



Хотя большая часть коттеджных городков в пригороде столицы остаются в замороженном состоянии, с приходом весны некоторые девелоперы активизировали строительные работы на своих площадках, надеясь привлечь этим потенциальных покупателей. Впрочем, эксперты считают, что банального размораживания строек и снижения цен для возрождения продаж уже недостаточно. Клиенты стали настолько избалованными, что хотят получить не только качественное домовладение, но и развитую инфраструктуру, наличием которой большинство поселков похвастаться не могут.

У девелоперов финансовый голод

Почти половина из более чем 130 коттеджных городков в пригородах Киева, о строительстве которых было заявлено до начала финансового кризиса, по-прежнему остаются в стадии разработки или утверждения проектной документации, поскольку у девелоперов отсутствуют финансовые ресурсы, а сами концепции нуждаются в переработке. По этой же причине многие проекты вместе с земельными участками для их реализации сейчас выставлены на продажу. Об этом заявил «ДС» эксперт Украинской Торговой Гильдии Виктор Оборский. По его словам, из оставшихся порядка 70 коттеджных городков, строительство и продажи объектов в которых были начаты еще в 2008 г., активными работами могут похвастаться не более 12 поселков, таких как «Олимпик-Парк», «Маеок», Green Hills, «Золоче» и некоторые другие. Вялотекущее строительство ведется еще примерно в 20 городках, например, в «Иванково», «Европейском», Rivera Villas, «Городе Солнца». «На остальных же площадках работы приостановлены, а зачастую даже свернуты продажи объектов», — констатирует г-н Оборский. Эту информацию подтверждает и начальник отдела маркетинга компании SV Development Владимир Степенко. Он подтвердил, что практически полностью прекращены работы в таких ранее разрекламированных городках, как «Михайловский сад», «Заспа Гольф», «Княжичи», «Немецкая слободка», «Посольская Гута», «Ясногородская поляна», «Софиевка», «Водограй», «Сказочная долина».

Главной причиной приостановки любого строительства эксперты считают отсутствие у девелоперов финансовых ресурсов и резкое падение объемов продаж. К примеру, девелопер «Михайловского сада» утверждает, что к замораживанию строительных работ и, как следствие, к падению продаж до нулевого уровня привело закрытие кредитных линий. «В большинстве случаев компании начинали реализацию проектов на пике спроса, а потому в приобретение или аренду земли и разработку проектной документации вкладывали лишь незначительную часть средств, рассчитывая привлечь ресурсы для строительства за счет продажи будущих объектов конечным потребителям или перекупщикам. В кризис продажи начали падать, и застройщики оказались в замкнутом круге: собственных денег для продолжения строительства у них нет, покупатели не идут, поскольку не ведется строительство, а не ведется оно именно из-за отсутствия продаж. Единственной альтернативой оставалось банковское кредитование, которое в большинстве случаев также было свернуто. А получить новый кредит для завершения проекта, готового лишь на 30-50%, сегодня нереально», — рассказывает заместитель директора по вопросам развития компании Build&Live

Development Елена Распутная.

Не менее значимой причиной краха некоторых проектов стало и изменение потребительских предпочтений. Например, в городке «Заспа Гольф» застройщик снял с продажи объекты из-за вынужденного изменения концепции поселка: вместо переставших пользоваться спросом домовладений площадью 600-900 кв. м компания намерена возводить коттеджи на 200-400 кв. м, а также существенно снизить стоимость квадратного метра, раньше составлявшую \$3,1 тыс.

Ниже цены — ниже спрос

Неудивительно, что по итогам 2009 г. в пригороде столицы было введено в эксплуатацию всего около десяти коттеджных городков вместо 40 запланированных. Самые крупные из них — «Новая Богдановка» и «Севериновка» — фактически были завершены еще в 2008 г., а в прошлом году девелоперы лишь оформляли документы и возводили некоторые объекты инфраструктуры. «Поэтому реально был достроен и введен в эксплуатацию лишь поселок «Ясные зори» на 70 домовладений в Киево-Святошинском районе, а также несколько более мелких городков до 30 коттеджей — «Гулливер», «Солнечный берег», «Лучистый», «Мир света», «Невада», «Мечта», — отмечает директор группы компаний «Траектория» Ирина Головнева.

Потеря интереса покупателей к частным домам заставила девелоперов пересмотреть ценовую политику. По данным АН «Траектория», средняя стоимость квадратного метра коттеджа в цивилизованном поселке в пригороде Киева составляет сейчас \$1,34 тыс., что на 27% ниже, чем в декабре 2008 г., и на 35% — чем в апреле 2008 г. При всем том снижение цен почти не повлияло на количество сделок. «Поскольку сейчас отсутствует дешевое кредитование, благодаря которому раньше приобретались до 50% домовладений эконом-класса, стоимость коттеджа утратила первостепенное значение. Покупатели, у которых есть средства, не хотят вкладывать в долгострой. Они либо переориентировались на вторичный рынок, где коттедж в 500 кв. м можно купить за \$350 тыс., либо вообще не торопятся заключать сделки, ожидая дальнейшего снижения цен и возведения объектов инфраструктуры в уже построенных городках», — объясняет Виктор Оборский.

По информации компании SV Development, если до кризиса в сегменте цивилизованных поселений ежемесячно продавалось порядка 100-110 домовладений (за 2008 г. было реализовано 1,3 тыс. коттеджей), то сегодня у всех работающих на рынке девелоперских компаний приобретается не более 30 домов в месяц. Самым успешным результатом зимних месяцев были продажи пяти домовладений в одном поселке. «Общее же количество выставленных на продажу коттеджей сейчас превышает 3 тыс., то есть предложение как минимум в 100 раз превышает спрос», — говорит г-н Степенко.

Клиенты избаловались

Несмотря на столь мизерные продажи, с наступлением весны ряд компаний возобновили работы на своих площадках. По данным г-жи Головневой, строительство домовладений активизировалось в таких коттеджных поселках, как Happy Land, Green Hills, Riviera Villas, «Безрадици», Dream Land Spa. Возводятся объекты инфраструктуры в Green Wood club, «Севериновке». Более активно взялись за обустройство поселков и

лидеры рынка — «Олимпик-Парк», «Маेतок», «Золоче». Сами девелоперы объясняют это ожиданием роста продаж в сезон до 50-60 домов в месяц. И хотя эти цифры далеки от желаемых, активность на стройплощадках позволит им побороться за кошельки потенциальных покупателей. Однако эксперты считают, что отдачу получают лишь те компании, которые смогут предложить объекты, наиболее отвечающие современным требованиям клиентов.

По сведениям компании «Траектория», сейчас наибольшим спросом пользуются домовладения эконом-класса в ценовом диапазоне \$150-200 тыс. площадью до 200 кв. м с участком в 10-15 соток. Причем запросы покупателей весьма расширились: за такую цену они хотят получить жилье в обустроенном коттеджном городке с объектами социальной инфраструктуры и удобной транспортной развязкой, недалеко от водоемов или леса. Некоторый спрос существует и на объекты бизнес-класса, но опять-таки с оговорками. «В этом сегменте ценовые предпочтения снизились с \$500-600 тыс. до \$350-500 тыс. за объект с наделом. Но и за такую цену клиенты хотят получить высококачественные коттеджи площадью 250-350 кв. м, просторный участок до 20 соток, бассейн, сауну и ландшафтный дизайн. «К сожалению, большинство девелоперов не могут предложить подобные условия. Именно поэтому покупателей привлекает хаотичная застройка, предоставляющая широкий выбор места расположения домов, планировки и т. д. Нередко такие дома продаются с ремонтом и даже мебелью», — отмечает Ирина Головнева.

О расширении списка требований клиентов говорит и Виктор Оборский. По его словам, прежде чем принять решение о приобретении недвижимости, покупатель просматривает более 20 объектов, причем не только здания в составе цивилизованных городков, но и уже готовые дома в хаотичной застройке, а также городах-спутниках. «Сегодняшний покупатель домовладения в коттеджном городке — это, как правило, семейный мужчина в возрасте 35-45 лет, владеющий одной-двумя квартирами в столице и не менее чем двумя автомобилями на семью. По роду деятельности это преимущественно собственники мелкого и среднего бизнеса, а также топ-менеджмент крупных компаний с доходом от \$6-8 тыс. в месяц. Такие люди имеют время и возможности для изучения реального состояния дел на рынке и принимают решения о покупке, тщательно взвешивая все за и против», — отмечает г-н Оборский.

Елена Распутная считает, что в борьбе за покупателя компаниям придется улучшать качество и функциональность коттеджей (установка современных систем водоснабжения, автономных источников электроэнергии и т. п.), подвести удобные подъездные пути, развивать социальную инфраструктуру. Но поскольку на протяжении ближайшего года это сделать практически нереально, единственной возможностью привлечения клиентов останется дальнейшее снижение цен. «Учитывая, что себестоимость квадратного метра для застройщиков составляет порядка \$500, а средняя стоимость продажи — \$1,34 тыс., можно ожидать, что в течение полугодия собственники коттеджных городков уменьшат цены еще на 20% и будут предоставлять реальным покупателям индивидуальные скидки», — прогнозирует Владимир Степенко.

[Любовь Осипова]

Источник: Деловая столица