

Рынок малоэтажного загородного строительства в России: прогноз на 2016 год

Девальвация отечественной валюты и другие макроэкономические факторы изменили картину рынка недвижимости. Подстраиваясь под новые финансовые реалии 2016 года, приоритеты поменяли не только покупатели загородного жилья, но и строительные подрядчики. Снижение себестоимости объектов и привлекательная ценовая политика стали основой для создания стратегии выживания на рынке для многих компаний-застройщиков. Изменения характера предложений можно наблюдать и в сегменте вторичного жилья. Также существенно вырос интерес покупателей к участкам без подряда.

Мы решили обратиться к эксперту, чтобы разобраться со всеми нюансами и составить прогноз для рынка загородного строительства в России на 2016 год. В качестве консультанта в этом вопросе согласился выступить Павел Александрович Вяткин — директор Московского филиала Акционерного Общества «Мадера».

Тенденции первичного рынка загородной недвижимости

Аналитики подтверждают, что снижение показателей продаж в первичном сегменте, которое началось год назад, будет наблюдаться и в первом полугодии 2016. Несмотря на то, что количество новых объектов в данной категории сегодня уменьшилось, предложение все еще превышает спрос. Однако ситуация неоднозначная, и на объемы продаж новых коттеджей и таунхаусов будут влиять даже малейшие колебания валютного рынка.

Кроме того, большое значение имеет гибкость маркетинговой стратегии застройщиков и характер финансовых настроений конкретной целевой аудитории. По статистике на конец 2015 года было заключено больше сделок, чем в 2014. При этом средневзвешенная цена предложений снизилась, а требования к планировке площадей остались прежними.

В сфере строительства коттеджей категории «эконом» можно наблюдать более существенные изменения. Чтобы снизить стоимость объектов и предложить покупателям конкурентную цену, застройщики вынуждены уменьшать площадь коттеджей и таунхаусов. В начале 2016 эта тенденция, скорее всего, сохранится.

«В условиях кризиса повысить интерес покупателей можно не только снижая цену за счет уменьшения площади объектов», - считает Павел Александрович Вяткин. По мнению нашего эксперта, одной из основных тенденций на рынке загородной недвижимости станет использование современных отечественных материалов. Например: продукция из сибирской лиственницы, ничем не уступает импортной древесине. Это эстетически привлекательная и долговечная основа для фасадной или внутренней отделки загородных домов, а главное — рублевая стоимость такого материала останется на том же уровне, что и до валютного кризиса. Закладывая в смету рублевые цены, подрядчик перестает зависеть от валютных колебаний, а значит, может предложить покупателю более привлекательные, чем у конкурентов, условия.

Прогноз для рынка вторичного жилья

В начале прошлого года высокая активность на вторичном рынке во многом была обусловлена тем, что жители России торопились выгодно использовать валютные накопления. Сегодня этот ресурс практически исчерпан, и покупатели снова обратили свое внимание на варианты, которые позволят получить качественное жилье с минимальными затратами. Приобретение загородных домов потребители все чаще рассматривают не как инвестицию, а как способ выгодно распорядиться текущими финансовыми ресурсами. Покупка такой недвижимости позволит решить жилищные вопросы и сохранить сбережения.

«Средний бюджет сделок снизится во всех категориях. Но хорошие дома с современной отделкой, незаконченные проекты и участки без подряда будут продаваться активнее», — отмечает Павел Вяткин. Доля таких предложений уже составляет половину рынка и продолжает динамично расти.

Завершая наш прогноз на 2016 год, можно предположить, что рынок загородной недвижимости в России сможет преодолеть кризис. Но удержать текущие позиции по объемам продаж удастся только тем компаниям, которые проявят гибкость. Использование строительных материалов, цена которых не будет зависеть от валютных колебаний, станет одной из самых действенных антикризисных стратегий.