

Каков спрос на дачные участки к середине лета?

Каков спрос на дачные участки к середине лета?

Причиной, побудившей нас более подробно разобраться с реальным положением спроса на дачные участки в Московском регионе в период кризиса, явилось отсутствие, с нашей точки зрения, адекватной, по возможности полной и систематизированной информации по данной важной характеристике рынка дачных участков. Если с ценами (публикуются регулярно) и объемами предложения более-менее все понятно, то со спросом все обстоит не так прозрачно, как хотелось бы.

Да, в публикациях многих уважаемых аналитических компаний, экспертов рынка и представителей девелоперских компаний можно найти отдельные данные, характеризующие спрос в период кризиса. Но эти данные имеют четко выраженный дискретный и избирательный характер, либо общие «кризисные» формулировки. При этом мнения и оценки отдельных экспертов рынка существенно расходятся – от «полного отсутствия спроса» до «незначительной его коррекции в сторону понижения». Позиция и оценка относительно независимых экспертов и профессиональных игроков рынка вполне понятна и объяснима – каждый кулик хвалит свое болото. Истина, можно предположить, где-то посередине.

Отдельные прозорливые аналитики и компании вообще постарались обойти острые углы и дистанцироваться от каких-либо конкретных цифр и формулировок, хотя в докризисный период ряд из них активно и смело строили прогнозы и раздавали свои аналитические комментарии. Видимо, пример всеобщих насмешек над разбитыми реалиями в пух и прах прогнозами ведущих аналитиков крупнейших банков и финансовых групп на величину падения мировых и российских индексов более чем показателен, и наступать на те же грабли никто не хотел.

Немаловажной причиной низкой исследованности спроса можно рассматривать и резкое сужение в период кризиса информационного поля – большая часть девелоперских компаний предпочла не афишировать величины падения спроса и продаж, а во многих из них данный вопрос вообще стал закрытой темой. Таковы уж реалии нашего непрозрачного рынка.

Очевидно, что даже при огромном желании мы не сможем претендовать на определенную полноту и безапелляционность освещения ситуации, но все же постараемся систематизировать данные своих исследований и информационные материалы основных профильных земельных и аналитических порталов (roszem.ru, mosoblzem.ru, ezem.ru, zemer.ru, irp.ru и пр.), а также агентств недвижимости.

Вне всякого сомнения, этот вопрос интересен не только профессиональным игрокам рынка и девелоперским компаниям, но и простому обывателю, задумывающемуся о приобретении земельного участка под дачу. Кроме того, для первой категории важной задачей являются не только знания о наличии и величине текущего спроса, но и ожидаемого спроса в перспективе, чтобы обоснованно принимать решения о развитии своего бизнеса.

Так как же вел себя спрос с начала кризиса? Каков уровень падения? Каковы его основные показатели к началу второго полугодия? Какие направления и районы наиболее востребованы? Каковы перспективы? На эти и ряд других вопросов мы и постараемся ответить далее.

Но прежде чем приступить к рассмотрению поставленных вопросов коротко остановимся на дефинициях, немного погрузившись в теорию вопроса, т.к. считаем, что это будет полезно для правильного понимания происходивших перемен в спросе и нашего подхода к оценке ситуации.

Существует не менее десятка определений и классификаций спроса. Например, спрос – количество товаров и услуг, которое может быть реализовано в заданный период на рынке при

существующем уровне цен. Есть и другие определения. Остановимся же на простом и понятном определении – ***спрос это конкретная потребность, подкрепленная покупательной способностью*** в определенный период времени. Прежде всего, надо понимать, что спрос на определенный товар измеряется и характеризуется конкретными количественно-качественными показателями.

При этом под спросом на дачные участки далее будем подразумевать полный спрос – совокупность величин спроса в различных сегментах при всевозможных ценах.

Разберемся с ***конкретной потребностью***.

Потребность в приобретении дачных участков была всегда, в том числе и в периоды кризисов, и в долгосрочной перспективе вряд ли значительно снизится. Существующий кризис не исключение. Так по данным социологического опроса, проведенного интернет-журналом Metrinfo.Ru, почти две трети москвичей, несмотря на кризис и порой суровую российскую действительность, на достаточную для покупки сумму денег предпочло бы купить дачу или «второй дом» в Подмоскowie, нежели за границей. Свою позицию опрошенные люди аргументировали нежеланием менять уклад своей жизни, близостью Подмоскowie к столице, любовью к родным просторам, родственными и дружескими связями, проблемами, связанными с возрастом и здоровьем и пр. Можно заключить, что с потребностью все в полном порядке. Это подтвердил и опрос, проведенный собственными силами «БизнесПартнер-Групп», согласно результатам которого в настоящее время более 3% москвичей имеет конкретную потребность в дачном участке. С первого взгляда показатель кажется не таким большим, но, учитывая величину населения мегаполиса, общая цифра даже с учетом определенной погрешности, согласитесь, получится достаточно внушительной – более 300 тысяч желающих. При этом следует отметить, что эта величина будет в 15-20 раз превышать количество предложений существующих на рынке и более чем в 20 раз количество сделок купли-продажи дачных участков конечными потребителями (физическими лицами) в Подмоскowie за последние годы*.

**Ретроспективный анализ данных Управления Федеральной регистрационной службы по Московской области, Филиала ФГУП Федеральный кадастровый центр «Земля» по центральному ФО и других источников позволяет заключить, что количество регистрируемых ДКП земельных участков под дачное строительство конечными потребителями (физическими лицами) в 1999 году не превышало 3-3,5 тысячи. В это число входили ДКП земельных участков как первичного, так и вторичного рынка (примерное соотношение 1 к 2), сделки связанные с дарением, арендой и пр. не учитывались. В последующие 3-4 года количество ДКП ежегодно росло на 10-20%, а в годы бума с 2004 по 2007 гг. на 25-35%, пробив порог в 15 тысяч ДКП в год.*

Что касается ***покупательной способности***, то здесь обстоит все гораздо хуже.

Земля хоть и уникальный, но все же товар и обладает присущими нормальному товару (или товару высшей категории) свойствами, спрос на который, как правило, изменяется в зависимости от изменения денежного дохода и покупательной способности населения.

Если по данным Росстата уровень сбережений и доходов населения в период кризиса в целом сохранился, даже несколько вырос, то потребительская уверенность населения продолжала неуклонно снижаться. Так индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, уже к концу первого квартала 2009 г. снизился до -35% и тем самым откатился на уровень конца 1999г., что, несомненно, выглядит весьма печально.

Да и с оптимистическими данными Росстата по сохранению уровня сбережений и доходов населения позвольте не согласиться. Временная безработица, потеря престижной и высокооплачиваемой работы, урезание зарплат, необходимость «расконсервирования» сбережений

– считаем, что с этим столкнулись многие, и не только москвичи. А если еще учесть практическую невозможность получения потребительского кредита. Ну да ладно, примем выводы Росстата как истину.

Мы убеждены, что на значительное снижение индекса потребительской уверенности повлияло, прежде всего, преобладание негативных оценок москвичей и россиян в целом происходящих изменений в экономике России. Примечательно, что такие оценки наблюдались в равной степени во всех возрастных группах населения. Кроме того, более половины опрошенных прогнозируют усиление негативных изменений в экономике в ближайший год.

Ожидаемые изменения в личном материальном положении в рассматриваемый период также имели негативный тренд. Сегодня больше половины людей считают, что их материальное положение ухудшилось, около половины населения прогнозируют дальнейшее ухудшение своего материального положения. В этой связи хотелось бы отметить следующую зависимость – люди легче всего тратят деньги (даже последние) и расстаются со всеми накоплениями и сбережениями, когда есть уверенность в быстром их возмещении. Сейчас, к сожалению, этой уверенности у большинства москвичей нет.

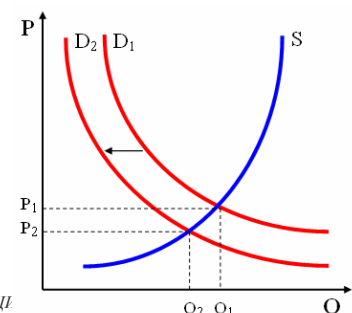
Все это непосредственно повлияло на уровень благоприятности условий для крупных покупок, в том числе и земельных участков под дачи, который с начала кризиса снизился более чем на треть. И виновником этого является, без сомнения, кризис. Но это пока следует рассматривать лишь как коррекцию величины воздействия отдельного фактора участвующего в формировании спроса.

Что касается результатов опроса по данному вопросу, проведенного «БизнесПартнер-Групп», то результаты были получены следующие. Из числа тех, кто выразил конкретную потребность в приобретении дачного участка (напомним, что это около 3% всех опрошенных), чуть более 56%, по их заверению, обладают необходимой суммой для покупки дачного участка и 44% пока не обладают такой суммой. При этом из числа обладающих достаточными средствами для покупки дачного участка лишь около 9% выразили намерение приобрести земельный участок в ближайшее время (уже в этом году), а остальные 91% считают целесообразным отложить данную покупку, поскольку снижение цен, по их мнению, еще продолжится.

Вывод из всего выше сказанного по покупательной способности очевиден – денежные средства у потенциальных покупателей есть, но расставаться с ними они в большинстве своем в ближайшее время не намерены. Кроме того, необходимо отметить, что свертывание программ кредитования населения существенно ограничило покупательную способность.

Продолжим рассмотрение характеристик спроса. Различают различные виды спросов: потенциальный, снижающийся, колеблющийся, негативный, полный, чрезмерный, иррациональный, его отсутствие и их интерпретаций. Формулировок видов спроса, как видите, предостаточно. Нас, как было отмечено выше, будет интересовать лишь полный спрос. Также различают индивидуальный, рыночный и совокупный спрос. Нам будет интересен рыночный, т.к. именно он отвечает области нашего рассмотрения. Еще важнейшее условие – спрос, как правило, анализируют во взаимодействии с предложением.

В теории спрос на определенный товар изображается графически в виде кривой, показывающей, какое количество товара при изменяющихся ценах и постоянстве прочих равных условий покупается на рынке за тот или иной промежуток времени. Закон спроса гласит: чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот.



B u s i n e s s P a r t n e r

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ • ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ • МАРКЕТИНГ • ИС АВТОМАТИЗАЦИ

109012, г. Москва, Большой Черкасский пер., д.4, корп. 1

Телефон: +7 (495) 621-13-48 +7 (495) 772-15-99 Факс: +7 (495) 621-13-48, info@bp-g.ru, www.bp-g.ru

Объем и структура спроса зависят от многих факторов, основными из которых являются цены и неценовые факторы (детерминанты).

К неценовым факторам, существенно повлиявшим на объем и структуру спроса в период кризиса, по нашему мнению, можно отнести:

- снижение уровня потребительской уверенности и ухудшение материального положения населения;
- негативные потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов;
- перераспределение потребительских приоритетов и расходов;
- снижение числа покупателей на рынке;
- нестабильность курсов валют;
- кредитная политика банков и пр.

Изменение в спросе от воздействия неценовых факторов приводит к сдвигу кривой спроса вправо или влево, соответственно увеличивая или уменьшая спрос в целом по каждой из возможных цен, но на этом остановимся несколько ниже.

Важнейшей характеристикой спроса является степень его эластичности – степень чувствительности потребителей к изменениям цены. Если характеризовать спрос на земельные участки под дачное строительство, то его можно назвать достаточно эластичным, т.к. изменение цены приводит к изменению величины спроса. Кроме того, эластичность спроса в этом сегменте на более продолжительном промежутке времени выше, чем на более коротком. Визуально по степени эластичности спроса и предложения можно судить по наклону и крутизне кривых – чем положе, тем более эластичны. На этом небольшом теоретическом экскурсе, пожалуй, стоит остановиться.

Механизмы выявления спроса на любой товар детально расписаны в учебниках и пособиях. Самый простой и известный – опрос. Он достаточно трудоемок, затратен и, как правило, требует охвата большого числа респондентов. В условиях ограниченности ресурсов мы все же попытались выявить реальный спрос на дачные участки, для чего провели опрос порядка 1000 респондентов. Для этого использовали непосредственный и телефонный опрос, при этом специфических требований к респондентам не предъявлялось.

Кроме того, при ретроспективном анализе спроса использовались вторичные исследования. Во внимание принимались экспертные заключения, статистические данные и выводы крупных игроков данного рынка. При этом были приняты допущения, что данную информацию можно рассматривать как достоверную и объективную. Дополнительно мы постарались учесть следующие информационные ресурсы и данные:

- число и характеристику конкретных обращений к продавцам/собственникам дачных участков – некий «горячий» спрос. Его плюс в том, что он наиболее реально отражает и характеризует спрос, минус – в сложности (практической невозможности) получения необходимой и полной информации в виду «закрытости» темы в большинстве крупных компаний и невозможности мониторинга огромного числа собственников-продавцов вторичного рынка;
- количество и направленность фиксируемых просмотров выставленных на продажу объектов, которые публикуются на основных «земельных» сайтах – по сути, некая независимая экспертиза «холодного» спроса;
- количество и характеристику размещенных объявлений на покупку на профильных сайтах, в печатных и прочих информационных ресурсах.

В качестве рассмотрения временных интервалов при ретроспективном анализе мы ограничились месячными и квартальными периодами, которые, кстати, применяется для анализа тенденций рынка дачных участков многими аналитико-информационными порталами и БД.

В понятие земельные участки под дачное строительство мы включили земли следующих категорий: населенных пунктов (земли поселений, ИЖС); земли сельскохозяйственного назначения с видом разрешенного использования для дачного строительства и для садоводства или огородничества.

Перейдем к практическому рассмотрению спроса за последний год.

В докризисный период (до октября 2008г.) в целом спрос превышал предложения в нескольких раз (не менее 2-3, в пики спроса более чем в 5 раз), что провоцировало существенный и постоянный рост цен – от 25-30% в год. Равновесие спроса и предложения достигалось лишь в «несезонные» месяцы, когда цены несколько стабилизировались. Большой была и доля реальных сделок.

В таких условиях цена предложения доминировала и задавала импульс поведению потребителя, на который он достаточно активно откликался и поддерживал. Особо сильного противодействия цена спроса не оказывала, так как была по сути ведомой, а не некоторым противовесом предложению, т.к. оно было ограничено.

Характеризуя данный этап, можно сказать, что цена спроса была в постоянном преследовании цены предложения с целью достижения необходимого компромисса в виде фиксации рыночной цены.

О причинах такого положения сказано много и прокомментировано достаточно подробно. Мы лишь ограничимся отдельными штрихами, характеризующими рынок в этот период. Все понимали, что земли в Подмоскowie очень много и дефицит был искусственным. Посредством создания и лоббирования лендлордами, чиновниками и прочими «кормящимися» на данном рынке менеджерами схемы спекулятивного устройства данного рынка была классически разыграна стратегия безудержного раздувания цен, получения сверхдоходов и личного обогащения указанных категорий. Бесперспективность данной модели была всем очевидна, но продержалась она, надо признать, достаточно долго. Аппарат то был создан мощный и много эшелонированный. Благо, что кризис помог начать осознавать простые вроде бы вещи и этот пузырь сдулся.

По нашим оценкам реальный спрос в данном периоде составлял более 15 тысяч земельных участков в год или 2,5-5 тысяч в квартал в зависимости от сезонности.

Спрос в целом во всех ценовых сегментах уже был сформирован, как и требования к уровню инфраструктуры. У покупателей эконом-класса – лишь необходимый минимум (охрана, гостевой паркинг и детская площадка), премиум-класса – высокоразвитая инфраструктура, близость к объектами внешней инфраструктуры и т.п.

Наибольшим спросом пользовались земельные участки в коттеджных поселках в пределах 10-30 км от МКАД с развитой инфраструктурой, которая включала наличие охраны, эксплуатационной службы, гостевого паркинга, детской площадки, спортивного комплекса, магазина и прочего сервиса. Многие до кризиса могли себе позволить большие и не всегда оправданные разовые покупки и текущие расходы, обеспечивая этим, с их точки зрения, некоторую «статусность».

В структуре спроса по направлениям наибольшую долю занимали Рублево-Успенское и Новорижское, Калужское, Осташковское, Минское и Дмитровское шоссе. При этом многие крупные игроки рынка и застройщики были уверены, что перспективными являются не

только уже «раскрученные» в понимании потребителя районы области. Приоритетными для возведения поселков эконом-класса – наиболее востребованного сегмента среди покупателей – считались южное и восточное направления, где была и сохранилась возможность покупки более дешевой земли.

Наибольшим спросом и популярностью пользовались земельные участки площадью 15-30 соток на Новорижском и Рублево-Успенском шоссе (в сумме более 50% спроса).

Основной спрос по цене за земельный участок в данный период при этом находился в интервале от 2,5 до 4 млн.руб, именно столько готова была выложить за земельный участок большая часть покупателей.

С начала кризиса до конца 2008 года все изменилось, причем кардинально. Спрос к концу 2008 года упал по официальным оценкам в 3-5 раз при сокращении объема и структуры предложения в 1,3-1,5 раза (причины – частично были сняты с продажи объекты вторичного рынка, был заморожен ввод новых дачных поселков и пр.).

По неофициальным данным профильных агентств и игроков рынка число сделок на рынке купли-продажи земли в этот период уменьшилось более чем в 3 раза, а спрос более чем в 10 раз. С этими данными падения спроса совпали и наши оценки. При этом впервые за многие годы предложение значительно превысило спрос. И это стало знаковым событием. Спрос не просто упал, он рухнул. Такая же тенденция наблюдалась со сделками. Практически лопнул спекулятивный пузырь, который активно раздувался в прежние годы.

Так что же произошло с точки зрения теории спроса? Считаем, что кривая спроса не просто резко сместилась влево под действием неценовых факторов, но и в виду быстроты изменения ситуации и несформировавшейся цены спроса приняла несколько «размытый» вид. Кривая предложения практически осталась на месте – продавцы, как на первичном, так и на вторичном рынке психологически еще не были готовы к такому молниеносному повороту событий. Фактически произошел некий временной разрыв взаимного контакта спроса и предложения. После некоторой адаптации продавцов к изменившейся ситуации на рынке земли, они поняли самое главное – теперь рынок будет рынком покупателя, а не продавца, и что теперь цена предложения будет вынуждена двигаться к цене спроса, причем существенно, а не наоборот, как было ранее. О достижении равновесия цены спроса и предложения в этот период не могло идти и речи, поскольку они были далеки друг от друга. Покупатель согласен был покупать по таким ценам, по которым продавец еще не был готов продавать.

Надо признать, что продавцы и заинтересованные игроки рынка еще какое-то время пытались завуалировать сложность своей ситуации и пытались сдерживать цены, но все тщетно, обратной дороги уже не было. Цена предложения стала ведомой.

Характеризуя данный этап, можно сказать, что цена спроса под мощным воздействием неценовых факторов была резко скорректирована в сторону понижения и стала доминирующей в процессе достижения равновесия цены спроса и цены предложения (рыночной цены). Особо подчеркнем, что цена предложения впервые за многие годы так жестко столкнулась с ценой спроса и была вынуждена признать себя слабейшей стороной.

Если вернуться к спросу и рынку земли в московском регионе в этот период в целом, то их кое-как поддерживал лишь спрос на земли сельскохозяйственного назначения, спрос по которым в абсолютном и количественном отношении превышал 90%. Наибольший интерес был зафиксирован к участкам расположенным вдоль Новорязанского, Новорижского, Симферопольского и Каширского шоссе. Этот факт может свидетельствовать о том, что большая часть игроков рынка активно «мониторили» ситуацию и отслеживала тенденции рынка. Отметим, что в период активного падения цен еще сохранялся спрос на участки с/х назначения

B u s i n e s s P a r t n e r

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ • ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ • МАРКЕТИНГ • ИС АВТОМАТИЗАЦИЯ • РИЕЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

109012, г. Москва, Большой Черкасский пер., д.4, корп. 1

Телефон: +7 (495) 621-13-48 +7 (495) 772-15-99 Факс: +7 (495) 621-13-48, info@bp-g.ru, www.bp-g.ru

со стороны потенциальных инвесторов, который превышал предложение в несколько раз. При этом сделок практически не было.

Спрос на земельные участки под дачное строительство снизился до единичных обращений. По нашим оценкам спрос в последнем квартале 2008 года не превысил 500-1000 земельных участков, при этом активность заметно снизилась к концу года.

Минимальное количество потенциальных покупателей в основном интересовали участки со стоимостью сотки от 40 000 руб. до 350 000 руб.

Основной спрос по цене за земельный участок в данный период также снизился и находился в интервале от 1,3 до 3,5 млн.руб. Наиболее дорогие участки были еще интересны потенциальным покупателям вдоль Можайского, Пятницкого, Варшавского и Волоколамского шоссе. По количеству обращений самыми «посещаемыми» были Новорижское, Симферопольское и Новорязанское направления.

В первом полугодии 2009 года спрос оставался в целом достаточно низким, но относительно стабильным (после резкого снижения к концу 2008 года) с незначительным всплеском к концу первого квартала 2009 года. Поддержанию спроса, по мнению экспертов, способствовало то, что уже к началу 2009 года цена на землю упала в ближнем Подмосковье до 70%, а в дальнем до 35%. Компании, владеющие крупными участками, занялись межеванием и стали предлагать так называемые участки эконом-класса без подряда по оптовым ценам, да еще с дисконтом 20-30%. В этой связи какой-то спрос был отмечен лишь на дешевые участки без подряда. Пожалуй, это является главной антикризисная «фишкой» рынка дачных участков.

Падение цен, хоть и небольшое, но продолжалось до конца полугодия. Дно еще не достигнуто.

При этом во втором квартале отмечались отдельные всплески активности реализуемых сделок в отдельных компаниях, которые реализовали старт-ап проекты в своих новых или реанимированных поселках. Как правило, сегодня такие «стартовые» продажи проходят на уровне себестоимости земельных участков. На какую-либо прибыль в таких случаях девелоперы и не рассчитывают, главным для них является получение хоть каких-либо средств для реанимации или запуска своих новых проектов.

Несколько сменились приоритеты. Сейчас среднестатистический потенциальный покупатель земельного участка не особо стремится поселиться на престижных направлениях – вдоль Новорижского, Рублево-Успенского или Киевского шоссе, а охотно соглашается на менее модные направления – Симферопольское, Каширское, Горьковское. При этом особой популярностью стали пользоваться дальние дачи – участки на расстоянии 40-60 км от МКАД и более. Наглядный пример гибкого реагирования на изменение спроса – предложения компании «Красивая Земля», одного из лидеров на подмосковном рынке земельной недвижимости. Практически все поселки, усадебные комплексы и новые проекты компании расположены в Чеховском и Серпуховском районах вдоль Симферопольского шоссе.

Сейчас наибольшим спросом пользуются участки без подряда, но с некоей гарантией подведения инженерных коммуникаций (электричество, газ, вода) в ближайшей перспективе. Люди готовы приобрести «чистую» землю по достаточно низкой цене, при этом они осознают, что в будущем, через определенный срок, им придется оплатить за обещанные собственником коммуникации практически такую же сумму или даже большую, как и за сам участок. Эта некая «отсрочка» платежей многих устраивает, т.к. не все сразу бросятся возводить дома, а планируют это начать к моменту подвода коммуникаций и некоторому инфраструктур-

ному обустройству поселков. Покупатели полагают, что участки второй-третьей волны в данных поселках будут стоить в 1,5-2,5 раза больше, и на этом стараются сэкономить, пытаясь с определенным риском проскочить в первой волне.

Такой специфичный спрос породил и «кризисное» предложение. Во втором квартале ежемесячно на рынок выходило около десятка новых поселков эконом-класса. Большинство из них расположены на южных и юго-восточных направлениях, за пределами 30-ти километровой зоны от МКАД. Эта тенденция уже стала достаточно устойчивой. При этом отмечается, что в настоящее время, по-прежнему, сохраняется довольно высокий потенциал для дальнейшего роста данного сегмента. Сейчас такие участки уже составляют около четверти от всех предложений на рынке. Вместе с тем в структуре потенциального спроса они, по данным экспертов рынка, занимают более 50% при доле реальных продаж около 40%.

Складывается ситуация, что такое положение в данном сегменте в рассматриваемый период устраивает обе стороны – одни «выводят» хоть какие-то деньги, другие «покупаются» на низкие цены и обещания. Но в этом-то и есть свои подводные камни, с которыми, по-видимому, уже скоро могут столкнуться новоиспеченные собственники. Все понимают, что главный риск связан с подводом коммуникаций. Затраты на их подведение в случае эконом-класса могут превышать стоимость земли до 1,5-2 раз. Но и это не страшно, была бы 100% гарантия. Очевидно, что и ее нет – участки могут быть распроданы и окажется, что коммуникации землевладелец подводить и не собирался, ограничившись пиаром проекта и обещаниями. А объединиться, собрать необходимые деньги, сделать проект и подвести коммуникации только силами инициативной группы физических лиц в наших условиях, согласитесь, нереально. Строительство домов на этих землях может растянуться на десятилетия, а сами поселения будут формироваться как стихийные, а не форматные поселки. В этой связи мы могли бы порекомендовать потенциальным покупателям более тщательно взвешивать все «за» и «против».

С точки зрения теории спроса в первом полугодии 2009 года кривая спроса несколько стабилизировалась, но продолжала незначительно смещаться под действием неценовых факторов в сторону понижения. Цена предложения была вынуждена двигаться к цене спроса и уже с начала весны пыталась максимально адаптироваться под нее. Локомотивом стали продавцы первичного рынка, которые быстрее всех адаптировались к изменившейся ситуации на рынке земли и стали искать наиболее востребованные сектора и сегменты спроса. Продавцы же вторичного рынка, по нашему убеждению, еще не скоро полноправно войдут в рынок – психологически они еще не готовы к такому падению цен.

Равновесие цены спроса и цены предложения еще не достигнуто о чем свидетельствует сохраняющаяся тенденция незначительного падения цен, но в определенных сегментах оно уже просматривается. Продавцы уже выявили востребованные сегменты дачных участков по направлению, удаленности, цене и предлагают их рынку по цене, близкой к цене спроса. Покупатель при определенных условиях уже согласен купить по таким ценам.

Так какой же спрос существовал к концу первого полугодия 2009 года?

Результаты проведенных нами исследований свидетельствуют о следующем. Спрос есть, не такой большой, как хотелось бы, но стабильный. Предложение, по-прежнему, превышает спрос примерно в 2-2,5 раза. По нашим данным рост спроса примерно в 1,5-2 раза произошел в конце апреля и продержался до середины июля, после чего несколько снизился. Серьезных колебаний и всплесков спроса в первом полугодии 2009г. не наблюдалось.

Если говорить о количественной характеристике, то по нашим оценкам спрос в первом квартале не превысил 1000 земельных участков, а во втором вырос до 1,5-2 тысяч, максимум до

2,5. Следует отметить, что количество сделок по данным риэлторов также возросло, особенно в июне. Годовой спрос нами оценивается до 4,5-5 тысяч земельных участков при количестве выводимых предложений не менее 15-20 тысяч.

Если перейти к качественной характеристике спроса во втором квартале, то можно отметить следующее. Основной спрос в настоящее время сосредоточен в эконом-классе – покупатели готовы покупать дачные участки лишь по минимальным ценам за сотку.

Среди основных направлений в 150-ти километровой зоне от МКАД (примерно, до границ Московской области) лидером стало Каширское направление, за ним следуют Волоколамское/Новорижское, Симферопольское, Дмитровское, Ярославское и Минское/Можайское.

Среди районов лидером по спросу оказался Дмитровский район, за ним следуют Истринский, Наро-Фоминский, Чеховский, Раменский, Одинцовский, Домодедовский и Серпуховской. Полагаем, что могут быть определенные погрешности в рейтинге, но не принципиальные.

В результате опроса было установлено, что покупателей в основном интересовали участки со стоимостью сотки от 30 000 руб. до 80 000 руб., максимальная планка была обозначена в 250 000 руб. Основной спрос по цене за земельный участок находился в интервале от 0,3 до 1,5 млн.руб., со средней ценой участка около 800 тыс.руб.

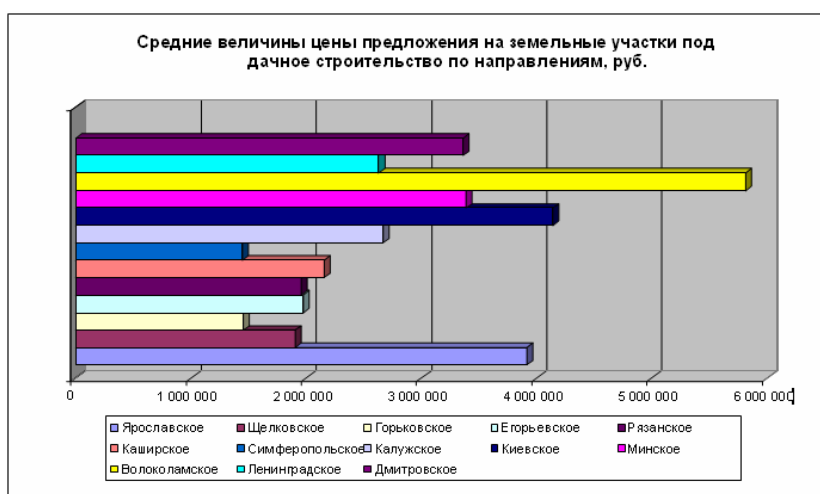
Кроме того, нами были проанализированы объявления о покупке, размещенные в различных источниках в июне и они оказались во многом созвучны с данными проведенного опроса. Согласно полученным результатам потенциальные покупатели готовы были приобрести участки от 5 до 25 соток по цене за участок от 200 000 до 3 000 000 руб. (средняя цена покупки – 900 000 руб.). Наиболее востребованными районами по объявлениям оказались Рузский, Одинцовский, Подольский, Чеховский и Сергиево-Посадский районы.

Небезынтересно будет их сравнить с данными по ценам предложения, которые были получены в ходе собственных исследований. Так продавцы предлагали участки по следующей средней стоимости в зависимости от удаленности.

Предложение	До 30 км	31-60 км	61-90 км	91-120 км	121-150 км
Средняя стоимость участка по удаленности, руб.	6 000 000	2 750 000	1 750 000	1 700 000	1 550 000

По направлениям средние величины цен предложения представлены на следующем графике.

Очевидно, что наибольшее значение средней цены предложения за участок на конец первого полугодия 2009 года сохраняется за Волоколамским/Новорижским направлением. Причина – утвердившаяся роль самого престижного направления (экология, ландшафт, доступность, инфраструктура и пр.). Второе место занимают Киевское и Ярославское



направления, которые также считаются престижными, достаточно хорошо освоенными и

предлагающие практически все востребованные сегменты земельных участков (от эконом до бизнес+ – участки у воды, под усадьбы и пр.). Третью группу составляют Дмитровское и Минское направления, которые также превышают среднее значение стоимости (2,8 млн.руб). Остальные направления предлагают участки по их средней стоимости от 1,5 до 2,5 млн.

В завершении приведем диаграмму динамики соотношения спроса и предложения с июля 2008 года по июнь 2009 года и осмелимся сделать небольшой прогноз на краткосрочную перспективу. По полученной и собранной нами информации динамика за рассмотренные периоды выглядела следующим образом.

Из графика видно, что в докризисный период спрос в 2,5-3 раза превышал предложение, а в настоящее время на единицу спроса приходится не менее 2-2,5 предложений. Реальных шансов по изменению сложившейся пропорции в ближайшее время, по нашему мнению, нет.

Очевидно, что предсказывать будущее рынка дачных участков в нынешней неопределенной ситуации малоперспективно, и все-таки рискнем сделать свой краткосрочный прогноз. По нашему убеждению спрос значительного роста до конца года не претерпит и не перевалит за отметку 5 тысяч земельных участков. При этом в третьем и особенно в четвертом кварталах спрос будет заметно ниже, чем во втором квартале. Предложение, по-прежнему, будет превышать спрос. Это будет влиять на дальнейшее снижение цен, хоть и незначительное. Прогнозируемая вторая волна кризиса может еще больше понизить спрос, в абсолютном значении «пробив» показатели начала 2009 года, и более существенно повлиять на коррекцию цен на дачные участки в сторону понижения.



Несмотря на негативный в целом прогноз, мы, как и многие, положительно оцениваем сдувание спекулятивного пузыря на рынке земли. Произошедшие и прогнозируемые изменения в целом представляются нам позитивным и оздоровительным процессом. Вместе с тем, мы надеемся на лучшее, в том числе на быстрее восстановление экономики, стабилизацию рынка и, в конечном счете, на повышение уровня нашей жизни.

Самчелкин Владимир

**Департамент Маркетинга и инвестиционного консалтинга
ООО «БизнесПартнер-Групп»**