# На Рублевке жизнь становится дороже

Стоимость недвижимости в столичных пригородах упала, и упала значительно. Загородные дома на Киевском, Рублево-Успенском и Новорижском шоссе подешевели в некоторых случаях процентов на тридцать, и быстрого восстановления цен ждать пока смысла нет

Аналитики связывают происходящее не только с появлением на рынке более дешевых вариантов, но и с тем, что хозяева текущих проектов были вынуждены понизить планку.

Цены на загородную недвижимость падают, и парадокс как раз заключается в том, что количество предложений, пусть и немного, но растет. На Киевке и Новой Риге в 2017 году дан старт еще двум проектам, не считая появления дополнительных очередей в ряде коттеджных поселков. Рынок развивается даже более активно, чем в году позапрошлом - прирост составил порядка 5%, или полсотни лотов.

Одновременно с ценами уменьшилась и средняя площадь домов в столичном пригороде. Сейчас она не превышает 540 квадратных метров. В результате рынок потерял до 60 миллионов рублей.

Застройщики стараются приспособиться к изменившейся ситуации. В итоге мы имеем не только ценовой дисконт, но и появление в структуре предложений вариантов с отделкой и даже "ремонтом по ключ".

Рост числа предложений на первичном рынке загородной недвижимости спровоцировал отложенный спрос. Тех, у кого была возможность приобрести коттедж под Москвой, возникшая ситуация мотивировала совершить наконец долгожданную покупку.

Чтобы удержаться в конкурентной борьбе, застройщики работают если не "в минус", то, можно сказать, на "грани провала". Их цель - продать остатки и тихо уйти. Лишь каждый пятый продавец загородной недвижимость завершит начатое хотя бы с "нулевым результатом", о сколь-нибудь серьезной прибыли в нынешних условиях даже нет смысла говорить.

Четыре составляющие продаваемой недвижимости позволят застройщику претендовать на положительный финансовый результат: качество, удачное местоположение, развитая инфраструктура и удобные планировочные решения.

В наступившем году эффект "отложенного спроса", очевидно, прекратится. Продавцам остается один, а точнее, два спасительных якоря:и дальше продолжать снижать цены, либо использовать инструмент скидок и акций. Максимальные баллы, в виде привлеченных клиентов и, соответственно, объема полученных средств, получат привлекательные новые проекты.

Элитные загородные дома подешевели в 2017 году почти в полтора раза. Почти на 20% уменьшилась и средняя площадь продаваемого таунхауса, достигнув рекордно низких 324 квадратных метров.

Рынок загородной недвижимости переполнен, отмечают эксперты. Потребуется не меньше четырех лет, чтобы реализовать все существующие на нем предложения.

*Источник: http://realty.vesti.ru/zhile/rublevka-teryaet-v-cene-zagorodnye-doma-stanovyatsya-menshe-i-deshevle*

# Первых участников программы реновации пригласили посмотреть квартиры

Участники программы реновации станут владельцами желанных смотровых ордеров уже девятого февраля. Об этом журналисты узнали от руководителя городского департамента градостроительной политики Сергея Лёвкина.

Как говорилось ранее, жильцов двух пятиэтажек по ул. Константина Федина в скором времени переселят в современное новое здание буквально в паре сотен метров от тех квартир, где люди живут сейчас.

По словам Сергея Левкина, специальный штаб уже приступил к выдаче ордеров горожанам. Если во вновь построенном доме москвичи обнаружат любые недостатки и недоделки, их оперативно устранят, и притом совершенно бесплатно.

Напомним, Программу реновации утвердил Сергей Собянин 1 августа прошлого года.

Ранее Владимиром Путиным был подписан соответствующий Закон. Шанс попасть в Программу реновации есть лишь у зданий, построенных по типовым проектам с 1957-го по 1968-й годы. При этом высота таких строений не должна быть больше девяти этажей.

У собственников квартир есть два варианта на выбор. Первый. Получить равнозначное или равноценное жилье. Второй. Воспользоваться правом на денежную компенсацию. Надо учитывать, что равнозначные жилые помещения будут предлагать, учитывая конструктивные особенности строящегося сейчас жилья. У горожан появится шанс получить ключи от квартир большей площади, чем та недвижимость, которой они владели ранее.

Москвичи будут переезжать в тот же район, где они живут в настоящий момент. Это правило, однако, не коснется ЗелАО и ТиНАО, где адреса для переселения располагаются в границах округа.

Горожане высказались "за" или "против" проекта реновации, используя площадку «Активный гражданин» или посетив офисы государственных услуг «Мои документы». В результате их выбора как минимум четыре тысячи адресов вошло в Программу. Еще примерно по тысяче адресам прошли собрания, где собственники жилых помещений тоже высказались в поддержку своего участия в Программе реновации. В итоговом списке значится 5171 адрес, и, по заявлениям столичных властей, перечень их может пополниться в дальнейшем.

Количество стартовых площадок программы реновации утвердило Правительство столицы. Это 230 участков, которые находятся в каждом из городских округов.

Ориентировочно, на стартовых площадках возникнет не менее трех млн. 400 тысяч кв. метров жилья. Хозяевами новых комфортабельных жилых помещений станут свыше ста тысяч горожан.

Две «волны» строительства ожидаются в программе реновации. В первую включили почти 60 площадок. Они размещаются в девяти округах. Туда переедут жить больше тридцати тысяч москвичей из полутора сотен сносимых зданий. На двенадцати площадках новые дома уже готовы. Граждан планируют туда заселять по мере приведения зданий в соответствие со стандартами реновации. Жители "первой волны" получат свои ключи до конца будущего года.

Ко второй «волне» реновации относятся остальные из 230 площадок. Участниками второй "волны" станут около 80 тысяч горожан сразу из четырех сотен домов. Процесс будет длительным из растянется на годы, вплоть до 2023-го.

Полностью Программу обновления городского жилого фонда завершат только через пятнадцать лет.

*За основу взят:
РИА Новости*[*https://realty.ria.ru/news\_house/20180209/1514303733.html*](https://realty.ria.ru/news_house/20180209/1514303733.html)

# Московские девелоперы неплохо заработали в прошлом году

2017-й год оказался неплохим для столичных застройщиков. Сделок по договорам ДДУ было заключено почти на 800 млрд. рублей. Половина этой суммы заработана теми, кто числится в первой десятке рейтинга.

ПИК ухватил львиную долю - почти 200 млрд. рублей и получив прирост прибыли в 73%.

Результат компании «Самолет девелопмент» тоже радует - 32,2 млрд рублей. Подмосковные коллеги ПИКа тоже продемонстрировали неплохую динамику - те же 73 процента в плюс. Urban Group заняла почетные третье место, так и застыв на показателях, близких к 30 миллиардам, с 2016 года. Отличные показатели у «Группы ПСН» (рост выручки составил 77%, приблизив ее значение к 24 млрд рублей).

Тройка лидеров о числу заключенных сделок неизменна. ПИК увеличил их количество в 1,6 раза, перепрыгнув 30-тысячную отметку. А вот «Самолет девелопмент» хоть и показал отменный рост, не сумел все равно дотянуть и 10 тысяч по их абсолютному значению

Продажи весь год непрерывно и, главное, с нужным результатом (почти на 100%), росли у «А101 Девелопмент».А Urban Group совсем "просел" в этом плане, фактически, стагнируя на месте пару лет подряд.

«Инград» и «Группа ПСН» тоже неплохо продавали и в итоге "выбили" из рейтинга ТОП-10 конкурентов - ЛСР и «Крост». Хорошим стимулом к успешнвм продажам для «Инграда» стала покупка компании ОПИН и вывод им ряда новых проектов. «Группа ПСН» в удачном смысле прославилась своими, SREDой и «Гринадой» - эти ЖК очень понравились столичным покупателям.

Ведущие игроки рынка "подросли в продажах" в полтора раза. В то время как остальные застройщики роста почти не показали.