

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК СКОПИРОВАЛ ГОРОДСКОЙ

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2014 ГОДА ВЕЛ СЕБЯ ПРИМЕРНО ТАК ЖЕ, КАК И РЫНОК ГОРОДСКОГО ЖИЛЬЯ: ВЕСЕННИЙ ВСПЛЕСК ИНТЕРЕСА СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ СМЕНИЛСЯ СТАГНАЦИЕЙ К ЛЕТУ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Арсений Васильев, генеральный директор компании «Унисто Петросталь», подсчитал, что на сегодняшний день на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 354 проекта коттеджных поселков и около 36 тыс. домовладений и участков. Реализация земельных участков — по-прежнему наиболее популярный сегмент этого рынка: продажа земли осуществляется в 75% проектов, представленных сегодня на рынке. Также востребованы готовые домовладения. Среди пригородных районов наибольший спрос приходится на Всеволожский, Выборгский и Гатчинский районы Ленинградской области. «При этом фактически „живых“ проектов на рынке — около 30 процентов от количества заявленных в листингах, то есть их менее 150. Продажи распределяются очень неравномерно. В одних проектах выручка может составлять 30–50 млн рублей в месяц, а в других — вообще отсутствовать по полгода», — говорит Марина Агеева, директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема».

Господин Васильев отмечает, что, как и другие секторы рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, загородный рынок был довольно активен весной, в связи с нестабильной ситуацией на финансовых рынках, и летом текущего года, несмотря на высокий сезон, испытывает некоторый дефицит спроса.

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development добавляет: «Всплеск покупательской активности, который присутствовал на рынке городской жилой недвижимости, не прошел и мимо загородных проектов. Те покупатели, которые планировали покупку, хотели сделать это как можно быстрее, предпочитая вложить деньги в недвижимость, нежели ожидать дальнейших колебаний. При этом нельзя сказать, что это сильно отразилось на ценообразовании: конкуренция на рынке по-прежнему остается очень высокой, поэтому девелоперы готовы идти на акции и скидки».

Александр Царев, эксперт КПД, председатель совета директоров компании «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибьютора Nonka в России, отмечает, что в премиальном сегменте продажи также росли: «Например, в поселке „Медное озеро 2“ продажи домовладений в первом полугодии текущего года выросли на 40 процентов по сравнению с показателями прошлого года».

Дмитрий Сперанский, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости, подсчитал, что, по сравнению с первым полугодием прошлого года, активность покупателей возросла на 44%. «Высокая активность покупателей загородных объектов была заметна в общей статистике уже с первых месяцев этого года. Динамика спроса не преподнесла сюрпризов: как и положено, активность покупателей



ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК, ДОВОЛЬНО АКТИВНЫЙ ВЕСНОЙ, ЭТИМ ЛЕТОМ, НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЙ СЕЗОН, ИСПЫТЫВАЕТ НЕКОТОРЫЙ ДЕФИЦИТ СПРОСА

нарастала с января по апрель, а в мае несколько снизилась. Это обычная картина. В июне, по практике, спрос подрастает, в июле — достигает годового максимума», — говорит господин Сперанский. По его словам, этой весной 65% продаж (если считать по числу лотов) пришлось на сделки с участками без подряда. За год в этом отношении ничего не изменилось (в 2013 году в тот же период этот показатель составил 64%, хотя сделок было заметно меньше). Люди покупают в среднем по 12 с небольшим соток по 180 тыс. рублей за сотку. Год назад цифры были в целом схожие.

К коттеджам этой весной горожане проявляют мало интереса: их доля в структуре продаж, по словам господина Сперанского, составляет 6% против 10% год назад. «В частности, меньше было реализовано дешевых домов, из-за чего средние параметры проданного объекта подросли. Сегодня „портрет“ среднего коттеджа таков: дом площадью 180 кв. м на участке 12 соток стоимостью 11,9 млн рублей (получается 68 тыс. рублей за „квадрат“ включая стоимость земли). Интерес к таун-хаусам за год подрос. Их доля в общем объеме сделок увеличилась с 26 до 29 процентов. Средняя сумма сделки составила 2,7 млн рублей (год назад была 2,85 млн)», — говорит господин Сперанский.

«Положительной тенденцией рынка можно назвать активизацию спроса на таун-хаусы. Предпочтения покупателей вновь вернулись в сектор более просторных секций: опыт проживания в домовладениях площадью 30 кв. м показал несостоятельность такого формата. Но застройщики не торопятся с новыми предложениями, и за прошедшую весну появилось всего четыре новых проекта и одна дополнительная очередь на 200 блок-секций. Активно развивается

также сектор малоэтажных многоквартирных домов. Этот формат более понятен потенциальным покупателям. Пока в стадии строительства и реализации находится порядка 15 проектов, не считая квартирных объектов в составе крупных коттеджных поселков, анонсируются к выходу на рынок еще около пять-семь комплексов, три из которых представляют собой проекты комплексного освоения территории — 200–300 тыс. кв. м, что является новым для этого рынка», — рассказал господин Васильев.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, выделяет и ряд других тенденций: «В последний год на рынке загородного жилья премиум-класса появилась новая тенденция: ряд компаний нефтегазового сектора начал приобретать элитные коттеджные поселки целиком. В частности, недавно так были приобретены все оставшиеся непроданными дома в поселке „Мариньи“. Еще одна тенденция последних лет — строительство апарт-проектов в Курортном районе Петербурга. Наиболее известен комплекс Cristal в Репино. Также можно отметить проект Nonka в Репино и проект Olenzel в Зеленогорске. Но поскольку апартаменты в этих комплексах стоят как квартиры бизнес-класса на Крестовском острове (примерно 150 тыс. руб. за кв. м без отделки), реализация объектов растягивается на годы. Такую недвижимость приобретают как альтернативу загородному дому. Содержать апартаменты гораздо проще и дешевле, чем круглогодично следить за домом и земельным участком».

«Потенциальный покупатель загородной недвижимости ориентирован на приобретение загородного объекта для постоянного проживания, часто ищет аналог городской квартире, отдавая предпочте-

ние экологии места. Но следует отметить, что цена квадратного метра с начала года возросла в среднем на 3,5 процента. Поскольку конкуренция между поселками за городом растет, а активность покупателей смещается в сторону относительно недорогих проектов, в ближайшее время высокие цены девелоперы будут компенсировать новыми интересными предложениями. Также будет расти качество проектов даже среди эконом-класса, кроме того, продолжатся разного рода акции», — говорит господин Васильев.

Александра Власенко, руководитель отдела жилой недвижимости АРИН, отмечает, что, как и в предыдущем году, наиболее популярны у покупателей объекты нижнего ценового диапазона. 22,2% и 22,5% от всех запросов приходится на цену от 500 тыс. до 1,5 млн рублей и от 1,5 до 2,5 млн рублей. В Санкт-Петербурге и пригородных районах наибольшая доля запросов по поиску загородной недвижимости находится в диапазонах цены от 3,5 до 5 млн рублей и от 5 до 6,5 млн рублей. Это 20% и 27,5% от всех обращений по данному сегменту рынка. «Минимальные доли спроса приходятся на удаленные районы: Бокситогорский, Сланцевский, Тихвинский, Подпорожский, Кингисеппский, Киришский», — говорит госпожа Власенко.

Высокая стоимость загородных домов характерна для большинства пригородных районов Петербурга. По оценкам АРИН, исключение составляет Колпинский район со средней ценой предложения порядка 4,5 млн рублей. Наиболее дорогостоящие объекты предлагаются к продаже в Приморском, Выборгском и Курортном районах. На территории Ленинградской области наиболее высокую стоимость имеют загородные дома во Всеволожском районе (в среднем 13 млн рублей). Достаточно высокая стоимость характерна для Выборгского, Приозерского и Гатчинского районов (в среднем от 9 млн рублей). Наиболее низкая стоимость загородных домов в удаленных районах Ленинградской области (Киришский, Подпорожский, Сланцевский, Бокситогорский). В этих локациях средняя цена выставленных на продажу объектов варьируется от 725 тыс. до 1185 тыс. рублей.

Большинство аналитиков полагает, что во втором полугодии спрос на загородные объекты снизится. «Этот рынок, учитывая его второстепенный характер, довольно остро реагирует на общую сложную конъюнктуру. Покупка загородного жилья для основной массы потребителей не приоритетна, что выражается прежде всего в повышенной эластичности спроса. Полагаю, в течение второй половины 2014 года не стоит ожидать заметного улучшения ситуации. Восстановление широкого спроса будет происходить только по мере улучшения экономической ситуации», — считает Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент». ■