

ЗАСТРОЙЩИКИ ПРИДЕРЖИВАЮТ ПРОЕКТЫ

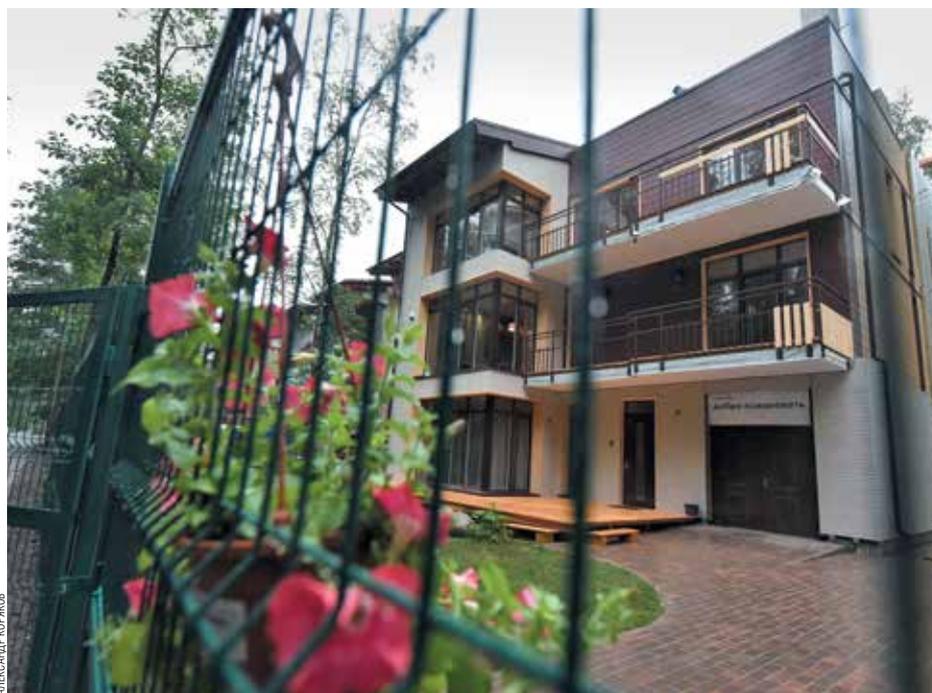
В 2016 ГОДУ АКТИВНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА БЫЛА НИЖЕ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ. КАК И НА ГОРОДСКОМ РЫНКЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СОЗНАТЕЛЬНО ПРИТОРМАЖИВАЮТ ТЕМПЫ СВОЕГО РАЗВИТИЯ, ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД СПРОС. В ИТОГЕ ЗА ПЕРВЫЕ ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ НА РЫНОК БЫЛО ВЫВЕДЕНО МЕНЕЕ 40 НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЧТО НА 40% НИЖЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По предварительным подсчетам Knight Frank St. Petersburg, на конец третьего квартала 2016 года на загородном рынке в продаже находится 439 коттеджных поселков. По сравнению со вторым кварталом 2016 года количество поселков увеличилось незначительно, при этом их предложение уменьшилось примерно на 10%. «Это связано с тем, что в ряде проектов продажи завершены или приостановлены, а новые поселки отличает небольшое количество лотов. Кроме того, в третьем квартале количество новых проектов уменьшилось на 40% (по сравнению с прошлым кварталом)», — рассказала Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

При этом спрос находится на стабильно низком уровне и по сравнению с 2015 годом практически не изменился. В результате ситуация на рынке стала немного более сбалансированной.

Анастасия Тузова, президент ГК ЕЗ Group, считает, что стабильным спросом пользуются проекты элитного класса. Экономическая ситуация традиционно в меньшей степени влияет на решение покупателей в этом сегменте. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, при этом отмечает: «В элитном сегменте интересное предложение практически отсутствует: проекты либо продаются в формате апартаментов, что пока еще не очень привычно для клиентов, либо предлагается ИЖС». По ее словам, основной объем предложения элитной загородной недвижимости сосредоточен в ценовом диапазоне от 40 до 60 млн рублей. «Несмотря на то, что общей тенденции по снижению цен не наблюдается, ряд девелоперов в настоящий момент практикуют более гибкую ценовую политику. Пытаясь приспособиться к валютным колебаниям, они готовы рассматривать индивидуальные скидки, за счет которых цены на не самые ликвидные объекты могут возвращаться к уровню 2014 года», — рассказала она. По ее словам, за этот год на рынке загородной элитной недвижимости не появилось ни одного нового девелоперского проекта. Самый большой выбор домов представлен в поселках «Сестрорецкие дачи», Terijoki Club и Nonka Nova.

«Интересной тенденцией загородного рынка можно назвать развитие формата апартаментов. По итогам первого полугодия 2016 года в продаже в общей сложности находилось свыше 20 тыс. кв. м элитных загородных апартаментов. Самыми знаковыми проектами апартаментов, которые на данный момент находятся в экспозиции, являются комплексы «Первая линия. Medical & Wellness Resort», реализуемый группой компаний «Пионер», и Crystal от Apriori Development Group», — сообщила госпожа Конвей.



НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАТИШЬЕ

РАЗВИТИЕ В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ Что касается проектов масс-маркета, то здесь востребованы самые бюджетные предложения — участки без подряда, их доля составляет уже около 80% от общего объема спроса. «Тем не менее, на наш взгляд, девелоперам в сегменте загородной недвижимости не стоит останавливаться на этом формате, а следует искать новые, позволяющие сделать покупку загородной недвижимости более доступной и привлекательной для покупателей», — уверена госпожа Конвей.

Наибольший объем предложения по-прежнему реализуется в нескольких прибрежных к городской черте районах города, в первую очередь, это Всеволожский, Ломоносовский, Выборгский районы. По объему предложения Всеволожский район лидирует как в формате централизованной застройки, так и в сегменте участков без подряда.

«Тем не менее, по нашим данным, интерес покупателей постепенно распространяется за пятидесятикилометровую зону от Петербурга. Это связано с тем, что все больше покупателей рассматривают покупку загородной недвижимости для сезонного проживания, а в этом случае удаленность от города уже не столь принципиальна; на первое место встает фактор природного окружения. Поэтому по нашим прогнозам уже сейчас и в ближайшие годы возможно более активное развитие с точки зрения загородного строительства удаленных районов Ленобласти, а также некоторых территорий соседних областей (Псковской и Новгородской)», — рассказала госпожа Тузова.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, считает, что загородная недвижимость развивается сразу в нескольких направлениях. «Многоэтажные многоквартирные дома, по сути, — предложение городской застройки, фактически не являются частью загородного рынка. Относительно новым и востребованным направлением загородной недвижимости стали рекреационные апартаменты, очень разные по своему местоположению, цене и аудитории. Этот сегмент еще ищет своего покупателя», — говорит эксперт. Коттеджное строительство движется в медленном темпе: объем предложения на этом рынке велик, платежеспособный спрос низкий — реализация даже одного коттеджа в месяц для многих компаний является удачей. «Малоэтажное строительство — наиболее живое направление рынка — сейчас активно тестирует новые места, опытным путем понимая, где и за какие деньги люди готовы приобретать загородную недвижимость для постоянного проживания. Цена ошибки здесь высока: известно немало случаев, когда застройщики, выходя на рынок с неплохим предложением, терпели неудачу, не просчитав ряд факторов и не справившись со взятыми на себя обязательствами», — рассуждает госпожа Сережина.

СТОЛИЧНЫЙ ОПЫТ Следует отметить, что ситуация на загородном рынке Петербурга несколько отличается от ситуации на рынке Подмоскovie, по крайней мере в сегменте элитного жилья. Так, по данным экспертов агентства недвижимости Tweed, третий квартал 2016 года продемонстрировал рост покупательской активности в

количестве и среднем бюджете сделок с элитной загородной недвижимостью. На рынок вышел покупатель, ранее откладывавший сделку, уверяют в агентстве.

Почти половина сделок с элитной загородной недвижимостью Подмоскovie была заключена в бюджете 51–75 млн рублей (годовой рост в полтора раза). На бюджет до 50 млн рублей пришлось 40% покупок. Сделки в диапазоне 76–300 млн рублей заняли в общем объеме 12%, в бюджете свыше 300 млн рублей — 2%.

«В отличие от третьего квартала 2015 года, в третьем квартале 2016 года доля сделок с земельными участками увеличилась в полтора раза до 45%, спрос на готовые дома уменьшился с 50 до 40%, доля «городского формата» (квартир и таунхаусов) сократилась с 20 до 15%. Спрос на дома и таунхаусы с отделкой «под ключ» увеличился», — рассказали в агентстве Tweed.

Структура сделок по направлениям практически не изменилась. Многие потенциальные покупатели рассматривали Рублево-Успенское и Новорижское шоссе одновременно. Продолжилась тенденция уменьшения спроса на Киевское и Калужское шоссе из-за масштабного строительства многоквартирных жилых домов.

В третьем квартале 2016 года на первичном рынке рост рублевых цен в среднем составил 1–2%. В основном это было обусловлено изменением степени готовности поселков и вымыванием дешевых предложений. За редким исключением долларовых цен не осталось.

На вторичном рынке падение цен практически прекратилось, поскольку стоимость большинства переоцененных объектов была скорректирована еще в 2015 году.

«В третьем квартале 2016 года спрос был стабильно хорошим в июле и августе, в сентябре он незначительно увеличился. В четвертом квартале при благоприятных макроэкономических показателях рост покупательской активности продолжится. Кроме того, вероятно увеличение бюджета средней сделки в рублях», — прокомментировала Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

По прогнозам аналитиков, на первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмоскovie будет наблюдаться небольшой, на уровне инфляции или меньше, рост цен, в основном — на первичном рынке. Спрос на земельные участки без подряда на строительство сохранится. В четвертом квартале 2016 года при благоприятных макроэкономических показателях продолжатся рост покупательской активности и увеличение бюджета средней сделки в рублях. Продолжится вымывание наиболее ликвидных предложений как с первичного, так и с вторичного рынка. ■