



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР Ъ-ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТУПИК

Девелоперы, работающие на рынке коттеджного строительства, попали в замкнутый круг. Падение спроса на рынке заставляет их менять схемы продажи жилья и, по сути, избавляться от активов в надежде хоть как-то пополнить оборотные средства.

Изобретательностью новые схемы не блещут. Чаще всего, вместо продажи построенных коттеджей с инженерно подготовленными участками, застройщики все чаще предлагают землю — на ней покупатель может строить то, что пожелает и столько времени, сколько ему позволяют финансовые возможности. Проблема здесь, как говорят участники рынка, кроется в том, что собранных от продажи участков средств может не хватить даже на создание нормальной инженерной инфраструктуры. Это повышает риски покупателей, а значит, ведет рынок на новый виток снижения цен. А значит — еще больше снижает финансовую устойчивость девелоперов загородного рынка.

Ни для кого не секрет, что в кризис рынок загородного жилья вошел неструктурированным — по оценкам некоторых экспертов, до его формирования нужны были еще годы и годы. Строительством коттеджных поселков занимались все, у кого были хоть какие-нибудь деньги. Теперь ситуация меняется, а значит, с рынка уйдут многие игроки. И в этом есть определенные плюсы. Возможно, кризис ускорит процесс формирования действительно сильных игроков и поможет им нащупать оптимальные схемы работы.

Впрочем, очевидно, что процесс в любом случае не умрет и стремление людей жить в пригородах — в собственных домах с собственным земельным участком — никакой кризис вытравить не сможет. А потому, помимо формирования рынка загородного девелопмента, процесс роста смежных отраслей, поставляющих жителям новых поселков продукцию и услуги, также будет продолжаться. И в этом смысле сложные времена также дают шанс для более быстрого и четкого формирования схем взаимодействия всех участников рынка пригородного жилья. И это уже доказывают конкретные примеры — за городом страховые, охранные, дизайнерские фирмы чувствуют себя гораздо комфортнее, чем в Петербурге. Оно и неудивительно: работать на пустом пока рынке гораздо удобнее, чем в условиях жесткой конкуренции.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЗАМКНУТЫЙ КРУГ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

СПАД НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАЧАЛСЯ ЕЩЕ ГОД НАЗАД И ПОКА, ПО СЛОВАМ АНАЛИТИКОВ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ. ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЛЕТНИЙ ПЕРИОД ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ВЫСОКИМ СЕЗОНОМ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА, В ЭТОМ ГОДУ РОСТ СПРОСА БЫЛ МЕНЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМИ ПЕРИОДАМИ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ. ЦЕНЫ ПОСТЕПЕННО И ПЛАВНО ПРОДОЛЖАЮТ СНИЖАТЬСЯ. И, КАК ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ, ПОКА ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ИЗМЕНЯТ СХЕМЫ ПРОДАЖ, НАДЕЯТЬСЯ НА ТО, ЧТО РЫНОК СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ, НЕ СТОИТ.

РОМАН РУСАКОВ



ДМИТРИЙ ПЕБЕДЕВ

ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ СДЕЛКИ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ИДУТ ПО ПРИНЦИПУ ОБЪЕКТНОЙ ОЦЕНКИ, ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЫНКА. ВСЕ ТЕ ЦЕНЫ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ЕСТЬ, ОЧЕНЬ УСЛОВНЫ

За первое полугодие 2009 года произошло увеличение количества коттеджных поселков в открытой продаже на 6%. По оценкам специалистов GVA Sawyer, на сегодняшний день в открытой продаже находится порядка 6,3 тыс. объектов (коттеджей, таунхаусов, земельных участков). На сегодняшний день в открытой продаже находится 186 поселков (коттедж с участком, участок с подрядом или без).

В предложении появились даже варианты участков сельхозназначения без инженерии и других улучшений.

С начала года приступили к реализации 19 новых поселков, объектом пред-

ложения в которых в основном стали участки без подряда. Вероятнее всего, резкое увеличение объема предложения связано с желанием девелоперов выйти из проектов.

Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» говорит, что только за июль 2009 года в продажу вышло десять новых проектов, четыре из них находятся в Приозерском районе, только в двух проектах продаются только коттеджи, в остальных — и участки, и коттеджи. За июнь-июль были приостановлены продажи в восьми проектах.

Старший консультант отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Тамара Попова говорит, что наиболее крупными поселками, открывшими продажи в 2009 году, стали в классе А «Мои пенаты» («ПетроСтиль»), в классе В — «Приоратское предместье» («Невский Альянс») и «Петергоф» («ПетроЗемПроект»), в классе С — «Лемболово парк» (УК «Объединенные ресурсы»), «Новые Борницы» (ДНП «Новые Борницы»), «Альпийская горка» (ИСГ «Норманн») и «Новый Петербург» («Строй-Инвест»). По данным АРИН, также открыты продажи в поселках «Академические дачи» («Гранти-