

→ка»), «Приветнинское» («ПулЭкспресс»), «Осиновая роща» («Новая эра») и др.

Заместитель гендиректора ИСГ «Сплав», руководитель проекта «Охтинское раздолье» Сергей Мельников считает, что сегодня рынка загородного жилья как такового нет, он не успел сформироваться до начала кризиса. «Поэтому нет и цены, чтобы говорить о ее изменении. Докризисные цены практически не претерпевают изменений из-за отсутствия реального покупателя. Конечно же, бизнес справится, рынок скорректируется, но когда, сколько времени для этого потребуется, сейчас сказать нельзя. В перспективе ограничение в средствах приведет к тому, что на рынке выживут только объекты высокой степени готовности, параметры которых будут соответствовать потребительскому спросу. Необходимо создавать востребованный и доступный продукт в каждом классе загородного строительства. Сейчас необходимо создать механизм стимулирования покупательской активности. Нужны государственные программы поддержки загородного домостроения, развития ипотечного кредитования покупки земельных участков, внешний толчок, когда каждый сможет поверить в завтрашний день», — говорит господин Мельников.

Что касается качественной характеристики предложения, то сейчас на рынке наблюдается тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков. За время кризиса в 21 коттеджном поселке изменена схема продаж. «Сегодня многие девелоперы переходят на систему продаж участков без подряда,

при этом практически не ограничивают покупателя в выборе материала и архитектуры застройки. Ожидается, что подобная схема даст возможность менее обеспеченным покупателям постепенно инвестировать в свой будущий дом, а самим застройщикам — оптимизировать расходы на строительство. Однако у данного явления есть и другая сторона — перспектива большого числа недостроенных поселков без инженерной инфраструктуры. Ведь зачастую на такой шаг идут застройщики, не имеющие собственного капитала, а при текущей низкой активности спроса нет никакой гарантии, что собранных за продажу земли средств будет достаточно для прокладки сетей и строительства хотя бы основных атрибутов цивилизованного поселка — дорог, ограждения, освещения. Разумный покупатель это понимает, что подтверждает и динамика сделок в сегменте участков без подряда: конкуренция в этом секторе возрастает гораздо более высокими темпами, нежели число потенциальных покупателей. Эксперты опасаются, что при сохранении данной тенденции рынок может откатиться на качественный уровень трех-пятилетней давности», — говорит Тамара Попова.

ПАДАЮЩАЯ ЭЛИТА Доля элитных поселков постепенно начала снижаться. При этом выросла доля новых проектов класса «эконом», это приводит к тому, что рынок начал постепенно переходить на более дешевые материалы (пенобетон, газобетон, панель-каркас).

Впрочем, директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что за по-

следние полгода наметились позитивные сдвиги в сегменте элитной недвижимости — но лишь в отдельных районах. «В элитной недвижимости это коснулось, в первую очередь, Курортного и Всеволожского районов. Элитные объекты, которые находятся за пределами этих районов, не пользуются спросом», — говорит господин Уманский.

Начиная с III–IV квартала 2008 года наблюдается снижение темпов продаж на загородном рынке. По данным консультантов GVA Sawyer в целом за период кризиса (сентябрь 2008 — март 2009) спрос снизился примерно на 30% по сравнению с докризисным периодом. За I полугодие было совершено почти на 100 продаж меньше, чем за аналогичный период 2008 года.

Несмотря на то, что конец весны и все лето традиционно считаются периодом активизации спроса на загородном рынке, в этом году на фоне кризиса отмечается спад покупательской активности.

За кризисный период «рынок продавца» стал «рынком покупателя», наибольшим спросом пользуются недорогие варианты (коттеджи экономкласса или земельные участки).

Следует отметить увеличение срока поиска объекта на загородном рынке. Переговоры о покупке длятся в среднем три месяца.

Поскольку рынок загородной недвижимости стал «рынком покупателя», застройщики вынуждены предлагать скидки и спецпредложения. Самые существенные скидки предоставляются при единовременной оплате.

Наиболее существенное снижение цен по итогам I полугодия текущего года

наблюдается в сегменте экономкласса (20%), менее значительно снижены цены на загородное жилье бизнес-класса (8%), цены на элитное жилье даже немного выросли, рост составил 5%.

«Практически все сделки, которые происходят, идут по принципу объектной оценки, за пределами рынка. Все те цены, которые сейчас есть, очень условны. Сделки единичны, поэтому сравнительный анализ цен сделать практически невозможно. Итоговая цена зависит от того, у кого крепче нервы: у покупателя или продавца. Дисконт варьируется по элитным объектам от 10 до 25%», — говорит Андрей Уманский.

По другим объектам размер дисконта зависит, в первую очередь, от степени готовности объекта. Например, объекты недостроя можно купить по очень низкой цене, так как, как правило, продавцы их продают, когда им катастрофически нужны деньги и они готовы на уступки. ■

СПРАВКА БОНУСЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Девелоперы для привлечения покупателей проводят всевозможные акции. Ниже представлен перечень рекламных акций, проводимых застройщиками во II квартале 2009 года (по данным АРИН):

«РОДЭКС Северо-Запад»
При покупке коттеджа — земельный участок в подарок.

«Чехово»
В подарок квадроцикл.

«Сан Репино»
Добавили в продажу в земельные участки (ранее были только готовые дома).

«Красная горка»
Рассрочка платежей на коттеджи второй очереди на 12 месяцев.

SKI HOUSE
На участки при единовременной оплате скидка 15%.

«Береговая горка»
При 100%-й оплате — 5% скидка.

«Бавария»
Скидка на покупку участка — 5% (при единовременной оплате).

«Антоновка»
Розыгрыш быстროходной моторной яхты. Открыты продажи земельных участков второй очереди. Рассрочка оплаты до трех лет.

«Невская Отрада»
При единовременной оплате — скидка 5%. Рассрочка платежей на приобретение участка.

«Береста»
Скидка 5% при единовременной оплате. Беспроцентная рассрочка.

«Южный берег»
Скидка 5% при единовременной оплате. Беспроцентная рассрочка.

«Сторожевая гора»
Каждому покупателю индивидуального дома или заблокированного коттеджа — сертификат на сумму 150 000 рублей на приобретение следующих товаров на выбор: мебель для кухни, ванной комнаты, межкомнатные двери и кованые изделия для дома и сада. Также сертификат действует на приобретение растений для приусадебного участка.

«Новое Минулово»
При единовременной оплате — скидка 5% на земельные участки четвертой очереди и на дома третьей очереди. На все дома третьей очереди застройки — беспроцентная рассрочка платежей.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В I ПОЛУГОДИИ 2009 Г.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ		ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2009 ГОДА, %
	IV кв. 2008 года	II кв. 2009 года	
КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, В КОТОРЫХ ВЕДУТСЯ АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ, ШТ.	176	186	+6%
КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТИРУЕМЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, ШТ.	45	50	+11%
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ, ПРИГОДНЫХ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ, ШТ.	68	74	+9%
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ ДЛЯ ДАЧНОГО ПРОЖИВАНИЯ, ШТ.	108	112	+4%
СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО КЛАССАМ, ТЫС. РУБ./КВ. М:			
ЭКОНОМ	56	45	-20%
БИЗНЕС	75	69	-8%
ЭЛИТ	118	124	+5%

ИСТОЧНИК: GVA SAWYER

СПРАВКА НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Зося Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что, несмотря на сложную ситуацию с кредитованием, некоторые застройщики активно реализуют новые проекты. Например, во II квартале вышли на рынок следующие комплексы:

«Академические дачи» — начали строительство и продажи

«Приветнинское» — начали продажи

«Муромицы» — начали продажи

«Осиновая роща» — начали строительство и продажи

«Хвойный» — начали строительство и продажи

«Финский дом» — открылись продажи

Patriki club — запущена вторая очередь

FD group — начали продажи в коттеджных поселках

«Лехтуси», «Можайское», «Петровская Версалия»

«Гранит»

«Еловая аллея»

«Богемия»

«Елизаветинка»

«Красное озеро»

«Солнечный дворик»

«Медное»

«Сойттола»

«Подгорье»

«Бельведер»

«Малиновые вечера»

«Радуга 2»

«Аэродром»

«Северное кольцо»

«Эдельвейс»

«Приозерное»

«Каськово»

СПРАВКА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На данный момент на рынке коттеджных поселков заявлено 9300 объектов: около 4300 участков, 5000 домовладений.

Если оценивать объем непроданных объектов в коттеджных поселках, то он составит порядка 5700 объектов.

Источник: «Петербургская недвижимость»

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ СПБ И ЛЕНОБЛАСТИ

КЛАСС	СТОИМОСТЬ ДОМОВЛАДЕНИЯ, МЛН РУБ.
ЭЛИТА	41,4
БИЗНЕС	20,0
СРЕДНИЙ	9,3
ЭКОНОМ	5,4

ГДЕ «СТОЯТ» ПРОДАЖИ

КЛАСС	ДОЛЯ НЕПРОДАНЫХ ОБЪЕКТОВ
ЭЛИТА	37%
БИЗНЕС	59%
СРЕДНИЙ	59%
ЭКОНОМ	42%
УЧАСТКИ	72%

ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»