

ДОМ

В ожидании качественного прорыва

находятся участники рынка загородного девелопмента

круглый стол

Рынок городской жилой недвижимости, в том числе элитной, начал «оттаивать» от кризиса еще в начале прошлого года. Загородный рынок отличался чуть большей инерцией. О том, что сейчас происходит на элитном загородном рынке, участники рынка обсудили на круглом столе «Рынок загородной недвижимости: холодная война или планомерное развитие?», который провел ИД «Коммерсантъ».

Сейчас в стадии реализации на рынке малоэтажного жилья в Ленинградской области находится 250 загородных комплексов. По данным АРИН, загородные комплексы, находящиеся в продаже, включают в себя 21,7 тыс. жилых объектов, предназначенных для проживания одной семьи, или 3,9 млн кв. м жилья.

Цена активности

«За последний год девелоперская активность на элитном рынке в сегменте 18–20 млн рублей за домовладение еще выросла, — говорит Оксана Малеева, руководитель отдела аналитических исследований АРИН. — Так, в 2010 году было выведено восемь новых элитных проектов. Спрос также стабилизировался: одно домовладение реализуется за 2–4 месяца». Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, также видит увеличение спроса, но на земельные участки. «Когда покупатели не находят подходящие домовладения в коттеджном поселке они обращаются с просьбой подобрать им земельный участок в районе массовой застройки, например в Курортном районе. И мы видим, что цена на такие участки постепенно растет. Это в основном участки ИЖС, с ценой от 0,9 до 1,4 млн руб. за сотку. Предлагаемые площади — 30 соток. Но у покупателей спрос на участки в



Участники круглого стола пришли к выводу: на рынке очень мало объектов, которые действительно стоят тех денег, которые за них запрашивают

пределах 15–20 соток. Поэтому чаще всего большие участки предлагают поделить на два».

По мнению Марины Агеевой, генерального директора «Пулэкспресс Медиа», спрос и цены серьезно разнятся в зависимости от района. «Например, летом прошлого года была сделка в нашем поселке на берегу Финского залива, правда, в 80 км от города, когда участок в 70 соток приобрели по цене 1 млн рублей за сотку». При этом стоимость строительства дома, как правило, в два раза выше, чем стоимость земли.

В целом же, по словам Оксаны Малеевой, цены в 2010 году показали не-

большую положительную динамику в пределах 5%. Сейчас средняя стоимость земли находится на уровне 500–600 тыс. руб. за сотку. Стоимость домовладений — 100–200 тыс. руб. за кв. м. При этом девелоперы не ожидают резких ценовых колебаний.

Впрочем, сейчас на рынке находится большое количество переоцененных объектов — те, что были построены еще в докризисные времена. «Продавец хочет заработать как минимум половину от стоимости проекта, но так уже не получится, потому что цена снижается», — говорит директор департамента загородной недвижимости

АН «Бекар» Андрей Уманский. Кроме того, по оценкам специалистов, сейчас 90% домовладений приобретает непосредственно для собственного использования и только 5–10% — как средство вложения капитала. «Раньше в дома вкладывались как в акции, в расчете, что их можно продать и перепродать. Сейчас дома приобретаются для проживания, и покупатель более скрупулезно следит за тем, чтобы на этой сделке не заработали», — говорит господин Уманский.

Дефицит ликвидного
Директор компании «Петростиль» Максим Берг считает

основной проблемой загородного рынка то, что остается слишком малое количество действительно профессиональных компаний при общем переизбытке проектов. «До кризиса и в течение кризиса на рынок выводилось много проектов, но большая часть не соответствовала заявленным характеристикам. Или они просто не являются проектами застройки — скорее, это просто попытки продать землю в розницу, так как ее не получилось продать оптом». По его мнению, такие предложения дезориентируют потенциальных клиентов: при большом объеме предложе-

ния выбирать практически не из чего. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, согласен с такой трактовкой ситуации: «Сейчас на рынке с количественной стороны наблюдаются некие элементы перепроизводства, а если судить с качественной, то скорее мы наблюдаем дефицит объектов. Когда я посещаю большинство строящихся элитных поселков, у меня не возникает вопроса, почему их мало покупают, у меня возникает вопрос, почему их вообще покупают. Тем более за те деньги, которые за них просят. Проблемы есть и в концепции, и в качестве строительства, и в локациях большинства поселков. У нас очень мало объектов, которые действительно стоят тех денег, которые за них запрашивают».

Александр Царев, председатель совета директоров «Росса Ракенне CI16», убежден, что основной вопрос, который есть на загородном рынке — это отсутствие профессионализма у компаний, выходящих на рынок поселков. «Когда мы говорим об элитном поселке, мы должны понимать, из чего складывается понятие элитности, — говорит Александр Царев. — Это целый комплекс определенных факторов, которые позволяют придать статус. И приход новых компаний, которые не имеют за собой ничего, размывает понятие элитности. На мой взгляд, поселок премиум-класса — это удачная локация, удачная архитектура, удачное зонирование территории, наличие общественной территории, где будущие жители поселка смогут провести свободное время. Компаний, которые смогут соблюсти все условия, немного».

По мнению Максима Берга, последняя рыночная тенденция — рост числа ипотечных

сделок. «У нас на элитном рынке никогда не было столько сделок с ипотечными кредитами», — отмечает он. Еще одна характерная черта посткризисного рынка, по мнению господина Берга, — отсутствие инвестиционных покупок. «Последние два года пены на загородном рынке падали, и смысла вкладывать деньги в такие проекты, чтобы потом перепродать, не было. В последнее время большим спросом пользуются дома уже готовые, в которые можно заселяться», — говорит он.

Девелопер красит место

По общему мнению экспертов, не столь важно место, сколько правильный концепт. «Опытный девелопер не опасается неизвестного места, — говорит Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль». — В Москве есть хороший проект — „Новая Рига“. До появления там поселков к этому направлению относились с прохладцей — все стремились на Рублевку. Но появились качественные проекты, и сейчас эти места одинаково престижны. В Петербурге такой же пример — Всеволожский район. После того как здесь начали строить мы, „Хонка“, район стал таким же популярным, как и Курортный. Конечно, если рядом есть нефтеперерабатывающий или мусорный завод, развить это место как престижное будет тяжело. Но в остальном — крупные компании, работающие на элитном рынке, не боятся покупать землю не в Курортном районе. Локация — это важно, но мне кажется, еще более важно умение девелопера сформировать тот продукт, который нужен покупателю». Ему возражает Марина Агеева: «Развивать новое место можно, только стоит это будет дороже. У нас есть такой опыт — поселок в Румболово. Мы вложили до-

статочно денег, чтобы сделать рекламу этому месту. И мы сейчас видим, что другие девелоперы, развивающие поселки по соседству, призываются к этому месту. Осваивать новое место, конечно, дорого, но сейчас мы сталкиваемся с тем, что найти в раскрученных районах понятные земельные участки, в которых можно сделать качественный поселок, практически невозможно, их не осталось». Оксана Малеева согласна, что в Курортном районе уже остается мало мест для создания элитных поселков. «Поэтому спрос постепенно смещается в Выборгский район Ленобласти. В принципе, практически вся область в пределах 50 км от города может быть элитной». И даже дальше, по словам Людмилы Юшиной, руководителя направления загородной недвижимости агентства «Прогаль». «В прошлом году мы продали коттедж стоимостью 48 млн рублей в 98 км от города. Не километр важен, важно удачное место. Курортный район в последнее время быстрыми темпами теряет свою привлекательность — здесь большая скученность на пляжах, те же мотоциклы, забитые дороги. Если говорить о других районах, то, по моему мнению, незаслуженно обойдены вниманием Ломоносовский, Гатчинский районы — здесь сейчас хорошие дороги, кроме того, есть очень приятные места. Хороший район и Волосовский. Я бы советовала девелоперам присмотреться к области», — отмечает госпожа Юшина.

Впрочем, участники рынка не теряют оптимизма. «Могу сказать, что для того чтобы этот рынок развивался, нам нужен новый подход, прорыв, качественный скачок в девелопменте загородных поселков», — резюмирует Николай Пашков.

НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

(Окончание. Начало на стр. 18) который расположится рядом с Удельным парком в Приморском районе, компания намерена вложить 5 млрд рублей. Компания позиционирует этот жилой проект как первый в России, построенный с применением «зеленых технологий».

В апреле этого года петербургская ГК «ЭТРА Электрик» заявила, что планирует осенью 2011 года приступить к активной фазе строительства своего многофункционального комплекса в Марьино на участке общей площадью 3,15 га. Стоимость энергоэффективного здания составит около 1 млрд рублей.

О проекте строительства многофункционального комплекса стоимостью €12 млн компания заявила два года назад. В здании планировалось разместить головной офис компании, инженерно-

конструкторский центр и лаборатории по разработке инноваций в сфере малой энергетики. Сейчас, с учетом доработок, стоимость здания МФК выросла примерно на 10% и составляет около 1 млрд рубль.

Как пояснил генеральный директор ГК «ЭТРА Электрик» Ян Абубакиров, задержка в реализации проекта связана с тем, что компания периодически пересматривает свой же проект. «Мы сокращаем объем потребляемых нашим центром ресурсов за счет инновационных технологий. Уже сегодня мы полностью отказываемся от электроснабжения и от теплоснабжения. Дом полностью будет обеспечивать себя. Это „пассивное“ здание. До „нулевого“ здания, которое ничего не потребляет, нам еще далеко, но мы можем постепенно прийти к нему в будущем, заменяя определен-

ные системы, — сказал глава компании. — К концу будущего года мы закончим первую фазу строительства здания. Это офисные помещения и лаборатории. Останется зона отдыха с бассейном, гостиничный комплекс и небольшое крыло, отвечающее за логистику. Окончание строительства МФК запланировано на 2013 год».

Промышленность впереди

Участники рынка говорят, что пока в России в жилых домах энергосберегающие технологии применяются крайне мало. Наиболее востребованы они там, где необходима эффективность — а это в первую очередь промышленные объекты. Именно там изначально, при проектировании объектов, закладываются оборудование и системы автоматизации,

снижающие эксплуатационные расходы.

На уровне частных домов — комплексной системой энергосбережения является «умный дом», а также системы автоматизации отдельных инженерных систем — отопления (автоматизированные котельные) и освещения (управление светом по датчикам движения, присутствия, освещенности). На уровне жилых комплексов применяются те же технологии автоматизации работы инженерных систем, что и на промышленных объектах.

Для промышленных объектов внедрение энергоэффективных технологий позволяет экономить до 20% в год. По жилым объектам в Санкт-Петербурге такой статистики нет, так как нет таких комплексов. По частным объектам также нет статистики.

РОМАН РУСАКОВ

Москвичи увеличили арендную активность

Но предъявляют повышенные требования

съем жилья

Весной 2011 года, как отмечают аналитики, на рынке аренды жилья Петербурга заметно выросло количества запросов со стороны московских компаний. У них традиционно востребованы однокомнатные квартиры в центральных районах Петербурга. Впрочем, «однушки» вообще лидируют в числе всех запросов — на них приходится до 80% обращений, говорят риелторы

По словам Татьяны Болбошенко, руководителя отдела аренды АН «АРИН», удовлетворить такие запросы порой сложно по причине высоких требований столичных нанимателей к жилью. «В большинстве своем это долгосрочные аренды, но отсутствие бытовой техники или обстановки может стать причиной отказа от предложения. Например, был случай, когда клиент не соглашался на квартиру лишь из-за отсутствия в ней микроволновой печи. При этом кухня была оборудо-

вана современной бытовой техникой, духовым шкафом и посудомоечной машиной», — отмечает она.

Также произошло увеличение объема заявок на аренду элитного жилья. «Однако и здесь количество удовлетворительных вариантов заметно сократилось по причине несоответствия запросов к местоположению и обстановке таких квартир», — отмечает Татьяна Болбошенко.

Структура предложения марта-апреля, по данным АРИН, выглядела следующим образом: на долю однокомнатных квартир приходилось порядка 30%. 10% разделили между собой многокомнатные квартиры. В структуре спроса в марте популярностью пользовались однокомнатные квартиры (80% от общего числа заявок, поступивших в АН АРИН). Порядка 15% от общего количества потенциальных квартиро-

ъемщиков искали двухкомнатные квартиры. Оставшиеся 5% распределились между теми клиентами, которые рассматривали варианты жилья в многокомнатных квартирах.

«В настоящее время уровень спроса и предложения пропорционально снижен. Но в скором времени следует ожидать некоторого повышения ставок аренды и повышения цен. В частности в сегменте краткосрочной и сезонной аренды», — прогнозирует Татьяна Болбошенко.

По данным Городской справочной службы «Квартирный вопрос», с 25 по 29 апреля в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья лидируют комнаты Центрального района Петербурга. Средняя арендная ставка для них составляет 9,4 тыс. руб. в месяц.

В десятку наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за неделю также вошли однокомнатные квартиры Приморского, Невского,

Московского и Выборгского районов (по мере убывания частоты запросов). Арендные ставки на эти объекты колеблются в пределах от 15,9 (Невский район) до 17,8 (Московский район) тыс. руб. в месяц.

Популярностью у съемщиков пользуются комнаты Московского (10,3 тыс. руб. в месяц), Невского (8,4 тыс. руб. в месяц), Выборгского (8,5 тыс. руб. в месяц), Фрунзенского (8,7 тыс. руб. в месяц) и Приморского (8,7 тыс. руб. в месяц) районов.

Согласно поступившим в Городскую справочную по недвижимости «Квартирный вопрос» предложениям, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственность в аренду, — 8,8 тыс. руб. (цена сдачи комнаты в Невском районе). Самая низкая средняя цена предложения аренды однокомнатных квартир оказалась в Красносельском районе — 15,7 тыс. руб. в месяц.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Идеальное отражение
ваших ожиданий

МЕДНОЕ ОЗЕРО²

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ

В прозрачных водах озера отражаются вековые сосны...
Присмотритесь! Ваши ожидания о комфортной жизни за городом
отражаются вместе с ними...

Всего в 18 км от города во Всеволожском районе компания Honka строит коттеджный комплекс «Медное Озеро – 2», продолжение поселка «Медное Озеро», одного из самых престижных и благоустроенных комплексов в окрестностях Петербурга.

Прекрасное расположение — близость к городу, озеро Светлое на территории поселка, лесной массив в окружении озер, участки 20 – 60 соток, деревянные дома Honka по индивидуальным проектам, современная инженерная инфраструктура — все это создает идеальные условия для построения Вашей загородной жизни.

+7 (812) 320 5060 | www.honka.ru

HONKA