

КОМФОРТ-КЛАСС РАЗМЫЛО ПО ПОСЕЛКАМ

КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПОНЯТИЕ СЕГМЕНТА СРЕДНЕГО КЛАССА НА РЫНКЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ РАЗМЫЛОСЬ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ К ЭТОМУ КЛАССУ МОГУТ ОТНОСИТЬСЯ КОТТЕДЖИ И ЗА 10 МЛН РУБЛЕЙ, И ЗА 20 МЛН РУБЛЕЙ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

«Нижняя граница пересекается с коттеджами среднего класса (комфорт — 8–10 млн руб.), а верхняя — с элитой (от 20 млн руб.). Часто девелоперы продают в одном поселке и бизнес, и элиту, или комфорт и бизнес — все зависит от размера участка для поселка, от числа домовладений, от концепции. Средняя цена квадратного метра в бизнес-классе с учетом стоимости земли — 71,8 тыс. руб. (в элите — 120 тыс. руб., а в комфорте — 50,5 тыс. руб.)», — рассказывает Ольга Трошева, заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По оценкам экспертов АРИН, по итогам 2011 года стоимость земли в сегментах эконом и бизнес продолжала снижение (на 5–10%). В классах элита и премиум наметился небольшой рост (2–6%). «В разрезе готовых коттеджей наметился плавный рост (1–4 процента). Наибольший рост наблюдался в классе премиум», — говорит Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН.

«По данным аналитиков компании „ПетроМар Девелопмент“, в первом квартале 2012 года на рынок вышли 13 проектов. Самые популярные районы по количеству заявленных новых коттеджных поселков — Всеволожский и Кировский, где возводятся сразу по четыре новых поселка класса комфорт. Далее распределение выглядит следующим образом: Гатчинский и Выборгский районы — по два поселка, один в Ломоносовском районе. С приходом весны цены на домовладения и земельные участки подорожали примерно на 10 процентов, но только в обустроенных коттеджных поселках, что подразумевает функционирование всех коммуникаций по постоянной схеме, — полагает заместитель генерального директора «ПетроМар Девелопмент» Дмитрий Дегтярев. — В целом цены за зимний сезон пока остались на прежнем уровне. Как и прежде, для того чтобы заинтересовать потенциальных клиентов, застройщики успешно используют систему оплаты в рассрочку и единовременные акции с привлекательными скидками. Активность спроса осталась на уровне осени 2011 года, и на сегодняшний день объем предложения существенно превышает количество желающих, готовых приобрести загородную недвижимость. Предпосылок к повышению спроса нет».

По мнению экспертов, наиболее востребованными остаются проекты с выполненной инженерной подготовкой, а также домовладения в высокой степени готовности. Имеется в виду полноценное инженерное оснащение участка (электричество, газ, вода — все подведенное и функционирующее на момент заселения), благоустройство общей территории, необходимая, а порой и дополнительная инфраструктура, площадь дома 150–250 кв. м, площадь прилегающего участка 8–15 соток, качественные строительные материалы и тип домостроения.

ЛИКВИДНЫЙ ТОВАР Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы группы ЛСР «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», утверждает, что спрос на рынке



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

СЕГОДНЯ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЕТСЯ КАК МЕСТО ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ

загородной недвижимости комфорт-класса уверенно приближается к докризисным показателям: «Количество проданных лотов на загородном рынке в 2011 году увеличилось почти вдвое по сравнению с 2010 годом. А со второго полугодия 2011 года потребительская активность непрерывно возрастала. Первые месяцы 2012 года стали для нас рекордными по количеству сделок за последние пять лет». По мнению эксперта, основная причина восстановления спроса на рынке в целом — доступность загородной недвижимости более широкому кругу покупателей за счет корректировки цен. «Поэтому в денежном выражении объем продаж вырос не более чем на 17 процентов», — поясняет господин Бабаков. «Несмотря на то, что мы реализуем проект коттеджного поселка в высоком ценовом сегменте, в целом сегодня проекты комфорт-класса — наиболее ликвидный на рынке товар, они имеют хорошие перспективы для развития. Поэтому мы рассматриваем возможность поработать на загородном рынке и в этом направлении», — говорит директор по маркетингу и PR ИСГ «Сплав» Лидия Пашнова. По ее мнению, за последний год спрос не менялся, он достаточно стабилен, хотя и уменьшился по сравнению с докризисными временами.

ЦЕНОВЫЕ ПЛАНЫ Как говорят эксперты, за прошедший год цены менялись незначительно. «Девелопер пока находится в таком задумчивом состоянии: наблюдает, осматривается и делает выводы. Сейчас он готов на компромиссы, главный из которых — предоставление самой широкой линейки предложений и по метражу, и по сумме вложений практически во всех сегментах. Из ближайших поводов к повышению

стоимости — начало весеннего сезона. В апреле-мае многие застройщики прибавят стандартные 5–10 процентов», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор сети офисов недвижимости «Новый Петербург». С ним согласна Лидия Пашнова: «Те девелоперы, которые угадали рынок, склонны постепенно повышать стоимость предложения. Те же поселки, где продажи идут вяло в силу разных причин, предлагают различные акции по снижению стоимости или вовсе замораживают проекты». «Серьезных изменений не будет, но цены в организованных коттеджных поселках будут неуклонно расти. Величина этого роста будет зависеть от степени готовности поселка, уровня обеспечения инженерными коммуникациями, месторасположения. Пока мы не наблюдаем предпосылок ни для существенного повышения стоимости квадратного метра, ни — тем более — для ее снижения. Что не исключает демпингового поведения отдельных застройщиков и повышения цен в наиболее востребованных проектах на продвинутой стадии строительства», — говорит Екатерина Марковец.

ЧЕГО ХОЧЕТ НАРОД Главная надежда всех участников загородного рынка — на петербуржцев, которым надоело жить в городе. «По нашим наблюдениям, произошло то, о чем так долго говорили участники загородного рынка малоэтажного жилья: покупатель повернулся лицом к пригороду, к городу задом. С одной стороны, предложения в пригородных районах становятся все более конкурентоспособными. Дома и таунхаусы сдаются в готовом для проживания виде, застройщики начинают выбирать места для строительства малоэтажек не по дачным параметрам, а с точки зрения

удобства для постоянного проживания. С другой — спальные районы становятся все более некомфортными: дворы превращаются в бесконечные парковки, выехать и въехать в многоэтажный район становится все сложнее. Все чаще покупатели, взвешивая за и против жизни в собственном доме, понимают, что плюсов значительно больше», — говорит Евгения Стрельцова, директор по связям с общественностью ООО «Управляющая компания „Старт Девелопмент“».

Так, по данным портала Poselkispb.ru, если еще пять лет назад клиенты рассматривали индивидуальный дом в качестве дачи, то сегодня 76% опрошенных говорят о постоянном проживании. Пока неизвестно, сколько из этого числа действительно все продадут и переедут в загородный дом, но весомый отрыв результата от данных по сезонному проживанию (12%) и отдыху на выходных (9%) свидетельствует о сознательном желании многих жить в собственном доме. Правда, много платить за загородную жизнь пока не хотят. Согласно опросам портала Poselkispb.ru, большая часть опрошенных (40%) рассчитывает потратить на все эти удовольствия не более 3 млн рублей. На втором месте — до 5 млн рублей — 25% опрошенных. Далее следуют сделки до 1 млн рублей — 21% голосов. В общей сложности 86% пользователей хотят вложить в свою пригородную мечту не более 5 млн рублей.

До 10 млн рублей готовы потратить на загородную недвижимость 7% потенциальных покупателей, до 15 млн рублей — 5% опрошенных, более 15 млн рублей — 4%. Если брать в расчет домовладения, то получается на бизнес- и элит-классы приходится менее 10% потенциальных покупателей. ■