

НА ПИК ТАУНХАУСОВ

главным драйвером загородного рынка в прошлом году стали таунхаусные проекты, которые росли в приграничной зоне Петербурга как на дрожжах. В этом году, по мнению экспертов, ситуация останется прежней — и проекты, и продажи в них будут расти.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Впрочем, рост наблюдается не только в отдельных проектах, но и в целом на рынке загородной недвижимости. Так, по данным исследования «Центра оценки и консалтинга „БН“», в настоящее время ведутся продажи объектов в 371 коттеджном поселке (включая таунхаусы и малоэтажную застройку), которые расположены в Петербурге, его пригородах и Ленобласти. Прирост количества поселков, по сравнению с предыдущим кварталом 2012 года, составил 1,4%. За год предложение увеличилось на 72 коттеджных поселка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (четвертый квартал 2011 года), когда в продажу были выставлены объекты в 299 поселках, прирост составил 24,1%.

Без учета классификации на принадлежность к тому или иному классу жилья на конец 2012 года средняя цена предложения коттеджей в Петербурге и пригородных районах составила 101,6 тыс. рублей за квадратный метр с учетом стоимости участка земли, на котором расположено домовладение. Минимальная цена по стоимости квадратного метра отдельно стоящего домовладения отмечена в поселках экономкласса, расположенных в Ломоносовском и Кингисеппском районах Ленобласти. Стоимость дома из профилированного бруса или оцилиндрованного бревна, расположенного на участке 10 соток, начинается от 14–18 тыс. рублей за квадратный метр.

МАЛЕНЬКИЙ ИНТЕРЕС По данным экспертов, сегодня на территории Петербурга и в пределах 50-километровой зоны Ленинградской области располагается более 60 проектов с таунхаусами, в которых около 5 тыс. домовладений. (По данным «Петербургской недвижимости», в 2007 году насчитывалось лишь 39 проектов с предложением таунхаусов.)

Большая часть из них (около 51%) относится к комфорт-классу, около 30% составляют комплексы экономкласса, оставшиеся 19% — таунхаусы бизнес-класса. По оценке аналитиков компании «Зеленый Петербург» (входит в ГК «Новый Петербург»), по сравнению с прошлым годом спрос вырос почти на 60%. «Недорогие таунхаусы в основной своей массе представлены в зоне тридцатикилометровой удаленности от границ города во Всеволожском, Гатчинском и Выборгском районах Ленобласти. Если говорить о Всеволожском районе (до 30 километров от границ города), то он является особенно привлекательным в классе „комфорт“. Его отличает хорошая транспортная доступность, наличие городских коммуникаций и инфраструктуры, природные характеристики (озера, леса и пр.). В ближайшее время ожидается ряд новых проектов во Всеволожском и Тосненском районах», — отмечает Светлана Московченко, руководитель проекта по загородному направлению консалтингового центра «Петербургская недвиж-



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

КЛУБНЫЙ КВАРТАЛ «НОВАЯ СКАНДИНАВИЯ» РАСПОЛОЖЕН НА БЕРЕГУ БОЛЬШОГО НИЖНЕГО СУЗДАЛЬСКОГО ОЗЕРА НА ЗАПОВЕДНЫХ ЗЕМЛЯХ

мость». При этом в 70% случаев застройщики реализуют смешанные поселки, где есть и таунхаусы, и коттеджи, и (реже) многоквартирные малоэтажные дома.

РОСТ ВПОЛОВИНУ Участники рынка констатируют увеличение спроса на таунхаусы. «Во второй половине года интерес к таунхаусам со стороны покупателей существенно вырос. С начала года продажи в этом сегменте выросли в полтора раза. В целом можно говорить, что по итогам третьего квартала на таунхаусы пришлось 20–25 процентов сделок», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН».

«В первую очередь на рынке недвижимости ближайших пригородов раскупаются именно таунхаусы, а не коттеджи. Но по цене они должны быть реальной альтернативой двух-трехкомнатной городской квартире», — считает Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». По данным аналитиков компании, сегодня цены на таунхаусы (площадь около 70 кв. м со всеми коммуникациями и возможностью проживать круглый год) в ближайших пригородах начинаются в среднем от 2,6 млн рублей. В сегменте «комфорт» стоимость такого жилья составляет от 5,2 млн рублей, «бизнес» — 11,4 млн рублей. Элитные таунхаусы класса «люкс» предлагают в среднем от 19,8 млн рублей. Лидерами спроса, по словам Арсения Васильева генерального директора УК «Унисто Петросталь», являются кирпичные или монолитные объекты

площадью 150–200 кв. м в два-три этажа с 10–15 блок-секциями в одном таунхаусе.

Но, как говорят эксперты, несмотря на рост спроса, цены на таунхаусы в ближайшее время расти не будут. «Связано это с тем, что на рынке таунхаусов усиливается конкуренция: свои проекты в этом сегменте выводят в продажу не только традиционные „малоэтажники“, но и застройщики, до сих пор занимавшиеся традиционным многоквартирным жильем», — говорит Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». Так, с начала 2012 года в продажу вышло более 15 новых проектов с таунхаусами (более 900 объектов).

СОМНИТЕЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА Несмотря на растущую популярность, пока спрос на таунхаусы не достиг своего пика. «К переезду за город сегодня готова лишь небольшая часть петербуржцев. Главная причина — отсутствие в Ленобласти необходимой для комфортной жизни инфраструктуры, сложное транспортное сообщение с Петербургом, существенная удаленность от города большинства проектов. Еще один фактор — пока не все морально готовы продать квартиру в городе и переехать постоянно жить за город. Спрос есть, но очень осторожный. Когда мы начинали реализовывать наш проект „Новая Ижора“, нам приходилось подробно объяснять все нюансы и преимущество этого формата. И каждый год количество интересантов только росло», — рассказывает Светлана Аршинникова, директор по маркетингу АН «Балтрос».

Велики и риски. В частности, в большинстве поселков не урегулированы земельные вопросы. «Зачастую земли, на которых сейчас продают таунхаусы, относятся к землям сельхозназначения, на которых не предусмотрено жилое строительство. При этом продажа осуществляется по предварительным договорам, а застройщик лишь обещает через три-четыре месяца перевести земли в пригодные для индивидуального жилищного строительства. Но уложится ли застройщик в эти сроки или нет, большой вопрос. А что если перевод вообще не удастся? Тогда всю ответственность будет нести покупатель. И в самом худшем варианте по решению суда именно его заставят самостоятельно нести свой дом. Прецеденты уже есть», — рассказывает руководитель одного из агентств недвижимости. «Еще одна проблема — обеспечение дома инженерными коммуникациями. Сейчас получить нужные мощности в области очень тяжело. А у покупателя подключение к коммуникациям идет отдельным договором. Значит, и ответственность — только в пределах этого договора, который не затрагивает ни строительство дома, ни договор купли-продажи земли», — продолжает эксперт.

В общем и целом участники рынка видят за рынком таунхаусов большое будущее, но только в том случае, если он будет более цивилизован. Пока большая часть покупателей приобретают таунхаусы, ориентируясь лишь на низкую цену, и не глядят в документы — в итоге риски остаются ни с чем велики. ■