

# ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕКТОР ВЫХОДИТ ИЗ СПЯЧКИ

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВТОРЯЕТ ТРЕНДЫ ГОРОДСКОГО ПРЕМИАЛЬНОГО РЫНКА: СПРОС РАСТЕТ, ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЖИМАЕТСЯ, НОВЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНОК ВЫВОДИТСЯ НЕМНОГО. ЭТО ГРОЗИТ ПОДЪЕМОМ ЦЕН ПОСЛЕ ВЫМЫВАНИЯ ИЗ ПРОДАЖИ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ ОБЪЕКТОВ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Сегодня на рынке коттеджных поселков наиболее перспективно массовое строительство, продажа недорогих таунхаусов и земельных участков. В загородном сегменте класса премиум работать сейчас сложно. «Приходится констатировать, что даже опытные застройщики не всегда могут держать хороший темп продаж. Есть примеры, когда девелопер переориентировался на продажу участков с коммуникациями, хотя ранее пытался заниматься непосредственно строительством домов. По сравнению со столицей круг покупателей элитной загородной недвижимости в Петербурге слишком узок, поэтому вряд ли стоит ожидать существенного увеличения темпа продаж», — констатирует Светлана Московченко, руководитель загородного направления консалтингового центра «Петербургская недвижимость». С ней согласен Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург»: «Одновременно с сокращением доли элитных поселков в коттеджной застройке инвесторы переключаются на сооружение поселений в более дешевых ценовых сегментах — происходит отток покупателей на вторичный рынок, где в предложениях встречаются и относительно старые дома, и особняки-новостройки, еще без внутренней отделки, однако оформленные в собственность».



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

АРХИТЕКТУРНЫЙ ОБЛИК ПОДТВЕРЖДАЕТ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ ДОМА К ОПРЕДЕЛЕННОМУ КЛАССУ ЖИЛЬЯ

**РЕДКИЙ КЛАСС** Новое предложение в элитном сегменте появляется редко: девелоперы просчитывают риски и не решаются начинать новые проекты. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», с начала 2012 года появилось 12 объектов: 11 новых проектов премиум-класса и новая очередь проекта «Медное озеро-2» компании «Хонка-Парк». В общей сложности предложение составляет 260 объектов. При этом 10 проектов предлагают коттеджи и участки с подрядом, и в одном проекте «Зеленые горки» («Бьер Люмьер Холдинг») предлагаются участки без подряда. Всего, по данным Knight Frank St. Petersburg, сейчас сегмент поселков класса А представлен 20 коттеджными поселками.

«География на этом рынке практически неизменна — вектор по-прежнему смещен на Карельский перешеек. Можно отметить усиление роли архитектурного облика в позиционировании проектов, сейчас как никогда заметно, что предложение дифференцировано по стилю, и клиенты обращают внимание на новые необычные и предложения. Ощущается и качественный рост — девелоперы в поиске новых технологичных решений, особенно это касается проблем энергоэффективности загородных домов», — говорит Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg. «Если рассматривать элитный сегмент, то это около 20 объектов на рынке. И они продолжают появляться, зачастую эксклюзивные проекты, в разных географических направлениях. В основном спросом пользуются северные районы Ленинградской области — Курортный и Всеволожский

районы. Хотя во Всеволожском районе преобладает предложение по объектам бизнес-класса», — рассказывает Анастасия Тузова, руководитель проекта Noteburg.

В марте 2012 года начались продажи в «Сестрорецких дачах» (ПАН), в апреле 2012 года — в поселке «Петергофская мыза» («47 трест») и в Honka Nova Concert Residence (Honka), а в июле 2012 года — в «Медном озере-2» (Honka) и в «Озерном крае» («Строительный трест»). Минимальные цены домовладений в перечисленных объектах находятся в пределах от 20 до 60 млн рублей. Средняя цена квадратного метра в премиум-классе с учетом стоимости земли — 120 тыс. рублей, а цена домовладения начинается с 20–25 млн рублей в зависимости от концепции поселка.

**СПРОС** Спрос на элитную недвижимость за 2012 год вырос по сравнению с 2011 годом. Но, тем не менее, большим спросом по-прежнему пользуется загородное жилье бизнес-класса. В элитном сегменте пользуются спросом домовладения большей площадью. «Одна из основных характеристик востребованной загородной элитной недвижимости — удаленность от Петербурга не более чем на 30 км. Наибольшим спросом пользуются коттеджи площадью 300–400 кв. м с полной чистовой отделкой и мебельной. Площадь участка при этом должна составлять не менее 15 соток», — уверена Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной жилой недвижимости Astera в альян-

се с BNP Paribas Real Estate. «Минимальная стоимость домовладений, которые можно приобрести на рынке элитной недвижимости, начинается от \$0,8 млн. Объем продаж на рынке загородной элитной недвижимости за 2012 год небольшой, всего 30–40 сделок. Для сравнения: в сегменте бизнес-класса произошло 200–220 сделок», — рассказывает Анастасия Тузова.

Другие участники рынка оценивают премиальные продажи выше. «Если продажи объектов комфорт- и экономкласса могут достигать 80 в месяц, то для «элитки» продажа 8–12 объектов в год — уже хороший результат. В 2012 году было зафиксировано большое количество переездов за границу и, как следствие, срочных продаж элитной недвижимости. Именно поэтому за прошедший год значительно выросло количество предложений на рынке. Стоит также отметить, что в основном покупателями элитной недвижимости являются представители крупных нефтяных и газовых компаний, а также чиновники», — рассказывает генеральный директор АН «Бекар» Сергей Козлов. По данным «Петербургской недвижимости», за 2012 год было реализовано около 80 объектов класса «элиты», при этом основное количество продаж приходится на коттеджи и участки с подрядом — 60% (от проданного количества), остальные 40% — это продажи таунхаусов высокого ценового класса. Также было продано около 20 участков без подряда (это участки в Курортном районе Санкт-Петербурга ценой от 1 млн рублей за сотку).

Тем не менее на рынке есть и лидеры, которые продают больше всего объектов, и аутсайдеры, которые за весь год не продали ни одного, говорят участники рынка. Главное отличие первых от конкурентов — это активная строительная деятельность в сочетании с продуманной политикой продвижения (реклама, скидки, акции).

**ВОСТРЕБОВАННЫЕ МЕТРЫ** Как говорят участники рынка, наиболее востребованы объекты на завершающейся стадии строительства, расположенные в локациях с красивым пейзажем и достойным окружением. «Большинство запросов приходится на сегмент до \$2 млн. Спрос на более дорогие дома также есть, однако он реализуется, по нашим наблюдениям, только на вторичном рынке, где возможно найти абсолютно готовый дом, в который не требуется вкладывать дополнительные время и деньги», — уверена Тамара Попова. В элитном сегменте также будут появляться новые проекты, но в небольших объемах. На успех смогут рассчитывать только опытные девелоперы. «Будет ужесточаться конкуренция, так как покупателю есть с чем сравнивать. У покупателей есть свои жесткие критерии при выборе дома, тем более, если это элитный объект. Важной характеристикой является месторасположение поселка. Главные факторы, которые влияют на принятие решения: инфраструктура (жилье рассматривают для постоянного проживания), качество строительства и архитектурный облик», — полагает Анастасия Тузова.

В последнее время параметры, позволяющие отнести объект к тому или иному классу, не менялись. Становится все более размытым само понимание категории такого жилья (например, многими покупателями коттедж за 15 млн рублей в зоне сезонного проживания считается «элитным»). «И поэтому девелоперам трудно диверсифицировать свое предложение. Кроме того, на сегодняшний день все также популярен смешанный формат застройки, а именно коттеджи/участки. Такая диверсификация дает возможность девелоперам снизить имеющиеся риски. Увы, до сих пор на рынке есть масса примеров построенных домов в коттеджных поселках, которые не продаются. Как правило, дома стоимостью даже выше 10–15 млн рублей должны полностью соответствовать требованиям покупателей, и лучше построить по желаемому проекту, нежели перестраивать готовое. Главное для покупателя было и остается — качество и высокие темпы строительства», — уверена Светлана Московченко.

Эксперты не советуют в ближайшее время выводить на рынок новые проекты. «Слишком хаотичная динамика рынка, неустойчивые тренды. Если после вывода проекта на рынок продажи не пойдут в течение полугода, то это сигнал для реконцепции, а возможно — для сворачивания проекта», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН». Впрочем, вывод на продажу большого количества новых проектов вряд ли случится. ■