

В ОЖИДАНИИ ТЕПЛА

ЗАТЯНУВШАЯСЯ ЗИМА СНИЗИЛА АКТИВНОСТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. БОЛЬШЕ ВСЕГО ОТ БЕСКОНЕЧНОГО ФЕВРАЛЯ ПОСТРАДАЛИ ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО БЛИЖЕ К ЛЕТУ ПРОДАЖИ ВЫРАСТУТ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

По данным участников рынка, за первый квартал 2013 года количество сделок уменьшилось примерно на 10% по сравнению с концом прошлого года. Но при этом сделок с коттеджами (участков с подрядом) совершено на 9,4% больше, чем в четвертом квартале 2012 года. Падение произошло за счет уменьшения объема продаж участков без подряда. «Если говорить о рынке земельных участков без подряда, то, безусловно, зима для этого сегмента — самый провальный сезон и мало каким компаниям в холода удастся сохранить темпы продаж хотя бы на среднем уровне. Но если говорить о рынке загородных домов (коттеджей и таунхаусов), то здесь сезонность играет существенно меньшую роль. Небольшой провал по спросу в январе был, но уже в феврале и марте число сделок (по крайней мере, в „Золотых ключах“) оказалось больше запланированного», — говорит Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга УК «Старт Девелопмент». С ней согласна Людмила Здоровецкая, руководитель отдела продаж группы компаний «Росстройинвест»: «Большинство покупателей откладывают решение о покупке жилья за городом до наступления весны — начала лета, когда появляется возможность лучше оценить окружающую природу, состояние подъездных дорог и другие факторы».

Тем не менее некоторые эксперты полагают, что зима и период весенней оттепели едва ли не самое удачное время для приобретения загородной недвижимости. «Именно в этот период можно с полной ясностью ощутить все преимущества и недостатки объекта. В холод, слякоть, снегопад или гололедицу очевидно, насколько удобна дорога до поселка из города. Достаточно зайти в дом и проверить, как работает водопровод, теплоснабжение и другие коммуникации, и становится понятно, справляются ли инженерные системы. Кроме того, с первого взгляда ясно, хорошо ли работает в поселке управляющая компания», — уверен Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест».

«Никакие сложные и затянувшиеся зимы не влияют глобально на загородный рынок, особенно на дорогой сегмент. А сезонного колебания цен, как на поддержанные авто, на недвижимость не существует в принципе. По-прежнему ищут и покупают недорогие дачи в обжитых садоводствах, участки для индивидуального жилищного строительства в диапазоне 2–3 млн рублей. Сохраняется рост цен в пределах инфляции», — полагает Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака».

По данным экспертов, средняя стоимость квадратного метра в таунхаусе (в сегменте экономкласса) в первом квартале 2013 года выросла на 14%, а в коттедже — на 5,5%. Хотя общая стоимость домовладения продолжает снижаться за счет строительства во многих поселках домов небольших размеров. «В текущем году по-прежнему именно новички рынка предлагают наименьшие цены. Зато стоимость



ПОЗДНЕЙ ВЕСНОЙ И ЛЕТОМ ОБЪЕКТ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГЛЯДИТ ОСОБЕННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО

домов в коттеджных поселках на завершающих стадиях строительства повышается», — говорит Елена Шишулина.

ВСЕ В СРАВНЕНИИ Снижение активности покупателей не сказалось на активности девелоперов, которые продолжают «накачивать» рынок новыми предложениями. Так, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», только в первом квартале этого года в продажу вышло 27 новых коттеджных поселков — около 2,4 тыс. объектов. «По количеству новых проектов это немного больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (на 23 процента), но чуть меньше по количеству объектов (на 4 процента меньше по сравнению с четвертым кварталом 2012 года). Такое обстоятельство связано с выводом на рынок проектов с меньшим количеством объектов (чем в прошлые перио-

ды), но с более продуманной концепцией, что не может не радовать», — говорит Светлана Московченко, руководитель загородного направления консалтингового центра «Петербургская недвижимость». Таким образом, на конец марта 2013 года в продаже находится более 20,5 тыс. объектов, что по сравнению с данными на конец 2012 года больше на 1,5%, а по сравнению с первым кварталом 2012 года больше на 14%. Итоги продаж — несколько меньше, чем в четвертом квартале 2012 года (на 9,6%). Но главное отличие в том, что коттеджей (участков с подрядом) было продано на 9,4%, больше, чем в четвертом квартале 2012 года за счет уменьшения объема продаж участков без подряда.

Такая же ситуация с рынком таунхаусов. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за первый квартал этого года в продажу вышло семь

новых проектов — это более 700 объектов, что больше в 1,3 раза (по количеству проектов) и в 1,5 раза (по количеству объектов) по сравнению с первым кварталом 2012 года. «Заметим при этом, что пять проектов относятся к классу „эконом“, а оставшиеся — к классу „средний“, что подтверждает тенденцию активизации на рынке проектов экономкласса (средняя цена предложения до 3,5 млн рублей). Количество проектов таунхаусов класса „эконом“ продолжит расти, но уже более медленными темпами, чем год назад», — подчеркивает Светлана Московченко. Таким образом, на конец марта 2013 года в продаже находится чуть более 4 тыс. объектов (таунхаусов), что больше на 3% (по сравнению с четвертым кварталом 2012 года) и больше в 1,5 раза (по сравнению с первым кварталом 2012 года).

БЛИЖЕ К КАД В итоге объем предложения на загородном рынке на конец первого квартала 2013 года — 370 коттеджных поселков и 62 проекта с таунхаусами. По словам руководителя проекта «Зеленый Петербург» Дмитрия Егорова, большая часть проектов, находящихся в активной продаже, располагается в пределах 20 км от КАД. «Здесь расположены проекты, которые предлагают альтернативу городскому жилью, и застройщики в этой локации рассчитывают на покупателей, желающих переехать за город на постоянное проживание. За последние шесть месяцев в ближнем радиусе число проектов выросло почти на 30. Почти 100 комплексов реализуется на расстоянии 21–40 км от кольцевой», — говорит он. Что касается рейтинга районов, то он особых изменений не претерпевает. «Как и раньше, тройка лидеров осталась прежней. Всеволожский район занимает первое место. На втором месте стоит Выборгский район. Постепенно растет количество проектов, реализуемых в Ломоносовском районе. Дальше следуют Приозерский, Гатчинский и Курортный районы», — рассказывает Дмитрий Егоров.

«В целом качественная загородная недвижимость вблизи городской черты востребована в любое время года. Во Всеволожском районе, где работает „Строительный трест“, по-прежнему мало интересных проектов. Спрос на качественную загородную недвижимость для постоянного проживания здесь пока полностью не удовлетворен, и в ближайшие годы он будет только расти», — уверен Сергей Степанов.

В сегменте жилья для постоянного проживания востребованы объекты, обеспеченные хорошими дорогами, централизованными инженерными коммуникациями, социальными и коммерческими объектами инфраструктуры вблизи дома. Эти факторы особенно важны для покупателей таунхаусов, так как этот формат недвижимости рассматривается в первую очередь как полноценная альтернатива городской квартире. ■