



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,

РЕДАКТОР GUIDE

«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЕРЕД ИСХОДОМ

Загородный рынок уже не первый год не может преодолеть стагнацию. Дом в пригороде — продукт второстепенный, вкладывать в него немалые деньги решаются далеко не все, особенно когда СМИ наперебой пугают надвигающимся кризисом. Сохраняя накопления проще и понятнее при помощи городского жилья. Загородное жилье непонятно не только рядовому частному инвестору, к нему с некоторой долей недоверия относятся и профессионалы — банки дают кредиты на индивидуальное жилье неохотно, ставки тут на два, а то и на три процентных пункта выше, чем при кредитовании покупки жилья в пределах города. Но все-таки мелкими шажками рынок движется к прозрачности. И помогают этому, в том числе, и петербургские застройщики — городское жилье стремится ввысь, денег на социальную инфраструктуру выделяют по минимуму и жилье экономкласса становится уже в прямом смысле похоже на муравейник.

На этом фоне проекты таунхаусов в пределах 30–50 километров от города по сопоставимой с городскими квартирами цене (а в некоторых случаях — по цене, сопоставимой с комнатами в коммуналке) — выглядят куда более привлекательными. И застройщики уловили этот тренд — проектов строительства сблокированных недорогих коттеджей все больше.

И именно массовый спрос рождает унификацию предложения и, как следствие, делает более доступными кредиты. Банки видят, куда перетекают средства городских покупателей недвижимости, и идут вслед за этими деньгами.

Не исключено, что до формирования малоэтажных предместий, типичных для западного мира и до сих пор остающихся экзотикой для нас, остается совсем немного времени — лет 10–15. А потому девелоперам (и властям) уже сегодня стоит принимать во внимание те ошибки, которые возникали на Западе при формировании таких массивов, — социальные, транспортные и экономические.

Кстати, исход в пригороды среднего класса может породить и еще одну проблему западных крупных городов — речь идет о формировании гетто. Покидая «муравейники» ради жизни на природе, собственники станут сдавать городские квартиры менее благополучным согражданам или мигрантам, что со временем может породить новую социальную проблему.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ТАУНХАУСЫ ПРИБЛИЖАЮТСЯ К НАСЫЩЕНИЮ

К НАЧАЛУ ЛЕТА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛА ВСЕ ЯВСТВЕННЕЕ ПРОЯВЛЯТЬСЯ ТЕНДЕНЦИЯ НАСЫЩЕНИЯ СПРОСА НА ДЕШЕВЫЕ ТАУНХАУСЫ. ОДНАКО ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДОЛЖАЮТ НАРАЩИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭТОГО ВИДА ЖИЛЬЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Основной тенденцией спроса продолжает оставаться ориентация на объекты экономкласса, которые составляют реальную альтернативу городским коммунальным квартирам, в то же время продажи участков без подряда в поселках без внятной концепции уже не пользуются большой популярностью среди клиентов загородного рынка, несмотря на их относительную дешевизну.

Олег Карзов, директор департамента загородной недвижимости АН «Беркар», считает, что на текущий момент самым востребованным сегментом на рынке загородной недвижимости являются малоэтажные комплексы и таунхаусы. «Также в последнее время все больше развивается рынок мультиформатных комплексов, например, коттеджные поселки («Близкое» и Mistola Hills). Данный формат минимизирует риски застройщиков, поскольку объединяет сразу квартиры, таунхаусы и коттеджные поселки. Сейчас в Москве наблюдается бум малоэтажного жилья, что и ожидает Санкт-Петербург в ближайшее время», — рассказал он.

Между тем Юлия Троицкая, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что в последнее время наблюдается тенденция снижения спроса на дешевые и малогабаритные таунхаусы. «Пусть количество сделок равно тому же периоду прошлого года (106), эксперты загородного рынка наблюдают отрицательную тенденцию в этом сегменте. Прежде всего это связано с перенасыщением загородного рынка таунхаусами экономкласса. Если не учитывать последние пару лет, у потребителей рынок загородной недвижимости ассоциировался с жильем комфорт- и элит-классов, которые с начала текущего года начали пользоваться большим спросом, в отличие от дешевых таунхаусов», — полагает она.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», также полагает, что итоги развития рынка загородной недвижимости в первые месяцы 2013 года показывают, что рынок постепенно насыщается дешевым предложением таунхаусов. «Девелоперы продолжают по инерции наращивать объем предложения блок-секций, ориентируясь на показатели спроса прошлого года, и сегодня на рынке предлагается более 4 тыс. домовладений в таунхаусах, которые смогут быть реализованы в течение ближайших двух-трех лет — при условии затормаживающих темпов выведения подобных проектов рынок. В то же время следует отметить, что растет и число более дорогого качественного предложения,

чего в последние годы не было», — полагает он.

Следует отметить, что таунхаусы востребованы и в Москве. Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», говорит: «Массовый спрос по-прежнему сосредоточен в сегменте участков без подряда, малоэтажных пригородных ЖК (это главным образом спрос сегментов „эконом“ и „суперэконом“), а также таунхаусов (сегменты „эконом“ и „бизнес“). С точки зрения инвестиционной привлекательности наибольший потенциал у загородных проектов, в состав которых входят таунхаусы, расположенных вблизи столицы и крупных подмосковных населенных пунктов. Особенно перспективны вложения в объекты такого рода на Новорижском, Ярославском, Минском направлениях».

ВСЕ ДАЛЬШЕ И ДАЛЬШЕ Постепенно рынок загородного жилья отдаляется от границ Санкт-Петербурга, появляются предложения в Волховском, Волосовском, Лужском районах. Это сегмент дач. Чем дальше от города, тем более привлекательное по цене предложение можно найти. Традиционно южные районы обладают более низкой активностью покупательского спроса, что отражается на цене предложения, но постепенно уже в течение последних нескольких лет популярность южных направлений растет. Также определенный потенциал для развития имеет Приозерский район, который, обладая уникальной природой, не может похвастаться сбалансированным предложением. Стимулом к развитию здесь послужит решение транспортно-вопроса, говорят аналитики.

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «Управляющая компания „Старт Девелопмент“», отмечает: «В целом начало 2013 года для рынка загородного жилья было спокойным и ровным, без потрясений. По-прежнему на рынок выводились новые проекты, даже, несмотря на „несезон“, но уже не такими стахановскими темпами, как это было в 2012 году. Сохранилась тенденция к уменьшению метражей домов и поиску новых форматов предложения. Поэтому средние цены на домовладения стоят на месте, но в пересчете на квадратный метр мы зафиксировали рост стоимости — на 5,5 процента по коттеджам и 14 процентов по таунхаусам за первый квартал 2013 года».

Предложение в южном направлении от Петербурга в среднем на 20% дешевле, чем в северном и восточном,

говорит госпожа Шишулина. Но все-таки юг, по ее словам, нельзя назвать недооцененным — он однозначно востребован у покупателей, именно в этом направлении фиксируется наибольшее число сделок в экономклассе. При этом Гатчинский район дороже Ломоносовского — здесь больше поселков на землях ИЖС.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, отмечает: «Весной наибольшее число загородных комплексов было сконцентрировано во Всеволожском (27 процентов проектов), Выборгском (17 процентов), Ломоносовском (14 процентов), Приозерском (9 процентов) и Гатчинском (по 8 процентов) районах».

Более половины проектов реализуются в зоне для постоянного проживания (в пределах тридцатиминутной транспортной доступности от черты города или КАД), 158 проектов (около 44% от общего числа) располагаются в зоне для дачного проживания.

ЗАГОРОДНЫЙ ПАРАДОКС Рассуждая о других тенденциях, эксперт — директор западного департамента и офиса на ул. Белы Куна, 4, ООО «Александр Недвижимость» Наталья Тушина отмечает, что неожиданно большой интерес наблюдался к коттеджам ценовой категории 25–35 млн рублей. «Но при большом объеме предложений по вышеуказанной цене покупатели жаловались на несоответствие выставленной цены и качества постройки коттеджей: неудачная планировка, устаревшие отделочные материалы, морально устаревший подход к коммуникациям», — рассказала она.

Максимальное количество покупателей, по словам госпожи Тушиной, наблюдается в сегменте недорогих участков, как ИЖС, так и садоводств (до 500 тыс. рублей), на втором месте по спросу дачи до 1,5 млн рублей. «Меньше желающих на жилые дома, особенно в южном направлении, по цене свыше 4 млн рублей и на дачи свыше 2,5 млн рублей. Казалось бы предложений в садоводствах готовых дач много, но, как оказалось, найти для покупателя дачу бревенчатую или из бруса с двумя комнатами на первом этаже и душевой до 3 млн рублей почти невозможно», — удивляется госпожа Тушина.

Наиболее дешевыми направлениями по ее словам, по-прежнему можно считать Волосовское, Тосненское, Кировское, но это не значит, что в этих направлениях нет мест с высокими ценами на загородную недвижимость. → 20

ТЕНДЕНЦИИ