

СРЕДНИЙ КЛАСС ПЕРЕЕЗЖАЕТ ЗАГОРОДНЫЕ МАЛОЭТАЖНЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ — САМЫЙ МОЛОДОЙ СЕГМЕНТ РЫНКА ЖИЛЬЯ, КОТОРЫЙ РАЗВИВАЕТСЯ БУРНЫМИ ТЕМПАМИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Всего пять лет назад такие проекты на рынке были единичны. Сегодня же доля жилья экономкласса в этом сегменте достигает в общем объеме предложения уже около 15%, а вскоре может достигнуть и 30%.

Попытки вывода формата загородных жилых комплексов на рынок отмечались еще в начале 2000-х, но тогда это были единичные проекты на дорогах направлениях, ориентированные на соответствующую аудиторию. Сравнительно недорогие проекты стали появляться после 2008 года.

Отчасти это связано с исчерпанием ресурсов на рынке земли в черте Петербурга — с дефицитом территорий под застройку, их цена росла, что приводило и к росту стоимости жилья. В результате началось активное освоение пригородных зон — сейчас идет активное формирование малоэтажных жилых комплексов для постоянного проживания среднего класса.

Как рассказал Алексей Иванов, руководитель проектов в Истринской долине компании «Вектор Инвестментс», в Подмоскovie площадь квартир в загородных жилых комплексах начинается от 20 кв. м, стоимость метра — от 23 тыс. рублей. «Именно невысокая цена (в сравнении как с городской квартирой, так и с таунхаусом и коттеджем) в сочетании с плюсами загородного образа жизни делают формат востребованным. К тому же, многоквартирный проект может позволить себе более развитую инфраструктуру», — говорит он.

Впрочем, цена в 23 тыс. рублей — это скорее из области курьезов. Как говорят аналитики, стоимость квадратного метра в наиболее доступных жилых комплексах ближайшего Подмоскovie — «Молодежный городок» (10-й км Ярославского шоссе), «Заречный» (9-й км Новорязанского шоссе), «Берег» (8-й км Ленинградского шоссе), «Марусино» (9-й км Новорязанского направления), «Опалиха» (10-й км Волоколамского шоссе) — колеблется в пределах 58–62 тыс. рублей за квадратный метр.

Под Петербургом стоимость жилья несколько ниже. Юлия Троицкая, специалист по маркетингу ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что средняя цена квадратного метра в малоэтажном «экономе» за городом сегодня равна 50 тыс. рублей. По ее словам, доля малоэтажного жилья экономкласса в общем объеме предложения загородного рынка составляет сегодня примерно 30%, или около 170 тыс. кв. м.

Впрочем, директор департамента новостроек NAI Besar Полина Яковлева долю жилья экономкласса оценивает несколько ниже: «На сегодняшний день доля такого жилья в общем объеме загородного предложения составляет 10–15 процентов, но в ближайшие несколько лет показатели могут вырасти до 25–30 процентов в связи с активным развитием данного сегмента».

Юлия Назарова, ведущий специалист группы консалтинга КГ «ЛАИР», также оценивает долю эконом-сегмента в 15%.

«Объекты экономкласса, как высотные, так и малоэтажные, возводятся с исполь-



КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ REFINO VILLAGE НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ ПОБЕРЕЖЬЯ ФИНСКОГО ЗАЛИВА ПОСТРОЕН ПО ПРОЕКТУ ФИНСКОЙ КОМПАНИИ HONKA

зованием более дешевых технологий и материалов (монолит, монолит-железобетон, панель), нежели проекты классом выше, отделку в таких домах застройщик не осуществляет. Наибольшим спросом пользуются проекты, расположенные в приграничной зоне Петербурга и не далее 30 км от города», — рассказала госпожа Троицкая.

Павел Едемский, директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Home Estate, полагает, что комплексы такого формата в ближайшее время увеличивать расстояние до города не будут: «Что касается удаленности жилья для постоянного проживания от города, то, как бы ни хотели этот диапазон расширить девелоперы, сейчас предпосылки к этому особо нет: дороги, хоть и улучшаются, значительных изменений не приносят, пробки только растут, бензин не дешевеет».

«На наш взгляд, максимальное приемлемое расстояние для формата „альтернатива квартире“ — около 40 км от черты города. Однако при наличии хорошей и малозагруженной транспортной магистрали это расстояние может быть и больше. В целом же люди оценивают не столько километраж, сколько затрачиваемое на дорогу время. Верхний допустимый предел — час-полтора в одну сторону», — поясняет Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Господин Едемский отмечает, что пока рост сегмента сдерживается рядом экономических факторов: «Жилье эконом-

сегмента — это то жилье, которое может себе позволить представитель среднего класса. А это, как правило, подразумевает ипотечное кредитование, субсидии. К сожалению, как известно, на рынке загородного жилья в Петербурге льготное кредитование практически не развито, что и тормозит развитие всего рынка, то есть у спроса есть определенный предел».

Полина Яковлева отмечает, что жилье эконом-сегмента в малоэтажных комплексах, предназначенное для постоянного проживания, должно быть в первую очередь обеспечено всеми городскими коммуникациями. «Кроме того, малоэтажные комплексы должны обладать хорошей транспортной доступностью и иметь необходимые объекты социальной инфраструктуры в непосредственной близости от них. Стоимость квартир в этих проектах в среднем варьируется от 1 до 4 млн рублей в зависимости от расположения объекта и его площади. Стоит отметить, что стоимость объектов, расположенных на севере города, может быть в два раза выше, чем цена объектов, которые

находятся на юге. В среднем площадь однокомнатной квартиры составляет 30–35 кв. м, двухкомнатной — 45–55 кв. м, а трехкомнатной — 69–75 кв. м».

Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», говорит: «Наиболее ликвидны квартиры небольшой площади, поскольку основной мотив приобретения малоэтажного жилья за городом для постоянного проживания — это экономия. Покупка квартиры в малоэтажном жилом комплексе — хороший выход для тех, кто не может себе позволить квартиру в городе».

Малоэтажное загородное жилье для постоянного проживания строится сегодня на землях ИЖС, где возможно оформить регистрацию, или ДНП (условно постоянное проживание), регистрация в которых будет возможна, если Государственная дума примет соответствующий разработанный закон.

«Учитывая, что загородное жилье — это семейное жилье, застройщики продумывают варианты обеспечения будущих жителей социальной и коммерческой инфраструктурой. Если есть возможность пользоваться инфраструктурой ближайшего населенного пункта, то девелопер ограничивается строительством небольшого детского сада и нескольких магазинов, если ближайший населенный пункт находится сравнительно далеко, то на территории поселка отводится большая территория под объекты инфраструктуры. В этом случае затраты окупаются, если коттеджный поселок насчитывает не менее 200 домовладений. Сегодня загородный рынок жилья находится на начальном этапе развития. Часто запросы потенциальных покупателей не соответствуют финансовым возможностям, не урегулированы вопросы со статусом земли, серьезным препятствием является низкий уровень транспортной доступности. Пути формирования рынка пока трудно прогнозируются», — рассказывает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

«В обозримом будущем формирование субурбий по образцу западных в России маловероятно. Чтобы сформировать такой тип жилья для среднего класса, нужно начинать активное развитие транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры. При этом идея все равно не будет эффективной, пока рабочие места сконцентрированы в городе. Проблемы ежедневной миграции работающих жителей малоэтажных районов сведут всю прелесть загородной жизни к нулю», — считает Юлия Назарова. ■

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОМОВЛАДЕНИЯ И СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ В КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ ЭКОНОМКЛАССА НА 01.07.2013 (БЕЗ УЧЕТА ТАУНХАУСОВ)

КЛАСС	СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА ДОМ, МЛН РУБ.
ЭКОНОМ	138	4,7
КОМФОРТ	174	7,8
БИЗНЕС	226	15,7
ЭЛИТА	369	47,8
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»		