

ДОМ

Неопределенность привела к равновесию

На рынок загородной недвижимости активно наступают профессиональные девелоперы. Это, как полагают участники рынка, сделает рынок более прозрачным. Но выход новых игроков с новыми проектами будет сдерживать рост цен. А нестабильная макроэкономическая ситуация не будет подталкивать рынок к резкому росту сделок. Правда, эта же нестабильность стимулирует людей к сохранению капиталов, а потому падения числа сделок также ждать не приходится, считают участники рынка.

— загород —

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», полагает, что сегодня рынок загородной недвижимости проходит этап формирования, становления основных тенденций, которые будут определять развитие рынка на ближайшие годы. «Постепенно рынок загородной недвижимости становится более профессиональным, закрываются проекты, которые полностью не соответствуют ожиданиям потенциальных потребителей, и этот процесс будет продолжаться и в текущем году. Здесь речь идет о продаже участков без инженерных коммуникаций, этот вид товара планомерно вытесняется с рынка низким покупательским спросом. В настоящее время доля такого предложения не превышает 10–15 процентов. Ценовая ситуация оставалась на протяжении 2013 года практически стабильной — увеличение цены составило 3–5 процентов. Рост цен сдерживался слабой активностью покупателей, кроме того, позиция банковского сектора, который очень вяло и осторожно делает шаги на этом рынке, не способствует уверенной ценовой динамике», — рассуждает господин Васильев.

Дачи «отъезжают»

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», считает, что массовый выход на рынок профессиональных девелоперов — это безусловный тренд 2013 года, и она ожидает его развития в 2014 году. «Сейчас до 50 процентов нового предложения в эконом-сегменте представлено проектами комплексного освоения территорий в ближайшем „закадье“. Безусловно, это влияет на карту загородных девелоперов. Если мы говорим о дачах и сезонном проживании, то этот формат сдвигается все дальше, а радиус до 30 км от КАД начинает занимать жилье, предназначенное для постоянного проживания. В загородном формате это малоэтажные, многоквартирные дома до 3–4 этажей, таунхаусы и индивидуальные жилые дома. Но когда мы говорим о комплексном освоении территорий и загородных проектах, важно понимать, что это совершенно разные сегменты рынка. Городские и загородные девелоперы выбирают для себя разные земельные участки, предъявляют разные требования к их инженерной под-



Массовый выход на загородный рынок профессиональных девелоперов — это безусловный тренд 2013 года, который получит развитие и в 2014 году

готовленности, статусу, поэтому на данный момент эти сегменты пересекаются слабо. Все-таки покупатели квартиры-студии на стадии котлована и покупатели таунхауса, например, преследуют разные цели. Тем не менее такая тенденция имеет свои плюсы и минусы для загородных девелоперов, — рассуждает госпожа Карасева. — В качестве положительных сторон можно выделить то, что ближайшее „закадье“ для конечного потребителя перестало быть исключительно дачной зоной, все большее количество посетителей готовы рассматривать радиус до 20 км от КАД как место постоянного проживания. Дополнительный плюс: на фоне объектов КОТ загородный жилой комплекс — более комфортная среда обитания. Там в 3–4 раза ниже плотность застройки, большее количество машино-мест, больше территории отдано под общественно-парковые зоны, в целом это более комфортное и „классное“ жилье для постоянного проживания. Наличие проектов комплексного освоения территорий является скорее эффективным фоном для высвечивания преимуществ загородных девелоперов. Но это работает лишь в том случае, если мы можем держать конкурентоспособные цены. Все-таки основная доля покупателей (до 80 процентов) — это спрос на эконом-сегмент».

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, высказывает оригинальную на фоне мнений коллег мысль: «Цены на квартиры в ближайших к городу районах носят спекулятивный характер, при этом квартиры, как правило, демонстрируют низкое качество. Безусловно, такая тенденция стимулирует людей покупать индивидуальное жилье. Транспортные проблемы уже не имеют большого значения. Удаленность от центра Курортного и Северного районов практически равнозначна. Люди за свой счет стараются построить собственный дом, и это иногда оказывается дешевле, чем купить квартиру сомнительного качества в районах ультрамассовой застройки».

Рожденные ползать

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что по состоянию на конец

2013 года на загородном рынке Петербурга и Ленинградской области в продаже находилось 349 коттеджных поселков и 46 очередей уже существующих на рынке проектов, то есть около 35,9 тыс. домовладений и участков. В совокупности в 89% поселков можно приобрести участок без подряда.

При этом госпожа Трошева отмечает, что по результатам 2013 года структура предложения новых проектов по районам и направлениям имеет тенденцию к выравниванию. Так, если ранее новые проекты в основном были расположены в северном направлении (Всеволожский, Выборгский, Приозерский районы), то сейчас можно увидеть, что понемногу «подтягиваются» и южные районы Ленинградской области (Тосненский, Ломоносовский, Гатчинский). «По итогам года 45 процентов от количества вышедших объектов расположены в северных районах, а 37 процентов — в южном направлении. Также отмечу, что теперь девелоперы желают реализовывать проекты в более быстрых темпах, поэтому выходят на рынок с ценами ниже, чтобы представить выгодное предложение», — рассказала госпожа Трошева

Елена Шишулина, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», подтверждает эту тенденцию: «Происходит плавное „переползание“ предложения на юг: за прошедший год доля Всеволожского района снизилась с 54 до 47 процентов, больше стали строить в Ломоносовском и Тосненском районах».

Елена Шишулина при этом отмечает, что стоимость квадратного метра таунхаусов и коттеджей выросла на 3–6%, хотя средняя стоимость домовладения снова слегка снизилась из-за продолжающейся тенденции к уменьшению площадей домов и участков.

И самое главное — началось долгожданное очищение рынка от недобросовестных или непрофессиональных застройщиков, действующих по принципу «построим и продадим, а там будь что будет», который впоследствии приводит к проблемам с подключением к инженерным сетям или с оформлением загородных домов (особенно дуплексов и таунхаусов) в собственность.

В 2013 году на загородном вторичном рынке наибольшим спросом пользовались самые дешевые объекты: участки по цене до 800 тыс. рублей и дома стоимостью до 2 млн рублей. Число сделок выросло на 7%.

«В 2013 году на вторичном рынке загородной недвижимости Ленобласти проявился ряд тенденций, — рассказывает

Дмитрий Демидов, руководитель загородного направления агентства «Петербургская недвижимость». — По ценовым предпочтениям покупателей: объекты по самым низким ценам пользовались наибольшим спросом. Как правило, в эту категорию попадают земельные участки и дачные дома на территории Ленобласти в различных ДНП (дачных некоммерческих партнерствах) и СНТ (садоводческих некоммерческих товариществах). Чаще всего покупатели приобретали земельные участки по цене до 800 тыс. рублей, а также дачные дома стоимостью до 2 млн рублей».

Резкое падение

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», отмечает, что на конец 2013 года средняя цена сотки земли экономкласса составляла 88 тыс. рублей, что на 24% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. «Такое снижение происходит главным образом не благодаря удешевлению проектов, а за счет более дешевого предложения новых выходящих на рынок проектов. Средняя цена квадратного метра коттеджа экономкласса по Ленобласти и пригородам города на конец года составляет 43 тыс. рублей, приток к предыдущему году составил 7 процентов. Общая цена — 5–6 млн рублей за коттедж площадью 130 кв. м на участке 10–11 соток. В среднем таунхаусу экономкласса соответствует цена 35 тыс. рублей, приток к предыдущему году составил 7 процентов. Общая цена — 3–4 млн рублей — за секцию площадью 75 кв. м с участком 1–1,5 сотки земли, — говорит госпожа Бармашова. — Проведенные исследования позволяют нам сделать вывод о том, что за прошедший год повысить цену смогли лишь единичные застройщики. В 2014 году произойдет ожидаемое повышение цен в коттеджных поселках, в которых улучшаются условия жизни. К таковым относятся: подведение коммуникаций, прокладка дорог, улучшение инфраструктуры. Или если „растет проект“ (близок срок сдачи или первые очереди введены)».

Весной загородный рынок традиционно оживает. Не станет исключением и 2014 год. «Более того, в текущем году возможно увеличение активности на рынке — многие люди интересуются загородной недвижимостью, и на фоне девальвации рубля она станет более востребована», — прогнозирует господин Демидов.

Денис Кожин

В соперничестве со студиями

— комнаты —

С начала этого года комнаты в коммунальных квартирах взяли курс на повышение цен. Причины роста лежат в нескольких плоскостях и в первую очередь связаны со стремлением населения сохранить свои средства в условиях нестабильной экономической ситуации. Впрочем, аналитики полагают, что уже в этом году рост цен на комнаты может остановиться — дело в том, что сейчас стоимость жилья в коммуналке вплотную подошла к цене за квартиру-студию на границе города и области.

При этом разменными монетами рынка становятся только предложения в исторической части города: Адмиралтейском, Петроградском и Центральном районах; полтора десятка квадратных метров в хрущевке никого не интересуют. Зато повышается интерес к альтернативным вариантам — квартирам-студиям, причем как в городских объектах, так и в располагающихся на прилегающей к городу территории Ленобласти. Такие квартиры в настоящий момент являются самым ходовым товаром на рынке недвижимости, и это неудивительно, ведь за относительно небольшую цену (от 1,8 млн рублей в черте города и от 1,3 млн рублей в близлежащей Ленобласти) можно приобрести отдельное жилье с собственными «удобствами» и закрыть за железной дверью все проблемы «коммунального Петербурга».

«Студии переманивают и уже переманили значительную часть резидентов коммуналок, за исключением тех, для кого жизнь в историческом центре города дело принципа. В будущем эта тенденция сохранится», — рассказала директор по продажам компании O2 Development Елена Беседина.

«Объем квартир по цене комнат, которые находятся в Ленинградской области, гораздо меньше рынка комнат, поэтому серьезной конкуренции данных рынков я не наблюдаю. Кроме того, многих могут не устраивать плохая транспортная доступность и отсутствие богатой инфраструктуры поблизости», — не согласен с коллегой Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар».

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», отмечает, что средняя по городу стоимость комнаты превышает 1,5 млн рублей. При этом она считает, что предложение квартир по цене комнаты не может конкурировать, например, по месту расположения. Ликвидность этих квартир также ниже, чем у комнаты в центре Санкт-Петербурга. «Наибольшим спросом пользуются комнаты площадью 9–12 кв. м в центральных районах Санкт-Петербурга», — добавляет госпожа Лежнева.

Леонид Сандалов добавляет, что наибольшим спросом пользуются дешевые категории комнат стоимостью 1–1,2 млн рублей, площадью 10–15 кв. м, преимущественно в двух- и трехкомнатных квартирах в центре города. Он подтверждает тенденцию роста: «Цены на комнаты на вторичном рынке жилья в Санкт-Петербурге постепенно растут, и на сегодняшний день варьируются от 1,4 до 1,7 млн рублей».

Район, по мнению господина Сандалова, является несущественным фактором при выборе комнаты, в отличие от хорошо развитой транспортной инфраструктуры, дружелюбия соседей и качества самой квартиры. Наибольшее количество предложений в четырех центральных районах города, а сложнее всего найти комнату в Приморском районе ввиду большого количества домов постройки 1990-х годов.

А вот Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», с коллегами не согласна — причем по всем высказанным позициям.

с18



ГОЛЛАНДИЯ

— апартаменты —

Проектная декларация на сайте www.hollandspb.ru

Застройщик: ООО «РГС Недвижимость»
Реклама

АПАРТАМЕНТЫ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ

8 (800) 200 2280

