

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ МЕДЛЕННО ОСТЫВАЕТ

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПОСТРАДАЛ ОТ КРИЗИСА СИЛЬНЕЕ ВСЕГО. В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА, КАК И ВО ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ, НАБЛЮДАЛСЯ РОСТ ПРОДАЖ, ОДНАКО СЕЙЧАС СДЕЛКИ ЕДИНИЧНЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Как говорят эксперты, премиальная загородная недвижимость на данный момент является привлекательной только в тех случаях, когда она действительно имеет отличительные особенности. И локация — один из основных параметров при выборе дома.

«Здесь имеется в виду и степень удаленности от города, и транспортная доступность, и качество подъезда к дому, и качество земельного участка, наличие на нем леса, качество почвы, близость к водоему... Не менее важно достойное окружение объекта, однородная среда застройки», — поясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге. Она отмечает, что по-прежнему средний темп продаж загородной недвижимости в элитном сегменте составляет три-пять домов в полгода. «Это говорит о том, что загородная недвижимость все еще не является приоритетом для покупателя и, к сожалению, на текущий момент, в отличие от других стран, не может выступать полноценным эквивалентом городской квартиры. Это, конечно, в первую очередь связано со сложностями транспортной и социальной инфраструктуры, но при этом также и с отсутствием у нас сложившейся культуры проживания за городом», — поясняет госпожа Конвей. При этом она добавляет, что ситуация, если сравнивать ее с ситуацией десятилетней и даже пятилетней давности, меняется в лучшую сторону: «Тренд смещения интереса девелоперов в сторону загородной недвижимости получает благодарный отклик среди клиентов. Изменилось к лучшему качество домостроения, качество архитектурной концепции, в целом качество коттеджных поселков, появились и продолжают появляться очень интересные локации».

ЖДУТ ЯСНОСТИ Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects, полагает, что премиальный сегмент рынка пострадал сильнее всего: «На элитное жилье за городом сейчас почти нет спроса, и строительство индивидуальных домов также временно заморожено. Притом, что с 2014 года на рынке начали появляться недостроенные поселки де люкс и премиум-классов, с огромной уценкой продаваемые банковскими структурами, получившими их в счет непогашенных кредитов».

Геннадий Черненко, девелопер коттеджного поселка «Ольшаники-2», подтверждает: «Покупателя элитного жилья стал интересовать только объект, заверченный на сто процентов. Человек должен убедиться в наличии газа, охраны, дорог и адекватности его будущих соседей». Эксперт полагает, что говорить о каких-то изменениях рынка или формата можно будет только после урегулирования даже не экономического, а политического кризиса. «Элитное жилье — это всегда на



ПРЕМИАЛЬНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОПТИМИЗИРУЕТ ПЛОЩАДИ И БЮДЖЕТЫ

сто процентов индивидуальный проект, но сейчас клиенты не понимают, когда кризис закончится, что будет с ними дальше — где они будут жить, а где работать? Поэтому логично, что все решения о строительстве дорогого жилья пока отложены до лучших времен», — поясняет эксперт.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк говорит, что нестабильность влияет и на девелоперов: «Девелоперы выводят все меньше новых проектов из-за нестабильной ситуации на финансовых рынках и в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией». Он считает, что спрос на элитные загородные дома Петербурга остается постоянным, вне зависимости от обстоятельств. Однако покупатели этого сектора недвижимости довольно долго и тщательно выбирают объект для покупки.

Жанна Потапкина, директор по продажам компании «АПЛТЕК Девелопмент», добавляет: «Еще после кризиса 2008 года осталось очень мало девелоперов, которые решаются начинать новую стройку и продавать участки с подрядами. Нестабильная экономическая обстановка не позволяет покупателям брать риски и приобретать недвижимость в новом поселке, не позволяя и девелоперам брать на себя долгосрочные обязательства по строительству. Иными словами, остались только штучные предложения в уже построенных поселках, и вторичный рынок. Снижения цен на элитном рынке в ближайшие полго-

да не будет, напротив — цены будут стремительно догонять доллар».

ОПТИМИСТЫ Впрочем, Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», пессимизм коллег не разделяет: «В 2014 году объем реализации коттеджей в компании „Строительный трест“ достиг миллиарда рублей. Судя по началу 2015 года, спрос продолжает оставаться на хорошем уровне».

В столичном регионе загородное элитное жилье также чувствует себя относительно стабильно. Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed, говорит: «На загородном рынке элитного жилья пока все неплохо. После Нового года наступило традиционное затишье, но сейчас активность возобновляется, она уже сопоставима с началом прошлого года. Обычно ближе к марту элита просыпается — так происходит и сегодня. Достаточно много покупателей хотят воспользоваться падением цен и приобрести недвижимость в полтора-два раза дешевле за счет валютной турбулентности».

Господин Лукич полагает, что сегодня востребованы энергоэффективные элитные коттеджи в клубных поселках с развитой инфраструктурой, ландшафтным дизайном, с удобными подъездными дорогами к домам, хорошей придомовой территорией и количеством соседей не более 20–30: «Кроме площади, покупате-

ли обращают все больше внимания на видовые характеристики дома, инженерное обеспечение, индивидуальность и эксклюзивность проекта, ландшафтный дизайн территории. Обязательными требованиями покупателей элитных загородных домов являются лесной массив недалеко от дома и водное пространство (озеро или река). Такому покупателю важна не цена объекта, а его качественные характеристики, он готов переплатить за действительно стоящий и единственный продукт. Уже на первоначальном этапе строительства в элитных домах делаются теплые полы, устанавливаются стеклопакеты, современные системы вентиляции. Архитектурный план коттеджа обязательно включает помещения, предназначенные для сауны, бассейна, бани. Как правило, интерьер такого дома оформляется профессиональными дизайнерами и художниками».

Премиальный рынок полным ходом идет по пути оптимизации бюджетов и площадей. Как говорят эксперты, времена, когда элита рассматривала дома площадью в тысячу «квадратов», давно ушли в прошлое. Самый ходовой товар сегодня — коттеджи по 300–500 кв. м. Цены корректируются в приятную для покупателей сторону. Впрочем, на вторичном рынке все равно остались супердорогие предложения. Хозяева таких «золотых» домов не рассматривают торг и не снижают заявленную цену из-за высокой себестоимости объектов, даже если земля вокруг вдруг подешевеет.

«Что будет с ценами дальше, предугадать сложно. Однако очевидно, что за любым падением следует возвращение назад. Так, в 2008 году некоторые покупатели решили, что благоприятная для покупателей ситуация будет длиться долго. Однако когда ушли проблемные активы, все вернулось на круги своя. Как известно, покупать надо на падении рынка, а продавать — на подъеме. Сейчас самое время покупать», — говорит господин Артемьев. Он полагает, что выход новых объектов в 2015 году маловероятен, в том числе из-за резкого удорожания строительства. При этом прогнозирует сохранение покупательской активности весной 2015 года на уровне четвертого квартала 2014 года, и снижение покупательской активности летом и осенью 2015 года. По его мнению, к лету 2015 года наметится сокращение предложения на первичном рынке из-за «вымывания» наиболее ликвидных проектов.

Среди других тенденций рынка Елизавета Конвей отмечает появление премиальных проектов на Токсовском направлении: «Во Всеволожском районе, где когда-то появилось огромное количество проектов, близких к элитному классу, сейчас наблюдается появление большого количества проектов в бизнес-классе, комфорте и экономе — то есть элитное предложение разбавляется проектами более низкого класса». ■