

ТАУНХАУСЫ «ПРОСЕДАЮТ» ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА

РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ «ПРОСЕЛ» БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ. ТРАДИЦИОННО СТАБИЛЬНЫМ ОСТАЕТСЯ СЕГМЕНТ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. В ЭКОНОМ-СЕКТОРЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОСТРАДАЛИ ПРОДАЖИ ТАУНХАУСОВ — ОНИ УПАЛИ ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА. БОЛЕЕ 80% СДЕЛОК НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПРИХОДИТСЯ НА УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По оценке аналитиков ООО «Н+Н», в первом полугодии на рынке загородного жилья Санкт-Петербурга и Ленобласти отмечалось снижение спроса и, как следствие, сокращение объемов продаж. Так, за первые шесть месяцев этого года на рынке было реализовано 2,6 тыс. объектов: минус 27,1% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Впрочем, не все девелоперы почувствовали падение. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «Динамика спроса на рынке загородной недвижимости положительная, и она в целом соответствует показателям прошлого года: в 2014 году объем продаж загородной недвижимости в „Строительном тресте“ составил 1 млрд рублей, а за первые месяцы 2015 года — 0,5 млрд рублей. Потребительская активность сохраняется на хорошем уровне, но покупатели стали более осторожны: они дольше выбирают объект, застройщика, проектное решение. На принятие решения о покупке существенно влияют колебания курсов валют и другие общеэкономические факторы».



НА ОБЪЕКТЫ ВЫСОКОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ И С КАЧЕСТВЕННОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ ПОДГОТОВКОЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС РАСТЕТ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСТЕТ Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финанс», согласен с тем, что спрос сокращается, при этом он отмечает, что объемы предложения значительно выросли — более 10% по сравнению с прошлым годом. «Дело в том, что для рынка загородной недвижимости в целом сейчас характерна тенденция по ускоренному завершению текущих проектов. Это происходит из-за повышения процентных ставок по кредитам под инвестпроекты и под пополнение оборотных средств. Девелоперы спешат сдать текущие проекты, но проекты на ранней стадии (проектирования, оформления прав на землю) нередко замораживаются», — говорит он.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Весаг, полагает, что объем предложения вырос даже больше: «За первое полугодие объем предложения на рынке загородной недвижимости увеличился в полтора раза за счет выхода 47 коттеджных проектов. К новым проектам относятся, например, коттеджные поселки экономкласса „Ванино“ („Тареал“) и „Петергофская мыза“ („47 трест“), элитный поселок „Кавголовское озеро. Загородная резиденция“ (City 78)».

По данным исследования компании «Н+Н», на конец второго квартала 2015 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 343 коттеджных поселка и 27 дополнительных очередей существующих поселков. Также для реализации предлагается 52 проекта с таунхаусами и восемь очередей существующих поселков.

ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ «Среди основных трендов — значительное снижение спроса на таунхаусы. В первом полугодии в количественном предложении их было продано на 45% меньше, чем за тот же период 2014 года. Также фиксируется падение спроса на участки (–23%) и на коттеджи и участки с подрядом (–19%)», — рассказывает генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина.

При этом аналитическая служба компании «Н+Н» отмечает динамику покупательского спроса на объекты с высокой степенью готовности и качественной инженерной подготовкой. Но если в конце прошлого года сделки во многом совершались для сохранения денежных средств, то на настоящий момент участки в коттеджных поселках покупают с целью строительства и дальнейшего проживания за городом.

Во втором квартале отмечался традиционный рост сезонного спроса: так, из уже упомянутых 2,6 тыс. проданных объектов 1,6 тыс. единиц было реализовано как раз в апреле — июне этого года. Однако этот показатель все-таки уступает прошлогоднему: это на 21,8% меньше, чем за аналогичный квартал 2014 года. В денежном эквиваленте во втором квартале 2015 года совокупная сумма сделок на рынке составила примерно 3,5 млрд рублей (–40% по отношению ко второму кварталу 2014 года). И если динамика спроса все-таки не выровняется в ближайшие месяцы, то не исключено, что список проектов, которые вынуждены будут уйти с рынка, к концу года пополнится. Уже сейчас, за

первое полугодие 2015 года, приостановили продажи 13 проектов.

Основное количество продаж во втором квартале традиционно пришлось на участки — это 81,7% от количества проданных объектов. На втором месте находятся таунхаусы (11,4% от количества проданных объектов), а на третьем — коттеджи (6,9% от количества проданных объектов).

СУММА СДЕЛКИ УПАЛА НА ТРЕТЬ

Аналитики отмечают, что изменилась средняя сумма сделки, которая во втором квартале 2015 года составила 2,2 млн рублей. Она снизилась на 34,1% по сравнению с первым кварталом этого года и выросла на 23,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Снижение обусловлено тем, что основное количество продаж традиционно приходится на участки, а и их доля по отношению к коттеджам и таунхаусам только растет.

Более показательно увеличилась средняя стоимость реализованного коттеджа. Если во втором квартале 2014 года средняя цена проданного домовладения составляла 14 млн рублей, то во втором квартале 2015 года она достигла уже 18 млн рублей.

«Учитывая переизбыток предложения и слабый спрос, цены находятся под давлением и растет вакантность. Цены выставления на продажу стагнируют по сравнению с прошлым годом. Однако для совершения быстрой сделки продавцу приходится идти на дисконт в 5–20% от цены выставления в зависимости от ликвидности», — отмечает Тимур Нигматуллин.

В высоких сегментах цены на коттеджные поселки не очень изменились. Особенно в элитном сегменте, который меньше всего реагирует на колебания рынка, и в особо удачных проектах — как по земельным участкам с подрядами, так и по коттеджным поселкам. «Что касается экономкласса, отмечу, что в ряде проектов появились специальные предложения, предложения о рассрочке и другие подобные меры по стимулированию снизившегося покупательского спроса», — рассказала Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

САМЫЙ УСТОЙЧИВЫЙ Госпожа Конвей считает, что по итогам полугодия наиболее устойчивым оказался сегмент элитного загородного жилья. «Сочетание имеющихся удачных локаций в элитном сегменте на загородном рынке и того обстоятельства, что в этом сегменте загородный дом является не роскошью, а необходимостью, позволяет объему спроса оставаться на прежнем уровне. Даже в нестабильное время покупатель элитной загородной недвижимости предпочитает инвестировать, например, в проект с какой-то очень удачной локацией, с эксклюзивными характеристиками, интересной концепцией», — говорит она.

Госпожа Конвей отмечает и еще одну тенденцию: «Появился новый спрос на некую „промежуточную“ недвижимость, которая рассматривается для постоянного проживания. Основное требование к этому виду загородной недвижимости — хорошая экология, близость к городу и социальной инфраструктуре. Здесь важен не столько уровень объекта („элита“, „бизнес“ или „комфорт“), сколько относительно небольшое время пути до города. Популярностью пользуются предложения как на севере (проекты вокруг Сестрорецка и во Всеволожском районе), так и на юге (Пушкин, Павловск, Петергоф)».

Она также рассказала, что в элитном сегменте увеличилось количество запросов по приобретению крупных участков площадью от одного гектара, но без строений на участке. «В более низких сегментах мы отмечаем спад продаж — сильнее всего страдают классы эконом и комфорт. Дело в том, что для покупателей данного сегмента загородный дом остается предметом не первой необходимости. Более того, в поселках, расположенных недалеко от города, где клиенты приобретали дом для постоянного проживания, они нередко при этом продавали свою недвижимость в городе. А учитывая, что рынок городской вторичной недвижимости заметно упал, продать квартиру по стоимости, сопоставимой со стоимостью загородного дома, становится все сложнее», — пояснила она причины падения. ■