



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,

РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БЕЗ ГАРАНТИИ

Когда-то окна квартир в домах возле гостиницы «Прибалтийская», нынешней Park Inn, выходили на залив. Необыкновенные закаты, песок вдоль кромки воды, крики чаек... Завидное было место. Теперь вид из окон совершенно другой — на ЗСД и на новые дома, которые заслонили морские дали и оказались на первой линии. Гипотетически намывть новые территории можно бесконечно. По некоему проекту, кстати, планируется намыть тысячи гектаров новых земель под застройку. И если «мы рождены, чтоб сказку сделать былью, преодолеть пространство и простор», то никаких гарантий никто никому дать не может. Сегодня живешь на берегу моря, а завтра — возле автомобильной трассы. Пусть она и не лишена урбанистической живописности.

С одной стороны, город не может не меняться, с другой — платить сегодня за одно местоположение и вид из окна, а завтра оказаться в неожиданном окружении и упереться взглядом в стену совсем не хочется. Кстати, и в лесопарковых зонах недавно разрешили капитальное строительство некоторых объектов. На этом фоне выигрышными кажутся настоящие небоскребы с пентхаусами, которых у нас пока нет. Можно себе представить, например, какой захватывающий вид откроется с башни Лахта-центра, которая растет довольно стремительно, преображая ближний и дальний городской ландшафт.

Хорошо, конечно, иметь еще и «домик в деревне». Домик-дворец или замок с прилегающей инфраструктурой и обширной территорией, чтобы не видеть архитектурных изысков соседей. И такие предложения на рынке дорогого загородного жилья имеются — были бы только желание и средства. Но неизвестно, как оно обернется в будущем. Леса, поля и доли тоже отступают под натиском урбанизации. Одна пожилая дама рассказывала, что когда ее бабушка жила в «модерновом» доме на углу 8-й линии и набережной Смоленки, построенном в начале XX века, окна квартиры выходили на луг с ромашками. Не прошло и двух десятков лет, как это место превратилось в угнетающе-депрессивное. Каким и остается до сих пор, несмотря на активное освоение ближайших территорий.

ВЫМЫВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОДОЛЖАЕТ СТАГНИРОВАТЬ. ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЭТОМ ФОНЕ НАЧАЛ СОКРАЩАТЬСЯ, ОДНАКО ЭТО ПОКА НЕ ОКАЗАЛО ВЛИЯНИЯ НА ЦЕНЫ, ОНИ РОСЛИ В ПРЕДЕЛАХ ИНФЛЯЦИИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, на загородном рынке Санкт-Петербурга продолжается тенденция сокращения предложения в классах А и В. В классе А объем предложения составил 197 коттеджей — это на 27% меньше, чем в первом полугодии 2016 года. В классе В представлено 498 коттеджей, по сравнению с первым полугодием 2016 года сокращение произошло более существенное — на 43%. Это связано с низкой девелоперской активностью, а также с окончанием продаж в нескольких поселках. При этом в классе А сохраняется дефицит нового предложения, так как с начала года рынок не пополнялся новыми коттеджами, в классе В вышел в продажу только один проект на восемь домовладений — «Golden Park Шувалово». Завершились продажи в проектах Club и «Прибрежный квартал» в классе В и Rovaniemi Club в классе А.

НОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ «Отличительной тенденцией первого полугодия 2017 года является появление проектов с земельными участками без обязательного подряда в престижных локациях, например, в поселках Ленинское или Мистолово. В некоторых из этих проектов застройщики регламентируют строительство домов в проекте путем соблюдения единого архитектурного стиля», — рассказала Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

По ее словам, ограниченное предложение на первичном рынке частично компенсируется вторичным рынком, где предложение продолжает пополняться: за полугодие увеличение составило +2% и насчитывает 345 лотов. Наибольшая динамика отмечается во Всеволожском районе, где по сравнению с итогами 2016 года предложение на вторичном рынке увеличилось на 56%.

«При этом существует большое количество переоцененного предложения. Типичная ситуация: есть покупатель, но продавец не готов снижать цену. Тогда как коттеджи с ликвидными характеристиками, хорошим местоположением и адекватной ценой находят своего покупателя за несколько месяцев», — отмечает госпожа Немченко.

Так, в классе А популярностью у покупателей пользовались домовладения средней площадью 280 кв. м на участках около 17 соток. В классе В основной спрос был сконцентрирован на коттеджах средней площадью 228 кв. м на участках в 13 соток.

Максимальные продажи отмечены во Всеволожском районе: на его долю приходится 46% спроса в классах А и В.

ПРИЕЗЖИЕ ДЕЛАЮТ КАССУ «Особой популярностью пользуются северное направление и его отдельные локации — Мистолово, Медный завод, деревня Энколово



ПОЯВЛЕНИЕ ПРОЕКТОВ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ В ПРЕСТИЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ СТАЛО ТРЕНДОМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ

и другие. Также в первом полугодии 2017 года пользовались спросом отдельные локации Приозерского и Ломоносовского районов: это деревня Светлое, поселок Ропша и деревня Сойкино», — говорит госпожа Немченко.

Средняя стоимость предложения коттеджей в классе А осталась прежней — около 58,7 млн рублей. При этом средняя стоимость сделки уменьшилась на 25% по сравнению с итогами 2016 года и составила 40,5 млн рублей.

По сравнению с концом 2016 года в классе В показатель средней стоимости предложения увеличился на 3% и составил 23,7 млн рублей. Здесь средняя стоимость сделки значительно не изменилась и составила 18,8 млн рублей.

В связи с низким спросом на рынке девелоперы активнее предлагают более гибкие условия оплаты: trade-in, рассрочку платежа, ипотеку и другие индивидуальные финансовые условия. Тренд к снижению активности на загородном рынке, начавшийся в прошлом году, продолжает свое развитие, и летний сезон не изменил общего настроения покупателей.

На сегодняшний день основная доля запросов в компании Knight Frank поступает от приезжих, будущее которых связано с работой в Санкт-Петербурге. «Как правило, они рассматривают квартиру на Крестовском острове и дачу в живописном месте либо небольшую квартиру в центре города и загородный дом для постоянного проживания. Стремясь сохранить привычный стиль жизни в собственном доме, такие покупатели заинтересованы в приобретении загородного объекта, полностью готового к проживанию. Для покупки подобного объекта выделяется бюджет

свыше 100 млн рублей», — рассказала госпожа Немченко.

Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT, добавляет: «В элитном сегменте рынка загородной недвижимости наблюдается дефицит нового качественного предложения. Существующие на рынке проекты, выведенные в продажу несколько лет назад, давно известны аудиторией, и лучшее предложение в них уже выбрано».

По оценкам STEIT, сейчас наиболее востребованы проекты для постоянного или преимущественного проживания в традиционных статусных локациях. Прежде всего покупатели заинтересованы в домах площадью около 300 кв. м на участках 20–30 соток в организованных коттеджных поселках с единой архитектурной концепцией. «Также мы видим запрос на возможность индивидуального проектирования — создания уникальных домов, учитывающих при этом общую стилистику поселка», — говорит госпожа Парфененко. Также она рассказала, что летом компания вывела на рынок проект «Репинское» — коттеджный поселок премиум-класса в Курортном районе Петербурга.

РЫНОК ЗАТОВАРЕН Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», рассуждая о загородном малоэтажном рынке в более демократичных сегментах, отмечает схожую тенденцию. «В последние несколько лет на загородном рынке наблюдается отрицательная тенденция: год от года уменьшаются объемы продаж, и текущий — не исключение. В первом полугодии продажи