

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ

РЫНОК МНОГОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ ЗА КАД ПЕРЕЖИВАЕТ КРИЗИС ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА: ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ СМЕСТИЛСЯ В ОБЖИТЫЕ РАЙОНЫ ГОРОДА. НА ЭТОМ ФОНЕ МЕЛКИМ И СРЕДНИМ ДЕВЕЛОПЕРАМ В ПЕРСПЕКТИВЕ БЛИЖАЙШИХ ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ МОЖЕТ СТАТЬ ИНТЕРЕСНЫМ ЗАГОРОДНОЕ МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. КИРИЛЛ КОССОВ

В конце октября президент РФ Владимир Путин заявил о том, что взят курс на отказ строительной отрасли от средств дольщиков. Главным ресурсом для строителей становится проектное финансирование. Однако оно будет доступно далеко не всем игрокам — на банковское финансирование смогут рассчитывать лишь фирмы, имеющие приемлемое обеспечение долговой нагрузки. Остальным компаниям придется искать менее капиталоемкие ниши, и коттеджное строительство может как раз стать такой нишей, ведь возведение нескольких коттеджей, очевидно, потребует меньших затрат, чем возведение 25-этажных муравейников.

РАСЦВЕТ ВПЕРЕДИ Константин Матыцын, коммерческий директор компании «Гранд-Строй» (ЖК Yolkki Village), говорит: «Вполне можно ожидать, что в ближайшее время мы будем наблюдать расцвет рынка малоэтажного загородного жилья. Земля за городом стоит дешевле, требования к строительству МЖК иные. Однако остро стоит вопрос инфраструктуры. В пригородах порой ощущается нехватка как социальных, так и торговых объектов. И если это полностью ляжет на плечи застройщика (без поддержки администрации области), то пригородное жилье может потерять свою привлекательность, так как по затратам на строительство сравняется с городским, а цены на квартиры останутся областными».

Впрочем, Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», имеет иную точку зрения: «Насчет перетекания инвесторов в пригороды мы бы не спешили делать выводы, что порог входа в бизнес способен заставить крупных девелоперов переориентироваться на менее выгодный для них сегмент малоэтажного загородного жилья. Во-первых, это все-таки два очень разных сектора строительства. С разными масштабами, подходами, с использованием принципиально разной техники и технологий строительства и подвода коммуникаций. Во-вторых, спрос на жилую недвижимость в городе хоть и находится в вялотекущем застое, но выглядит, на наш взгляд, несколько перспективнее именно для крупных девелоперов, нежели коттеджное строительство».

Девелопер проекта «Прибрежный квартал» Михаил Голубев считает, что от-

каз от долевого строительства никак не повлияет на ИЖС, так как это другой тип объектов. «Но многоквартирные дома в пригороде возводятся по тем же законам, поэтому там влияние этих изменений будет заметно. Оно будет положительным, так как ужесточатся правила, произойдет снижение этажности домов, поскольку многоэтажные дома при проектном финансировании будут невыгодны. Динамика малоэтажного строительства возрастет», — считает он.

Следует отметить, что тенденция по «перетеканию» жильцов в индивидуальные дома продолжается уже некоторое время и не обусловлена решениями властей. Сегодня, по данным компании Knight Frank St. Petersburg, доля малоэтажного жилья (без учета участков без подряда) для постоянного проживания в структуре рынка коттеджных поселков Петербурга и Ленинградской области составляет 30%, остальные относятся к сезонному формату проживания.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, к пригодным для постоянного проживания относит проекты, расположенные вблизи основных магистралей и развязок КАД не далее 40 км от города. «Наибольшее количество таких проектов строится во Всеволожском районе (66%), есть проекты и в Гатчинском (10%), Пушкинском (7%), Ломоносовском (6%), Петродворцовом (6%) и других районах. Среди примеров — «Вартемяги парк», «Петровская мельница», где можно приобрести таунхаус, «Ламбери», «Сад времени», «Румболово», где предлагаются коттеджи. А также элитные проекты с более дорогим предложением — Osko-Village, «Медовое», «Райт Парк», — говорит госпожа Московченко. По ее мнению, основные требования, предъявляемые к поселкам для постоянного проживания, — это небольшая удаленность от города и транспортная доступность, так как в большинстве своем покупателям предстоит ежедневные поездки в город на работу, а остальные характеристики зависят уже индивидуально от бюджета покупки.

«Весь последний год шло расслоение проектов на городское и дачное жилье. Цены на ликвидные проекты в городе заметно выросли, а в пригороде — снижались. Это вызвано большим объемом предложения и возросшей конкуренцией.



ТРЕНД НА ЖИЗНЬ В МАЛОЭТАЖНЫХ ДОМАХ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВЫРАЖЕННЫМ, ПОЭТОМУ И СПРОС НА ПРОЕКТЫ ТАКОГО ФОРМАТА БУДЕТ РАСТИ

Тренд на жизнь в малоэтажных домах становится все более выраженным, поэтому и спрос на проекты такого формата будет расти», — полагает господин Голубев.

ПРОБЛЕМНЫЙ РЫНОК Сегодня рынок загородной недвижимости находится в не лучшем состоянии, половина проектов там заморожена. По подсчетам аналитиков экспертного бюро «Сперанский», в настоящее время на первичном рынке загородной недвижимости Петербурга и Ленинградской области представлено около 480 коттеджных поселков. Из них в 358 предлагаются участки без подряда, в 163 — коттеджи и в 55 — таунхаусы. «При этом 212 поселков относятся к разряду замороженных. Продаж там нет совсем. И с каждым годом замороженных поселков становится больше. Многие девелоперы стали предлагать участки без подряда. Такой формат недвижимости пользуется популярностью среди покупателей. Клиенты обычно приобретают такие участки по цене от 60 до 100 тыс. рублей за сотку», — говорит Дмитрий Сперанский, директор бюро «Сперанский».

Общий тренд на рынке — стагнация. Со стороны предложения застройщики боятся выходить на рынок из-за относительно низкой рентабельности инвестиций, особенно по сравнению с городским многоэтажным строительством. Со стороны спроса наблюдается плавное смещение от пригородной зоны к городской черте. Это связано с повышением требований покупателей к инфраструктуре, которая зачастую отсутствует в проектах малоэтажных жилых комплексах. Также немаловажным фактором становятся и затраты на транспорт, которые существенно возрастают при жизни в отдалении от городской черты. Повышение доступности ипотеки также дает возможность приобрести комфортное жилье ближе к деловому центру города.

«Рынок загородной недвижимости становится узконишевым и таргетируется на покупателей, желающих быть ближе к природе, но не готовых переплачивать за соб-

ственное домовладение», — говорит Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие».

Директор департамента загородной недвижимости компании «Александр-Недвижимость» Наталья Тушина отмечает, что поскольку на первичном рынке загородной недвижимости присутствует большой объем предложений, возникает сложность с реализацией объектов на вторичном рынке. «В настоящее время клиенты продают коттеджи себе в убыток. Экспозиция по каждому объекту составляет в среднем от двух лет. Такая ситуация связана с тем, что рынок затоварен. Цены и переизбыток предложения на „первичке“ влияют на стоимость объектов на вторичном рынке. Коттеджи продаются с дисконтом в 35–40%», — говорит она.

По данным ГК «Финам», сохраняется тенденция на переориентацию спроса с земельных участков без подряда (их доля по сравнению с аналогичным периодом 2016 года снизилась на 10%) на сегмент готовых домов, чья доля за этот же период выросла на 7%. При этом относительно стабильным спросом продолжают пользоваться только коттеджные поселки и таунхаусы, расположенные на границе с городом, то есть с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой. Среди удаленных от города вариантов относительно стабильно развивается только сектор дач — там прирост за год показал около 33%. «В целом же рынок малоэтажного загородного жилья продолжает находиться в стадии стагнации и пусть и незначительного (в отдельных областях темпы снижения упали до нуля), но падения спроса», — говорит господин Коренев.

«По итогам девяти месяцев 2017 года на загородном рынке было реализовано около 1,8 тыс. объектов. При этом на долю участков пришлось 84%. Низкая активность покупателей на загородном рынке дает основания предполагать, что итоги 2017 года будут ниже прошлого года примерно на 20%», — заключает Светлана Московченко. ■