

ОТСТАЮЩИЙ ПРЕМИУМ

В 2017 ГОДУ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ПРЕМИУМ-КЛАССА ОТЛИЧАЛСЯ НИЗКОЙ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ: ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОПОЛНИЛОСЬ ЛИШЬ ДВУМЯ НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ КЛАССА В («GOLDEN PARK ШУВАЛОВО» И LAKE VILLAGE). ЗА ГОД В ПРОДАЖУ НЕ ПОСТУПИЛО НИ ОДНОГО ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА КЛАССА А. НО И СПРОС ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ, КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ ЛОТОВ БЫЛО ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2016 ГОДУ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в настоящее время на первичном рынке загородного жилья Санкт-Петербурга и Ленинградской области реализуется 317 коттеджных поселков (+39 очередей) и 35 проектов с таунхаусами (+7 очередей). Общее количество лотов в поселках — 36,2 тыс. штук, из них в предложении на конец года — 18,7 тыс.; в проектах таунхаусов — 5,1 тыс., из них в предложении — 2,1 тыс.

На конец 2017 года на загородном рынке Петербурга, по данным Knight Frank St. Petersburg, в продаже находилось 11 коттеджных поселков класса А, за год свободное предложение снизилось на 2% в связи с завершением продаж в поселке Rovaniemi Club. В классе В в экспозиции находилось 28 поселков, где за год свободное предложение сократилось на 10%. В течение года завершена реализация коттеджей в проектах Club, «Прибрежный квартал» и «Чехово».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что доля элитного класса составляет 15% от количества поселков с домовладениями, 5% — от объема предложения лотов в поселках с домовладениями (если же учитывать весь объем коттеджных поселков, с учетом проектов, где предлагаются участки без подряда, то доля составит лишь 6% от количества поселков и 3% от количества лотов).

«Девелоперы стали более охотно выводить на рынок проекты с премиальными участками без обязательного подряда для самостоятельного строительства. Примерами могут служить несколько новых проектов в локациях поселков Ленинское, Мистолово, Энколово, Рошино», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Последние несколько лет рынок загородной премиальной недвижимости переживает непростые времена. 2017 год не стал исключением и показал скромные результаты. Девелоперы по-прежнему не запускают новые проекты централизованной застройки и переключаются на сегмент участков или квартир».

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН В связи с небольшим предложением на первичном рынке покупатели все чаще рассматривают как альтернативу вторичный рынок. По итогам года предложение элитных коттеджей на вторичном рынке, по данным Knight Frank St. Petersburg, увеличилось на 7% и составило более 360 единиц.

«Собственники домовладений принимают решение о продаже своих объектов,



В ПРОЕКТАХ ВЫСОКИХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ, КАК ПРАВИЛО, РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ ЕДИНЬИЙ СТИЛЬ АРХИТЕКТУРНЫХ РЕШЕНИЙ

что зачастую связано с миграционными процессами. При этом спрос повторяет тенденции первичного рынка», — говорит госпожа Немченко.

Северные районы по-прежнему лидируют по количеству предложений как на первичном, так и на вторичном рынках. Основное предложение сосредоточено во Всеволожском районе: в классе А на его долю приходится 56%, в классе В — 44%, а на вторичном рынке — 43%.

Преобладающее количество проектов высокого класса располагается не далее 20–30 км от черты города. В классе А в пределах 20 км находится 70% проектов, в классе В — 62%. В сегменте элитных коттеджей в зависимости от материала строительства преобладает деревянное домостроение (64%), оставшиеся 36% приходятся на различные каменные технологии. В бизнес-классе, наоборот, 70% всех домовладений строится из камня. На дерево приходится всего 14%, а на смешанный тип, где используется несколько видов материалов, — 16%.

«В целом в 2018 году ситуация на загородном рынке не изменится. Однако мы ожидаем пополнения рынка новыми проектами от ведущих девелоперов загородного рынка. Так, компания «Русь: НТ» анонсировала вывод своих новых проектов «Солнечный орнамент» в поселке Сосново и «Высокий стиль» в деревне Васкелово, на берегу Лемболовского озера. Также компания «Росса Ракенне СПб» заявила о подготовке к выводу на рынок двух проек-

тов во Всеволожском районе. Кроме того, уже в начале года рынок пополнит новый интересный проект, который расположится рядом с загородным курортом «Охта Парк», — говорит госпожа Немченко.

СПРОС И ЦЕНЫ По данным Knight Frank St. Petersburg, в течение года на загородном рынке наблюдалось снижение спроса по всем сегментам жилья. В классе А было реализовано 19 лотов, по сравнению с 2016 годом снижение составило 41%. В классе В было продано 57 коттеджей, что на 41% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

По итогам 2017 года основной размер бюджета покупки в классе А находится в диапазоне 31–50 млн рублей, доля таких сделок на рынке составила 63%. В классе В большинство продаж осуществлялось в ценовом диапазоне до 20 млн рублей. На снижение спроса оказывает значительное влияние ограниченность предложения. При этом потенциальные покупатели продолжают проявлять интерес к загородному рынку, однако сталкиваются с несоответствием предложения запросам. В целом в 2017 году в сегменте дорогостоящих коттеджей сделки совершались преимущественно покупателями, переехавшими в Петербург из других регионов.

По итогам 2017 года средняя стоимость предложения в классе А составила 54 млн рублей, что на 8% ниже, чем в 2016 году. Как считают аналитики Knight Frank, это

произошло вследствие колебания курса валют, так как в таких проектах, как Honka Nova Concept Residence, Osko-Village, «Медное озеро-2», цены привязаны к курсу валют, а также в связи с изменением условий продаж в ряде проектов. Показатель средней стоимости сделки в классе А в 2017 году на 11% ниже показателя средней стоимости предложения.

В классе В средняя стоимость повысилась на 2% и составила 23,6 млн рублей. В первую очередь это обусловлено вымыванием более дешевых лотов из предложения. Показатель средней стоимости сделки в классе В по итогам года на 15% ниже средней стоимости предложения.

Застройщики не повышают цены по причине невысокого спроса. Наоборот, они стимулируют покупателей всевозможными скидками, акциями и рассрочками. Кроме того, скидка при покупке дома становится одним из основных мотивов принятия решения о приобретении коттеджа.

«Динамика цен предложения на большинство объектов высоких ценовых сегментов в последние годы относительно стабильна, на сводный показатель оказывает влияние ценообразование каждого поселка. В некоторых объектах изменялся пакет предложения (например, из конечного предложения убрали полную отделку приобретаемого коттеджа). С учетом невысоких темпов реализации в проектах высоких классов не ожидается значительных изменений цен», — указывает госпожа Трошева. → 18