

Разброс ценового предложения в классе — от 8–9 до 22–24 млн рублей. Уникальные ценовые предложения в ряде проектов достигают 35–43 млн. Элитный класс подешевел на 4,9%, до 157,8 тыс. рублей за квадратный метр, средняя стоимость незначительно скорректировалась — с 67,2 до 50,7 млн рублей. «При этом есть уникальные ценовые предложения, где стоимость как за квадратный метр, так и за объект в разы выше средних индикаторов», — указывает госпожа Трошева.

РАЗНООБРАЗИЕ ОЦЕНОК В среде экспертов также нет единого мнения относительно тенденций на рынке. Юлия Семакина констатирует: загородный рынок за прошедшее полугодие, как и в последние кризисные годы, остается рынком покупателя. Потребности клиента диктуют качество и разнообразие предложения, которое в последнее время сильно отстает из-за изобилия нереализованных устаревших проектов. Платежеспособность покупателя формирует уровень цен, нередко сделки заключаются по цене ниже заявленной (примерно на 10%).

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», говорит: «Мы можем отметить некоторое оживление на загородном рынке, который несколько лет находился в некотором упадке. Также стоит сказать, что рынок очень разнороден, поэтому общих тенденций не так много. Главным, пожалуй, можно назвать то, что наиболее востребованы объекты, относящиеся к низшей ценовой категории. По нашей оценке, к ней относятся объекты, экспонируемые по цене до 5 млн рублей. По-прежнему достаточно активно покупаются участки без подряда. Также мы отмечаем достаточно устойчивый спрос на высокобюджетные объекты. Здесь отметим интересный момент, что предложения в элитном сегменте достаточно широкое, но по-настоящему интересных и ликвидных лотов не очень много. Многие продавцы не очень верно оценивают свои объекты. Например, владельцы элитных домов назначают цену из расчета того, сколько ими было вложено в валюту. Кроме того, на рынке сейчас много объектов, которые были возведены более пяти лет назад. Сейчас они уже морально устарели, и спрос на них невелик».

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ПОПОЛНЯЕТСЯ Сразу три поселка вывел за рекомендовавший себя на загородном рынке девелопер «Русь: Новые территории» («Высокий стиль», «Солнечный орнамент», «Флайт»). Например, клубный

ЭЛИТА СТОИТ ОСОБНЯКОМ

Аналитики Knight Frank St. Petersburg отмечают, что в премиальном сегменте загородной недвижимости, напротив, произошло небольшое оживление. По итогам полугодия загородный рынок пополнился двумя новыми поселками класса А и тремя — класса В. Таким образом, по сравнению с итогами 2017 года количество коттеджных поселков в классе А увеличилось на 27%, а свободное предложение — на 9%. В классе В количество поселков увеличилось на 11%, а свободное предложение — на 8%. Это лучшие результаты на загородном первичном рынке за последние три года.



АКТИВНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА СНИЗИЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ

квартал «Флайт» будет построен в рамках эксклюзивного договора с застройщиком гольф-деревни «Земляничные поляны» в Ломоносовском районе.

В компании Knight Frank St. Petersburg констатируют, что в первом полугодии 2018 года была отмечена высокая активность покупателей. В классе А продажи стабильны и соответствуют уровню аналогичного периода 2017 года. В классе В было продано в два раза больше коттеджей, чем в первом полугодии 2017 года, и на 11% больше, чем за весь 2017 год.

По итогам первого полугодия 2018 года в классе А основным спросом пользовались коттеджи, строящиеся из дерева (в том числе по технологии фахверка) средней площадью 320–360 кв. м (площадь участка в среднем составляет 20–25 соток). В классе В, наоборот, основной спрос пришелся на коттеджи, построенные по каменным технологиям, средней площадью 210–250 кв. м (средняя площадь участка — 12–15 соток).

За счет пополнения рынка новыми объектами в классе А средняя стоимость предложения составила 60,1 млн рублей, увеличившись по сравнению с концом 2017 года на 11%. В классе В новые объекты незначительно повлияли на средний показатель стоимости, которая состави-

ла 23,7 млн и осталась на уровне конца прошлого года.

Ростом характеризовался и показатель среднего бюджета покупки. Так, по итогам первого полугодия 2018 года в классе А данная величина составила в среднем 55,6 млн рублей и увеличилась по сравнению с концом прошлого года на 40%. В классе В средний бюджет покупки увеличился на 21% и составил 19,5 млн. На вторичном рынке средняя стоимость предложения класса А составила 70 млн рублей.

«На сегодняшний день на вторичном рынке в премиальном сегменте продавцы не готовы серьезно уступать в цене. Обычно собственники оценивают дома исключительно с точки зрения вложенных средств, а не с точки зрения рыночной стоимости, поэтому стараются компенсировать хотя бы свои затраты. Так как загородный дом, скорее всего, не является единственной недвижимостью, то собственники премиальных домов готовы ждать своего покупателя. Только серьезные обстоятельства подталкивают их к значительным уступкам», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Аналитики полагают, что изменения, происходящие в долевого строительстве, способны в определенной мере оказать

влияние на загородный рынок и увеличить интерес к готовым домовладениям, расположенным в привлекательных пригородных локациях.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Чемпионат мира по футболу перевернул представление о России. Болельщики из разных стран были в Петербурге, чтобы поддержать свои команды, и теперь делятся своим восторгом от русского гостеприимства, дружелюбия, красоты Петербурга. Однако они даже не догадываются о красоте нашего леса, прохладе озер, изысканности Курортного района. Футболистам команд Хорватии, Англии, Коста-Рики, Южной Кореи, Саудовской Аравии повезло чуть больше: их тренировочные базы располагались в пригородах Петербурга, и команды смогли увидеть и узнать их больше других. Чемпионат закончился, а инфраструктура, подготовленная для спортсменов, осталась и теперь работает на повышение привлекательности этих локаций. Как и сборная России по футболу, которая удивила своими победами и влюбила в себя болельщиков, загородный рынок Петербурга после длительной паузы проявляет активность и набирает обороты». ■