

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК РАСЦВЕЛ К ОСЕНИ

ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ПРИНЕСЛО ОПРЕДЕЛЕННОЕ ОЖИВЛЕНИЕ: НАЧАЛСЯ ДОЛГОЖДАННЫЙ РОСТ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Начало 2018 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области не было радужным. После традиционного слабого зимнего сезона можно было ожидать весеннего оживления деловой активности. Однако в первые месяцы весны его так и не произошло, в марте количество сделок было даже меньше, чем зимой. В основном активность фиксировалась лишь в защищенных от падения спроса самых дорогих сегментах загородного рынка.

Одним застройщикам приходилось замораживать проекты из-за отсутствия спроса, другие, правильно оценив ситуацию, подстраивались под изменения в клиентских предпочтениях. Петербуржцев все больше интересуют готовые и комплексные решения загородной недвижимости с понятной и четкой концепцией. «Можно сказать, что загородный рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области начал становиться более зрелым», — полагает Антон Быков, главный аналитик ООО «ЦАФТ».

Вторая половина года, по его мнению, принесла явное улучшение ситуации. В начале лета произошел долгожданный рост покупательской активности. «И даже несмотря на чемпионат мира по футболу, который отвлекал внимание петербуржцев, к концу лета на рынке загородной недвижимости региона, по данным ЦАФТ, было зафиксировано увеличение темпов реализации участков на 10% и существенный рост количества проданных загородных строений в сравнении с аналогичным периодом 2017 года. Количество сделок по загородной недвижимости во втором квартале выросло на 28% по сравнению с первым кварталом 2018 года. Стоит отметить, что позитивная динамика в этот период фиксировалась и на рынке городской недвижимости практически во всех регионах России. Благодаря этому цены на недвижимость выросли в течение года практически во всех секторах и регионах в среднем на 2–3%. Снижение процентных ставок стало мощным драйвером роста ипотечного кредитования», — говорит господин Быков.

Многие участники рынка заговорили о том, что модель потребления россиян начала приобретать западные черты, где кредит является основным драйвером роста потребительского сектора. Так это или нет, но представляется, что развитие именно в этом направлении, в комплексе с гибким учетом запросов и возможностей местных потребителей, даст наибольший эффект для дальнейшего развития.

Алексей Баринов, коммерческий директор компании «Факт. Коттеджные поселки», впрочем, считает, что ничего осо-

бенного за три квартала не произошло. «Повышение цен происходило по плану, в зависимости от степени строительной готовности объектов. Предпочтения клиентов на стороне готовых продуктов. Колебания спроса — сезонные. Зимой и весной продажи были очень активны, в июне-июле был небольшой спад. На краткосрочное снижение спроса повлиял чемпионат мира по футболу, после которого мы наблюдаем рост количества сделок», — отмечает он.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ «Из знаковых тенденций отмечу увеличение доли ипотечных сделок. Глобально это связано с привлекательными процентными ставками на кредитование в 2018 году. В рамках нашей компании спрос на сделки с ипотекой вырос благодаря активному развитию направления. В штат принят кредитный специалист, появились новые банки-партнеры с интересными программами. Кроме того, мы внедрили электронные сервисы, которые позволяют ускорить оформление сделки и сделать его более комфортным», — рассказал господин Баринов.

Эксперты сомневаются, что изменения в законодательстве, регулирующем сделки с дольщиками, смогут как-то изменить расстановку сил на рынке загородного домостроения. Вряд ли стоит ожидать прихода на рынок коттеджного строительства крупных игроков городского девелопмента, считают они. «Успешные крупные компании будут продолжать работать в квартирном сегменте, несмотря на изменения в 214-ФЗ, а неуспешным не до этого. Процессы миграции городских застройщиков за город и наоборот в подавляющем большинстве неудачны. Игроки городского рынка избавляются от непрофильных активов, а представителей загородного обычно ждет банкротство или выход из проектов. Из удачных примеров можно вспомнить только „Строительный трест“, который благополучно работает и в коттеджном, и в квартирном сегментах», — говорит господин Баринов.

МАТЕРИАЛЫ ВСЕ ТЕ ЖЕ Не произошло серьезных перемен и в предпочтениях клиентов относительно типов домостроения. Каменные технологии (кирпич, газобетон, несъемная опалубка) преобладают на загородном первичном рынке централизованной застройки: 60% предложения приходится именно на каменные технологии. При этом по сравнению с 2014 годом количество предложений снижается, что связано с активным развитием сегмента участков без подряда.

«В сегменте элитных коттеджей в зависимости от материала строительства



НА ЗАГОРОДНОМ ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПОКУПАТЕЛИ ОДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ КАМЕННЫМ ДОМАМ

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%, существует и смешанный тип, где используется несколько видов материалов», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

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

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в формате коттеджных поселков в проектах, где предлагается купить домовладение или приобрести участок с подрядом на строительство, чаще всего на выбор покупателя представлены различные материалы в рамках одного проекта (по состоянию на лето 2018 года такой тип предложения — в 30% коттеджных поселков с готовыми и строящимися домовладениями). Далее по распространенности идут: дерево (23% проектов), газобетон (18%), панель-каркас (15%), кирпич (11%). Реже всего используется несъемная опалубка (3% проектов).

«С точки зрения уровня спроса на домовладения за первое полугодие 2018 года наиболее часто приобретались коттеджи из кирпича (36%), дерева (19%), газобетона (18%). Высокая доля спроса на лоты из кирпича и дерева связана с успешным выводом на рынок проектов высоких ценовых классов с предложением коттеджей из этих материалов», — говорит Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость».

По ее словам, цена строительства коттеджа из кирпича (без учета стоимости земли) в настоящее время составляет 65–75 тыс. рублей за квадратный метр, из дерева — от 20 до 65 тыс. рублей в зависимости от класса поселка и типа бруса (простое дерево, клееный брус), из газобетона — от 10 до 40 тыс. рублей в зависимости от проекта, панель-каркас — 10–25 тыс. рублей.

На первичном загородном рынке жилья газобетон является наиболее часто используемым материалом при строительстве таунхаусов: данный тип материала применяется в 50% проектов (в количественном исчислении используется при возведении 73% лотов в проектах, реализуемых на рынке). Этот материал занимает стабильно высокую долю в данном формате загородного домостроения. Естественно, и объем реализации таунхаусов из этого материала лидирует с большим отрывом: 60% от количества проданных секций таунхаусов. Кроме того, газобетон используется и в смешанных технологиях строительства. ■