



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ПРОТИВ ЛОМА

Самая актуальная городская проблема — уборка снега — кажется, сходит на нет. До следующей зимы утихают страсти вокруг снежно-ледяного хаоса и «лопаты Беглова». Но если копнуть глубже, то выясняется интересная деталь: оказывается, начиная с 2010 года город регулярно объявляет конкурс на лучший инновационный проект по борьбе с сосульками. Победителю обещают миллион рублей (почему-то в конкурсе могут участвовать люди не старше 35 лет). И где эти инноваторы, спрашивается? Уже не говоря о миллионах. Хотя еще Валентина Матвиенко предлагала вполне инновационный способ борьбы с сосульками (кстати, зря над этим словом так издевались — в словарях оно значится как устаревшее, его использовали Горький и Набоков) — сбивать лед лазером. Лазеров у коммунальщиков как не было, так и нет, зато сосульки есть каждый год.

А между тем успешный опыт уже имеется! Например, «Комсомолка» не раз писала о петербуржце Валентине Горнове, жителе четырехэтажного дома в центре Петербурга, в прошлом — преподавателе Петербургского архитектурно-строительного университета: благодаря его изобретению на крыше дома уже который год нет ни сосулек, ни наледи. Секрет — в несложной системе. «Чердак своего дома Валентин Васильевич застелил специальной полимерной пленкой с металлическим напылением — она работает наподобие фольги, отражая до 91% тепла, — пишет kp.ru. — Таким образом, чердак не отапливается — температура там остается минусовой. А значит, и снег не тает на крыше». Во время потепления работает другое «звено» системы: по кромке крыши Горнов уложил трехмиллиметровый стальной трос. На кабель подается напряжение — и наледь превращается в каплю. «При этом, по словам изобретателя, совершенно не обязательно жечь электричество круглые сутки — достаточно, чтобы трос оставался „тепленьким“ хотя бы 20 минут в день».

Но если кто-то считает, что «система Горнова» эффективнее «лопаты Беглова», то он ошибается. Куда только изобретатель не обращался! По его словам, власти города его инновацией не заинтересовались. А что до конкурса, так Валентину Горнову больше 35 лет. В инноваторы возрастом не вышел.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОЖИЛА

ПО ИТОГАМ МИНУВШЕГО ГОДА ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЕ ОЖИВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА ДЕСЯТЬ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на конец 2018 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в открытой продаже находилось 327 коттеджных поселков (включая 46 дополнительных очередей существующих поселков), а также 29 проектов с таунхаусами (включая восемь очередей существующих поселков). Относительно аналогичного периода 2017 года количество коттеджных поселков увеличилось на 3,2% (фактически — на десять штук), проектов с таунхаусами — снизилось на 17,1% (фактически уменьшилось на шесть проектов).

Объем рынка коттеджных поселков составил 38,2 тыс. единиц (объем введенных и заявленных объектов), за 2018 год зафиксирован прирост на 5,5%. Объем предложения коттеджных поселков зафиксирован на уровне 17,8 тыс. штук, относительно начала 2018 года снижение составило 4,7%.

С ПОДРЯДОМ И БЕЗ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что участки без подряда составляют основу предложения в коттеджных поселках — на их долю приходится 70,8%. Доля данного формата к концу 2018 года увеличилась на 2,5% (в сравнении с началом года). С учетом лотов в поселках с предложением смешанной застройки (участки с подрядом и без) совокупный объем предложения участков без подряда на рынке составляет 93,1% от общего количества нереализованных лотов. Минимальное количество лотов (6,9%) приходится на поселки, где предлагаются только готовые или строящиеся коттеджи (или участки с обязательным подрядом).

Объем рынка таунхаусов на конец 2018 года составил 2,1 тыс. штук, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года это на 58,4% меньше. Объем предложения таунхаусов зафиксирован на уровне 1 тыс. штук, к аналогичному периоду 2017 года это на 53,4% меньше. В структуре предложения новых проектов коттеджных поселков за 2018 год сохраняется преобладающая доля участков без подряда.

В 2018 году открылись продажи в 33 коттеджных поселках (а также 12 очередей в уже существующих проектах) с общим количеством лотов в 4,2 тыс. штук. По сравнению с выводом новых объектов за 2017 год показатель снизился на 40% в расчете от количества поселков и на 31% по количеству объектов в них.

По данным «Петербургской недвижимости», структура предложения новых коттеджных поселков за 2018 год сопоставима с общей текущей структурой предложения: 82% лотов — участки без подряда; 8% — смешанная застройка



СЛЕДЫ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ЯВНО ЗАМЕТНЫ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

(участки с подрядом и без). То есть 90% — это фактически предложение участков без подряда.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ «Отличием 2018 года от предыдущего стало увеличение доли новых проектов с предложением домовладения или участков с обязательным подрядом: доля достигла 10% от объема нового предложения за 2018-й, тогда как в 2017-м она составляла всего 3%», — говорит госпожа Трошева.

В целом за 2018 год на рынке таунхаусов прибавилось пять новых проектов (плюс еще шесть очередей в существующих проектах), всего на рынок вывели 0,6 тыс. секций. В этом году в сравнении с 2017 годом объем вывода лотов выше на 36% за счет как продолжения успешных проектов, так и выхода на рынок новых масштабных проектов. Новые предложения преимущественно локализованы в Тосненском и Пушкинском районах. Объем спроса на загородном рынке недвижимости Петербурга и Ленобласти за 2018 год составил 5,3 тыс. сделок (коттеджи, участки, таунхаусы), что находится на сопоставимом с предыдущим годом уровне.

В структуре продаж за 2018 год сохраняется смещение сделок на сторону участков без подряда как в фактическом выражении, так и в долях: участки без подряда — 82,8% (к 2017 году — рост на 1,8%), спрос увеличился на 2,1% от коли-

чества сделок, доля коттеджей или участков с подрядом составила 4,6% (к 2017 году — снижение на 2,2%), спрос снизился на 32% от количества сделок; доля таунхаусов — 12,6% (к 2017 году — прирост 0,5%), прирост спроса на 3,4% от количества сделок.

Как и в 2017 году, преобладающий объем спроса — на участки без подряда: 44% — в ценовой категории «до 100 тыс. рублей за сотку» и 48% — в категории «100–300 тыс. рублей за сотку. Причины прежние: отсутствие у значительной части покупателей достаточного уровня средств для единовременной выплаты за приобретение комплексного продукта «участок + дом» (откладывают на строительство дома).

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «2018 год в сфере продаж домовладений в составе коттеджных поселков стал для компании вполне успешным. По итогам 12 месяцев сумма заключенных сделок в загородных объектах „Строительного треста“ составила 280 млн рублей. Это в два раза превосходит показатели 2017 года. Основная покупательская тенденция, которую можно выделить за последние годы, — желание клиентов приобретать готовые дома и обеспеченные инженерией участки. Времена, когда загородные объекты приобретались на этапе установки забора, канули в Лету».