

ЭЛИТНЫЙ ЗАГОРОД ЖДЕТ ИНФРАСТРУКТУРЫ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАГНИРУЕТ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАЩАЕТСЯ, СПРОС СДВИГАЕТСЯ В СТОРОНУ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА, А ЦЕНА ПРОДАЖИ МОЖЕТ БЫТЬ В ПОЛТОРА РАЗА НИЖЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ПЕРСПЕКТИВЫ СЕГМЕНТА ЗАВИСЯТ ОТ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В БЛИЖАЙШИХ К ПРИГОРОДУ РАЙОНАХ. ИРИНА АХМАТОВА

Согласно данным аналитического отчета Knight Frank St. Petersburg, в течение первого полугодия девелоперская активность в высоком сегменте загородного жилья была практически нулевой. «Так, по итогам полугодия в продажу не вышло ни одного нового проекта высокого класса, в результате свободное предложение уменьшилось на 2% в классе А и на 6% в классе В», — отмечает Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Одной из перспективных тенденций рынка эксперты Knight Frank St. Petersburg называют дифференциацию предложения в экспонируемых поселках путем добавления в линейку новых домов. Так, в коттеджном поселке Honka Nova с июля 2019 года в продажу поступила новая коллекция монолитно-блочных коттеджей современной архитектуры.

По данным Ольги Трошевой, руководителя КЦ «Петербургская недвижимость», коттеджные поселки класса элита представлены в формате организованной застройки. «В предложении сейчас находится 24 проекта с готовыми или строящимися домовладениями. Все поселки данного класса сконцентрированы в основном в северном направлении города и области (Курортный, Всеволожский, Выборгский районы). В сравнении с более ранними периодами (с 2015 года) количество реализуемых проектов в предложении находится на сопоставимом уровне», — поясняет госпожа Трошева.

По ее оценкам, две трети реализуемых проектов, представленных на первичном рынке, вышли в продажу с 2007 по 2014 год. «С начала 2017 года на рынок вышло восемь элитных поселков с предложением готовых или строящихся домовладений совокупным объемом лотов более 150 штук. Таким образом, в элитном сегменте преимущественно выходят в продажу клубные проекты, включающих в основной менее 20 лотов», — рассказывает госпожа Трошева. — Исключением стал новый проект 2019 года: в составе масштабного проекта Gatchina Gardens, расположенного в Гатчинском районе Ленинградской области, началась реализация вилл высокого ценового сегмента. «Фишкой» всего проекта является его курортная направленность — бальнеологическая здравница на юге области».

Станислав Азацкий, руководитель направления загородной недвижимости корпорации «Адвекс. Недвижимость», подсчитал, что в ближайших пригородах Петербурга сейчас предлагается более 330 элитных коттеджей, из них 68% приходится на Курортный район, 18% — на Пушкинский, 13% — на Петродворцовый и чуть более 1% — на Колпинский (в основном в Новой Ижоре).



ДВЕ ТРЕТИ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНА, ВЫШЛИ В ПРОДАЖУ С 2007 ПО 2014 ГОД

В Ленинградской области, по его оценкам, можно найти более 990 предложений элитных коттеджей, особняков и усадеб. «Около 60% из них приходится на Всеволожский район, 25% предлагается в Выборгском районе, около 7% — в Приозерском, по 1,5–2% приходится на Тосненский, Кировский, Гатчинский и Ломоносовский районы, в остальных районах Ленинградской области — единичные особняки», — делится данными господин Азацкий.

ВЯЛЫЙ СПРОС Спрос на домовладения и участки в элитном сегменте, по оценкам экспертов, падает и смещается в сторону интересных проектов бизнес-класса. Согласно данным исследования Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2019 года на загородном рынке высокого класса суммарно было реализовано 45 коттеджей, что на 38% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. «Однако если сравнивать с первым полугодием 2017 года, то продажи находились на сопоставимом уровне. Значительное снижение показателя в классе В можно объяснить эффектом высокой базы, поскольку

ку в прошлом году было реализовано значительное количество лотов в одном поселке, что повлияло на общие показатели спроса на рынке. В классе А традиционно реализуется небольшое количество лотов, поэтому любое изменение, даже на одну единицу, демонстрирует значительную динамику», — уточняют аналитики Knight Frank St. Petersburg.

По оценке госпожи Трошевой, в первом полугодии 2019 года в самом дорогостоящем ценовом сегменте зафиксировано около десяти сделок по приобретению лотов готовых или строящихся домовладений. Эксперт отмечает, что традиционно спросом пользуются локация на стыке Курортного района Петербурга и Выборгского района Ленобласти, а также вблизи Мистолово Всеволожского района.

«В целом динамика спроса несколько ниже аналогичного периода 2018 года. Так, за 2018 год было реализовано около 40 коттеджей и участков с подрядом в элитных поселках, что в полтора раза ниже уровня сделок за 2017 год из-за смещения спроса в сторону земельных участков без подряда и появления альтернативы в виде интересных проек-

тов бизнес-класса. Например, появился успешный проект во Всеволожском районе на территории курорта «Охта парк» — КП «Образ жизни», объем сделок которого составил существенную долю от спроса в бизнес-классе», — рассказывает госпожа Трошева.

ЦЕНЫ СТРЕМЯТСЯ К ДИСКОНТУ

Аналитики Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что по итогам первого полугодия средняя стоимость предложения загородного лота в классе А составила 62,4 млн рублей. «По сравнению с итогами 2018 года показатель уменьшился на 8%. Кроме того, средний бюджет сделки в классе А в полтора раза ниже средней стоимости предложения», — говорится в исследовании компании.

По оценкам Ольги Трошевой, стоимость загородной элитной недвижимости варьируется от 22 до 69 млн рублей за домовладение, однако есть предложения, стоимость которых превышает 70–150 млн рублей. Выборка проектов в классе ограничена, поэтому индикатор средней цены предложения колеблется в зависимости от структуры предложения, начала и завершения продаж поселков.

Станислав Азацкий отмечает, что цены на элитное загородное жилье стабильно снижаются. «По некоторым дорогим объектам, находящимся в продаже более пяти лет, цены понижены более чем на 50%, и чем выше цена была на старте (более 100 млн рублей), тем больше падение цены в процентном отношении», — рассказывает господин Азацкий. — Когда находится потенциальный покупатель, действительно заинтересованный в покупке, происходит торг до 20% от рекламной цены объекта. Не всякий собственник готов к таким подвижкам в цене, поэтому и наблюдается длительное позиционирование объекта в рекламной базе и увеличение количества объектов».

В ОЖИДАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ

По мнению Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, на загородном рынке Петербурга и области сохраняется интерес потенциальных покупателей к готовым домам, которые предлагаются с отделкой, мебелью и расположены в поселках, имеющих сопутствующую инфраструктуру. Данная тенденция характерна как для первичного, так и для вторичного рынка.

«Оживлению интереса к загородным объектам могут поспособствовать серьезные изменения, которые должны произойти в рамках развития инфраструктуры, в частности в Приморском районе. В свою очередь, развитие социальной инфраструктуры способно повлиять на загородный рынок Курортного направления», — полагает господин Пашков. ■