

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СКАЧОК

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 86 КОТТЕДЖЕЙ ВЫСОКОГО КЛАССА, ЧТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2019 ГОДА. РОМАН РУСАКОВ

Первое полугодие 2020 года стало знаковым для рынка загородной недвижимости высокого класса Санкт-Петербурга. Ограничительные меры вызвали повышенный спрос, как на аренду, так и на продажу загородных объектов. Так, по данным Knight Frank St. Petersburg, всего за первое полугодие 2020 года было реализовано 86 коттеджей высокого класса, что почти в два раза больше, чем за первую половину 2019 года. Основное увеличение спроса произошло в классе А, где за период было реализовано 29 коттеджей, что в 5,8 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Итоги продаж первого полугодия 2020 года в классе А всего на 17% меньше, чем за весь 2019 год, что дает основания предполагать, что итоги продаж 2020 года превысят прошлогодние показатели. В классе В было реализовано 57 коттеджей, что на 43% больше, чем в первом полугодии 2019 года.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, подтверждает: «На рынке загородной недвижимости отмечается безусловное оживление. Проданы загородные дома, которые на протяжении долгого времени экспонировались, все, что можно арендовать — арендуется. Особой популярностью пользуются дома, готовые к немедленному использованию. Единственный фактор, который может остановить покупателя или арендатора от принятия положительного решения, — недостаточная готовность объекта (например, если предлагается дом без отделки или в полуготовом коттеджном поселке)».

Кроме того, первое полугодие 2020 года ознаменовалось выходом в продажу новых коттеджных поселков. Так, класс А пополнился резиденциями в проекте Mill Creek, а в классе В вышли в продажу лоты в проекте Uvarovo Club — оба проекта находятся во Всеволожском районе области.

«Средняя стоимость предложения в классах имела разнонаправленную динамику. Так, в классе А показатель увеличился на 6% за полугодие — сказались сокращение предложения и выход в продажу нового поселка. В классе В средняя стоимость предложения уменьшилась на 7%, что, в первую очередь, связано с активным стимулированием спроса в виде специальных предложений по стоимостям (скидки в среднем диапазоне 5–15%)», — рассказала Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева, напротив, полагает что цены выросли: «Продавцы и арендодатели оказались в плюсе на 10–30%». При этом она считает, что главным триггером для покупателей стала даже не пандемия, а обвалившийся рубль.

«Рынок загородной элитной недвижимости был настолько неподвижен в последние годы, что здесь стоит отметить скорее динамику, нежели стремительный рост стоимости объектов. Изменение ценообразования — это следующий шаг, ко-



ОСОБОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ ДОМА, ГОТОВЫЕ К НЕМЕДЛЕННОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

торый может повлиять на рынок в случае наступления второй волны пандемии», — рассказывает госпожа Конвей.

Дмитрий Мудрогеленко, руководитель архитектурно-строительного бренда (DZ) M, отмечает: «Колебание курса валют отразилось на наших контрактах с заказчиками по элитной отделке по нашему флагманскому продукту all in one. Большая часть мебели и все комплектующие — заграничного производства. Пришлось пересмотреть уже заключенные договоры (в среднем их стоимость увеличилась на 10%, клиенты пошли навстречу) и внести в типовые договоры пункт о возможном пересмотре стоимости услуг в связи с изменением курса валют более чем на 10%».

Он также отмечает, что коронавирус повлиял и продолжает влиять на сделки: «Некоторые потенциальные клиенты, с которыми были проведены позитивные встречи, до сих пор за границей — они и жилье не могут принять у застройщика, и к работам приступить. Таких договоров, „повисших на карандаше“, — процентов сорок».

Давид Мамаишвили, специалист по продажам Aurum Realty, говорит что, несмотря на кризис, жилье премиум-класса традиционно меньше всего подверглось колебаниям по отношению к другим ценовым сегментам, стабильно показывая небольшие продажи. «Безусловно, пан-

демия повлияла на запросы покупателей. Из-за карантинных мер и введения ограничений на передвижение для людей абсолютным приоритетом стало наличие развитой инфраструктуры в пешей доступности. Кроме того, отдельное внимание стали обращать на функциональность объектов внутри самого коттеджного поселка. Особенно важно, чтобы были предусмотрены детские площадки и игровые комплексы, тренажеры и спортивные сооружения, отведенные места для прогулок, оборудованы водоемы. Строительные компании уловили данные тенденции и оперативно начали учитывать пожелания своих потенциальных клиентов. В новые проекты теперь чаще включают общественные места отдыха, спортивные площадки (баскетбольные поля и теннисные корты, в отдельных случаях хоккейные коробки и даже поля для гольфа), места для барбекю, территории для выгула домашних животных. Что касается цен, они демонстрировали рост пропорционально повысившемуся спросу на загородку. В апреле 2020 года — в самом начале периода самоизоляции — рынок был вполне стабилен, но уже к середине мая спрос на загородное жилье и землю вырос настолько, что ряд объектов в регионе дорожал еженедельно. Если отталкиваться от апрельского ценообразования, то цены к

лету выросли в среднем на 10–15%, при этом количество покупателей не уменьшилось», — замечает специалист.

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», говорит: «Основной тенденцией на рынке загородной недвижимости можно назвать то, что дома стали меньше, то есть если раньше 1000 кв. м и более было нормой, то сегодня оптимальная площадь составляет 200–400 кв. м. Еще одной тенденцией рынка стало то, что в бизнес- и элит-сегментах фиксируется повышенный спрос на дома из импортного и отечественного клееного бруса. Также у покупателей коттеджей в поселках востребованы проекты с однородной архитектурой, то есть если раньше все строили объекты вразнобой, то сейчас больше ценится единый стиль, к сожалению, таких объектов очень немного. Большая часть участков продается без подряда, и каких-то жестких ограничений на строительство нет. Есть исключения, но их мало».

Мария Николаева, глава архитектурного бюро MADArchitects, подтверждает тренд: «Ушла мода на чрезмерно большие дорогие дома, а эффективное зонирование и оптимизация пространства сегодня позволяют создать на условных 500 кв. м то, что ранее не удавалось уместить на 800–1000 кв. м». ■