

ЗАГОРОД НАГНАЛ ТРЕХГОДИЧНЫЙ РОСТ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ РОСТ ЦЕН ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР СОСТАВИЛ ОКОЛО 14%. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Консалтинговый центр «Петербургская недвижимость» подвел итоги полугодия на загородном рынке Санкт-Петербурга. Цены на коттеджи за полгода подскочили на 14%, если считать от стоимости «квадрата», раньше такую же планку они брали за три года, с начала 2018-го и до конца 2020-го. Средняя стоимость готового и строящегося коттеджа с участком при этом за шесть месяцев выросла на 11%.

«Бюджет сделки для самых недорогих строящихся или готовых коттеджей эконом-класса, а также участков с подрядом составил в среднем 5,8 млн рублей, что на 30%, или 1,3 млн, выше, чем по итогам первого полугодия 2020 года. За домовладение класса комфорт в среднем пришлось заплатить 12,1 млн рублей, что на 20%, или на 2 млн, больше, а за бизнес-класс — 24,4 млн рублей, то есть на 20% дороже, или на 4,1 млн», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Сотка земли на территориях ИЖС подорожала во всех районах — лидерах по предложению: на 12,6%, до 329,3 тыс. рублей, во Всеволожском районе, на 5%, до 442,1 тыс., — в Выборгском, на 24,7%, до 208,2 тыс., — в Ломоносовском. Эксперты отмечают, что в случае и с домовладениями, и с участками без подряда рост цен связан со стабильно высоким спросом, вызванным в том числе пандемией, вымыванием с рынка самого бюджетного предложения, а также стал реакцией строительных компаний на беспрецедентное увеличение стоимости материалов и работ по инженерной подготовке участков.

«Ограничения на выезд за границу, связанные с коронавирусом, сохраняются. В силу чего сохраняется и высокий спрос на собственные дома с участками, на которых можно отдохнуть неподалеку от Петербурга. По итогам полугодия на рынке реализовано 5,95 тыс. лотов всех типов, что в полтора раза выше результата аналогичного полугодия 2020 года. За последние пять кварталов, начиная со второго квартала 2020-го, уровень сделок каждые три месяца составлял не менее 3 тыс., что является абсолютным рекордом за всю историю наблюдений», — отметила госпожа Трошева.

Структура продаж в первом полугодии практически не изменилась: 89% в объеме спроса занимают участки без подряда. Интересно, что покупатели таких участков стали чаще выбирать более дорогие поселки, в основном из-за инженерной подготовки, но при этом приобретать участки меньшей площади, за счет чего средний бюджет покупки подобных лотов снизился.

Как отмечают эксперты, спрос на все типы лотов в основном сконцентрирован в поселках вблизи города — до 20 км от КАД. Таким образом, большинство покупателей приобретают недвижимость для постоянного проживания. За спросом следует и предложение: основной объ-

ем лотов выводится в продажу в зоне до 40 км от КАД.

«В целом за первые полгода на рынок поступило 5,3 тыс. лотов, что на 84% выше, чем за аналогичный период прошлого года. 80% из данного объема занимают участки без подряда. Совокупный объем предложения на загородном рынке Петербурга и Ленобласти составил к концу июня 16,3 тыс. лотов, что на 4% превосходит уровень начала 2021 года. Напомним, из-за рекордного спроса тогда был зафиксирован минимальный объем предложения за последние десять лет», — добавила госпожа Трошева.

ПРЕМИУМ СНИЖАЕТ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В Knight Frank St. Petersburg считают, что в первом полугодии 2021 года на загородном рынке премиального класса полностью сохранились тенденции, которые наметились в прошлом году: при высоком спросе продолжилось снижение объема предложения на рынке.

«Так, по итогам полугодия текущего года в продаже находилось 14 поселков класса А и 19 поселков класса В, где выбрать можно было из 239 и 367 лотов соответственно. Снижение показателя свободного предложения в классе А составило 16%, в классе В — 3%», — говорят в компании.

При этом немаловажным и положительным фактором для рынка стало пополнение предложения новыми коттеджными поселками, которые в условиях ограниченного выбора способны в кратчайшие сроки найти покупателей. Класс А пополнился новым проектом Aurinko Deluxe в премиальной локации Курортного района. Кроме того, есть основания ожидать выхода на рынок до конца года новых поселков класса А, что позволит предложить взыскательному покупателю качественные современные проекты (напомним, что с 2019 года на рынок выходило по одному поселку класса А в год).

В бизнес-классе сразу три премьеры, которые рассчитаны на различные сегменты покупателей (постоянное и сезонное проживание), при этом предлагают современные коттеджи в популярных локациях. Однако объем нового предложения пока не успевает за спросом, поэтому с 2019 года данный показатель в классе В медленно снижается.

Совокупный показатель продаж коттеджей в высокой ценовой категории за пер-

вое полугодие 2021 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, составил 117 лотов, что на 36% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При сохранении темпов спроса итоговые показатели 2021 года могут превзойти прошлогодние результаты. Примечательно, считают в компании, что наибольшее увеличение продаж отмечено среди объектов класса А: рост на 69% за год, несмотря на высокий бюджет покупки, — 57 млн рублей (+21% к показателю конца 2020 года). Наибольшим спросом пользовались коттеджи, расположенные в пригородных локациях Петербурга, а именно во Всеволожском и Курортном районах.

В классе В спрос на коттеджи увеличился на 19%, при этом наибольший интерес представляли как объекты, расположенные в близких к городу территориях Всеволожского района, так и в удаленных локациях Приозерского района. Увеличение среднего бюджета покупки составило 13% (по сравнению с итогами 2020 года).

Полугодовая динамика изменения средней стоимости предложения в обоих классах положительная. С одной стороны, повлиял спрос, с другой — рост себестоимости строительства. В классе А увеличение показателя составило 12% вследствие выхода в продажу нового проекта, а также увеличения цен на некоторые лоты в ранее продающихся поселках. Подобная тенденция отмечалась и в объектах класса В, где увеличение составило 8% по сравнению с итогами 2019 года.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ Генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент» Игорь Карцев полагает, что на рынке загородной недвижимости пандемия перестает быть ключевым фактором при принятии решения для приобретения недвижимости. «На первые места возвращаются возможность загородного отдыха и нежелание

больше жить в городе. А закрытые страны и границы подталкивают к принятию решения о покупке. Потенциальные покупатели стали более внимательно анализировать предлагаемые проекты, заявленную инфраструктуру», — рассказывает он.

«Новая реальность возродила интерес покупателей к загородной недвижимости. По нашему мнению, данная тенденция сохранится в долгосрочной перспективе, что позволит обновить премиальный рынок и трансформировать его под современные запросы покупателей. Будут актуальны вопросы увеличения площадей домов и формирования внутридомовых зон не только для отдыха, но и для работы. Кроме того, тренд на увеличение зон рекреации внутри поселка будет развиваться и соответствовать запросам на высокое качество благоустройства, уровня его обслуживания и безопасности на территории поселков», — отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Отдельным трендом станет увеличение запросов на коттеджи сезонного проживания, расположенные в отдалении от крупных населенных пунктов, вблизи водоемов и лесных массивов. Увеличение себестоимости строительства повлечет рост цен на новые загородные коттеджи. Кроме того, в элитном сегменте зачастую используются импортные материалы, которым сложно найти аналоги на местном рынке, что также повлияет на изменение средних показателей по коммерческим условиям по итогам 2021 года. ■

НОВЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ, ПРОДАЖИ КОТОРЫХ НАЧАЛИСЬ В 2021 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	КОЛИЧЕСТВО ДОМОВ	СТОИМОСТЬ, МЛН РУБ.
КЛАСС А			
AURINKO DELUXE	КУРОРТНЫЙ РАЙОН, СОЛНЕЧНОЕ	8	ОТ 87
КЛАСС В			
«ОХТА LIFE»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, МИСТОЛОВО	79	ОТ 24
VUOKSA STATUS	ПРИОЗЕРСКИЙ РАЙОН, ПЕТРОВСКОЕ С/П	32	ОТ 21
«НЕГОРОД ТОКСОВО»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, ЛЕСКОЛОВСКОЕ С/П	96	ОТ 18,6

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2021

ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

	КЛАСС А		КЛАСС В	
	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ
	С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА		С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА	
КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ	14	↓ -18%	19	↓ -14%
ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖЕЙ	239	↓ -16%	367	↓ -3%
КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ ДОМОВ	49	↑ 69%	68	↑ 19%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.	65,8	↑ 12%	26,4	↑ 8%

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2021



БЮДЖЕТ СДЕЛКИ ДЛЯ САМЫХ НЕДОРОГИХ СТРОЯЩИХСЯ ИЛИ ГОТОВЫХ КОТТЕДЖЕЙ ЭКОНОМ-КЛАССА, А ТАКЖЕ УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ СОСТАВИЛ, В СРЕДНЕМ 5,8 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО НА 30%, ИЛИ 1,3 МЛН ВЫШЕ, ЧЕМ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА