

этого на вторичке подорожают хрущевки, пусть и в той же локации»,— рассуждает господин Войчинский. Сегодня выбор покупателя обусловлен потребительскими характеристиками и соображениями безопасности (будет завершен объект или нет), указывает он.

Николай Пашков, директор по развитию группы RBI, добавляет: «Не будем также забывать, что территориальное зонирование рынка неидентично административному делению. В одном и том же административном районе всегда есть зоны, расположенные ближе к центру, и есть периферия — и это очень разные зоны спроса. Как пример: и парадная часть Московского проспекта, и Шушары — это все один и тот же Московский район. Учитывая вышесказанное, я бы не стал выделять переоцененные районы. Единственное наблюдение: пригородные локации за пределами кольца КАД за последнее время, возможно, выросли в цене несколько больше, чем стоило бы ожидать в соответствии с текущим уровнем развития социальной инфраструктуры, транспортной доступности, комфортности проживания в целом».

Районов, которые пока не так активно развиваются и исторически не входят в число престижных, но имеют при этом большой потенциал, можно перечислить несколько, считает господин Пашков, причем многие из них сегодня заняты старыми промышленными предприятиями. Левый берег Невского района, Нарвская застава, окрестности станции метро «Волковская» — все это районы, расположенные достаточно близко к центру, перспективные, но никогда не имевшие высокого статуса в силу неоднородной застройки, принадлежности к «серому поясу».

«Например, на левом берегу Невского района один из последних реализованных проектов комфорт-класса — „Дом на набережной“ от RBI. Пока подобных проектов там единицы. Но если новое строительство и редевелопмент продолжатся достаточно активно, в этом районе рано или поздно будет создана некоторая критическая масса нового качественного жилья, которая изменит его статус. В этом смысле можно причислить подобные районы к пока недооцененным»,— говорит господин Пашков.

Если говорить о центре города, то перспективным районом, который пока не получил серьезного развития, является Коломна, считает он. «Он и исторически всегда

имел статус периферийного, а в последние десятилетия развитие здесь сдерживалось отсутствием метро. Но сегодня это весьма перспективная локация для новых объектов бизнес-класса»,— полагает эксперт.

СВОЯ ЛОГИКА Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «В политике ценообразования всегда есть логика. В первую очередь все регулируется первым законом рынка — соотношением спроса и предложения. Внутри одного района может быть существенный разброс цен за счет качественных характеристик проектов, транспортной доступности, окружающей инфраструктуры. При этом объект в хорошей локации менее популярного района может стоить дороже, чем плохой объект в популярном районе. Кроме того, есть исторические востребованные локации, но они исчерпаемы, а значит, будут стоить дороже, потому что всем не хватит».

Ольга Захарова, коммерческий директор инвестиционно-строительного холдинга AAG, уверена, что перспективы развития городских территорий связаны с продолжением редевелопмента «серого пояса». «С градостроительной точки зрения бывшие промзоны обладают важными преимуществами: близостью к центру, неплохой транспортной доступностью. Слабые места — экология и отсутствие социальной инфраструктуры. Тем не менее дефицит участков в обжитых районах вынуждает застройщиков осваивать новые локации»,— считает она. Среди недооцененных, но перспективных локаций, по ее мнению, можно выделить берега Обводного канала между станцией метро «Балтийская» и парком Екатерингоф, Матисов остров, Чекуши. «Сегодня эти территории представляют собой невзрачные браунфилды. При этом каждая из них обладает достоинствами: близостью к воде, соседством с историческим центром. С большой вероятностью в ближайшие годы мы увидим новые проекты комфорт- и бизнес-класса в этих локациях»,— прогнозирует эксперт.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, добавляет: «Я бы скорее говорил о районах, которые не столько недооценены, сколько не обладают должными характеристиками для спокойного развития и создания комфортной городской среды. В первую очередь это районы, в кото-

рых исторически существовали и, главное, продолжают существовать крупные промышленные предприятия, например, Колпинский район или Кировский с огромной территорией порта. Похожая ситуация в Невском районе, хотя там хоть медленно, но осуществляется высвобождение промышленных территорий и освоение их в качестве новых зон для жилья».

Другой проблемой является транспортная доступность. Например, в Красносельском районе не только много промышленных и складских зон, но и недостаток станций метро, замечает господин Трушин. «С похожей проблемой сталкивается Красногвардейский район: прекрасное географическое положение, но много промышленности и сложности с метро — еще одна станция в северной части района сильно бы исправила ситуацию»,— полагает он.— Кронштадтский район — суперинтересный, на мой взгляд, но метро там не построишь, а добираться транспортом долго даже при наличии дамбы и КАД. Эта локация — яркий пример того, как интересное географическое положение разбивается о фактор удаленности».

Господин Трушин подсчитал, что самая большая разница в цене на первичное жилье между Петроградским и Пушкинским районами: 420 тыс. рублей за квадратный метр против 145 тыс. рублей, то есть 75%. «Также выделяется Центральный район с 385 тыс. рублей за метр первички. Остальные районы находятся в диапазоне 180–290 тыс. рублей за „квадрат“, то есть разница в цене 37%»,— приводит он статистику.

ЮЖНАЯ ПЕРСПЕКТИВА Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», уверен, что самой недооцененной с точки зрения земельных ресурсов и сбалансированной комплексной застройки остается южная зона агломерации. «О приоритетном направлении развития Санкт-Петербурга в южном направлении давно говорят городские власти. Интерес к югу понятен: эти периферийные локации обладают отличным потенциалом для развития комплексной застройки. Здесь есть крупные производственные мощности, а значит, и точки приложения труда. Есть сложившаяся инфраструктура, выставочный центр, аэропорт, развитый туристический кластер в виде дворцово-парковых ансамблей. С другой стороны, точками развития

должны стать новые вузовские кампусы на территории Пушкинского района, огромным потенциалом обладает незагруженная железнодорожная ветка, а природный потенциал может послужить созданию современных рекреационных пространств. В 2019–2021 годах интерес к южному направлению выразился в покупке рядом крупных девелоперов больших земельных наделов и запуском масштабных проектов комплексной застройки»,— делится он.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит: «Если под термином „переоценка“ подразумевается несоответствие обещаний (и ожиданий) результату, то тут хрестоматийным примером переоцененной локации можно назвать Петровский остров. Сейчас, когда это стало понятно, цены начали отражать реальное положение вещей: вместо классической схемы, когда последние проекты в хорошей локации выходят по максимальной цене, на Петровском подобной динамики нет вследствие общего разочарования потребителя и сохранения высокой конкуренции между проектами в экспозиции».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, полагает, что среди недооцененных районов можно выделить территории Невского района вдоль Невско-Василеостровской линии: «Несмотря на хорошо развитую транспортную инфраструктуру и близость к Неве, промышленное окружение, отсутствие зеленых зон и слабо развитая инфраструктура отражаются на стоимости расположенного здесь жилья. Сейчас в данной локации возводятся ограниченное количество проектов, среди которых „Стрижи в Невском — 2“ и Belevsky Club».

Она уверена, что самые перспективные локации в ближайшем будущем — территории вдоль магистралей, примыкающих к центру, вроде Московского, Лиговского, Заневского проспектов, острова (Матисов и Гутуевский) и локации с близостью воды (Гавань В. О., набережные Синопская, Песочная и реки Карповки). «Премиальные проекты могли бы быть актуальны на Матисовом острове, а также на Ново-Адмиралтейском острове (в случае принятия городом политического решения о перебазировании Адмиралтейских верфей). Данные локации отличаются хорошим видом на Васильевский остров, пешей доступностью метро, близостью исторического центра»,— заключает она. ■

ЭЛИТНЫЕ КОТТЕДЖИ НЕ ПРОДАЮТСЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ КОТТЕДЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ПРОДАНО В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ ЛОТОВ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подвели итоги первого полугодия 2022 года на рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Согласно исследованию, в период с января по июнь было реализовано 43 объекта классов А и В, что почти в два раза меньше, чем годом ранее. Средняя стоимость элитного коттеджа выросла на 36% в годовой динамике — до 89,6 млн рублей, а коттеджа бизнес-класса — на 3%, до 27,1 млн рублей. При этом объем предложения в поселках класса А увеличился на 11%, составив 266 лотов, а в поселках класса В — на 28%, до 470 лотов. На вторичном рынке также отмечено увеличение свободного предложения на 27%, до 607 лотов. При этом спрос на загородную недвижимость сократился: в элитных поселках — на 43%, в поселках бизнес-класса — на 73%.

По итогам первого полугодия в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 13 элитных коттеджных поселках объем свободного предложения составил 266 лотов — это на 11% больше, чем годом ранее. В 19 коттеджных поселках бизнес-класса в продаже находилось 470 лотов, что на 28% больше, чем годом ранее.

За этот период в продажу был выведен один коттеджный поселок бизнес-класса Corner Kaltino во Всеволожском районе с 57 лотами, при этом элитных поселков в продажу не вышло.

Объем предложения загородной недвижимости класса А (коттеджи стоимостью дороже 50 млн рублей) значительно пополнился за счет вторичного рынка, размер которого по итогам шести месяцев составил 607 лотов, что на 27% превышает показатель первого полугодия 2021 года. Основной причиной увеличения числа объектов стало изменение места жительства людей, а также вывод инвесторами в продажу коттеджей, построенных еще до повышения цен на стройматериалы.

Предложение вторичного рынка стало более обширно по распределению в локациях, в отличие от первичного рынка, где объекты элитного класса представлены только во Всеволожском, Выборгском и Курортном районах.

По итогам первого полугодия 2022 года совокупный показатель продаж коттеджей классов А и В составил 53 лота, что в два раза меньше аналогичного периода 2021 года. В классе А было реализовано 28 лотов, что на 43% меньше, чем годом ранее, в классе В — 15 ло-

тов, что на 78% меньше прошлогоднего показателя. Надо отметить, что спрос 2020–2021 годов в основном формировался ажиотажными настроениями на фоне пандемии, поэтому его снижение ожидаемо. Так, в допандемийном 2019 году в первом полугодии было продано сопоставимое число лотов — 45.

Текущая ситуация в большей мере оказывает влияние на строительство коттеджных поселков бизнес-класса, где происходит удорожание лотов и предложение приходит в стадию несоответствия цены и качества, что влияет на их ликвидность.

По мнению Татьяны Любимовой, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, спрос на вторичные объекты загородного рынка остается высоким. Покупатели больше заинтересованы в приобретении готовых коттеджей с ремонтом и мебелью, чтобы быть уверенными в качестве отделки. С точки зрения экономической выгоды покупка и ремонт в новом коттедже с учетом текущих цен будет стоить на 15–20% дороже, чем приобретение качественного загородного жилья на вторичном рынке.

В первом полугодии 2022 года средняя стоимость элитного коттеджа составила 89,6 млн рублей, увели-

чившись на 36% за год, что, в том числе, объясняется удорожанием себестоимости строительства. Средняя стоимость коттеджа в классе В увеличилась на 3% и составила 27,1 млн рублей. Также в листингах объектов отмечается появление лотов, номинированных в иностранной валюте, причем как на первичном, так и на вторичном рынке, что в последний раз наблюдалось десять лет назад. На вторичном рынке на фоне снижения спроса средняя цена предложения практически не изменилась, а дисконт при сделках мог достигать 20–30%.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Развитие рынка до конца года будет проходить с минимальными корректировками: девелоперская активность по выводу новых проектов значительно не увеличится, поэтому объем предложения в поселках элитного и бизнес-класса будет сокращаться. Текущая динамика спроса дает основания предполагать, что итоги 2022 года на рынке высокобюджетных коттеджей будут ниже показателей прошлых двух лет, однако при стабилизации цен смогут достигнуть значений 2019 года». ■