ЗАГОРОД ВОЗВРАЩАЕТСЯ К УЧАСТКАМ БЕЗ ПОДРЯДА

СПРОС НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2022 ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ СЕРЬЕЗНОЕ СНИЖЕНИЕ, ВЕРНУВШИСЬ К ДОПАНДЕМИЙНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ. ЦЕНЫ, ПРАВДА, ВОЗВРАЩАТЬСЯ НА УРОВЕНЬ 2021 ГОДА НЕ БУДУТ. ДМИТРИЙ ЕГОРОВ

В июле — сентябре на загородном рынке сохранилась тенденция, наметившаяся во втором квартале: спрос, который два последних года держался на рекордно высоком уровне, снизился до объема продаж допандемийных лет. В третьем квартале было продано 1,8 тыс. лотов: коттеджей, участков с подрядом и без подряда, таунхаусов, что на 43% ниже аналогичного периода прошлого года, приводят статистику эксперты консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Всего же за девять месяцев на загородном рынке реализовано 6,5 тыс. объектов всех типов, что на 28% ниже аналогичного периода 2021 года. Из-за общей неопределенности покупатели стали более взвешенно подходить к покупке загородных лотов. Многие отложили покупку до решения личных вопросов. На объем спроса влияют и высокие цены, и низкий объем нового предложения»,— рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

Поддержать спрос могло бы активное развитие ипотечных инструментов на загородном рынке. По словам экспертов, в структуре сделок различных девелоперов доля ипотеки растет: у некоторых игроков она уже составляет от 25 до 70–80%.

По данным «Петербургской недвижимости», в третьем квартале объем предложения на загородном рынке Петербурга и Ленобласти сократился до 16 тыс. лотов — это одно из минимальных значений за всю историю наблюдений. 92% предложения составляют участки без подряда. При этом объем вывода новых объектов на рынок ниже уровня спроса: выведено 1,7 тыс. лотов за третий квартал и 5,3 тыс. лотов за девять месяцев.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОСТАВЩИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО СПРОС НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ В СЕКТОРЕ ИЖС УПАЛ НА 60–70% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. ХОТЯ САМИ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ЗА ЭТОТ ГОД ТОЛЬКО ПОДЕШЕВЕЛИ

СДЕЛАЙ САМ Эксперты отмечают, что часть девелоперов начала отказываться от реализации домовладений и выводить на рынок участки без подряда в новых очередях, что связано с низким уровнем спроса и ценами домовладений, слишком высокими для многих покупателей.

Индивидуальный предприниматель Елена Здоровцова рассказывает: «Я занимаюсь снабжением материалами застройщиков ИЖС на рынке Ленинградской области. Я вижу по их активности (минимальной), что спрос упал на 60–70%. И это несмотря на то, что материалы дешевеют. Древесина — на 20–25%, металл — на 15%. Граждане страны боятся вкладываться в стройку в период неопределенности, мобилизации и СВО. А те, кто это делает, выбирают экономный сегмент. Например, у меня резко возросло количество заказов на древесину. В целях оптимизации клиенты просят пересчитывать каменные проекты домов на каркасные. Это дешевле на 20–30%. При этом основные требования клиентов сохраняются: они хотят качественный дом на участке с хорошей инфраструктурой и магистральными (не автономными) коммуникациями. Можно меньшей площади, из более дешевого материала, но качественно и в хорошей локации».

Виолетта Басина, гендиректор ГК «Омакульма», говорит, что рост ввода ИЖС в этом году за девять месяцев составил более 20% к аналогичному периоду прошлого года. «Это свыше 2 млн кв. м жилья. Эти объемы в 2,5 раза больше, чем ввели квартир в новостройках за девять месяцев. В этом году, возможно, в Ленобласти введут жилья больше, чем в Петербурге, именно за счет ИЖС»,— указывает она. При этом эксперт замечает, что на массовом рынке такого продукта, как коттеджи в поселках, практически нет. «Это либо дорогой сегмент — и там представлены единицы проектов, либо участки без подряда»,— подчеркивает госпожа Басина.

На вторичном рынке, по словам госпожи Басиной, роста цен нет: в пандемийное время цены и так достигли предела, а текущая обстановка сильно убавила оптимизм покупателей. «То, что создано за последние год-два, построено в условиях высоких цен на стройматериалы. Себестоимость строительства домов получилась высокой, продавать дешево возможности нет ни у застройщиков, ни у частных лиц»,— объясняет эксперт.

При этом она замечает, что в загородном коттеджном строительстве разделение по классам более условное, чем на рынке массового многоэтажного жилья. «Построенный задорого дом в непопулярном месте может стоить столько же, сколько „дешевый" в популярном. Но кроме того, на первое место в спросе выходит инфраструктура: инженерная и — тенденция последнего времени — социальная. Действительно, с пандемийных времен многие всерьез задумались о переезде из города, но предложения, обеспеченного медицинскими, образовательными услугами, теми атрибутами городского качества жизни, к которому все привыкли в мегаполисе, за городом практически нет. Я жду многого от инструмента под названием „комплексное развитие территорий" на ИЖС. Он может предоставить доступ к финансовым инструментам, которыми пользуются покупатели и застройщики на первично рынке многоквартирного жилья. И к инфраструктурному меню. Строительство малоэтажных ЖК в рамках проектов комплексного развития территорий может резко изменить диспозицию на загородном рынке, удовлетворив наконец спрос на городское качество жизни»,— рассуждает госпожа Басина.

ПРЕМИУМ ТОЖЕ ПАДАЕТ Светлана Московченко, руководитель отдела исследований петербургского офиса NF Group, говорит, что на рынке премиальной коттеджной недвижимости наблюдаются схожие процессы: ввиду изменяющейся экономической ситуации спрос на загородные дома класса люкс по сравнению с прошлым годом снизился, но фактор сезонности немного подогрел интерес покупателей к рынку летом. «Наибольшую активность проявляли те, кто пытался приобрести загородные дома на вторичном рынке с дисконтом у тех, кто в период неопределенности старался продать активы. Согласно статистике, если в начале года в категории от 100 млн рублей предлагалось 155 объектов, то на середину сентября их число превысило 250 домовладений. До конца года на загородном рынке будет отмечаться снижение активности покупателей из-за наступления традиционного несезона»,— делится госпожа Московченко.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, говорит: «В текущем году фактический спрос оказался на уровне 2019 года, притом, что объем предложения вырос на 11% в коттеджных поселках класса А и на 28% класса В. Также сильно выросло предложение на вторичном рынке в элитном сегменте на 43% и бизнес-классе на 73%. Стоимость элитных коттеджей увеличилась на 36%, до 89,6 млн рублей, а коттеджей бизнес-класса — на 3%, до 27,1 млн рублей, относительно такого же периода времени в прошлом году. Среди ярких тенденций можно отметить появление лотов, номинированных в иностранной валюте, так как таких предложений не встречалось на рынке уже десять лет».

Анатолий Нестеров, генеральный директор торговой сети «Технониколь», приводит статистику: рынок земельных участков под ИЖС показывает положительную динамику. «С января по сентябрь 2022 года Росреестр зафиксировал 53,6 тыс. сделок купли-продажи с участками под ИЖС и садоводство, в то время как за девять месяцев 2021 года было проведено 48,4 тыс. сделок (на 10,8% меньше, чем в этом году). То есть покупатели предпочитают строить дома, а не приобретать готовые. Отчасти это связано с тем, что запросы клиентов на совпадают с предложением на рынке. В частности, меньшей популярностью сейчас пользуются двухэтажные строения, а также дома с большим метражом. Смещение спроса в сторону частных домовладений подстегнула пандемия, а также рост цен на квартиры»,— говорит эксперт.

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент», при этом замечает, что стоимость земельных участков в коттеджных поселках под Петербургом в течение этого года выросла в среднем на 15%. «Цена загородных домов за этот же период, по нашим данным, увеличилась в пределах 10% в зависимости от класса. За год рынок пережил несколько неоднозначных периодов. Например, пик весеннего сезона пришелся в этом году на март, хотя традиционно он начинается в середине апреля — начале мая. Тогда покупатели на фоне сильных колебаний курса рубля предпочитали вкладывать свои средства в недвижимость, понимая, что этот сегмент будет расти при любом сценарии. Осенью был некоторый спад в связи с неуверенностью клиентов в необходимости приобретения загородных объектов именно сейчас. Это было характерно для конца сентября — начала октября. Но затем покупатели стали возвращаться. Правда, пока динамика продаж загородных объектов этой осенью по сравнению с аналогичным периодом прошлого года меньше на 10%»,— отмечает он.

Александр Кравцов, управляющий директор Fizika Development, падения на рыке, напротив, не заметил. «После пандемии COVID-19 загородный рынок переживает второе рождение. И этому не мешают ни текущая геополитическая обстановка, ни экономические санкции. Люди осознали, что наличие своего дома в пригороде, особенно подходящего для всесезонного проживания, это хороший вариант как для жизни семьи, так и удаленной работы. В отличие от городской жилой недвижимости, сезонность в загородном коттеджном строительстве наиболее заметна: пик покупок приходится с конца мая до середины июля»,— указывает эксперт.

Как говорит господин Карцев, требования к домам разнятся в зависимости от цели — для временного или постоянного проживания. «При покупке дома с целью постоянного проживания акцент делается на технологию строительства, эргономичность помещений, скорость возведения, инфраструктуру в районе и благоустройство в поселке, максимально централизованные сети. У таких клиентов меньше требований к земельному участку: площадь поменьше, где можно разместить парковку для автомобиля, зону барбекю, игровую площадку для детей и какое-либо небольшое ландшафтное озеленение. Обычно такие объекты приобретаются в 20–30 км от города, или в 30 минутах езды на машине до ближайшей станции метро. При выборе домов для временного проживания у клиентов более гибкие критерии к их доступности: они готовы ехать дальше и дольше от города. Делается акцент на количестве соток и площади дома. К самому дому меньше требований — как правило, интересует более экономичное строительство»,— рассуждает он.

По словам господина Кравцова, на массовом рынке по-прежнему популярными остаются домовладения комфорт- и бизнес-класса с собственной или прилегающей инфраструктурой и с ярко выраженной концепцией, в том числе — архитектурной. «Основные запросы жителей: локация в пределах часа езды до города, архитектурный проект и размер домовладения, огороженная территория, охрана, наличие инфраструктуры поблизости и парковка. В последнее время можно встретить запросы на бомбоубежище, но пока не слышал, чтобы кто-то из девелоперов, реализующих коттеджные посылки, всерьез предлагал такую опцию. Хотя некоторые небольшие компании предлагают свои услуги по созданию таких бункеров стоимостью от 15 млн рублей»,— рассказал господин Кравцов. ■