

ПРИГОРОД ЖДЕТ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

ИНТЕРЕС К ПРЕМИАЛЬНОМУ ЖИЛЬЮ ЗА ГОРОДОМ СТАБИЛЕН И НЕ ИМЕЕТ ТЕНДЕНЦИИ К СНИЖЕНИЮ, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ. В СВЕТЕ СОБЫТИЙ ПОСЛЕДНЕГО МЕСЯЦА ОН БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ, ПРОГНОЗИРУЮТ ОНИ. ЗАТО В РОСТЕ ЦЕН ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ — ЭТО БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ КАК ЗА СЧЕТ ИЗМЕНЕНИЯ СООТНОШЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТАК И В СВЯЗИ С УВЕЛИЧЕНИЕМ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОТДЕЛКИ ДОРОГИХ ДОМОВ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

В элитном загородном сегменте весь предыдущий год наблюдался рост. Продано было на 17% больше объектов, чем в 2020-м, а цена лота была на 30% выше, делится аналитическими данными генеральный директор «МК-Элит» Петр Войчинский.

Спрос на премиальные дома в Петербурге стабилен и в нынешнем году. Среднемесячное количество покупательских запросов на 5,07% выше, чем в 2021-м. При этом, замечает руководитель проекта «Загородное обозрение. Салон загородной недвижимости» Белла Малышева, в феврале текущего года спрос на такие объекты оказался на 16,21% выше, чем в феврале 2021-го.

В марте отмечено небольшое смещение в пользу более дорогих домов. В частности, рассказывает эксперт «Циан.Аналитики» Виктория Кирихина, в январе 2022 года на бюджет от 100 млн рублей приходилось 13% спроса, в марте — 16%. «То есть недвижимость по-прежнему является защитным инвестиционным активом в условиях нестабильной ситуации в экономике и высокой волатильности курса рубля», — подчеркивает она.

В Bescar Asset Management, напротив, констатируют снижение спроса на дорогие объекты бизнес- и элитного класса за последний месяц. «Коллеги говорят, что звонков не было вообще. Думаю, это можно объяснить тем, что люди, которые покупают такую недвижимость, либо уехали в отпуск, либо не хранили деньги в рублях. Кроме того, некоторые покупатели решили временно „придержать“ средства», — предполагает вице-президент компании Катерина Соболева.

СПРОС ПРОСЕЛ По данным «Циан.Аналитики», и правда, с 24 февраля относительно предыдущей недели потенциальный спрос просел примерно на 20%. Однако через неделю активность по поиску домов в Санкт-Петербурге стала увеличиваться, и сейчас она на 15% выше, чем в середине февраля. Относительно периода падения в конце февраля — прирост почти в полтора раза. То есть фактически так же, как и на рынке купли-продажи квартир, покупатели на несколько дней взяли паузу, а после снова вернулись к вопросу покупки дома, объясняет Виктория Кирихина.

Объем загородной элитной недвижимости в Петербурге в свободном предложении за квартал практически не изменился: доступно около 200 домов. «Средняя стоимость дома — 127,9 млн рублей, что на 2% ниже, чем кварталом ранее (130,6 млн рублей). Средняя площадь 441 кв. м против 456 кв. м кварталом ранее. Кардинально структура спроса по площади не меняется. Незначительно увеличился спрос на просторные дома от 250 кв. м — с 37% до 39%», — отмечает Виктория Кирихина.

По данным Беллы Малышевой, в начале апреля в Петербурге экспонируется 229 частных домов стоимостью выше 50 млн рублей (в Ленобласти — 449). Средняя площадь в этом ценовом сегменте составляет 466 кв. м. При этом разброс по площадям очень велик. Так, в этом бюджете можно найти объекты площадью 120 кв. м и более 2 тыс. кв. м.

В целом можно говорить о тренде на сокращение площадей, а вернее, их оптимизации, уверен Евгений Кецман, генеральный директор DSK group company. Особенно это касается объектов современного домостроения, построенных после 2010 года. Средняя площадь земельных участков для объектов стоимостью свыше 50 млн рублей составляет почти 22 сотки. «Это тоже можно назвать изменением, так как раньше клиенты стремились даже на маленьких участках построить максимальное количество метров, а теперь, наоборот, участки и приватная территория растут, а жилая площадь сокращается», — рассуждает он.

Основной объем премиальных объектов представлен в Курортном районе города, говорит госпожа Малышева. На эту локацию приходится почти 92% всего предложения стоимостью выше 50 млн рублей, а именно 210 объектов. «Внутри Курортного района стоит выделить локацию от Солнечного до Зеленогорска, где продается 59 объектов стоимостью от 50 до 450 млн рублей», — замечает она. Статистика «Циан.Аналитики» за последний квартал также показывает, что основные направления расположения премиального загородного жилья не изменились. Наибольший объем предложения — по Приморскому, Выборгскому, Московскому шоссе и ЗСД.

КИРПИЧНОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ «Если говорить про типы материалов, используемых при строительстве дорогих домов, здесь преобладает кирпич. Почти 52% объектов стоимостью свыше 50 млн рублей построены из него», — продолжает Евгений Кецман. «Достаточно часто в этом сегменте встречаются деревянные дома (13%) и газобетонные (11%)».

Данные «Циан.Аналитики» говорят о том же. В первом квартале 2022 года основной объем премиального предложения за городом представлен строениями из кирпича — 60%, из дерева — 15%, газобетонного блока — 14%. Самые дорогие — монолитные дома (149 млн), дома из дерева (136 млн в среднем), потом — кирпичные (129 млн). «Кирпич — наиболее экологичный и термостойкий материал, который как никакой другой подходит для нашего климата», — считает руководитель отдела продаж загородной недвижимости объединения «Строительный трест» Антон Гаринов. По мнению гендиректора «МК-Элит», конструктив (дерево или кирпич) вообще не важен. «Этот фактор

уходит на второй-третий план. Важнее — расстояние, доступность, безопасность, ближайшее окружение», — уверяет Петр Войчинский. Антон Гаринов приводит в качестве примера коттеджный поселок бизнес-класса «Сад времени», который компания «Строительный трест» возводит вокруг пруда Бауш вблизи Петергофа. «В данном проекте предусмотрена возможность покупки как земельного участка с уже готовым коттеджем, так и с возможностью строительства коттеджа по одному из наших проектов. В таком случае у клиента есть возможность внести в проект корректировки с учетом индивидуальных пожеланий и добавить дополнительные опции», — говорит он. Несмотря на повышение стоимости строительных материалов, замечает господин Гаринов, объем продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест» в прошлом году увеличился в два раза и подтвердил трехлетний тренд на активизацию спроса в этом направлении.

ЗАМЕТНЫЙ РОСТ Рост цен на строительные материалы сейчас особенно заметен. Интересно, считает Евгений Кецман, что он влияет на рынок по-разному: где-то люди отказываются от проекта, а где-то, наоборот, требуют закупать строительные материалы даже по проектам, которые не до конца согласованы.

«Довольно ярко обстановку характеризует ситуация с газобетоном, который прошлой весной стоил около 4 тыс. рублей за куб, а сейчас подорожал до 10 тыс. рублей за тот же объем. Также рост подпитывался искусственным дефицитом, так как производители не давали объема. Думаю, что в ближайшее время за куб придется платить порядка 12 тыс. рублей. Стоимость железобетона за тот же период выросла на 10–15% в зависимости от завода. Сейчас мы прогнозируем стабилизацию цен из-за запрета на вывоз», — иллюстрирует гендиректор DSK group company. Общий рост цен на стройматериалы привел к тому, что сметы выросли процентов на 20, добавляет он, и компания старается оптимизировать стоимость за счет снижения объемов использования наиболее сильно подорожавших материалов.

Белла Малышева приводит обобщенные данные по стоимости домов, которые находятся в черте Санкт-Петербурга: за год — с марта прошлого года по март 2022 года — она выросла на 6,4% или на 1,9 млн рублей. «Сегодня средняя стоимость дома составляет 32,2 млн рублей. При этом только за первый квартал 2022 года средний ценник вырос на 2,9% или на 928 тыс. рублей», — говорит собеседник ВГ.

Что будет теперь — неизвестно, констатирует Петр Войчинский: «Возможно, часть граждан, вынужденных из-за санкций осесть на родине, предпочтут загород-

СТРУКТУРА СПРОСА ПО СТОИМОСТИ ДОМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2022 ГОДУ

ЦЕНА, МЛН РУБ.	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
ДО 100	87%	86%	84%
100-200	6%	7%	7%
200-300	2%	2%	3%
300-400	4%	4%	5%
400-500	1%	0%	1%
ОТ 500	1%	1%	0%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

СТРУКТУРА СПРОСА ПО ПЛОЩАДИ ЗАГОРОДНОГО ДОМА ПРЕМИУМ-КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2022 ГОДУ

ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
<50	4%	4%	3%
50-100	17%	18%	19%
100-150	16%	17%	17%
150-200	14%	13%	12%
200-250	12%	11%	11%
250-300	8%	8%	7%
300-350	5%	5%	4%
350-400	6%	6%	7%
400-450	3%	4%	3%
450-500	4%	4%	4%
>500	11%	12%	13%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

ный вариант. Это создаст дополнительный спрос, а новое предложение ограничено».

Так же рассуждает Катерина Соболева: «Возможно, в ближайшее время люди захотят уехать из больших городов за город, соответственно, спрос и цены на рынке аренды вырастут. А вслед за ними вверх пойдет и рынок продажи».

Однако появление новых типов покупателей в этом сегменте, по мнению вице-президента Bescar Asset Management, не связано с событиями последнего месяца. В качестве аргумента она приводит открытие продаж в загородном апартамент-комплексе «Vereg. Курортный» в конце прошлого года. «Естественное, инвесторы обратили внимание на этот проект. Но это не связано с проведением специальной военной операции», — подчеркивает госпожа Соболева. — При этом в других сегментах такая тенденция наблюдалась. Люди, которые не задумывались о покупке недвижимости до февральских новостей, начали искать способы сохранения капитала. Многие пытались вложить даже 100 тыс. рублей, искали паркинги и любые квартиры с минимальным первоначальным взносом и возможностью взять ипотеку с господдержкой».

В целом нынешняя ситуация приведет к росту объемов частного строительства в премиальном сегменте, уверен Евгений Кецман: состоятельные россияне вынужденно будут тратить деньги внутри страны; еще одним трендом можно назвать то, что люди будут более здраво подходить к площадям. ■