

КОТТЕДЖНОЕ ИСТОЩЕНИЕ

КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАМЕДЛИЛИСЬ — РЕДКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ РЕШАЮТСЯ ВЫВОДИТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, А ЭТО ВЕДЕТ К СОКРАЩЕНИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ. ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИУМ-СЕКТОРА СМЕСТИЛСЯ В СТОРОНУ ПРАКТИЧНЫХ РЕШЕНИЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Вычурные требования встречаются относительно редко, а запрос на функциональность действительно стал трендом. Причем в это понятие включается и местоположение объекта, и наличие инфраструктуры.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в начале апреля текущего года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находилось 24 проекта элитных коттеджных поселков. Объем рынка поселков этого класса составляет 700 штук, а объем предложения — 400 единиц (доля непроданных объектов равна 58%). По сравнению с первым кварталом 2015 года объем предложения элитных коттеджных поселков увеличился на 9,1% от количества проектов и уменьшился на 12,1% от количества объектов.

Доля коттеджных поселков, принадлежащих к классу «элита», составляет 16% от общего количества проектов с предложением домовладений. «Однако если учитывать весь объем коттеджных поселков и проектов, где предлагаются участки без подряда, то их доля составляет лишь 7%. С начала текущего года в продажу вышел только один новый проект с коттеджами стоимостью от 38 до 47 млн рублей — это шале-парк Superbia от компании АСК OD-Familia», — говорит Евгения Литвинова, руководитель проекта консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По ее словам, если рассматривать спрос на элитные коттеджи на загородном рынке, то за первый квартал 2016 года этот показатель вырос на 22,2% (в сравнении с четвертым кварталом 2015 года), а по сравнению с прошлым периодом продажи снизились на 21,5%.

По данным Knight Frank St. Petersburg, на конец первого квартала 2016 года на рынке коттеджных поселков класса А на продажу предлагалось 217 домовладений. Данный показатель уменьшился по сравнению с наблюдаемым в конце 2015 года на 4% за счет отсутствия нового предложения и сохранения стабильного спроса. Наибольшее сокращение предложения коттеджей класса А произошло в Выборгском районе, где сегодня можно приобрести на 26% объектов меньше, чем год назад.

Активность покупателей на элитном рынке стабильна. В течение первого квартала 2016 года было продано десять коттеджей класса А, что является хорошим показателем для загородного рынка данного класса. На фоне сокращающегося предложения объем продаж снизился на 33% по сравнению с прошлым кварталом. Типичным объектом покупки в первом квартале 2016 года стал коттедж площадью 400 кв. м на 30 сотках средней стоимостью 70 млн рублей.

По сравнению с четвертым кварталом 2015 года покупательская активность в

коттеджных поселках класса В значительно возросла, и количество проданных коттеджей увеличилось в 2,5 раза, составив 23 домовладения. Основная доля продаж пришлась на домовладения средней площадью 270 кв. м на 20 сотках стоимостью 20,5 млн рублей.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Традиционно в весенний период отмечается активизация девелоперов на рынке загородного домостроения. В первом квартале 2016 года данная тенденция отмечена в поселках класса В, где в продажу вышло два новых проекта, совокупное предложение в которых составляет 15 коттеджей. В сочетании с активизацией спроса низкий прирост предложения привел к снижению на 2% числа предлагаемых на продажу домовладений».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что темпы реализации загородных домов в премиальном сегменте остаются стабильными и составляют в среднем по рынку полтора лота в квартал. «С учетом того, что новых проектов в ближайшее время не заявлено, до конца текущего года можно ожидать дефицита готового предложения для постоянного проживания — домовладений в ценовом сегменте от 60 до 150 млн рублей в непосредственной близости от города», — полагает она.

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», также считает, что все же прирост предложения остается на достаточно низком уровне и в будущем может привести к дефициту качественных проектов: «В отдельных районах, таких как Выборгский, Петродворцовый, Курортный, объем предложения в премиум-сегменте по сравнению с 2015 годом уже снизился на 15–20%».

ТРЕНДЫ На сегодняшний день основной тенденцией этого рыночного сегмента является повышение средней стоимости квадратного метра. Так, средняя стоимость домовладения в элитном коттеджном поселке, по данным «Петербургской недвижимости», составляет около 64 млн рублей, а средняя цена квадратного метра с участком земли равняется 182,2 тыс. рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года этот показатель повысился на 9%. Стоит отметить, что самая высокая средняя стоимость квадратного метра коттеджа представлена в Курортном районе Петербурга — 232,8 тыс. рублей за квадратный метр.

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», при этом отмечает, что в среднем на рынке в премиальном сегменте сейчас востребованы коттеджи площадью 400–700 кв. м на 30–100 сотках средней стоимостью 70 млн рублей. В бизнес-классе — коттеджи 200–300 кв. м на 15–20 сотках стоимостью 15–20,5 млн

рублей. Интерес сконцентрирован на удаленных от Петербурга территориях Всеволожского, Выборгского и Приозерского районов.

«Стоит отметить появление на рынке так называемых клиентов вторичного рынка. То есть это люди, которые приобрели свою первую загородную недвижимость 10–15 лет назад, вкусили все прелести загородной жизни и сейчас хотят переехать в более комфортное загородное жилье в знакомой локации. Для таких клиентов основными критериями выбора являются продуманная концепция, качество исполнения и высокий комфорт проживания», — говорит господин Вересов.

Елизавета Конвей считает, что для покупателей подобной загородной недвижимости все большую ценность приобретает время, поэтому наибольшим спросом пользуются объекты для постоянного проживания с хорошей транспортной доступностью. «Это сегмент загородного домостроения, реализуемый в формате коттеджных поселков в живописных пригородах не далее 20 км от Петербурга», — полагает госпожа Конвей.

ЛОКАЦИИ «Основное предложение коттеджных поселков сконцентрировано во Всеволожском районе Ленинградской области — это примерно 46% от количества поселков. Однако в Курортном районе Петербурга сосредоточено основное количество объектов загородной элитной недвижимости. Так, объем предложения в этой локации равен 33% от всего рынка загородной элитной недвижимости Петербурга и Ленинградской области», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Объем рынка элитных коттеджных поселков Курортного района составляет 100 единиц, а объем предложения — 80, при этом доля непроданных объектов — 72%. Средняя стоимость квадратного метра коттеджа с участком земли в Курортном районе составляет около 232,8 тыс. рублей за квадратный метр (повысилась на 9% по сравнению с 2015 годом), а средняя стоимость домовладения превышает 105 млн рублей.

По мнению госпожи Трошевой, к числу наиболее интересных проектов на берегу Финского залива относится Terijoki Club от девелопера «Яхт-клуб Терийоки Инвест». «В рамках этого проекта покупателям представлены коттеджи стоимостью 100–181 млн рублей. Также стоит отметить ЖК «Курортный» от компании «Профинвест» — стоимость дома с участком там варьируется от 24,5 до 35 млн рублей. Коттеджный поселок «Репино бриз» от Knight Frank, расположенный на первой линии Финского залива, заканчивает реализацию домов, стоимость которых составляет от 77,9 до 82,5 млн рублей», — рассказала госпожа Трошева.

МОТИВЫ Нет на рынке и каких-то интересных предложений. Как полагают аналитики, это связано с тем, что спрос сейчас максимально рационален.

«Сегодня, когда предложение на загородном рынке настолько ограниченное, что выбирать не приходится, у покупателей преобладают не эмоциональные, а рациональные мотивы. По-настоящему оригинальные запросы могут появиться лет через пять-семь, когда загородный рынок активизируется. Сейчас оригинальность — это участки от 1 га, так как покупатели загородной недвижимости в настоящий момент тяготеют к рационализму. Оригинальность может проявляться и в наборе запрашиваемых характеристик, которые образуют несуществующее на сегодняшний день предложение. Так, например, некоторые клиенты хотят найти готовый каменный дом с отделкой на берегу залива, в сосновом лесу, в уединенном месте без соседей и по смешной цене», — отмечает госпожа Конвей.

Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», с коллегой солидарен: «За последнее время интересных предложений премиум-класса на рынке не появилось. Такие объекты требуют серьезных вложений, чтобы соответствовать заявленному уровню, при этом спрос на данный вид недвижимости не такой высокий в сравнении, например, с бизнес-классом. В целом покупатели очень взвешенно подходят к выбору загородной недвижимости и в первую очередь обращают внимание на качество дорог, наличие централизованных инженерных коммуникаций, социальных и коммерческих объектов внутри поселка, единую архитектурную стилистику поселка, а также общую динамику строительства поселка».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешковой» Сергей Богоутдинов при этом отмечает, что в отличие от городской квартиры загородный дом не является предметом первой необходимости, поэтому спрос на такое жилье в сложную экономическую ситуацию страдает больше.

«В последнее время на рынке элитной недвижимости наметились две ключевые тенденции. Первая — сохранение больших площадей домов со всеми атрибутами жилья премиум-класса (придомовая территория с ландшафтным дизайном, бассейн и бильярд в доме, широкие террасы и балконы, охрана). Вторая тенденция — проекты становятся все более качественными, хорошо продуманными, с интересными архитектурными и планировочными решениями. Требования у покупателей со временем, безусловно, только растут. Люди все больше узнают уровень жизни на Западе и стремятся выбрать лучшее», — говорит господин Богоутдинов. ■