

«ВТОРИЧНОЕ» ВОЗРОЖДЕНИЕ

К КОНЦУ ПРОШЛОГО ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА ВОШЕЛ В ФАЗУ СТАГНАЦИИ: АКТИВНОСТЬ СНИЗИЛАСЬ КАК СО СТОРОНЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ТАК И СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. НА ФОНЕ ТАКОЙ ПАССИВНОСТИ СТРОИТЕЛЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ДОЛЯ «ВТОРИЧКИ» НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛА В ДВА РАЗА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В 2016 году завершились продажи в проектах «Мои Пенаты», «Репино Бриз» и «Репинская усадьба». А вот в проектах Reliquede Famille и Terijoki Club, по данным Knight Frank St. Petersburg, продажи пока приостановлены. Новые крупные проекты не появляются на рынке уже в течение нескольких лет, в 2016 году на рынок элитного загородного жилья вышел только один проект — «Лакhta Парк». В результате доля «вторички» в предложении к концу года выросла в два раза. Увеличение предложения коснулось всех районов, но самым значительным оно было в Курортном и Приморском районах, где объем предложения на вторичном рынке, теперь больше, чем на первичном. Так, в общем объеме предложения в Приморском районе более половины (56%) занимают объекты на вторичном рынке, доля объектов класса А — всего 40%. В Курортном районе похожая ситуация — на долю вторичного рынка приходится 54% от объема предложения, на долю проектов в классе «элит» — 40%.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2016 года на рынке класса А в продаже находилось 209 коттеджей, что на 8% меньше, чем годом ранее. 42% свободных коттеджей предлагается в поселках компании Nonka, еще 40% — это лоты в проектах Liikola Club, Osko-Village и новом проекте «Лакhta Парк».

Руководитель аналитического центра ГК «Доверие» Дмитрий Крутов подсчитал, что по итогам 2016 года всего в продаже находится более 500 премиальных коттеджей (класса А), в основном в Приморском и Курортном районах.

Большинство лотов ориентировано на сотрудников нефтегазовых компаний, которые предположительно вместе с переездом в Петербург будут заинтересованы и в обеспечении загородным жильем вблизи строящегося «Лакhta-центра». Однако на текущем этапе ставка на «нефтяников» себя не оправдывает: несмотря на уже состоявшийся переезд значительных мощностей в Петербург, часть менеджмента еще находится в Москве и пока присматривается к основному жилью в городской черте. О загородной недвижимости они, по всей видимости, задумаются уже после того, как окончательно обоснуются в городе на Неве. Таким образом, небольшой отложенный спрос в перспективе еще может оказать на рынок свое влияние.

«Причин столько резкого увеличения количества предложений на вторичном рынке несколько. Во-первых, надежда на сотрудников «окологазпромовских» структур. Во-вторых, на решение собственников влияет активное развитие рынка апартаментов массового спроса в традиционно элитных локациях. Застройка районов, где традиционно наблюдался дефицит предложений, лишает элитную загородную недвижимость такого важного качества, как эксклюзивность», — по-



В ПОДОБНЫХ ОСОБНЯКАХ «СТИРАЕТСЯ ГРАНИЦА МЕЖДУ СЕЗОННЫМ И ПОСТОЯННЫМ ПРОЖИВАНИЕМ»

ясняет Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

«Стоит отдельно отметить, что экспозиция уже представленных на рынке лотов остается весьма продолжительной, и тенденций к сокращению пока не предвидится. Тем не менее продажи в известных проектах постепенно закрываются. Полностью распроданы коттеджи в поселках «Репино Бриз», «Репинская усадьба», «Мои Пенаты», «Особый статус», «Еловая аллея», на завершающей стадии продажи в таких проектах, как «Альпино», «Небо», «Бельведер», Nevo», — говорит господин Крутов.

Татьяна Новикова, руководитель департамента элитной загородной недвижимости компании Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, считает, что ввод ЗСД положительно влияет на конъюнктуру загородного рынка. «Стирается граница между сезонным и постоянным проживанием в Курортном и Выборгском районах. Конечно, ЗСД в ближайшей перспективе не окажет существенного влияния на цены, но, безусловно, положительно повлияет на привлекательность недвижимости, расположенной недалеко от развязок», — полагает эксперт.

Некоторое время назад ротация из Всеволожского района в Курортный была достаточно частым явлением. В последнее время запросы на продажу особняков имеют однофазный характер, не предполагающий дальнейшего поиска другого дома или переезда в другой район. Также продолжается тенденция смены места

жительства собственников элитных загородных коттеджей и переезда за границу, говорит госпожа Немченко.

По ее подсчетам, по итогам 2016 года суммарно на загородном рынке было продано 129 коттеджей классов А и В, из них лишь 25% приходится на элитные коттеджи. По сравнению с 2015 годом предпочтения покупателей не изменились. Анализ заключенных сделок показывает, что в классе А основным спросом пользовались готовые коттеджи средней площадью 360 кв. м на участке в 23 сотки.

Сохраняющееся несоответствие предложения потребностям покупателей приводит к дефициту качественных объектов на рынке. «Подтверждением тому является распределение проданных лотов среди предлагаемых проектов. В 2016 году в классе А две трети продаж пришлось на шесть проектов. При этом на протяжении последних трех лет компания Nonka сохраняет лидирующие позиции и реализует наибольшее количество лотов на загородном премиальном рынке», — говорит госпожа Немченко.

По итогам 2016 года средняя цена предложения в классе А составила 58,5 млн рублей. По сравнению с 2015 годом показатель уменьшился на 20%. Данное изменение обусловлено изменением выборки — выбытием нескольких проектов с высокой стоимостью предложения. «Анализируя пообъектное изменение, нужно отметить, что заявленные цены в течение года не менялись, при этом девелоперы активно предлагали скидки. Сокращение

предложения в сочетании с готовностью застройщиков предоставлять скидки позволило сократить разрыв между двумя средними показателями — стоимостью предложения и стоимостью сделки — на 8%», — рассуждает госпожа Немченко.

«Можно прогнозировать, что отсутствие уверенности в экономической стабильности серьезно влияет на снижение интереса к загородному рынку. Активным спросом будут пользоваться участки без подряда в удачных локациях, и впоследствии построенные коттеджи смогут пополнять вторичный рынок загородного жилья и поддерживать существующий спрос на элитном рынке», — резюмирует госпожа Немченко.

Дмитрий Крутов говорит, что в 2017 году к выводу заявлено несколько небольших клубных проектов с ограниченным количеством домовладений.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», рассказал, что в России в последнее время наиболее популярными предпочтениями покупателей премиального малоэтажного жилья являются ландшафтный дизайн придомовой территории, элитные отделочные материалы в сочетании с уникальным дизайнерским ремонтом, обустройство каминных комнат или бассейнов при наличии необходимых архитектурных решений.

Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», говорит, что сегодня большинство покупателей элитного сегмента предпочитает строить коттеджи площадью от 250 до 350 кв. м. «Эта площадь позволяет функционально спланировать и в будущем максимально эффективно использовать каждое помещение. Практически все покупатели закладывают в планировку будущего дома большую кухню-гостиную, кабинет, большое количество спален, достаточное для размещения друзей и родственников, теплый гараж, в котором также можно разместить всю садовую утварь. Также обязательным условием становится наличие больших гаражных, технических и хозяйственно-бытовых помещений», — перечисляет эксперт.

По его мнению, за последнее время интересных и качественных 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 клиенты 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, а также общую динамику строительства поселка», — рассказал господин Гаринов. ■