

ЗАВЫШЕННЫЕ МАЛОЭТАЖНЫЕ ОЖИДАНИЯ

В 2019 ГОДУ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЗАФИКСИРОВАНО 5,3 ТЫС. СДЕЛОК, ЧТО НА 0,6% ВЫШЕ УРОВНЯ 2018 ГОДА. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОЖИВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ, ЧТО СВЯЗАНО С ПРИХОДОМ СЮДА КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». За четвертый квартал 2019 года в продажу вышло девять новых коттеджных поселков (и две новые очереди в уже строящихся) — это 1,2 тыс. лотов. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года объем пополнения рынка вырос более чем на 50%, относительно третьего квартала 2019 года показатель также демонстрирует прирост (+22%).

На конец 2019 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в открытой продаже находится 356 коттеджных поселков (и 64 дополнительные очереди существующих поселков), а также 27 проектов с таунхаусами (плюс десять очередей в уже существующих проектах). Относительно аналогичного периода 2018 года количество проектов коттеджных поселков увеличилось на 9% (фактически — на 29 штук), проектов с таунхаусами — снизилось на 7% (фактически — на два проекта).

Объем рынка коттеджей составил 43,4 тыс. штук, показатель увеличился к аналогичному периоду 2018 года на 13% (за квартал рост составил 4%). Основной прирост фиксируется за счет старта продаж ряда массивов с участками без обязательного подряда в разных районах области.

В сегменте таунхаусов практически нет пополнения. За четвертый квартал 2019 года на рынок таунхаусов в продажу вышла единственная очередь реализуемого проекта общим количеством 150 лотов («Вартемяги парк 4»).

РАВНОМЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ Как отмечают в «Петербургской недвижимости», основной объем сделок на рынке равномерно распределен между группами «100–300 тыс. рублей за сотку» (47%) и «до 100 тыс. рублей за сотку» (46%), совокупно занимая 93% объема сделок в сегменте. В сегменте «100–300 тыс. рублей за сотку» объем реализации оказался на 4% выше к уровню 2018 года, всего продано около 2,2 тыс. лотов. Наибольший прирост объема сделок был на лоты с самой низкой ценой предложения «до 100 тыс. рублей за сотку»: он составил 12%, реализовано свыше 2,1 тыс. лотов

Самое дорогое предложение «от 500 тыс. рублей за сотку» в 2019 году показало прирост в сделках в два раза, од-

нако этот сегмент по-прежнему занимает минимальную долю 1% и ограничивается десятками сделок. Сегмент предложения «300–500 тыс. рублей за сотку» продемонстрировал относительно стабильный уровень сделок: около 300 штук, к 2018 году зафиксировано небольшое снижение (падение на 4%), отмечают маркетологи КЦ «Петербургская недвижимость».

С ними не соглашаются аналитики Knight Frank St. Petersburg. «По итогам 2019 года на загородном рынке было реализовано 136 земельных участков в 21 поселке, предлагающем наделы без обязательного подряда и ценой сотки от 400 тыс. рублей. Увеличение показателя по сравнению с 2018 годом составило 37%. Наибольшей популярностью пользовались приближенные локации Выборгского района (Ленинское, Роцино), а также отдельные локации Петродворцового района», — говорят в компании.

По данным «Петербургской недвижимости», средняя цена квадратного метра и средняя стоимость таунхаусов в Петербурге составляла 105,3 тыс. рублей за квадратный метр. Средняя стоимость таунхауса составляла 25,7 млн рублей, средняя площадь — 230 кв. м. В Петербурге представлено всего десять проектов, при этом ряд проектов — уже сданные объекты. В Ленобласти цена таунхаусов составляет в среднем 50,7 тыс. рублей за квадратный метр, средняя стоимость таунхауса в Ленобласти выросла с 5,3 до 5,8 млн рублей.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group), замечает, что активность спроса в последнем квартале года традиционно ниже более теплых периодов года (падение на 20%). При этом в сравнении с четвертым кварталом 2018 года отмечается небольшой прирост показателя (+7%). Совокупно за 2019 года зафиксировано 5,3 тыс. сделок (на уровне 2018 года +0,6%). В целом показатель демонстрирует стабильный уровень последние три года.

В структуре продаж за 2019 год традиционно высока доля сделок по участкам без подряда: участки без подряда — 88,4% (к 2018 году рост 5,6 п. п.), коттеджи/участки с подрядом — 5,3% (к 2018 году рост 0,7 п. п.), таунхаусы — 6,4% (к 2018 году падение на 6,3 п. п.).

По словам госпожи Трошевой, топ-5 компаний с максимальным объемом сде-

лок за 2019 год сохранился без изменений: «Петербургские просторы», УК «Северная долина», «Максимум Life Девелопмент», ГК «Факт» и «Пулэкспресс». Средний бюджет сделок топ-5 компаний по спросу на участки находился в диапазоне 0,87–2,45 млн рублей. Для сравнения, в 2018 году он составлял 0,7–2,11 млн рублей.

В отличие от 2018 года, проекты южного направления показали более высокий уровень сделок (52%), чем северного (48%). При этом на южном направлении чаще всего приобретались проекты ценовой группы «до 100 тыс. рублей за сотку» (62% сделок), в северном направлении — традиционно основной спрос приходится на проекты ценовой группы «100–300 тыс. рублей за сотку» (59%). Наиболее популярными районами сделок в прошлом году были Ломоносовский (47% сделок на юге, 24% сделок по рынку) и Всеволожский (54% сделок на севере, 26% сделок по рынку).

В формате участков с обязательным подрядом коттеджей зафиксирован небольшой прирост числа сделок (+15% к аналогичному периоду прошлого года). Основной объем сделок приходится на ограниченное количество проектов классов эконом и комфорт в зоне постоянного проживания. В основном домовладения приобретают во Всеволожском (44% сделок по сегменту), Ломоносовском (20%), Тосненском и Выборгском районах (по 9% в сегменте).

Средний бюджет сделок в проектах составляет: для эконом-класса — около 4,4 млн рублей, за год падение на 2% (на севере — 4,3 млн, на юге — 4,6 млн); в классе комфорт — около 7,5 млн рублей, за год падение на 4% (на севере — 7,2 млн, на юге — 7,6 млн).

«В целом же спрос на готовые и строящиеся коттеджи сохраняется на крайне низком уровне: общее количество не превышает трех сотен сделок, что заметно ниже объемов продаж домовладений в более ранние периоды развития рынка (например, в 2014–2015 годах было 400–550 сделок)», — рассказала госпожа Трошева.

На фоне текущей активности спроса со стороны покупателей, а также учитывая динамику прошлых лет, КЦ «Петербургская недвижимость» ожидает достижение объема спроса на уровне 5–5,3 тыс. при

сохранении стабильного положения рынка (в отсутствие резко негативных внешних изменений).

ЭЛИТНЫЙ РОСТ Как замечают в Knight Frank St. Petersburg, по сравнению с итогами 2018 года количество поселков, представленных на рынке в классе А, увеличилось на 7%, за счет выхода в продажу премиального объекта «Лесная деревня», который представлен в рамках проекта «Образ жизни». Кроме того, был повышен класс у проекта «Ламбери». За счет данных изменений свободное предложение в классе А увеличилось на 19%. В классе В отмечена обратная тенденция — уменьшение количества поселков за счет завершения продаж в нескольких проектах, несмотря на выход в продажу двух новых поселков. Таким образом, в совокупности с высоким спросом предложение уменьшилось по сравнению с 2018 года на 28%.

«На вторичном рынке отмечается сокращение предложения коттеджей. Так, по сравнению с итогами 2018 года качественных коттеджей, расположенных в премиальных локациях, стало меньше на 32%. При этом средняя стоимость предложения увеличилась на 8%. Данное обстоятельство обусловлено изменением в структуре предложения, где доля объектов стоимостью 40–60 млн рублей уменьшилась на 9 п. п., при этом увеличилась доля объектов стоимостью 61–100 млн рублей и более 300 млн рублей (на 11 и 2 п. п. соответственно)», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Итоги продаж 2019 года на рынке коттеджных поселков элитного класса сопоставимы с показателями предшествующего периода, в сумме было реализовано 127 коттеджей высокого ценового класса, что на 6% больше, чем в 2018 году. Наиболее высокий прирост продаж отмечен в классе А (увеличение показателя на 52%), что произошло за счет активного спроса в нескольких проектах, в частности, в новых проектах, пополнивших сегмент в 2019 году. В классе В было реализовано 92 лота, что на пять коттеджей меньше, чем в 2018 году.

По итогам 2019 года на загородном рынке высокого класса отмечена тенденция снижения среднего бюджета покупки. Так, данный показатель в классе А составил около 41 млн рублей, что на 13% меньше, чем в 2018 году. Средний бюд-

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОТТЕДЖЕЙ/УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ НА КОНЕЦ 2019 ГОДА (ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ)

КЛАСС	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА, ТЫС. РУБ.						СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.					
	IV КВ. 2018 Г.	I КВ. 2019 Г.	II КВ. 2019 Г.	III КВ. 2019 Г.	IV КВ. 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %	IV КВ. 2018 Г.	I КВ. 2019 Г.	II КВ. 2019 Г.	III КВ. 2019 Г.	IV КВ. 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %
ЭКОНОМ	36,2	36,6	37,1	36,2	36,3	0,2	4,5	4,7	4,7	4,7	4,7	6,2
КОМФОРТ	51,6	52,2	51,3	51,6	52	0,8	8,6	8,9	8,9	8,9	8,8	1,6
БИЗНЕС	86,1	86,6	83,4	96,9	89,9	4,4	20,4	19,8	19,8	19,2	19,4	-5,2
ЭЛИТА	170,5	171,9	162,3	161,8	159,6	-6,3	61,2	63,3	61	61,9	59,9	-2,2

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»