

## Загородные поселки

### *Общее по рынку*

По данным на октябрь 2008 года можно сделать вывод, что финансовый кризис пока не отразился в полной мере на рынке загородной жилой недвижимости. Необходимость существенных вложений на начальной стадии, с учётом текущих сложностей с финансированием, приведет к уменьшению количества новых проектов. По текущим проектам, где основная часть вложений уже осуществлена, работы продолжатся, однако, даже по ним риск заморозки на неопределенное время остается. Уменьшению темпов роста спроса частично будет способствовать сворачивание банками загородной ипотеки, на которую начинали делать ставку в этом году уже многие застройщики, а также уменьшение доходов населения и общая нестабильность финансовой системы.

Тем не менее, в 3 кв. 2008 года кризис отразился на динамике продаж, в сторону снижения темпов, что совпало с сезонным уменьшением спроса и спровоцировало появление скидок и специальных предложений почти во всех проектах.

Следует отметить, что покупатели загородной недвижимости становятся всё более требовательными к концепции поселков, а также к качественному её воплощению. Требования покупателей, а также общий рост количества поселков способствуют увеличению конкуренции между застройщиками. Что во многом является причиной смены концепции уже после выведения проекта на рынок, вплоть до названия проекта, из-за несоответствия характеристик спроса и предложения, а также недостаточной глубины проработки проекта и нехватки опыта у некоторых компаний.

*( В качестве примера можно привести поселок ООО «Внешстройпроект» - «Дом у озера» (бывшее «Благодатное») – первоначально застройщик предлагал участки с подрядом от 17 до 50 соток, теперь же в продаже вариант с участками меньшей площади - от 10 до 17 соток.)*

### *Основные показатели 3 кв. 2008 года*

В 3 квартале продажи открылись в 28 поселках, ещё о 8 проектах было заявлено. Таким образом, на данный момент на рынке открыты продажи в 171 коттеджном поселке (увеличение на 15%) и проектируется 43 поселка (на 22% больше чем во 2 квартале), то есть на той или иной стадии реализации на рынке находятся 214 коттеджных поселков, что на 17% больше, чем в предыдущем квартале. Общее количество домов в продаже увеличилось только на 6%. На 7% увеличилась доля поселков для постоянного проживания, а количество возросло с 47 до 67 поселков. Однако если рассматривать количество домов в поселках для постоянного проживания, то цифра будет меньше – для постоянного проживания пригодны 4566 домов (37%), тогда как для дачного предназначены 7727 домов (62%). За 3 кв. 2008 года доля домов для постоянного проживания возросла на 2%. Всего же на рынке ведутся продажи около 12300

домов/участков в организованных коттеджных поселках, что на 7% больше чем в предыдущем квартале.

В лидерах по количеству проектов по-прежнему остаются северные районы Ленинградской области – Выборгский, Приозерский, Всеволожский, а также Курортный район Санкт-Петербурга, здесь сосредоточено 72% от всего объема предложения, хотя за 3 кв. 2008 года их доля в общем предложении коттеджных поселков снизилась на 4%, что объясняется растущей популярностью других направлений.

(Приведенное разделение на северное, южное и восточное направления является общепринятым и наиболее удобным, хотя формально часть Всеволожского района находится к востоку от г. Санкт-Петербург. Но под восточным направлением понимают более удаленные от города районы.)

За 3 кв. 2008 года доля поселков к югу от Санкт-Петербурга увеличилась и составила 21-22% от общего предложения по сравнению с 19-20% в предыдущем квартале.

Также появляются новые проекты в восточном направлении, пока их доля остается на уровне 2 кв. 2008 года – около 2% от общего количества.

Следует отметить, что северное направление лидирует не только по количеству реализуемых проектов, но и по общему числу строящихся домов.

Самым многочисленным является бизнес-класс, хотя его доля уменьшилась с 48% до 47%. В целом соотношение количества поселков в разных классах по сравнению с предыдущим кварталом практически не изменилось. Доля объектов класса элит составляет 23% (не изменилась), несколько увеличилась доля поселков эконом-класса, таковых на рынке 30% (по сравнению с 29% в прошлом квартале).

В 3 кв. 2008 года рост цен на рынке загородного жилья в целом продолжился, но его темпы снизились. Наибольший рост цен наблюдался по-прежнему в сегментах эконом и элит (8% и 4% соответственно), в сегменте бизнес цены несколько упали (на 7%), что проявляется в виде сезонных скидок в некоторых проектах.

Также как и во 2 квартале 2008 года, наиболее «дорогими» остаются ближайшие северные районы г. Санкт-Петербург, а именно Приморский и Курортный, которые являются местом сосредоточения проектов элит-класса. Наиболее дешевые коттеджи располагаются в Волосовском и Тосненском районах.

### ***Вторичный рынок***

В 3 кв. 2008 года на вторичном рынке продолжили своё развитие следующие тенденции, имевшие место и во 2 квартале 2008 года: наибольшим спросом на вторичном рынке пользуются дома, построенные на землях ИЖС, на участках от 10 до 12 соток; наиболее предпочтительны участки, расположенные в 30-километровой зоне от г. Санкт-Петербург; так же как и на первичном рынке, Северное направление пользуется наибольшим спросом.

Наибольшее количество домов, предлагающихся в низком ценовом сегменте располагаются в Лужском и Волховском районах Ленинградской области. Наиболее дорогие предложение по-прежнему располагаются во Всеволожском районе Ленинградской области, а также в Выборгском районе области и Курортном районе Санкт-Петербурга.

Максимальный ценовой разброс в 3 кв. 2008 года также как и в предыдущем квартале наблюдается в Выборгском районе Ленинградской области, что во многом объясняется его размерами.

Всеволожский район лидирует по количеству объектов, выставленных на продажу, здесь расположена треть от всего объема предложения загородного вторичного рынка.

### **Выводы:**

Тенденции рынка, сформировавшиеся в конце 2007 – первой половине 2008 года продолжили своё развитие и в последнем 3 квартале:

- укрупнение проектов;
- увеличение числа проектов, предполагающих смешанный тип застройки (таун-хаусы и коттеджи, иногда малоэтажные дома), зачастую разных классов;
- выход на рынок жилья Санкт-Петербурга крупных московских компаний (Главстрой, Мосметрострой, Квартира.ру, ЗАО СК «РосСтрой»), что заставляет петербургские компании обратить своё внимание на рынок загородного жилья;
- выход на рынок крупных девелоперов, которые вкладывают часть своих средств в малоэтажную загородную недвижимость (ЛСР, ЛенСпецСМУ, Setl Group, Элис);
- выход на рынок компаний, для которых строительство загородной недвижимости не является профильным бизнесом;
- увеличение зоны охвата (развитие удаленных от города территорий);

Начинают формироваться новые тенденции:

- появление скидок во многих проектах (что, однако, пока не является полноценной тенденцией говорящей о массовом снижении цен);
- смена концепции уже после выведения проекта на рынок, вплоть до названия проекта. Что показывает формировании тенденции к более внимательному и обоснованному подходу к реализации загородных проектов.