ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ СТАЛО БЛИЖЕ К ДАЧНОМУ

В СЕНТЯБРЕ 2024 ГОДА, ПО ДАННЫМ ОБЛАСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РОСРЕЕСТРА, В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 2168 ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ. ПРИ ЭТОМ 1010 ДОМОВ ОТНОСЯТСЯ К ИЖС, А 1158 ДОМОВ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ ПОСТРОЕНЫ В САДОВОДСТВАХ. СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ДОМОВ ИЖС — 127,4 КВ. М, В САДОВОДСТВАХ — 123,6 КВ. М. В ПРОШЛОМ ГОДУ ДОМОВ ИЖС ВВОДИЛИ В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ В СНТ. И ПЛОЩАДЬ ОТЛИЧАЛАСЬ: 139,7 КВ. М — ИЖС, 107,6 КВ. М — ДОМА В САДОВОДСТВАХ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

По данным компании «МК Элит», за третий квартал в Ленобласти построили 6470 индивидуальных домов — на 8,6% больше, чем во втором квартале (5957), и на 13% меньше, чем в первом квартале (7434). Всего с января по сентябрь в Ленобласти построен 19 861 дом, более 2,5 млн кв. м. Это на 26% больше, чем в прошлом году (15 813 построек). И это более чем две трети от общего ввода жилья в регионе.

В Петербурге за три квартала построили около 2 млн кв. м, в основном — многоквартирные дома (доля ИЖС — не более 10%). В области — около 3,4 млн, из них 2,5 млн — частные дома и 0,9 млн — многоквартирные (МКД). В целом по региону за девять месяцев было построено 2,8 млн кв. м в МКД, 2,52 млн кв. м — частные дома. К концу года показатели, скорее всего, сравняются, прогнозируют аналитики.

На вторичном рынке самый ходовой товар — участки. По данным областного Росреестра, в первом квартале было зарегистрировано 18 022 договора купли-продажи участков со статусом ИЖС, СНТ, ЛПХ или ДНТ, во втором квартале — 26 898, а в третьем — 29 350. «За прошлый год — около 100 тыс. сделок, в этом году, скорее всего, будет на 10–12% больше»,— говорит гендиректор компании «МК Элит» Петр Войчинский.

Также растет интерес к покупке жилых домов на вторичном рынке. В первом квартале было зарегистрировано 6185 договоров купли-продажи, во втором — 7827, а в третьем — уже 9218. Частных домов в поселках и деревнях граждане покупают почти столько же, сколько квартир: по 2–3 тыс. сделок в месяц. «По площади дом, как правило, в полтора-два раза просторнее. Основной мотив — выгода: квартира площадью 41 кв. м в новостройке стоит в области 6,6 млн рублей, в Петербурге — 11 млн. А средняя стоимость индивидуального дома в Ленобласти, по данным „Авито“ или „Циана“, составляет 10–11 млн рублей»,— поясняет господин Войчинский.

Марина Шкурко, управляющий партнер Puzzle Realty отмечает, что строительный цикл на загородном рынке (в среднем) составляет от года до двух; сейчас владельцы и застройщики в основном ставят на учет дома, строительство которых было начато в прошлом и позапрошлом годах. По ее мнению, к наиболее интересным направлениям по-прежнему относятся Приозерское, Выборгское, Ломоносовское, Всеволожское направления. «Активно развивается то направление, где хорошо развита транспортная инфраструктура, легко въехать и выехать из города. Это относится к коттеджным поселкам и участкам как для постоянного проживания, так и для сезонного. Сложнее обстоит ситуация с Токсовским направлением в связи с неясностью в сроках при строительстве КАД-2»,— говорит госпожа Шкурко.

По ее данным, за последний год стоимость земельных участков в зависимости от направления увеличилась от 10 до 50%. Снижения стоимости не зафиксировано ни в одном поселке.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НА ОРГАНИЗОВАННУЮ ЗАСТРОЙКУ (КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ) ПРИХОДИТСЯ 15–20% РЫНКА

ОРГАНИЗОВАННАЯ ДОЛЯ

На организованную застройку (коттеджные поселки) приходится 15–20% рынка. В регионе идут продажи более чем в 320 коттеджных поселках. По данным консультантов (КЦ «Петербургская недвижимость»), за первое полугодие было продано около 5 тыс. лотов — это обычный уровень, в среднем за год загородные застройщики продают 10–11 тыс. лотов. Более 80% и в предложении, и в сделках — это участки без подряда. Готовые коттеджи или участки с подрядом составляют менее 10%. Предложение тоже сокращается: сейчас на рынке менее 13 тыс. лотов. Новые проекты девелоперы выводят очень аккуратно. Эксперты говорят, что многие застройщики старались угадать с проектами под льготную ипотеку (до 10 млн рублей за дом с участком), но ее отменили. Другие рассчитывали на сельскую ипотеку, однако по ней кончились лимиты. «В общем, это очень хорошо для загородного рынка, что доля ипотечных сделок на нем составляла не более 20–40% (в масс-маркете)»,— полагает господин Войчинский.

По данным компании «МК Элит», в самом популярном Всеволожском районе текущий уровень — около 500 тыс. рублей за сотку, в престижном Выборгском — более 540 тыс.; в элитном Курортном районе стоимость сотки за год выросла с 1 млн до 2,3 млн рублей. Средняя стоимость дома в коттеджном поселке составляет 19,5 млн рублей.

Сергей Станкевич, основатель бюро Stankevich. Design, обращает внимание, что в общем объеме строительства в РФ доля ИЖС в третьем квартале 2024 года составила 63%. Объем ввода по стране составил 27,7 млн кв. м. Из них самостоятельно введено населением 17,6 млн кв. м, а 10,1 млн кв. м построено девелоперами. «Во втором квартале 2024 года доля ИЖС была 72%, населением введено 17,4 млн кв. м. Если сравнивать год к году, то в третьем квартале 2023 года этот показатель составлял 64% от общих объемов строительства, по данным „Циана“»,— делится эксперт.

Господин Станкевич напоминает, что, по данным компании «Мир квартир», в третьем квартале 2024 года в Петербурге снижение средней стоимости загородного дома составило 7,4%, до 21,3 млн рублей, а в Ленинградской области — 0,1%. По его мнению, на рынке наблюдается рост интереса к домам, построенным профессиональными подрядчиками, строительными и девелоперскими компаниями.

«Это позволяет получить качественный результат и сократить сроки строительства, а также избежать перерасхода стройматериалов. Основные проблемы самостоятельного строительства — дефицит профессиональных строителей, отсутствие комплексного подхода и качественных проектов»,— полагает эксперт. По его мнению, несмотря на то, что самостоятельное строительство кажется на старте более дешевым, в процессе часто появляются различные проблемы: некачественное строительство, перерасход материалов, неграмотные технические и планировочные решения.

«Учитывая, что у самостоятельно возведенных домов редко бывает продуманная архитектура, спрос на такие дома на вторичном рынке не очень высок. Часто такие дома построены непрофессионально, и это также влечет за собой падение цены при перепродаже. При строительстве домов по готовым проектам строительных компаний, с привлечением архитектора, стоимость таких объектов со временем только увеличивается»,— рассуждает господин Станкевич.

СПРОС НА ПРЕМИУМ СОКРАЩАЕТСЯ

Валентина Ветрова, основатель агентства недвижимости Valley Estate, отмечает, что спрос на элитную загородную недвижимость под Петербургом в третьем квартале сократился на 15% по сравнению со вторым кварталом 2024 года. «В элитном сегменте в этом году предложение формируют проекты, вышедшие на рынок до начала 2024 года. Новых крупных коттеджных поселков в этом сегменте в нынешнем году заявлено не было. Всего в октябре в 25 поселках классов „бизнес“ и „элит“ под Петербургом девелоперы предлагали около 400 земельных участков стоимостью от 8 млн рублей. Поселки расположены в Выборгском, Приозерском, Всеволожском районах Ленобласти, а также рядом с Пушкинским районом Санкт-Петербурга. В структуре спроса наблюдается паритет по количеству обращений на земельные участки и готовые дома. В основном интерес сосредоточен на участках размером 12–15 соток и домах площадью 180–220 кв. м. Равный интерес к участкам и домам нехарактерен для элитного сегмента загородной недвижимости в последние годы — обычно на участки приходилось около 70% спроса»,— делится госпожа Ветрова.

При этом покупатели, которые приобрели землю в 2021–2022 годах, указывает она, в большинстве своем еще не начали строительство собственных домов, в отличие от тех, кто приобретал в 2020 году.

«Новых проектов в элитном загородном сегменте практически нет. Идут сделки в КП „Оберег“ в Ленинском (проект вышел в продажу в прошлом году) и в КП „Форест Вилладж“; есть интересные предложения у группы „ФАКТ“ (КП „НегородПавловск“), но преобладают осторожные выжидательные настроения. В загородной „элитке“, как и на городском рынке, клиенты предпочитают подержать свободные средства на депозитах. А строительство дома — дело на два-три года, такое долгосрочное планирование сейчас редкость»,— говорит господин Войчинский.

Эксперты отмечают, что отсутствие новых объемообразующих проектов высокого уровня в элитном сегменте петербургской загородной недвижимости привело к смещению спроса на вторичный рынок. «Здесь покупателям сейчас проще найти готовые дома. Они не хотят тратить время на строительство, так как не могут спрогнозировать объем затрат на проект, и в целом у большинства клиентов есть желание как можно быстрее переехать в собственный дом. На первичном рынке заявляются небольшие проекты, но их девелоперы совершают ошибки в части позиционирования и ценообразования. Такие поселки, несмотря на малое количество лотов, рискуют превратиться в долгострои, так как не отвечают своими концепциями интересам покупателей элитного сегмента»,— указывает госпожа Ветрова.

Господин Войчинский обращает внимание, что предложение дорогой загородной вторички сокращается: «Полтора года назад на „Циане“ было выставлено более 1400 домов стоимостью более 30 млн рублей, в мае 2024-го — 1200, сейчас — менее 300 объявлений. Собственники снимают лоты ввиду отсутствия покупателей: основа загородного рынка — мелкие и средние предприниматели, а у них сейчас тоже сложности. Не всем повезло заключить госконтракты или работать на импортозамещение. Участники рынка предсказывают спад, по крайней мере — до весны 2025 года»,— прогнозирует господин Войчинский. ■