

**опрос** Подготовили Халимрат КАСИМОВ hal@np-inform.ru Наталья АНДРОПОВА andropova@np-inform.ru Фото из архива «НП»

## Рубли как удобрение?

На валютном рынке опять лихорадка. Интересно, намерены ли граждане «зарывать» в землю запасы дешевоющих рублей? Рассматриваются ли сейчас загородные участки как надежный актив для инвестиций? Есть ли оживление на земельном рынке или установился штиль? С такими вопросами «НП» обратилась к участникам рынка.



НАС ТАКЖЕ интересовали подробности. Какие наделы представляют потенциальный интерес в коттеджных поселках и малоэтажных комплексах? Какие локации и ценовые категории востребованы? Какой прогноз на осень: по спросу и динамике рублевых цен?

Ответы получились сдержанно-оптимистичными.

**Светлана НЕВЕЛЕВА, советник руководителя ГК «Сгинком»:**



— По моим ощущениям, инвесторов сейчас нет ни в одном сегменте. Нестабильность в экономике иногда подталкивает человека к покупке, и при скачках курсов валют порой можно выгодно приобрести или продать участок.

Мне кажется, сегодня землю покупают только те, кто отчетливо представляет, для чего она ему нужна.

Конъюнктура в разных сегментах разная. При всей активности южного направления там практически нет интересных проектов. Северные районы все-таки более популярны, но они и дороже. Сегодня очень неплохие шансы у Приозерского района. По красоте он ничуть не уступает Выборгскому, разве что меньше инфраструктуры отдыха и развлечений. А Новоприозерское шоссе даст толчок для развития новых проектов на этом направлении. В общем, район начинает набирать силу.

В Выборгском есть много проектов высокой готовности. На мой взгляд, эти два района Карельского перешейка были и остаются лидерами по популярности.

Всезоложский район перенасыщен и перегружен. Он, конечно, находится близко к городу, но на трассах скапливаются внушительные пробки, что серьезно осложняет выход новых поселков. Мне кажется, там «сливки» уже сняты.

«Элитка» вне рынка, здесь сделки совершаются или не совершаются исходя не столько из экономики, сколько из политики. Состоятельная аудитория научилась зарабатывать в любых экономических ситуациях.

Бизнес-сегмент — самый уязвимый, здесь люди еще считают деньги и вкладываются только в проекты высокой степени готовности.

Про ситуацию в сегментах «эконом» и «комфорт» судить не берусь.

В любом секторе есть сделки, но они распределены неравномерно. Лидирует спрос на участки без подряда в организованных коттеджных поселках (КП).

По статистике у нас порядка 450 КП, более-

мее продажи идут в 80 из них, все остальное — на бумаге, в рекламе и пр. Динамика в реально существующих проектах вполне нормальная. В нашем поселке бизнес-класса «Гармония» за последний год в среднем продается по три-четыре участка в месяц. Разброс цен большой, средний бюджет покупки подготовленного участка площадью 24 сотки — 5 млн рублей. Строительство дома обходится еще минимум в 8 млн. Получается, что за год-полтора клиент инвестирует более 10 млн рублей.

В проекте «Особый статус» реализуется один-два лота в месяц. Сегодня из 85 домовладений в продаже осталось восемь. Стоимость начинается с 15 млн рублей.

Если раньше покупали землю, а строить дом начинали только через два-три года, сейчас работы начинаются сразу. Большинство клиентов расплачивается за землю полностью, рассрочка нужна немногим. Это инвестиции для себя.

Что до прогнозов, я бы удивилась, если бы застройщики начали снижать цены. В продаваемых проектах завышенных цен нет. Коррекция возможна в нескольких случаях: или когда компания не хватает оборотных средств; или от отчаяния и осознания, что проект невозможно довести до конца; или это последние участки в поселке, расположенные не в самом удачном месте.

Летом нет ажиотажа, в это время активно идут просмотры, но не сделки. Думаю, пока штормит, рынок встанет, но, постояв, пойдет дальше.

**Лидия ПАШНОВА, директор по маркетингу и PR ИСГ «Сплав»:**



— Запасы рублей, возможно, у граждан и остались, но тратить их на землю, да тем более с инвестиционной целью, никто не будет. Земля никогда не была предметом инвестиций, по нашим оценкам, с этой целью приобреталось не более 2% участков. И сегодня на фоне падающего рубля граждане вряд ли будут вкладываться в покупку земли, чтобы сохранить деньги.

В наших проектах (бизнес-класс и бюджетный сегмент) мы не наблюдаем оживления, скорее, можно говорить о штиле. Большинство нынешних сделок — результат отложенного спроса.

По нашим наблюдениям, для людей важно, в первую очередь, место и наличие инфраструктуры. Это независимо от того, как далеко от города находятся участки. Ну и, конечно же, немаловажны цена надела и степень готовности проекта.

**Тамара ПОПОВА, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg:**



— Сегодня спрос на участки под застройку активизировался. Причем запросы есть на дорогие участки Курортного и Выборгского (Ленинское, Ильичево, Рошино) районов как в коттеджных поселках, так и вне организованных поселений. Интересанты не скрывают, что хотят купить землю, чтобы построить дом и продать его. Советуются, что лучше возвести, чтобы объект нашел покупателя. Качественное предложение готовых коттеджей класса А — в дефиците, и на северном побережье залива все чаще присматривают именно участки. Очень важны характеристики надела, окружение, наличие всех коммуникаций. В основном интересуются участками размером 20–30 соток и средней стоимостью 25–30 млн рублей.

В первом полугодии в массовом сегменте преимущественно продавалась земля без подряда: в среднем 10–12 соток по 1,8–2 млн рублей за надел. Большая часть сделок пришлась на проекты в Ломоносовском и Всеволожском районах.

Из дорогих вариантов граждане предпочитают либо готовые дома, либо проекты высокой стадии готовности. Вымывание ликвидных объектов и недостаток новых качественных вариантов дают основания говорить о сокращении востребованного предложения. Спрос может сместиться на вторичный рынок, объемы которого существенно дополняют небольшой ассортимент новостроек.

Тенденции последних месяцев — замедление темпов роста первичного рынка в классе А. В то же время заметного увеличения числа новых проектов в ближайшие полгода не предвидится. Практика показывает, что вывод на рынок премиального продукта в среднем занимает два-три года, и чтобы девелопер решил активизироваться в этом сегменте, необходим долгий период экономической стабильности. Текущая ситуация в целом, а также стоимость и доступность стройматериалов в частности, вызывают опасения участников рынка по поводу перспектив новых проектов хотя спрос остается весьма высоким.

Цены предложения, особенно в строящихся поселках класса А, скорее всего, будут расти, так как застройщики в основном используют импортные материалы.

**Ринат САЙФУТДИНОВ, ведущий аналитик компании PETERLAND:**



— Какие-то сбережения у людей, безусловно, остались, но вероятность массовых покупок (как в конце 2014 года) уже невелика. Общественный спрос под воздействием макроэкономических факторов сократился. Ожидания потенциальных покупателей скорее настроенные, чем оптимистичные, и они не спешат с дорогими покупками.

Назвать текущие приобретения земли инвестиционными можно лишь отчасти, сейчас большинство сделок совершается для собственных нужд. Граждане настороженно относятся к ситуации, не исключают банкротства отдельных девелоперов и т.д.

Вероятнее всего, рынок выйдет на определенный саморегулирующийся уровень и останется на нем, пока не улучшатся дела в экономике. Говорить об оживлении пока не приходится, скорее можно констатировать попытки нащупать дно. Продажи практически у всех игроков упали, в целом рынок находится в тре-

вожном ожидании, пытаюсь предугадать возможные сценарии развития.

В структуре продаж преобладают участки без подряда, но с подведенными инженерными коммуникациями. Эта тенденция сохранится. Основной спрос сместился в сторону участков низкой и средней ценовых категорий.

Доля строящихся или готовых коттеджей, а также таун-хаузов будет невысока и относительно стабильна. Будет расти популярность квартир в малоэтажных жилых комплексах на окраинах Петербурга.

Особенных предпочтений по локациям нет. С учетом финансово-экономической неопределенности ближайшего будущего особую важность приобретает надежность застройщика. На рынке будет прослеживаться дифференциация проектов на качественные и проблемные.

В ближайшей перспективе уровень цен в коттеджных поселках и малоэтажных комплексах будет относительно стабильным, с умеренным трендом на понижение, хотя в отдельных успешных и интересных проектах девелоперы могут и повышать цены. Однако это, скорее, станет исключением.

**Алексей БАРИНОВ, коммерческий директор ГК «АйДаДом»:**



— Запасы рублей, конечно, остались. Данные по рублевым депозитам это подтверждают. Загородные участки всегда были достаточно надежным средством сбережения, и уж точно надежнее долевого строительства. Но массовой скупки участков мы не ждем. Вероятнее всего, те, кто планировал приобрести загородную недвижимость, ускорят свое решение, конечно, если есть такая возможность.

Загородный рынок определенно жив. Он был менее перегрет, чем городской, практически не зависит от ипотеки, поэтому спад спроса повлиял на него меньше. К тому же лето — пора покупок земли, и высокий сезон не дал сильно просесть спросу.

Сегодня есть стабильный интерес к участкам с коммуникациями в проектах, находящихся в радиусе 5 км от КАД, т.е. предназначенных для постоянного проживания. В нашем случае это поселки «Подсолнухи», «Изумрудный Город», «Аннинская Слобода», «Иннола Парк» и «Павловский Посад», которые находятся на юге Ленинградской области. Продажи хорошие, и они увеличиваются с ростом готовности проектов. Активно идут сделки в КП «Волны и Сосны», который строится в Приозерском районе, прямо на берегу Суходольского озера.

В наших проектах заметно выросла доля продаж в проектах комфорт-класса при определенном спаде в более дешевой ценовой категории. Это отражает уровень благосостояния отдельных категорий граждан: от неурядиц больше всего пострадали покупатели эконом-сегмента.

В ближайшее время мы не ждем сюрпризов и уверены, что качественные и продуманные проекты по правильным ценам найдут покупателя. Поэтому с оптимизмом смотрим в будущее.

**Андрей БОЧКОВ, генеральный директор УК «Пульспресс»:**



— Деньги, конечно, остались. Я оптимист и вижу, что есть немало людей, которые продолжают зарабатывать. Есть «просевшие» сегменты экономики, а есть и довольно активно развивающиеся. Конечно, если считать в валюте, люди стали зарабатывать меньше, а в рублях — катастрофы не вижу.

Я бы не стал выделять землю как спецкатегорию, скажу про недвижимость в целом: сделки идут как с квартирами в мегаполисе, так и за городом. Вкладывать деньги в инвестиционных целях сейчас, наверное, не самое хорошее время. В рублях недвижимость не дорожает, за исключением отдельных проектов. Хотя в нашем КП «Охтинский парк» (седьмая очередь) летом мы повысили цены примерно на 10% — до 550 000–600 000 рублей за сотку. И продажи все равно есть.

Выросли цены на продукты, автомобили. Но людям надо в чем-то хранить деньги. В рублях — есть риск девальвации, покупать валюту поздно, один из вариантов — недвижимость. Самое время покупать для себя. Можно рассма-

тривать такое приобретение и как долгосрочное вложение, когда-нибудь рынок все равно начнет расти.

Рынок и сейчас живой. Но надо помнить, что есть востребованные объекты/проекты, а есть те, которые не продаются. В нашей компании ни в прошлом, ни в этом году не было каких-то заметных взлетов или падений, сделки идут и в дорогих поселках («Охтинский парк»), и в эконом-сегменте («Приветное»), и в МЖК «Мелодия». Месяц на месяц не приходится, где-то больше, где-то меньше. Август — довольно спокойный месяц, так как народ разъезжается по отпускам.

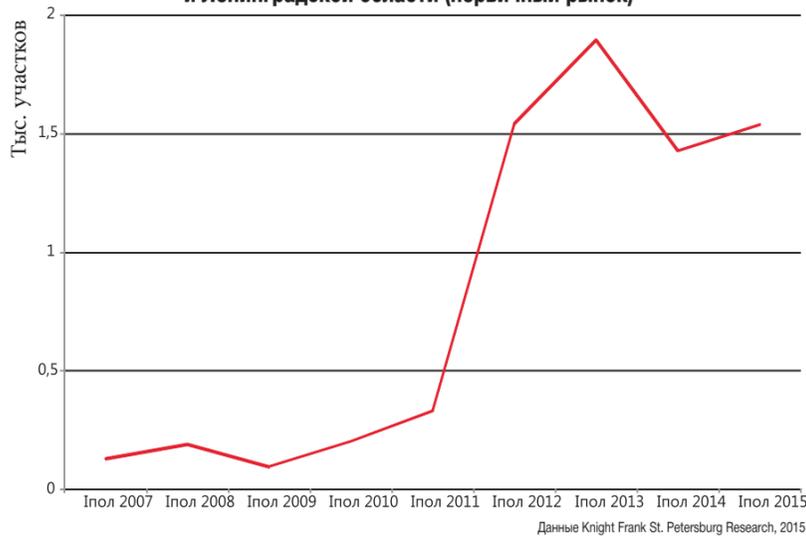
По локации и ценам сложно сказать что-то определенное. У нас есть готовый проект «Солнечный» на берегу красивого озера, он частично заселен, находится в 100 км от города. Цена — около 150000 рублей за сотку, продаж практически нет. А в дешевом «Приветном», где участки стоят около 1 млн рублей, сделки идут. «Охтинский парк» находится близко к городу, продажи идут, а в КП «Румболово» сделок почти не происходит, хотя расстояние до города такое же и цена ниже. Продаются участки в тех проектах, которые интересны для покупателя, но четкую закономерность выявить сложно.

В ближайшее время вряд ли будут заметные подвижки по ценам. Наверное, есть девелоперы, которые будут демпинговать, чтобы быстрее избавиться от продукта. Скорее всего, поднимать ценники не даст ограниченный спрос, но и снижать их без веских оснований никто не станет. Кстати, практика показала, что уменьшение цен не дает дополнительного притока клиентов. Если проект интересный, люди все равно покупают, хотя при этом просят какую-нибудь скидку, например при 100%-й оплате, или льготу по рассрочке.

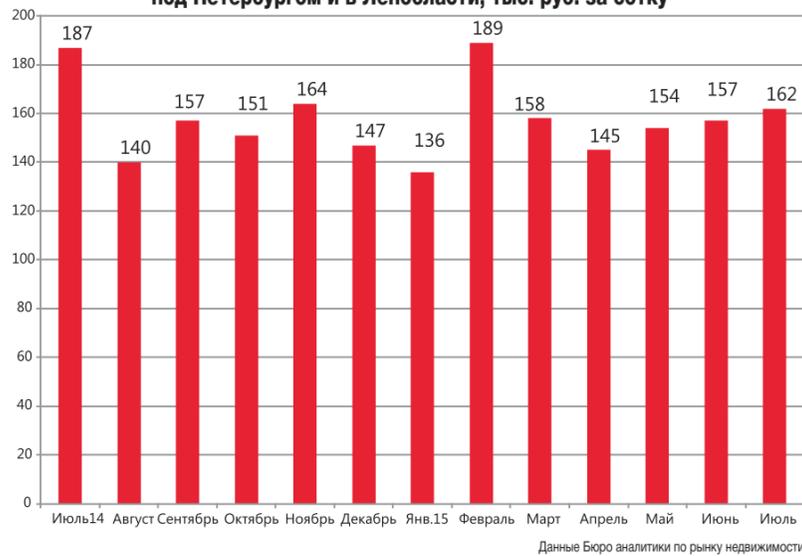
Выбирая участок, граждане все чаще привязываются к месту проживания.

Думаю, осенью спрос остается примерно на этом же уровне, меня больше беспокоят декабрь и январь. Если в это время ничего страшного не произойдет, то и рынок, и граждане спокойно адаптируются.

### Динамика продаж участков без подряда на загородном рынке Петербурга и Ленинградской области (первичный рынок)



### Динамика средней стоимости реализованных участков в коттеджных поселках под Петербургом и в Ленобласти, тыс. руб. за сотку



### Основные показатели первичного рынка дорогой загородной недвижимости

Показатель	Класс А		Класс В	
	Первое полугодие 2015 г.	Изменение по сравнению с IV кв. 2014 г., %	Первое полугодие 2015 г.	Изменение по сравнению с IV кв. 2014 г., %
Количество коттеджных поселков, шт.	15	0	33	-11
Количество коттеджей, шт.	215	8	909	-15
Число проданных домов, шт.*	14	-7	60	-12
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	71,2	-5	21,8	5

\* По сравнению с I полугодием 2014 г.

Данные Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Ценовые характеристики участков по разным сегментам рынка СПб и ЛО в I полугодии 2015 г.

Назначение земель	Разброс цен, руб./кв.м		Наиболее реальная для продажи цена, руб./кв.м	Комментарий
	min	max		
Под промышленно-складское использование	500	5000	1000-1500	Цена зависит от инженерной подготовки участков и транспортной доступности.
Под торговлю	2500	400 000	8000-12 000	В основном для небольшого формата.
Под офисы, бизнес-центры	2000	210 000	-	В последнее время спрос сильно упал.
Под жилье	2500	25 000	10-20% от стоимости будущего «квadrата» жилья	Для участков под жилье применяется другая система оценки — оценивается стоимость нагрузки в цене 1 кв.м жилья.
Под объекты автосервиса	2000	15 000	6000-10 000	Основной спрос — под автомойки.
Под загородное строительство (ИЖС) — для девелоперов	400	3000	700-900	Цена сильно зависит от локации.
Под загородное строительство (ДС) — для девелоперов	80	1000	400-500	Цена сильно зависит от степени инж. подготовки участков.
Под сельскохозяйственные цели	25	270	20-30	С введением генпланов и невозможностью перевода в другие категории спрос на с/х земли резко упал.

Данные компании PETERLAND

## ВОЛНЫ И СОСНЫ

поселок на Суходольском

## Земельные участки в коттеджном поселке на Суходольском озере

- Центральные коммуникации;
- Детские и спортивные площадки;
- Благоустроенные зоны отдыха: пляж, пирс-пристань;
- Дороги с централизованным освещением;
- Прогулочные аллеи;
- Авторский ландшафтный дизайн территории с композициями из камней и многолетними растениями.

от **90** тыс. руб. сотка

\*Предложение распространяется на земельные участки под дачное строительство, расположенные по адресу: Ленинградская область, Приозерский район, Запорожское сельское поселение, вблизи д. Удальцово. Кадастровый номер: 47:03:1304002:407

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**АИ ДА ДОМ**

aidom.ru

640-1-640

реклама