

ИНЕРЦИЯ ЭЛИТЫ НА ФОНЕ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И ПАДЕНИЯ РУБЛЯ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ: ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ ОКАЗАЛСЯ МЕНЕЕ ЗАВИСИМЫМ ОТ КОЛЕБАНИЙ ВАЛЮТНОГО КУРСА, ЧЕМ ДРУГИЕ ВИДЫ ЖИЛЬЯ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Сегодня наблюдается увеличение количества сделок с недвижимостью, обусловленное во многом инвестиционными целями: недвижимость остается одним из самых надежных активов. С учетом нестабильной ситуации в банковской сфере недвижимость становится еще и хорошим способом сохранения средств.

Спрос в первую очередь растет на высоколиквидные категории недвижимости — сегменты «эконом», «комфорт» и «бизнес», в них же наблюдается и более активный рост цен. Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург», констатирует: «В январе у „ЮИТ Санкт-Петербург“ наблюдался двукратный рост продаж жилья по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Традиционно высокие темпы продаж декабря 2013 года, достигавшие в среднем семи-девяти сделок за рабочий день, не снизились и в „несезонном“ январе. Февраль также демонстрирует устойчивый рост спроса. Например, в начале февраля только по одному объекту было заключено шестнадцать сделок за один день — люди торопятся вложить свои сбережения в ликвидные активы. Тем более что пока цены на недвижимость не выросли. Спрос на „элиту“ растет обычными темпами, здесь влияние такого фактора, как ослабление курса рубля по сравнению с долларом и евро, не столь заметно».

Госпожа Гуртовая говорит, что, согласно данным аналитиков, за январь средняя цена на жилье класса «элита» выросла в Петербурге на 2,4%, составив на 1 февраля 236,7 тыс. рублей за квадратный метр. «Заметного повышения стоимости квадратного метра как в целом по рынку, так и по „элите“ мы не видим. Но вполне естественно, что если растет спрос, то будут расти и цены», — утверждает госпожа Гуртовая.

Что касается перспектив, то, по мнению участников рынка, изменение курса валют будет отражаться и на цене квадратного метра. Многие строительные материалы высокого качества и оборудование являются экспортной продукцией или производятся в России зарубежными компаниями, поэтому они будут оказывать влияние на себестоимость строительства в целом. Соответственно, возможны какие-то изменения цен на квартиры в строящихся домах. Если же спроса нет, то никакое изменение курса не позволит застройщику серьезно увеличить цены. Девальвация — фактор важный, но не единственный.

«В ближайшие несколько месяцев в компании не ожидают бурного роста цен на строящееся жилье», — подчеркивает Екатерина Гуртовая.

Что касается элитной недвижимости, то тут ситуация менее однозначная и зависит от того, насколько длительным будет тренд на удорожание доллара и евро. «Пока кардинальных изменений, на наш взгляд, в данном сегменте не ожидается.

Однако если в ближайшие несколько месяцев резкий рост бивалютной корзины продолжится, то неминуемо произойдет удорожание себестоимости строительства элитной недвижимости, привязанной к доллару и евро при взаимодельствии с рядом контрагентов, например, при закупке иностранных отделочных материалов премиум-класса», — говорит Юха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус».

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, согласна с тем, что рынок элитной недвижимости пока остается стабильным: «Это не сегмент для инвестиционных покупок; как правило, жилье такого формата покупают для собственного проживания».

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, тоже говорит, что серьезного влияния на рынок премиум-класса валютные колебания не оказали: «Инвестиционных сделок на петербургском рынке элитной жилой недвижимости почти нет, преимущественно квартиры приобретаются для собственных нужд. Падение рубля пока не оказало значительного влияния на рынок, однако уже вселило в собственников некоторую неуверенность в завтрашнем дне. Так, часть из них стали сокращать размер предоставляемых покупателю скидок, другие приняли решение отложить продажу до прояснения экономической ситуации. В 2013 году цены в сегменте недвижимости бизнес- и премиум-класса выросли на девять процентов. Полагаю, в этом году динамика будет примерно такой же. Рекламные цены, возможно, незначительно поднимутся, но реальные суммы сделок останутся прежними».

СПРОС ОЖИВАЕТ Иного мнения придерживается Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed: «На рынке элитной недвижимости валютные колебания, которые мы сейчас наблюдаем, приводят к оживлению покупательского спроса. Большинство потенциальных покупателей недвижимости премиального сегмента держат средства в твердых валютах, при этом цены на новостройки могут фиксироваться в рублях — ослабление рубля только повышает привлекательность этих объектов. На московском элитном рынке цены, безусловно, чаще фиксируются все-таки в долларах и евро, но это не снижает привлекательности объектов — поскольку и покупатели тоже держат средства в валюте. Единственный возможный негативный момент — ипотечные сделки на объекты, где цена зафиксирована в долларах и евро. Так как кредиты выдаются в рублях, рост курса валют повышает и стоимость объекта. Вообще говоря, по тому, что мы сейчас наблюдаем, заметно, что в условиях валютных колебаний и общеэкономической тревожности уже увеличи-

лось число желающих держать деньги в недвижимости. Это справедливо и для городского элитного рынка, и для загородного — там количество сделок остается стабильным и даже растет, хотя новых элитных коттеджных проектов в последние годы почти не появляется».

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Bescar, говорит, что за последние три-четыре месяца продажи элитных проектов выросли на 5–7%: «Это, на мой взгляд, связано исключительно с девальвацией, а не с фактором сезонности. В первую очередь активизировались инвесторы, поскольку жилье по-прежнему остается самым ликвидным продуктом на российском рынке недвижимости».

Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», подтверждает слова коллег: «На рынке элитной недвижимости также заметно оживление, не характерное для начала года. Количество сделок значительно увеличилось даже по объектам, ранее испытывавшим проблемы с реализацией. Цены в этом сегменте продолжают расти».

ИЗМЕНЕНИЯ НЕСУЩЕСТВЕННЫ Эксперты сходятся во мнении, что рынок элитной недвижимости более инерционен по сравнению с другими сегментами и реагирует на изменения рыночной ситуации сравнительно спокойно. «Если говорить о влиянии резкого падения курса рубля, то на рынке элитной недвижимости резких колебаний цен в ближайшее время не прогнозируется, ожидается дальнейший поступательный рост цен в пределах пяти-семи процентов в год. Общие тенденции объема спроса элитной недвижимости заложены еще 2013 году, когда спрос вырос на одиннадцать процентов. С учетом выхода на рынок новых корпусов в уже реализуемых масштабных проектах площадь строящегося элитного жилья за 2013 год выросла до 380 тыс. кв. м. В 2014 году ожидается появление как отдельных новых проектов, в числе которых прогнозируется появление клубных домов с апартаментами, так и новых корпусов в уже представленных в продаже масштабных жилых комплексах квартальной застройки», — говорит Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

2013 год на рынке жилья премиум-класса был стабильным. Цены выросли незначительно — не более уровня инфляции в зависимости от ликвидности объектов. Объем спроса вырос на 7–10% по сравнению с 2012 годом. Но в целом доля элитного жилья в общем объеме спроса существенно не изменилась и не превысила 10%.

Общий объем предложения жилья премиум-класса на конец 2013 года составил около 400 тыс. кв. м, пополнившись за год более чем 50 тыс. кв. м в введенных на рынок проектах.

«На рынок в 2013 году были выведены следующие проекты: „Смольный парк“ (корпуса 2, 9 и 10), „Монферран“, „Дом на Песочной“ (2-я очередь), „Конюшенная площадь“, „Дом на Дворянской“, „Гранвиль“, „Смольный проспект“, — рассказала Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

По данным господина Вятто, в Петербурге в 2014 году объем сданных объектов элитного сегмента составит приблизительно 42 тыс. кв. м.

На конец 2013 года 63% квартир в экспозиции сконцентрировано в центральной зоне (Центральный и Адмиралтейский районы), 25% — на Петроградской стороне, на Крестовском острове предлагается 7% квартир. Оставшиеся 5% приходятся на Васильевский остров. Около 65% квартир в экспозиции находятся в объектах на стадии строительства. На готовые дома приходится около 450 квартир.

«В последние месяцы 2013 года рынок продемонстрировал увеличение спроса на квартиры на рынке первичного элитного жилья. Так, за четвертый квартал прошлого года было реализовано 155 квартир — около 20 тыс. кв. м», — рассказали в Colliers International.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», резюмирует: «На мой взгляд, текущие масштабы падения курса национальной валюты не приведут к существенным изменениям в конъюнктуре рынка недвижимости. Несмотря на спровоцированное серьезным ослаблением рубля значительное снижение цен на недвижимость, номинированных в иностранной валюте, рублевая ценовая конъюнктура не подвержена заметным изменениям и остается в целом стабильной. И это, в общем, характерно для всех сегментов. Локальные всплески спроса (с целью „припарковать“ капиталы в устойчивый рынок недвижимости) вполне вероятны, но объемы таких инвестиций скорее носят ограниченный характер и на ситуацию на рынке в целом не влияют».

ГДЕ ЖИТЬ

В настоящее время, по данным компании Colliers International, на рынке элитного жилья Петербурга продажи квартир на первичном рынке осуществляются в 23 объектах. Общая площадь реализуемых квартир составляет около 400 тыс. кв. м. В экспозиции находится 1230 квартир суммарной площадью 160 тыс. кв. м (около 40% от общего объема рынка элитной недвижимости). Около 60% всех площадей в экспозиции находятся в объектах трех девелоперов — «Возрожденные Санкт-Петербурга», «Леонтьевский мыс» и «ЮИТ Санкт-Петербург». При этом в структуре предложения площадей 17% приходится на проект «Леонтьевский мыс», реализуемый на Петроградской стороне.