

Рынок элитного жилья быстрее других сегментов восстанавливается после кризиса. Аналитики говорят о возвращении предложения на уровень 2008 года. При этом сложные времена расставили все по местам — произошла сегментация рынка и теперь выдать жилье бизнес-класса за элиту стало значительно сложнее, чем два года назад.

Элита возвращается на свое место

тенденции

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИН, говорит, что спрос на элитное жилье за последние 5 месяцев вырос не менее чем на 15%. «Есть и звонки, и просмотры, и сделки по элитной недвижимости. Нельзя сказать, что это произошло в том же объеме, что и до кризиса — сейчас количество обращений составляет не более 35–40 процентов от докризисного уровня, но, тем не менее, положительные изменения налицо. Только в этом месяце в нашем агентстве было закрыто пять сделок в сегменте элитной недвижимости. Сделки прошли по новым элитным комплексам, по квартирам с видом на воду в районе „Золотого треугольника“, а также на Малой Кошановской и Малой Садовой улицах. Что касается количества объектов, то их стало больше на 30–40 процентов — в основном за счет активизации первичного рынка», — сообщила госпожа Чуприна.

Застройщики, начавшие реализацию новых проектов в сегменте элитной недвижимости перед кризисом, в настоящее время активизируют продажи в практически построенных жилых комплексах. «Элитное жилье во все кризисные времена дешевле по цене остальных сегментов и меньше. Сейчас объект элитной недвижимости дешевле докризисного уровня на 15–20 процентов. При этом элитная недвижимость — это единственный сегмент, который показал



Сейчас на рынке восстанавливается баланс, возвращаются объекты, снятые владельцами с продажи во время кризиса

положительную ценовую динамику в I квартале текущего года», — отмечает госпожа Чуприна.

По ее словам, сейчас на рынке восстанавливается баланс, возвращаются объекты, снятые владельцами с прода-

жи во время кризиса. «Если брать вторичный рынок элитного жилья, то в среднем на сегодняшний день объек-

ты в „золотом треугольнике“ стоят максимум 10 тыс. евро за квадратный метр. Набережные в „золотом треуголь-

нике" – видовые квартиры – не дороже 12 тыс. евро за квадратный метр. Что касается первичного рынка, то на сегодняшний день самое дорогостоящее предложение сосредоточено на Каменном и Крестовском островах – от 5 тыс. долларов до 15 тыс. евро за квадратный метр. Для сравнения, квадратный метр элитной новостройки на Васильевском острове стоит значительно дешевле – от 90 до 145 тыс. рублей за квадратный метр», – сообщила госпожа Чурина.

Андрей Ильичев, начальник отдела продаж ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», говорит, что на сегодняшний день элитное жилье в центре Санкт-Петербурга продается на 53 объектах, 40 из которых уже сданы в эксплуатацию. «Однако многообразие выбора минимое, условно все объекты можно разбить на три группы. Первая – недвижимость на начальном этапе строительства, который у некоторых компаний затянулся из-за экономической ситуации 2008–2009 годов. Вторая – недвижимость на завершающих этапах строительства или уже сданная в эксплуатацию. На эти объекты большинство квартир уже реализовано, а среди оставшихся в продаже не всегда можно выбрать подходящий вариант. И, наконец, третья – новые объекты, которые крайне мало. Таким образом, наблюдается тенденция к дальнейшему

сокращению предложения качественной элитной недвижимости в центре Санкт-Петербурга. За последние полгода в продажу поступило только два новых дома. Это объекты строительной корпорации "Возрождение Санкт-Петербурга": "Венеция" на Крестовском острове (Депутатская ул., 34) и первая очередь "Смольного квартала" (Орловская ул.). Также с 1 июня мы начали реализацию второй очереди "Парадного квартала" (6-й и 7-й корпус), — говорит господин Иlicheв. По его словам, за первые пять месяцев 2010 года объем предложения на рынке элитной недвижимости составил 274 тыс. кв. м, что на 20% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В то же время продажи выросли на 31%, рынок продолжает восстанавливаться после кризиса. «Мало кто из девелоперов продолжает идти на серьезные уступки, размер скидок сократился с 10–30 процентов в 2009 году до 3–10 процентов в настоящее время. Выбор квартир еще есть, и сейчас — оптимальное время для покупки недвижимости, так как существуют предпосылки для роста цен в пределах 5 процентов, а по некоторым объектам — до 20 процентов. Выросла уверенность продавцов. В общем и целом, намечается процесс обратного превращения рынка покупателя в рынок продавца», — прогнозирует господин Иlicheв.

(Окончание на стр. 14)

(Окончание на стр. 14)

страница

14

Архитектуру сделали инструментом маркетинга

Загородная недвижимость повышает капитализацию

страница

15

Сезонные плюсы и минусы Болгарии

Россияне остаются в числе
главных покупателей
недвижимости



страница

16

Финляндия поднимает цены

Недвижимость соседней страны оправилась от кризиса