



НИКИТА ИГНАТЕНКО,
АНАЛИТИК НЕЗАВИСИМОГО
АНАЛИТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА
«ИНВЕСТКАФЕ»:

Инвестиции в элитную недвижимость сейчас встречаются не так часто, но они могут применяться в несколько ином качестве, чем инвестиции в масс-маркет. Если недвижимость сегмента масс-маркет более ликвидна, то есть ее проще сдать в аренду, а через несколько лет также достаточно просто продать при благоприятной рыночной конъюнктуре, то спрос на элитную недвижимость на вторичном рынке несколько ограничен.

Во-первых, высокие арендные ставки могут себе позволить обычно иностранные наемные сотрудники высокой квалификации, за жилье которых платит сама компания. При этом предложение таких квартир сейчас достаточно большое, поэтому и получать ренту стабильно можно не всегда. Во-вторых, продать такую недвижимость на вторичном рынке так же не просто. Однако элитную недвижимость достаточно удобно использовать для сокрытия дохода и легализации средств. Дело в том, что довольно часто такая недвижимость может продаваться за несколько миллионов долларов, но по официальным документам проводится значительно дешевле. При этом через три года после продажи владелец не должен будет платить подоходный налог. На мой взгляд, такие «инвестиции» достаточно распространены.

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

Вопрос, что отнести к дорогому элитному сегменту, открыт, специалисты по-разному оценивают критерии возможности отнесения жилья к элитному

Объясняется это особым положением данного сектора: покупательская способность претендентов на «элитку» не претерпела каких-либо существенных изменений, а в некоторых случаях даже возросла: доллар подорожал, а рублевые цены на квартиры в худшем случае остались без изменений, поэтому долларовый эквивалент цены становился более выгодным. И здесь не наблюдалось сколь-нибудь значимых скачков по спросу.

Более того, если прежде элитный сегмент не рассматривался с точки зрения инвестиций, то сегодня покупатели подчас приобретают квартиру не для того, чтобы жить в

ней, а чтобы продать ее после того, как дом будет сдан. По словам руководителя отдела продаж Строительного треста №3 Светланы Заяц, на сегодняшний день стоимость квадратного метра в ЖК GreenPark колеблется от 65 до 85 тысяч рублей. Эксперт отмечает, что после завершения строительства стоимость метра будет выше — до 100 тыс. руб. за квадратный метр. Период реализации и перепродажи такой квартиры может доходить до года, в то время как квартиры эконом-класса распродают, как правило, за 1–2 месяца. Но в то же время и доходность здесь больше: от 30% и выше можно заработать через 1,5–2 года после ввода жилого объекта в эксплуатацию, когда происходит его капитализация.

Особое положение премиальных квартир не помешало им оказаться в общей тенденции: сокращения предложений. Эксперты считают, что это отголосок 2009 года, когда разрешений на строительство было выдано значительно меньше. Многие инвесторы и участники рынка тогда занимали выжидательную позицию.

Дефицит класса премиум Интерес со стороны покупателей к элитному жилью усилился. Дефицит сопровождается медленным,



Во всех районах города рост цен обусловлен повышением цен в домах в связи с переходом на более высокие стадии строительства. Редко — в результате изменений структуры рынка, таких как появление новых проектов.