

ЖИЛЬЕ ЗА ПОЛМИЛЛИОНА В МЕСЯЦ

ТЕНДЕНЦИЕЙ ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ СТАЛО ПОЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ОЧЕНЬ ДОРОГИХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АРЕНДЫ КВАРТИР — СО СТАВКОЙ 300–500 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ. ОДНАКО СПРОС НА ТАКОЕ ЖИЛЬЕ ЕСТЬ, ГОВОРЯТ РИЕЛТОРЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Безусловно, таких предложений немного, но много их и быть не может. Татьяна Натыхач, руководитель направления элитной аренды компании «Петербургская недвижимость», при этом отмечает, что некоторые арендаторы ожидали появления именно таких предложений.

«Это объекты, расположенные в наиболее престижных элитных новостройках Крестовского и Каменного островов. Площадь квартир — от 200 кв. м. В них должно быть минимум две спальни (но лучше — больше). Обязательно наличие всех атрибутов комфорта в квартире, то есть минимум два-три санузла, гардеробные, технические комнаты и прочее. Безусловно, подразумевается наличие дизайн-проекта при ремонте квартиры, планировка и отделка должны соответствовать всем современным требованиям. Плюс, само собой, ультрасовременная бытовая техника. Дом должно отличать прекрасное местоположение, хорошие видовые характеристики, и вместе с тем он должен находиться подальше от метро и людских потоков, в несколько обособленном уголке со своей аурой и социальной однородностью соседей», — поясняет госпожа Натыхач.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A.Ricci, говорит, что в основном элитные квартиры арендуют приглашенные из других регионов специалисты и топ-менеджеры компаний, открывающих филиалы в Петербурге. В последние несколько лет среди арендаторов в данном сегменте увеличилось число иностранных специалистов, приезжающих на работу в Россию.

«Предложение на рынке аренды элитных квартир в Санкт-Петербурге в основном сосредоточено в Центральном, Петроградском, Василеостровском районах. В настоящее время стоимость аренды таких квартир достигает 350 тыс. рублей в месяц. Во время кризиса часть элитных квартир ушла с рынка по двум основным причинам. Во-первых,



В основном элитные квартиры арендуют приглашенные из других регионов специалисты и топ-менеджеры компаний, открывающих филиалы в Петербурге

амортизационные расходы превышали арендные платежи, а во-вторых, многие владельцы не хотели снижать арендные ставки, при этом не были настроены и продавать квартиру по более низкой цене», — говорит господин Радзимовский.

Элитные квартиры редко сдаются напрямую. Когда речь идет о таких крупных суммах, арендатору нужны гарантии, которые может предоставить агент. Для арендодателя работа с агентством также акту-

альна, поскольку дорогую квартиру сдать самому достаточно сложно, а агентства достаточно средств тратят на их рекламу.

Агентств недвижимости, работающих с элитными квартирами, совсем немного. С этим сегментом нужно уметь работать, обладать определенным опытом и наработанной базой соответствующих клиентов.

В последнее время на рынке аренды появилось несколько новых компаний, среди них например Night Sky Realty. Из-

давна сдачей в аренду элитных квартир занимаются «Адвекс», «Петербургская недвижимость». «Но в целом этот рынок держится на частных брокерах, которые кочуют из агентства в агентство с базой собственников элитных квартир, которые предпочитают работать с проверенным человеком длительное время», — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург». → 27

18 → «Гораздо более популярным механизмом является рассрочка от застройщика — в среднем около двух третей сделок совершается по данной схеме», — говорит он.

Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI (входят компании «Северный город» и RBI), рассказал, что в его компании доля элитных квартир и квартир бизнес-класса, реализуемых с помощью ипотеки, достигает 10%. «Это существенный показатель, имеющий перспективу роста. Наша практика продаж элитных квартир показывает, что интерес к ипотеке на рынке элитного жилья постепенно возвращается. В кризисный и посткризисный период таких сделок практически не было. Однако уже с третьего квартала 2011 года по ипотеке мы продавали до 10 процентов элитных квартир», — говорит господин Останин.

А вот Василий Селиванов, генеральный директор компании Legenda Intelligent Development, считает, что в среднем по рынку доля ипотечных сделок на элитных объектах достигает 20%. «И эта доля постоянно растет, так как в целом бизнес в России обелается», — уверяет он.

«Покупателями элитной недвижимости зачастую являются собственники бизнеса. Когда перед ними встает необходимость достать одномоментно 15–20 млн рублей на покупку квартиры, им зачастую легче взять ипотеку, чем эту сумму достать из бизнеса, особенно притом, что в бизнесе деньги зачастую тоже кредитные и ставки на корпоративные кредиты выше, чем ипотечные проценты», — объясняет господин Селиванов свою позицию. Привлекательность условий по ипотеке напрямую зависит от репутации застройщика и этапа, на котором находится строительство объекта. Но так как ипотеку в элитном сегменте

берут на небольшой срок и ближе к сдаче объекта, нередко получается, что она оказывается самым дешевым и простым способом, фактически альтернативой рассрочки, считает господин Селиванов.

Надежда Калашникова, директор по маркетингу компании Л1, считает, что при покупке жилья бизнес-класса и элитной недвижимости в Санкт-Петербурге собственники бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний прибегают к ипотечным кредитам. Она согласна с мнением господина Селиванова о том, что собственники бизнеса не хотят вынимать большие суммы из оборотных средств компании для покупки квартиры, поэтому и пользуются ипотечными кредитами банка. «Топ-менеджеры же имеют возможность ежемесячно выплачивать достаточно крупные суммы, не снижая при этом качество жизни и уровень потребления. Спрос на ипотеку среди собственников бизнеса подогрели

программы, где отсутствует подтверждение дохода в той или иной форме, и программы, где рассматривается „серый“ бизнес. При этом условия по этим программам такие же, как и по стандартным. В среднем по рынку с помощью ипотеки приобретается 10–20 процентов жилья верхнего ценового сегмента. Многие зависят от объекта и наличия аккредитации его в определенном банке. Для сравнения: в массовом сегменте с использованием ипотеки продается 30–40 процентов квартир», — рассказала она.

Управляющий филиалом ОАО «Транс-кредитбанк» в Санкт-Петербурге Елена Кондратюк говорит, что в целом на рынке Санкт-Петербурга доля ипотечных сделок по объектам класса премиум составляет не более 5–10%. «В сегменте продажи элитного жилья сделки с привлечением кредитных средств составляют 15–25 процентов», — говорит она. ■

ИПОТЕКА