



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НАДЕЖДА
НА ПРЕМИУМ-КЛАСС

В отличие от интеллектуальной, с финансовой элитой все понятно. Мы знаем, кто эти люди, или во всяком случае понимаем, кого к ней можно отнести. Девелоперы характеризуют эти слои населения как «избалованных в хорошем смысле покупателей дорогого жилья, у которых такая квартира не первая», байеры — как «людей, которые в кризис, может быть, сэкономят на покупке яхты, но не сумочек „Шанель“», а модные дизайнеры — как «тех, у кого все хорошо». Последнее утверждение, хоть и сомнительно, но звучит жизнеутверждающе. Тем более, если иметь в виду, что премиальный сегмент жилья менее других подвержен кризису. То есть существует на рынке недвижимости островок некоей стабильности. Недостигаемый, правда, для подавляющего большинства, но жизнь вообще устроена несправедливо, надо признать.

Тем не менее аналитики констатируют, что во всех странах Европы становится все больше российских собственников жилья, вынужденных его продавать, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. Некоторые, правда, покупают недвижимость там же, в Европе, но меньше и дешевле, а некоторые, как говорят те же аналитики, возвращаются к родным бережкам. Если же говорить о загородном жилье в окрестностях Петербурга, то в этом году, по прогнозам, на рынке загородного премиального жилья новых проектов не появится. Да и сегодня продажи единичны. Впрочем, процент элиты и должен быть невелик.

В это непростое время на рынке недвижимости утверждается удивительный мейнстрим — внедрение «зеленых» технологий еще на уровне проектирования, причем как в жилых, так и в офисных зданиях высокой категории. В прошлом году 19,6% от общего числа (это около 45 тыс. кв. м) офисных помещений получили сертификаты энергоэффективности и экологичности по международным стандартам.

А вот долгосрочных прогнозов никто пока не делает. Скорее всего, в 2015 году будет сдано меньше жилья, чем запланировано. И большая часть предложений на рынке элитной недвижимости продолжает движение от центра Петербурга к островам. А их, по новым данным, в дельте Невы 42 единицы.

ЖИЛЬЕ ПОПРИДЕРЖАТ РЫНОК СТРОЯЩЕГОСЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, СОХРАНЯЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ. ПОКУПАТЕЛИ ТАКОГО ЖИЛЬЯ МЕНЕЕ ВСЕГО СТРАДАЮТ ОТ КРИЗИСА, А ПОТОМУ СПРОС В ЭТОМ КЛАССЕ НЕ ПАДАЕТ. ПРАВДА, ДЕВЕЛОПЕРЫ МОГУТ ПРИДЕРЖАТЬ ВЫХОД НА РЫНОК НОВЫХ ОБЪЕКТОВ В РАСЧЕТЕ НА ТО, ЧТО ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ГОДА ОНИ СМОГУТ ИХ ПРОДАТЬ ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 января 2015 года на рынке Санкт-Петербурга представлено 38 объектов элит-класса (включая дополнительные очереди), в которых осуществляются продажи квартир, из них 27 жилых комплексов и 11 очередей.

По данным Colliers International, за 2014 год в элитном сегменте в продажу поступило 130 тыс. кв. м новых площадей — 1,29 тыс. квартир. Это на 18% больше, чем в 2013 году, в квадратных метрах и на 61% больше в штуках, что свидетельствует о значительном снижении средней площади квартиры. Как говорят аналитики, средняя площадь элитного жилья снизилась до 102 кв. м в 2014 году против 135 кв. м в 2013 году.

«С точки зрения квартирографии первичного предложения, трехкомнатные квартиры по-прежнему формируют существенный объем экспозиции — их доля по итогам года составляет 42% в общем предложении. Доля двухкомнатных квартир составляет четверть первичного предложения», — говорят в Colliers International.

Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака», указывает, что при общей тенденции к снижению метражей элитного жилья наблюдается тенденция к укрупнению объектов элитного строительства: «Элитные объекты из отдельно стоящих малоквартирных домов, расположенных в престижных районах города, превращаются в целые жилые комплексы, состоящие из множества корпусов и секций с большим количеством квартир с разнообразными планировками».

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что в 2014 году было реализовано рекордное за последние несколько лет количество элитных квартир — 660 штук (86,3 тыс. кв. м).

По данным Knight Frank St. Petersburg, за год свободное предложение пополнилось восемью новыми элитными объектами совокупной жилой площадью около 145 тыс. кв. м. Кроме того, завершились продажи в одном из самых крупных жилых комплексов Центрального района — «Парадном квартале». В результате на данный момент основной объем предложения элитного жилья сосредоточен в Петроградском районе. Лидерами стали популярные локации — Крестовский остров и Петроградская сторона, общая доля которых в предложении составила 61%.

Наибольший объем предложения приходится на жилые комплексы следующих девелоперов: «Газпромбанк-Инвест Девелопмент Северо-Запад», «Возрождение



В «ПАРАДНОМ КВАРТАЛЕ», ОДНОМ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО РАЙОНА, ПРОДАЖИ КВАРТИР ЗАВЕРШИЛИСЬ

Санкт-Петербурга», «Еврострой», «Леонтьевский мыс» и «ЮИТ Санкт-Петербург».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, перечисляет некоторые крупные проекты: ЖК «Крестовский de luxe» (359 квартир), ЖК «Привилегия» (334 квартиры), «Морской пр., 29» (80 квартир). «Появление на рынке таких крупных жилых комплексов, как «Привилегия» и «Крестовский de

luxe», привело к росту доли Крестовского острова в общем объеме предложения на первичном рынке. Если в начале 2014 года объем предложения на Крестовском острове не превышал 8% от всего предложения в городе, то сейчас доля квартир, расположенных в этой локации и предлагаемых в продажу на первичном рынке, выросла до 42%. В то же время в Центральной зоне мы наблюдаем сокращение предложения на первичном рынке (63% год назад против текущих 40% первичного предложения). Новое предложение будет также сформировано оставшимися очередями проекта «Смольный парк» компании «Возрождение Санкт-Петербурга», что сместит баланс в обратную сторону», — резюмирует госпожа Конвей.

ДВОЯКАЯ СИТУАЦИЯ Аналитики отмечают, что, с одной стороны, сектор элитной недвижимости слабо подвержен резким макроэкономическим колебаниям — как правило, уровень дохода в этой группе остается высоким. С другой стороны, дольщики этого сектора склонны проявлять большую осторожность, ввиду того что их бизнес подвергается дополнительным рискам и они не решаются изымать деньги и вкладывать их в строящееся жилье. Покупатели дорогого сегмента жилья предпочитают создавать дополнительные финансовые гарантии для своего бизнеса, осмотрительно распоряжаться своими денежными ресурсами.

«Можно предположить, что в условиях кризиса все же будут востребованы проекты в секторе элитного жилья класса А. Это сфера премиум-класса, которая меньше всего претерпевает потрясения. Рынок элитной недвижимости достаточно быстро восстанавливается. Самый инертный по скорости восстановления — рынок комфорт-класса. Там процесс регенерации происходит медленнее, потому что покупатели в этом сегменте — в основном наемные специалисты. Они обретают уверенность и готовность совершать сделки на рынке недвижимости только после того, как ситуация в отрасли стабилизируется, когда они вернулись к прежнему уровню доходов, могут прогнозировать свою занятость», — объясняет начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

«Мы ожидаем, что в начале 2015 года будет также наблюдаться высокий по сравнению с аналогичным периодом предыдущих лет уровень продаж квартир в домах высокой степени готовности. В дальнейшем, по мере вымывания с рынка клиентов, готовых приобретать квартиры со стопроцентной оплатой, темпы продаж будут постепенно снижаться», — прогнозирует госпожа Конвей. ➔ 16