15 ➔ Средняя запрашиваемая цена на первичном рынке элитной недвижимости на конец четвертого квартала 2014 года достигла 350,5 тыс. рублей за квадратный метр.

Тимур Нигматуллин, аналитик «Финам», отмечает, что за последние два квартала 2014 года на первичном рынке цены выросли на 9,1%. На вторичном цены стагнировали.

«Ожидается, что к середине 2015 года цены вернутся на уровень второго полугодия 2014 года», — полагает госпожа Долотова.

**ПРОГНОЗЫ** При этом снижения цен аналитики не ожидают. Михаил Бимон, заместитель генерального директора по маркетингу агентства недвижимости «Домплюсофис», уверен, что в элитном сегменте снижение цен в долгосрочной перспективе практически невозможно, так как элитные новостройки имеют существенную валютную составляющую себестоимости.

«Мы не видим предпосылок для снижения цен. Во-первых, ограничителем для уменьшения стоимости служит снижение курса национальной валюты. Существует некая психологическая привязка по доходности бизнеса к валютной составляющей, хотя рынок функционирует в рублевой зоне. Во-вторых, недвижимость в Санкт-Петербурге не может стоить дешевле, чем в других более скромных, но крупных городах России, в которых рынок менее насыщен. В-третьих, вывод в продажу новых объектов замедлился. Несколько крупных игроков уже объявили о пересмотре сроков открытия продаж в новых объектах. Наши аналитики говорят, что в пределах небольших колебаний цены будут сохраняться на текущем уровне. Инвестиционный цикл недвижимости длительный, работа над проектами не останавливается, независимо от внешних обстоятельств», — отмечает госпожа Денисова.

А вот Анастасия Тузова, генеральный директор E3 Estate, считает, что снижение цен все же будет: «При уменьшении спроса стоит ожидать различных маркетинговых мероприятий, различных скидок, акций, в связи с этими факторами стоит ожидать снижения средней стоимости за квадратный метр. Данная экономическая ситуация подтолкнет некоторых покупателей к совершению покупки, пока ситуация не ухудшилась, с целью сохранения капитала. Другие же и вовсе отложат покупку до более стабильных времен». Впрочем, объем предложения тоже будет сокращаться.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», полагает, что новые проекты на рынок в ближайшее время не выйдут: «Девелоперы, обладающие последними участками в Петербурге, пригодными для элитного жилья, скорее придержат их до окончания непростого периода».

«Спрос и цены будут под давлением из-за негативной экономической конъюнктуры, но сегмент будет чувствовать себя немного лучше, чем строительный рынок в целом. Новые проекты будут реализовываться в меньшем объеме, так как застройщикам сложно будет получить под них финансирование из-за нестабильности на финансовом рынке. Фактор спроса здесь имеет скорее второстепенное значение», — добавляет господин Нигматуллин. ■

# ОСТРОВНОЙ ИНСТИНКТ

**ПОЖАЛУЙ, ВЫСШИЙ РАЗРЯД КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ОСТРОВНАЯ. СОЧЕТАНИЕ ПРИВАТНОСТИ И ПРОСТОРА ПРИТЯГИВАЕТ КАК ПОКУПАТЕЛЕЙ, ТАК И ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ.** АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ («Ъ-ДОМ», № 71 ОТ 10.12.2014)

Некоторые эксперты полагают, что в ближайшие годы именно такая недвижимость будет на пике спроса в элитном секторе.

**МОТИВ ПОКУПКИ** «Предыдущие десять лет были временем инвестиций в элитную городскую недвижимость. Следующее же десятилетие будет отмечено растущим стремлением вложить капиталы в недвижимое имущество, расположенное на островах, — говорит Иоланда Барнс, директор отдела мировых исследований компании Savills. — Самые состоятельные люди мира в первую очередь хотят обладать чем-нибудь эксклюзивным и редким. В силу этого островная недвижимость идет нога в ногу с апартаментами класса люкс в лучших городах мира».

Будучи очень небольшим сегментом рынка недвижимого имущества, частные острова представляют собой статусные активы наивысшего класса, которые больше напоминают произведения искусства или драгоценности, чем собственно недвижимость.

«В основе покупки островной недвижимости лежит множество разных мотивов, — объясняет Иоланда Барнс. — Это может быть просто страсть к покупкам, стремление обозначить свой социальный статус, желание переехать или переместить свой бизнес, а также тяга к благотворительности. Остров может стать тихой гаванью во время глобальных экономических кризисов, а рост цен на элитную недвижимость на островах, связанных с городами, может быть примерно в четыре раза больше, чем на большой земле».

**TERRA INCOGNITA** Как известно, главная характеристика любой недвижимости — местоположение. В большинстве случаев под местоположением подразумевается соседство и окружение. То есть качество (и количество) уже имеющейся поблизости недвижимости. К примеру, Рублевка без учета этого фактора ничем не лучше и не хуже, к примеру, окрестностей Москвы-реки в районе Новорязанского шоссе. Ценность Рублевки именно в том, что здесь сложилась определенная среда, окружение, а не в особенностях ландшафта или климата.

А вот на островах ситуация совсем иная. Конечно, если речь идет о большом острове, то там также имеет значение качество имеющейся застройки. Но в морях и океанах много островов, где никакой застройки нет в принципе, и в таком случае их ценность определяется только климатом и ландшафтом, ну и еще логистикой, то есть удаленностью от ближайшего аэропорта.

Конечно, идеальный вариант для покупателя или частного инвестора — покупка в собственность целого острова. Однако это означает очень высокий ценовой порог, даже если сам по себе остров по каким-то причинам стоит относительно недорого. Ведь для того, чтобы обосноваться на таком острове, завозить с большой земли придется не только стройматериалы, но и топливо, и даже воду.

Но существует и такой формат, как остров, уже освоенный одной компанией-девелопером, превращенный в отель или в поселок. Покупка недвижимости на таком «моноострове» — отличный вариант для частного инвестора, располагающего суммой от нескольких миллионов долларов.

**ОСТРОВ БОСОНОГИХ** В качестве примера можно привести остров-отель «Сонева Фуши», расположенный в составе Мальдивского архипелага. Это клочок земли длиной около 2 км и шириной всего 500 м. Его запросто можно обойти вокруг за полтора-два часа. Компания Soneva взяла остров в долгосрочную аренду у правительства Мальдивских островов два десятка лет тому назад и с тех пор построила около 50 вилл на первой береговой линии. Сейчас большая часть этих вилл предлагается в аренду, а некоторые — на продажу. Есть возможность также купить землю и инвестировать собственные средства в строительство виллы.

Но о виллах чуть позже. «Сонева Фуши» предлагает не просто недвижимость, а прежде всего образ жизни. Как только вы попадаете на остров (не важно — в качестве покупателя недвижимости или просто отдыхающего), вас просят разуться и сдать на хранение свою обувь. Она вам просто не понадобится: и по пляжу, и по дорожкам на острове совершенно комфортно ходить босиком даже после теплого тропического дождя. А еще вы тщетно будете пытаться найти какие-нибудь телепрограммы на плазменном мониторе в своей вилле. На острове нет телевидения, а монитор служит исключительно для просмотра фильмов. Это не упущение управляющей компании, а принцип, который формулируется так: No news, no shoes. То есть «никаких новостей, никакой обуви». Правда, Wi-Fi на острове, конечно, есть, поэтому совсем отключиться от новостей можно только по собственной воле.

И наконец, вся застройка острова основана на принципе экологичности. Основной материал для строительства и отделки — дерево. Крыши покрыты листьями тропических деревьев, что делает их похожими на настоящие бунгало. Кстати, кровлю приходится менять каждые два-три года. Собственник виллы этого даже не заметит: операция занимает считаные дни и производится за счет управляющей компании. Другое дело, что при желании можно было бы покрыть крыши искусственным покрытием, которое по виду совершенно не отличается от натурального. И ничего не пришлось бы менять. Однако экологичность на этом острове превыше всего.

**ДОХОДНОЕ МЕСТО** Позволить себе круглогодично ходить босиком и укрываться от дождя под крышей из листвы могут только очень богатые люди. Впрочем, виллы на острове хотя внешне и походят на бунгало, выполнены с учетом высочайших требований к комфорту. Например, спальня может быть относительно небольшой по площади, а вот ванная «комната» — более 100 кв. м. На самом деле это не «комната», а открытое пространство под такой же лиственной крышей, включающее декоративный бассейн. Вообще, открытые пространства домов — террасы, лестницы, переходы, смотровые площадки — занимают много места и являются важнейшими элементами интерьеров. И конечно, на территории каждой виллы центральное место занимает бассейн, а также собственный выход к пляжу.

Ну а теперь о ценах. Вначале — аренда. Ставка зависит как от площади виллы, так и от времени года. Рождество, Новый год, Пасха, августовские школьные каникулы — это супергорячий сезон, и аренда виллы в среднем стоит от $5 тыс. до $40 тыс. в день. Низкий сезон на Мальдивах — июнь и июль, в это время ставки могут быть ниже в три-четыре раза.

Аренда, конечно, недешевая, но если вы станете собственником виллы, то совсем по-другому оцените это обстоятельство. Цена виллы — от $3–4 млн (одна-две спальни) до $18 млн (девять спален, где могут спокойно разместиться до 20 человек). Впрочем, твердых цен не существует, все вопросы решаются индивидуально.

Естественно, собственник виллы волен использовать ее по своему усмотрению, но если он желает заработать на сдаче в аренду, то этим займется управляющая компания. Деление прибыли происходит следующим образом: 10% сразу забираются отелем на покрытие издержек по маркетингу и расходов на содержание виллы. Оставшиеся 90% поровну делятся между владельцем виллы и курортом. Хотя, конечно, каждый контракт подстраивается под индивидуальные нужды клиента. Легко подсчитать, что во время высокого сезона владелец даже самой маленькой виллы заработает $15–75 тыс. в неделю, а самая большая принесет хозяину доход около $120 тыс.

Стоит оговориться, что получение дохода вряд ли является главным побудительным мотивом для людей, приобретающих подобную недвижимость. Скорее это способ компенсировать средства, потраченные на собственное тихое пристанище на краю света. Но все-таки уже за пять-семь лет эти средства можно вернуть за счет аренды, даже без учета роста цены самой недвижимости. ■