

ные иногородние покупатели, которые есть в наших проектах Loft, — это москвичи. На начальной стадии были покупатели из Новосибирска, Архангельска, Сургута и так далее, но их в итоге оказалось не так много. К примеру, в нашем новом проекте „Loft на Среднем“ москвичи составляют половину покупателей».

«По сути, только в Петербург приезжают жить из таких городов-доноров на Северо-Западе, как Мурманск, Архангельск, Петрозаводск. Имеется также довольно много клиентов из „углерододобывающих“ регионов, что, в общем, логично для этих людей. Переезжать на юг доктора не советуют, в Москве они могут чувствовать себя неуютно, а выбор Петербурга — оптимальное решение», — рассуждает директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая.

Директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин рассказал, что в основном элитные квартиры приобретают жители Петербурга и Ленинградской области. На их долю в 2016 году пришлось 78% от всех сделок, на долю покупателей из других регионов — 22%.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что большинство тех, кто приобретает элитную недвижимость в Петербурге, так или иначе связаны с нашим городом, и провести четкую грань и отделить москвичей от петербуржцев очень сложно: «Это могут быть и бывшие петербуржцы, которые давно живут и работают в Москве, это могут быть и иногородние, которые много

времени проводят или планируют проводить в нашем городе».

БЕЗ ПРИНЦИПАЛЬНЫХ ОТЛИЧИЙ

По мнению экспертов, в целом нельзя сказать, что у иногородних покупателей элитного жилья как-то принципиально отличаются требования с точки зрения комфорта проживания, качества объекта. Причем даже если у людей нет опыта проживания в объектах высокого класса, то сегодня уже не сложно самостоятельно изучить элитный рынок Москвы и Петербурга и понять, какими характеристиками должны обладать строящиеся объекты элитной недвижимости — чтобы они действительно были элитными и при этом имели адекватную стоимость.

Однако на выбор иногородних покупателей могут оказывать влияние и какие-то нестандартные, с позиций петербуржцев, критерии. «Многим покупателям именно элитного жилья важна близость к каким-либо достопримечательностям в центре города. В качестве центра Петербурга иногородние клиенты воспринимают, как правило, вполне традиционный и понятный исторический центр — локация, тяготеющая к Невскому проспекту и различным достопримечательностям. Покупателей „элиты“, приезжающих в Петербург, привлекает в идеале вид на какую-нибудь достопримечательность или очевидная близость к ней. Естественно, даже если объект находится поблизости от интересующей достопримечательности, то все равно на нее не будут смотреть 100% квартир, тем не менее покупатели понимают, что они будут жить рядом с ней (условно, на соседней улице или за углом)», — говорит Екатерина Гуртовая.

Иногородние покупатели могут ориентироваться и на достаточно специфические факторы, учитывая различные нюансы мотивов приобретения жилья. Например, для части клиентов элитной недвижимости, приобретающих квартиру для своих детей, которые учатся в СПбГУ или каких-либо других престижных вузах, важно, насколько далеко придется ездить ребенку на учебу.

Можно отметить, говорит госпожа Гуртовая, что иногородние покупатели в меньшей степени понимают плюсы или минусы той или иной локации в Петербурге — с точки зрения транспорта, инфраструктуры. Тем не менее покупатели элитного жилья весьма определенно нацелены на исторический центр города. «Клиентам, готовым приобретать достаточно дорогую недвижимость (уровня бизнес-класса), интересен, разумеется, именно город, центральные районы. А иногородние покупатели жилья комфорт-класса вообще не понимают все, что предлагается за КАДом: их интересуют объекты в благоустроенных, сложившихся районах города со всей необходимой социальной и коммерческой инфраструктурой», — говорит эксперт.

При этом у москвичей требования к элитной недвижимости и ожидания от покупки заметно выше, чем у других покупателей, отмечает госпожа Немченко. Это касается совокупности характеристик: локации, площади, окружающей инфраструктуры, внутренней инфраструктуры жилого комплекса, отделки мест общего пользования. «Наибольшим спросом со стороны таких покупателей пользуются новые жилые комплексы в Центральном

районе, в локации у Таврического сада, на Крестовском острове, в Курортном районе», — перечисляет госпожа Немченко.

Мария Таранова полагает, что «иногородние иногда предпочитают покупать жилье с отделкой, чтобы не искать в чужом городе ремонтные службы».

Госпожа Зеренкова считает, что иногородние покупатели готовы переплачивать за статус территории, а также за близость к центру и Крестовскому острову. «Местные же покупатели привязываются больше к территории, к которой они привыкли, и ищут объекты именно там», — рассуждает она.

Госпожа Гуртовая отмечает, что покупатели — как местные, так и приезжие — все чаще стали выбирать новостройки, отказываясь от старого фонда. «Кроме того, выросли требования по обеспеченности машино-местами: если раньше было достаточно одного места на квартиру, то теперь их должно быть не менее двух», — говорит она.

Господин Ривлин считает, что в своих требованиях москвичи более взыскательны, так как у них есть опыт покупок на более продвинутом московском рынке элитного жилья. «При этом они делают покупки с несколько большим размахом, чем петербуржцы. В целом требования всех покупателей схожи, отличаются лишь в деталях. Например, москвичи предпочитают парадные виды — в клубном доме Art View House они рассматривают квартиры с окнами на Мариинский театр или Исаакиевский собор, тогда как петербуржцы склоняются к уединению и приватности, выбирая вид на Новую Голландию», — отмечает эксперт. ■

ЯХТИНГ «ДРУЖИТ» С ЭЛИТОЙ ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG, РАЗВИТИЮ ЯХТЕННОГО РЫНКА СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ МЕШАЕТ ПОСТОЯННОЕ СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА МЕСТ ДЛЯ СТОЯНКИ СУДОВ. ЧИСЛО ЯХТ-КЛУБОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СОКРАТИЛОСЬ С ШЕСТНАДЦАТИ ДО ДВУХ. ПО МАТЕРИАЛАМ LIFEDELUXE.RU

Появление новых проектов элитного жилья вблизи воды — это потенциальная возможность для яхтеного бизнеса и девелоперов объединиться и предложить покупателям не только квартиры, но еще и парковочное место для яхт.

«Возникла глобальная проблема — дефицит парковочных мест для маломерных судов. Поэтому нам интересно сотрудничество с жилыми проектами, которые находятся у акватории и проектируют стоянки для яхт. В таких проектах мы готовы выступать в роли управляющей компании», — отмечает Олег Гусев, генеральный директор яхтеного агентства Polar Star.

«Примеры жилых комплексов с марианами для яхт сегодня есть. Однако стоянки для маломерных судов появляются далеко не во всех объектах, в которых данная опция заявлялась. Так, ранее наличие соответствующей инфраструктуры анонсировалось в проектах Stella Maris, Brilliant House и „Фаворит“. Однако водные стоянки там так и не появились. Кроме того, из-за длительных согласований пока остается открытым вопрос возможности размещения маломерных судов возле

жилых комплексов „Леонтьевский мыс“, а также „Крестовский De Luxe“, — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg Екатерина Немченко.

Тем не менее в Петербурге есть объекты, где яхтенная составляющая точно будет реализована. Например, строящийся элитный комплекс Royal Park на Петровском острове от ГК «Кортрос» имеет собственную бухту для маломерных судов глубиной 4,5 м, где владельцы апартаментов смогут парковать свои яхты.

«Наличие у Royal Park выхода к воде дает возможность его жителям использовать водный путь для поездки в центр города или на Финский залив. Среди покупателей немало тех, кто хочет приобрести апартаменты и забронировать парковочное место для яхты, чтобы в дальнейшем в периоды навигации яхта была возле дома, всегда под рукой», — добавляет Екатерина Немченко. Таким образом, по ее словам, по мере реализации подобных проектов будет высвобождаться инфраструктура действующих яхт-клубов, что должно существенно улучшить ситуацию на яхтеном рынке Петербурга. ■



В ПЕТЕРБУРГЕ, МОРСКОЙ СТОЛИЦЕ РОССИИ, ТАКИЕ ВИДЫ НЕЧАСТЫ