

КОРОТКИЙ ПУТЬ
К ПОКУПАТЕЛЮ / 19
ОБЕЗДОЛЕННЫЙ ЛЮКС / 22
ОСТРОВ МИЛЛИАРДЕРОВ / 26

Четверг, 6 сентября 2018 №161
(№6399 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 **Петербургская
Недвижимость**

РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НОВОЕ И СТАРОЕ

Аналитики рынка недвижимости утверждают, что российские покупатели элитного жилья, в отличие от европейцев, предпочитают домам и квартирам с историей абсолютно новые проекты. То есть, упрощенно говоря, вместо старого фонда, кто бы там раньше ни жил и кто бы ни строил, выбирают дорогой новострой со всей современной инфраструктурой и в определенной локации. И этот тренд вряд ли изменится по многим причинам сразу. Тяжелое наследие послереволюционного кризиса жилья, национализации и заселения барских квартир народными массами сказывается на генетическом уровне, если можно так сказать. Нет у нас в России частной недвижимости, которая бы хранилась и оберегалась веками. Нет родовых гнезд, усадеб и квартир, где берегут историю и готовы ее поддерживать и приумножать, вкладывая собственные средства. И это уже не изменить. Так что элита у нас — и не только в недвижке — новая. Со всеми вытекающими.

Вот для новой элиты, опять-таки говорят эксперты, локация, конечно, важна, но это совсем не обязательно центр Петербурга. Во многом смена предпочтений вынужденна: места в центре для новой элитной застройки нет, а старая часто не соответствует современным меняющимся критериям. Кроме того, в центре нет сложившейся общественной среды, которая соответствовала бы статусу дорогого жилья. Посмотришь на некоторые дома в «золотом треугольнике» — и сразу видно расслоение современного общества. Все можно определить по окнам. И если в дореволюционном Петербурге доходные дома строились специально для того, чтобы сдавать в наем квартиры представителям разных социальных групп, то сейчас стремление состоятельных жильцов направлено в противоположную сторону — оградить себя от нежелательного соседства. И это очень понятно. На самом деле, многие из нас, независимо от престижности собственного жилья, выбрали бы других соседей. А в идеале — обошлись бы и вовсе без них. Тоже пережиток коммунального детства.

Как бы то ни было, жить в особняке или в большой квартире с видом на Неву или Летний сад — здорово. В таких местах сам вид из окон круче любого дизайна. И гораздо живее, чем вид на морской простор или на океан. Так говорят те, кто знает наверняка.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СТАБИЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ СПРОС НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ ОСТАЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАБИЛЬНЫМ. ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2018 ГОДА СОВОКУПНЫЙ СПРОС В КЛАССЕ «ЭЛИТА» СОСТАВИЛ 50% ГОДОВОГО ОБЪЕМА СПРОСА ЗА 2017 ГОД. ТАКИМ ОБРАЗОМ, МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСТАНУТСЯ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ ИЛИ ДАЖЕ НЕСКОЛЬКО ПРЕВЫСЯТ ПОКАЗАТЕЛИ 2017 ГОДА.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 июля 2018 года на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга представлено 24 ЖК. Объем рынка элитного жилья на конец первого полугодия 2018 года оценивается в 0,44 млн кв. м (4 тыс. квартир), это примерно 5% в общем объеме рынка Санкт-Петербурга. Объем предложения в сегменте элитного жилья оценивается в 0,15 млн кв. м (1,4 тыс. квартир). Лидером по объему предложения является Петроградский район с долей 65% (из них 35% — Петровский остров, 18% — Крестовский остров), на втором месте — Центральный район с долей 23%.

По данным Knight Frank, по итогам первого полугодия 2018 года общая площадь представленных в продаже квартир составила 152,6 тыс. кв. м (1,2 тыс. квартир). Незначительный рост предложения (+2%) по сравнению с первым полугодием 2017 года обусловлен выходом в продажу в конце 2017 года проекта на Петровском острове Neva Haus.

«В 2018 году новых проектов в продажу не поступало, это подтверждает тенденцию сокращения темпов вывода нового предложения, что, в свою очередь, обусловлено накопленным количеством свободных лотов на рынке», — говорят аналитики компании.

В Knight Frank St. Petersburg считают, что заметными событиями элитного рынка стали завершение продаж квартир в доме № 13 на Конногвардейском бульваре и ввод в эксплуатацию комплекса «Русский дом» в Басковом переулке, 2, от группы ЛСР.

«Сокращение темпов вывода на рынок новых элитных проектов, а также планомерное повышение строительной готовности экспонируемых объектов привело к тому, что более 70% оставшегося в продаже предложения сконцентрировано в готовых объектах, причем наибольшее количество площадей представлено в локациях Крестовского и Петровского островов и Литейного проспекта», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Основное количество квартир (около 40%) представлено в диапазоне площадей 100–149 кв. м, еще 35% — квартиры площадью менее 100 кв. м. По типам квартир это преимущественно предложение с двумя и тремя спальнями.

Среди наиболее популярных элитных локаций стоит отметить Петровский остров, который получил свое развитие совсем недавно: в 2016 году на территории острова были открыты продажи в первом элитном объекте — апартаменте Royal Park, в 2017 году стартовала реализация квартир в первых очередях жилых ком-



ЭЛИТНЫЕ ДОМА ВДУШАЮТ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

плексов «Петровский. Квартал на воде» от Setl City и Neva от ЛСР. Также на территории острова возводится жилье бизнес-класса (два ЖК и один апартамент-отель).

«Фактически Петровский остров пришел на смену уже освоенному Крестовскому острову. Средние цены предложения на Петровском острове ниже по сравнению с Крестовским островом: 257 тыс. рублей за квадратный метр (против 371 тыс.), — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

ПРЕВЗОШЛИ ОЖИДАНИЯ По результатам первого полугодия 2018 года совокупный спрос в классе «элиты» составил 35,6 тыс. кв. м — 50% годового объема спроса за 2017 год. Наиболее популярными в первом полугодии 2018 года были следующие жилые комплексы: ЖК «Петровский. Квартал на воде» (Setl City), ЖК Stockholm (Setl City), ЖК «Русский дом» («ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»), ЖК «Привилегия» («Еврострой»), ЖК «Леонтьевский мыс» («Леонтьевский мыс»).

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что первое полугодие было отмечено хорошим спросом в элитном сегменте. Она приводит несколько иные данные по объемам реализации премиального жилья. С января по июнь в Петербурге было продано 114 тыс. кв. м — около половины нормального годового показателя. «У нашей компании количество сделок было на 17% больше, чем за аналогичный период прошлого года», — резюмирует она.

Управляющий директор группы ЛСР Юрий Ильин говорит: «Для нашей компании итоги первого полугодия превзошли ожидания. Продажи в Санкт-Петербурге во всех сегментах выросли на 36% в квадратных метрах и на 33% в деньгах по отношению к аналогичному периоду 2017 года. Драйвером роста показателей стали проекты комфорт-класса, в бизнес- и элитном сегменте ожидаемо изменилась структура продаж. Это связано с нашим текущим предложением и миксом проектов, а также с графиком вывода в продажу новых объектов. За первое полугодие мы завершили строительство элитного проекта «Русский дом» в центре города. Запланированный на этот год старт продаж в новых проектах высокого класса позволят увеличить продажи в этом сегменте начиная со второго полугодия».

По итогам полугодия свыше половины общего объема реализации пришлось на две локации Петроградского района: около 30% спроса — на Петровский остров и 22% — на Крестовский остров.

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

В классе «элиты» средняя цена на 1 июля 2017 года, по данным «Петербургской недвижимости», составила 327,8 тыс. рублей за квадратный метр. С начала 2018 года изменение составило +3%. Новых проектов в Петербурге на рынок было выведено всего три: два в бизнес-классе и один в элитном классе. «Суммарно это 52 тыс. кв. м — меньше, чем можно было бы ожидать», — замечает госпожа Сережина. → 16

ГОРОД

КВАРТИРЫ С ВИДАМИ НА ЕЛАГИН ОСТРОВ

КЛЮЧИ СЕЙЧАС, ОПЛАТА ЧЕРЕЗ 2 ГОДА*



ЛЮБОВАТЬСЯ
РОСКОШНЫМИ ВИДАМИ
С ТЕРРАСЫ



ОТДЫХАТЬ
НА УЕДИНЕННОЙ
НАБЕРЕЖНОЙ



ОЩУЩАТЬ ПРОСТОР
В ПАНОРАМНОМ
ЛИФТЕ



Петербургская
Недвижимость

33-55555
elita-spb.ru



*ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 27.08.2018. ПРЕДЛОЖЕНИЕ "КЛЮЧИ СЕЙЧАС, ОПЛАТА ЧЕРЕЗ 2 ГОДА" ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРИ УСЛОВИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ОТНОШЕНИИ КВАРТИРЫ ЛЮБОГО МЕТРАЖА В ЖК STOCKHOLM С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАССРОЧКИ. РАССРОЧКА «20/30/50»: ПЕРВЫЙ ВЗНОС 20% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ, 30% ОТ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ ОПЛАЧИВАЕТСЯ ЧЕРЕЗ 1 ГОД С ДАТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА, ОСТАТОК 50% - ЧЕРЕЗ 2 ГОДА С ДАТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА. РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРОДАВЦОМ. ПОЛУЧЕНИЕ КЛЮЧЕЙ ОТ КВАРТИРЫ ПОСЛЕ ВНЕСЕНИЯ ПЕРВОГО ВЗНОСА 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ ПО ДОГОВОРУ ПОЛЬЗОВАНИЯ. ЖК STOCKHOLM (ОКЖ «СТОКГОЛЬМ») ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ И РАСПОЛОЖЕН ПО АДРЕСУ: СПБ, ПРИМОРСКИЙ ПР., ДОМ 46. ПРОДАВЕЦ ООО «ПРИМОРСКИЙ. 46». ПОДРОБНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА САЙТЕ WWW.ELITA-SPB.RU ИЛИ ПО ТЕЛ. +7 (812) 33-55555. РЕКЛАМА

14 → При этом госпожа Сережина указывает, что сейчас на руках у девелоперов есть достаточное количество разрешений на строительство. Многие стремились получить их до 1 июля, чтобы на эти проекты не распространялся ряд новых законодательных норм. «Поэтому до конца года можно ожидать появления целого ряда новых проектов: их точно будет больше, чем за первые шесть месяцев. Как следствие, не исключая, что рост цен замедлится. Даже самого наличия на рынке большого числа проектов, которые находятся на начальной стадии, достаточно для того, чтобы снизить среднюю цену. Мы тоже планируем до конца года вывести два новых проекта — в общей сложности на 35 тыс. кв. м жилья», — сообщила она.

Ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство» Мария Таранова подсчитала, что сейчас девелоперами получено разрешений на строительство 215 тыс. кв. м жилья премиум-класса.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Большую часть профессионального сообщества беспокоит вопрос о том, как повлияют изменения, происходящие в законодательстве о долевом строительстве. Что будет с предложением, с ценами, как в целом отреагируют рынок и его участники на новые правила. Стабильность в ценах и спрос без резких скачков демонстрируют готовность рынка к переменам. Сформированное предложение в готовых домах и обширное предложение в строящихся объектах обеспечивают спрос и не создают предпосылок для существенного роста цен. В настоящий момент сложилась благоприятная ситуация для покупки как с точки зрения выбора, так и с точки зрения условий приобретения, что подтверждается активностью покупателей и инвесторов этим летом».

РАЗБОРЧИВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ Господин Ильин отмечает, что спрос остается на достаточно стабильном уровне. «Однако на фоне законодательных изменений в отрасли покупатели стали внимательнее относиться к выбору будущей квартиры и застройщика», — говорит он.

«Покупатели становятся более разборчивыми. Они более рационально и комплексно подходят к выбору объекта. Смотрят не только на локацию, но и на правильные планировки, „умную“ начинку и, наконец, на цену объекта. Конкуренция на рынке велика — как на первичном, так и на вторичном. Поэтому нужно внимательно подходить к созданию проекта», — соглашается с коллегой Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

«За год увеличился спрос на квартиры с одной спальней, а также на квартиры с четырьмя спальнями. Изменения обусловлены корректировкой мотивов покупки жилья. По сравнению с первым полугодием 2017 года увеличилась доля инвестиционных покупок, а также выросла потребность в изменении жилищных условий (речь идет как об увеличении, так и о сокращении жилой площади квартиры)», — отмечают в Knight Frank.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, говорит, что принимая во внимание ослабление рубля, инвесторы в стремлении сохранить рубле-



СТОЛИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ СТРОЯТСЯ С РАЗМАХОМ

вые накопления, вкладывают средства в элитную недвижимость.

Ввиду отсутствия нового ввода постепенно вымывается текущее предложение, и постепенно рынок идет к тому, что спрос будет превышать предложение.

«При этом на текущий момент спрос смещается на объекты „новой вторички“, то есть на объекты, построенные пять-десять лет назад. Причина тому — наличие качественного дизайнерского ремонта, на вторичном рынке уже сформировано такое предложение. Кроме того, люди предпочитают жить в комфортных условиях без строительного шума, в то время как квартира в новом доме исключает это требование — строительно-отделочные работы в новом проекте, как правило, длятся на протяжении трех лет, пока весь дом не будет заселен», — отмечает госпожа Яковлева.

Состав покупателей в зависимости от региона проживания практически не изменился. На жителей Москвы и регионов РФ приходится около 20% покупок элитного жилья. Доля покупок иностранцами составляет 6% в структуре спроса.

За элитными квартирами в основном приходят люди из бизнеса: владельцы компаний, топ-менеджеры. «Несколько лет назад в структуре покупателей было очень много сотрудников „Газпрома“, которые вынуждены были переезжать вслед за работодателем. Это, можно сказать, был настоящий бум. Сейчас же подобные сделки точечные. Основная масса сотрудников уже приобрела здесь жилье», — рассказал господин Ильин.

СТОЛИЧНЫЙ ОПЫТ Следует отметить, что столичный рынок сегодня не сильно по своим объемам отличается от петербургского. Хотя цены там выше в разы. Валерий Ручий, директор департамента продаж Est-a-Tet, подсчитал, что в настоящее время объем предложения квартир первичного рынка элиты и премиум-класса Москвы представлен 2,4 тыс. лотов в

49 проектах. «При этом из них к сегменту премиум относится 1,4 тыс. квартир — 125,3 тыс. кв. м (5% от общего объема предложения квартир в Москве), доля элитных проектов составляет 6% (149,9 тыс. кв. м)», — говорит эксперт.

В годовой динамике элитный сегмент столицы показал рост на 7,7%, премиум-класс продемонстрировал снижение показателя на 15,7%, что связано как с репозиционированием, так и с перераспределением структуры предложения.

«Основная часть квартир премиум-класса относится к бюджету до 60 млн рублей (86,1% от общего объема предложения), из которых 35,9% находится в бюджете 20–39,9 млн рублей. В элитном сегменте основной объем предложения относится к квартирам бюджетом от 60 до 99,9 млн рублей (34,7% от общего объема предложения). По-прежнему в бюджете более 200 млн рублей представлена существенная часть предложения — 12,5%», — рассказал господин Ручий.

Основная часть квартир элитного сегмента сосредоточена в районе Хамовники — 46,2% от общего объема предложения. Большая часть объема в этом районе относится к масштабным проектам ЖК «Садовые кварталы», ЖК Barrin House и комплексу клубных домов Knightsbridge Private Park. Второе место занимает район Раменки, где находится 19,4% элитного жилья.

В сегменте премиум в суммарной площади квартир наибольший объем предложения представлен к реализации в районе Очаково-Матвеевское (23,9%), что связано с выходом в продажу нового ЖК Spires. На втором месте находится Донской район с объемом предложения 17,6%.

Средневзвешенная цена на квартиры премиум-класса составила 396 тыс. рублей за квадратный метр, в элитном сегменте — 811,8 тыс. Самая высокая средневзвешенная цена в сегменте элитной недвижимости отмечена в Тверском районе — 1,59 млн рублей за квадратный метр, на втором месте Басманный район —

1,47 млн. Самая низкая цена зафиксирована в районе Раменки — 602,7 тыс. рублей. В сегменте премиум самая высокая цена отмечена в Пресненском районе — 690,8 тыс. рублей за квадратный метр. На втором месте район Дорогомилово с показателем 545,1 тыс. рублей, замыкает тройку районов Замоскворечье — 511,2 тыс.

Основным спросом в элитном и премиальном сегментах пользуются трехкомнатные квартиры. Практически все сделки совершаются без применения ипотечного кредитования — либо по стопроцентной оплате, либо в рассрочку. Площадь самых популярных квартир составляет от 76 до 100 кв. м.

Аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Мартынова резюмирует: «По нашим оценкам, рынок элитной недвижимости чувствует себя уверенно. Несмотря на снижение предложения, фиксируется сохранение тенденций 2017 года: по-прежнему растет количество сделок как в абсолютном, так и в денежном выражении. Стоит отметить, что снижение предложения вызвано приостановкой продаж в ЖК «Садовые кварталы», расположенном в Хамовниках. Также сохраняется рост стоимости квадратного метра. Так, цена за квадратный метр в Хамовниках, одном из самых элитных районов в пределах ЦАО, во втором квартале 2018 года выросла на 6%, до 700 тыс. рублей за метр по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Самым дорогим районом по-прежнему остаются Патриаршие пруды: там средняя цена за квадратный метр по итогам второго квартала составила 1,62 млн рублей, что немногим выше показателя за второй квартал 2017 года. Ключевые объекты, формирующие основной спрос на рынке, — ЖК «Садовые кварталы», Barrin House, Knightsbridge Private Park, в числе новых объектов, выведенных на рынок в первом полугодии этого года — „Дом Наркомфина“ и ЖК Magnum». ■



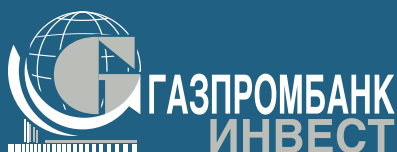
КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



Реклама ООО «Газпромбанк-Инвест»

• www.krestovskiy.spb.ru •

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО

• 606-00-00

Крестовский Де Люкс

ЛИЧНЫЕ ПОКУПКИ И НАСТОЯЩИЕ БРОКЕРЫ

ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ VIP-КЛИЕНТОВ ОБРАЩАТЬСЯ К ПОСРЕДНИКАМ? МОЖНО ЛИ УБРАТЬ КОНСУЛЬТАНТОВ И ЗАМЕНИТЬ ИХ ПОИСКОВЫМИ АЛГОРИТМАМИ? ОБ ЭТОМ И О ТРЕНДАХ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ОЛЕГ ПАШИН. СВЕТЛАНА ХАМАНОВА

GUIDE: На вашей компании как на брокере сказывается тренд на «уберизацию» бизнеса?

ОЛЕГ ПАШИН: Нет, все-таки вопрос приобретения жилья — один из самых важных и сложных в жизни, такая покупка совершается не часто. И квартиры — абсолютно другой товар, с поездкой на такси или даже покупкой автомобиля не сравнить. Неспециалисту трудно разобраться в многообразии предложений и неочевидных, но важных нюансах. У каждого клиента — индивидуальные предпочтения, для одного в приоритете статусная локация, для другого — открыточные виды из окон, а кого-то интересует конкретная финансовая схема оплаты и выгодная цена. Вместе с тем у элитных покупателей есть общие черты: эти люди привыкли все анализировать и сравнивать, им важно получить максимум информации и достойный сервис. Брокер, если он, конечно, настоящий эксперт, помогает найти клиенту идеальный компромисс за счет глубокого понимания продукта и принципов работы каждого девелопера.

G: Вы предлагаете какие-то особенные дополнительные опции? У вас действует Клуб покупателей, привлекает ли он тех, кто выбирает квартиры премиум-класса?

О. П.: Клуб не является определяющим фактором при выборе брокера, но, безусловно, это приятный бонус. Участникам предоставляются дополнительные скидки у наших партнеров, работающих в сегменте премиум. Речь идет о дизайн-студиях, салонах мебели, производителях систем «Умный дом» и других услугах от известных брендов. Плюс именно VIP-клиенты достаточно часто возвращаются за повторной покупкой квартиры для детей или родителей, для них мы предусмотрели скидки, действующие в нашем Клубе покупателей. Но больше наших состоятельных клиентов, которые, как известно, отлично умеют считать деньги, привлекают уникальные выгодные условия по расщотке. Например, на объекты Setl City мы предлагаем беспроцентную рассрочку на длительный срок, в том числе и на готовые квартиры. Важно, что ключи можно получить, оплатив всего 60% стоимости квартиры.

G: Еще один тренд — автоматизация процессов, замена людей-консультантов программами. Насколько это вообще актуально для сегмента элитной недвижимости?

О. П.: Эта перспектива в последнее время достаточно часто обсуждается и в СМИ, и в риелторском сообществе. Но я считаю, что даже если создать самую продуманную поисковую систему недвижимости с возможностью ввода массы критериев, идеальный результат не получить — просто потому, что у каждого объекта, особенно элитного, есть индивидуальные нюансы и черты. Также индивидуальны и запросы покупателей. Для правильного подбора вариантов брокер должен почув-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ствовать своего клиента, а для этого необходимо личное общение. Конечно, мы идем в ногу со временем, у нас на сайте удобный личный кабинет, дистанционно можно выбрать и забронировать квартиру, оплатить залог, но приоритетным все же остается живое общение с экспертом. Например, в западной модели недвижимости, которая имеет гораздо большую историю, чем российский рынок жилья, центральной все равно остается фигура риелтора, помогающего клиенту сделать оптимальный выбор.

G: А что же включает в себя понятие «жилье премиум-класса» сейчас? Раньше элитные квартиры ассоциировались только с историческим центром города.

О. П.: Все меняется, прежде всего расширилась география. Исторический центр сегодня позволяет строить в основном клубные дома с небольшим количеством квартир. А на территориях, которые выводятся из «серого пояса» и при этом выгодно расположены вдоль набережных, можно реализовать комплексные проекты высокого класса. Здесь девелопер тщательно работает с придомовым пространством, может высадить аллею, организовать крытый променада для прогулок в ненастную погоду или, скажем, теннисный корт — на что хватит фантазии. За счет квартальной застройки можно обеспечить однородную среду для жителей. Такие проекты относятся к сегменту бизнес-класса, кстати, спрос на этот класс в первом полугодии 2018 года вырос в полтора раза. Цены на квартиры в таких проектах достаточно демократичны, таким

образом, высококласная недвижимость становится доступнее для покупателя. Хороший пример — жилой комплекс на Выборгской набережной «Притяжение» от Setl City, сразу заявивший высокий темп продаж.

G: В планах Минстроя обязать застройщиков сдавать квартиры только с чистовой отделкой. Ваши клиенты выбирают готовое жилье?

О. П.: Здесь уместнее говорить о тенденции, а не о правиле. Действительно, все больше и больше людей выбирает варианты с отделкой. Это, кстати, тоже западный тренд, за которым стоит абсолютно нормальное желание получить готовый продукт — заплатить деньги и жить в своей новой квартире не через год, а уже сейчас, и к тому же не мешать другому ремонтными работами. Давайте задумаемся, а почему раньше отделка элитных квартир не была так востребована, как сейчас? Потому что, во-первых, не все планировки застройщика были удачны, и клиенты, покупая квартиру, сразу же начинали думать о перепланировке. Во-вторых, качество отделки было не на высоте. Сегодня ведущие строительные компании приобрели опыт и предлагают новые продуманные решения, в которых ничего не хочется менять. Также появились подрядчики, способные на качественную отделку не просто одной квартиры, а целого дома. Накопили опыт, обучили людей, освоили работу в промышленных масштабах — и вот результат. Достаточно много VIP-покупателей желает иметь абсолютно индивидуальный дизайн,

поэтому варианты жилья с чистовой отделкой будут существовать наравне друг с другом. Поживем — увидим. Мы пока не знаем, как отразятся инициативы Минстроя на рынке. Точно так же, например, сейчас точно никто не скажет, как ограничение долевого строительства отразится на себестоимости квадратного метра. Есть границы рентабельности для девелопера. Бизнес-модель работает до тех пор, пока приносит прибыль, если эта прибыль уменьшится до размера депозита, то в чем тогда смысл? Это может ограничить вывод на рынок новых проектов.

G: Вы уже подвели итоги первого полугодия? Как эти тренды и перспективы сказались на рынке элитного жилья?

О. П.: Самое главное — это то, что рынок активен, мы наблюдаем увеличение спроса. Вот немного цифр на основе данных от консалтингового центра «Петербургская недвижимость». На 1 июля на первичном рынке элитного жилья представлено 24 жилых комплекса и еще 63 в бизнес-классе, соответственно, 1400 и 6200 квартир. Больше всего объектов в Петровском районе, из них 35% — на Петровском острове, 18% — на Крестовском острове, на втором месте — Центральный район с долей в 23%. Наиболее популярные по спросу объекты: ЖК «Петровский. Квартал на воде» и ЖК Stockholm (Setl City). Структура спроса по типам квартир в элитном сегменте стабильна последние три года: примерно по 30–33% приходится на двухкомнатные и трехкомнатные квартиры, 20–25% — на однокомнатные, на третьем месте многокомнатные квартиры, а вот на студии заключаются единичные сделки. Что касается продаж, то за первое полугодие продано 35,6 тыс. кв. м элитного жилья, то есть примерно 50% годового объема. В среднем же за последние несколько лет реализуется 65–75 тыс. кв. м в год. На долю региональных покупателей приходится около 30% продаж, эта цифра также стабильна. Так что все идет нормально, самое важное — чтобы появлялись новые интересные проекты.

G: Стоит их ждать этой осенью?

О. П.: Как минимум — новые проекты Setl City. Хитом в новом сезоне и в следующем году останется Петровский остров — новая локация как для элитного жилья, так и для объектов бизнес-класса. Застройщики здесь не просто известные и опытные — именитые, так что стоит ждать ярких, уникальных проектов и предложений. Спрос мы тоже ожидаем большой: экономика нашего мегаполиса способствует росту числа специалистов с зарплатой выше 150 тыс. рублей в месяц, а именно такой уровень дает возможность для покупки квартиры высокого класса. И эти 1400 элитных квартир, что это такое для пятимиллионного города? Совсем немного! Уверен, они с владельцами найдут друг друга — а опытные брокеры в этом помогут. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

МЕЖДУ ПРОДАЖЕЙ ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЕЙ И ПРОДВИЖЕНИЕМ ЖИЛЬЯ СПЕЦИАЛИСТЫ УСТАНОВЛИВАЮТ МАРКЕТИНГОВЫЕ СВЯЗИ

Иван Акимов, аккаунт-директор Arrow-Media, считает, что можно выделить несколько моментов в коммуникации с аудиторией премиальной недвижимости. Например, указание стоимости жилья в рекламных материалах может служить как фактором привлечения внимания, так и фактором фильтрации пользователей.

«Возьмем для примера дорогостоящие апартаменты в центре Москвы, которые продвигаются в контекстной рекламе по ключевой фразе „Купить апартаменты в Москве“. Указание стоимости лота в объявлении позволит сразу отфильтровать аудиторию, которая ищет дешевые варианты апартаментов. Они увидят рекламу с ценами и не будут кликать на нее, так как стоимость не соответствует их возможно-

НАЙТИ КОРОТКИЙ ПУТЬ К ПОКУПАТЕЛЮ

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПРИНЦИПИАЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРОДВИЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В ДРУГИХ СЕГМЕНТАХ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

стям. Можно и не показывать стоимость лотов в онлайн-объявлениях и на сайтах. Но в этом случае есть риск получить большое количество обращений, высокий расход рекламного бюджета на их привлечение, но при этом низкий уровень конверсии в продажи», — рассуждает эксперт.

Господин Акимов указывает на необходимость консервативного подхода при продвижении дорогой недвижимости: следует проявлять сдержанность в текстах и креативах. «Потенциальные покупатели элитной недвижимости зачастую отрицательно реагируют на рор-ап-баннеры с просьбой оставить заявку, перекрывающие часть страницы сайта. Аудитория предпочитает сдержанные призывы к действиям в рекламных сообщениях (к примеру, „Вступайте в клуб“) с акцентом на приватность и комфорт. Тогда как в эконом-сегменте чаще эффективна мотивация к быстрому действию: „Торопитесь оставить заявку. Звоните!“».

Эксперт также добавляет, что поскольку аудитория премиального сегмента недвижимости небольшая, есть определенные нюансы настройки инструментов, которые используются в интернет-рекламе. «Например, сервис „Яндекс.Аудито-

рии“ можно настроить на показ рекламы посетителям автосалонов по продаже премиум-авто, чтобы проинформировать их о новом строящемся доме в центре города с видом на реку и соседями-знаменитостями. При этом скорректировать ставки по возрасту аудитории, чтобы таргетироваться только на платежеспособных и зрелых людей», — говорит господин Акимов.

Связь автомобилей с продвижением жилья сегодня используется многими компаниями. Илья Менжунов, управляющий директор московской компании «Метриум Премиум», рассказывает: «Одним из трендов в первом полугодии 2018 года стало предложение дорогого автомобиля в качестве подарка за покупку квартиры. В частности, в комплексе Art Residence и Tribeca Apartments девелопер предлагал в подарок BMW, а в проекте „Резиденции Монэ“ — Mercedes. В ЖК „Дыхание“ также было интересное предложение для автомобилистов. При покупке квартиры в подарок им доставалась клаус-система, позволяющая хранить два автомобиля на одном парковочном месте с помощью подземника».

Господин Менжунов говорит, что актуальное и инновационное маркетинго-

вое предложение было также в проекте Loftes: при покупке апартаментов клиент мог рассчитывать на встроенную систему «умный дом». «Быстрый рост спроса на ипотеку в высокобюджетном сегменте стимулировал много акций, по условиям которых можно было получить в подарок отделку приобретаемой квартиры или апартаментов», — добавляет господин Менжунов.

При этом эксперты указывают на то, что в Европе или США различные подарки и бонусы давно отошли на второй план. «Риелторы стремятся продать уникальный дом или квартиру, придумать для объекта недвижимости определенную историю и представить для потенциального клиента определенную модель или стиль жизни. Условно говоря, если идет реализация поместья где-нибудь на юге штата Нью-Мексико, среди плато Великих равнин, такое жилье будет позиционироваться как ранчо, в нем будет проведена отделка, которая подчеркивает идею, а среди хозяйственных построек появится конюшня. Проще говоря, продается не столько недвижимость, сколько концепт определенного стиля жизни», — говорит господин Менжунов. ■

ИНВЕСТИЦИИ ВЕРНУЛИСЬ К СЕМИЛЕТНЕМУ МАКСИМУМУ

ПРОДОЛЖАЯ АКТИВНОЕ НАЧАЛО 2018 ГОДА, ВТОРОЙ КВАРТАЛ ОТМЕТИЛСЯ РОСТОМ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДО \$173 МЛРД, ЧТО НА 2% ПРЕВЫШАЕТ РЕЗУЛЬТАТ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОКАЗАТЕЛЬ В ЦЕЛОМ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 13% И ДОСТИГ МАКСИМАЛЬНОГО УРОВНЯ С 2007 ГОДА — \$341 МЛРД.

РОМАН РУСАКОВ

Такие данные содержатся в исследовании компании JLL. Прошедший квартал оказался относительно спокойным для региона Северной и Южной Америки: инвестиционный объем в нем сохранился на уровне предыдущего года и составил \$64 млрд. Несмотря на это, успешный старт года в регионе позволил нарастить полугодовой показатель на 9%, до \$132 млрд.

Динамику здесь в первую очередь задает рынок США, где объем сделок за первую половину года вырос на 11%. Стоит отметить, что иностранные инвестиции в недвижимость США сократились на 31%, при этом локальные игроки активизировались, поддержав ликвидность на рынке. В результате американский капитал сформировал 85% объема сделок в стране против 75% годом ранее.

Затишье начала года в Европе сменилось ростом инвестиционной активности во втором квартале на 11%, до \$67 млрд, что

привело по итогам полугодия к увеличению объема сделок на 9%, до \$128 млрд.

В Великобритании, несмотря на сохраняющуюся значительную неопределенность в связи с Brexit, объем транзакций вырос на 19% в первом полугодии. Приток зарубежного капитала, составляющего почти половину всех сделок в стране, вырос на 35% по сравнению с прошлым годом. В том числе азиатские инвестиции в британский рынок увеличились на 24%, до \$7,3 млрд. Основные континентальные рынки региона также продемонстрировали устойчивый рост: на 23% в Германии и на 60% во Франции. При этом если в первом случае активны были как локальные, так и иностранные инвесторы, то во втором — преимущественно зарубежные компании.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе объем сделок во втором квартале увеличился на 26%, до \$42 млрд, что позволило установить абсолютный рекорд по итогам полу-

годия — \$81 млрд, рост на 29%. Практически на всех рынках региона наблюдалось повышение показателя, с лучшей динамикой в Гонконге, Южной Корее и Австралии, которые совокупно продемонстрировали прирост на 110%. Несмотря на двузначное снижение инвестиций в Китае и Японии во втором квартале, по итогам полугодия они зафиксировали рост на 3 и 7% соответственно благодаря отличному началу года.

С точки зрения сегментов рынка недвижимости наибольший рост спроса наблюдался на складские и индустриальные объекты: глобальный объем инвестиций в них увеличился на 22% по итогам первого полугодия и достиг \$57 млрд. Во время как основной объем этих средств привлекли развитые рынки, в том числе США, Великобритания, Япония и Германия, нарастание активности наблюдалось на таких развивающихся рынках, как Китай, Польша, Индия и Бразилия, которые привлекают инвесто-

ров значительным количеством населения и прогнозами роста.

Несмотря на сохраняющуюся политическую и экономическую неопределенность, глобальный рынок недвижимости продолжает демонстрировать позитивную динамику и притягивать инвесторов. Все большее количество компаний увеличивает свои вложения в сектор, обращая внимание на его защитные качества, такие как устойчивый доход и динамика основных показателей в сравнении с другими типами активов. Изменение демографических и технологических трендов приводит к росту популярности, например, логистических объектов и альтернативных форматов, тогда как спрос на недвижимость в целом поддерживается ростом экономики. Аналитики компании JLL ожидают сохранения мирового объема инвестиционных сделок в 2018 году на уровне прошлого года: по предварительной оценке, показатель составит около \$715 млрд. ■



Вся информация об объекте, включая фотографии, является публичной и не является офертой. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. **На выборочные квартиры предоставляется скидка 10%. Для получения информации о сроках проведения акции и о дополнительных условиях уточнить тел. телефону: (812) 688-88-88.



Крестовский остров

Морской проспект

ВЫГОДА **до 8,8** МЛН^{**}
Р



Изысканные фасады в стиле
итальянского Ренессанса



Роскошные планировки



Комфортабельный двухуровневый
подземный паркинг



Квартиры в собственности



ГОТОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ



Предложение распространяется на отдельные квартиры. Встречаются варианты, которые не являются объектами, и могут быть исключены. Изображения на фотографиях и рисунках не являются точными и не являются объектами, и могут быть исключены. Изображения на фотографиях и рисунках не являются точными и не являются объектами, и могут быть исключены.



Рядом
с Невским
Басков переулок

ВЫГОДА
до 2,8 ^{млн} _₽



Поблизости Летний сад,
набережная Невы



Квартиры со вторым светом,
террасами, эркерами



Панорамные виды
на исторический центр



Ключи сразу



РЕКЛАМА

688-88-88

LSR.RU



ОБЕЗДОЛЕННЫЙ ЛЮКС

ПОПРАВКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, МЕНЕЕ ВСЕГО ОКАЖУТ ВЛИЯНИЕ НА СЕГМЕНТ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА: ОНО ОТ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ ЗАВИСИТ В ГОРАЗДО МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ, ЧЕМ СЕГМЕНТЫ БОЛЕЕ НИЗКОГО КЛАССА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ И ПРЕМИАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОТОВЯТСЯ К ГРЯДУЩИМ ИЗМЕНЕНИЯМ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Проекты премиум-класса в заметно меньшей степени зависят от долевого финансирования, чем массовое жилье. Тем не менее в успешных проектах элитного сегмента к завершению строительства остается довольно небольшая доля непроданных квартир, а это означает, что девелопер финансирует проект преимущественно за счет средств покупателей. Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что изменения в законодательстве приведут к тому, что цена квартиры на начальных стадиях строительства станет заметно выше, сократится разрыв между ценой на нулевой стадии и на стадии акта ввода. Соответственно, покупатели, для которых такой дисконт был и пока еще является важным аргументом при принятии решения, могут просто перестать покупать квартиры в строящихся объектах. «Очевидно, что в сегменте премиального жилья всегда останутся покупатели, которым важно выбрать квартиру в жилом комплексе, уникальную по своим характеристикам или же соответствующую своим особым субъективным критериям. Такие покупатели будут готовы приобретать эксклюзивный продукт, невзирая на цену», — полагает господин Косарев.

ЭПОХА КОМПАКТНЫХ ПРОЕКТОВ Другой важный аспект: смещение спроса к стадии высокой готовности неминуемо растянет период продаж в проектах, учитывая и так сравнительно низкий темп в премиум-сегменте. Это напрямую скажется на доходности проектов: финансирование, как собственное, так и проектное, является отнюдь не бесплатным, а значит, должно быть компенсировано ростом цены возводимого жилья.

«Рост цен неизбежен, но он будет растянут во времени на несколько лет. Также этот аспект может повлиять на размер проектов, может привести к их делению на более мелкие очереди», — добавляет господин Косарев. Мало кто из девелоперов захочет продавать квартиры в построенном доме еще пять-семь лет после завершения строительства, параллельно оплачивая проценты банку и ставя под вопрос рентабельность проекта в принципе. «Возможно, наступит эпоха клубных и очень компактных элитных проектов. Уже сейчас крупные элитные проекты почти не выводятся на рынок», — рассуждает господин Косарев.

«Объекты высокого класса стандартно продаются на стадии большой готовности. Поэтому девелоперы закладывают в экономическую модель строительство на собственные либо заемные деньги. Поэтому отмена долевого строительства не сильно скажется на рынке», — считает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости

Knight Frank St. Petersburg, подтверждает: «Интерес покупателей дорогой недвижимости смещается в сторону готовых проектов, и на момент ввода объекта в эксплуатацию остается непроданным 50–60% площадей, в отдельных проектах доля непроданного может достигать и 100% площадей. Отмена долевого строительства предполагает невозможность получения девелопером денег от дольщиков в процессе строительства — деньги будут аккумулироваться на специальном эскроу-счете, а строительство вестись только за счет проектного финансирования и собственных средств девелопера. Это скажется на ценовой политике девелопера, темпах и стратегии продаж».

ПОСЛЕ СДАЧИ После отмены долевого строительства в переходный период строительство будет осуществляться с использованием проектного финансирования и эскроу-счетов (особый счет, предполагающий учет имущества, документов, денежных средств до наступления определенных обстоятельств или выполнения взятых обязательств). Денегные средства участников долевого строительства с этих счетов застройщик будет получать после ввода объекта в эксплуатацию.

«При внесении денежных средств участником долевого строительства на эскроу-счет возникает еще один риск: в случае отзыва у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций возмещение по счету эскроу Агентством по страхованию вкладов выплачивается в размере 100% суммы, находящейся на указанном счете на момент наступления страхового случая, но не более 10 млн рублей. А для премиум-сегмента эта сумма мала. Скорее всего, будут разработаны альтернативные схемы. Вероятнее всего, покупка в премиум-сегменте будет происходить после сдачи дома, то есть готовых квартир. При проектном финансировании застройщику невыгодно будет продавать квартиры на начальном этапе строительства, чтобы не снижать рентабельность. Застройщики перестанут предоставлять скидки на этапе котлована, так как проектное финансирование практически полностью исключает риск появления долгостроя», — указывает главный управляющий департамента новостроек ООО «Александр Недвижимость» Любовь Мамчур.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpri, считает, что поправки в 214-ФЗ привели к тому, что на первичный рынок недвижимости вышли игроки, для которых девелопмент является непрофильной деятельностью: промышленные предприятия, финансовые институты. Ранее подобные организации, как правило, передавали имеющиеся у них земельные участки профессиональ-

ным девелоперам, которые возводили на них жилье. «Сейчас же будущее проффильных игроков, сильно зависящих от средств дольщиков, неясно. В то же время у новых игроков, выходящих на этот рынок, есть собственные средства для реализации подобных проектов», — полагает господин Богданов. — Если говорить про элитную недвижимость, то подобные компании могут стать пионерами в этом сегменте, первыми перейдя на работу по новым правилам. Этому особенно способствует формат премиального жилья, которое представляет собой небольшие камерные проекты в городской черте».

В связи с этим, на его взгляд, ужесточение 214-ФЗ будет способствовать тому, что на рынке жилой недвижимости появятся новые непрофильные игроки. Особенно в сегменте премиального жилья. Покупатели от таких изменений никак не пострадают, уверен господин Богданов.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, полагает, что для покупателей, которые приобретают жилье в инвестиционных целях, уход от долевого строительства скажется отрицательно, поскольку рост стоимости квартиры с момента запуска продаж и ввода дома в эксплуатацию будет составлять 15–20%, что делает вложения не такими интересными, как ранее. «Но с другой стороны, инвестор дополнительно сможет вложиться в дизайн и качественную отделку, а в дальнейшем перепродать актив за большие деньги — спрос на готовые решения сегодня растет», — считает госпожа Яковлева.

ИНТЕРЕС К ИПОТЕКЕ Среди других тенденций, которые проявились после появления изменений в законодательстве о дольщиках и на фоне новостей о полной отмене долевого строительства, как говорят эксперты, отмечается небольшой рост интереса со стороны элитных покупателей к ипотечным сделкам.

В премиум-классе отчетливо выражена тенденция: чем дороже квартира, тем реже она покупается с использованием ипотеки. Доля ипотеки в этом сегменте составляет около 6%. В основном покупатели пользуются рассрочкой, а потом в случае необходимости меняют рассрочку на банковский кредит. Основным финансовым инструментом для покупки жилья премиум-класса всегда считалась рассрочка, особенно в объектах нового строительства. Застройщики предлагают множество вариантов, популярностью пользуется схема 20–30–50: 20% — первый платеж при подписании договора, 30% — через год, 50% — через два года.

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», считает, что отмена долевого строительства подстегнула покупателей во всех сегментах, от эконома до элитного. «Люди со сбережениями, которых хватило бы на первый взнос, решили

„запрыгнуть в последний вагон“ и купить квартиры в ипотеку. Конечно, доля элитного жилья, покупаемого полностью в ипотеку, очень мала. В Петербурге всего 1–2% кредитов, выдаваемых банками на суммы более 10 млн рублей. Чаще всего покупателей элитного жилья интересует ипотека с большим первоначальным взносом 10–30 млн рублей, когда им не хочется вынимать из оборота сразу большую сумму, но первоначальный взнос уже есть, и есть стабильные поступления», — рассказал господин Пригульный.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», отмечает, что на фоне увеличения общего спроса в этих сегментах зафиксирован и рост количества ипотечных сделок, что обусловлено, прежде всего, снижением ставок по кредитам. «Так, в элитном сегменте доля ипотеки по итогам первого полугодия составила 29%, а в проектах премиум-класса — 16%. При этом интересно отметить, что в 2017–2018 годах более 70% ипотечных кредитов на покупку жилья в элитных новостройках Москвы выдано тремя банками — ВТБ, Сбербанком и Газпромбанком».

Любовь Мамчур отмечает, что элитный сегмент — самый стабильный по части ипотеки. «С учетом того, что ставки снизились, покупатели премиум-сегмента берут ипотеку, чтобы одновременно не выводить крупные суммы денег из оборота и различных финансовых инструментов. Некоторые выбирают ипотеку, так как есть возможность выбрать сумму первоначального взноса, срок погашения кредита, другие используют возможность увеличения бюджета покупки за счет кредитных средств, тем самым улучшают характеристики приобретаемого жилья. В то же время ипотечный бум в меньшей степени сказывается на этом сегменте. Доля ипотечных сделок, в зависимости от конкретного проекта жилья премиального класса, составляет до 20% от общего объема сделок», — говорит госпожа Мамчур.

Аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Александра Мартынова рассуждает: «Внесенные в законодательство поправки, вступившие в силу 1 июля этого года, также прости мулировали застройщиков в сегменте элитного жилья получить большее количество разрешений на строительство, что, в свою очередь, может привести к увеличению предложения на рынке на горизонте следующих двух-трех лет. Однако мы понимаем, что большая часть продаж элитного жилья, в отличие от эконом- и комфорт-сегмента, совершается не на этапе котлована ввиду повышенной притязательности покупателей, а значит, девелоперы будут равномерно выводить объекты на рынок, в том числе практикуя stop-sale, стараясь получить максимальную маржинальность». ■



ЭСТЕТИЧЕСКИЙ
ФАКТОР ИГРАЕТ
СВОЮ РОЛЬ
В СОЗДАНИИ
ДРУЖЕСТВЕННОЙ СРЕДЫ

АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

ГДЕ ЖИТЬ КОМФОРТНО

САМЫМ КОМФОРТНЫМ ДЛЯ ЖИЗНИ ГОРОДОМ МИРА ОКАЗАЛАСЬ ВЕНА. ТАКИЕ ДАННЫЕ СОДЕРЖАТСЯ В ОТЧЕТЕ GLOBAL LIVEABILITY RANKING 2018, КОТОРЫЙ ОПУБЛИКОВАЛ БРИТАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ THE ECONOMIST, СООБЩАЕТ РБК.

Комфортность городов оценили по уровню здравоохранения, образования, культурной сферы, экологии и безопасности. Второе место занял австралийский Мельбурн, а бронза досталась японскому городу Осака. На четвертой позиции — канадский Калгари, на пятой еще один австралийский город — Сидней. Шестую и седьмую строчку занимают Ванкувер и Торонто, восьмую — Токио. На девятой строчке оказался Копенгаген. Замыкает десятку городов с самой комфортной городской средой столица южного побережья Австралии Аделаида, уточняет издание. Российские города Москва и Санкт-Петербург заняли 68-ю и 70-ю позиции соответственно. Последнее, 140-е место в рейтинге заняла сирийская столица Дамаск, следует из публикации.

Ранее российская столица вошла в число городов мира с самым высоким уровнем развития инфраструктуры. Ана-

литики консалтинговой компании PwC называли Москву городом-альтруистом (realty.rbc.ru). По данным Финансового университета при правительстве РФ, учреждениями культуры больше всего довольны жители Санкт-Петербурга, Казани, Грозного, Новосибирска и Москвы. Система образования лучше всего работает в Томске, Новосибирске, Владивостоке, Красноярске и Воронеже. В рамках проекта по оценке качества жизни в российских городах Финансовый университет при правительстве РФ провел очередной замер состояния культурной и образовательной среды в крупных и средних городах России. Анализ проводился на основании данных социологических опросов, в каждом из городов, где проводилось исследование, опрошено не менее 600 респондентов по выборке, репрезентативно отражающей население города (www.fa.ru). ■

ТРЕНДЫ МЕНЯЮТСЯ

ЭКСПЕРТЫ СТОЛИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РАССКАЗАЛИ «РБК-НЕДВИЖИМОСТИ» О ТОМ, КАКИЕ ФОРМАТЫ ЖИЛЬЯ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ НАЗАД БЫЛИ В ТРЕНДЕ, НО СЕГОДНЯ УТРАТИЛИ ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

КВАРТИРЫ В ЗАГОРОДНЫХ МАЛОЭТАЖНЫХ ДОМАХ Приблизительно с 2010 года в ближнем и среднем Подмоскowie активно возводились квартирные малоэтажные жилые дома (МЖД). Новый формат поначалу пришелся по душе покупателям — во многом из-за привлекательных цен. Предложение росло: по данным аналитиков «Инком-Недвижимости», за пять лет число квартир в малоэтажных домах, находящихся в продаже, увеличилось на 26% — с 6,9 до 8,7 тыс. лотов.

«Когда на рынке загородной недвижимости появились проекты с МЖД, они привлекли внимание покупателей тем, что предлагали комфортное жилье по невысокой стоимости, можно сказать, бизнес по цене эконома», — рассказывает руководитель аналитического центра компании «Инком-Недвижимость» Дмитрий Таганов. — Потом цены начали расти, что стало негативно влиять на спрос. Люди оказались не готовы переплачивать за нишевой продукт».

Он пояснил, что у малоэтажек есть свои минусы: например, в них отсутствуют лифты и мусоропроводы, а также МЖД обычно уступает большим жилым комплексам в плане инфраструктуры. При этом квартиры здесь покупают в основном для постоянного проживания и в качестве сезонного жилья берут крайне редко.

«В этот сегмент активно шли девелоперы без большого опыта (это было связано с упрощенным ходом прохождения экспертизы), — отмечает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. — Несмотря на относительно доступные цены, темпы продаж в большинстве объектов были невысоки, что в ряде случаев привело к срыву сроков и заморозке проектов. К тому же по соотношению цены и местоположения объекты оказались не так интересны покупателю, как на это рассчитывали изначально. Большинство из них расположено вне зоны комфортной транспортной доступности».

Самые дешевые предложения давно ушли с рынка, отмечают аналитики «Инком-Недвижимости». И теперь малоэтажкой интересуются не те, кто хочет сэкономить, а те, кому интересен сам формат жизни за городом, на природе, но в квартире.

ЛОФТ-АПАРТАМЕНТЫ Формат лофт-апартаментов стал активно выводиться на рынок в начале 2010-х годов, когда в жилье стали переформатировать бывшие промышленные и административные здания.

«Эти проекты реализовывались по множеству схем (преддоговоры, договоры инвестирования), но абсолютное большинство из них не защищало покупателей от срывов сроков», — рассказал Александр Попов. — В результате некоторые проекты

остались недостроенными, а экспозиция лотов в ряде комплексов в валюте фактически остановила продажи в 2015 году».

Все это привело к снижению интереса потенциальных покупателей к лофтам в пользу более предсказуемых проектов жилых комплексов бизнес-класса, где в последние годы вышло много проектов с привлекательными ценами, отмечает эксперт.

КВАРТИРЫ БОЛЬШИХ ПЛОЩАДЕЙ Еще десять лет назад квартиры огромного метража (от 100 кв. м) не были редкостью на рынке жилья. По словам управляющего партнера компании «Метриум» Марии Литинецкой, особенность застройщиков того времени — гигантомания: они проектировали квартиры по принципу «чем больше квадратных метров, тем лучше». Особенно это было характерно для доро-

гой недвижимости, где площадь квартиры являлась своеобразным подтверждением статуса и уровня достатка владельца.

«Сегодня трехкомнатная квартира от 200 кв. м вызывает скорее недоумение, причем даже в элитном классе, не говоря уже о массовом сегменте», — отмечает она. — Покупатели рационально подходят к выбору жилья, исключая потенциально неиспользуемые пространства, домашние кинотеатры, шубохранилища, комнаты для персонала. Как следствие, девелоперы стали предлагать более компактные квартиры».

По данным «Метриума», тенденция уменьшения площадей коснулась абсолютно всех классов жилья. К примеру, в массовом сегменте в середине 2014 года минимальная площадь составляла 29,5 кв. м, сегодня — 18,7 кв. м. В классах премиум и элитном минимальная площадь снизилась с 32,8 до 30,3 кв. м. ■

ДОРОЖЕ НЕКУДА

Как сообщает РБК, стоимость самого дорогого особняка, по данным агентства элитной недвижимости Kalinka Group, на первичном рынке Москвы составляет 2 млрд рублей, он расположен в районе Хамовники. По материалам realty.rbc.ru.

Этот особняк площадью 4 тыс. «квадратов» имеет собственную территорию. Самый дешевый особняк на первичном рынке столицы можно приобрести за 630 млн рублей, площадь здания — 600 кв. м, оно расположено в Замоскворечье. Сегодня в столице особняки-новостройки представлены в шести строящихся жилых комплексах. Площадь таких объектов, как правило, не менее 500 кв. м, а высота не более трех этажей, уточняют в Kalinka Group. Стоимость самого дорогого дома в России составляет 3,5 млрд рублей, сообщили аналитики в апреле 2018 года. Такая цена более чем в 670 раз выше стоимости среднего коттеджа в России. Особняк площадью 2,5 тыс. кв. м находится на Рублевке.

МРАМОРНЫЙ ФОНТАН ЗАПУСТИЛИ

В МУЗЕЕ-ЗАПОВЕДНИКЕ «ЦАРСКОЕ СЕЛО», В СОБСТВЕННОМ САДИКЕ ЕКАТЕРИНИНСКОГО ПАРКА ПОСЛЕ РЕСТАВРАЦИИ ЗАРАБОТАЛ БОЛЬШОЙ МРАМОРНЫЙ ФОНТАН. СДЕЛАННЫЙ ИЗ КАРРАРСКОГО МРАМОРА В XIX ВЕКЕ ФОНТАН НЕ ФУНКЦИОНИРОВАЛ ПОСЛЕДНИЕ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Как сообщает отдел по связям с общественностью ГМЗ «Царское Село», этот памятник архитектуры начали реставрировать в конце 2016 года. Работы вели специалисты Царскосельской янтарной мастерской. Были отреставрированы все элементы и центральная композиция по методике, согласованной с КГИОП. Общая стоимость работ — свыше 16 млн рублей.

Мраморный фонтан — единственный большой фонтан в музее-заповеднике «Царское Село». Он сооружен в Собственном садике Екатерининского парка в 1866 году по проекту архитектора Александра Видова и скульптора Грациозо Ботта. Александр Видов с 1854 по 1896 год, без малого полвека, служил старшим дворцовым архитектором Царскосельского дворцового ведомства, то есть был придворным архитектором. Он родился в Финляндии, в Гельсингфорсе, образование получил в Петербурге, в императорской Академии художеств. Кстати, он спроектировал не только Мраморный фонтан, но и сам Собственный садик рядом с Екатерининским дворцом. Одна из его уцелевших работ также находится не подалеку — это здание кирхи в Пушкине.



БАСЕЙН ОКРУЖИЛИ ГОРТЕНЗИЯМИ

Интересны сохранившиеся сведения о скульпторе Грациозо Ботта (Grazioso Botta). Гражданин Швейцарии, потомок главного мастера Петергофской гранильной фабрики при Екатерине II Джозефа

Ботта, он с 1865 года занимался предпринимательством в Петербурге и содержал на Обуховском проспекте одно из крупнейших в российской столице предприятий по производству скульптурных

изделий и мраморных памятников. Он и сам работал как камнерез — в частности, делал мемориальные доски. Сохранился выполненный в его скульптурной мастерской обелиск из красного гранита в форме пирамиды, поставленный в Собственном садике Гатчинского парка на могиле любимой собаки семьи Александра III — Камчатки, погибшей при крушении поезда в Борках. Прекрасно сохранились до наших дней и колонны Смоленских ворот в Гатчине, вырубленные из одного блока серого мрамора также в мастерской Ботта.

Восьмиугольный бассейн Мраморного фонтана с вазами-кашпо на углах (их называют жардиньерками) и большая чаша в центре сделаны из белого каррарского мрамора мастерами Петергофской гранильной фабрики. (Сегодня в жардиньерках высажено 88 гортензий — белые, голубые и розовые.) Вода шла к фонтану по чугунным трубам — над всей системой водоснабжения Большого Царскосельского дворца, Лицейского флигеля, дворцовой кухни в 1865–1867 годах работали специалисты завода Сан-Галли. В годы Великой Отечественной войны фонтан чудом уцелел и практически не пострадал, поэтому сохранил свой первозданный облик. ■

АРХИТЕКТУРНЫЙ 3D-МАРРИНГ В ПЕТЕРГОФЕ

ЕГО НАЗЫВАЮТ САМЫМ СТАРЫМ, ДОРОГИМ И ВИЗУАЛЬНО ЭФФЕКТНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ВИДЕОМЭППИНГЕ. АРХИТЕКТУРНЫЙ 3D-МАРРИНГ — ЭТО ПРОЕКЦИЯ УНИКАЛЬНОГО ВИДЕОКОНТЕНТА НА ФАСАД ИЛИ СТЕНУ ЗДАНИЯ, НА ЛЮБОЙ ДРУГОЙ КРУПНЫЙ ОБЪЕКТ, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА ИНЖЕНЕРНЫЕ СООРУЖЕНИЯ И КОНСТРУКЦИИ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Именно с архитектурного мэппинга родилась сама технология без малого 40 лет назад. Первый патент в этой области принадлежит компании Disney, но активное использование технологии началось только с развитием интернета. С каждым годом архитектурные проекции становятся все сложнее: здания теперь могут не только расцветать фантастическими красками и декором, но и визуально расти, падать, меняться, парить в воздухе и превращаться в фантастические объекты. Надо сказать, что именно государственный музей-заповедник «Петергоф» в числе первых музейных объектов России начал использовать эту технологию. Специалисты отмечают, что из-за дороговизны производства основными заказчиками шоу, состоящего из архитектурного 3D-мэппинга, становятся или власти городов, или крупные компании.

Каждый год в сентябре на Большом каскаде в петергофском парке проходит осенний Праздник фонтанов. Многие по привычке называют его закрытием фонтанов, но на самом деле это не так. Фон-

таны Петергофа в этом году работают до 14 октября.

21 и 22 сентября музей-заповедник «Петергоф» представит на Большом каскаде новый мультимедийный спектакль «Театральный роман».

В этом году создатели спектакля решили отойти от уже привычного образовательного формата повествования и обратиться к жанру буффонады. Специально для спектакля создается около часа оригинального видеоконтента, включающего эпизоды архитектурного 3D-мэппинга и stop-motion-анимацию. Визуальный ряд шоу поддержат многочисленные спецэффекты и пиротехника.

Если смотреть на технологию с точки зрения маркетинга, в том числе и для строительных компаний, которые вводят и рекламируют новые объекты разного назначения, то 3D-mapping в итоге может сэкономить рекламный бюджет. Эксперты отмечают, что за счет своей масштабности подобные инсталляции обладают самым большим wow-эффектом — это подтверждается огромным количеством



НОВЫЕ ВИДЕОТЕХНОЛОГИИ ПРЕВРАЩАЮТ ДВОРЕЦ В ИСТОРИЧЕСКУЮ ИЛЛЮСТРАЦИЮ

видео и фото, выложенных в интернете и соцсетях. Таким образом, отмечают аналитики рекламного рынка, идет существенная экономия рекламного бюджета

на продвижении и стремительно увеличивается конечная аудитория, еще и потому, что подобные посты воспринимаются как интересный контент. ■

ДОМ МЕЖДУ ДОРОВ

ПРИМОРСКИЙ РАЙОН ПЕТЕРБУРГА, В ОТЛИЧИЕ ОТ СОСЕДНЕГО ПЕТРОГРАДСКОГО, НЕ БОГАТ НА ДОРЕВОЛЮЦИОННУЮ АРХИТЕКТУРУ. РЕДКИЙ ОБРАЗЕЦ НЕТИПИЧНОГО ДЛЯ ЭТОЙ МЕСТНОСТИ СЕВЕРНОГО МОДЕРНА — ДОХОДНЫЙ ДОМ ИНЖЕНЕРА АДОЛЬФА ЛЕММЕРИХА, ВЫСТРОЕННЫЙ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА НА БЕРЕГУ БОЛЬШОЙ НЕВКИ.

АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОСОБНЯК ПРИМЫКАЕТ К ДОХОДНОМУ ДОМУ

Этот дом-особняк не просто был свидетелем всех перемен, происходивших с районом за последние сто лет. Бурному развитию Приморского района дом Леммериха обязан как своим появлением, так и нынешней плачевной судьбой.

К последнему десятилетию XIX века правый берег Большой Невки приобрел статус главного развлекательного пригорода Петербурга. Кроме загородных дач, здесь, на территории бывших усадеб, расположились увеселительные сады с ресторанами, театрами и концертными залами с цирковыми и эстрадными представлениями, акробатами, фейерверками и воздушными шарами. Одним из самых популярных среди петербуржцев мест для отдыха был сад «Ливадия» с одноименным рестораном, устроенный на месте летнего дворца графов Чернышевых.

Но уже в начале XX столетия Новую Деревню — так назывался район напротив Каменного острова — начали застраивать доходными домами. Застроен оказался и сад «Ливадия». Среди доходных домов, построенных вдоль берега Большой Невки, выделялось пятиэтажное терракотового цвета кирпичное строение с типичной для северного модерна контрастной отделкой фасада — местами гладкой, а местами фактурной — и одноэтажным флигелем с башенкой и мансардой. Этот доходный дом с пристроенным к нему особняком, который сейчас значится под номером 14 по Приморскому проспекту, принадлежал Адольфу Леммериху.

Инженер-технолог Адольф Леммерих был одним из первых, кто приложил руку к превращению Новой Деревни в полноценный жилой район. Этот немецкий подданный, отучившись в Петербургском политехническом институте и поработав на заводах Лесснера, сам приобрел машиностроительный завод на Петроградской стороне. Он не был архитектором, поэтому, когда в 1904 году впервые решил организовать доходный дом (недалеко от своего завода, на Малой Посадской улице), то заказал постройку у знаменитого мастера северного модерна Федора Лидваля. Авторство второго доходного дома Леммериха, построенного в «Ливадии», одно время тоже ошибочно приписывали архитектору Лидвалю. Но оказалось, что дом с особняком, в котором инженер сам поселился вместе со своей семьей и жил до самой революции, — единственная постройка в Петербурге, выполненная по проекту Леммериха.

Обычно переломным моментом в судьбе любого дореволюционного петербургского дома оказывался октябрь 1917 года: менялся социальный статус жильцов, просторные квартиры превращались в коммуналки, дорогие отделанные парадные террасы всю свою нарядность. Судьба дома Леммериха в советское время была типичной: предназначенные для состоятельных петербуржцев семикомнатные квартиры стали коммуналками. Вокруг дома Леммериха в 40-х годах XX века начали вырастать совершенно не похожие на него здания в стиле сталинского неоклассицизма из серых шлакоблоков, которые в конечном итоге и определили современный облик Приморского проспекта. На брандмауэрной стене одного из немногих дореволюционных домов в стиле модерн, расположенных по соседству с домом

Леммериха, появилось громадное панно с изображением красноармейцев.

Согласно официальной информации городской администрации, коммунальные квартиры до сих пор занимают половину дома. Вторая половина — это те же коммуналки, расселенные и переделанные под элитное жилье. В нулевые годы, когда коммуналки в исторических домах Петербурга стали массово превращать в элитную недвижимость, одним из главных преимуществ дома Леммериха стало его расположение. Место для строительства дома и особняка Адольф Леммерих и правда выбрал превосходное: от берега Большой Невки его отделяли остатки сада «Ливадия», напротив — на другом берегу реки, на Елагином острове, виднелся павильон России.

Специалисты архитектурного бюро «Курочкин, Валовень, Воинов», которому в на-

чале нулевых достался проект реконструкции флигеля, расценивали здание именно как уникальный особняк, расположенный, с одной стороны, недалеко от центра города, а с другой стороны — на берегу реки в собственном саду. А вот архитектурными достоинствами особняка в бюро не впечатлились. «Оригинальный фасад отличался посредственной прорисовкой деталей, в которых угадывался слабый намек на северный модерн», — рассказывал архитектор Владислав Валовень о состоянии особняка Леммериха. После реконструкции вместо брандмауэрной стены у здания появился второй полноценный фасад. Особняк площадью 324 кв. м поделили на две квартиры с зимним садом в мансарде и винным погребом на цокольном этаже.

По-настоящему переломный момент в судьбе дома Леммериха произошел не во время революции, а в середине нулевых годов нашего столетия, когда Приморский район уже давно перестал быть курортным и стремительно развивался. Чтобы облегчить транспортную доступность плотно застроенного района, Приморский проспект пришлось расширить. В акватории Большой Невки появился намыв, а на нем — магистраль. Под окнами дома Леммериха вместо сада и берега реки появился плотный поток машин. Из дома на набережной он превратился в дом на острове, зажатый магистралями с обеих сторон в тиски. Вскоре сайты по продаже элитной недвижимости оказались заполнены предложениями купить квартиры в доме Адольфа Леммериха. Трех- и четырехкомнатные апартаменты площадью больше 100 кв. м предлагалось купить в среднем за 15 млн рублей.

А вот жители коммуналки оказались в безвыходном положении. Они стали требовать расселить дом, «так как шум, вибрации и автомобильные газы превратили их жизнь в ад». Жильцы жаловались на то, что деревянные оконные рамы грозятся вывалиться из проемов из-за вибрации, а перекрытия — рухнуть. Но городская администрация пришла к выводу, что дом изношен только на 40% вместо необходимых для расселения 65%, и ограничилась тем, что установила вдоль магистралей шумоизоляционные панели. Теперь постройка Леммериха — главный свидетель превращения Новой Деревни из курорта в спальный район — стоит, как экспонат, за оргстеклом. ■

ЕЩЕ НЕДАВНО С ЭТИХ СТУПЕНЕЙ МОЖНО БЫЛО СПУСТИТЬСЯ НА ЛУЖАЙКУ И СОБСТВЕННЫЙ БЕРЕГ РЕКИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АТЛАНТИДА НАОБОРОТ

ИМЕННО ЗДЕСЬ ИСТОРИКИ ЛОКАЛИЗУЮТ УШЕДШУЮ ПОД ВОДУ ДРЕВНЮЮ ЦИВИЛИЗАЦИЮ. ЗАНЯВШАЯ ЕЕ МЕСТО САРДИНИЯ — АТЛАНТИДА VICE VERSA: НЕ ТОНЕТ, А ТОЛЬКО РАСТЕТ ГОД ОТ ГОДА В ЦЕНЕ. «ОСТРОВ ВЕЗЕНИЯ», «ГОЛУБОЙ РЕГИОН ДОЛГОЛЕТИЯ», «ДЕРЕВНЯ МИЛЛИАРДЕРОВ» — ЭТО ВСЕ О НЕЙ. ТРУДНО ОСОЗНАТЬ ЭВОЛЮЦИЮ ГОРДОГО, НО БЕДНОГО АНКЛАВА ПАСТУХОВ И ПИРАТОВ В MUST LIVE СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ ВСЕГО МИРА. НО ФАКТ НАЛИЦО: УТОМЛЕННЫЕ БОЛЬШИМ БИЗНЕСОМ АТЛАНТЫ РАСПРАВЛЯЮТ ПЛЕЧИ НА САРДИНИИ.

НАТАЛИЯ БЕЛЯКОВА

Девелоперы любят цитировать Марка Твена, рекомендовавшего в любом непонятном случае приобретать недвижимость — «потому что землю больше не делают». На фоне нестабильных валют, рисков рынка ценных бумаг и потрепанного скандалами арт-рынка слова классика американской литературы звучат особенно актуально. Особенно если речь идет о недвижимости за рубежом, где право собственности блюдется свято и порой дарует даже гражданство.

Италия последнего не предоставляет, что ничуть не снижает ее привлекательности в глазах покупателей. Недвижимость здесь приобретается в первую очередь для себя теми, кто хочет пользоваться эно-, гастро- и климатическими преимуществами наравне с резидентами. Кстати, согласно итальянскому законодательству вопрос покупки недвижимости не предусматривает специальных преференций местным жителям. По данным rian.ru, у более 40% покупателей из России и СНГ стоимость покупки недвижимости в Италии превышает полмиллиона евро.

ПРЕКРАСНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ Рассматривающие возможность приобретения жилья в Италии традиционно сравнивают ее с ближайшими конкурентами — Испанией и Грецией. Несмотря на то, что самыми дорогими для жизни, согласно индексу Numbeo, являются итальянские курорты, сейчас в Италии славное время для приобретения жилья в собственность. Стоит поторопиться: согласно прогнозам аналитиков, падение цен на жилье, которое итальянский рынок ощущал с 2008 года, должно остановиться в следующем году. Пока же банки по-прежнему кредитуют на выгодных условиях (ипотечные кредиты с низкой фиксированной ставкой и предлагаемые под менее чем 1% кредиты с переменной ставкой) — и потребитель не остается равнодушным. В этом году в Италии вообще и на Сардинии в частности заметно возросла активность иностранных покупателей. Продажи недвижимости в текущем году выросли на 6% по сравнению с 2017 годом (по данным Trade & Consulting SAS).

Впрочем, запрос «купить жилье в Италии» звучит немного наивно. Эта страна così diversa, где уникальность предложения определяет вид недвижимости и его локализация — с точностью до полукилометра. Где конкретно в Италии?

Традиционно самая дорогая недвижимость сосредоточена в крупных городах (Рим, Милан, Неаполь), по берегам озер Комо и Гарда, на морских и горных курортах. Цена колеблется от €3200 за квадратный метр на курортах Валле Д'Аоста до €1000 в сельской Калабрии. Сардиния со своим средним чеком в €3200 вроде бы занимает золотую середину, однако ценовая ситуация сильно меняется в зависимости от района. «В зоне нашей девелоперской активности, на Коста Смеральда, стоимость квадратного метра готового жилья находится в диапазоне €5–10 тыс., — делится Марко Феррарио, представитель девелоперской компании Villegium. — При этом следует учесть, что значительная часть предложения там — виллы, а их ценовой диапазон другой. Цена „квадрата“ в данном случае только стартует от €15 тыс. Например, одна из реализуемых нами вилл, расположенная в собственном парке, оценивается в €9,8 млн».

ИЗУМРУДНАЯ МЕЧТА Коста Смеральда — чудобережного девелопмента. До 1960-х, когда здесь начал воплощать проект своей мечты принц Ага Хан, место было довольно диким и «изумрудным берегом» не именовалось. Выдуманное и сконструированное принцем как дорогой курорт, побережье умудрилось не превратиться в резервацию миллионеров. Оно открыто для всех, хотя в марине случаются пробки от оживленного яхтенного трафика, а стоимость земли регулирует контингент покупателей. Но именно за очарованием простых ценностей бытия и отсутствием пафоса сюда стремятся со всех концов земли.

Как такое произошло? Изначально сардинцев росшая по экспоненте популярность северо-восточной части острова не ослепила. Чтобы строить здесь виллы



УНИКАЛЬНЫЕ ВИЛЛЫ СОЗДАЮТ ОСОБУЮ АТМОСФЕРУ И ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

для себя и друзей, сам принц вынужден был собрать команду лучших архитекторов мира для создания уникального стиля курорта. Главное требование — вписать все новоделы в ландшафт и стать оммажем традиционной местной архитектуре — было успешно выполнено, а предложенный бионический стиль до сих пор камertonит все проекты. Не так давно крупному арабскому инвестору было отказано в согласовании проекта, выполненного в смелой архитектурной манере. Стекло, бетон, небоскреб? Нет, на Сардинии о таком слышать не хотят.

Новый виток популярности дольче вита а la Sarda начался после того, как в 2000-х Сардиния официально вошла в число пяти «голубых регионов» Земли — мест с индексом исключительного долголетия, где средняя продолжительность жизни составляет 95 лет. Рынок недвижимости откликнулся на это моментально, и сегодня найти новую виллу, а тем паче включиться в гринфилд-проект — большая удача.

СВОЯ ЗЕМЛЯ Ввиду ограниченности предложения жилье высокого класса приобретает в первую очередь для себя, классические инвестиционные вложения в недвижимость второстепенны. Покупатели — те, кто практикует well being не в режиме отпуска, а сделал философией жизни. Спрос стабилен и высок — особенно со стороны азиатских «тигров». Россияне от них практически не отстают: многие начинают с покупки «дачи» на Коста Смеральде, но со временем она нередко становится любимым местом почти постоянного обитания.

Самый простой способ выбора — обратиться к риелтору, специализирующемуся на интересующем типе недвижимости. Однако интересы покупателя и риелтора, в базе которого не один десяток объектов (среди которых есть и «непроходные» годами варианты), не всегда совпадают. Например, на Сардинии можно поначалу потеряться в обилии предлагаемых вариантов. Но при более внимательном изучении рынка становится очевидно: в экспозиции находятся виллы,

построенные 20 и более лет назад. Соответственно, понадобится серьезная сумма на реновацию — она начинается от €3–4 тыс. за квадратный метр. Не говоря о таких деталях, как необходимость согласовывать все и вся: на любое изменение на участке, даже навес, требуется разрешение.

Лучше приобретать жилье либо новое, либо не старше десяти лет — обычно такие объекты имеются в распоряжении девелоперов. «Участки земли имеют очень жесткие ограничения по их использованию, само строительство тоже регламентировано — практически вся территория находится в той или иной охранной зоне. Разобраться в этих тонкостях и реализовать объект под силу только местным девелоперам — хотя формально получить разрешение на строительство не так сложно», — объясняет господин Феррарио.

ЗА ЦЕНОЙ ПОСТОИМ Резкой динамики цен в сложившихся престижных локациях ждать не приходится. Принципиальный вопрос такой инвестиции — качество продукта. Надежно покупать жилье либо новое, либо не успевшее морально устареть. Раскрытие в ходе строительства уникальных качеств объекта способно увеличить его капитализацию до 100%. «Особые объекты востребованы всегда — мы ощутили это, реализуя огромное поместье, примыкающее к национальному заповеднику Монте-Моро. Такого не будет ни у кого. А ведь нашим клиентам хочется обрести рай на земле здесь и сейчас», — заключает девелопер.

Чего точно нельзя делать на Сардинии — покупать недвижимость второпях. Надо стать островитянином минимум на неделю, чтобы понять специфику места. Если Италия считается страной выраженного регионализма, то на Сардинии это справедливо вдвойне: ландшафт и характер локации радикально меняются с промежутком в один-два километра. Впрочем, в этом и кроется главная возможность острова — им невозможно пресытиться. ■

АВАНГАРД В ПАРИЖЕ

25 СЕНТЯБРЯ В СТОЛИЦЕ ФРАНЦИИ СОСТОИТСЯ ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ ОТЕЛЯ BRACH ФРАНЦУЗСКОЙ ГРУППЫ EVOK HOTELS COLLECTION, НАД АРХИТЕКТУРНЫМ ОБЛИКОМ И ДИЗАЙНОМ КОТОРОГО РАБОТАЛ ФИЛИПП СТАРК. АЛБИНА САМОЙЛОВА

Пятизвездочный отель Brach расположился в центре 16-го округа, рядом с Трокадеро, Эйфелевой башней и рынком Пасси. Мастер вдохновлялся архитектурой 1930-х и превратил бывший сортировочный офис 1970-х годов площадью 7 тыс. кв. м в модернистский арт-объект со стеклянным фасадом и зимним садом на крыше. В отеле 59 номеров. В интерьерах сочетаются детали исторических стилей и современность, присутствует игра контрастов таких материалов, как кожа, металл, дерево, бетон. Коридоры украшают символические скульптуры — воплощение Баухауса, дадаизма и сюрреализма. Влияния культур Африки, Азии и Бразилии прослеживаются во всех элементах интерьера от бара до террас. Дизайн спортивного зала создан по мотивам популярных боксерских клубов 1930-х годов, предусмотрены также два бассейна, сауна, паровая

ПАРИЖСКИЙ ОТЕЛЬ BRACH СТАЛ
НОВЫМ АРТ-ОБЪЕКТОМ



комната и пещера из гималайской соли. В концепции отелей EVOK Hotels Collection — сочетание авторского дизайна и изысканной гастрономии. В Brach работают кондитерская, коктейль-бар и ресторан с кухней от шеф-повара Адама Бентала (Adam Bentalha).

Французская группа EVOK Hotels Collection начала свою деятельность в 2014 году. Сегодня в нее входит восемь объектов — отели в Париже и Куршевеле, рестораны, брассерия и магазин деликатесов. 69-летнего французского дизайнера и архитектора Филиппа Старка называют звездой планетарного масштаба — он является самым востребованным в мире представителем своей профессии. «Между дизайном и современным искусством нет никакой связи, — утверждает Филипп Старк. — Искусство абсолютно самодостаточно, это чистая поэзия. А дизайн крутится вокруг повышения функциональности, эргономики. Дизайн хочет понравиться, искусству это не нужно». ■

МОСКОВСКИЕ ГОСТИНИЦЫ ОКАЗАЛИСЬ ДОХОДНЕЕ

НЫНЕШНИМ ЛЕТОМ РОСТ ЦЕН НА ПРОЖИВАНИЕ В ОТЕЛЯХ ПОЗВОЛИЛ ГОСТИНИЦАМ МОСКВЫ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50%, А В ПЕТЕРБУРГЕ — НА 10%. ДЕНИС КОЖИН

Лидером по увеличению тарифа в столице был люксовый сегмент, нарастивший показатель на 73%, до более чем 30 тыс. рублей за номер в сутки. В Петербурге рост тарифа в люксовом сегменте был более скромным — 15%, правда, средняя стоимость люксового номера в Северной столице отстала от столичного всего на 3 тыс. и составила 27 тыс. рублей в сутки.

Компания JLL представляет анализ результатов первого полугодия 2018 года на гостиничных рынках Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга.

«В этом году на фоне чемпионата мира по футболу и ожидаемого устойчивого спроса в июне-июле отельеры двух российских столиц получили возможность значительно нарастить цены. При этом последствия для этих гостиничных рынков были разными: если Москва, явившаяся основным транзитным хабом для болельщиков, с ее большим количеством брендированных отелей, значительно выросла в загрузке, то Петербург — место проведения отдельных матчей и уже достаточно дорогой для туристов город — оказался недостаточно загружен по сравнению с предыдущими годами», — говорит Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL в России и СНГ.

По итогам первого полугодия Москва может похвастаться загрузкой качественного номерного фонда на 72% (а это более 30 тыс. номеров), что на 2,7 п. п. выше,

чем в прошлом году. Средний тариф (ADR) в столице увеличился на 48% и достиг 11,2 тыс. рублей. В Петербурге отели продали на 2 п. п. меньше номеров по сравнению с прошлым годом (загрузка составила менее 55%), нарастив тариф на 16% (до 8,8 тыс. рублей). При этом оба рынка за первую половину года увеличили среднюю доходность отелей в расчете на занятый номер: RevPAR в Москве вырос на 52%, до 7,7 тыс. рублей, в Петербурге значительно более скромно — на 10%, до 4,7 тыс.

Самыми загруженными в Москве в январе — июне этого года были отели эконом-класса, а также высокого и верхнего предела среднего сегментов (77; 78 и 76% соответственно), причем высокий ценовой сегмент также показал самый активный рост в загрузке — на 6,4 п. п. выше предыдущего года. Лидером по увеличению тарифа был люксовый сегмент, нарастивший показатель на 73%, до более чем 30 тыс. рублей.

В Петербурге максимальной загрузки достигли также гостиницы высокой ценовой категории: они продали за первое полугодие 69% номеров, что на 1 п. п. больше прошлого года. «Как ни странно, наибольшее падение в загрузке (на 3 п. п.) и самый низкий абсолютный показатель (50%) были зафиксированы в самом недорогом из наблюдаемых сегментов — среднем. При этом те же отели смогли максимально нарастить цены — на 22%, до 4,6 тыс. рублей. Похоже, групповые и чувствительные к цене туристы, являющие-

ся целевой аудиторией этих отелей, на фоне подъема цен во время чемпионата мира и предшествовавших ему месяцев предпочли еще более бюджетные варианты размещения: хостелы, частные квартиры, мини-отели», — комментирует Татьяна Веллер.

Самые дорогие, люксовые гостиницы в Северной столице всего на 3 тыс. рублей отстали от своих московских коллег: номер в период с января по июнь в них стоил 27 тыс. рублей, при этом рост был более скромным в сравнении с Москвой — на 15%.

В июне 2018 года среднерыночная загрузка в Москве составила 88%. Для сравнения, годом ранее показатель находился на уровне 82% — эффект Кубка Конфедераций, а в 2016-м — 78%. Все сегменты столичного гостиничного рынка отработали июнь со среднемесячной загрузкой выше 83%, причем показатели высокого сегмента и верхнего предела среднего превысили 90%. Цены же увеличились в Москве в сравнении с прошлым годом почти в три раза (на 170%).

«В Петербурге повышенные на период чемпионата мира по футболу тарифы, по всей видимости, отпугнули традиционных для этого города гостей, а ожидаемый наплыв, который должен был сгенерировать мундиаль, не состоялся: всего 71% номеров был занят, в то время как в июне 2017 года среднерыночная загрузка здесь составляла 78%, в июне 2016-го — 82%. Справедливости ради стоит отметить, что

в предыдущие два года на первый летний месяц приходился Петербургский международный экономический форум, который в этом году с целью разделения потоков приезжающих был проведен в мае», — отмечает госпожа Веллер.

Средняя стоимость стандартного номера в московском люксе в июне превысила €1 тыс. за ночь (в рублях — 74,5 тыс.), при этом отели продали 86% имеющихся номеров. Даже отели самой низкой из наблюдаемых нами ценовых категорий российской столицы увеличили цены более чем в два раза и продавали номера по 5,8 тыс. рублей в первый месяц чемпионата.

В Петербурге же цены в люксе в июне были гораздо ниже майских результатов этого года и почти в два раза ниже московских: 38 тыс. рублей стоила ночь в стандартном номере в самых дорогих отелях города. При этом занято было только 65% номеров.

Подмосковные отели не увидели значительного позитивного влияния чемпионата. В первом полугодии немного выросли как загрузка (на 3 п. п., до 50%), так и ADR (на 6%, или 300 рублей, составив 5,4 тыс.) в сравнении с прошлым годом. Однако в июне загрузка упала: 53% против 57% в прошлом году. Вероятно, часть аудитории отказалась от отдыха в Подмосковье в пользу просмотра матчей либо стремилась на лето покинуть перегруженный болельщиками регион. ■



СМОТРЕТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ



РЕКЛАМА



СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

20% скидка
на видовые квартиры



703-44-44



yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК «Смо́льный проспект», Смо́льный пр. 15а. Скидка 20% распространяется на часть квартир в секциях люкс и элит класса при 100% оплате. Подробная информация в офисе продаж. Разрешение на ввод в эксплуатацию от 13.12.2017 №78-18-12-2017г.