



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.

РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ТРУДНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Четкость критериев класса жилья сегодня размыта. Об этом говорят сами девелоперы. То есть комфорт-класс может перетекать отдельными опциями в бизнес-класс, а бизнес — использовать некоторые атрибуты элитного жилья. Мало того, локация иногда доминирует над критериями, сугубо материально-техническими — то есть одно то, что квартира имеет вид на воду, а новый дом строится вблизи даже еще не благоустроенной набережной, повышает классность жилья. В общем, и раньше-то не было четкого определения принадлежности к тому или иному классу, нет его и сегодня. Об этом говорит и тот факт, что компании-застройщики нередко сами придумывают критерии и определения для своих проектов, таким образом пытаясь отстроиться от конкурентов. Смешению типов квартир в одном жилом комплексе, по свидетельству аналитиков, способствует и меняющаяся экономика проектов. Такая эклектика, говорят специалисты, помогает продажам. Конечно же, есть и появляются еще такие непреложные островки элиты, где стоимость жилого пространства — решающая, именно она определяет социальный состав этого микросмоса. И возможно, никакое вторжение иных классов им не страшно.

Кстати, квартирография старинных домов Петербурга учитывала разнородность социального состава жильцов — и это был главный принцип доходного дома: предлагать квартиры представителям разных сословий, тем самым обеспечивая домовладельцу надежный доход. Разделительными полосами между социальными слоями были не шлагбаумы и охрана, как сегодня, а расположение квартир на разных этажах, система дворов, парадные и черные лестницы. Ну и человеческий фактор — дворники с бляхами на фартуках, знавшие всех жильцов в лицо.

Сегодняшнее стремление и девелоперов, и потенциальных покупателей к однородному социальному составу в отдельно взятом доме имеет сложную природу. Доходные дома прошлого вряд ли вернутся в том виде, в котором они существовали в Петербурге. Когда трудно определить с критериями жилья даже специалистам, что уж говорить о социальных критериях. Новая элита приобретает новое качество. На всех уровнях и во всех смыслах.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕМИУМ ОЖИВИЛСЯ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА СЕГМЕНТ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ОЖИВЛЕНИЕ. НА РЫНОК ВЫШЕЛ ПЕРВЫЙ В ЭТОМ ГОДУ ЭЛИТНЫЙ ПРОЕКТ, А ОБЪЕМ ПРОДАЖ ВЫРОС НА 48% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ КВАРТАЛОМ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в конце третьего квартала 2018 года стартовали продажи в новом элитном жилом комплексе на Петровском острове «Петровская доминанта». Согласно классификации жилья, применяемой в Knight Frank, это первый для девелопера (группа «Эталон») проект в классе А. Сегодня, по данным Knight Frank St. Petersburg, на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга представлено 23 комплекса, общая площадь квартир в которых составляет около 635 тыс. кв. м.

Немного иные данные дает консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». По сведениям компании, на 01.10.2018 на первичном рынке элитного жилья Петербурга представлено 22 ЖК (+7 очередей, всего 29 объектов), из них в сегменте люкс — 16 ЖК (пять очередей) и de luxe — восемь ЖК. Объем рынка элитного жилья на конец отчетного периода оценивается в 0,43 млн кв. м, из них в предложении — 0,12 млн кв. м.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в июле — сентябре 2018 года свободное предложение по сравнению со вторым кварталом 2018 года увеличилось на 2%, составив 1,25 тыс. квартир (156,6 тыс. кв. м). В третьем квартале 2018 года было продано 102 элитные квартиры и апарт-мента общей площадью 13,3 тыс. кв. м.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «С января по сентябрь 2018 года объем продаж в классе элита оценивается в 58 тыс. кв. м (500 сделок). Каждая вторая сделка приходится на квартиру в сданном объекте, в 2017 году на долю таких квартир приходилось 30%. Тенденция обусловлена ростом строительной готовности популярных у покупателей объектов, а также наблюдается активизация спроса в объектах, где ранее проводились единичные высокобюджетные сделки. С 2016 года начала формироваться новая локация в элитном классе — Петровский остров, сейчас на его долю в объеме объеме спроса в классе приходится уже 30%».

По данным Knight Frank, объем продаж премиального жилья в третьем квартале 2018 года увеличился на 48% по сравнению со вторым кварталом 2018 года. Рост сделок за три квартала 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составил 5%. Наибольшее количество элитных квартир сосредоточено в локации Петровского острова. Предложение в других элитных локациях продолжает сокращаться.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что последние несколько лет объем предложения дорогого жилья увеличивается в основном за счет формирования новой элитной локации на Петровском острове. Крестовский остров и центр Петер-

бурга по-прежнему популярны в запросах покупателей, но выбор нового жилья здесь сокращается.

ВЫСОКИЙ ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ

В компании «МК-Элит» говорят, что в этом году абсолютный максимум цены за квадратный метр — 1,2 млн рублей — был отмечен сразу в нескольких домах. «Самой востребованной ценовой нишей в объектах премиум-класса являются лоты стоимостью 25–40 млн рублей. Однако третий квартал отмечен повышением активного интереса к недвижимости за 60–100 млн рублей с фиксированием, такие сделки были регулярнее, чем во втором квартале», — рассказали в «МК Элит».

Как правило, для покупателей приобретаемое элитное жилье — просторные многокомнатные квартиры — не является единственной недвижимостью. В основном сделки в высоком ценовом сегменте совершаются по схеме стопроцентной оплаты либо в рассрочку. Также отмечен рост сделок с привлечением ипотеки.

ДОЛЯ АПАРТОВ

В общем объеме рынка в классе доля элитных апарт-отелей составляет 11,0%, (преимущественно люкс-сегмент). Как утверждают аналитики «Петербургской недвижимости», по сравнению с прошлым годом доля апартов снизилась на 7% (с 18 до 11%), а максимальная доля присутствия апартаментов в структуре элитного рынка была зафиксирована в 2016 году — 22%, когда на рынок были выведены крупные апарт-отели Royal Park («Кортрос») и «Императорский яхт-клуб» («СОК Императорский Яхт-клуб»). «В краткосрочной перспективе новых объектов не ожидается. В сегменте элитных апарт-ментов представлены единичные проекты, в связи с этим сложно сопоставить средние цены юнитов и квартир — ввиду разности в локациях, концепции и уникальности проектов», — считает госпожа Трошева.

Людмила Заиченко, заместитель директора департамента исследований Colliers International, также говорит о сокращении доли апарт-ментов: «Доля элитных апарт-ментов в общем объеме экспозиции апарт-ментов городского формата за последний год сократилась на 3 п. п. и на конец третьего квартала 2018 года составляла 16% (38,25 тыс. кв. м). Снижение доли обусловлено отсутствием на рынке новых элитных апарт-ментных комплексов в совокупности со стремительным ростом предложения в сегменте сервисных апарт-ментов. Новых проектов элитного формата на рынке не было с 2016 года (с момента выхода в продажу комплекса Royal Park), однако в ближайшее время ожидается старт реализации элитных апарт-ментов Neva Art на Петровском острове от компании ЛСР».

Впрочем, Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, считает, что доля апарт-ментов будет расти, по крайней мере, до тех пор, пока нет жесткого законодательства. Девелоперам выгодно строить апарт-менты (как сервисные, так и для постоянного проживания) ввиду отсутствия нагрузки в виде социальной инфраструктуры.

Она отмечает, что около 45% апарт-ментов предназначено для личного проживания и 55% — для сдачи в аренду. «В момент становления сегмента апарт-ментов цены на апартаменты были на 10–15% ниже, чем в жилом сегменте. Сегодня они практически сравнялись. Более того, в элитном сегменте в качественных проектах стоимость квадратного метра может быть выше, чем в жилом», — обращает внимание эксперт.

ТЕНДЕНЦИИ

По данным Knight Frank, в третьем квартале 2018 года основным спросом пользовались квартиры с тремя спальнями — около 60% всех реализованных единиц. Половина сделок была совершена с квартирами стоимостью от 20 до 34 млн рублей. Трендом последних лет стал рост спроса на элитное жилье в Петербурге со стороны жителей Москвы. За три квартала 2018 года их доля в сделках увеличилась до 15%.

Полина Яковлева говорит, что в последнее время портрет покупателя элитной недвижимости претерпел изменения: покупатель в элитном сегменте помолодел — появились 40–50-летние бизнесмены, которые покупают недвижимость для собственного проживания. «30–40% сделок в сегменте элитной жилой недвижимости имеют инвестиционные цели. Доля иногородних покупателей выросла за счет москвичей, чему способствовал и переезд „Газпрома“,» — говорит госпожа Яковлева.

Одна из основных тенденций — девелоперы начали идти по пути готовых квартир в элитном сегменте, несмотря на то, что еще два-три года назад на рынке бытовало мнение, что элитный сегмент требует уникальных проектов в дизайне. «Это требование остается по-прежнему, просто девелоперы начали предлагать покупателю не просто квадратные метры и бетонные стены, но и готовые интерьерные решения и их реализацию, которые могут меняться под заказчика», — поясняет госпожа Яковлева. ■

ЦЕНА ВОПРОСА

По состоянию на конец третьего квартала 2018 года средняя стоимость в классе элита составила 354,8 тыс. рублей за квадратный метр, в том числе в сегменте люкс — 321,3 тыс., de luxe — 442,8 тыс. С начала 2018 года, по данным «Петербургской недвижимости», прирост средней цены в классе элита составил 11%.