ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДУХ АВАНТЮРЫ ПОСТЕПЕННО ВЫВЕТРИВАЕТСЯ

Еще пару лет назад эксперты в области элитной недвижимости были категоричны: где-где, а в сегменте класса люкс жилье с отделкой не востребовано и вряд ли когда-нибудь будет иметь смысл создавать такой продукт. Наши клиенты, уверяли девелоперы, — цельные, креативные личности, яркие индивидуальности, масштаб которых слишком велик для типового, готового интерьера. Клиент, мол, хочет сам решать, в каком интерьере ему жить и какую отделку применять.

И вдруг оказалось, что уже до трети дорогого жилья в столице — законодательнице всех трендов — продается с финишной отделкой, да и Петербург постепенно подбирается к такому показателю. Проблема была не в нетрафаретном вкусе покупателей элитного жилья, а в неумении девелоперов организовать работы по созданию интерьеров: элементарно не было опыта и специалистов, готовых работать в этом направлении. А низкое предложение, как ни парадоксально, рождало и низкий спрос. Как поясняют эксперты, у нас попросту нет такого рынка, в результате чего приобретение квартиры с отделкой — это авантюра, в которую покупатель оказывается вовлечен автоматически.

За рубежом доля жилья класса люкс, сдающегося не только с финишной отделкой, но и даже с готовой меблировкой, значительно выше, чем в России. Девелоперы, которые смогли вовремя перенять этот опыт и применить его на российской почве, оказались в выигрышном положении, ведь множество клиентов не желает тратить месяцы и годы на решение вопросов с ремонтом. Они, как и покупатели более дешевого жилья, хотят въехать и жить.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СТАБИЛЬНОСТЬ НА ПОРОГЕ НЕИЗВЕСТНОСТИ

ОБЪЕМ РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА НА НАЧАЛО НЫНЕШНЕГО ГОДА ДОСТИГ 480 ТЫС. КВ. М. НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРЕДСТАВЛЕНО 24 ЖК (БЕЗ УЧЕТА ОЧЕРЕДЕЙ). ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ПРОДАЖИ БЫЛИ ОТКРЫТЫ В ЧЕТЫРЕХ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По оценке консалтингового центра «Петербургская недвижимость», объем предложения на 01.01.2019 в сегменте элитного жилья по всем территориям составляет около 170 тыс. кв. м, в том числе 66% на территории Петроградского района (преимущественно на Крестовском и Петровском островах), 42% предложения представлено в сданных домах.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в 2018 году на территории Санкт-Петербурга были открыты продажи в четырех элитных ЖК общей площадью жилья 71 тыс. кв. м, что на 44% меньше, чем в 2017 году (когда в продажу вышли такие крупные ЖК, как «Петровский. Квартал на воде» от Setl Group и первая очередь Neva Haus от ЛСР).

По оценкам ГК Active, наибольшим спросом в минувшем году у покупателей на вторичном рынке элитного жилья пользовались квартиры площадью от 100 до 150 кв. м с двумя-тремя спальнями и большой гостиной стоимостью от 20 млн рублей. Основными факторами, повлиявшими на решение о покупке, стали улучшение условий проживания и увеличение площади объектов.

На вторичном рынке элитной недвижимости в 2018 году преобладали объекты стоимостью от 20 до 40 млн рублей, что составило 48% от общего предложения. Значительную долю предложения занимали объявления о продаже квартир стоимостью 15–20 млн (12%) и 40–50 млн (17%). Квартиры, цена на которые превысила 90 млн рублей, заняли только 2% от общего объема предложения. Наибольшую долю в объявлениях занимали объекты общей площадью от 100 до 150 кв. м (46%) и от 150 до 200 кв. м — 25% от общего предложения.

Наиболее часто предлагаемыми к продаже объектами в 2018 году, по данным ГК Active, стали квартиры в элитных жилищных комплексах: «Привилегия», «Крестовский de luxe», «Дом у моря» (Крестовский остров), «Леонтьевский мыс» (Ждановская улица), «Дом на Кирочной», «Русский дом» (Басков переулок), «Дом Монферран» (Конногвардейский бульвар), «Гранвиль» (набережная Лейтенанта Шмидта), «Парадный квартал» (Парадная улица), «Смольный парк» (улица Смольного).

В структуре сделок по продаже элитной недвижимости на жителей Санкт-Петербурга в 2018 году пришлось 60%, оставшиеся 40% совершены с участием жителей Москвы, регионов РФ, а также нерезидентов. Как отмечает генеральный директор ГК Active Яков Волков, отмена налога для нерезидентов при продаже имущества с 1 января 2019 года поспособствует увеличению их доли в общей структуре сделок.

Стоимость квадратного метра в премиальном сегменте вторичного рынка в течение 2018 года изменилась незначительно. Годовой прирост уровня цен, связанный с повышением уровня инфляции, составил около 4,5%.

Наиболее дорогие объекты вторичного рынка со стоимостью квадратного метра более 600 тыс. рублей располагались на Итальянской улице, набережной реки Фонтанки, Каменноостровском проспекте, Крестовском острове и Песочной набережной.

За 2018 год совокупный спрос в классе составил около 80 тыс. кв. м, что на 11% выше уровня, достигнутого в 2017 году. В структуре спроса по классу 29% приходится на Петровский остров и 20% на Крестовский остров (в целом же доля Петроградского района составляет 63% в структуре спроса).

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, полагает, что рынок элитной недвижимости в Петербурге невелик по объему, но отличается тем, что очень стабилен: из года в год продается примерно одинаковое количество квартир.

Продолжается развитие Петровского острова, который пришел на смену Крестовскому как основная локация строительства элитного жилья. В настоящее время цены предложения на Петровском острове значительно ниже, в том числе ввиду начальной стадии освоения территории — 258 тыс. рублей за квадратный метр (против 395 тыс. на Крестовском острове). В 2018 году пул элитных объектов Петровского острова пополнил ЖК Familia от «Росстройинвеста», в январе 2019-го стартовали продажи в ЖК The One от Setl Group.

На 01.01.2019 средняя цена предложения жилья класса «элита» зафиксирована на уровне 339,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала 2018 года изменение составило +6,6% (+20,8 тыс. рублей за квадратный метр). Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов говорит, что средний бюджет покупки на рынке элитного жилья составил более 40 млн рублей. Увеличилась доля покупателей квартир стоимостью от 30 до 50 млн, а также квартир с несколькими спальнями.

«Учитывая небольшой объем выборки, изменение средней цены значительно подвержено влиянию состава выборки объектов (появление новых объектов на старте или же выбытие объектов при завершении продаж, вымывание из предложения определенных типов квартир)»,— говорит госпожа Трошева.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, полагает, что в этом году цены на элитное жилье расти не будут. «На рынок выходят новые проекты в новых локациях, к которым еще не привыкли покупатели. Так что приманить их туда можно будет качеством жилья и проекта и, конечно, ценой. А также удобствами для жизни»,— считает она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, с коллегой не согласна и полагает, что в 2019 году возможен небольшой рост цен, который будет обусловлен не столько нововведениями в жилищном строительстве, сколько ограниченным предложением «элиты» в Северной столице. «Сейчас из элитных локаций наиболее активно эксплуатируется Петровский остров, который еще не у всех в умах уложился как полноценная элитная локация. Поэтому, когда на рынок выйдет несколько проектов на Крестовском острове, а у девелоперов там есть несколько пятен в разработке, безусловно, цены ввода будут довольно высокими. И связано это будет именно с ограниченным предложением „элиты“ на Крестовском острове как уже утвердившейся премиальной локации города»,— говорит госпожа Конвей.

Господин Жданов, так же, как и его коллега из Docklands Development, считает, что в 2019 году существенного роста цен не ожидается. «Картина может измениться в 2020–2021 годах, когда девелоперы закроют сделки по имеющимся земельным участкам и недвижимости, и им придется делать выбор: либо учиться работать в новых, не всем понятных еще условиях, либо уходить с рынка. Скорее всего, нас ждет глобальная монополизация рынка, что может отрицательно сказаться и на количестве, и на качестве строительных проектов»,— рассуждает эксперт. → 16

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ЦЕНЫ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РАЙОН	СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ТЫС. РУБ./КВ. М
АДМИРАЛТЕЙСКИЙ	290
ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ	280
ПЕТРОГРАДСКИЙ	320,5
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	335,9

ИСТОЧНИК: ГК ACTIVE

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО