

15 → Елизавета Конвей отмечает, что реформы в жилищном строительстве в первую очередь коснутся жилых комплексов, которые только выводятся на рынок, однако элитных проектов на низкой стадии готовности в Петербурге сейчас практически нет, поэтому критичных изменений в сегменте не ожидается. «У „элиты“ вообще запас прочности высокий», — поясняет она.

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольга Аветисова рассуждает: «Близится час X, когда застройщики окончательно перейдут на банковское сопровождение проектов. Поэтому многие компании старались выводить на рынок как можно больше новых объектов в высокой ценовой категории, чтобы реализовать их еще по старым правилам. Большинство из них пришлось на бизнес-класс, несколько — на премиум. Безусловно, и мы ориентируемся на рыночные тенденции и законодательные инициативы, прежде чем презентуем публике наши новые проекты. Крупным застройщикам, к которым мы относимся, проще работать по новым правилам, поэтому новинки мы как выводили раньше, так и будем это делать впредь».

Внимание группы ЛСР в прошлом году было сосредоточено на завершении текущих объектов (элитные дома Verona на Крестовском острове и «Русский дом» в центре города) и работе над проектом «Нева на Петровском». «Ценность острова в ближайшем будущем будет расти в глазах не только покупателей, но и потенциальных инвесторов», — уверена госпожа Аветисова.

Андрей Кузнецов, руководитель ГК «Стоун», говорит: «2018 год для рынка жилой недвижимости стал годом ре-



В СТРУКТУРЕ СДЕЛОК ПО ПРОДАЖЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА В 2018 ГОДУ ПРИШЛОСЬ 60%, ОСТАВШИЕСЯ 40% СОВЕРШЕНЫ С УЧАСТИЕМ ЖИТЕЛЕЙ МОСКВЫ, РЕГИОНОВ РФ, А ТАКЖЕ НЕРЕЗИДЕНТОВ

кордов, это вызвано прежде всего законодательными изменениями, которые в корне меняют правила ведения бизнеса и, собственно говоря, сам рынок недвижимости. То, что „первичка“, в том виде, в котором мы ее знаем сегодня, в скором времени существовать не будет, поняли не только застройщики (поняли и запаслись разрешениями на строительство), но и покупатели (поняли и запаслись квартирами). На рынок элитной недвижимости пошел поток клиентов, которые давно хотели купить, но откладывали сделку, инвесторов, которые откладывали средства и готовы были инвестировать в дорогие квадратные метры, обычных покупателей, которым просто надо именно сейчас. Таким образом, удалось не только поддержать уровень спроса, но и незначительно его увеличить».

Он уверен в том, что основным драйвером покупательской активности стали именно законодательные изменения. «Все мы помним 2017 год, когда срок экспозиции лотов, даже самых рентабельных, растягивался на год и более. В 2018 году на протяжении всех четырех кварталов заключались сделки, квартиры приобретались как для себя, так и с целью инвестирования, рентабельное предложение вымывалось. Один фактор, кстати, особенно важен: на рынок вернулись инвесторы, которые поняли, что при переходе на проектное финансирование девелоперы в ближайший год в любом случае пересмотрят свой прайс, так что рост стоимости квадратного метра гарантирован. Хотя стоит отметить, что доля нераспроданных квартир в введенных новостройках все еще остается высокой — около 40%», — рассуждает господин Кузнецов. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЕ АПАРТЫ ОБХОДЯТСЯ БЕЗ ГОСТЕЙ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НАМЕТИЛСЯ ВСЕ БОЛЬШОЙ КРЕН В СЕРВИСНЫЙ СЕГМЕНТ. ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО ЭТОТ ФОРМАТ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВИЛСЯ КАК ПСЕВДОЖИЛЬЕ И ПРОДАВАЛСЯ ИМЕННО ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АПАРТЫ СТАЛИ ВСЕ ЧАЩЕ КОНКУРИРОВАТЬ С ГОСТИНИЦАМИ, ПРЕДОСТАВЛЯЯ СХОЖИЙ НАБОР УСЛУГ. НО В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ДОЛЯ ПСЕВДОЖИЛЬЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕВАЛИРУЕТ. РОМАН РУСАКОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в настоящее время в Санкт-Петербурге в продаже представлено семь элитных объектов формата «апартаменты». Однако все они не являются апарт-отелями сервисного формата, а представляют собой альтернативу жилью с юридическим статусом нежилого помещения. Приобретаются такие апартаменты преимущественно для собственного проживания покупателей, либо для ближайших родственников (как правило, для детей, так сказать, на перспективу).

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, говорит: «Необходимо разделять сервисные и элитные апартаменты. Недвижимость в сервисных апарт-отелях

покупают в большинстве случаев для получения инвестиционного дохода от последующей сдачи в аренду. В то время как элитные апартаменты приобретаются преимущественно для постоянного проживания. Например, доля таких покупателей в нашем элитном комплексе Royal Park составляет более 80%. И юридический статус апартаментов, в том числе вопрос прописки, для наших покупателей несущественен, так как апартаменты — это, как правило, не единственная их недвижимость. Элитные апартаменты, как правило, строятся в лучших городских локациях с уникальными видовыми характеристиками, где статус земельного участка не позволяет оформить квартиры как жилую недвижимость».

ЭЛИТНАЯ ДОЛЯ Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что доля элитных апартаментов в общем объеме рынка апартаментов составляет 10% от общей площади представленных в продаже объектов. Управлением подобных объектов занимаются УК, как правило, имеющие опыт с элитными жилыми объектами. Требования к управляющим компаниям такие же, как для элитных объектов жилого формата.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, отмечает, что на конец 2018 года в структуре городских апартаментов, находящихся в продаже, преобла-

дает комфорт-класс с долей 43%. «За последние два года этот сегмент значительно увеличил свою долю (на конец 2016 года доля „комфорта“ оценивалась в 31%). Доля элитного сегмента в экспозиции составляет 17%, остальные 40% сегментируются в бизнес-классе», — говорит она.

По словам госпожи Московченко, по итогам 2018 года в продаже представлено 346 элитных апартаментов, что на 8% ниже итогов четвертого квартала 2017 года. За год было продано 55 юнитов, что на 11% меньше, чем годом ранее. Средняя стоимость квадратного метра составляет 455 тыс. рублей, что на 4% ниже, чем в четвертом квартале 2017 года. → 18