

С РАЗНЫМИ ВИДАМИ

ДОЛЯ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СТРУКТУРЕ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ДАЖЕ КОНСТАТИРУЮТ НЕБОЛЬШОЙ РОСТ ДОЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПОСЛЕДНЮЮ ТЕНДЕНЦИЮ ОНИ СВЯЗЫВАЮТ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. ПРИ ЭТОМ ТРЕБОВАНИЯ К НЕДВИЖИМОСТИ СО СТОРОНЫ МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ И ПРИЕЗЖИХ МОГУТ КАРДИНАЛЬНО ОТЛИЧАТЬСЯ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



В РЯДЕ СЛУЧАЕВ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ СМОТРЯТ КУДА ШИРЕ НА ЛОКАЦИЮ И ПРОЕКТ, БОЛЕЕ ОБЪЕКТИВНО ПОДХОДЯТ К ЕГО ОЦЕНКЕ, НЕЖЕЛИ ПЕТЕРБУРЖЦЫ

В связи с переездом в Санкт-Петербург структур «Газпрома» и их сателлитов запросы от иногородних стали более разнообразными и частыми, дополнив привычные заявки из регионов на покупку недвижимости в Северной столице для детей-студентов, проходящих обучение, либо от бывших жителей, которые выполнили свои задачи и возвращаются в родной город. В связи с этим участились покупки недвижимости в Петербурге москвичами. Традиционно совершают покупки жители северных регионов

Санкт-Петербург традиционно привлекает состоятельных покупателей из других регионов своей насыщенной культурной жизнью, карьерными перспективами, образовательными возможностями, развитой инфраструктурой и близостью к Европе. Начальник отдела маркетинга ГК «Росстройинвест» Екатерина Пчелкина рассказывает: «Структура наших сделок в сегментах „бизнес“ и „элиты“ позволяет говорить, что около четверти продаж приходится на покупателей из других регионов. Помимо традиционных для рынка „нефтяных“ городов, все чаще появляются покупатели из Москвы. Такие люди стремятся сохранить привычный уровень жизни, снизив ее столичный темп».

СВОЯ СПЕЦИФИКА Участники рынка говорят: работа с клиентами высокого сегмента вне зависимости от географии имеет свою специфику. «Приходится учитывать их высокую требовательность, напряженный график, наличие помощника и многое другое. Отмечу, что после первичных звонков многие клиенты вне зависимости от региона переводят общение в мессенджеры, ожидая более оперативной реакции, чем при стандартной схеме повторных звонков и сообщений на почту. При работе с покупателями из другого региона возникают закономерные особенности, связанные с разницей часовых поясов, и разговор переходит в мессенджер еще быстрее, чем с „местными“ клиентами», — делится госпожа Пчелкина.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что региональный покупатель — большая находка для петербургского рынка, который в большей степени, чем московский, мыслит стереотипами. «В ряде случаев региональные покупатели смотрят куда шире на лока-

цию и проект, более объективно подходят к его оценке, нежели петербуржцы. Так, с точки зрения местного жителя, локация вокруг Московского вокзала — совершенно непрестижна, в то время как для покупателя из региона место представляет собой исключительно набор плюсов: исторический центр, близость к Невскому проспекту и Московскому вокзалу. Вплоть до отзеркаливания: что плохо для петербуржца — хорошо для жителя из любого региона России. Касается это и москвичей, которые тоже совсем иначе смотрят на площадки редевелопмента, качественные характеристики объектов. Вместе с тем покупатели из Московского региона более искушены. Некоторые объекты, которые милы сердцу петербуржца, могут даже не рассматривать, фокусируясь, например, на безопасности и оставляя без внимания историческую ценность здания. Или могут закрыть глаза на высоту потолков, которая является критично важным фактором для многих петербургских покупателей в элитном сегменте, отдав предпочтение проекту вблизи парка или сквера», — перечисляет госпожа Конвей.

Директор по маркетингу и рекламе компании Legenda Всеволод Глазунов с коллегой солидарен: «В отличие от комфорт-класса, где мы не наблюдаем каких-либо особых различий между местным и региональным покупателем, в премиальном сегменте они все же присутствуют. Для иногороднего покупателя локация, которая в рыночном представлении является традиционно премиальной — Крестовский остров, центральная часть Петербурга, — остается одним из главных критериев при выборе недвижимости. Одновременно с этим такой клиент не избалован высоким качеством продукта и готов к перепланировкам и переделкам, его в принципе устраивает то, что предлагает рынок. В этом, пожалуй, главное отличие регионального покупателя от петербуржца, особенно того, для которого это уже не первая покупка недвижимости в Северной столице. Он более требователен именно к продукту — архитектуре, качеству строительства и отделочных материалов, уровню технических, инженерных и планировочных решений. Такой клиент не заикливается на премиальной локации, более того, прожив, например, много лет в своем районе, он не захочет из него уезжать».

«Основные иногородние покупатели на рынке дорогой недвижимости — это москвичи. Для них наши цены более чем приемлемы и интересны. Поэтому приобретения делаются, в том числе, с инвестиционными целями. В прошлые годы были покупатели с юга России, но сейчас их становится меньше. Из иностранных покупателей — на рынок пришли китайцы», — отмечает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

ОТДЕЛИТЬ СЛОЖНО «В целом покупатель помолодел. Он стал более требовательным — для него важны качество компании, у которой он покупает жилье, сервис дома, инженерные решения и другие дополнительные опции в проекте. Чаще всего это уже не первая (и не единственная) его квартира в Петербурге», — рассказывает Глеб Гринблат, директор компании «Адвекс-Новостройки».

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, добавляет: «Если говорить про покупателей из других стран, то они, как правило, приобретают апартаменты небольшого метража с обязательными видами на Неву, Петровский парк, Исаакиевский собор и другие исторические доминанты нашего города».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что большинство тех, кто приобретает элитную недвижимость в Петербурге, так или иначе связаны с Петербургом, и провести четкую грань и отделить москвичей от петербуржцев очень сложно. «Это могут быть бывшие петербуржцы, которые давно живут и работают в Москве, это могут быть иногородние, которые много времени проводят или планируют проводить в нашем городе. У москвичей требования к элитной недвижимости и ожидания от покупки заметно выше, чем у других покупателей. Это касается совокупности характеристик: локации, площади, окружающей инфраструктуры, внутренней инфраструктуры жилого комплекса, отделки мест общего пользования, высоты потолка, размера помещений. Наибольшим спросом среди состоятельных покупателей из других городов, пользуются новые жилые комплексы в Центральном районе, в локации Таврического сада, на Крестовском

острове, в Курортном районе», — говорит господин Пашков.

Эксперт отмечает, что чем выше класс приобретаемой недвижимости, тем ниже доля приезжих покупателей. «Если в эконом-классе в отдельных объектах доля иногородних покупателей может составлять до 40–50%, то в сделках с элитной недвижимостью эта доля значительно ниже, она находится в пределах 15–25%», — говорит он.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», располагает иной информацией: «Доля иногородних покупателей элитного жилья на вторичном рынке Петербурга с каждым годом увеличивается, и в первом квартале 2019 года она составляет примерно 40%, что в два раза выше, чем пять лет назад». Эксперт также отмечает рост доли иностранных граждан, покупающих недвижимость. «Скорее всего, это обусловлено отменой налога для нерезидентов при продаже имущества с 1 января 2019 года», — говорит госпожа Овчинникова. С 1 января 2019 года физлица — нерезиденты РФ могут не платить НДФЛ при продаже имущества, которое находилось в их собственности более минимального установленного срока владения (для недвижимости это пять лет).

Евгений Межевикин, руководитель отдела аналитики ГК «Пионер», говорит, что иногородние покупатели делятся на две основные группы: жители отдаленных городов Ленобласти, таких как Кингисепп, Выборг, Тихвин, Коммунар, и региональные покупатели, в основном это жители богатых сырьевых регионов Дальнего Востока, Сибири, севера европейской части России.

«В проекте ЖК „LIFE-Лесная“ процент сделок с иногородними покупателями достаточно высок со старта продаж. Доля клиентов из других регионов в отдельные периоды реализации превышала 40%. На старте продаж нового проекта „LIFE-Лесная“ анализ данных о регистрации выявил тенденцию к росту числа покупателей из нефтегазоносных регионов Тюменской и Оренбургской областей. На текущий момент по всем реализованным лотам покупатели из Санкт-Петербурга составляют 53%, Ленинградская область — 4%, Москва и Московская область — 3%, доля региональных покупателей — 40%». ■