В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ ЮРИСТОВ / 14
МЕСТО, КОТОРОЕ НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ / 20
БЫСТРО СТАРЕЮЩИЙ СЕГМЕНТ / 27



Четверг, 12 декабря 2019 №229
(№6709 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СТОЛИЦЫ ПОШЛИ РАЗНЫМИ ПУТЯМИ

Несмотря на всю схожесть многих бизнес-процессов двух столиц, рынки элитного жилья в Петербурге и Москве все больше и больше отдаляются друг на друга. Квартиры класса «люкс» в столице продемонстрировали рекордный рост: по сравнению с тремя кварталами прошлого года они подорожали на 11% — это вообще мировой рекорд по динамике роста. В Петербурге ситуация противоположная: жилье элитного класса подешевело за тот же период на 2%, а самые дорогие квартиры так и вовсе упали в цене на 15%.

При этом в Петербурге некоторые риэлторы склонны пренебрежительно высказываться о столичном рынке премиальной недвижимости: мол, и исторического центра там не осталось, и виды не те. Однако инвестор наглядно демонстрирует, что готов закрывать глаза на все перечисленные недостатки Москвы.

Впрочем, аналитики рынка признают, что по-настоящему элитных квартир, в настоящем историческом центре Петербурга, с классическими видами,— единицы. И такое жилье, разумеется, не дешевеет.

Дешевеет, как правило, «новая вторичка». За последние 20 лет рынок премиального жилья совершил такой скачок в развитии, что недвижимость, которая еще десять лет назад относилась к безусловной «элите», сегодня уже морально устарела. Новые технологии, материалы, новые подходы к планировке, отделке, оформлению мест общего пользования и придомовых территорий задают новую планку для жилья премиального класса. И риэлторы говорят, что владельцам жилья, купленного в 2000-х, очень важно не упустить момент, когда настанет пора продавать квартиру и покупать что-то более престижное.

Разумеется, это касается не всякой «новой вторички». И в 2000-е в городе строилось жилье, которое не теряет в цене, а только дорожает. Но такого жилья — как и эталонной «элиты» в историческом центре — единицы.

Морально устаревают, конечно же, элитные квартиры и в столице. Однако до тех пор, пока Москва остается финансовым и политическим центром страны, элитное жилье там дешеветь не будет.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ ЮРИСТОВ

В ОТЛИЧИЕ ОТ БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ СЕГМЕНТОВ, СДЕЛКИ С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, КАК ПРАВИЛО, ПРОИСХОДЯТ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЮРИСТОВ: ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО, УЧИТЫВАЯ, ЧТО НА КОНУ СТОЯТ ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ, А ИНОГДА И СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. НО И ЭТОТ СЕГМЕНТ НЕ ЗАСТРАХОВАН ОТ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ. ЯНА КУЗЬМИНА

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, говорит, что мошенничество есть во всех сегментах рынка недвижимости, но выделить категорию, где оно присутствует чаще — сложно, 99% сделок проходит либо по ДДУ, либо как продажа готового жилья, и с учетом того, что в основном это новостройки, большинство сделок безопасны.

Александр Гиновкер, вице-президент Ассоциации риэлторов подсчитал, что случаи мошенничества с недвижимостью встречаются довольно часто: до 10% от общего количества сделок на рынке. «В этом году рынок впервые рынок столкнулся с подделыванием электронной подписи, однако эту проблему уже решили на законодательном уровне. Также по-прежнему много поддельных документов: доверенностей, паспортов и так далее»,— перечисляет он.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ СБЛИЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ РИЭЛТОРОВ ПРИ СОПРОВОЖДЕНИИ СДЕЛОК С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ПЯТЬДЕСЯТ НА ПЯТЬДЕСЯТ

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development, говорит, что обманов в элитном сегменте достаточно мало, потому что большинство покупок совершаются при консультации юристов и профессиональных брокеров. «Стоимость жилья велика, а правовая грамотность покупателей, которые чаще всего имеют свой бизнес, так же высока»,— поясняет она.

Господин Гиновкер сообщает, что в элитном секторе свыше 50% покупателей предпочитают проводить сделку с юристом. «Цена ошибки на сделке с элитной недвижимостью может очень дорого обойтись. Чем выше стоимость объекта, тем выше риск. А потому лучше перестраховаться, и люди, покупающие дорогую недвижимость, отлично понимают это. Как правило, это бизнесмены или крупные руководители — люди опытные, им необходима надежность».

Господин Гиновкер говорит, что в среднем хороший юрист обойдется от 5 тыс. рублей в час. Однако цены индивидуальны: кто-то считает часы, а кто-то называет единую сумму за сопровождение сделки. Мария Стригалева, руководитель аудиторской и налоговой практики BLCons Group, замечает, что стоимость юридического сопровождения сделок с недвижимостью в Санкт-Петербурге сильно варьируется: от 15 тыс. рублей до сотен тысяч, в зависимости от сложности сделки, цены объекта, процедур проверки «чистоты» объекта и сделки.

Дарья Филина, партнер юридического бюро Legal to Business, говорит, что в случаях, когда сумма сделки превышает 17–20 млн рублей, клиент готов инвестировать в профессиональные знания юристов.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройка», говорит: «Случаи мошенничества в сегменте элитного жилья — редкость. Однако мы всегда советуем с осторожностью относиться к некоторым предложениям на вторичном рынке, поскольку в этом случае для покупателя есть ряд рисков: сделки на вторичном рынке могут быть не такими прозрачными, как при покупке недвижимости напрямую от застройщика. Например, квартира может быть обременена правами третьих лиц, находиться в споре или под арестом, что в дальнейшем может повлечь длительные судебные разбирательства. Поэтому покупка квартиры от застройщика — гарантия безопасности взаиморасчетов, юридической чистоты и прозрачности сделки».

«Нередкий случай на рынке элитной недвижимости — покупка у знакомых. В этом случае, как правило, покупатель доверяет продавцу и предпочитает провести сделку без помощи риэлтора. Такая сделка может не иметь умышленного мошенничества, однако юридические сложности оформления сделки могут таить немало подводных камней, о которых ни продавец, ни покупатель могут вообще не знать»,— предостерегает господин Гиновкер.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

«Чаще всего покупатели в элитном сегменте привлекают к сделкам не столько юристов, сколько своих брокеров. На рынке Петербурга есть пять-шесть агентств, которые работают с этой категорией покупателей»,— подсчитала госпожа Соболева.

Госпожа Филина при этом подчеркивает, что риэлтор не всегда может быть компетентен. «В основе всегда лежит конфликт интересов риэлтора и юриста: первый заинтересован заключить сделку и получить согласованное вознаграждение, второй — призван защитить интересы клиента, сведя к минимуму потенциальные риски. Действия первых и вторых не всегда идут рука об руку. Однако на сегодняшний день наблюдается тенденция сближения юридических компетенций и компетенций риэлторов при сопровождении сделок с элитной недвижимостью. Именно комплексный подход позволяет предоставить клиенту качественную услугу с минимальными юридическими рисками в дальнейшем. Но на сегодняшний день это скорее редкость, нежели правило. Стоимость такого комплексного юридического сопровождения сделки по отношению к стоимости самой сделки и минимизации размера потенциальных рисков в дальнейшем, по существу, невелика»,— замечает госпожа Филина.

Госпожа Стригалева напоминает, что важный нюанс, на который стоит обратить внимание — квалификация специалиста, который занимается оформлением сделки. «Многие покупатели, например, уверены, что риэлтор, который занимался поиском подходящего объекта, сможет на высоком уровне сопроводить и сделку купли-продажи. При этом необходимо понимать различие функционала специалиста по подбору подходящего объекта и юриста, знающего тонкости постоянно меняющегося законодательства и способного предусмотреть судебные риски. Оценить все нюансы сделки индивидуально определенного объекта недвижимости способен только высококвалифицированный юрист, опыт которого дополняется судебной практикой по данной категории дел»,— говорит госпожа Стригалева. → 22

ГАЛАКТИКА PRO

СТАРТ ПРОДАЖ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-ЛАЙТ В АДМИРАЛТЕЙСКОМ РАЙОНЕ

Реклама

- Станция метро «Фрунзенская»
- Квартиры от 35 до 127 м²
- Остекленные балкон или лоджия в каждой квартире
- Квартиры с террасами
- Кухни-гостиные до 31 м²
- Охраняемая территория

Группа Эталон | 8 (812) 501-19-38 | Эталон ЛенСпецСМУ

Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Эталон Галактика». Адрес строительства жилого комплекса «Галактика Pro»: Санкт-Петербург, муниципальный округ Измайловское, улица Красуцкого, участок 23, 25. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш.дом.рф. АО «Эталон ЛенСпецСМУ» - эксклюзивный партнер по поиску и привлечению клиентов. Агентский договор № ЭГ/2019 от 11.11.2019. Подробности по телефону (812) 501-19-38.

ЗАПЛАТИТЬ НЕ СПЕША

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ОРИЕНТИРОВАН НА КЛИЕНТОВ, У КОТОРЫХ ПРОБЛЕМ С ДЕНЬГАМИ, КАК ПРАВИЛО, НЕ БЫВАЕТ, ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РАССРОЧКУ ОСТАЕТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМ В БОЛЬШИНСТВЕ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Рассрочка как альтернатива ипотечному кредиту — востребованный инструмент на рынке элитного жилья. Зачастую такие программы широко не афишируются застройщиком, так как каждая сделка в данном сегменте индивидуальна, а срок рассрочки ограничен сроком ввода объекта в эксплуатацию и датой выдачи ключей. «Например, в нашем клубном доме Esper Club на Крестовском острове рассрочка предлагается до второго квартала 2020 года. Если клиент по каким-то причинам не может привлечь ипотечный кредит, но при этом он платежеспособен и обладает финансовой дисциплиной, то мы всегда готовы пойти навстречу и, возможно, предоставить рассрочку на особых условиях»,— говорит Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройй».

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», приводит статистику: в настоящее время все строящиеся ЖК в реализации (26 проектов) предоставляют покупателям рассрочки, причем даже в сданных домах.

«Это продукт договоренности сторон. Практически каждый девелопер может предложить и предлагает индивидуальные условия продажи»,— замечает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development.

В структуре продаж «Петербургской Недвижимости» в 2019 году количество приобретаемых в рассрочку квартир увеличилось более чем в 1,5 раза. Как полагает госпожа Трошева, популярность обусловлена выгодными условиями, наиболее востребована в объектах на ранних этапах строительства. Как правило, условия у застройщиков схожие: первый взнос — 20%, далее сумма рассрочки разбита на несколько платежей в установленный период (год, два или три). В сданных домах рассрочка предоставляется уже с удорожанием.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В 2019 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ПРИОБРЕТАЕМЫХ В РАССРОЧКУ КВАРТИР У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ВЫРОСЛО БОЛЕЕ ЧЕМ В 1,5 РАЗА

Филипп Третьяков, главный коммерческий директор ГК «Кортрос», замечает, что рассрочка становится все более востребованным механизмом приобретения элитного жилья. Прежде всего потому, что вариант 100-процентной оплаты часто подразумевает для премиального клиента вывод денег из работающего бизнеса, что сопряжено с выпадающими доходами. «И именно рассрочка на период от года до четырех лет становится оптимальным вариантом: если мы говорим о рассрочке с двухразовыми годовыми выплатами, то на ее погашение могут идти квартальные и годовые премии, а также дивиденды. Спросом пользуются схемы 50/30/20, позволяющие вносить крупные платежи раз в полгода или даже в год. Первоначальный взнос составляет, как правило, 50–60%»,— говорит господин Третьяков.

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, подтверждает, что рассрочки есть практически во всех проектах, но большинство застройщиков предоставляют их только до ввода объекта в эксплуатацию. «Интересная программа есть у девелопера Setl City — „5 по 20“, где 20% от стоимости покупатель вносит сразу, а остальные платежи по 20% на протяжении четырех лет»,— говорит она.

Начальник отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Светлана Ленчик рассказывает: «Если речь о готовом жилье, то мы предоставляем рассрочку минимум на полгода или дольше, первоначальный платеж составляет 20% от всей суммы, остальные платежи вносятся равными ежемесячными или ежеквартальными долями. Если же речь о строящемся жилье, то, как правило, рассрочка предоставляется до момента ввода объекта в эксплуатацию. В этом случае сроки могут быть и выше».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает: «Рассрочка в формате 214-ФЗ — абсолютно общепринятая история для всех сегментов, включая элитное жилье, и, как правило, в большинстве своем она предоставляется до конца срока реализации проекта, до момента госкомиссии. Но при этом при всем есть компании, которые готовы рассматривать в том числе и индивидуальные условия, где квартира может оплачиваться и после госкомиссии. Для этого разработано несколько схем, которые действуют: это либо обременение (как правило, юрлица или физлица, на которое оформляется квартира), либо вексельная схема» ■.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ «РАССРОЧКА ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ У ТЕХ, КОМУ ВЫГОДНЕЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ ПРОЦЕНТЫ, ЧЕМ ВЫНИМАЯ ДЕНЬГИ ИЗ БИЗНЕСА»

Как правило, беспроцентная рассрочка предоставляется максимум на полгода, потом придется доплатить, как говорят опрошенные Guide эксперты.

РОМАН КУЧЕВСКИЙ,
исполнительный директор Glorax Development:
— Более 80% застройщиков реализуемого элитного жилья предоставляют своим клиентам рассрочку. Даже если в маркетинговых сообщениях нет упоминаний об этой опции, продавец всегда идет навстречу клиенту и может согласовать для него индивидуальные условия по рассрочке, в зависимости от первоначального взноса и приобретаемого лота. Рынок высокобюджетной недвижимости очень гибкий, при этом предложения максимально персонифицированы.

ОЛЬГА РОМАНОВА,
ведущий аналитик портала BN.ru:
— Примерно половина девелоперов (и чаще всего те, что работают как с премиальным жильем, так и с массовым) предлагают программы приблизительно такие же, как и на все новостройки в своем портфеле. Причем это не акция, а постоянно действующая опция. Другая половина открыто не прописывает условия рассрочки, но упоминает об индивидуальных условиях для каждого клиента. На переговорах с застройщиком покупатель может как обговорить срок погашения долга и размеры траншей, так и получить для себя скидку по цене. Рассрочка, как и ипотека, пользуется большим спросом у тех, кому выгоднее переплатить проценты, чем терять прибыль, вынимая деньги напрямую из бизнеса.

АЛЕКСЕЙ СИДОРОВ,
директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet:
— Практически все застройщики, работающие с недвижимостью высоких сегментов, предлагают рассрочку: она является одним из инструментов не только привлечения клиентов, но и мотивирующим фактором для повышения спроса. Существуют стандартные условия, по которым в течение полугода предоставляется возможность «бесплатной» рассрочки, а по истечению данного срока — около 4–8% годовых.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,
председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой»:
— В элитном сегменте рассрочки есть, их предлагает большинство застройщиков, поскольку это дополнительный инструмент, который позволяет увеличить охват аудитории и повысить лояльность потенциальных покупателей. Правда, в домах, уже сданных, такой опции нет — получить рассрочку от застройщика можно только в строящихся проектах.

При этом стоит отметить, что, в отличие от более демократических сегментов, на рынке элитных новостроек беспроцентная длительная рассрочка — явление нечастое: обычно она предоставляется на три-шесть месяцев. Хотя и продажи в элитном сегменте обычно открываются на более высоких стадиях строительства. Минимальный первоначальный взнос составляет 30%.

Однако нельзя сказать, что рассрочка очень популярна у покупателей высокобюджетного жилья. Конечно, эта опция позволяет на какое-то время не выводить деньги из бизнеса и при этом не переплачивать проценты по кредитам. Кроме того, покупка элитной квартиры нередко «подгоняется» к окончанию года или квартала, к получению топ-менеджерами квартальных и годовых премий. Однако зачастую покупатель предпочтет скидку, особенно если речь идет об очень дорогом объекте, на котором скидка в размере 3–5% может позволить сэкономить весьма серьезные суммы.

РОМАН СТРОИЛОВ,
директор по развитию,
партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет»:
— Рассрочка — это самая популярная форма оплаты в «элитке». Причем в данном сегменте жилья рассрочку предоставляют как в период строительства, так и на готовые квартиры. Дело в том, что в каждом регионе, где представлено элитное жилье, количество потенциальных покупателей очень ограниченно. По этой причине девелоперы вынуждены быть гораздо более лояльными в вопросе согласования различных форм оплаты, чем в других сегментах жилья. Рассрочки, как правило, предоставляются беспроцентные, сроком от одного до семи лет.

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ,
председатель правления холдинга РСТИ:
— Примерно половина сделок в нашем премиальном жилом комплексе Familia на Петровском острове проходит с использованием рассрочки. Мы предлагаем стандартные программы беспроцентной и процентной рассрочки. Первоначальный взнос варьируется от 20% до 80% в зависимости от программы. До конца ноября у нас действует несколько акционных рассрочек, одна из них — без первоначального взноса.

НИКОЛАЙ ПАШКОВ,
генеральный директор Knight Frank St Petersburg:
— Как правило, рассрочка используется при покупке элитного жилья в строящихся домах. Стандартными условиями являются первоначальный взнос не менее 30%, распределение остатка до даты ввода в эксплуатацию жилого комплекса и отсутствие дополнительных скидок. Подобные способы оплаты предлагают «Группа ЛСР», «Евростройй», RBI. Кроме того, девелоперы часто идут навстречу клиенту и разрабатывают индивидуальные условия по рассрочке с удобным графиком платежей и размером первого взноса. ■

АРХИТЕКТУРНАЯ ПАУЗА

РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ, КАК В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, ТАК И В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ, НАХОДИТСЯ В СТАГНАЦИИ. ВСЛЕДСТВИЕ ЭТОГО НЕТ СЕРЬЕЗНОГО РАЗВИТИЯ И В АРХИТЕКТУРЕ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Новейшие строительные технологии позволяют построить дорогой загородный дом практически в любом стиле — от рококо до модерна. И подобные примеры в Петербурге есть. Тем не менее большинство владельцев элитных загородных коттеджей на Северо-Западе предпочитают классическую европейскую архитектуру. «Чаще всего в качестве ориентиров используются традиции частного домостроения в близких нам по климату северных странах — Швеции и Финляндии. Отдельные элементы и принципы организации пространства заимствуются также во Франции и Италии»,— говорит Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development.

Аскер Хачемизов, директор по загородному строительству компании «Строительный трест», замечает: «На рынке загородного премиального жилья востребованы как современные, так и классические стили архитектуры. При этом все чаще появляются эклектичные проекты, объединяющие в своей архитектурной композиции несколько стилей».

Как говорят эксперты, сегодня в современном элитном загородном проекте можно выделить несколько актуальных предлагаемых стилей. Один из них — органическая архитектура — позволяет наиболее естественно вписать дом в окружающий ландшафт. Также популярен скандинавский стиль — сочетание функциональности и природных материалов. Следующий стиль — фахверк. Он предполагает высокие потолки и широкие пролеты, несущей основой служат вертикально установленные несущие столбы, большие зоны остекления.

«Привлечение в проект известного архитектора для разработки стиля коттеджного поселка является одной из возможностей поднятия престижа проекта и дополнительной „изюминкой“. В этом аспекте применяются уже известные архитектурные концепции, как, например, стиль органической архитектуры, признанным классиком которой является Фрэнк Ллойд Райт. Также разрабатывается индивидуальный архитектурный стиль для конкретного проекта: например, компания Obitania привлекла архитектурное бюро из Германии под руководством профессора Михаэля Айхнера при разработке единого стиля застройки КП Chehoff, в клубном поселке „Медовое“ коттеджи спроектированы одним из ведущих архитектурных бюро Финляндии — ARKVAL Arkkitehdit Oy»,— рассказывает Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Подобная практика характерна для проектов высоких ценовых классов, поскольку подразумевает воплощение проекта в соответствии со строгими подходами в подборе материалов, качестве строительства и благоустройстве территории поселка, что, таким образом, влечет за собой удорожание реализации проекта для девелопера и высокую стоимость для покупателя.

Сегодня на рынке популярны достаточно простые и лаконичные стили в загородном домостроении, либо современная классика. «В централизованном коттеджном строительстве целесообразно привлекать архитекторов, которые могут привнести в проект много оригинальных идей и создать индивидуальный и неповторимый образ поселка»,— полагает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, рассуждая о стоимости архитектурного проекта для элитного коттеджного строительства, отмечает, что важно помнить следующее: помимо архитектуры, большое значение имеют конструкции и инженерные системы, а в элитном классе они требуют особо крупных финансовых затрат. «Поэтому в целом, если себестоимость строительства элитного объекта составляет 200–300 тыс. рублей за квадратный метр, то стоимость проекта — примерно 7%. Соответственно, стоимость архитектурного проекта составляет 14–20 тыс. за квадратный метр»,— приводит он расчеты. ■

МЕТР ЗА МИЛЛИОН

СУММАРНАЯ СТОИМОСТЬ ДЕСЯТИ САМЫХ ДОРОГИХ КВАРТИР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА С 2018 ГОДА СНИЗИЛАСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 15%. ОДНОВРЕМЕННО С ЭТИМ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ СОКРАТИЛАСЬ И ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ЛОТОВ. ЗА СЧЕТ ЭТОГО СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА, НАПРОТИВ, ЗАМЕТНО ПОДНЯЛАСЬ И ПРЕВЫСИЛА ОТМЕТКУ В 1 МЛН РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

К такому выводу пришли эксперты ЦИАН, подготовив рейтинг самых дорогих лотов на вторичном рынке Северной столицы.

В рейтинг самых дорогих квартир на вторичном рынке Санкт-Петербурга вошли лоты с ценниками от 210 до 680 млн рублей. Их суммарная стоимость составляет 3,39 млрд рублей, а средний показатель в десятке — 338,55 млн рублей. По сравнению с прошлым аналогичным рейтингом, составленным в первой половине 2018 года, было зафиксировано снижение на 15,1%.

Еще более заметная отрицательная динамика была отмечена по площади. В настоящий момент метраж наиболее дорогих объектов на «вторичке» варьируется от 248 до 493 кв. м, а в среднем составляет 336,1 кв. м. Годом ранее усредненный показатель находился на уровне 460 «квадратов». Таким образом, снижение составило 26,9%.

За счет почти двукратной разницы в скорости снижения указанных параметров средние показатели по цене квадратного метра в топ-10 самых дорогих квартир, напротив, значительно поднялись. В рейтинге 2018 года «квадрат» в среднем стоил 867,4 тыс. рублей, сейчас он перевалил отметку в 1 млн и находится на уровне 1,01 млн рублей, прибавив 16,1%.

Для рейтинга самых дорогих квартир Петербурга были отобраны лоты, экспонирующиеся на вторичном рынке и реализуемые с готовой отделкой. Объекты в готовых новостройках, но без ремонта не учитывались.

Открывает рейтинг самых дорогих квартир Санкт-Петербурга объект стоимостью 210 млн рублей. Это квартира с современной отделкой в светлых тонах, она расположена в составе элитного жилого комплекса «Фаворит». Из окон 250-метрового жилого пространства открываются виды на акваторию Малой Невки.

На девятом месте идет лот стоимостью 220 млн рублей. Это запрашиваемый бюджет лота площадью 313 кв. м, расположенного в клубном доме на проспекте Динамо. Квартира спланирована в трех уровнях с выходом на эксплуатируемую кровлю. Покупателю объект достанется с отделкой в стиле современной классики.

На восьмой позиции располагается самый компактный лот в данном рейтинге — квартира площадью 248 кв. м в жилом комплексе «Фонтанка 76». Это относительно свежий проект, сданный в эксплуатацию в 2015 году. В нем за 226,5 млн рублей выставлена на продажу квартира с дорогой отделкой в стиле американской классики с меблировкой от дизайнеров с мировым именем, таких как Ralph Lauren и Gianfranco Ferre.

Седьмая строчка достается квартире с дизайнерской отделкой в современном стиле в клубном доме на Динамовской улице. При площади в 360 кв. м ее стоимость составляет 239 млн рублей. Лот двухуровневый, более трети всей площади (130 кв. м) занимает объединенная зона кухни-гостиной-столовой.

Далее идет квартира площадью 303 кв. м, оцененная в 290 млн рублей. С этим показателем лот в элитном доме Diadema Club House занимает шестое место. Покупателя ждет современная дизайнерская отделка, а также терраса площадью 140 «квадратов» с видами на Среднюю Невку.

За 300 млн рублей ровно выставлена на продажу квартира в историческом центре Санкт-Петербурга — на Итальянской улице напротив Манежной площади. 380-метровый лот расположен в клубном доме на 20 квартир, в нем сделан дизайнерский ремонт в современном стиле, предусмотрены камин, сауна, джакузи, а также две открытых террасы.

На четвертой позиции располагается лот стоимостью 340 млн рублей в одном из лучших домов Северной столицы — реконструированном особняке Кушелева-Безбородко. Этот проект неоднократно становился лауреатом престижных премий, в том числе международных. В указанном бюджете экспонируется лот площадью 366,4 кв. м с отделкой в стиле английской классики.

«Бронза» досталась лоту стоимостью 380 млн рублей в историческом доме 1880 года постройки на Адмиралтейской набережной. В квартире площадью 296,5 кв. м выполнена дизайнерская отделка, она декорирована предметами, приобретенным на европейских аукционах. Из окон открываются виды на Неву и Ростральные колонны.

За полмиллиарда рублей можно приобрести квартиру площадью 351 кв. м на Дворцовой набережной. Она спланирована в двух уровнях, интерьеры которых оформлены в классическом стиле. Расположен лот в особняке князя Гагарина, построенном в 1860 году.

Безоговорочное первое место занимает еще один лот в особняке Кушелева-Безбородко. За 680 млн рублей состоятельный покупатель сможет стать обладателем уникальной двухуровневой квартиры, этажи которой соединяет восстановленная мраморная лестница авторства А. Н. Бенуа. Лот оформлен в стиле дворцовой классики, его площадь составляет 493 кв. м, что, наравне с ценой, является максимальным показателем в топ-10 рейтинга самых дорогих квартир на вторичном рынке Санкт-Петербурга. ■

РЕЙТИНГ

«ПЕТЕРБУРГ СЛИШКОМ БЕДЕН ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНОГО И СВЕРХПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ»

НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫСОКИХ СЕГМЕНТОВ В ГОРОДЕ, ПО СУТИ, ПРЕДСТАВЛЕНА БИЗНЕС-КЛАССОМ. ТАКИЕ ВЫВОДЫ ДЕЛАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АРТЕМУ АЛДАНОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК БУДЕТ СКЛАДЫВАТЬСЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ.

GUIDE: Как оцениваете текущую ситуацию на рынке элитной недвижимости в Петербурге?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Наша точка зрения, как показывает практика, часто отличается от мнения коллег. Ключевой показатель, который формирует тенденции на рынке,— это его емкость. В Петербурге отдельно элитную недвижимость сложно замерить. Все вариации этого сегмента: «премиум», «люкс» и прочее — это очень тонкая прослойка. Количество объектов в экспозиции в этой категории крайне мало, так же как и количество сделок — в самом верхнем ценовом сегменте в год они вообще единичны.

Петербург, хоть и второй город в стране, слишком беден для обеспечения количества сделок по множеству сравнимых по показателям объектов высокого уровня. А по единичным проектам делать анализ бессмысленно. Поэтому, наверное, правильнее говорить не об элитной недвижимости, а о недвижимости высоких сегментов, рассматривая ее в совокупности с бизнес-классом. Только в таком разрезе можно наблюдать определенные тренды и тенденции.

Сегодня основная локация сосредоточения бизнес-класса — Петровский остров. Большая часть проектов там позиционируется как «бизнес», единичные — в более высоком классе, в основном там, где более выгодное расположение это позволяет. Но нужно признать, что при ближайшем рассмотрении далеко не все объекты заявленному уровню соответствуют с точки зрения качественных характеристик. Есть еще какое-то количество проектов с маркером «бизнес-класс», разбросанных по городу. Настоящего «бизнеса» среди них также немного — скорее, они представляют собой некий размытый подсегмент, который чуть лучше «комфорта», но «бизнесу» соответствует только по показателю локации.

Вообще формирование бизнес-класса в Петербурге носит стихийный характер. Никаких системных характеристик этого класса до сих пор нет. Застройщики стараются найти площадки, которые дадут сочетание объемов с нормальной ценой. С небольшими объектами работать невыгодно, а возни с ними очень много, особенно если они находятся в центральной и околоцентральной локации с непредсказуемыми градостроительными рисками. Зачистка «серого пояса» небольшими фрагментами также отпугивает многих, потому что такой подход к освоению территории без участия города практически исключает формирование среды.

Самый лучший сценарий для застройщика в Петербурге — построить бизнес-класс нормального размера, то есть от 20–30 тыс. кв. м, в более или менее достойной этого сегмента локации. Сверху наложить традиционный трафаретный набор элементов, который мог бы отнести объект к бизнес-классу, но без серьезной содержательной части, которая потребовала бы затрат для работы над качеством.

G: Отразился ли на высоких сегментах переход застройщиков на проектное финансирование? Как компании будут работать в новых условиях?

В. С.: Переход на проектное финансирование неизбежно приведет к сокращению совокупного предложения на рынке. В первую очередь банки будут финансировать проекты, имеющие экономическую устойчивость. В сегодняшних реалиях это, в первую очередь, проекты бизнес-класса. Соответственно, при общем тренде на сокращение предложения, в большей степени сократятся или полностью исключатся всякого рода «полевые» истории, а объем качественного городского жилья более высокой стоимости, напротив, будет развиваться и расти — конечно, при условии, что платежеспособный спрос сможет это поддержать.

Если мы будем измерять «среднюю температуру по больнице», скорее всего, в среднем по рынку будет наблюдаться некоторый рост цены, объясняемый общим сокращением предложения. Но как раз в платежеспособном городском сегменте этого роста не будет на фоне усиления в нем конкуренции. Если дальше продолжать эту мысль, то мы придем к заключению, что при таком раскладе сил опять нет предпосылок к качественным улучшениям жилья, в том числе в высоких сегментах: затраты на производство, включая стоимость обслуживания кредитов, будут расти быстрее, чем цена, а в итоге запаса на качество у девелоперов опять не остается. Потребителя опять ждут красивые названия проектов, впечатляющие рендеры и прочие «фантики» без улучшения продукта.

G: Какова значимость локации для петербургского премиального рынка недвижимости?

В. С.: Сейчас в Петербурге начинает наблюдаться позитивный тренд. Город начинает приходить к пониманию, что премиальная локация — это не только три острова и центр. Есть и другие площадки, места, которые соответствуют определенным качественным критериям. А именно: они должны иметь удобную транспортную инфраструктуру, быть благоустроены, иметь рядом зеленую среду. В Москве это уже сложившийся тренд. Столичный «премиум» — это уже давно не центр города, а почти вся его территория в виде отдельных качественных микро-локаций.

В Петербурге же границы «премиума» все еще крайне консервативно обрисованы на карте. Но «Легенда» старается ломать стереотипы. Проекты «Победа, 5» и «Институтский, 16» свидетельствуют о том, что застройщик может сам формировать новые премиальные локации и таким образом менять уже привычную географию расположения элитной недвижимости в городе. Правда, в целом по рынку это переосмысление будет проходить медленно, опять же в силу микроскопичности данного сегмента.

G: А из сформированных локаций, имеющих перспективы дальнейшего развития, какие бы вы отметили?

В. С.: Это Петровский остров, если бы не его слишком жесткая и масштабная зачистка. Очень интересная площадка, но среда там только формируется — и как остров будет выглядеть через несколько лет, до сих пор не очень понятно. Чтобы он действительно зажил, придется дождаться момента, когда там все достроится, продастся и обживется. При этом важно, чтобы Петровский остров не повторил судьбу Крестовского, который, несмотря на свой премиальный имидж, очень разнороден: первые объекты на нем возводились слишком грубо и цинично, что привело к «архитектурному винегрету». На Петровском острове технократичность строительства гораздо выше. По сути, это большая локация бизнес-класса, где отдельные участки можно превратить в «премиум», но только при условии уже сформированного качественного «бизнес»-фундамента.

Из перспективных небольших локаций я бы назвал также пограничные зоны серого пояса с окраинами центра или какими-то зелеными массивами. Такие площадки есть в относительно достаточном количестве, если внимательно изучать карту города. Важно, что настоящие премиальные площадки имеют все основания развиваться, но только в небольшой емкости. Поэтому в данный сегмент крупным игрокам не хочется заходить, так как вкладывать нужно много при сложно прогнозируемой отдаче. Такие девелоперы скорее выберут крупный понятный объект в «верхнем комфорте» или бизнес-классе.

G: Как сейчас оцениваете элитное жилье в качестве объекта инвестиций?

В. С.: Проекты, которые будут запускаться по новым правилам, не оставляют инвесторам возможности заработать что-то на этапе котлована. То есть разница в стадиях строительства, которая была одной из ключевых при инвестиционных покупках, закончилась. Покупатель не получает низкую цену на входе в качестве платы за риск, потому что, по сути, риск несет банк. При этом застройщик уже имеет гарантийное финансирование от банка, поэтому суетиться на старте проекта с демпингом не будет.

Кроме того, сам по себе конъюнктурный рост рынка скачкообразными темпами также прекратился. Сегодня он гораздо в большей степени зависит от макроэкономической ситуации и роста доходов населения, в частности среднего класса. Да, это звучит так же очевидно, как «Волга впадает в Каспийское море», но так оно и есть. И если ориентироваться на данные факторы, то предпосылок к серьезной динамике роста цен нет.

Если говорить конкретно о Петербурге, то тут уж все совсем не идеально. Город имеет потенциал дорожать, становиться лучше, но реальных условий для этого, увы, пока нет. Единичные сделки в премиальной недвижимости Петербурга говорят о том, что обладателям большого капитала город не интересен. И надо понимать, что в конкуренции наш город с точки зрения привлечения инвестиций очень сильно проигрывает Москве. Настолько сильно, что, кажется, Петербург идет совсем в другую сторону. Чтобы что-то изменить, городу нужно кардинально менять инвестиционную политику.

G: А какой прогноз можете дать по всему рынку недвижимости?

В. С.: Опять же в силу макроэкономической ситуации и перехода застройщиков на проектное финансирование будет наблюдаться снижение предложения в массовых сегментах и постепенный рост цены по рынку (в пределах емкости платежеспособного спроса). Многие эксперты считают, что крупные игроки заместят собой небольших. Но, на мой взгляд, даже крупные работать по прежней привычке «наливай да пей» больше не смогут.

Федеральные программы направлены на новые рекорды по вводу жилья. Однако понимание, что достичь обозначенных показателей в текущих реалиях невозможно, кажется, пришло уже ко всем.

На данный момент негативные тенденции еще не сильно ощущаются, так как большинство проектов застройщики реализуют по старой схеме. И это хорошо для рынка, так как плавный переход, ставший защитным буфером, позволил обойтись без жесткого перекоса. Вероятнее всего, ситуация начнет меняться через год, когда основная масса старых проектов будет уже поглощена.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Стал ли другим покупатель элитной недвижимости?

В. С.: Да, безусловно, стал. Покупатель стал более думающим, рациональным. Понты «дорого — богато» уже уходят в прошлое. Прагматичность покупателей выражается и в сокращении площадей недвижимости. Огромная «премиальная» квартира уже никому не нужна. Тем более что приведение ее в нормальное состояние также требует существенных вложений. Сегодня средняя площадь квартир в бизнес-классе составляет 80–120 кв. м, в «премиуме» — 130–200 кв. м. Оптимизация метража началась три-пять лет назад, и сейчас это общерыночный тренд в данном сегменте.

Кроме того, покупатели элитной недвижимости стали более ценить свое время и доверять профессионалам обустройство своего жилища. Времена «сам себе дизайнер» уже практически прошли. Сейчас состоятельный покупатель выбирает максимально готовую площадь с точки зрения доведения ее до финала. Ему нужны быстрые качественные решения в дизайне и интерьере.

G: В чем особенность вашего нового премиум-проекта «Институтский, 16»?

В. С.: Объект находится в Выборгском районе у парка «Серебряный пруд». Это тот самый пример нового тренда — премиальной микролокации не в центральном районе города.

В 23-этажном монолитном доме в архитектурном стиле ар-деко будет всего 101 квартира. Само место очень тихое и зеленое, но с развитой транспортной и социальной инфраструктурой. Изначально обосновать для петербургского рынка, что данное место по праву можно считать элитным, было достаточно сложно, но нам помогли кейсы московских застройщиков. Уже есть покупатели, которым нужна была именно такая локация и которые понимают ее ценность. На данный момент мы заканчиваем беспрецедентно сложный нулевой цикл. Надземная часть будет идти быстрее. Проект в завершенном виде можно будет увидеть к осени 2021 года.

G: Наверное, поиски площадок для новых проектов продолжаются и сейчас?

В. С.: Да, мы постоянно ищем новые площадки. Это касается не только smart-проектов, но и «бизнеса», и «премиума». Основной ограничитель нашего развития — это земля и все, что с ней связано. Возможно, с ней было бы меньше трудностей, если бы у города была более внятная градостроительная политика. Застройщики по-прежнему все свои проблемы решают сами, поддержка властей не ощущается. Мы придерживаемся модели сбалансированного развития всех трех наших саб-брендов: LEGENDA Smart, LEGENDA Business и LEGENDA Premium. Только при таком подходе образуется финансово устойчивая конструкция, где один сегмент является фундаментом для другого. При этом, чтобы строить в премиальном ценовом сегменте, необходим постоянный спрос при справедливой цене. К сожалению, в Петербурге в период экспозиции проекта может не оказаться нужного количества покупателей, чтобы его реализовать.

G: Выход в другие города рассматривали?

В. С.: Безусловно. И в этом плане выбор небольшой — пожалуй, только Москва. Там, по нашим наблюдениям, в отличие от Петербурга, с высоким сегментом все стабильно: есть достаточно большой объем предложения, и он поглощается. Более того, именно Москва становится драйвером качественных изменений в этом сегменте рынка. Проекты, которые были введены четыре-пять лет назад, год назад и которые реализуются сейчас — это три совершенно разных осмысления качества продукта в проектировании, технологиях строительства, маркетинге. Это подстегивает работать более продуктивно и интересно. Москва меняется семимильными шагами, и происходит это именно потому, что та самая маржинальность, экономическая устойчивость, справедливая цена приводят к очевидной необходимости инвестировать в качество, развивая продукт и борясь за думающего платежеспособного покупателя.

Сейчас в портфеле «Легенды» есть приобретенный в столице земельный актив. Пока рано говорить о запуске какого-либо проекта, так как работа находится в самой начальной стадии. Главное, что мы для себя уравняли площадки в Петербурге и Москве с точки зрения наших возможностей для развития. Никто не говорит, что московский рынок легкий и у нас все на раз-два получится. Запустим проект — и будем понимать, в чем ошибались, а в чем нет. Но уже сейчас есть прагматичное понимание, где мы сможем опередить рынок, а где придется догонять серьезных игроков. ■

МЕСТО, КОТОРОЕ НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ

МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (МОП), А ИМЕННО ХОЛЛЫ, ЛОББИ, РЕСЕПШН — «ЛИЦО» ДОМА. ОФОРМЛЕНИЕ ЭТИХ ПРОСТРАНСТВ, СОЗДАВАЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ О ПРОЕКТЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВЛИЯЕТ НА РЕШЕНИЕ КЛИЕНТА О ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ. БЕЗ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО НИ ОДНА КОМПАНИЯ СЕЙЧАС НЕ МОЖЕТ СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ ИГНОРИРОВАТЬ ГРАМОТНОЕ ОБУСТРОЙСТВО ДАННЫХ ЗОН. РОМАН МАСЛЕННИКОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОНИМАНИЕ СОБСТВЕННОГО ЖИЛЬЯ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ УЖЕ ВЫШЛО ЗА ПРЕДЕЛЫ КВАРТИРЫ

Современные жилые комплексы все больше напоминают дорогие отели с просторными лобби, зонами ожидания и рестораном. К местам общего пользования принято относить все площади, которые не являются квартирами: входные группы, лифт-холлы, черные ходы, лестницы и так далее

Понимание собственного жилья в элитном сегменте уже вышло за пределы квартиры. Входная группа должна быть продолжением общего стиля дома, должна производить впечатление и подчеркивать статус. За последние 10 лет в городе появились холлы и входные зоны в элитных ЖК, оформленные известными архитекторами. «Общественные зоны, созданные английским бюро или Филиппом Старком, уже скорее хороший тон, а не что-то из ряда вон выходящее. Девелоперы не жалеют на это денег, поскольку оформление входной группы влияет на продажи. Конечно, не в такой большой степени, как локация и планировка, но от нее может зависеть 20–30% успеха и первого впечатления, а это очень важно»,— говорит Татьяна Кочеткова, генеральный директор управляющей компании «Эрмитаж».

Она замечает, что если 10 лет назад холлы могли блистать стразами Сваровски, то сейчас здесь ценится вкус, сдержанность и дорогие материалы. В отделке входных зон используются дорогой камень, итальянский каррарский мрамор, элитные породы дерева. «Функции входных зон также изменились: здесь, как правило, расположена стойка ресепшн, иногда небольшой лобби-бар, комната для переговоров. Тут можно назначить не принципиально важную встречу, принять курьера, выпить утренний кофе»,— рассуждает госпожа Кочеткова.

РАСШИРЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», говорит, что сегодня лобби элитных зданий могут занимать площади от 150 до 500 кв. м. Оформляются они панорамными окнами, в них используются элементы роскоши: эксклюзивные люстры, камины, мебель. «Как правило, МОПы разбиты на разные функциональные зоны: в холлах размещаются зона ресепшн, службы портье, зона отдыха и ожидания. Иногда в МОПах размещается сигарный клуб, винный бар закрытого типа — для жильцов и приема гостей»,— перечисляет госпожа Трошева.

«Если 10 лет назад 60–80 кв. м для входной группы элитного дома считалось оптимальным, то сегодня ее площадь может достигать 500–700 кв. м, как например, в ЖК „Привилегия“. Для разработки дизайна МОП девелоперы активно стали привлекать иностранные архитектурные бюро, стараясь создать эффектную „визитную карточку“ проекта. В отделке холлов и лобби элитных комплексов используются натуральные и дорогостоящие материалы: дерево, металл (сталь и латунь), камень (гранит, мрамор, лабрадорит, оникс), краски и штукатурка премиальных брендов. Интерьеры дополняют эксклюзивные люстры, камины, витражи, дизайнерская мебель»,— перечисляет господин Пашков.

Игорь Креславский, председатель правления холдинга РСТИ, говорит: «Входная группа должна подтверждать высокий класс дома. К примеру, в нашем жилом комплексе Familia будет лобби-бар и зона ожидания площадью около 350 кв. м. В ее отделке мы используем материалы премиального уровня».

«Это все неотъемлемая часть качественного проекта, без которого не будет продаж. В жилье высокого класса важно все до мелочей. Начиная от МОП, заканчивая логистикой обслуживающих комплекс рабочих»,— говорит Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

«В нашем проекте „Русский дом“ использованы характерные особенности неорусского стиля в архитектуре. В этом стиле выдержаны и общественные пространства. Полы и стены вестибюлей облицованы натуральным мрамором, для отделки стен использована венецианская штукатурка, а также зеркала и элементы деревянного декора. В NEVAHAUS „новое прочтение кирпичного стиля“ в проекте выдержано и в МОПах. Холлы будут созданы в едином стиле „лофт“, который прекрасно поддерживает архитектурную концепцию всего жилого комплекса. В отделке повторятся кирпичные мотивы фасадов. Стилистическое единство будет сохранено и в отделке, и в подборе светильников и мебели»,— рассказывает госпожа Ленчик.

ОСОБЫЙ ПОДХОД Владельцы элитной недвижимости не только внимательно относятся к тому, как выглядят холлы и входные группы на момент покупки, но и требовательны к их уборке и эксплуатации. Отделка всегда нетиповая и требует тщательного подхода в возможном ремонте и уборке. Жителей обычно очень волнует, чтобы при эксплуатации и ремонте не нарушалось проектное и дизайнерское решение. Ведь именно оно отличает их дом и является предметом их гордости.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, при этом замечает, что зачастую жильцы практически не пользуются центральным входом, лобби, а ежедневно видят только подземный паркинг, лифт и лестничную площадку, поэтому для них очень важны качество отделки и дизайн всех мест общего пользования: «Элитный объект создают детали и внимание к клиенту»,— поясняет он.

Госпожа Ленчик говорит, что даже такие детальные решения, как оформление стен и табличек с номерами квартир, влияют на восприятие проекта.

Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет», впрочем, замечает, что наполнение МОП часто зависит от локации: «Если месторасположение жилого дома эксклюзивное, то порой застройщики ограничиваются минимальным размером МОП с помещением под охрану и консьержем, и больше ничего. Даже колясочная и детская площадка могут отсутствовать. А порой элитный ЖК расположен в таком месте, где девелоперу приходится обустраивать не только шикарные и просторные МОП, но и предусматривать отдельную службу сервиса с элементами элитного отеля».

Содержать и ухаживать за такими МОП достаточно сложно. Важно держать контакт с дизайнером и производителем отделочных материалов, закупать их заранее, поскольку часто это материалы лимитированных коллекций или полностью эксклюзивные. «Иначе в рамках ремонта эти материалы можно ждать месяцами, а для жителей это просто недопустимо. Что касается ухода за МОП, часто это специальные смеси, некоторые даже специально создают профильные организации по нашим запросам и тестируют на материалах. На благоустройство и ремонт нанимаются узкопрофильные специалисты»,— говорит госпожа Кочеткова.

Она отмечает, что важно понимать, что элитное жилье, как правило, на рынке продается свободной планировки и без отделки, так как покупатели квартир такого уровня предпочитают реализовывать в них индивидуальные дизайнерские проекты. И ремонт в них может длиться и переделываться годами. Кто-то делает его сразу, кто-то — спустя несколько лет. «Поэтому здесь управляющей компании важно, с одной стороны, защитить все дорогостоящие элементы, с другой — сохранить эстетичный внешний вид. Никто из жильцов ни на одном этапе не будет терпеть недостаточной эстетики. Стоимость обслуживания МОП в элитных домах, конечно, отличается от общегородских тарифов от „в два раза дороже“ до бесконечности. Эксплуатационные расходы (не включая ресурсы) в элитных ЖК в Петербурге обычно начинаются от 50 рублей за „квадрат“ в месяц. Стоимость сильно зависит от сложности инфраструктуры»,— поясняет госпожа Кочеткова.

Анастасия Иващенко, руководитель отдела дилерских продаж холдинга AAG, говорит, что в элитных комплексах все чаще появляются входные группы площадью от 100 кв. м и более: «Сигарные, приемные, кабинеты, спа-зоны, собственные спортзалы, детские игровые, места для мытья лап животных — множество помещений, которые делают жилой комплекс более интересным и привлекательным для продажи и дальнейшей жизни».

С ней не согласна госпожа Кочеткова, отмечая, что все перечисленные элементы были популярны 10–15 лет назад. «В 2005–2010 годах в обеих столицах проекты элитных и клубных домов часто включали, например, бассейны, фитнес- и спа-зоны, зимние сады, содержание которых ложилось на плечи жильцов. Какое-то время такой подход был оправданным, но счета даже для обеспеченных клиентов оказывались космическими, а жильцы элитного дома не всегда хотели встречать в бассейне утром своих соседей и ценили приватный образ жизни. Прошло буквально 10 лет, и все изменилось: инфраструктура перетекла в коммерческие помещения элитного дома. Безусловно, арендаторы подбираются внимательно, а входные группы стали элитной карточкой жилого дома. Также к МОП можно отнести небольшие скверы, террасы, парки, фонтаны и скульптурные группы на территории комплекса»,— отмечает госпожа Кочеткова. ■

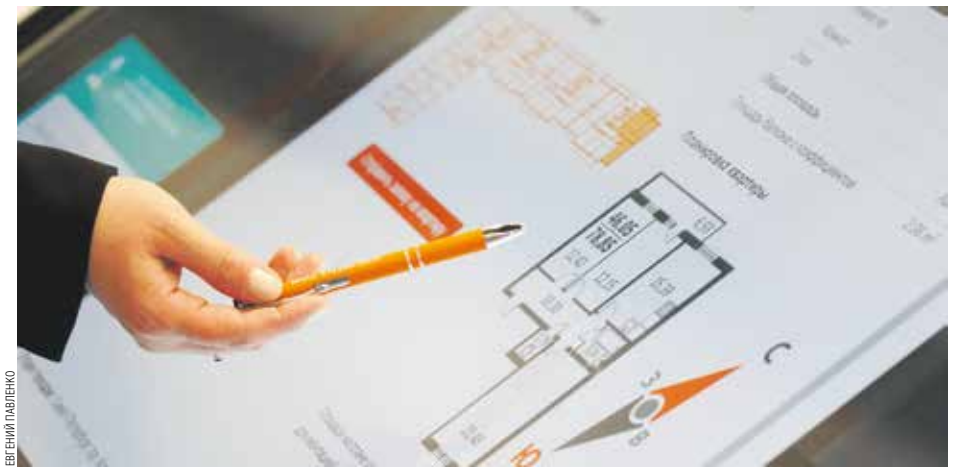
ТЯГА К МАЛЫМ ФОРМАМ

МЕТРАЖ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗАМЕТНО УМЕНЬШИЛСЯ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЮТСЯ КВАРТИРЫ, КОТОРЫЕ НА 12% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ, ПРОДАВАВШЕЕСЯ В 2000-Х ГОДАХ. СЕЙЧАС ТЕНДЕНЦИЯ НА РЫНКЕ РАЗНОНАПРАВЛЕННАЯ: ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОЕКТЫ С БОЛЬШИМИ, ЧЕМ РАНЕЕ, ПЛОЩАДЯМИ, НО ИЗ-ЗА ЕЩЕ БОЛЬШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ МАЛОГАБАРИТНОГО ЖИЛЬЯ КЛАССА «ПРЕМИУМ» ТЕНДЕНЦИЯ СОКРАЩЕНИЯ ПЛОЩАДИ ВСЕ РАВНО СОХРАНЯЕТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Аудитория жилья элит-класса разновозрастная, поэтому предложение отличается разнообразной квартирографией, удобными планировками на разный формат семей.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что уже несколько лет наблюдается тенденция на уменьшение площади элитных квартир. Застройщики уже практически не предлагают домов с бассейнами, сигарными, бильярдными: в моде ЗОЖ. Экологичность материалов, энергоэффективность здания все чаще заявляются покупателями как значимые критерии выбора, отмечает госпожа Денисова. «В жилых комплексах можно найти популярные одно-, двух-, трехкомнатные квартиры как скромного, так и увеличенного метража, с большими комнатами, просторной кухней. В продаже также есть эксклюзивные квартиры на последних этажах с панорамными окнами, квартиры с собственными лифтами, террасами и мансардами»,— перечисляет госпожа Денисова.

Юлия Драгунова, главный специалист-архитектор компании «Метрополис», подтверждает, что в последние годы исчезли помещения с бильярдными столами, тренажерами и саунами. «Все эти функции вынесены за пределы современного жилья и обеспечиваются за счет инфраструктуры, находящейся в непосредственной близости от клубного дома. Спа-салоны и премиальные фитнес-клубы всегда готовы оказать широкий спектр услуг самой взыскательной публике. Хорошим примером расположения подобных клубных домов и резиденций в Москве является район Остоженки. Но, несмотря на эти изменения, метраж элитных апартаментов не может быть меньше 100 кв. м. В противном случае количество жильцов будет чрезмерно высоким, что снизит комфортность проживания в доме»,— уверена госпожа Драгунова. Она замечает, что в последние годы в сегменте элитного жилья происходят постоянные изменения в сторону еще большей уникальности, индивидуальности и элитарности.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ ОТЛИЧАЕТ ГИБКОСТЬ ОБЪЕМНО-ПЛАНИРОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА, ПРОСТОРНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ, ВЫСОТА ПОТОЛКА НЕ МЕНЕЕ 3,2 М

ВТОРОЙ СВЕТ ДЛЯ ЭЛИТЫ Анастасия Иващенко, руководитель отдела дилерских продаж холдинга AAG, замечает, что современные планировочные решения высокого сегмента мало отличаются от планировок в сегменте «бизнес» и даже «комфорт плюс» — скорее, там появляются другие элементы комфорта, такие как панорамные окна, террасы, высокие потолки и второй свет.

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, говорит, что зачастую в элитных жилых комплексах нет студий, а метраж начинается от 50–60 кв. м. «Чаще всего это свободные планировки, а количество квартир на этаже ограничено максимум четырьмя. Обязательно высокие потолки — не менее 3 м. Если говорить про новые комплексы, то показательным примером может стать локация Петровской косы, где в отдельных корпусах можно встретить квартиры площадью по 250–400 кв. м или, наоборот, до 150 кв. м (одно-, двух-, трехкомнатные)»,— рассуждает госпожа Соболева.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, подтверждает, что основными отличительными особенностями планировочных решений элитного жилья являются более просторная площадь квартиры, высота потолка не менее 3,2 м. Также элитное жилье отличает минимум несущих конструкций, гибкость объемно-планировочного пространства, ограниченного только периметром наружных стен, наличие не менее двух санузлов, кухни-столовой, хозяйственных помещений (прачечных, гардеробных). «На ноябрь 2019 года средняя площадь элитной квартиры в предложении составляет 128 кв. м, за 10 лет этот показатель уменьшился на 12%»,— замечает господин Пашков.

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», говорит, что за 12 месяцев площадь сократилась на 5 кв. м, что обусловлено пополнением предложения малогабаритным жильем.

«Для премиального жилья характерны европланировки: просторные кухни-гостиные, наличие мастер-спален, функциональное разделение санузлов на хозяйские и гостевые. Также популярно наличие террас, просторных балконов, гардеробных, кладовых в прихожей»,— перечисляет госпожа Трошева.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройа», также согласна с мнением, что в элитных проектах квартиры создаются по принципу свободных планировок, чтобы будущие владельцы могли выполнить ремонт, отвечающий их вкусу и представлениям о прекрасном. Обычно соблюдается четкое зонирование гостевых комнат, кухонь-гостиных, столовых, спален и детских. Почти в каждом элитном проекте создаются просторные и эффектные балконы, лоджии и террасы; предусматривается панорамное остекление. Высота потолков при этом должна быть не менее трех метров.

Юлия Драгунова рассуждает: «Новый тренд — это меньшая площадь коридоров и мест совместного пребывания с одновременным увеличением площади персонифицированных помещений, таких как мастер-спальни, в составе которых есть кулуарные ванная и гардеробная комнаты, а иногда — кабинет. В квартирах большого метража может располагаться комната с отдельным входом для постоянного проживания горничной или няни».

При этом Александр Гиновкер, гендиректор АН «Невский простор», замечает, что сегодня спальни в элитном сегменте имеют тенденции к уменьшению. «Если раньше их делали большими, по 50 м, то сейчас ни застройщики, ни клиенты не видят в этом смысла»,— полагает он.

«Все большее распространение получают планировки с хозяйскими спальнями с обособленным доступом к ванной комнате, гардеробной и выходом на террасу. Наличие просторных гардеробных — обязательное условие для любой элитной квартиры. В объектах ГК „Евростройа“ мы также предусматриваем помещения для постирочных и хозяйственных комнат, ниши для хранения вещей и кладовые»,— рассказывает госпожа Кравцова. Она замечает, что в этом году тенденция к сокращению площадей квартир в элитном сегменте прекратилась. «Наиболее востребованный тип, как и ранее,— квартира около 100–125 кв. м с двумя спальнями. Однако заметно сокращение их доли в пользу многокомнатных квартир площадью 200 кв. м и более»,— рассуждает госпожа Кравцова.

«Сейчас во всех сегментах есть спрос на рациональные планировки, без излишеств — больших гостиных или коридоров, например. Востребованы функциональные комнаты площадью 20–40 м. Обязательным также является наличие мастер-спальни»,— говорит Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

НЕ ВСЕМ ЗАМЕТНО Филипп Третьяков, главный коммерческий директор ГК «Кортрос», в отличие от большинства своих коллег, заявляет, что не наблюдает тенденции к сокращению площадей или метража квартир. «Наоборот, на рынке есть большой объем неудовлетворенного спроса на квартиры большой площади для семей. Такие „родовые гнезда“. В практике наших продаж было несколько случаев, когда клиент после приобретения апартамента возвращался и покупал соседний, объединяя их в единое помещение».

Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет», солидарен с коллегой: «Я не отмечаю тенденцию сокращения площадей квартир в элитной недвижимости. Тренд экономики, когда богатые богатеют, а бедные беднеют, продолжается. Поэтому запросы среди элитного сегмента клиентов скромнее не становятся».

Алексей Сидоров, директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet, рассказывает, что в Москве в проектах delux средняя площадь может варьироваться в пределах 500–800 кв. м, в элитных комплексах — от 220 до 240 кв. м. «Рассматривая планировочные решения более детально, можно сказать, что кухня занимает не меньше 16 кв. м, гостиная — от 24 до 26 кв. м, спальня — около 24 кв. м, детские комнаты — 18 кв. м. Интересно отметить, что в элитной квартире также находятся кладовые и гардеробные, а в частных случаях есть даже комната безопасности, которая предназначена не только для хранения драгоценностей и денег, но и обеспечена всеми средствами жизнеобеспечения на случай чрезвычайного происшествия»,— говорит он.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает, что специфика планировочных решений в элитном сегменте предполагает наличие в проекте не только крупных помещений общего пользования, таких как гостиная, столовая, санузлы и холлы, но и наличие дополнительного функционала с точки зрения подсобных помещений — в проектах предусмотрены гардеробные, помещения для хранения. «Реализуются также дополнительные функции, например гостевые комнаты, комнаты для няни, игровые, кабинеты, зимние сады, комнаты для йоги и другие»,— рассказывает госпожа Конвей. ■

14 ➔ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, полагает, что при привлечении специалиста для совершения сделки с элитной недвижимостью важно пригласить не просто юриста, но грамотного посредника, который безболезненно для двух сторон срастит сделку, сделает этот процесс приятным. «Однако на рынке по-прежнему встречаются непрофессиональные юристы, которые, отрабатывая свой гонорар, способны лишними правками, неверными формулировками омрачить процесс и даже поколебать решение сторон. И таких примеров великое множество»,— сокрушается госпожа Конвей.

По ее мнению, работа специалистов в элитном сегменте не ограничивается знанием самого проекта или района. «Квалификация специалиста в „де-люкс“ распространяется и на умение поддержать small talk — поговорить на какие-то общеполитические, общекультурные темы, уметь вычленить тренды в происходящих событиях в разных сферах: и экономической, и политической, и других. В этом случае консультант действительно может получить определенный кредит доверия от обеих сторон. Неважно, представляет ли он интересы продавца или покупателя: консультанту необходимо соблюсти некую беспристрастность внутри сделки, сохраняя определенный нейтралитет, объективность, для того чтобы обе стороны чувствовали себя комфортно»,— уверена госпожа Конвей.

ВАЖНЫЙ НЮАНС В ходе самой сделки важным нюансом является проверка законности проведенных перепланировок и переоборудований. Если перепланировка выполнена с нарушениями действующих законодательных норм, есть риск, что в будущем владельцам придется все восстановить в исходное состояние, а также выплатить штрафы. Для продавца важным фактором является гарантия получения всей суммы. Поэтому важно определить и зафиксировать в договоре способ расчета (наличными через банковскую ячейку; с помощью аккредитива; безналичным расчетом).

Частью комплекса мер по обеспечению безопасности сделки является проверка дееспособности сторон сделки.

Проверке также подлежит вид разрешенного использования земельного участка, на котором располагается объект. Особенно актуально это для рынка загородного жилья, когда на земельных участках, предназначенных для индивидуальной застройки, зачастую возводятся многоквартирные дома.

Для любой из сторон сделки важным является составление документов в полном соответствии с действующим законодательством, с целью исключения рисков признания сделки недействительной (ничтожной), напоминает госпожа Стригалева.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой», добавляет: «В случае покупки элитной недвижимости на первичном рынке у застройщика нужно внимательно изучать ДДУ, если приобретаете квартиру с отделкой. Особенно тщательно следует изучить пункты, где прописаны материалы, которые будут использованы, потому что, если они четко не указаны, есть риск получить после сдачи дома не совсем то, чего ожидали (например, будут использованы более дешевые материалы или сантехника не того бренда, который позиционировался в буклетах)».

Дарья Филина говорит, что наиболее часто мошеннические действия в сегменте элитной недвижимости случаются в загородном направлении. «Так, недобросовестные застройщики вместо строительства индивидуального жилого дома на землях, предназначенных исключительно для строительства ИЖС, возводят многоквартирные дома. При этом под многоквартирным понимается даже дом, состоящий всего из двух квартир (таун-хаусы, коттеджи на две семьи). Эта разница для покупателя неочевидна, но на практике незаконные строения подлежат сносу. По оценкам экспертов, спрос на индивидуальную жилую недвижимость в 2018 году резко упал, поэтому заманчивые предложения о покупке элитного коттеджа по бросовой цене покупателям нужно оценивать критически». ■

НЕОСВОЕННЫЙ РЕСУРС

МНОГОЛЕТНИЕ ПОПЫТКИ ЗАГОРОДНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОВЫСИТЬ СТАТУС ТОГО ИЛИ ИНОГО ПРИГОРОДА ПЕТЕРБУРГА И СОЗДАТЬ НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ЛОКАЦИИ БОЛЬШИХ УСПЕХОВ НЕ ПРИНЕСЛИ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE МАКСИМ КАВЕРИН РАЗБИРАЛСЯ В ПРИЧИНАХ ЭТОГО.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», коттеджные поселки класса «элита» представлены в формате организованной застройки с предложением готовых или строящихся домовладений 24 проектами, или 450 лотами в предложении (60% лотов находятся в открытом предложении).

Первичный загородный рынок Петербурга и Ленобласти в формате элитного жилья весьма традиционен. Преимущественно поселки данного класса сконцентрированы на северном направлении города и области (Курортный, Всеволожский, Выборгский районы). «В сравнении с более ранними периодами (с 2015 года) количество реализуемых проектов и объем лотов в предложении находятся на сопоставимом уровне»,— говорит Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

По ее словам, непосредственно в Сестрорецке на сегодняшний день в открытом предложении первичного загородного рынка реализуется КП «Сестрорецкие дачи», цена предложения за домовладение (дом плюс участок) составляет от 100 млн рублей. На вторичном рынке можно встретить предложения о продаже участков по цене от 450 тыс. рублей до 1 млн рублей и выше за сотку земли в данной локации.

«Новшеством 2019 года для элитного направления стало открытие продаж элитных резиденций в Гатчинском районе области на территории масштабного проекта Gatcnina Gardens. Этот проект нельзя назвать типичным для элитного жилья, поскольку он предусматривает собой освоение большой территории площадью 620 га, на которой, помимо коттеджного формата, появятся квартирные жилые кварталы, необходимая социальная и коммерческая инфраструктура, большие зеленые зоны, а весь проект позиционируется как бальнеологический город-курорт. В этом проекте в формате индивидуального домостроения цена предложения за домовладение начинается от 58 млн рублей — за дом около 300 кв. м и небольшой участок в 2 сотки, площадь которого более характерна для таунхаусов»,— рассказывает госпожа Трошева.

Причиной отсутствия новых направлений некоторые аналитики называют то, что потенциально престижные территории осваивались без единой политики, в результате застройка приобрела хаотичный характер, что не могло не сказаться на престижности этих территорий.

Ольга Романова, ведущий аналитик BN.ru, отмечает, что сегмент элитного загородного домостроения в пригородах Петербурга и Ленобласти неоднороден. «Есть отдельная категория домостроений, которые можно охарактеризовать как „дорогие дачи“, преимущественно из клееного бруса. Располагаются такие особняки в основном на Вуоксе, а также на берегах озер Карельского перешейка в Приозерском и Выборгском районах Ленобласти. В прошлом десятилетии окрестности почти любого озера считались потенциальной зоной элитной дачной застройки. Но большинство массивов деградировало, скатилось в „разнобой“ и долгострой»,— говорит она. При этом, замечает эксперт, лишь нескольким коттеджным поселкам и островкам в рамках крупных проектов удалось сохранить единый стиль застройки и выйти на тот уровень развития, когда объекты на вторичном рынке реализуются по ценам, заметно превышающим первичные. «Сегодня участков у озер в продаже великое множество. Но покупатели выяснили, что озеро озеру рознь. Одно дело — высокий северный берег, прогреваемый солнцем, и совсем другое — заболоченный южный, с камышом и комарами. На наш взгляд, покупатели и сегодня недооценивают фактор ориентации массивов относительно водоемов. Северные озерные берега недооценены: цены сотки земли здесь такие же, как на южных берегах, а микроклимат совсем другой»,— рассуждает госпожа Романова.

Аскер Хачемизов, директор по загородному строительству компании «Строительный трест», говорит, что в настоящее время наибольшее развитие с точки зрения строительства коттеджных поселков бизнес- и премиум-класса получило северное направление побережья Финского залива, в частности Сестрорецк и Зеленогорск.

«На мой взгляд, наиболее перспективным сегодня становится южное направление побережья Финского залива: Петродворцовый, Ломоносовский районы. Преимуществом данной локации является наличие большого числа дворцово-парковых ансамблей и парков. Например, в Петродворцовом районе, вокруг пруда Бауш, наша компания реализует коттеджный поселок бизнес-класса „Сад времени“»,— говорит эксперт.

Помимо направления и вне зависимости от него, полагает эксперт, точкой притяжения, центром престижного коттеджного поселка может стать водоем с чистой водой. «При этом стоит отметить, что организованный коттеджный поселок бизнес- и премиум-класса должен располагаться от города не дальше 60 км или часа езды»,— полагает господин Хачемизов.

«Новые направления в „элитном загороде“ в ближайшее время вряд ли появятся. Не исчерпаны существующие: есть где строить на „золотой миле“, на южном берегу в районе Стрельны. Для нынешнего спроса запаса хватит лет на десять-двадцать. Тем более что загородный рынок традиционно менее активен, а жители элитных поселений не так часто готовы менять свои локации. Разве что на заграницу»,— говорит Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, категорична: «Новых направлений в элитном домостроении нет, а отдаленные локации Выборгского или Приозерского районов — это частные истории, которые не имеют отношения к рынку. Премиальным направлением остается курортная локация, которая включает Курортный район и частично Приморский и Выборгский районы. На сегодняшний день ценовые предложения в Сестрорецке разнообразны. В садоводствах цена сотки земли варьируется в среднем от 500 до 700 тыс. рублей, земли индивидуального жилищного строительства начинают предлагаться от 1 млн рублей за сотку, достигая величины в 3 млн рублей».

Евгений Кулагин, директор департамента инвестиционного развития холдинга AAG, считает, что самая дальняя точка от черты города, которая может считаться элитной,— это поселок Солнечное. Там, по его словам, была отмечена стоимость сотки 50 млн рублей. «Недооцененными можно считать южную часть Санкт-Петербурга, а именно Петергоф, Ломоносов. Но юг достаточно сильно удален от центра города. Возможно, в будущем это направление повысит свой статус, если транспортная доступность улучшится»,— рассуждает господин Кулагин. ■

ЗАГОРОДНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

РОССИЙСКИЕ СТОЛИЦЫ ПОКАЗАЛИ ЦЕНОВОЙ РАЗНОБОЙ

В 2019 ГОДУ МОСКВА ВОЗГЛАВИЛА МИРОВОЙ РЕЙТИНГ РОСТА ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ С ГОДОВОЙ ДИНАМИКОЙ В 11%. В ПЕТЕРБУРГЕ ЦЕНЫ СНИЗИЛИСЬ НА 2,3%.

ДЕНИС КОЖИН



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ЦЕН В МОСКВЕ СВЯЗАНА ПРЕЖДЕ ВСЕГО С СОХРАНЕНИЕМ АКТИВНОГО СПРОСА НА НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ С ВЫХОДОМ НА РЫНОК РЯДА ДОРОГИХ ПРОЕКТОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В НАИБОЛЕЕ ПРЕСТИЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ ГОРОДА

По данным исследования Prime Global Cities Index международной консалтинговой компании Knight Frank, Москва заняла первое место в мировом рейтинге изменения средних цен на элитную недвижимость среди 45 исследуемых городов. За год (с третьего квартала 2018 года по третий квартал 2019 года) прирост цен в Москве составил 11,1%, что связано с выходом новых проектов и высоким уровнем спроса на недвижимость в городе.

Положительная динамика цен на элитную недвижимость во всех 45 городах составила в среднем 1,1% в третьем квартале 2019 года — по сравнению с 3,4% за аналогичный период в 2018 году и 4,2% в 2017 году. Замедленный рост вызван целым рядом факторов, таких как торговая война между США и Китаем, политическая напряженность в Гонконге, грядущие президентские выборы в США в 2020 году и Brexit.

Несмотря на более длительный, чем ожидалось, период свободной денежно-кредитной политики и стабильного повышения уровня благосостояния, объемы продаж в элитном сегменте находятся на самом низком уровне за последние несколько лет во многих городах мира.

Тем не менее, в 76% городов, рассматриваемых в Индексе, зафиксированы стабилизация или рост цен на элитную недвижимость в годовой динамике.

Москва стала лидером Prime Global Cities Index в третьем квартале 2019 года, продемонстрировав прирост цен на элитную недвижимость на 11,1% за 12 месяцев. Для сравнения, в третьем квартале 2018 года показатель годового роста цен в российской столице составлял всего 7%. Относительно результатов аналогичного периода прошлого года Москва поднялась в рейтинге на семь строчек (с восьмого на первое место).

«Положительная динамика цен в Москве связана, прежде всего, с сохранением активного спроса на недвижимость, а также с выходом на рынок ряда дорогих проектов, расположенных в наиболее престижных локациях города: на Остоженке и Тверской улице. Кроме того, растет и доля предложения с отделкой, что также сказывается на росте цены квадратного метра»,— отмечает Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank.

Санкт-Петербург, наоборот, продемонстрировал снижение показателей Индекса. Если в третьем квартале 2018 года годовой прирост составил +0,4%, что позволило городу оказаться на 31-й строке рейтинга, то в третьем квартале 2019 года Северная столица заняла уже 37-е место с отрицательным показателем в –2,3%.

«Средневзвешенная цена предложения на элитное жилье в Санкт-Петербурге по итогам сентября 2019 года составила 345 тыс. руб./кв. м, что на 2% ниже показателя в третьем квартале 2018 года. Это связано с тем, что все вышедшие в продажу объекты относятся к нижнему ценовому подсегменту элитного жилья, где постепенно происходит упрощение концепций за счет сокращения затрат на инженерию, исключения объектов внутренней инфраструктуры и упрощения квартирографий»,— комментирует Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

Лидер третьего квартала 2018 года — Сингапур (+13,1%) — значительно сдал свои позиции, всего за год переместившись с первой строчки рейтинга на 27-ю (+1,2%). Занимавший второе место Эдинбург (+10,6%) постигла та же судьба: в третьем квартале 2019 года он оказался уже на 13-м месте (+3,4%). Чуть лучше ситуация с Мадридом (+10,1%): с третьего места в третьем квартале 2018 года он опустился на 10-ю строчку (+4,2%) в текущем году.

Франкфурт и Тайбей, на данный момент занимающие второе и третье места в рейтинге (+10,3% и +8,8%), в третьем квартале 2018 года находились на более низких позициях. Так, Франкфурт, где прирост цен в 2018 году составил +0,9%, находился на 28-м месте, а Тайбэй с отрицательным показателем в –6,3% занимал 40-ю строчку, практически замыкая рейтинг.

Марина Шалаева, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank, отмечает, что отличный показатель роста цен (+10,3%) на элитное жилье Франкфурта во многом объясняется высоким уровнем доверия покупателей к рынку недвижимости Германии. Поскольку немецкий рынок строго регламентирован законодательством и имеет славу одного из самых стабильных (но достаточно недооцененных в Европе), он пользуется высоким спросом у инвесторов, которые ищут варианты стабильного вложения своих средств с интересным потенциалом роста стоимости актива. Кроме того, сыграли свою роль и особенности самого города. Франкфурт — это один из самых сильных финансовых центров Германии, где сконцентрировано большое количество крупных компаний. В связи с этим в город съезжаются специалисты со всего мира, что влечет за собой нехватку качественной жилой и офисной недвижимости. Спрос на нее во Франкфурте сейчас значительно превышает предложение. К тому же это самый крупный транспортный хаб во всей Германии: именно там располагается крупнейший в стране аэропорт. ➔ 25

РЕЙТИНГ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ (PGCI)

ПОЗИЦИЯ	ГОРОД	РЕГИОН	ДИНАМИКА ЗА ГОД, %	ДИНАМИКА ЗА 3 МЕСЯЦА, %
1	МОСКВА	РОССИЯ И СНГ	11,10%	1,30%
2	ФРАНКФУРТ	ЕВРОПА	10,30%	0%
3	ТАЙБЭЙ	АЗИЯ	8,90%	1,40%
4	МАНИЛА	АЗИЯ	7,40%	3%
5	БЕРЛИН	ЕВРОПА	6,50%	0%
6	ГУАНЧЖОУ	АЗИЯ	6,20%	1,80%
7	ЖЕНЕВА	ЕВРОПА	5,60%	0,20%
8	ЦЮРИХ	ЕВРОПА	4,50%	0,80%
9	ДЕЛИ	АЗИЯ	4,40%	0%
10	МАДРИД	ЕВРОПА	4,20%	1%
11	ПАРИЖ	ЕВРОПА	4,20%	1,90%
12	ДЖАКАРТА	АЗИЯ	4,10%	0%
13	ЭДИНБУРГ	ЕВРОПА	3,40%	0,90%
14	ТОКИО	АЗИЯ	3,30%	2,50%
15	ПЕКИН	АЗИЯ	3,30%	-1,20%
16	МОНАКО	ЕВРОПА	3%	0%
17	СИДНЕЙ	АВСТРАЛИЯ	2,60%	-0,90%
18	СТОКГОЛЬМ	ЕВРОПА	2,60%	4%
19	ТОРОНТО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	2,20%	-1,40%
20	БАНГАЛОР	АЗИЯ	2,10%	0,50%
21	МЕЛЬБУРН	АВСТРАЛИЯ	2,00%	0,20%
22	БРИСБЕН	АВСТРАЛИЯ	2,00%	-0,10%
23	ДУБЛИН	ЕВРОПА	1,60%	0%
24	ВЕНА	ЕВРОПА	1,40%	0,30%
25	МАЙЯМИ	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	1,40%	0,60%
26	ГОЛД-КОАСТ	АВСТРАЛИЯ	1,30%	0,80%
27	СИНГАПУР	АЗИЯ	1,20%	2%
28	МУМБАИ	АЗИЯ	0,80%	0%
29	БУХАРЕСТ	ЕВРОПА	0,70%	0,10%
30	ПЕРТ	АВСТРАЛИЯ	0,70%	-0,60%
31	МИЛАН	ЕВРОПА	0,70%	0,20%
32	БАНГКОК	АЗИЯ	0,30%	0,20%
33	ЛОС-АНДЖЕЛЕС	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	0,20%	-0,10%
34	САН-ФРАНЦИСКО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	0%	-1,50%
35	КУАЛА-ЛУМПУР	АЗИЯ	-0,40%	0,30%
36	ГОНКОНГ	АЗИЯ	-1,30%	-0,50%
37	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РОССИЯ И СНГ	-2,30%	-0,90%
38	ШАНХАЙ	АЗИЯ	-3,70%	-0,60%
39	ОКЛЕНД	АВСТРАЛИЯ	-3,70%	-2,80%
40	ДУБАЙ	БЛИЖНИЙ ВОСТОК	-3,70%	0,20%
41	ЛОНДОН	ЕВРОПА	-3,90%	-0.4%
42	НЬЮ-ЙОРК	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	-4,40%	-1,40%
43	НАЙРОБИ	АФРИКА	-5,40%	-1,10%
44	ВАНКУВЕР	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	-10.2%	-1,10%
45	СЕУЛ	АЗИЯ	-12,90%	-1,50%

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK

РЫНОК НАКАНУНЕ ДРОБЛЕНИЯ

МИНУВШЕЙ ОСЕНЬЮ ПРОИЗОШЛИ ДВА ВАЖНЫХ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА СОБЫТИЯ: ВСТУПИЛ В СИЛУ ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ ЗАКОН О ЗАПРЕТЕ ХОСТЕЛОВ, СТИМУЛИРОВАВШИЙ ДРОБЛЕНИЕ МЕСТНОГО РЫНКА МАЛЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ, И НАЧАЛАСЬ ВЫДАЧА ЭЛЕКТРОННЫХ ВИЗ. КАК ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЛИЯЮТ НА ТУРПОТОК ГОРОДА В СВЕТЕ ПРЕДСТОЯЩИХ НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КСЕНИЯ ПОТАПОВА.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РЯД ЭКСПЕРТОВ ПРОГНОЗИРУЮТ НЕ ПРОСТО СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА КАЧЕСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ МЕСТ РАЗМЕЩЕНИЯ, НО И ПОДЪЕМ ОБЩЕГО УРОВНЯ ЦЕН НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ

Вступивший в силу закон № 59-ФЗ «О внесении изменений в статью 17 ЖК РФ» запрещает использовать жилые помещения многоквартирных домов (МКД) в целях оказания гостиничных услуг. В первую очередь эти изменения коснулись именно малых средств размещения. Ведь, например, размещение хостела в обычной квартире позволяло без проблем открыть его в центре города, притом обеспечив постояльцам довольно комфортное и недорогое проживание.

Новый закон ввел жесткие требования для подобных помещений. Для начала они должны быть переведены в статус нежилых, что автоматически подразумевает расположение на первом этаже дома или исключительно над нежилыми помещениями. «Кроме того, владельцу необходимо организовать отдельный вход. Помещение также должно иметь хорошую звукоизоляцию, находиться под охраной и иметь систему противопожарного оповещения»,— отмечает Павел Сигал, первый вице-президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России». Эксперты проанализировали ситуацию, сложившуюся на гостиничном рынке Петербурга в результате первого месяца действия нового закона.

ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ Павел Сигал обращает внимание на то, что на каждом городе это нововведение отразилось по-своему. В Москве, например, число отелей увеличилось, а петербургские ряды хостелов поредели. «По данным 2ГИС на 1 октября, в Северной столице насчитывалось порядка 400 таких средств размещения, а уже 1 ноября их было 363. По моим подсчетам, непосредственно в жилых домах сейчас работают около 260 хостелов, месяцем ранее их было 290. Это обусловлено тем, что в Петербурге по сравнению с другими городами гораздо меньше помещений, где можно законно разместить хостел, поэтому владельцы таких объектов не успели переформатировать свой бизнес или переехать в другое место»,— поясняет Кирилл Иртюга, генеральный директор УК «РосинвестОтель».

Алена Енова, руководитель «Лиги малых отелей, хостелов и туристического жилья» по Северо-Западному федеральному округу, отельер и совладелец управляющей компании Hotel Kit, отмечает, что в целом сейчас рынок разделился на три части. Раньше было две стороны: ночлежки-бордели и легальные средства размещения, которые имели право размещаться и в жилом, и в нежилом фонде. Сейчас вчерашние легальные хостелы в жилом фонде оказались вне правового поля, несмотря на то, что среди них есть проекты, являющиеся лучшими в мире.

«При этом почти все легальные средства размещения в жилом фонде закрылись. В них либо просто живут собственники, либо помещение теперь используют под размещение обучающих курсов или офисов, либо предприниматели занялись новым бизнесом, а именно сдачей квартир в краткосрочную или длительную аренду по договору найма. Малый процент хостелов работает вне закона. Причем и они вне правового поля оказались просто потому, что каждое второе здание в городе — памятник архитектуры. КГИОП априори не даст им согласование на отдельный вход, тем более на втором или третьем этаже»,— поясняет эксперт.

КТО ВЫИГРАЛ? Безусловно, среди первых в категории выигравших от закрытия хостелов в жилых помещениях видятся их недавние соседи — жильцы тех самых МКД. Но это утверждение оказалось спорным.

«Легальные объекты следили за инфраструктурой в своем доме, поскольку им были важны клиенты и их отзывы. Чистота подъезда, небитые окна, свет в парадной и ремонт — все делалось за счет предпринимателей. Многие соседи хостелов и отелей в многоквартирном доме даже приходили к тем, кто находился в жилом фонде, и спрашивали: „Что нам подписать, чтобы вы остались?“ А знакомые предприниматели столкнулись с ситуацией, когда соседи, „праздновавшие“ закрытие одного легального хостела, стали просить их вернуться. Выяснилось, что собственник теперь пустующего помещения сдал его под бордель. А такой объект не только менее приятен (притом что предыдущие арендаторы не только не шумели и не мусорили, но даже цветы поливали на окнах), но и повлиять на него сложнее»,— поясняет Алена Енова.

Нет однозначной оценки, выиграли ли в результате законодательных нововведений и конкуренты хостелов. «У закона есть разные последствия. Так, на рынке был представлен целый ряд хороших легальных отелей, которые спокойно работали в своей нише и не занимались демпингом. С ними конкурировать легче, чем с теневыми, потому что у последних нет необходимости соблюдать все требования сертификации. Было бы лучше, если бы решение законодателей усиливало регламентацию на уже существующем рынке, а не запрещало работу отдельных его игроков»,— считает Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей VALO.

И, наконец, туристы. Ряд экспертов прогнозируют не просто сокращение количества качественных бюджетных мест размещения, но и подъем общего уровня цен на гостиничном рынке.

По данным сервиса онлайн-бронирования отелей Ostrovok.ru, в среднем на долю хостелов приходится около 20% бронирований в Санкт-Петербурге с января по октябрь 2019 года, еще 20% приходятся на бронирования в отелях категории «три звезды», еще 20% — на бронирования в небольших отелях без звездности и мини-отелях, 10% — бронирования в отелях категории «четыре звезды», 10% — апартаменты, 4% — отели категории «две звезды», 3% — пятизвездные отели.

При этом средняя стоимость ночи в хостеле составляет 1 тыс. рублей, в мини-отелях — 2 тыс. рублей, в отелях категории «две звезды» — 1,9 тыс. рублей, «три звезды» — 3,6 тыс. рублей, «четыре звезды» — 5,9 тыс. рублей, «пять звезд» — 10 тыс. рублей.

Кирилл Иртюга считает, что еще рано говорить о проседании бюджетного сегмента: оставшиеся хостелы вполне могут закрыть текущий спрос со стороны постояльцев. Но не все эксперты настроены оптимистично. «Бюджетных и качественных мест размещения в нашем городе, увы, было недостаточно еще до принятия „закона о хостелах“. После закрытия хостелов и мини-отелей предложение снизилось, а спрос продолжает расти.

Дело в том, что самый популярный в мире сегмент — „три звезды“ — в Петербурге оказался в дефиците. У нас более чем достаточно дорогих гостиниц „4–5 звезд“. Есть совсем бюджетные „1–2 звезды“, но среднестатистический турист, особенно иностранный, в такие низкокачественные места размещения просто не поедет»,— поясняет Марина Сторожева.

Особняком стоит и вопрос о количестве бюджетных мест размещения в пиковые периоды. Что касается бронирований на Новый год (28 декабря — 8 января), по данным Ostrovok.ru, в их структуре сейчас преобладают отели категории «три звезды» — 25% (средняя стоимость ночи — 3,2 тыс. рублей), мини-отели — 15% (3,1 тыс. рублей), на долю хостелов приходится 10% (1,4 тыс. рублей), еще 10% — на долю апартаментов (3 тыс. рублей). Доступность на Новый год еще пока есть, опыт показывает, что бронирования в городах России чаще всего совершаются в месяц заезда, поэтому с большой долей вероятности в декабре количество забронированных гостиниц будет увеличиваться по мере приближения праздников, отмечают специалисты сервиса.

«В этом году мой отдел бронирования проходил целый квест, когда нам звонили постоянные гости и просили найти им места в Петербурге. В период майских праздников на мировом сайте онлайн-бронирования отелей ближайшие свободные места в ценовом диапазоне до 6 тыс. рублей за ночь предлагались только в Сестрорецке и Пушкине. Отмечу, что такая ситуация наблюдалась в период обычных длинных выходных дней, поэтому совсем непонятно, что будет в наступающем году с учетом предстоящих крупных мероприятий и началом выдачи онлайн-виз»,— отмечает Алена Енова.

В ПЕРСПЕКТИВЕ — АЛЬТЕРНАТИВА?

Вероятнее всего, в результате действия закона в большей степени пострадают гости, приезжающие в Северную столицу из регионов с более низким уровнем заработной платы. Но при этом Кирилл Иртюга уверен, что в целом мест, которые можно назвать бюджетными, туристам хватит. «Во-первых, хостелы — это определенный сегмент со своей целевой аудиторией, который будет существовать и дальше. Просто новые хостелы будут работать уже по новым правилам и, возможно, переместятся из центра города на окраины. Кроме того, на рынке и так достаточно бюджетных предложений — от апарт-отелей до посуточной аренды квартир»,— замечает он.

Рынок настолько гибкий, что оставшиеся объекты смогут перераспределить между собой гостевой поток. «Гостиничный рынок Петербурга динамично растет, выходят много апартаментов, которые, может, в немного другой ценовой категории, но тоже будут забирать клиентов данного сегмента. Поэтому я не жду каких-то кардинальных перемен в части количества бюджетных мест»,— поясняет эксперт.

С ним согласна Марина Сторожева. «Безусловно, освободившаяся ниша не будет пустовать. Скорее всего, ее займут апарт-отели, тем более что, по оценкам аналитиков, рост в этом сегменте только за последние полгода составил более 40%. До конца 2020 года туристическая индустрия существенно обогатится предложением в формате апартаментов. В частности, весной в городе откроется первый апарт-отель VALO на 750 апартаментов»,— заключает эксперт. ■

23 → Азиатские города по итогам третьего квартала 2019 года вернулись в первую десятку рейтинга. Так, на третьей строке разместился Тайбэй (+8,9%), на четвертой — Манила (+7,4%), на шестой — Гуанчжоу (+6,2%) и, наконец, девятое место досталось Дели (+4,4%). Столь высокие показатели у этих городов объясняются выигрышным сочетанием экономического роста (Манила), улучшения инфраструктуры (Гуанчжоу), перенаправления капитала (Тайбэй) и корректировки цен (Дели). Примечательно, что Гуанчжоу в третьем квартале достиг наивысшего уровня роста цен за последние пять лет (+92%).

Сбылись прошлогодние прогнозы экспертов Knight Frank относительно судьбы знаковых городов Европы: в 2019 году Берлин (+6,5%), Мадрид (+4,2%) и Париж (+4,2%) показали хорошие результаты, но к ним присоединились (а в некоторых случаях и превзошли ожидания) Франкфурт (+10,3%) и швейцарские города Женева (+5,6%) и Цюрих (+4,5%).

Однако некоторые результаты третьего квартала оказались для экспертов сюрпризом. В частности, неожиданностью стало восстановление Стокгольмом своих позиций в рейтинге. В третьем квартале 2018 года город перенес резкое снижение роста цен в годовом выражении, оказавшись на 41-м месте с отрицательным показателем –6,3%. Теперь ему наконец-то удалось вернуться в положительную зону (+2,6%) и занять 18-ю строчку рейтинга.

Сеул показал самые слабые результаты в годовой динамике и занял последнее место в рейтинге. Отчасти это можно объяснить ограничением на максимально допустимые цены на жилье в новостройках, которое, как ожидается, вступит в силу в четвертом квартале 2019 года. Сыграли свою роль и ужесточение ипотечного регулирования, и повышение налогов для собственников жилья. ■

НА ГРАНИ ОШИБКИ

ЛОКАЦИЙ ПОД ЭЛИТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ПЕТЕРБУРГЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ. ПОЭТОМУ РЫНОК ЗЕМЛИ ОСТАЕТСЯ РЫНКОМ ПРОДАВЦА, А ЦЕНЫ ДОСТИГАЮТ ЗНАЧЕНИЙ, ПРИ КОТОРЫХ РИСК ОШИБКИ В РАСЧЕТАХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА СТАНОВИТСЯ ДОСТАТОЧНО ВЕЛИК. КИРИЛЛ КОССОВ

Предложение в сегменте продолжает сокращаться: пятна на Крестовском острове закончились, на Петровском — практически тоже, в центре города из-за высокой плотности застройки найти подходящие участки также непросто. Перспективными, как говорят эксперты, на сегодня остаются Петроградская сторона и Васильевский остров.

Сделки по покупке земельных участков под элитную недвижимость происходят не чаще, чем один-два раза в год. Стоимость продажи всегда очень индивидуальна, зависит от локации, особенностей самого участка, наличия обременений и возможностей по его использованию, создаваемых улучшений. «Например, последней сделкой по приобретению земли элитным девелопером стала покупка компанией „Евростройˮ участка на Малом проспекте Петроградской стороны»,— замечает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development, подтверждает: «Сделки на рынке единичны, хороших 100-процентно выигрышных мест практически не осталось. Центр города сложен в согласовании, в других местах невозможно обеспечить необходимую инфраструктуру. Да и хороших видовых мест практически не осталось. Поэтому и цена высока — от 45 тыс. за 1 кв. м. улучшений. А с учетом себестоимости элитного жилья и больших рисков промахнуться с проектами все это приводит к тому, что каждый год на рынок выходит все меньше и меньше высококачественных проектов».

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», говорит, что средняя цена сделок колеблется на уровне 50–60 тыс. рублей на «квадрат» улучшений.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что стоимость участка под «элиту» может достигать и 80 тыс. рублей за 1 кв. м будущих улучшений, а может быть сопоставима с ценой участков бизнес-класса (25–30 тыс. за 1 кв. м улучшений) — все зависит прежде всего от локации и от характеристик площадки.

Андрей Пригульный, руководитель УК «Мультимекс», поясняет: «Рынок земли под жилую застройку остается рынком продавца. С одной стороны, предложение есть, но найти в этом количестве участков тот, который даст прибыль, очень сложно. Это связано с тем, что минимальное количество участков предлагается с готовой документацией. И, по сути, это кот в мешке: разрешит ли город построить тут желаемое количество метров, не будут ли наложены ограничения КГИОП и многое другое. Продавец формирует цену, как правило, исходя из возможной прибыли и количества квадратных метров жилья, которое можно построить, участки продаются по цене 20–30% от потенциальной прибыли. Земля под элитную встройку — это золотой треугольник, Крестовский, Петровский и Каменный остров, а также Петроградский район. Количество сделок в год здесь небольшое — не более пятисеми. Цены могут колебаться значительно, в зависимости от градостроительных ограничений».

«Из примеров сделок по покупке земельных участков под строительство премиального жилья можно привести следующие: в 2018 году на Петровском острове РСТИ приобрел участок под строительство ЖК Familia; в 2019 году „Газпромбанк-Инвест Северо-Запад“ также на Петровском приобрел надел под строительство элитного комплекса, продажи которого еще не стартовали. В текущем году компания ПСК пополнила свой земельный банк участком на Тележной улице, 32, где начала строительство ЖК „Новый Невскийˮ»,— перечисляет госпожа Конвей.

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, отмечает при этом, что большинство из таких сделок не афишируются и их условия не раскрываются. «Как правило, ряд сделок проходит на тех или иных условиях: например, девелоперы могут взять обязательства по достройке других объектов в обмен на свободное пятно в хорошей локации, это многовариантный рынок»,— поясняет она. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК ЗЕМЛИ ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ ОСТАЕТСЯ РЫНКОМ ПРОДАВЦА

РЫНОК ЗЕМЛИ

СКИДКА БЕЗ АФИШИРОВАНИЯ

ДЕКАБРЬ — ВРЕМЯ ТРАДИЦИОННЫХ СКИДОК У ЗАСТРОЙЩИКОВ. ОДНАКО В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ ПРИМЕНЯЕТСЯ ДАЛЕКО НЕ КАЖДОЙ КОМПАНИЕЙ, ДА И РАЗМЕР СКИДОК, КАК ПРАВИЛО, ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ БОЛЕЕ ДЕШЕВОГО ЖИЛЬЯ. РОМАН РУСАКОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК ТАКОВЫЕ СКИДКИ — ЭТО ПРОДУКТ ДОГОВОРЕННОСТИ СТОРОН. ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО ДЕВЕЛОПЕР ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЗИТЬ ЦЕНУ, НАСКОЛЬКО ОН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ПОКУПАТЕЛЕ

В элитной недвижимости сезонные скидки или распродажи — это не общепринятая практика. Система скидок варьируется от ценовой политики девелопера. Если на рынке премиального жилья и применяется дисконт, то, скорее, это система индивидуальных скидок, говорит Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость». Некоторые девелоперы предоставляют скидки, приуроченные к различным событиям. Новый год, безусловно, стоит в топе таких событий.

Впрочем, коммерческий директор Glincom Иван Татаринов считает, что ярко выраженной сезонности при применении скидок при продаже элитного жилья уже не существует. «Появление скидок вызвано скорее необходимостью девелопера увеличить темп продаж. Это может быть связано с желанием хорошо закрыть уходящий год или скорректировать денежные поступления по какому-то „провисшему“ периоду. Но это никак не связано с сезонностью»,— считает он.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development, также полагает, что на элитном рынке нет сезонных скидок. «Да и как таковые скидки — это продукт договоренности сторон. Все зависит от того, насколько девелопер имеет возможность снизить цену, насколько он заинтересован в покупателе. Особенностей много. Ждать скидок „элита по цене бизнес-класса“ бессмысленно, так как в данном случае вы получите бизнес-класс „под шильдиком элиты“»,— иронизирует госпожа Запорожченко.

ВОПРОС НЕ В ЦЕНЕ Начальник отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Светлана Ленчик говорит: «Многое зависит от формата приобретаемой квартиры, этажности, истории покупок клиента, для которого эта сделка именно в вашей компании уже не первая». Она замечает, что скидка как таковая не является определяющим параметром покупки в элитном сегменте. Важны ключевые характеристики объекта, такие как местоположение, виды из окон квартир, метраж, архитектура проекта, инженерные решения в нем и так далее. Впрочем, Роман Кучевский, исполнительный директор Glorax Development, замечает, что на сегодняшний день в Петербурге реализуется около 30 элитных проектов, только в одном из них к декабрю скидочное предложение было оформлено в «новогоднюю акцию».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой», располагает иной информацией: «В большинстве петербургских элитных проектов скидки есть: на сегодняшний день, согласно данным аналитической IT-платформы bnMAP.pro, из 18 строящихся объектов скидки и акции действуют в 14. Но скидки в элитном сегменте, как правило, невысокие, от 2% до 5%, хотя при значительном бюджете покупки и эти бонусы позволят хорошо сэкономить».

«Основные условия предоставления скидок в сегменте высокобюджетной недвижимости — единовременная оплата или ипотека. В рамках специального предложения стоимость может быть снижена от 3 до 10%. Во всех сегментах недвижимости, в том числе и элитном, появляются предложения, действующие на определенный пул квартир или апартаментов. Они случаются относительно редко, за ними надо следить, но тут скидки могут достигать 15%»,— говорит господин Кучевский.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, говорит, что сезонные скидки бывают в элитном сегменте, но, как правило, не более 2–5%.

«Как правило, скидки не превышают 7%. Если застройщик анонсирует более высокие скидки, то, скорее всего, ценообразование объекта изначально было неверным»,— замечает ведущий аналитик BN.ru Ольга Романова.

Госпожа Доброхотова отмечает: «В сезон предложение скидок и акций увеличивается, но чаще за счет дополнительных маркетинговых инструментов — например, акций „Машиноместо в подарок“ или „Метры в подарок“. Стоит также отметить, что на рынке элитных новостроек совсем другой подход к клиенту, индивидуальный, поэтому по согласованию с застройщиком иной клиент может получить скидку и до 10%. Либо действие сезонных скидок может быть продлено, например, до конца первого квартала следующего года, когда топ-менеджеры получают годовые бонусы. Кстати, в готовых, уже сданных домах скидки в размере 10% нередко предоставляются и по окончании сезонной акции».

Алексей Сидоров, директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet, так и вовсе полагает, что излишняя активность в вопросе скидок может навредить имиджу проекта.

Игорь Креславский, председатель правления холдинга РСТИ, рассказал: «Мы практически не даем скидок на квартиры в комплексе Familia. В премиальном сегменте недвижимости скидки не являются самым подходящим способом для стимулирования спроса. Покупателей можно привлечь за счет новых, более удобных программ рассрочки или с помощью таких акций, как паркинг в подарок».

ОДИНАКОВЫЕ, НО РАЗНЫЕ Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, говорит: «Любые скидки — это маркетинг, который девелопер использует в своих целях. Поэтому в этом сегменте, как и в других, нет сезонных скидок — это просто предложения, которые могут привлечь внимание покупателя. Чаще всего на рынке элитной недвижимости девелоперы используют не программы скидок, а бонусные предложения, будь то какой-либо вид отделки, или паркинг, или специальные условия по рассрочкам».

Господин Татаринов полагает, что стимулирование продаж элитного жилья мало чем отличается от массового сегмента, за исключением того, что информация о скидках не преподносится таким агрессивным способом. «Все инструменты, которые используются в массовом сегменте, применимы и к элитному. Это как прямые скидки, так и завуалированные — в виде подарков (машиноместа, келлеры), бесплатных рассрочек на срок до двух лет, субсидирования ипотеки и так далее»,— говорит она.

Ольга Романова, ведущий аналитик BN.ru, напротив, уверена, что принципы продвижения элитной недвижимости заметно отличаются от маркетинговой политики в отношении жилья сегмента «масс-маркет». Прежде всего, девелоперы и агентства, работающие с премиальным жильем, практически никогда не используют прямые денежные скидки для привлечения покупателей, поскольку тех это интересует далеко не в первую очередь. «Клиента гораздо важнее убедить, что предложение является эксклюзивным. Главным образом это касается локации, видов из окон, реже — систем безопасности и всевозможных опций вроде зимнего сада или огромных террас. Акции бывают, но чаще в виде бонусов, интересных именно этой целевой аудитории: абонементы в спортклубы премиум-класса, членство в гольф-клубе или возможность вне очереди и бесплатно арендовать переговорные в том же доме»,— поясняет она.

Владимир Савченков, генеральный директор АПРИ «Флай Плэнинг», считает, что главный маркетинговый инструмент при продаже элитного жилья — это работа брокера, который может работать строго индивидуально, под заказчика. «Для стимулирования спроса в секторе элит-класса не работают ценовые инструменты, которые используются в других сегментах („эконом“ и „бизнес“). Элитное жилье покупается и продается не как место для проживания, а как элемент статуса, поэтому здесь важны не скидки и распродажи, а элементы, удовлетворяющие самого взыскательного покупателя (начиная от локации, где расположена недвижимость, заканчивая будущими соседями, которые также рассматривают возможность покупки именно в этом месте). Такую информацию не разместишь на баннере или сайте застройщика»,— замечает эксперт. Кроме того, элитное жилье часто приобретается как средство сохранения средств или инвестиция на будущее. Здесь, уверен господин Севченков, привычные инструменты рекламы и маркетинга могут вообще не использоваться (поскольку могут навредить), а продажи могут проводиться в закрытом режиме, только «для своих».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что в качестве скидок могут выступать не только денежные премии и дисконты, но и поощрения в форме индивидуального графика оплаты, или размера первоначального платежа, или процента, начисляемого на остаток; помещения для хранения, которые могут включаться в общую стоимость квартиры. Также могут предлагаться особые условия по бронированию квартир, например, на более длительный срок. «В ожидании конкретного клиента, который станет желаемым соседом или покупателем в жилом комплексе, срок может выходить далеко за рамки общепринятого регламента. В отличие от массовых сегментов, эти „акции“ не особенно анонсируются в рекламных компаниях, а доносятся, скорее, при личном общении, непосредственно в процессе переговоров»,— поясняет госпожа Конвей.

Елена Иванкина, завкафедрой менеджмента недвижимости факультета рыночных технологий ИОМ РАНХиГС, приводит в пример, что девелоперы иногда предлагают подарки в виде нескольких дополнительных метров площади по цене обычной квартиры, а если объект строительства находится за городом, в подарок для собственников первых этажей может быть предложена придомовая территория. ■

БЫСТРО СТАРЕЮЩИЙ СЕГМЕНТ

АНАЛИТИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО САМЫЙ УЯЗВИМЫЙ СЕГМЕНТ, ТРЕБУЮЩИЙ К СЕБЕ СПЕЦИАЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ. ПРИЧИНА В ТОМ, ЧТО ЗА 20 ЛЕТ РЫНОК СДЕЛАЛ ГИГАНТСКИЙ РЫВОК, ПОЭТОМУ ЖИЛЬЕ, ПОСТРОЕННОЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, ОЧЕНЬ БЫСТРО МОРАЛЬНО УСТАРЕВАЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Дело в том, что эволюция элитного рынка жилья происходила в Петербурге очень резко. 20 лет назад, будучи еще «сырым», рынок начал выдавать готовые продукты. Но ситуация быстро менялась, вследствие чего в городе имеется ряд проектов, которые могут довольно быстро морально устареть. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что сегодня владельцам «вторички» очень важно вовремя уловить тот момент, когда квартиру нужно продавать. «Настолько широко на сегодняшний момент предложение, которое по своим характеристикам превосходит проекты пяти- и десятилетней давности»,— поясняет эксперт.

Ольга Романова, ведущий аналитик BN.ru, при этом замечает, что у участников вторичного рынка до сих пор нет единого понимания, какие квартиры в Петербурге можно отнести к разряду элитных. «Прежде всего отмечу, что по-настоящему элитные объекты сосредоточены в двух районах Петербурга: Петроградском и Центральном. В прежние годы к элитному жилью относили „антикварный“ старый фонд после глубокой реконструкции и непременно с уникальными видовыми характеристиками. Причем под видовыми характеристиками подразумеваю не просто хорошие виды на парк, зелень, воду и крыши, а именно открыточные — на уникальные объекты городской среды. Это своего рода „коллекционные“ квартиры: не то чтобы хороши для проживания, но подчеркивают высокий статус владельца»,— говорит госпожа Романова.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

У УЧАСТНИКОВ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ДО СИХ ПОР НЕТ ЕДИНОГО ПОНИМАНИЯ, КАКИЕ КВАРТИРЫ В ПЕТЕРБУРГЕ МОЖНО ОТНЕСТИ К РАЗРЯДУ ЭЛИТНЫХ

«Главный плюс вторичного элитного жилья — это виды и локация. Можно подобрать настолько идеальный петербургский вид, которого на первичном рынке просто не будет. Но все остальное — минус, особенно если мы говорим о старой вторичке. Минус парковочные места, минус инженерные сети, минус удобные планировки. Ничего этого в большинстве квартир старой вторички нет и не будет. При этом цена на подобное жилье чаще всего неоправданно высока. И снизить ее практически невозможно»,— замечает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development.

Эксперты говорят, что сегодня цены на элитное жилье на вторичном рынке стартуют с отметки 200 тыс. рублей за «квадрат», причем ближе к минимальной планке. «В настоящее время в листингах представлено около 2,5 тыс. объектов в обозначенных районах с ценами выше заданной планки, из которых четверть приходится на старый фонд и сталинки. Остальные — в относительно новых домах, позиционирующихся как бизнес-класс и элитные. В бизнес-классе в обозначенном ценовом диапазоне к продаже предлагают преимущественно видовые квартиры с качественной отделкой и обстановкой, но насколько они соответствуют категории „элита“ — вопрос дискуссионный»,— рассуждает госпожа Романова.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройс», говорит: «По нашим оценкам, в домах и жилых комплексах, построенных за последние 20 лет на Крестовском, Каменном и Петроградском островах, в районе Золотого треугольника и в исторической части Васильевского острова, предложение элитных квартир составляет около 4 тыс. лотов».

По словам госпожи Романовой, в последние шесть-семь лет старый фонд с рынка элитного жилья вытеснен объектами так называемой новой вторички. Квартиры в новых элитных ЖК перетягивают на себя спрос с домов старого фонда за счет новых технологий, новых коммуникаций, окружения, видовых характеристик, однородной социальной среды, наличия подземных паркингов. «За обозначенный выше период его пополнили 15 проектов, позиционирующихся как элитные,— в общей сложности это 360 тыс. кв. м жилья, или 2,8 тыс. квартир. Среди них такие как Hovard Palace, „Особняк Кушелева-Безбородко“, „Смольный парк“, „Дом на Дворянской“, „Крестовский de luxe“, клубные резиденции „Привилегия“, Verona, „Леонтьевский мыс“, „Русский дом“. Также пополнилось предложение в сегменте апартаментов, к примеру, такими комплексами, как „Императорский яхтъ-клуб“, Royal Park»,— перечисляет госпожа Романова. Она отмечает, что для элитных квартир характерны длительные сроки экспозиции (от шести месяцев). «Но на самом деле, по словам наших коллег-риэлторов, в реальной жизни сроки экспозиции непредсказуемы: от трех недель до трех лет. Нередко сделки проводятся с привлечением ипотеки, но обычно — на короткие сроки, с большим первым взносом (не меньше половины), и почти всегда на индивидуальных условиях»,— говорит аналитик.

Хотя у вторичного рынка все же есть свои преимущества. Ольга Смоленская, архитектор, основатель и руководитель «Проектного объединения УНИКУМ», говорит, что квартиры элитного сегмента на вторичном рынке чаще всего расположены в памятниках архитектуры, являющихся историческим и культурным наследием, и находятся под контролем комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга (КГИОП). «В этом смысле более элитное жилье найти сложно — не только в Петербурге, но и в мире. Поэтому никакое первичное жилье не сравнится с подлинными дворцовыми интерьерами, мраморными каминами, лепниной, фресками и прочими сохранившимися историческими декоративными элементами. Но в то же время есть напрямую вытекающие минусы, связанные с тем, что подобное жилье находится в очень старых домах. Большой плюс, если здесь относительно недавно был проведен капремонт, но даже он не гарантия скрытых рисков, поскольку качество таких работ не всегда соответствует требованиям»,— замечает госпожа Смоленская.

«К минусам таких квартир на вторичном рынке можно также отнести зачастую устаревшие планировочные решения»,— добавляет госпожа Кравцова.

При этом, замечает она, в Петербурге есть уникальные квартиры не в числе архитектурного наследия, например мансарды, жилые пространства в башнях, объекты с панорамными окнами, собственным выходом на террасы и кровлю. «Если правильно подойти к выбору подобного жилья и надлежащим образом отремонтировать коммуникации, то все эти минусы нивелируются за счет особенности местоположения, уникальности объекта и красоты открывающихся видов»,— уверена архитектор.

В условиях кредитования на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках большой разницы нет. Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, замечает, что при оформлении ипотечного кредита на приобретение элитной недвижимости базовая ставка составляет около 10% годовых. «И не всегда есть заметная разница в предложениях для первичного и вторичного рынка — правда, часть застройщиков субсидирует процентную ставку»,— отмечает она.

«Главное отличие условий по ипотеке — каждый потенциальный объект залога проходит сложную процедуру официальной оценки, отчет о которой покупатель должен предоставить банку. На ее основании определяется максимальная сумма кредита. На первичном рынке гарантом для банка является застройщик, поэтому оценка квартиры после ввода объекта в эксплуатацию не требуется»,— отмечает госпожа Кравцова.

Александр Гиновкер, вице-президент Ассоциации риэлторов, полагает, что у при покупки жилья на вторичном рынке все же есть преимущества. «Покупая готовое жилье, его можно „пощупать“, посмотреть на соседей, узнать уже существующие проблемы и понять, что будет в будущем с домом. При покупке же новостройки клиент не покупает объект, а кредитует застройщика под обещание получить недвижимость в будущем. На первичном рынке главное — будет ли объект достроен с надлежащим качеством. Иными словами, на „вторичке“ большинство рисков уже позади, а при покупке новостройки — все впереди»,— рассуждает риэлтор. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» • 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-7297



/ Бизнес-класс на Петровском острове

/ Видовые 1-7-комнатные квартиры

/ Квартиры площадью до 280 м²

/ Панорамные окна и террасы

/ Кухни-гостиные до 40 м²

/ Окна в ванных комнатах и гардеробных

/ Закрытая охраняемая территория

/ Отапливаемый паркинг

Группа Эталон

8 (812) 501-19-38

Эталон ЛенСпецСМУ

Застройщик АО «Эталон ЛенСпецСМУ». Адрес строительства: Санкт-Петербург, Петровская коса, 7/2. С проектной декларацией можно ознакомиться на www.lenspecsmu.ru. Работаем по 214-ФЗ. Реклама