

Путешествия являются критическим фактором для тех, кто хочет ездить в отпуск или стремится приобрести плацдарм за границей. Прогноз достаточно позитивен: более четверти респондентов либо уже путешествовали за границей, либо сделают это в течение месяца после ослабления карантинных мер. Еще 25% планируют путешествовать в течение одного-трех месяцев, 36% — 3–12 месяцев, и только 13% заявили, что будут ждать 12 месяцев или больше, прежде чем отправятся в зарубежную поездку.

**НАДЕЖДА НА СКИДКИ** Покупатели надеются на скидки в ближайшем будущем, полагая, что цены упадут в течение следующих 12 месяцев. Глобальный прогноз Knight Frank, сделанный в апреле 2020 года показывает, что ведущие агенты Knight Frank также ожидают падение цен в 16 из 20 городов, отслеживаемых в 2020 году. Однако большинство экспертов предполагает возможность резкого восстановления в 2021 году — в 14 городах ожидается рост цен, поэтому покупателям требуется действовать быстро, чтобы успеть извлечь выгоду из текущей ситуации. Из 56% респондентов, предполагающих падение цен в течение следующих 12 месяцев, 27% считают, что цены упадут менее чем на 10%, в то время как из остальных опрошенных 25% не ожидают никаких изменений, а 19% предвидят рост цен.

Около 53% опрошенных считают, что их покупательная способность осталась прежней или увеличилась с начала кризиса. На фоне отсутствия возможности больших расходов во время карантина покупатели потратили меньше и сэкономили больше. Тем не менее более 30% респондентов считают, что их бюджет сократился более чем на 10% с начала кризиса, потому что многим компаниям пришлось прибегнуть к сокращению зарплат, рабочих часов или увольнению.

Алексей Новиков добавляет, что пандемия сосредоточила внимание покупателей на качестве собственной жизни, а также на поиске убежища в случае возникновения новых вспышек вирусных заболеваний. Более 26% респондентов сказали, что в результате пандемии они склоняются к покупке второго дома, чтобы улучшить свой образ жизни и использовать эти объекты в качестве пути отступления в случае второй волны коронавируса. По данным Knight Frank, после локдауна наблюдается всплеск запросов на элитное жилье в качестве второго дома в самых популярных для этой цели локациях — в первую очередь во Франции и Италии.

Желая зеркально отобразить свое основное место жительства, покупатели вторых домов отдают предпочтение большим придомовым территориям, домашним кабинетам и еще большей конфиденциальности. Почти каждый третий респондент (32%) ищет второй дом, который он сможет расширить, а 29% предпочитают приобретать жилье на вторичном рынке.

Почти две трети покупателей утверждают, что при выборе второго дома за границей они руководствуются эффективностью правительственных мер по борьбе с кризисом COVID-19. Таким образом, Германия, Австрия, Греция, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур и Новая Зеландия могут занять лидерские позиции в потребительском рейтинге среди покупателей второго жилья в ближайшие месяцы. ■

17 → Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «На рынке элитной недвижимости не первый год наблюдается спад девелоперской активности. Более половины объема предложения сосредоточено в уже введенных в эксплуатацию объектах. На данный момент на стадии строительства находится около 150 тыс. кв. м элитных площадей в жилых комплексах и апартаментах». При этом, по ее словам, новых проектов выводится крайне мало. За весь 2019 год рынок элитного жилья пополнили ЖК «Крестовский, 4» (RBI), а также новые корпуса ЖК Neva Haus (группа ЛСР). В начале 2020 года стартовали продажи элитных апартаментов в комплексе «Дом Балле» на улице Глинки — это первый проект апартаментов, вышедший на рынок за последние три года. Группа «Ярд» начала готовить площадку для проекта «Дом Библина», который будет включать квартиры и апартаменты. В июле 2020 года ООО «СПК» (подконтрольное компании «Газпромбанк Инвест») приступило к строительству нового элитного жилого комплекса на Петровском острове. Еще один проект, получивший финансирование для строительства, — ЖК Meltzer Hall, недавно приобретенный ГК «Альфа Фаберже» у компании Vonava. У всех трех проектов уже имеется разрешение на строительство, однако компании еще не объявили о начале продаж, отмечает госпожа Конвей.

Причин для спада активности девелоперов она видит несколько. Во-первых, изменения в законодательстве и переход на проектное финансирование снизили интерес застройщиков к новым проектам. Некоторые девелоперы, получившие разрешения на строительство элитных проектов в последние три года, не стали начинать реализацию. Во-вторых, элитный сегмент Петербурга столкнулся с земельным дефицитом: в городе практически не осталось свободных участков, отличающихся обособленностью территории и уникальными видовыми характеристиками (близость архитектурных доминант, зеленых и водных массивов). Все эти факторы сместили вектор девелоперского интереса в сторону жилья премиум-класса.

**ПРОДАЖИ РАСТУТ** В течение первого полугодия 2020 года на рынке, по данным Knight Frank St. Petersburg, было реализовано 27,2 тыс. кв. м элитного жилья (222 квартиры). Объем спроса за первые шесть месяцев 2020 года превысил аналогичный показатель 2019 года на 21%. «Стоит отметить, что такое превышение обусловлено повышенным спросом на фоне ослабления рубля в первом квартале 2020 года, на этот период пришлось большая часть всех сделок текущего года — 68%. Во втором квартале 2020 года покупатели проявили традиционно меньшую активность, уровень продаж с апреля по июнь ниже показателя прошлого квартала 2020 года на 47%. Кроме того, во втором квартале 2020 года зафиксировано снижение средней площади проданной квартиры до 113 кв. м (–12% за квартал), что говорит о том, что покупатели оптимизировали свой бюджет за счет сокращения площади квартиры», — отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

По данным Knight Frank St. Petersburg, наиболее популярным бюджетом покупки на рынке элитной недвижимости остается диапазон 20–35 млн рублей (38% сделок).



НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД НАБЛЮДАЕТСЯ СПАД ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ. БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОСРЕДОТОЧЕНО В УЖЕ ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБЪЕКТАХ

В первом полугодии 2020 года покупатели стали в большей степени приобретать небольшие квартиры стоимостью менее 20 млн рублей (+19 п. п. по сравнению с первой половиной 2019 года). Одновременно увеличилась доля высокобюджетных сделок: прирост доли квартир стоимостью более 90 млн рублей составил 5 п. п. Интерес покупателей во втором квартале 2020 года к просторным видовым квартирам, в том числе с террасами, способствовал совершению нескольких крупных сделок на рынке.

В период пандемии и самоизоляции требования покупателей, предъявляемые к элитному жилью, претерпели изменения. Если в 2019 году для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 году эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир).

Во втором квартале 2020 года участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты, возможность создания отдельного кабинета становится важным требованием и даже необходимостью.

Средневзвешенная цена предложения на конец июня 2020 года составила 365 тыс. рублей за квадратный метр, что на 7% превышает показатель итогов 2019 года. За второй квартал 2020 года цены на элитную недвижимость увеличились на 2%, основная причина — выход на рынок нового проекта в верхнем ценовом сегменте.

В первой половине 2020 года динамика цен объектов на рынке элитного жилья носила разнонаправленный характер. С одной стороны, увеличивались цены (на 5–10%) на строящиеся и сданные проекты, пользующиеся устойчивым спросом. С другой стороны, девелоперы стали предоставлять значительные скидки (до 15–20%) на квартиры в объектах с длительным сроком экспозиции.

Ситуация с распространением COVID-19 совпала с девальвацией рубля, при этом данные события не оказали критического отрицательного влияния на рынок элитной недвижимости. «Однако до конца текущего года мы ожидаем замедления темпов реализации и стагнации цен, так как, возможно, продолжат свое дей-

ствие ограничительные меры, а небольшой выбор квартир на первичном рынке сохранится. Новые условия жизни ведут к качественным изменениям в спросе. Задача девелопера сегодня — оценить, как меняются предпочтения покупателей элитного жилья, для создания и успешной реализации объекта в будущем. Основными направлениями в развитии продукта стали благоустройство и озеленение придомовой территории, создание внутренних дворов, прямого доступа в квартиру, минута лобби, изменение в квартирографии в пользу большего количества комнат, широких балконов, террас, продуманная инфраструктура», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», замечает: «Среди ключевых тенденций первой половины года на рынке — внимание покупателей к наиболее дорогим лотам в элитных объектах, экспозиция которых традиционно занимает продолжительное время после ввода дома в эксплуатацию. Речь идет о пентхаусах и двухуровневых квартирах с эксклюзивными видовыми характеристиками. Средний чек сделки в январе — июле в 2020 году в нашей компании увеличился на 14,5% по сравнению с прошлогодним показателем и превысил 50 млн рублей. При этом за семь месяцев объем продаж в элитном сегменте в ГК «Еврострой» в денежном выражении увеличился на 24% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года».

До конца года ожидается старт продаж нескольких элитных объектов, в результате чего предложение на рынке, по прогнозам аналитиков, может увеличиться примерно на 13 тыс. кв. м.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетплейса недвижимости «M2Маркет», полагает, что на данный момент перспективы для развития недвижимости в дорогих сегментах ограничены неясностью экономической ситуации в будущем. «Причем как глобально (мировой кризис из-за пандемии коронавируса, остановка и закрытие предприятий, усиление карантинных мер, снижение доходов населения, курс рубля к доллару), так и более точно (меры поддержки государством строительной отрасли, величина ипотечной ставки). Все вышеперечисленные факторы в совокупности могут как способствовать развитию элитных сегментов недвижимости Петербурга, так и наоборот», — считает господин Кугий. ■