

ПРЕМИАЛЬНЫЕ МИГРАНТЫ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ДОЛЯ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ И СЕГОДНЯ ДОСТИГАЕТ ПОЧТИ 20%. ЦЕНЫ НА ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ, ЧЕМ В МОСКВЕ, И ПОКУПАТЕЛИ ИЗ РЕГИОНОВ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ ПЕТЕРБУРГ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Элитный сегмент традиционно считается наиболее стабильным и не так сильно реагирует на внешние факторы — колебания курса валют, изменения ключевой ставки, снижение процента по ипотеке, — которым подвержена основная часть рынка.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит: «Цены на жилую недвижимость в Петербурге выглядят более привлекательными по сравнению с Москвой, поэтому большая часть регионов, которые рассматривают переезд в одну из двух столиц, при условии, что они могут выбирать, предпочитают Петербург. Особенно это касается родителей студентов из северных регионов. Петербург в этом контексте является комфортным городом для проживания, где они могут найти работу, сохранить хорошее качество жизни и обеспечить детям вполне доступное проживание».

СТАБИЛЬНАЯ ДОЛЯ Последние несколько лет доля региональных покупателей элитной недвижимости стабильно составляет 20–24% в структуре спроса, отмечают эксперты. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, приводит статистику: «По итогам 2020 года доля иногородних покупателей на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составила 19%, за пять лет этот показатель увеличился на 5 п. п., преимущественно за счет клиентов из Москвы».

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит, что доля региональных клиентов в продажах Legenda в зависимости от продукта составляет 30–35%. «Это те покупатели, которые приобретают недвижимость для собственного проживания или для детей в связи со скорым переездом в Петербург. Гораздо реже сделки совершаются в инвестиционных целях», — рассказал эксперт.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», констатирует: «За последние пять лет доля иногородних покупателей на рынке элитной недвижимости Санкт-Петербурга сохраняется на стабильном уровне: около 20% сделок проводится с клиентами из регионов РФ и стран СНГ».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», утверждает, что портрет покупателя элитной недвижимости за последние годы практически не изменился. Это люди в возрасте от 40 до 50 лет, семейные, с высшим образованием и высоким уровнем дохода, владельцы бизнеса и топ-менеджеры компаний.

Елизавета Конвей, напротив, отмечает, что в разное время Петербург был привлекателен для разных типов аудитории. «До кризиса 2008–2009 годов Петербург был популярен среди иностранцев. После этого его ценность начала снижаться, хотя на фоне растущего доллара в 2014 году иностранные граждане совершали покупки недвижимости. Однако сейчас стабильный спрос идет из регионов России и из стран ближнего зарубежья», — говорит она.

«В лидерах покупатели из Москвы и Московской области, Ханты-Мансийского автономного округа, Мурманской и Свердловской областей. При этом за последние два года усилилась роль покупателей из южных регионов России: Краснодарского края и Ростовской области. Как правило, это представители крупного бизнеса, связанные с агропромышленным комплексом», — делится госпожа Кравцова. По ее словам, таких клиентов интересуют яркие проекты, расположенные в традиционных для элитной недвижимости локациях: в центре Петербурга, на Крестовском острове и Петроградской стороне.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов говорит, что иногородние покупатели ценят крупные магистрали — Невский, Московский проспекты. «Основные иногородние покупатели в Петербурге — москвичи, это было и осталось», — указывает он.

«Каких-то специфических требований такие покупатели не выдвигают. В силу личностных предпочтений они предпочитают выбирать квартиры ближе к центрам притяжения и символам Санкт-Петербурга», — подчеркивает госпожа Кравцова.

«Нельзя сказать, что требования регионального покупателя как-то отличаются от требований петербуржцев, они похожи. То, что является экзотикой для петербуржцев — набережные, вид на воду, — так же привлекательно и для региональных покупателей. Высокие потолки — завораживающая история, но это больше касается исторических зданий, в том случае если покупатель рассматривает вторичку», — рассуждает госпожа Конвей.

Господин Глазунов добавляет: «Специфических требований у иногородних покупателей, как правило, нет, но работа с ними отличается и требует особого подхода. Все же это достаточно уязвимая категория клиентов, так как они не знают специфики петербургского рынка жилья».

СТОЛИЧНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ «Московские покупатели, как правило, более требовательны к качеству проекта, его наполнению, внешнему виду элитного дома, его внутренней инфраструктуре (наличие бассейна, консьерж-сервиса, ресторана известного шеф-повара). Они хотят найти в Санкт-Петербурге жилье, которое будет соответствовать их уровню жизни и стандартам, к которым они привыкли в Москве. Москвичи высоко ценят однородность социальной среды и предпочитают Крестовский остров центру города», — полагает госпожа Конвей.

Алексей Тюлькин, директор по продажам «Альфа Фаберже», считает, что региональных покупателей можно разделить на несколько основных групп. Самую многочисленную формируют люди, приобретающие недвижимость с целью переезда. Для них ключевыми факторами выбора элитного жилья являются транспортная инфраструктура, история и известность локации, а также приближенность к будущему месту работы. «Ярким примером таких покупателей в последние пару лет стали сотрудники «Газпрома», которые буквально раскупили элитные квартиры в Приморском, Петроградском и Василеостровском районах», — поясняет эксперт.

Вторая группа покупателей элитного жилья — те, кто приобретает его для детей. Зачастую это делают родители студентов, которые приезжают в Петербург учиться. Такие покупатели выбирают жилье уже по ситуации. Если ребенок планирует остаться в Северной столице после учебы, то, как правило, смотрят проекты подороже. Если квартира необходима временно, то смотрят варианты подешевле, но при этом проект должен обладать большим инвестиционным потенциалом для дальнейшей выгодной перепродажи.

Третья группа — покупатели квартир выходного дня. Такое жилье приобретается для проведения в городе выходных, отпусков или посещения каких-то массовых праздников. «Тут основными критериями остаются близость к центру, виды на Неву или другие реки и каналы Петербурга. Конечно, и сама квартира должны быть такого уровня, чтобы не стыдно было показать гостям, друзьям или родственникам», — рассуждает господин Тюлькин.

Он напоминает, что ранее была распространена модель покупки премиальных квартир компаниями для топ-менеджеров, приезжающих на длительные переговоры в Санкт-Петербург. Сейчас эту нишу заняли премиальные апартаменты с полным сервисом гостиниц уровня «четыре-пять звезд».

«Если говорить об изменениях общего портрета иногороднего покупателя элитной недвижимости в Петербурге, то в целом они незначительны. Немного скорректировался возраст клиентов. Если пять-семь лет назад региональный клиент, приобретавший недвижимость в премиальном сегменте, был старше 45 лет, то сейчас это люди от 33–35 лет, что объясняется приходом в нашу жизнь цифровых технологий и омоложением топ-менеджмента в крупных компаниях. Ничего глобально не изменилось в плане требований к элитному жилью. Разве что добавились современные требования: электророзетки для машин, пирсы для яхт и катеров, стал важен градус спуска-подъема в подземном паркинге, так как теперь распространены спорткары с низкой посадкой», — заключает господин Тюлькин. ■



ЗА ПОКУПКОЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРИЕЗЖАЮТ ИЗ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА, МУРМАНСКОЙ И СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТЕЙ