

МАЛООХТИНСКИЙ 68

ОТКРЫТО БРОНИРОВАНИЕ КВАРТИР

Реклама. Легенда Блэзерс. Фото: Даниил А. О. М. У. М. Е. Н. Д. А. М. А. I. О. С. Т. И. Н. С. К. О. Г. О. Строительный адрес: Санкт-Петербург, Малоохтинский проспект, д. 68. Проектная декларация размещена на <http://наш.дом.рф>. Предложение ограничено.

НОВЫЙ ОБРАЗ
ПЕТЕРБУРГА

МАЛООХТИНСКИЙ 68

Новый проект LEGENDA в центре Петербурга на правом берегу Невы.



Эксклюзивные планировки

Специально для «Малоохтинского, 68» маркетинговая лаборатория LEGENDA разработала коллекцию авторских планировок. Среди них квартиры с панорамными террасами, анфиладными мастер-спальнями и оригинальными интерьерными решениями.



Впечатляющие перспективы

Панорамные виды на Неву и архитектурные доминанты Петербурга: Александро-Невскую лавру, Смольный собор, «Невскую Ратушу», комплекс «Банка Санкт-Петербург», разводные мосты и зелёные аллеи.



Внимание к деталям

Во всех проектах LEGENDA архитектурные решения, технологии и материалы соответствуют духу времени. Особое внимание в этом проекте уделено ландшафтному дизайну и интерьерам мест общего пользования.

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT
677-00-00 | legenda-dom.ru

ДОМ
ФИНАНСИРОВАНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА

**ОТКРЫТО
БРОНИРОВАНИЕ**

ДЕФИЦИТ НЕ ДАСТ
ОСТЫТЬ / 17
КРЕДИТ С ОСОБЫМ
СТАТУСОМ / 19
ПРЕМИАЛЬНЫЙ
ПОСРЕДНИК / 25

Элитная недвижимость

Четверг, 11 марта 2021 №41
(№7003 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

📍 ПЕТРОВСКИЙ О.



КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ
И ПАНОРАМНЫМИ ОКНАМИ



ВЫХОД НА НАБЕРЕЖНУЮ,
ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН



МНОГОУРОВНЕВАЯ
СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ



ПРЕМИУМ-
КЛАСС от **11,5** МЛН
РУБ.



**Петербургская
Недвижимость**



SetiGroup

33-55555

elita-spb.ru

Предложение действительно с 01.02.2021 до 31.03.2021 при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении однокомнатной квартиры общей площадью 39,51 м² стоимостью 11 513 214 руб. в ЖК Grand View с условием 100%-й оплаты долевого взноса в течение 5 дней после заключения договора. Количество квартир ограничено. В макете изображены ЖК Grand View и ЖК The One. ЖК Grand View (ЖК «Гранд Вью»): СПб, Петровский пр., д. 26, лит. Ж, кадастровый номер ЗУ 78:07:0003212:1401. Застройщик ООО «Ринова». ЖК The One (ЖК «Зе Ван»): СПб, Петровский пр., дом 26, лит. В, кад. номер ЗУ 78:07:0003212:1402. Застройщик ООО «АЛЬЯНС СИТИ СТРОЙ». Проектные декларации на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Характеристики передаваемой квартиры указаны в Договоре с застройщиком. Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НА АЖИОТАЖНОЙ ВОЛНЕ

Петербург по итогам 2020 года вошел в десятку городов мира, где недвижимость премиального класса дорожала быстрее всего. Год назад город занимал всего 61-е место, теперь же оказался на восьмой строчке рейтинга, подготовленного компанией Knight Frank. Элитная недвижимость дорожала и в других странах мира, где-то рост был еще более значительный. Но Петербург по скорости, с которой росли цены на люксовые квартиры в прошлом году, обогнал даже Москву. В Северной столице, что называется, «сошли звезды»: девальвация рубля, подешевевшая ипотека, общая нестабильность экономической ситуации резко увеличили продажи во всех сегментах жилой недвижимости. Премиальные квартиры тоже не остались в стороне от общих тенденций, хотя состоятельные люди, разумеется, менее подвержены опасениям потерять сбережения. Да и острой необходимости в ипотечных кредитах у покупателей элитной недвижимости, как правило, нет. Тем не менее совокупность факторов привела к увеличению стоимости жилья класса люкс почти на 9%. Главная же причина роста цен — достаточно скромный объем нового предложения. По итогам прошлого года в эксплуатацию в Петербурге был введен всего один дом элитного класса. Еще несколько объектов поступило в продажу. Причина такого скудного предложения проста: Петербург с его гораздо более жесткими охранными правилами испытывает дефицит участков под реализацию нового жилья в историческом центре.

Существенно подогревает цены и негласный мораторий на выдачу разрешений на строительство апарт-отелей в Петербурге. Дело в том, что более 80% проектов апарт-отелей относится к сервисному сегменту, но 20% реализуется как псевдожилье. И большая часть псевдожилья относится к премиальному классу.

Аналитики прогнозируют, что уже во второй половине года рынок недвижимости ждет постепенное снижение цен (а по некоторым оценкам, негласное снижение уже началось). Но пойдет ли и в этот раз элитное жилье в общем тренде — пока не ясно. Вполне может быть, что в премиальном классе снижения цен ожидать не стоит: никаких предпосылок для этого не наблюдается.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДЕФИЦИТ НЕ ДАСТ ОСТЫТЬ

ПРОШЛЫЙ ГОД БЫЛ ДЛЯ ВСЕХ СЕГМЕНТОВ ЖИЛОЙ СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ «ГОРЯЧИМ»: ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН ПРАКТИЧЕСКИ ВЕЗДЕ ПОБИЛА РЕКОРДЫ ПРОШЛОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ, ОНА НАБЛЮДАЛАСЬ И В СЕКТОРЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ. КАК СЕБЯ БУДЕТ ВЕСТИ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2021 ГОДУ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РОМАН РУСАКОВ.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, замечает, что на рынке элитной недвижимости не первый год наблюдается спад девелоперской активности. Новых проектов выводится крайне мало, и 2020 год не стал исключением. «С начала 2020 года на рынок вышло всего два проекта, причем один из них уже был известен рынку — возобновились продажи в ЖК „Приоритет“ (ГК „Еврострой“). Также в начале 2020 года стартовали продажи элитных апартаментов в комплексе „Дом Балле“. Это первый проект апартаментов, вышедший на рынок за последние три года», — говорит госпожа Конвей.

Руслан Сырцов, коммерческий директор компании Glorax Development, подсчитал, что по итогам 2020 года цены на рынке элитной недвижимости Петербурга выросли в пределах 20%. «Спрос на дорогую недвижимость был высоким, что было обусловлено появлением программ субсидированной ипотеки, ослаблением рубля и снижающейся доходностью по вкладам. Пандемия и введение ограничений ослабили аппетиты покупателей лишь на время», — указывает он.

«Спрос и цены на элитную недвижимость в 2020 году выросли, несмотря на то, что это единственный сегмент, где льготная ипотека была практически не задействована. В среднем цены выросли на 16–18%. В текущем году рост продолжится, из-за дефицита предложения он может достигнуть 10%. Новых проектов на рынок сегодня выводится крайне мало. Более того, локаций, где может быть возведено жилье премиум-класса, в черте города осталось немного», — уверена Анна Прозорова, директор департамента недвижимости ООО «Лакта Плаза».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что для сектора элитной недвижимости 2020 год стал годом развития, подготовки базы для перспективных проектов. Многие девелоперы были нацелены на расширение своих земельных банков, было приобретено существенное количество участков и зданий в центральных локациях Санкт-Петербурга.

Он подсчитал, что в 2021 году на рынок планируется вывести несколько проектов общей площадью около 60 тыс. кв. м. «В феврале 2021 года в продажу вышел новый проект на Петровском острове от „Группы ЛСР“ — Neva Residence. Мы ожидаем продолжения увеличения цен на элитное жилье, однако, скорее всего, стремительный рост замедлится, динамика будет слабо положительной», — считает эксперт.

Елизавета Конвей добавляет: «На наш взгляд, первая половина 2021 года будет по инерции достаточно активной. На это будут влиять сохранение льготной ипотечной ставки, нестабильность рубля и ажиотаж, вызванный непрекращающимся ростом цен. Рост цен замедлился, но он продолжается



СПРОС И ЦЕНЫ НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2020 ГОДУ ВЫРОСЛИ, НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ СЕГМЕНТ, ГДЕ ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА БЫЛА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАДЕЙСТВОВАНА

и подкрепляется спросом. О прогнозах по развитию рынка во второй половине 2021 года можно будет говорить ближе к лету».

Она сообщила, что в 2021 году на рынок Петербурга выйдет несколько новых элитных проектов. Так, на Крестовском острове группа «Ярд» начала готовить площадку на улице Эсперова, 8А, под строительство комплекса «Дом Билибина», где предполагается строительство жилья и апартаментов. В июле 2020 года ООО «СПК», подконтрольное компании «Газпромбанк Инвест», приступило к строительству нового элитного жилого комплекса на Петровском острове.

«Кроме того, вскоре рынок пополнят проекты реконструкции исторических зданий под элитное жилье и апартаменты. Так, компания „Еврострой“ приобрела комплекс исторических построек на Галерной улице и лоты в доходном доме Карла Шрейбера на Захарьевской улице, а компания „Ланселот“ купила историческое здание на Конюшенной площади. В 2021 году девелоперы анонсировали к вводу в эксплуатацию четыре комплекса: One Trinity Place (GHP Group), Neva Haus (ЛСР), „Крестовский IV“ (RBI), „Приоритет“ („Еврострой“). Всего будет введено более 100 тыс. кв. м элитной недвижимости», — рассказала госпожа Конвей.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в 2021 году в Петербурге планируется сдать 1280 квартир в элитных объектах. «Мы прогнозируем, что цены, как и в целом по рынку, будут повышаться», — добавляет она.

Помимо названных проектов, к старту в 2021 году, по ее словам, запланирован и ЖК Ато от компании ААГ. «Также возможен выход в продажу элитного апарт-отеля на улице Добролюбова от компании Yard Group. В Центральном районе — ЖК „Три грации“ от „Евростроя“, — перечисляет она.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», это предположение под-

тверждает: «В 2021 году мы планируем вывести на рынок два новых элитных проекта в историческом центре — в Центральном и Адмиралтейском районах города. Это просторные квартиры и резиденции в клубном доме „Три грации“, расположенном на пересечении Захарьевской и Потемкинской улиц напротив Таврического сада. Площадь некоторых лотов превышает 300 кв. м. Второй объект находится на Галерной улице, 20–22, в непосредственной близости от Исаакиевского собора — это здание бывшего доходного дома Исаака Утина, построенного в 1860-м году в стиле необарокко».

«Дефицит предложения на рынке премиальной недвижимости сохранится и в этом году. Новые объекты не успевают покрыть растущий спрос в высокоом сегменте, поэтому в ближайшие годы цены на элитное жилье продолжат расти», — уверен директор группы «Аквилон» Виталий Коробов.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит: «Сейчас есть две предпосылки роста цены: естественная и искусственная. Естественный рост показывают качественные проекты, которые даже с учетом высокой стоимости востребованы и ценятся покупателем. Искусственный рост происходит по причине того, что из рынка вымываются более дешевые и доступные варианты и формируется дефицит предложения, которое не успевает восполняться. В результате неизбежно повышаются цены, просто потому что нет альтернатив. Средний рост цен за весь 2020 год на рынке недвижимости в классах бизнес и элита составил 27%. Сегодня большинство объектов перешло в более высокий ценовой сегмент искусственным путем. Поскольку в этой категории недвижимости покупательная способность ограничена, очевидно, что девелоперов ждет довольно жесткая конкуренция. В первую очередь она будет проходить в плоскости качественных характеристик продукта. При этом показать достойный уровень смогут далеко не все», — заключает эксперт. ■

ПРОГНОЗЫ

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

КРЕДИТ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

НИЗКИЕ БАНКОВСКИЕ СТАВКИ И ВАЛЮТНЫЕ КОЛЕБАНИЯ НА РЫНКЕ СПОСОБСТВОВАЛИ РОСТУ СПРОСА НА ИПОТЕКУ НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. ОДНАКО ДОЛЯ ТАКИХ КРЕДИТОВ ОСТАЕТСЯ НЕВЫСОКОЙ — НЕ БОЛЕЕ 5% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА, ОЦЕНИВАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Прошлый год стал очень успешным для рынка ипотеки. Объем выданных кредитов в Петербурге, по данным ЦБ РФ, вырос на 30% и превысил 284,2 млрд рублей. Правда, значительную часть прироста суммы дало увеличение среднего размера займа, связанное с ростом стоимости недвижимости. С началом 2021 года рост продолжился. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в январе средний размер ипотечных кредитов достиг 2,82 млн рублей. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2020 года показатель вырос на 12,7%. На втором месте по динамике роста среднего чека ипотеки среди 30 регионов РФ оказалась Ленинградская область (+25,3%). В Москве и Санкт-Петербурге средний размер ипотеки за год вырос на 12,6 и 8,2% соответственно, отмечают в НБКИ.

Граждане чаще обращались за кредитами, поскольку в прошлом году ставки достигли самого низкого уровня за всю историю ипотечного рынка, считает Мария Батталова, руководитель Абсолют-банка в Санкт-Петербурге. К тому же из-за снижения ставок по депозитам многие стали рассматривать покупку квартиры в ипотеку по низкой ставке как инвестиционное вложение, добавляет она. Сказалась и спекулятивное желание покупателей приобрести оставшиеся квартиры по ДДУ, которые, в отличие от эскроу-новостроек, растут в цене от котлована до сдачи, добавляет Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс».

«Рынок ипотеки 2020 года был необычен во всех проявлениях: рекорды выдач на протяжении почти полугода, исторически низкие процентные ставки, рост среднего срока кредита, большой объем выданных кредитов по льготным программам с субсидированными ставками», — перечисляет, территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие» Татьяна Хоботова. Еще одна особенность прошлого года, по ее словам, связана с валютными колебаниями и ростом курса валют. Такие условия способствовали спросу на элитную недвижимость и позволили многим клиентам, хранившим свои активы в валюте, приобрести дорогое жилье, в том числе и с привлечением ипотечных кредитов.

«В 2020 году одним из драйверов рынка была льготная ипотека, и большая доля выдач пришлась именно на нее. Тем не менее интерес клиентов к ипотеке на элитную недвижимость стабильный, и такие предложения пользуются спросом в „Росбанк Дом“. Хотя я бы не говорила о

массовом спросе, учитывая специфику сегмента», — говорит начальник управления по Северо-Западному федеральному округу «Росбанк Дом» Ирина Илясова.

ВСЕ ДЕЛО В СУММЕ Оценить долю элитной ипотеки в общей структуре кредитов с недвижимостью можно только экспертно, поскольку банки не выделяют этот сегмент и не ведут отдельной статистики. Кроме того, размер кредита не всегда сопоставим со стоимостью объекта, указывает госпожа Хоботова. По ее оценкам, в среднем доля таких кредитов составляет 5% от общего объема выдач. В банке «Открытие» доля кредитов свыше 10 млн рублей составляет 6%, свыше 12 млн рублей (максимальная сумма кредита по программе господдержки и «Семейной ипотеке») — 2,8%. В Петербурге доля кредитов свыше 15 млн рублей в 2020 году составила 1,6%, говорит госпожа Хоботова.

Условия кредитования на рынке элитного жилья ничем не отличаются от ставок на другие сегменты — в банках такой дифференциации нет, поэтому и на первичном рынке, и на вторичке ставки соответствуют стандартным — от 7,5 до 9,5% в среднем, замечает генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство» Максим Ельцов. «Взять субсидированную ипотеку на элитную новостройку не выйдет, поскольку в этой программе есть ограничения по максимальной сумме кредита», — добавляет он.

Однако ипотека на рынке элитного жилья все-таки имеет свои особенности. Так, во многих банках есть ограничения по максимальной сумме рассмотрения. Например, стандартным запросом считается заявка до 20–30 млн рублей. Это та сумма, при которой банк может рассмотреть заявку своими силами. Все, что выше этой суммы, считается нестандартным запросом. В таком случае, во-первых, потенциальный заемщик должен доказать, что он действительно способен обслуживать такой кредит, — подтвердить официальный высокий уровень дохода, что могут сделать далеко не все, говорит господин Ельцов. Во-вторых, такие заявки рассматривает кредитный комитет банка, добавляет он. И чаще всего, если банк не региональный, кредитный комитет собирается в Москве и совместно принимает решение по каждому отдельному случаю. Такие собрания обычно проводятся примерно раз в неделю, поэтому срок рассмотрения заявки увеличивается в два-три раза.

«Росбанк Дом» готов предоставлять кредиты на большие суммы, говорит госпожа Илясова. В Петербурге банк реали-



ИПОТЕКА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ. ВО МНОГИХ БАНКАХ ЕСТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ ПО МАКСИМАЛЬНОЙ СУММЕ РАССМОТРЕНИЯ. НАПРИМЕР, СТАНДАРТНЫМ ЗАПРОСОМ СЧИТАЕТСЯ ЗАЯВКА ДО 20–30 МЛН РУБЛЕЙ

зует сделки на суммы 50–60 млн рублей. «В 2020 году мы выдали рекордную сумму кредита в 305 млн рублей. И это не предел наших возможностей», — утверждает она. Речь идет об ипотеке для покупки не только квартир, но и готовых домов, а также целевых кредитов на строительство дома или приобретения земельного участка под строительство. Диапазон ставок — от 6,09 до 15,34%, первоначальный взнос от 10 до 50% в зависимости от выбранной программы, срок кредита — до 25 лет.

Средний размер крупных кредитов (то есть кредитов свыше 15 млн) — 20 млн рублей. Если говорить о банке «Открытие», то буквально на днях он увеличил максимальный размер кредита до 50 млн рублей.

С ДОХОДОМ ВЫШЕ СРЕДНЕГО Как правило, основные покупатели элитной недвижимости — владельцы бизнеса, топ-менеджеры крупных организаций, высококвалифицированные специалисты. «Покупка элитной недвижимости — статусная, ведь ее потом надо обслуживать, так же, как и кредит, а это подразумевает доходы выше среднего», — подчеркивает Татьяна Хоботова. Приобретают квартиры как на вторичном рынке, так и в новостройке, уточняет она. Загородную недвижимость в ипотеку покупают очень редко, поскольку она отличается высокой стоимостью и строится по индивидуальному проекту, добавляет госпожа Хоботова.

Сбербанк не делит объекты недвижимости на сегменты при кредитовании, так что условия на ипотеку одинаковые для всех сегментов, сообщают в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка. Ставки здесь отличаются для клиентов только в зависимости от выбранного вида кредита, размера первоначального взноса, наличия использования сервисов или специальных предложений банка, а также категории заемщика. Так, например, для клиентов «СберПервого» ставки на ипотеку при сумме кредита свыше 10 млн рублей могут отличаться от базовой линейки, но на сколько, в пресс-службе не уточнили. От выбранной ипотечной про-

граммы также зависят требования к залоговой недвижимости.

«Если опираться на наш опыт, то средний чек ипотечных сделок с элитной недвижимостью в 2020 году составил около 40 млн рублей. Этот год в принципе стал довольно прибыльным для всех застройщиков, не обойдя стороной и элитное жилье: люди старались сохранить свои деньги, вкладывая их в недвижимость», — рассказывает Максим Ельцов. За прошедший год в агентстве было проведено несколько сделок — почти всегда это были собственники бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний с доходом от миллиона рублей.

Обычно элитные апартаменты покупаются в стадии строительства, добавляет господин Ельцов. «В этом году у нас прошла одна сделка — клиент тоже приобрел „стройку“, но на этот раз — в жилом комплексе», — говорит он. Что касается загородного элитного жилья, то, по словам господина Ельцова, приобрести его в кредит также можно, однако на него распространяются немного другие условия: повышенный первоначальный взнос, определенные требования к участкам, коммуникациям и инженерии.

ХОРОШЕЕ НАЧАЛО В текущем году эксперты ожидают еще более высокого роста рынка ипотеки. По оценкам банка ВТБ, российский рынок ипотеки по итогам января и февраля увеличит продажи жилищных кредитов на 40%, выдачи российских банков в январе и феврале могут превысить рекордные для этого периода 600 млрд рублей. «Начало 2021 года не показало особого всплеска на ипотечном рынке элитной недвижимости, тем не менее доля кредитов со средней суммой более 12 млн рублей у банка „Открытие“ в Санкт-Петербурге выросла до 6,5%, а при сумме свыше 15 млн рублей составила 4,1%. Это выше, чем в 2020 году», — говорит Татьяна Хоботова. Впрочем, сравнивать сегменты напрямую нельзя, поскольку общий объем выданных кредитов за первые месяцы небольшой, добавляет она. ■

РАСПРОДАЖИ В ВЫСОКИХ СЕГМЕНТАХ НЕ ОЖИДАЕТСЯ

РОСТ ЧИСЛА НЕЛИКВИДНЫХ КВАРТИР И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ВЛАСТЕЙ РАСШИРЯТ ЦЕНОВУЮ «ВИЛКУ» В ВЫСОКИХ СЕГМЕНТАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — НО ТОЛЬКО В СТОРОНУ УВЕЛИЧЕНИЯ. КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОЕКТЫ БУДУТ РАСТИ В ЦЕНЕ, ОДНАКО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА ОСТАЛЬНЫЕ ЖДАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ, УВЕРЕН ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ КОМПАНИИ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Всеволод, каким был 2020 год для рынка недвижимости высоких сегментов?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: Я бы назвал этот год очень нервным: настолько все бурно менялось — от полного отчаяния и всеобщей неуверенности в завтрашнем дне до радикальной смены настроения и стремительного роста количества сделок. Но все эти бурные события развивались в нижних сегментах, а в премиальном сегменте все, как показывает статистика, прошло достаточно тихо и спокойно. Если брать весь рынок целиком, то 2020 год оказался на 10% хуже 2019-го, несмотря на осенний ажиотаж, который на поверку оказался просто отложенным с начала пандемии спросом. Но премиальный сегмент в Петербурге не претерпел каких-либо серьезных колебаний. Все было довольно ровно и в ценовом диапазоне, и в объемах продаж.

G: Какие тренды вы наблюдаете в этом сегменте недвижимости?

В. Г.: Мы видим сейчас нарастание предложения в высоком сегменте — со сделками от 10 млн рублей. Если за последние три месяца прошлого года все, что дешевле 7 млн, просто «смыло» (и предложение резко уменьшилось), то предложение в высоком сегменте местами выросло на 40%, то есть достаточно серьезно. В 2020 году 70% сделок на рынке прошло в бюджетах до 10 млн рублей, в то время как в 2019 году этот показатель составлял 80%. То есть выросло количество сделок с бюджетом от 10 млн рублей. И их объем предложения увеличивается: мы видим большое количество квадратных метров в экспозиции, но это не значит, что все в этом сегменте «в шоколаде». Не все метры будут проданы.

G: Почему?

В. Г.: В сегменте премиального и элитного (по мнению девелоперов) жилья в настоящий момент идет нарастание неликвидного предложения. Накапливается некий остаток, чаще всего — в больших бюджетах. Весьма бодро расходятся сравнительно недорогие лоты (в бюджете до 15 млн рублей в премиальном сегменте — чаще всего это однокомнатные квартиры и небольшие «двушки»), но многие квартиры стоимостью 30–40 млн рублей попросту не находят своих покупателей. Обычно среди девелоперов это принято объяснять снижением платежеспособности потребителей из-за сложной ситуации в экономике. Дескать, что поделаешь, у людей денег нет покупать дорогие квартиры.

G: А на самом деле?

В. Г.: Мы по своим продажам прекрасно можем наблюдать, что деньги у людей есть. Если хорошая квартира, приличный дом, если там есть за что платить, — средства всегда найдутся. Мы связываем по-

явление этого остатка с тем, что качество предложения не удовлетворяет спрос. То есть покупателю не нравится качество предлагаемых домов и квартир за такие деньги.

Рынок начинает слиться на жилье актуальное и морально устаревшее. Первое — с хорошими концепциями и качественно проработанными проектами, с грамотными планировочными решениями, из качественных материалов и так далее — мы об этом часто говорим. Второе либо имеет функциональные проблемы, либо просто неинтересно — и не соответствует современному запросу потребителя жилья высоких классов. Раньше, в отсутствие трендового жилья, потреблялось все из-за недостатка альтернатив, но сейчас мы видим, как растет подсегмент «непроданного готового премиального жилья». Будем его изучать.

G: Неужели объем «неликвида» так велик, что надо заниматься его изучением?

В. Г.: Есть статистика, согласно которой объем экспозиции, например на Петровском острове, за последний год практически не изменился. Мы вообще на Петровский остров смотрим как на некую лабораторию: все, что там происходит, довольно занятно. Петровский же изначально позиционировался как «новый Крестовский остров». Мы уже тогда, только-только познакомившись с заявленными проектами, прогнозировали, что ничего даже близко похожего там не может быть. Крестовский остров, несмотря на плотную премиальную застройку, все-таки утопает в зелени. И он не настолько «квадратно-гнездовой», каким получился Петровский. И тогда уже было понятно, что эти объекты не могут называться премиальным жильем, что это в лучшем случае жилье бизнес-класса. Девелоперы до последнего надеются убедить покупателя в премиальности, продолжая поднимать цены, но покупатель нынче разборчив, и сегодня мы видим нарастающий остаток. Есть некоторые проекты, которые уже по два года стоят готовыми, и в них большое количество квартир, которые не продаются. А когда туда приезжаешь и смотришь, как все решено, — то понимаешь, почему продажи стоят.

G: Какое этому объяснение?

В. Г.: В первую очередь это происходит, потому что сами квартиры не соответствуют современным требованиям. Кроме того, все проекты, которые присутствуют на Петровском острове, выглядят одинаковыми, что в принципе неуместно в высоких сегментах. Остров в основном, если не считать единичных проектов, застраивают сейчас два крупных федеральных девелопера. И один из них реализует там

сразу три проекта, которые, по большому счету, похожи друг на друга как две капли воды. Это результат типового проектирования и оптимизации, свойственных крупным компаниям. Поэтому в этих проектах полностью отсутствует разнообразие — в итоге вместо «нового Крестовского» мы получили «премиальное Купчино». Оно реально «квадратно-гнездовое», это сейчас из космоса хорошо выглядит: ровные прямоугольники, одинаковая высота, однотипные коробочки с небольшими (на самом деле — очень маленькими) отличиями на фасадах. Это неинтересно, это скучно.

G: Никто уже не хочет жить, как в «Иронии судьбы...» на 3-й улице Строителей?

В. Г.: Точно! Сами по себе квадратные метры уже давно никому не нужны. В насыщенных сегментах (а премиальный сегмент давно уже насыщен) покупатель тратит деньги только на то, что действительно может изменить его жизнь. Если не получается с разнообразием, если какие-то обещанные вещи не сделаны, если планировочные решения у квартир неверные, — то покупатель не потратит на это свои деньги, ведь он выходит на рынок ради каких-то серьезных изменений в своей жизни, а ему предлагают плюс-минус то же самое.

G: И как будет развиваться ситуация с этими невостребованными квартирами? Может, цены пойдут вниз? Или дома так и будут стоять полужаселенными?

В. Г.: Традиционно всегда были какие-то завышающие объемы, но они были невелики. Предсказать, как будут развиваться события сейчас, не берусь. Думаю, что неликвидное жилье замрет в своей цене. Снижать его стоимость не дадут банки, потому что большинство проектов уже реализуется по схеме проектного финансирования, у них есть определенные финансовые модели, которые надо выполнять, — там так просто распродажу не устроишь. Демпинга никто допустить не может. По этим «замороженным» ценам квартиры будут постепенно и долго реализовываться. В свою очередь, качественные проекты — интересные, актуальные — будут продолжать расти в цене, потому что их немного.

G: То есть возникнет разница в стоимости объектов, условно говоря, одного класса?

В. Г.: Думаю, что к концу 2021 года мы сможем это увидеть. Раньше в силу того, что все строили по советским лекалам, вся новая недвижимость изменялась более или менее синхронно. Потому что качество было одинаковым, и идеология была одинаковой. Сейчас идет расслоение: одни девелоперы умеют работать с актуальными трендами, владеют ими и создают достойный продукт, другие — нет. Сегодня метры изменяют свою стоимость

по-разному, даже новые: объекты интересные и актуальные дорожают быстрее, чем спроектированные в традиционном подходе. И, соответственно, разрыв будет все более и более заметен.

G: Возможно, «морально устаревшее» с точки зрения петербуржцев жилье окажется востребованным покупателями из регионов? Или там нет таких бюджетов?

В. Г.: На это, на мой взгляд, не стоит рассчитывать: во-первых, бюджеты там есть. Россия — страна богатая, в том числе местами для зарабатывания денег. Во-вторых, рынок сегодня информационно открыт. Потребитель имеет массу возможностей удаленно знакомиться с предложением, изучать и сравнивать. Я бы не рассчитывал на то, что «если свои не взяли — регионалам продадим», в этом ценовом сегменте все потенциальные покупатели — и иногородние, и местные — очень требовательны, никто не польстит на неликвид ради вида на Кремль или Петропавловку. Потребитель начинает осознавать, что не во всякие метры имеет смысл вкладываться.

G: Что еще может повлиять на ценовую политику застройщиков?

В. Г.: Городская политика в отношении объемов строящегося жилья — в совокупности с прочими факторами. Мы все знаем, что власти договорились о снижении объемов, и мы видим определенное замедление в согласовании процессов, подготовке градостроительной документации, которое связано с дискуссиями между девелоперами и властью относительно социальных обязательств застройщика. Все вместе это тормозит выход новых проектов, что, в свою очередь, может привести к дефициту. При той тенденции, о которой мы уже говорили (потребитель уже не хочет покупать любые метры, он хочет покупать только качественное и красивое), этот дефицит может стать вторым фактором, который давит на цену. Сокращение качественного предложения при наличии стабильного спроса — даже того, который есть, — дает возможность девелоперу забирать наиболее платежеспособных покупателей.

G: Судя по новым проектам компании, «Легенда» решила отказаться от масс-маркета (хотя он и так был не то чтобы «масс») в пользу более высоких сегментов?

В. Г.: Мы видим, что наши компетенции наилучшим образом востребованы в высоких бюджетах — а в массовом рынке, несмотря на явную потребность, у потребителя, к сожалению, нет средств их оплачивать. Но мы говорим именно о бюджетах, а не о классах. В 2020 году классовость объекта окончательно потеряла смысл. Множество



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

объектов, изначально позиционированных как бизнес-класс, «переехали» в премиум, тем самым премиум пополнился объектами, которые фактически к нему не относятся. Исходя из этого, в нынешнем году мы вовсе отошли от классов.

Г: Даже от своих собственных?

В. Г.: Даже от своих собственных. Потому что сегодня это потребителя никак не просвещает. Гораздо более правильно позиционировать объекты относительно друг друга. Кроме того, существующих классов мало, появляются какие-то подклассы — и возникает уже такое свободное творчество! А мерить искусство цифрами, как известно, невозможно.

Г: То есть элитная недвижимость как класс для вас больше не существует?

В. Г.: Мы перестали особо рефлексировать по поводу отношения того или иного объекта к тому или иному классу. У нас есть сильный бренд, сформированное на рынке понимание уровня качества создаваемых компанией домов, есть локации, которые мы выбираем для наших проектов...

Г: Выбираете участки?

В. Г.: Да, в отличие от многих, «Легенда» тщательно выбирает места для проектов. Есть участки, от которых мы отказываемся. Если какая-то локация не подходит для

реализации наших проектов, мы участок не приобретаем.

Сегодня мы сосредотачиваем наше предложение в околоцентральных районах Петербурга — это новые модные локации. Мы видим явный тренд на моральное устаревание старых популярных локаций. Раньше как было: если человек хочет купить квартиру на севере — то только на севере, если на Васильевском острове — то только на Васильевском острове, если на Петроградке — то только на Петроградке. С появлением новых локаций в «сером поясе» люди стали выбирать квартиры, обращая внимание на атрибутику: кому-то попараднее, кому-то потише, кто-то хочет видеть большую Неву, а кто-то — парки и малые водные объекты.

Для современного потребителя «любимая локация» уже не играет настолько решающей роли, поскольку с приобретением квартиры он стремится не просто переехать, а качественно изменить свою жизнь в городе. Просто покупка другой квартиры в любимых Озерках жизнь не меняет, ведь, несмотря на новый дом, все вокруг — старое: старые магазины, старая инфраструктура, неоднородное окружение. А новые локации предлагают и новое качество жизни.

Г: Какие новые локации сегодня наиболее привлекательны?

В. Г.: Петроградская сторона по-прежнему актуальна, хотя (или из-за того что) законодательная активность привела к тому, что там вообще ничего нового не строится. Выборгская сторона — там очень приличная зона в районе станций метро «Черная речка» и «Лесная», где реализуется много крупных проектов редевелопмента. Самый интересный с точки зрения премиальных локаций район — это Васильевский остров. Он всегда был очень парадным в своей исторической части, очень желанным, очень красивым, инфраструктурно развитым. Но из-за своей островной позиции он находился в крайне проблематичной транспортной ситуации: всего три моста, которые еще и умудряются разводиться. Появление ЗСД серьезно изменило транспортную доступность Васильевского острова, и сегодня эта локация переживает определенное возрождение. Соответственно, любые новые проекты достойного уровня, конечно, будут хорошо востребованы.

Г: Есть ли там подходящие участки под новые проекты или речь идет о реставрации-реконструкции?

В. Г.: Нет, с реконструкцией в Петербурге еще хуже, чем с новым строительством. Потому что те ограничения, которые у нас существуют, экономически абсолютно тупиковые. Нет рентабельности никакой у проектов — это чистое меценатство. А на Васильевском острове достаточно обширный «серый пояс», который вполне можно реновировать. Есть некоторое количество небольших предприятий, которые можно заметить жильем. Васильевский остров ждет тот путь, который прошла уже Петроградская сторона: она тоже начиналась с отдельных пятен, маленьких заводиков, которые сносились, чтобы на их месте строились жилые дома. Васильевский остров на сегодняшний день — самая перспективная локация и для девелопера, и для покупателя.

Г: У вас есть проекты в этих локациях?

В. Г.: У нас есть небольшой участок на Васильевском острове — на пересечении Большого проспекта и 20-й линии, где раньше был хлебозавод. И на набережной Черной речки у нас тоже есть проект, рядом со станцией метро, Салтыковским садом и Строгановским парком. Дом отличается красивой архитектурной концепцией, и в нем традиционно выдающийся набор планировочных решений. Этот проект выйдет на рынок уже к лету. ■

ОБСЛУЖИТЬ ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

РЫНОК ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В СИЛУ СВОЕЙ СПЕЦИФИЧНОСТИ РАЗВИВАЕТСЯ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО: НЕЗАВИСИМЫХ, НЕАФИЛИРОВАННЫХ С ДЕВЕЛОПЕРАМИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В ГОРОДЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЕДИНИЦЫ.

АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Проблема отчасти заключается в том, что на изначальном этапе после ввода жилого комплекса в эксплуатацию застройщик обязан сам осуществлять управление домом. «Выбор управляющей компании может быть со стороны владельцев недвижимости, ведь зачастую компании-застройщики предлагают свой вариант управляющих компаний, как правило, которые имеют друг с другом подкрепленную договоренность, юридическом языке — аффилированность», — говорит экономист и адвокат Элеонора Абеле, подчеркивая, что именно от застройщиков нередко зависит дальнейший выбор управляющей компании. При этом смена управленца носит долгосрочный и трудоемкий характер.

Несмотря на это, рынок развивается и растет. Сейчас в Петербурге присутствуют самостоятельные компании, хотя по оценкам экспертов, занятых в элит- и бизнес-сегментах, все равно немного. «Рынок независимых от девелоперов управляющих компаний, особенно в сегменте элитного жилья, слабо развит в Санкт-Петербурге. Среди элитных объектов, введенных в эксплуатацию за последние десять лет, около 15% управляются независимыми компаниями», — отмечает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Согласна с ним и Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. «Рынок управляющих компаний достаточно скуден, игроков мало. Требования к ним высокие, а качество предоставляемых услуг не всегда соответствует ожиданиям покупателя, который достаточно взыскателен», — комментирует она.

«Управление элитной недвижимостью — дело щепетильное, требующее отдельных компетенций», — подчеркивает Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит». Базовые услуги, которые предоставляют управляющие компании в жилых комплексах, в элитном жилье дополняет обширный список. Так, например, здесь присутствуют высококачественная система охраны с системой видеонаблюдения и контроль доступа в дом, обязательный консьерж-сервис, услуги по уборке квартир, доставке продуктов, аренда автомобилей, выгулу собак и даже услуги по присмотру за детьми. «Есть отдельные управляющие компании, которые близки по критериям к гостиничному сервису, что для элитного жилья, особенно в

части услуг консьерж-сервиса, критично и принципиально важно», — акцентирует внимание госпожа Конвей.

«Элитное жилье собственники доверяют исключительно проверенным компаниям, агентам. Приоритеты — сервис, безопасность, качество, сочетание которых обеспечивает безупречное состояние квартиры в результате», — указывает господин Войчинский. Особое внимание уделяется сотрудникам: как правило, в элитных домах персонал носит фирменную униформу и имеет высокую квалификацию, чтобы все бытовые вопросы решались быстро и четко. Поэтому в их функционале не только оперативная замена перегоревших лампочек, но и работа с интеллектуальными системами, отвечающими за комфорт и безопасность всего дома.

ЛИЦЕНЗИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНА Управляющие компании, независимо от объектов, которыми они управляют, обязаны и сами проходить обязательное лицензирование. Их деятельность регламентируется 255-ФЗ от 21 июля 2014 года о лицензировании управляющих компаний, впрочем, как отмечают эксперты, получить необходимое разрешение можно достаточно быстро. Гораздо сложнее найти, чем управлять, так как смещение первоначальной компании требует не только желания собственников жилья, но и ряда юридических тонкостей. По Жилищному кодексу, в течение 20 дней после получения застройщиком разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома проводится открытый конкурс по выбору управляющей компании. До выбора и заключения договора на эксплуатацию жилого дома УК управление домом осуществляет сам застройщик, что на практике означает, что покупатель приобретает квартиру, как правило, уже находящуюся под управлением аффилированной с девелопером компании. «Многим девелоперам проще самостоятельно создать управляющую компанию, которая будет отвечать всем требованиям, нежели привлечь стороннего независимого игрока», — отмечает Артем Лютик, управляющий директор ИК «Универ Капитал».

ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС Впрочем, у собственников жилья в соответствии с российским законодательством есть возможность самостоятельно поменять неудобного им управленца или создать ТСЖ, однако доходят до таких перемен крайне редко. Жильцы элитных домов неохотно



ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ УСЛУГ В ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СВЯЗАНА С ПОВЫШЕННЫМИ РАСХОДАМИ НА СЛОЖНУЮ ИНЖЕНЕРНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ — СИСТЕМЫ ВЕНТИЛЯЦИИ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ И ИМПОРТНЫЕ ЛИФТЫ

посещают собрания ввиду своего плотного графика и, если дело не доведено до крупного конфликта, предпочитают оставлять все как есть. В свою очередь, действующие управляющие компании не заинтересованы в уменьшении количества обслуживаемых объектов, ведущему к сокращению их прибыли, и стараются свести на нет подобные порывы жильцов.

К вопросу о финансовой части — бизнес по обслуживанию элитных домов относится к прибыльному, хотя с большой частью издержек, зависящих от специфики конкретного жилья и инфраструктуры. «Как правило, любая недвижимость предполагает инженерную систему, прилегающую территорию и жилой комплекс в целом, и это все необходимо обслуживать. Чем сложнее инженерная система, масштабнее прилегающая территория, тем дороже будет обходиться их обслуживание», — говорит госпожа Абеле. Также она отмечает, что важно учесть строительные материалы, примененные при строительстве и отделке. «За обслуживание такого вида недвижимости управляющая компания учит все эти нюансы и формирует соответствующую цену. Значимый эквивалент стоимости обслуживания премиального жилья отводится на оплату рабочего персонала управляющей компании», — дополняет эксперт. Например, оплата консьерж-услуг подразумевает от 4 до 10% от общей суммы обслуживания и коммуналки. Не стоит забывать и про клининг-услуги с непрерывным контролем чистоты лестничных площадок и холлов. «Кстати, перечень услуг с каждым годом только расширяется, особенно с появлением всевозможных мобильных приложений, что помогает увеличить количество продаж этих самых дополнительных услуг. Насчет конкретной стоимости обслуживания: точной суммы не существует, она варьируется в диапазоне от 10–13 до 30 тыс. и даже 70 тыс. рублей в месяц, в зависимости от масштаба территории и самого жилья», — подчеркивает госпожа Абеле.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», подтверждает, что в премиальном классе стоимость обслуживания в месяц находится вблизи отметки 100 рублей за метр плюс-минус 20 рублей.

«В классе de luxe ценны на обслуживание в среднем вдвое выше и варьируются сильнее — от 150 до 300 рублей с метра. Это связано с размером площадей: чем меньше собственников в одном проекте, тем выше тариф на каждую отдельную единицу недвижимости, от численности персонала, который обслуживает места общего пользования, и от набора включенных услуг. Как правило, в премиуме он более умеренный», — уточняет эксперт.

По оценке Colliers, стоимость обслуживания квартиры в элитном жилом комплексе составляет 150–250 рублей за квадратный метр, обслуживание машиноместа — 4600–4800 рублей. С порядком таких сумм согласен и другой эксперт. «Тарифы на управление зависят от конкретного объекта и в среднем составляют 150–250 рублей за квадратный метр без учета обслуживания паркинга», — говорит господин Пашков. При этом самые большие суммы приходится на жителей клубных домов, чуть меньше платят собственники апартаментов в небоскребах и в элитных жилых комплексах.

Высокая стоимость услуг в элитных жилых комплексах в первую очередь связана с повышенными расходами на сложную инженерную инфраструктуру — системы вентиляции, кондиционирования и импортные лифты. Также львиная доля коммунальных платежей заложена на охрану, и в ряде случаев она достигает 30–40%, если мы говорим не о вахтере пенсионного возраста, а о профессиональной организации.

В России рынок управления и обслуживания элитного жилья гораздо моложе, чем в развитых странах мира, и часть экспертов настроена оптимистично. «С 2021 года доля игроков, скорее всего, повысится, но незначительно, ведь доминирующее положение на рынке недвижимости занимают именно компании, имеющие опыт и выработавшие иммунитет к тем или иным ситуациям на экономической арене. Сюда можно причислить эпидемию, которая привнесла свои коррективы в сценарий рынка, поэтому риск капитала на фоне экономических трансформаций со стороны новичков минимально надежен», — заключает госпожа Абеле. ■

ИМПУЛЬС СОХРАНИТСЯ

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА СПРОС НА ЗАГОРОДНУЮ ПРЕМИАЛЬНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА СУЩЕСТВЕННО ВЫРОС. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ИНТЕРЕС К ТАКИМ ОБЪЕКТАМ НЕСКОЛЬКО СНИЗИТСЯ, НО ВСЕ РАВНО БУДЕТ ВЫШЕ, ЧЕМ НАБЛЮДАЛСЯ В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ТАКЖЕ ОНИ ОЖИДАЮТ ВЫХОД НА РЫНОК НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ. АРТЕМ АЛДАНОВ

Рынок загородной недвижимости Петербурга в 2020 году показал свой исторический рекорд продаж. Было реализовано более 10 тыс. различных объектов. В том числе, высокий объем сделок было совершено с премиальной недвижимостью в Ленинградской области, которая ранее не пользовалась излишне активным спросом.

В прошлом году, отмечает руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева, в самом дорогостоящем ценовом сегменте, как и в целом на загородном направлении Северной столицы, ввиду коронавирусной пандемии и запрета межрегионального и международного перемещения действительно был зафиксирован значительный рост сделок. Было продано около 100 лотов готовых или строящихся домовладений, что в три раза превышает уровень 2018–2019 годов. Суммарный объем сделок по объектам высоких ценовых классов (бизнес и элита) вырос почти в два раза относительно года ранее. Продажи проходили и в тех проектах, которые ранее длительное время находились в экспозиции. Кроме того, некоторые коттеджные поселки в период пандемии расширили предложения в сторону возможности долгосрочной аренды готовых домовладений.

В целом, добавляет эксперт, сегмент элитного загородного рынка Петербурга в 2020 году остается стабильным по составу проектов. Пополнение предложения состоялось только в первом квартале. А именно были открыты продажи готовых резиденций в проекте Mill Creek в зоне развития территории гольф-клуба за Всеволожском. А также вышла в продажу новая очередь поселка «Ламбери» в локации Мистолово: линейка предложения пополнилась домами небольшой площади (от 205 до 255 кв. м).

Схожую оценку ситуации на рынке дает и генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков. По его словам, итоги прошлого года для загородного премиального жилья Петербурга стали знаковыми. Всего в этот период был реализован 71 коттедж класса А и 106 класса В, что в два раза и на 15% больше, чем за 2019-й. Причем в классе А итоговый показатель продаж впервые с 2008 года показал высокие результаты. «Вследствие высокого спроса в течение прошлого года отмечалось отдельное по объектное удорожание лотов в некоторых проектах в обоих классах. При этом динамика средних стоимостей предложения в классах имела разнонаправленную динамику в связи с изменением объема предложения и с реализацией наиболее ликвидных объектов. Так, в классе А показатель средней стоимости предложения составил 58,9 млн рублей и уменьшился на 6% за год. В частности, сказался выход в продажу нового поселка Mill Creek. В классе В показатель средней стоимости предложения не изменился, что связано с



В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ МНОГИЕ ОЦЕНИЛИ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЖИВАНИЯ НА ПРИРОДЕ, А ПЕРЕХОД НЕКОТОРЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕРОПРИЯТИЙ В ОНЛАЙН-ФОРМАТ СОЗДАЕТ ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ИНТЕРЕСА К ПРИОБРЕТЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ГОРОДА

вымыванием более ликвидных объектов и выходом в продажу объектов с ценовым предложением в рыночном диапазоне 20–25 млн рублей за лот», — подчеркивает он.

«Элитный сегмент коттеджного строительства растет с каждым годом, но в ушедшем году он чувствовал себя как никогда хорошо. Одна из важных причин — пандемия, ограничения и закрытие границ и, соответственно, повышенный спрос на качественную загородную недвижимость. Объем сделок в целом по рынку превысил показатели предыдущих лет почти в два раза. При этом объем предложения закономерно снижался из-за вымывания наиболее ликвидного предложения. В текущем году спрос будет зависеть от развития ситуации с ограничениями, но, вероятнее всего, он останется на достаточно высоком уровне», — считает директор по продажам и маркетингу ООО «Лакта Плаза» Юлия Франц.

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

Между тем, по оценке экспертов, в локации Петербурга и Ленинградской области действительно наблюдается дефицит хороших предложений загородных премиальных объектов. По мнению Николая Пашкова, рынок загородных домов высокого качества рядом с мегаполисом никогда не отличался широтой выбора, а последние два года характеризовался низкой активностью по выходу в продажу новых поселков. Однако высокий спрос может спровоцировать интерес собственников неосвоенных участков к выводу в продажу новых проектов, поэтому можно предполагать, считает он, что в 2021 году рынок пополнится новыми интересными проек-

тами. Ожидает их в перспективе и госпожа Трошева. Она напомнила, что ранее состоялась сделка по покупке участка вблизи поселка Ленинское в Выборгском районе Ленинградской области компанией Freedom под элитную застройку. Также девелопер Нопка сообщил о рассмотрении потенциальных участков под проекты.

По словам руководителя проекта Lifelux.ru Сергея Бобашева, основной итог прошедшего года — на рынке загородного домостроения появилась жизнь. На протяжении последних пяти лет (2014–2019 годы) данный сегмент переживал не лучшие времена. Сделки исчислялись единицами. Скопилось огромное количество неликвидного предложения. До 80% лотов — это недостроенные дома, недостроенные поселки или неадекватно завышенные ожидания продавцов. Но и на оставшиеся 20% покупателя было найти сложно. В результате на начало 2020 года на рынке был минимум предложения в премиум-сегменте. «Пандемия и последовавшая за ней изоляция всколыхнули интерес к загородному рынку. Девелоперы рапортовали о рекордных продажах, у некоторых рост составил более 500%. Но на практике эти рекорды все равно ограничивались десятками домовладений. Не

уверен, что рекордный спрос 2020-го стимулирует выход на рынок большого количества новых поселков в 2021-м. Спрос на такое жилье в Петербурге очень ограничен», — отмечает господин Бобашев.

ТРЕНД НА ДЕУРБАНИЗАЦИЮ Спрос и цены на рынке загородной недвижимости продолжают расти и в 2021 году, полагает вице-президент Bescar Asset Management Катерина Соболева. Одна из причин — дефицит предложения на рынке. В последние годы предпочтения покупателей смещаются в сторону более компактных современных коттеджей и домов с функциональными планировками, добавляет она. Меньшим спросом пользуются дома-замки «с башенками», а также объекты со слишком большой площадью или здания без отделки. Менее востребованы и дома, которые находятся в коттеджных поселках с завышенной стоимостью коммунальных платежей или в плохо организованных местах.

Руководитель направлений первичной и загородной недвижимости компании «Авито Недвижимость» Дмитрий Алексеев отмечает, что в начале 2021 года интерес к загородному жилью премиального сегмента в Ленинградской области сохранился. В феврале спрос в данной категории недвижимости вырос на 40% год к году (февраль 2021-го к февралю 2020-го). По его мнению, в дальнейшем стоит ожидать, что данные объекты продолжат оставаться востребованными. В период пандемии многие оценили преимущества проживания на природе, а переход некоторых организаций и мероприятий в онлайн-формат создает все предпосылки для поддержания интереса к приобретению недвижимости за пределами города. Особенно выражен тренд на деурбанизацию среди представителей более молодого поколения. «Загородные объекты все чаще рассматриваются в качестве места постоянного проживания, в связи с чем требования к ним становятся все более высокими. Такое жилье не должно уступать по уровню комфорта городским квартирам. Таким образом, сейчас появились первые предпосылки для выхода категории загородной недвижимости из многолетней стагнации. В новых реалиях этот сегмент будет более привлекательным и для профессиональных игроков, таких как агентства недвижимости и застройщики, приход которых необходим для дальнейшего развития рынка», — резюмирует эксперт. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЕ КОТТЕДЖИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

	КЛАСС А		КЛАСС В	
	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА*	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА*
ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖЕЙ, ШТУК	285	18%	380	-21%
КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ КОТТЕДЖЕЙ, ШТУК	71	БОЛЬШЕ В ДВА РАЗА	106	15%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.	58,9	-6%	24,4	0%

* В сравнении с итогами 2019 года

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2021

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПОСРЕДНИК

СЕГОДНЯ ОКОЛО ПОЛОВИНЫ ПРОДАЖ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЧЕРЕЗ БРОКЕРОВ. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ, КАК НИ ПАРАДОКСАЛЬНО, НЕ СНИЗИЛО ДОЛЮ АГЕНТСКИХ ПРОДАЖ: НАПРОТИВ, ДОЛЯ РИЕЛТОРСКИХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Начиная с 2015 года доля агентских продаж на рынке новостроек выросла с 33 до 60%. По словам генерального директора «Петербургской недвижимости» Олега Пашина, на ситуацию повлияли увеличение числа объектов и усиление конкуренции. Сегмент элитной недвижимости также не отстает от этого тренда: по мнению участников рынка, около половины таких квартир реализуется с помощью агентств недвижимости. Причем в Петербурге их число измеряется даже не десятками: в среднем собеседники издания назвали около 15 компаний, сфокусированных исключительно на работе с элитным жильем. При этом число профессионалов, досконально разбирающихся в особенностях работы с состоятельными покупателями, и вовсе не превышает 30 человек на весь город.

ОГРАНИЧЕННЫЙ ВЫБОР Участники рынка указывают, что компаний, занимающихся продажами в разных сегментах, довольно много, однако если агентство продает и комфорт-класс, и элиту, то элитная недвижимость для него — это значительно меньший объем сделок по сравнению с комфортом. «Агентств, занимающихся исключительно элитной недвижимостью, на рынке Петербурга не более 10–15», — говорит Дмитрий Фалкин, директор по продажам группы RBI.

По мнению Дмитрия Щегельского, генерального директора агентства недвижимости «Бенуа», президента Санкт-Петербургской палаты недвижимости, в городе наберется около десяти компаний, которые позиционируют себя как брокеры элитной недвижимости. «При этом существует достаточно большая масса риелторов, работающих на этом рынке без образования юридического лица», — добавляет он.

Чуть большую цифру называет Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагающий, что в нашем городе можно выделить 15–20 агентств недвижимости, которые занимаются продажей жилья данного сегмента, но основными игроками этого рынка являются Knight Frank, Engel & Volkers, «Мир квартир», а также VipFlat.

«Если говорить о высококвалифицированных профессиональных продавцах элитной недвижимости, то их количество не превышает тридцати человек на весь Петербург», — утверждает Леонид Рысев, генеральный директор компании VipFlat. При этом господин Рысев указывает на то, что в нашем городе число квартир, которые можно причислить к элитному сегменту, не более трех тысяч. «Если взять цену отсечки в 250 тыс. рублей за квадратный метр, то количество элитных квартир в Петербурге на вторичном рынке составляет более 1500, а в строящихся жилых комплексах — около 1000», — отмечает он.

По словам руководителя департамента продаж компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Юлии Паршиной, в Петербурге в сегменте элитного жилья



ЕЩЕ ПЯТЬ-ВОСЕМЬ ЛЕТ НАЗАД ЗАСТРОЙЩИКИ ГОВОРИЛИ, ЧТО ИМ НЕТ НИКАКОЙ НЕОБХОДИМОСТИ РАБОТАТЬ С АГЕНТСТВАМИ И ЧТО ОНИ САМИ СМОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ ПРОДАЖИ. ТЕПЕРЬ КАРТИНА ИЗМЕНИЛАСЬ

работают 15–17 девелоперов. «А тех, кто ведет несколько проектов параллельно, — и итога меньше», — добавляет она. При этом, по мнению экспертов, на первичке с помощью агентств недвижимости реализуется около 50% квартир. В отдельных случаях этот показатель может быть как выше, так и ниже: это зависит от известности застройщика, маркетинговой стратегии, ценовой политики.

По словам Сергея Бобашева, руководителя проекта Lifedeluxe.ru, существуют небольшие проекты на полном эксклюзиве у сторонних агентств недвижимости, а есть компании с собственными агентствами, которые и являются отделами продаж.

«Безусловно, большая часть элитной недвижимости продается через агентства, которые берут на себя подбор квартир и проектов по желаниям клиента и полностью ведут всю сделку. Часто покупатель обращается в одно и то же агентство, чтобы подобрать несколько объектов — для собственного проживания, для семьи (родителей, детей) и для инвестиционных целей», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). За счет участия брокеров в различных мероприятиях застройщика (обучение, экскурсии по объектам) они получают необходимые компетенции и знания о продукте, объясняет Руслан Сырцов, коммерческий директор компании Glorax Development. По его мнению, репутация девелопера во многом зависит от его умения грамотно выстраивать бизнес-процессы и готовности к партнерским отношениям с агентствами недвижимости.

«Парадоксально, но еще каких-то пять-восемь лет назад застройщики говорили,

что им нет никакой необходимости работать с агентствами и что они сами смогут обеспечить себе продажи», — говорит господин Рысев. Это было следствием того, что еще до ввода дома в эксплуатацию более половины квартир в доме было распродано, но затем объектов стало появляться все больше, а покупателю стало труднее определиться — усилилась конкуренция.

«Мы много лет сотрудничаем с агентствами недвижимости — в настоящий момент с нами работает около 30 партнеров. При этом их влияние на общие показатели продаж, как и размер комиссионного вознаграждения (от 3 до 4%), напрямую зависит от класса объекта», — делится Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой». Например, в элитном сегменте доля реализации недвижимости через агентства-партнеры редко превышает 30%, в то время как в проектах бизнес-класса она может достигать 65%, объясняет госпожа Кравцова. Госпожа Паршина также заметила, что в ЛСР более 80% сделок по элитной недвижимости проходит через прямой отдел продаж компании.

СТАРОЕ И НОВОЕ «На вторичном рынке продается реальный товар, а на первичке — мечта», — отмечает Леонид Рысев, добавляя, что работа с этими объектами требует совершенно разных подходов. «Покупатели квартир в „старых“ домах, как правило, отлично знают, что им нужно. В таком случае подбираются варианты, строго соответствующие требуемым характеристикам. Относительно клиентов, интересующихся первичным жильем, можно сказать, что они имеют в голове прекрасный, но нечеткий образ квартиры (апартаментов). Поэтому такие покупатели

ли открыты новому и готовы изучить все проекты, представленные на рынке», — делится опытом Анна Раджабова, директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» (участник партнерской сети CBRE).

Господин Фалкин видит разницу в самом цикле сделки: в одном случае в него входит взаимодействие с застройщиком, в другом его нет. «Большая разница еще и в самом продукте, который продается: на вторичном рынке есть, например, старый фонд — по-своему уникальные дома и квартиры, которые могут не во всем соответствовать современным требованиям к продукту (по материалам, технологиям, планировкам), но, несомненно, имеют своего покупателя», — говорит эксперт. Также важно, что на вторичке квартира в конкретном доме — всегда штучный товар, а покупая у застройщика, клиент агентства имеет широкий выбор. «На вторичном рынке у брокера еще больше забот: проверка юридической чистоты объекта, история изменения цены во времени, необходимая, чтобы правильно оценить инвестиционную привлекательность, информация от управляющей компании по правилам проживания, тарифам на эксплуатацию, состоянию инженерных сетей, краткое резюме по социальному окружению... Представляете, сколько информации нужно собрать из разных источников для принятия решения о покупке», — замечает господин Фалкин. При этом в случае с покупкой от застройщика получение всей необходимой информации значительно упрощается.

«Как правило, продажа вторичной недвижимости — это продажа квартир с историей их собственника. Там ремонт,

мебель, которая подбиралась хозяевами исходя из их предпочтений и желаний», — указывает господин Пашков. И здесь задача профессионального брокера — найти того покупателя, которому будет по душе данная квартира. Иначе потенциальный покупатель будет оценивать квартиру как квадратные метры в определенном доме в определенной локации, что понизит стоимость объекта, объясняет он. При реализации же объектов в новых домах у покупателя появляется простор для реализации своих идей. «Это как белый холст, на котором он может реализовать свои желания. Кроме этого, рынок недвижимости не стоит на месте, и новые дома — это всегда что-то более современное, продуманное и передовое. Девелоперы следят за тенденциями на мировом рынке и внедряют их в свои новые проекты», — рассуждает Николай Пашков.

РАЗНИЦА В ПОДХОДАХ Брокерам, занимающимся реализацией элитного жилья, приходится экономить время клиентов, подчеркивают эксперты. Портрет покупателей и продавцов недвижимости высокой ценовой категории (50–100 млн рублей) отличается от тех, кто рассматривает недвижимость за 5–10 млн рублей, замечает господин Щегельский. «У состоятельных людей есть практически все. Пожалуй, единственное, в чем они испытывают недостаток, — это свободное время. Кроме того, обеспеченные покупатели привыкли вести дела с профессионалами, и брокеру нельзя быть исключением из этого правила», — говорит госпожа Раджабова. Однако, по ее словам, одного профессионализма недостаточно: важно также умение расположить клиента к себе. «Чтобы найти идеальный вариант, нужно знать мотивы покупки. Клиент никогда не расскажет о своих истинных целях брокеру, к которому не испытывает симпатии», — замечает она. Наконец, брокер элитного жилья не может не быть интересным человеком. Нужно разбираться в музыке, литературе, живописи, экономике и, конечно же, быть в курсе всех последних новостей, добавляет она.

Дмитрий Фалкин соглашается с тем, что разница в продаже жилья разных классов состоит в подготовке менеджеров. «Продажа элитной, нетиповой недвижимости, взаимодействие с более требовательным клиентом — все это требует серьезных профессиональных навыков и компетенций. Для любого менеджера переход от продаж массового жилья к продажам элиты — это профессиональный рост», — объясняет он. С другой стороны, взаимодействие с клиентом, покупающим элитное жилье, иногда даже проще: здесь не возникает ситуаций, когда ограниченные финансовые возможности клиента затрудняют подбор квартиры.

Другая особенность — разница в объеме предоставляемых услуг. «Сделка на элитном рынке требует от брокера большего количества усилий: нужно подготовить больше информации для принятия решения, правильно оценить инвестиционную привлекательность сделки, подобрать приемлемую для всех сторон юридическую схему, провести сделку „под ключ“ с учетом напряженного графика всех участников», — перечисляет господин Фалкин. Но все эти усилия окупаются, если брокеру удастся себя хорошо зарекомендовать и получить постоянного клиента, говорит эксперт.

Покупатели элитной недвижимости — это взыскательная публика, они привыкли работать с профессионалами: им необходимо знать весь рынок, актуальные предложения, объекты в закрытой продаже, выстраивать доверительные отношения с клиентами, а также всегда соблюдать конфиденциальность, уверен господин Пашков. «Покупатель элитной недвижимости общается только с тем, кому доверяет. Говоря упрощенно, зачастую его необходимо привести за руку, обратить внимание на проект и дать экспертную оценку, стоит данный объект рассматривать или не стоит», — солидарен с коллегой господин Рысев.

Юлия Паршина добавляет, что сделка по купле-продаже элитной недвижимости в среднем занимает три-шесть месяцев, в то время как в комфорт-классе — двадцать дней. Сергей Бобашев указывает, что иногда продажа элитной недвижимости может длиться до нескольких лет. «Собственникам элитной недвижимости, в отличие от других категорий продавцов, зачастую нет причин торопиться. И если объект не выходит продать за желаемую цену, он просто может снять его с продажи», — добавляет Леонид Рысев.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ЗНАКОМСТВО По мнению господина Пашкова, сейчас большинство клиентов предпочитает общение в мессенджерах. «Фото объектов и брифы — в электронном варианте. Многие предпочитают получать видеотур по объектам и ехать на личный просмотр только тех объектов, которые покажутся наиболее привлекательными. Все чаще сделки проходят дистанционно, без знакомства с объектом в реальном формате, а только онлайн», — говорит он.

Госпожа Раджабова соглашается, что наблюдавшаяся в 2020 году диджитализация, драйвером которой стали ограничения, связанные с пандемией, изменила работу брокеров высокобюджетных квартир. «Однако в премиуме и в элитном классе этот процесс шел медленнее, чем в других сегментах. Причина заключается в том, что состоятельные люди не готовы покупать недвижимость дистанционно. Чтобы принять окончательное решение, им нужно побывать в квартире, посмотреть на возведение новостройки или, по крайней мере, поддержать в руках ее макет», — поясняет она.

Господин Рысев, солидарен с коллегой, что никакой видеотур не сможет заменить эмоций от личного общения и осмотра квартиры «в реальности». «Кроме того, это даже может испортить впечатление о квартире, и покупатель примет неверное решение», — считает эксперт. Что касается применения технологий продвижения, то, по словам господина Рысева, хорошо работает таргетированная реклама. «Знание о том, что человек любит и на что обращает внимание, дает возможность проводить правильные кампании», — объясняет эксперт.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», добавляет, что развитие технологий упрощает обмен информацией, но все равно на таком специфическом рынке, как премиальная недвижимость, крайне важным остается фактор персонального общения между покупателем и продавцом, ведь здесь особенно важно возникновение доверия между ними. «Доверие никакой техникой не заменишь», — заключает он. ■

АПАРТАМЕНТЫ ЖДУТ ОТДЕЛЕНИЯ ОТ ПСЕВДОЖИЛЬЯ

РЫНОК АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА ЗАМЕР В ОЖИДАНИИ: В ГОРОДЕ ДЕЙСТВУЕТ НЕГЛАСНЫЙ МОРАТОРИЙ НА ВЫДАЧУ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН ПОРУЧИЛ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ДО 1 АВГУСТА ВНЕСТИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРАВОВОЙ СТАТУС АПАРТАМЕНТОВ. И ДО ТОЙ ПОРЫ, ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, БРАТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЧИНОВНИКИ НЕ РИСКУЮТ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Санкт-Петербург является лидером российского рынка недвижимости в сегменте сервисных апарт-отелей. Но сейчас в городе, по данным участников рынка, действует негласный мораторий на выдачу разрешений на строительство новых объектов. И девелоперы ждут решения «статусного» вопроса, рассчитывая на адекватное разделение имеющегося массива объектов на гостиничные и жилые.

В конце 2020 года Минстрой РФ обозначил планы по прекращению строительства апарт-отелей и переводу уже возведенных объектов в статус жилой недвижимости. Как отмечает Константин Сторожев, генеральный директор УК Valo Service, последнее разрешение на строительство апарт-отеля в Северной столице было выдано в апреле 2020 года, и с тех пор рынок замер в состоянии неопределенности. Участники рынка полагают, что мораторий продлится до решения вопроса на федеральном уровне.

При этом в пресс-службе Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга (Госстройнадзора) отметили, что в ведомстве отсутствует информация о введении «моратория» на выдачу разрешений на строительство апарт-отелей. Для получения любого разрешения на строительство застройщик должен подать определенный пакет документов. Закон обязывает заявителя соблюсти все требования по формированию и согласованию документов. В противном случае ведомство будет вынуждено отказать.

По словам Константина Сторожева, спрос на апарт-отели стабилен, а в ответ на обсуждение запретов в ноябре и декабре 2020 года он даже вырос. Но ликвидных лотов в структуре предложения остается все меньше, хотя частные инвесторы проявляют к ним заметный интерес. Экономическая нестабильность, ослабление рубля, падение ставок по депозитам, снижение доходности квартир,

только усиливающееся за счет доступной ипотеки, — все это ведет к росту популярности доходной недвижимости и, в частности, апарт-отелей с текущей прибылью в 7–12% годовых.

По мнению участников рынка, действие негласного моратория на рынке ощущается не так остро, как могло бы. «Его введение произошло в сравнительно подходящий момент: когда предложение юнитов в строящихся комплексах было на высоком уровне, а покупатели стали осторожнее из-за крайне негативного влияния пандемии на действующие сервисные апарт-отели. В противном случае мы бы наблюдали ажиотажный спрос, вертикальный рост цен и вымывание ликвидного предложения», — рассуждает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге.

По мнению эксперта, ситуация выглядит некомфортной для девелоперов, уже вложивших деньги в новые проекты (покупку земли, концепцию, проектирование), но не успевших получить разрешение на строительство. Очевидно, они рискуют потерпеть убытки, как минимум — из-за заморозки инвестированных средств, затаившейся оплаты процентов по кредитам и возможного перепроектирования. Однако с точки зрения самого рынка апарт-отелей ничего критичного нет: в предыдущие годы был создан большой задел по проектам апарт-отелей, даже избыточный в отдельных сегментах. Так, по данным Colliers, к 2023 году объем сервисных апарт-отелей превысит объем гостиничного рынка категории «три-четыре звезды» и составит около 58% этого нового предложения.

КРИТЕРИИ РАЗДЕЛЕНИЯ Участники рынка считают, что решение по статусу апарт-отелей в формате признания псевдожилья жилыми помещениями, а апарт-отелей — объектами гостиничной инфраструктуры было бы идеальным для всех участников рынка. → 26



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО, ВОЗМОЖНО, НАЛИЧИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ КАК РАЗ И МОГЛО БЫ СТАТЬ ТЕМ САМЫМ КРИТЕРИЕМ ОТДЕЛЕНИЯ АПАРТАМЕНТОВ ОТ ПСЕВДОЖИЛЬЯ

25 → «Самое главное в данном случае — выработать ряд адекватных критериев, которые позволили бы четко разделить две эти категории недвижимости. От лица Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) мы предлагали и Минстрою, и Госдуме, и городской администрации помощь в формулировке решения, которое устроило бы и власти, и бизнес. Но ни от кого не получили конструктивного ответа. Мы по-прежнему считаем, что привлечение бизнеса к выработке новых правил критически важно», — подчеркивает господин Сторожев.

Господин Косарев считает, что у рынка сервисных апарт-отелей должно быть светлое будущее, более четко определенное законодательством. Причем должны развиваться два формата, которые на таком развитом рынке, как петербургский, фактически вырастут из него: «арендные апартаменты», в том числе (в перспективе) для более комфортного семейного проживания, и «кондо-отели».

Эксперты поясняют, что главных отличительных черт апарт-отелей от псевдожилья три. Это технические помещения и инженерия, необходимые объекту временного размещения и отличающиеся от тех, что встречаются в обычных жилых домах; полный спектр гостиничных сервисов; реально работающие доходные программы с регулярными выплатами инвесторам. Кроме того, настоящий апарт-отель — это гостиница. Такой проект имеет богатую инфраструктуру, ресепшен, он прошел отельную классификацию и получил «звезды».

«И, наконец, один из самых важных факторов: настоящий апарт-отель управляется профессиональной управляющей компанией (УК). На ее плечи ложатся все операционные, технические, юридические, маркетинговые и финансовые задачи для обеспечения жизнеспособности

гостиничного объекта или целого комплекса. Профессиональная УК в сегменте апарт-отелей должна иметь экспертизу в индустрии HoReCa. Ее сотрудники — иметь профильное образование, уметь работать в отрасли гостеприимства, знать иностранные языки и то, как действовать в чрезвычайных ситуациях. И, конечно, соблюдать высокие стандарты обслуживания гостей. Только единое управление позволяет обеспечивать отельные стандарты размещения, обслуживания и привлечения гостей», — отмечает господин Сторожев.

Участники рынка предполагают, что, возможно, наличие профессиональной управляющей компании как раз и могло бы стать тем самым критерием деления апарт-отелей.

Так, Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай», девелопер проекта Status, отмечает, что апартаменты действительно выпадают из классификации жилой недвижимости, когда становятся сервисными, находятся под управлением оператора и обладают инфраструктурой, соответствующей определенному классу гостиницы. Профессиональный оператор опирается при управлении апартаментами на гостиничные стандарты. Наличие сервиса и его уровень становятся определяющими факторами при классификации всех гостиничных объектов, к которым относятся и апартаменты.

По мнению Екатерины Лисовской, генерального директора отельного оператора PLG, профессионализм управляющей компании трудно оценить до того момента, когда она начнет работать. Хотя наличие отельного оператора и набора услуг, который он предлагает, уже является предпосылкой к тому, чтобы отнести объект к категории отелей. Очевидным показате-

лем назначения объекта является проект, в котором предусмотрена инфраструктура для ведения гостиничного бизнеса, а апарт-отели должны предоставлять услуги по временному размещению гостей и весь гостиничный сервис.

При этом Андрей Косарев полагает, что УК — это неоднозначный критерий, поскольку она может быть у любого жилого комплекса, равно как и у псевдожилья. Вопрос — в ее роли и функциях. Кроме того, УК как очевидное отличие апарт-отеля от псевдожилья, к сожалению, видно только уже на операционной стадии его развития, но не в проектной документации.

В целом в России рынок профессиональных УК сейчас только формируется. В Санкт-Петербурге работает больше всего компаний, управляющих апарт-отелями. При этом внешние (независимые) сетевые УК пока единичны, в основном они создаются девелоперами. «На сегодня в Петербурге всего две управляющие компании, которые имеют семилетний опыт работы именно в этом сегменте. Нам кажется правильным, когда управляющая компания начинает свою деятельность одновременно с началом строительства, отслеживая, в том числе, тенденции гостиничного рынка. Изначальный тандем застройщика и управляющей компании может дать будущему апарт-отелю серьезную фору», — отмечает Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит». В прошлом году также стала заметна тенденция появления на петербургском рынке международных гостиничных отельеров, что связывают с его высоким потенциалом.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА Если разделение апарт-отелей произойдет в ожидаемом участниками рынка ключе (на жилые и гостиничные объекты), то, по мнению

Константина Сторожева, это позволит соблюсти права всех причастных к рынку: тех, кто покупал псевдожилье как квартиры, и тех, кто приобретал апартаменты как коммерческую недвижимость в качестве инвестиционного инструмента.

«Рынок отреагирует на это дальнейшим развитием сегмента апарт-отелей. В данный момент потенциал апарт-отелей как способ привлечения частных инвестиций в экономику Петербурга и повышения его туристической привлекательности недооценен. Если не брать в расчет пандемию, то турпоток в наш регион растет, а гостиничных объектов в сегменте «две-четыре звезды» не хватает. И если дать сегменту развиваться, то апарт-отели решат эту проблему и дадут частным инвесторам возможность вкладываться в развитие туристической отрасли, что станет драйвером ее развития», — считает эксперт.

Андрей Косарев соглашается, что для Петербурга такое решение будет позитивным и даст импульс появлению новых проектов сервисных апарт-отелей, которые способствуют как развитию туристического потенциала города (на фоне того, что новые крупные отели почти не строятся), так и фактическому развитию профессионального сегмента арендного жилья.

По прогнозу Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей YE'S, определение правового положения апарт-отелей приведет к тому, что псевдожилье полностью уйдет с рынка как формат, возводить такие проекты станет невыгодно. Девелоперы, ранее строившие подобные объекты, переключатся на жилую недвижимость или, в случае, когда участок не подходит под жилую функцию, вынуждены будут скорректировать концепцию своих проектов и возводить сервисные апартаменты, привлекая к проекту профессиональную УК. ■

ПЕТЕРБУРГ «РВАНУЛ» В РЕЙТИНГЕ МИРОВЫХ ГОРОДОВ

МОСКВА ЗА ГОД ПОДНЯЛАСЬ НА 11 ПОЗИЦИЙ В РЕЙТИНГЕ PRIME INTERNATIONAL RESIDENTIAL INDEX (PIRI 100), ЗАНЯВ ПЯТОЕ МЕСТО ИЗ СТА С ПОКАЗАТЕЛЕМ РОСТА ЦЕН ПОЧТИ НА 10%. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ В 2020 ГОДУ ВОШЕЛ В ТОП-10, ПЕРЕМЕСТИВШИСЬ С 61-ГО НА ВОСЬМОЕ МЕСТО: ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОДОРОЖАЛА НА 8,7%. В СТА ГОРОДАХ, ПРОАНАЛИЗИРОВАННЫХ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ РЕЙТИНГА, БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН СРЕДНИЙ РОСТ ЦЕН НА 1,9% (+1,8% В 2019 ГОДУ). ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в исследовании The Wealth Report 2021 международной консалтинговой компании Knight Frank. Наибольший средний рост цен в 2020 году наблюдался в Северной Америке (+6,3%) и Австралии (+4,9%). В данных регионах отмечалось увеличение спроса после снятия ряда ограничений из-за пандемии и активный интерес ультрахайнетов к изменению своих жилищных условий.

В 2020 году в 29% городов цены на элитное жилье снизились, для сравнения, в 2019 году только в 21% локаций отмечалась отрицательная динамика. При этом на пяти рынках зарегистрированы значения в 10% и более, тогда как годом ранее — только в двух (Лиссабон, +9,6%, и Франкфурт, +10,3%).

Первое место в рейтинге Knight Frank PIRI 100 занял Окленд: в 2020 году цены на элитную недвижимость здесь выросли на 17,5%, хотя еще годом ранее была зафиксирована отрицательная динамика (-0,7%) и город находился в конце списка. На уве-

личение цен повлияли эффективная политика Новой Зеландии по борьбе с COVID-19 и, как следствие, быстрое восстановление экономики, а также сверхнизкие ставки по ипотечным кредитам и ограниченный объем предложения. Однако в 2021 году ожидается корректировка цен, поскольку правительство намерено ужесточить правила кредитования и повысить налоги.

Следующие три места в рейтинге заняли азиатские мегаполисы: Шэньчжэнь (+13,3%), Сеул (+11,7%) и Манила (+10,2%). Регион восстанавливался особенно быстро, например, уже 26 марта 2020 года объем продаж недвижимости в 30 крупных городах Китая вернулся к уровню 2019 года.

Москва замыкает пятерку лидеров с показателем роста цен на 9,9%, переместившись за год сразу на 11 позиций вверх. Годом ранее элитная жилая недвижимость в городе подорожала на 4,7% (16-е место). По словам Андрея Соловьева, директора департамента городской недвижимости Knight Frank Russia, одним из ключевых событий 2020 года стал высокий уровень покупательской активности, особенно в последние месяцы, на фоне которого существенно сократилось предложение и выросла цена квадратного метра во всех сегментах жилой недвижимости Москвы. Помимо структурных изменений, цены на столичном рынке корректировались на стадии строительной готовности, а также повышались в некоторых уже сданных проектах.

Еще более динамичный взлет по строчкам рейтинга продемонстрировал Санкт-Петербург: с 61-го (+1%) на восьмое место (+8,7%) в 2020 году. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «2020 год и сопровождающие его события изменили традиционную динамику цен и расстановку городов в мировом рейтинге. Рынок недвижимости России и, в частности, Санкт-Петербурга был подвержен в большей степени влиянию нестабильной экономической ситуации в стране, нежели пандемии и распространения COVID-19 в мире. Покупатели инвестировали накопленные средства в наиболее стабильную «валюту» — недвижимость. Снижение процентных ставок по ипотеке также способствовало повышению спроса на жилье, что и стало причиной существенного увеличения среднего уровня цен на элитную недвижимость (+8,7%)».

В Австралии наибольший рост цен зафиксирован в Перте (+4%), а в Сиднее (+1%) в третьем квартале 2020 года был установлен рекорд по объему продаж элитного жилья на первичном рынке.

В топ-20 индекса вошли 10 из 11 городов Северной Америки. Исключением стал Нью-Йорк (94-е место, -5%): девелоперская активность в 2020 году была минимальной почти за десять лет, а низкие объемы нового строительства смягчили падение цен в городе.

Для Ванкувера, аутсайдера рейтинга 2019 года, 2020 год стал переломным: после трех лет снижения цен на элитное жилье в связи с повышением налогов рынок наконец восстанавливается (+8,1% за год). Поскольку зарубежные покупатели отсутствовали, повышенный спрос реализовали местные жители, стремящиеся приобрести большее по площади жилье. В Торонто (+6,4%) наблюдалась аналогичная тенденция.

Ситуация с ценами на европейском рынке элитного жилья менялась в течение года. Марина Шалаева, директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank Russia, утверждает: «Несмотря на то, что Цюрих (+8%), Стокгольм (+6,3%) и Амстердам (+6%) оставались в числе лидеров рейтинга в течение всего



2020 ГОД И СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ЕГО СОБЫТИЯ ИЗМЕНИЛИ ТРАДИЦИОННУЮ ДИНАМИКУ ЦЕН И РАССТАНОВКУ ГОРОДОВ В МИРОВОМ РЕЙТИНГЕ

2020 года, фокус внимания постепенно смещался на недвижимость в прибрежных и курортных регионах. На самые желанные рынки Тосканы, Прованса и юга Франции каждый раз после снятия ограничений фиксировался активный спрос, в особенности на вторичное жилье. Интерес к европейским локациям проявляли как местные жители, так и российские ультрахайнеы, которых не остановили ни переход на онлайн-просмотры, ни закрытие границ. В особенности востребованными оставались Португалия, Испания, Кипр и Греция, где летом наблюдался всплеск активности в связи с возросшим интересом на приобретение недвижимости (преимущественно в бюджете до €500 тыс.) с целью получения ВНЖ».

Великобритания значительно пострадала весной после восьмидневного локдауна, поскольку это произошло в традиционный пик сезона продаж в Лондоне. Летом рынок постепенно начал восстанавливаться благодаря сформировавшемуся отложенному спросу и налоговым каникулам. По итогам года Лондон занял 91-ю строчку рейтинга (-4%). Буэнос-Айрес (-12%) на последнем месте: недвижимость в городе экспонируется преимущественно в долларах США, но ипотечные кредиты предлагаются только в песо. ■

ДИНАМИКА ЦЕН НА РЫНКАХ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

ГОРОД	ДИНАМИКА С ДЕКАБРЯ 2019 ГОДА ПО ДЕКАБРЬ 2020 ГОДА	ДИНАМИКА С ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА ПО ДЕКАБРЬ 2019 ГОДА
1 ОКЛЕНД	17,50%	-0,7% (82-Е МЕСТО)
2 ШЭНЬЧЖЭНЬ	13,30%	1,9% (52-Е МЕСТО)
3 СЕУЛ	11,70%	7,6% (4-Е МЕСТО)
4 МАНИЛА	10,20%	6,5% (8-Е МЕСТО)
5 МОСКВА	9,90%	4,7% (16-Е МЕСТО)
6 САН-ДИЕГО	9,10%	2,6% (39-Е МЕСТО)
7 АСПЕН	9,00%	5,0% (13-Е МЕСТО)
8 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	8,70%	1,0% (61-Е МЕСТО)
9 ШАНХАЙ	8,50%	-0,1% (79-Е МЕСТО)
10 ВАНКУВЕР	8,10%	-8,3% (100-Е МЕСТО)
11 ЦЮРИХ	8,00%	4,5% (18-Е МЕСТО)
12 ХЭМПТОН	8,00%	-2,5% (92-Е МЕСТО)
13 ЛОС-АНДЖЕЛЕС	7,60%	1,3% (58-Е МЕСТО)
14 САН-ФРАНЦИСКО	6,80%	-1,2% (87-Е МЕСТО)
15 ХЬЮСТОН	6,70%	7,4% (5-Е МЕСТО)
16 БОСТОН	6,70%	2,1% (45-Е МЕСТО)
17 ТОРОНТО	6,40%	4,9% (15-Е МЕСТО)
18 СТОКГОЛЬМ	6,30%	5,2% (11-Е МЕСТО)
19 МАЙАМИ	6,10%	2,3% (42-Е МЕСТО)
20 АМСТЕРДАМ	6,00%	4,0% (21-Е МЕСТО)

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2021 PIRI 100

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПЛОЩАДИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, КОТОРУЮ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА \$1 МЛН

ГОРОД	КОЛ-ВО КВ. М В 2020 Г. ЗА \$1 МЛН
1 МОНАКО	15
2 ГОНКОНГ	23
3 СЕН-ТРОПЕ	29
4 ЛОНДОН	31
5 НЬЮ-ЙОРК	34
6 ЖЕНЕВА	35
7 ЦЮРИХ	36
8 СИНГАПУР	36
9 ВЕНА	41
10 КАННЫ	42
11 ПАРИЖ	42
12 ЛОС-АНДЖЕЛЕС	44
13 СИДНЕЙ	45
14 ШАНХАЙ	50
15 СЕУЛ	50
16 ЛОЗАННА	51
17 ТОКИО	58
18 ФРАНКФУРТ	58
19 ПЕКИН	62
20 РИМ	64
21 ОКЛЕНД	70
22 БЕРЛИН	70
23 ВАНКУВЕР	74
24 МОСКВА	83
25 МАЙАМИ	85

ИСТОЧНИКИ: KNIGHT FRANK RESEARCH, DOUGLAS ELLIMAN, KEN CORPORATION

Курс валют рассчитан на 31 декабря 2020 года

РОССИЙСКИЕ СТОЛИЦЫ СПУСКАЮТСЯ НИЖЕ

НЬЮ-ЙОРК И ЛОНДОН ОКАЗАЛИСЬ НА ВЕРШИНЕ CITY WEALTH INDEX — РЕЙТИНГА САМЫХ ЗНАЧИМЫХ ГОРОДОВ ДЛЯ ЖИЗНИ, ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СВЕРХСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ, ЧЬИ ЧИСТЫЕ АКТИВЫ ОЦЕНИВАЮТСЯ В \$30 МЛН. ДЕНИС КОЖИН

Москва в 2020 году потеряла пять позиций, переместившись на 24-е место, а Санкт-Петербург занял 90-ю строчку (78-я в 2019 году). Рейтинг The Wealth Report 2021 подготовлен международной консалтинговой компанией Knight Frank. Согласно данным исследования, в 2020 году Лондон и Нью-Йорк стали наиболее подходящими городами для сверхсостоятельных людей, чьи чистые активы оцениваются в \$30 млн (в исследовании их называют «ультрахайнетом», UHNWI). На третьем месте — Париж, чьи позиции поднялись благодаря качественным характеристикам образа жизни, который предлагает столица Франции. Годом ранее тройка лидеров также состояла из данных городов: на вершине — Нью-Йорк, далее — Лондон и Париж.

Впервые показатели Лондона и Нью-Йорка невозможно разделить. Так, наибольшее количество ультрахайнетов проживает в «Большом яблоке» — резидентами города являются 7743 сверхсостоятельных человека, при этом Лондон, где живет свыше 870 тыс. миллионеров, опережает американский мегаполис по числу хайнетов (людей, чьи чистые активы превышают \$1 млн).

Нью-Йорк возглавил рейтинг в категории инвестиций благодаря значительным внутренним финансовым потокам, а также тому, что в городе находятся штаб-квартиры многих международных компаний. Тем не менее наиболее высокий уровень инвестирования трансграничного частного капитала в недвижимость наблюдался в Лондоне: за 12 месяцев, вплоть до сентября 2020 года, его объем составил \$4 млрд. Кроме того, Лондон находится на первом месте по количеству объектов элитной жилой недвижимости — более 68 тыс. лотов стоимостью от £2 млн и выше.

В 2020 году европейские города занимали лидирующие позиции в рейтинге — восемь мест в топ-20 — в основном благодаря инвестиционному климату и специфике образа жизни в них. Токио и Гонконг, расположенные на четвертом и пятом местах соответственно, продемонстрировали самые высокие показатели в Азиатском регионе.

ПЕТЕРБУРГ И МОСКВА СКОРРЕКТИРОВАЛИСЬ Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, говорит: «В рейтинг вошли два российских города — Москва и Санкт-Петербург, в целом за год их позиции скорректировались с 20-го и

78-го до 24-го и 90-го мест соответственно. При этом Москва замыкает топ-20 по критериям инвестиций и образа жизни (32-я и 28-я позиция в 2019 году), но занять более высокую строчку рейтинга столице помешал снизившийся уровень благосостояния (11-е место в 2019-м и 40-е — в 2020 году). Однако позиция города все же сильнее, чем у многих мировых мегаполисов, например, Барселоны, Милана, Сеула, Сиднея, Лас-Вегаса, Сан-Паулу, Дубая и других».

Санкт-Петербург продемонстрировал положительную динамику в категории инвестиций (с 98-го места в 2019-м — на 76-е в 2020 году), однако по остальным показателям наблюдается снижение.

Лиам Бейли, руководитель международных исследований Knight Frank, добавляет: «Пандемия показала потенциал для дальнейшего развития и перерождения городов. В ближайшее время мы ожидаем широкое обсуждение многих концепций, среди которых „пятнадцатиминутные города“, „зеленые города“, плейсмейкинг и предстоящий бум программ редевелопмента. Неудивительно, что в 2020 году третьим по популярности объектом инвестирования для ультрахайнетов стали площадки под девелопмент».

НА ЧЕТВЕРТЬ БОГАЧЕ К 2025 году количество ультрахайнетов в мире увеличится на 27%, в России — на 29%. Согласно данным The Wealth Report 2021 международной консалтинговой компании Knight Frank, в течение ближайших пяти лет количество ультрахайнетов в мире увеличится на 27%, до 663 483 человек. Лидером по приросту благосостояния станет Азия, где количество лиц со сверхкрупным капиталом вырастет на 39%, в особенности разница будет заметна в Индонезии (+67%) и Индии (+63%). В России к 2025 году число ультрахайнетов увеличится на 29% и составит 10 346 человек, при этом за 2020 год отмечалась отрицательная динамика (–11% с 9015 до 8015 человек).

За период 2015–2020 годов количество UHNWI в мире увеличилось на 33% (+129,6 тыс. человек). Годовой прирост в мире составил 2,4% (+12,4 тыс. человек) и достиг 521 653 человек в 2020 году. Наибольшее увеличение числа лиц со сверхвысоким капиталом в 2020 году наблюдалось в Китае (+9594), США (+6080) и Японии (+1198).

Среди стран абсолютными лидерами по численности ультрахайнетов по-прежнему

остаются США — более 180 тыс. сверхсостоятельных людей (рост за год на 4%), Китай — более 70 тыс. мультимиллионеров (+16%) и Германия — более 28 тыс. ультрахайнетов (+3%). Россия входит в топ-10 стран по численности UHNWI и остается на девятом месте с показателем, превышающим 8 тыс. сверхбогатых людей (–11%).

Максимальная отрицательная динамика была зафиксирована в Греции (–33% ультрахайнетов, до 678 человек в 2020 году), Португалии (–24%, до 841) и ОАЭ (–22%, до 1305).

Больше всего людей со сверхвысоким доходом будет проживать в Северной Америке, Европе и Азии. Особенно примечательны азиатские страны, к 2025 году ультрахайнетов в них станет почти на 40% больше, а в Индонезии и Индии — на 67 и 63% больше соответственно. Вторым важным центром благосостояния будет Африка (+33%), где Замбия и ЮАР с результатами в 40 и 32% станут лидерами по количеству ультрахайнетов в пределах всего региона.

РОССИЙСКАЯ БРОНЗА Россия и СНГ к 2025 году могут стать третьими по данному показателю с ростом на 27%. Отдельно по России прогнозируется увеличение количества ультрахайнетов на 29%, что также соответствует общемировой тенденции.

Алексей Новиков отмечает: «Прошлый год стал испытанием, к которому невозможно было подготовиться заранее, и в первую

очередь он запомнится нам объединяющим кризисом, затронувшим весь мир, — пандемией. Разумеется, последствия коронавируса затронули все сферы жизни, и благосостояние ультрахайнетов не стало исключением. В целом за год количество сверхсостоятельных людей увеличилось более чем на 2%, однако не во всех регионах их уровень дохода вырос. В противоположность Австралии и Азии, где отмечается наибольший годовой пророст ультрахайнетов на 10–12%. Ближний Восток, Латинская Америка, а также Россия и СНГ продемонстрировали отрицательную динамику ввиду существенного ослабления курса локальных валют и значительного влияния пандемии на местную экономику».

Что касается миллиардеров, то в мире в 2020 году их количество увеличилось на 7%, до 2351 человека. Больше всего обладателей долларового миллиарда в Азии (835 человек), Северной Америке (725) и Европе (428). Россия и СНГ расположились на последней строчке рейтинга — 103 миллиардера, изменения отсутствуют.

По прогнозам через пять лет во всем мире станет почти на четверть больше миллиардеров, что приведет к росту их числа до 2915 человек. Абсолютный лидер — Азия (+38%, до 1149 человек в 2025 году), а самый активный прирост будет зафиксирован в Африке (+75%, до 28 человек). В России и СНГ ожидается увеличение количества миллиардеров еще на 5% (до 108 человек). ■

CITY WEALTH INDEX KNIGHT FRANK, 2020 ГОД

ГОРОД	РЕГИОН	ИТОВОГОЕ МЕСТО	БЛАГОСОСТОЯНИЕ	ИНВЕСТИЦИИ	ОБРАЗ ЖИЗНИ
ЛОНДОН	ЕВРОПА	1	1	3	1
НЬЮ-ЙОРК	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	1	1	1	3
ПАРИЖ	ЕВРОПА	3	5	4	2
ТОКИО	АЗИЯ	4	3	2	13
ГОНКОНГ	АЗИЯ	5	8	9	4
ЧИКАГО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	6	5	14	8
ЛОС-АНДЖЕЛЕС	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	6	4	18	5
СИНГАПУР	АЗИЯ	8	11	22	6
МЮНХЕН	ЕВРОПА	9	17	8	18
АМСТЕРДАМ	ЕВРОПА	10	27	6	15
ПЕКИН	АЗИЯ	11	14	28	7
БЕРЛИН	ЕВРОПА	12	22	18	11
ХЬЮСТОН	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	13	7	7	40
ШАНХАЙ	АЗИЯ	14	17	30	9
ДАЛЛАС	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	14	9	11	36
МАДРИД	ЕВРОПА	16	32	9	17
ТОРОНТО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	17	13	21	26
ЦЮРИХ	ЕВРОПА	18	25	16	22
ФРАНКФУРТ	ЕВРОПА	19	14	26	24
ВАШИНГТОН	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	20	10	16	46
...					
МОСКВА	РОССИЯ И СНГ	24	40	20	20
...					
МИЛАН	ЕВРОПА	28	28	43	20
БАРСЕЛОНА	ЕВРОПА	28	43	38	10
...					
КИЕВ	РОССИЯ И СНГ	70	76	51	76
...					
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РОССИЯ И СНГ	90	81	76	93
МОНАКО	ЕВРОПА	91	93	74	84
...					
МАНАМА	БЛИЖНИЙ ВОСТОК	100	99	81	98

ИСТОЧНИКИ: KNIGHT FRANK RESEARCH, RCA, FORTUNE GLOBAL 500, MICHELIN, FIVE STAR ALLIANCE, TIMES HIGHER EDUCATION, FLIGHTSFROM.COM, CLARAVISTA

СТРАНЫ С НАИБОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ СВЕРХБОГАТЫХ ЛЮДЕЙ В 2020 ГОДУ

	ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА УЛЬТРАХАЙНЕТОВ В 2020 ГОДУ, ЧЕЛОВЕК	КОЛИЧЕСТВО УЛЬТРАХАЙНЕТОВ В 2020 ГОДУ, ЧЕЛОВЕК	ГОДОВАЯ ДИНАМИКА, %
США	6 080	180 060	3,5
МАТЕРИКОВЫЙ КИТАЙ	9 594	70 426	15,8
ГЕРМАНИЯ	789	28 396	2,9
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	–121	16 370	–0,7
ФРАНЦИЯ	–1 616	15 503	–9,4
ЯПОНИЯ	1 198	14 755	8,8
ИТАЛИЯ	–306	10 441	–2,9
КАНАДА	766	10 025	8,3
РОССИЯ	–1000	8 015	–11,1
ШВЕЙЦАРИЯ	646	7 553	9,4

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2021 KNIGHT FRANK

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге

В ДОМЕ ДОНА ПЕДРО

В БРАЗИЛИИ ТАКИХ ДОНОВ, МОЖЕТ, И НЕМАЛО, А В ИСТОРИИ ПЕТЕРБУРГА — ВСЕГО ОДИН. ПЕДРО ЛОПЕС — ПОРТУГАЛЬСКИЙ КОНСУЛ И ВИНОДЕЛ — ПРИКУПИЛ В НАЧАЛЕ 1800-Х УЧАСТОК НА УГЛУ БОЛЬШОГО ПРОСПЕКТА ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА И 9-Й ЛИНИИ, ГДЕ И ПОСТРОИЛ ДЛЯ СЕБЯ КАМЕННЫЙ ОСОБНЯК С МЕЗОНИНОМ И ГРОМАДНЫМИ ПОДВАЛАМИ ДЛЯ ВИННОГО СКЛАДА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Но с вином в исторической перспективе не сложилось. Этот дом и сегодня известен как здание первой типографии Академии наук и сохранился с 1830-х годов в историческом виде — без внешних и внутренних переделок, что уже само по себе большая городская редкость.

Педро Лопес активно продвигал торговые связи Португалии и Бразилии с Россией, поднимался по карьерной лестнице и в 1810 году, когда закончилось строительство его особняка, стал уже генеральным консулом. Здание в стиле русского классицизма с шестиколонным ионическим портиком и фронтоном на фасаде, выходящим на Большую проспект В.О., стало одновременно и резиденцией консула, и гостевым домом, где могли останавливаться соотечественники дона Педро. Внутренний двор особняка скрыт от глаз прохожих каменной оградой с воротами в виде арки, опирающейся на две колонны дорического ордера. Кстати, имя автора архитектурного проекта точно неизвестно. На мемориальной доске значится: архитектор Михайлов А. А. 2-й (Андрей Алексеевич, 1773—1849; 1-й Михайлов — его брат, тоже архитектор). По другим источникам — дом построен по проекту архитектора Антонио Порто. Он приехал из Италии, был известен и востребован: например, принимал участие в строительстве Академии наук на Университетской набережной, руководил постройкой Почтамта и главного здания Военно-медицинской академии (тогда Медико-хирургической академии). Если верить некоторым данным о том, что в 1803 году Антонио Порто с помощниками был отдан под суд за казнокрадство при строительстве Медико-хирургической академии, то вряд ли этот архитектор мог взяться за возведение особняка для дона Педро всего-то через пять лет (1808–1810 годы). Но опять-таки доподлинно это неизвестно. Судьбу консула также скрывает пыль веков, но в 1820-х дом был продан за долги купцу первой гильдии Егору Федоровичу Ганину — известному петербургскому чудачку, автору диковатых драм, над которыми беззастенчиво потешались современники. И главным чудачеством купца-драматурга был сад возле его дома на Неве — с гротами, беседками, фонтанами, зверинцем механических животных, памятниками в честь разных событий собственной жизни и розовыми статуями. Сегодня, пожалуй,

такой сад сошел бы за авторский концептуальный проект. Автор этого творения переехал в бывший особняк дон Педро сразу после его покупки. А сад на Неве, к сожалению, не сохранился.

После смерти Егора Ганина в 1825 году его дом арендует типография Академии наук, а в 1929 году академия выкупает здание. Для нового назначения в 1829–1830 годах проводится внутренняя перепланировка дома под руководством архитектора Дениса Филиппова. Появляется новая деталь на фасаде — балкон на втором этаже возле колонн. Во дворе появляются деревянные сараи, каменный трехэтажный корпус на их месте построят только в 1859–1860 годах. И первая академическая типография России, созданная в 1727 году, вскоре после основания Академии наук в Петербурге, начинает свою новую жизнь. (Эта старейшая из ныне действующих типографий страны до переезда на Большой проспект помещалась в бывшем дворце царицы Прасковьи Федоровны на Университетская набережной, 7.) Новое помещение оснащалось по самым современным требованиям типографского дела. Историческая справка типографии констатирует: шрифты были закуплены в Париже, два скоропечатных станка — в Берлине. К 1840-м годам типография располагала шрифтами 120 языков, в 1846



В БЫВШЕМ ОСОБНЯКЕ БЕЗ МАЛОГО 200 ЛЕТ РАБОТАЕТ ПЕРВАЯ В РОССИИ ТИПОГРАФИЯ АКАДЕМИИ НАУК



АРЧНЫЕ ВОРОТА С КОЛОННАМИ ДОРИЧЕСКОГО ОРДЕРА ИЗУРОДОВАЛО НЕ СТОЛЬКО ВРЕМЯ, СКОЛЬКО НЕБРЕЖНОЕ ОТНОШЕНИЕ

году новые станки из Гамбурга позволили печатать газету большим форматом — именно в этой типографии до 1875 года печатались «Санкт-Петербургские ведомости», которые издавала Академия наук.

В течение всего советского периода здание не изменяло своему назначению. Сегодня здесь располагается петербургский филиал издательства «Наука». На сайте «Градозащитный Петербург» в конце 2020

года появилась информация о том, что это здание готовят под коммерческие цели, а сотрудники учреждения получили уведомления об увольнении: «Официальная причина — окончательный перевод объема редакционно-издательской деятельности и полиграфического исполнения филиала на производственные мощности предприятия в Москве, а также уменьшение объемов выпускаемой продукции». ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

реклама 16+

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 БЦ Gregory's Palace
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиная	Миллионная ул., 10
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Медиков пр., 10, к. 1
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Кафе

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

Автосалоны

GREGORY'S CARS	Выборгская наб., 55
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19
---------------------------	---------------------------

Гостиницы

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE	
HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
ГОСТИНИЦА	угол Керченского пер., 2 и Адмиралтейской наб., 12
THE BRIDGE HOTEL	
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
CROWNE PLAZA LIGOVSKY	Лиговский пр., 61

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ»	

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул., 10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

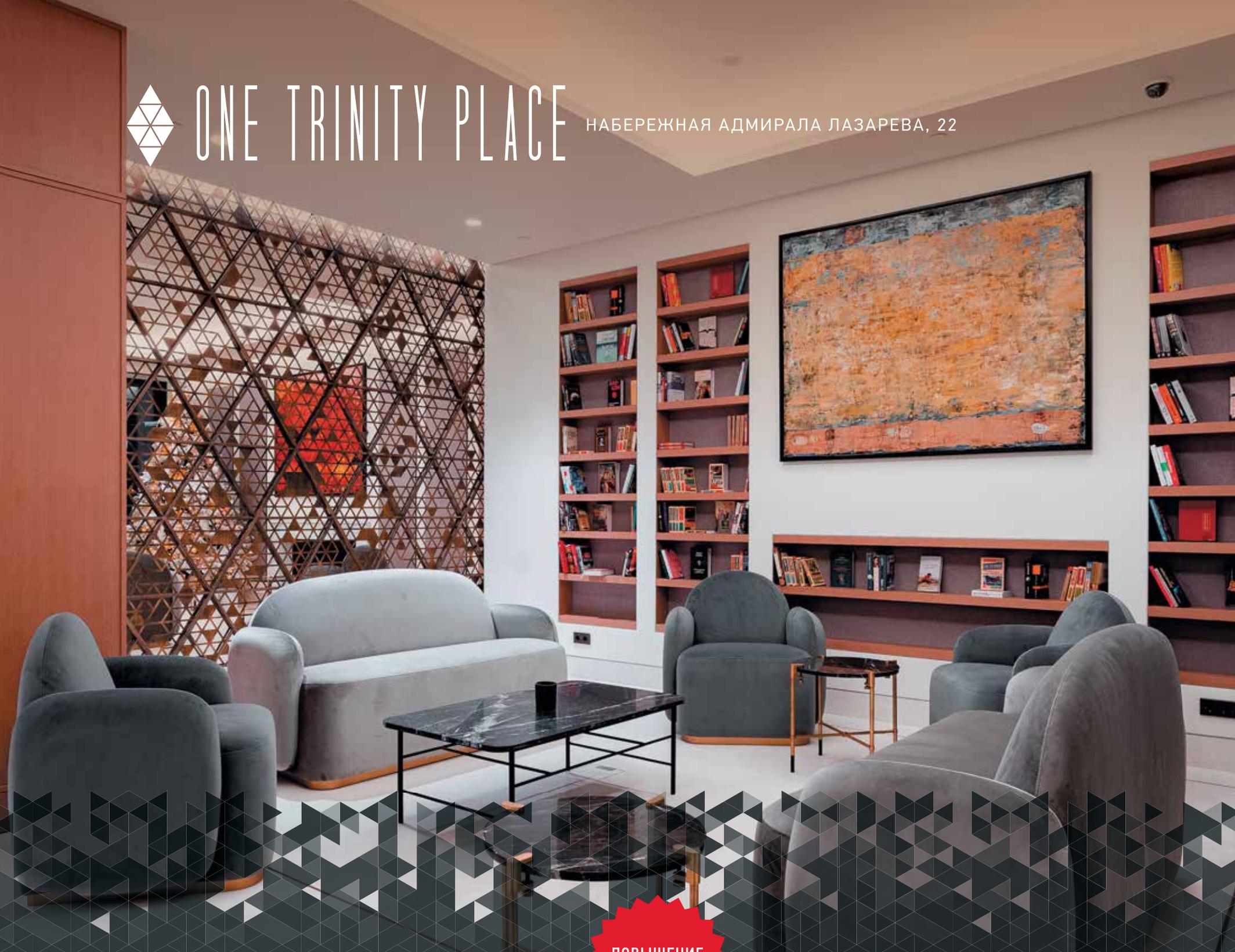
Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru





ONE TRINITY PLACE

НАБЕРЕЖНАЯ АДМИРАЛА ЛАЗАРЕВА, 22



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ

С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ОТ **24** МЛН РУБЛЕЙ*

ПОВЫШЕНИЕ
ЦЕН
В МАРТЕ

Ведущий британский архитектор
Идеально эффективные планировки
Огромные прозрачные окна
Виды на реку и внутренний сад
Полная отделка квартир
Британский дизайнер интерьеров
Природные материалы

СДАН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЦВЕТЕНИЕ СЛИВЫ» (ОГРН 1157847334215).
РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО № 78-013-0373-2017 ОТ 29 СЕНТЯБРЯ 2017 Г.
С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТАХ НАШ.ДОМ.РФ, ONETRINITYPLACE.COM. РЕКЛАМА.

* ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР.

+7 (812) 313 77 00
onetrinityplace.com