

ВВОД ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ УПАЛ НА ТРЕТЬ

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВВЕЛИ 78 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ В КЛАССАХ «БИЗНЕС» И «ПРЕМИУМ», ЧТО НА 37% МЕНЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2018 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводятся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International. По данным компании, с января по сентябрь 2019 года на рынок было выведено 112 тыс. кв. м жилья бизнес- и премиум-класса (старт продаж). Превалирующий объем предложения — 61% — составили новые очереди в уже реализующихся комплексах: Golden City (Glorax Development), Magnifika Residence (Bonava) и «Морская набережная» (группа ЛСР).

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, выжидательная позиция девелоперов — реакция на внешние изменения рынка.

«Идет активная перестройка финансовых моделей, тестирование банковских механизмов, наем новых сотрудников. На это нужно время — не месяц и не квартал. Высокие сегменты — „бизнес“ и „премиум“ — острее реагируют на изменения, так как в адаптационный период в меньшей степени перетягивают спрос из соседних классов. У „масс-маркета“ и „комфорта“ — более управляемые модели: ритмичные продажи в них обеспечиваются постоянным спросом на продукт. Большая стабильность характерна также для „элиты“. Мы ожидаем, что динамика ввода новых проектов в „бизнесе“ и „премиуме“ выровняется, станет более плавной и поступательной в течение 2020 года», — добавляет Елизавета Конвей.

По результатам девяти месяцев 2019 года общий объем спроса на первичном

рынке жилья бизнес- и премиум-класса составил 237 тыс. кв. м, при этом на период с июля по сентябрь пришлось 27% покупок (65 тыс. кв. м, или 900 квартир). По мнению экспертов, уменьшение объема продаж в третьем квартале 2019 года по сравнению с первыми двумя обусловлено сокращением нового предложения на рынке. При этом в сравнении с третьим кварталом 2018 года показатель остался на том же уровне: поддержке спроса способствовало улучшение ипотечных условий у ряда банков, которое последовало за снижением до 7% ключевой ставки ЦБ РФ.

За календарный год средневзвешенная стоимость одного квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса увеличилась на 3%, составив 166 тыс. рублей. В «премиуме» показатель увеличился на 11%, достигнув в абсолютном выражении 220 тыс. рублей за квадратный метр. Основной причиной повышения индикатора стало изменение стоимости объектов на старте продаж в связи с переходом девелоперов на проектное финансирование.

На рост цен в «премиуме» оказало влияние также вымывание лотов на фоне сократившегося нового предложения. На сегодня в премиум-классе в экспозиции находится чуть более 200 тыс. кв. м жилья.

Согласно прогнозам Colliers International, до конца года в классах «бизнес» и «премиум» застройщики планируют ввести еще 222 тыс. кв. м. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ «ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВСЕХ ПОПРАВОК СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ВЗДОХНУЛИ С ОБЛЕГЧЕНИЕМ»

Близится конец года. Guide обратился к застройщикам с вопросом, что для них стало самым запоминающимся на рынке элитной недвижимости.

ВЕРА СЕРЕЖИНА, директор управления стратегического маркетинга группы RBI:

— Для нас одним из знаковых событий стал ввод в эксплуатацию проекта «Дом у Невского» — одного из немногих новых проектов, расположенных в непосредственной близости от Невского проспекта.

Иван Татаринов, коммерческий директор Glincor:

— В уходящем году я бы выделил изменение характера поглощения площадей. С 2008 по 2018 годы был явный тренд на уменьшение лотов, так как после жирных «нефтяных» годов люди стали более разумно подходить к крупным покупкам, отдавая предпочтение функциональности. В этом же году мы видим, что количество запросов на крупные площади стало расти: сейчас основной спрос на лоты — от 100 кв. м и выше.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО, коммерческий директор ГК Docklands Development:

— Самым заметным стало практически полное отсутствие новых проектов на рынке. Возможно, до конца года в продаже появится один проект, но не факт. Спрос сосредоточен в проектах, которые активно выходили в прошлом году. Еще один тренд — постепенное повышение класса Петровского острова, но все же до безусловно элитного Крестовского он не дотянет.

ОКСАНА КРАВЦОВА, генеральный директор ГК «Еврострой»:

— Как ни удивительно, но главным событием года можно считать сохранение темпов работы и уровня продаж. Вопреки многим прогнозам из-за изменений в 214-ФЗ, рынок элитной недвижимости сохранил свои позиции и ликвидность. Для нашей компании можно отметить два значимых события. Первое из них состоялось в начале года: 14 февраля была торжественно открыта входная группа элитного жилого комплекса «Привилегия» на Крестовском острове. Второе событие еще впереди: мы планируем презентовать клубный дом «Приоритет» на Воскресенской набережной, 32. Уникальность этого объекта в том, что речь идет фактически о новом строительстве там, где обычно мы говорим о реконструкции. И для нас это большая честь и огромная ответственность.

СВЕТЛАНА ЛЕНЧИК, начальник отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»:

— Как ни крути, но главным событием уходящего года, в том числе на рынке элитной недвижимости, стало изменение жилищного законодательства. После вступления всех поправок состоятельные клиенты вздохнули с облегчением. Ведь многие ожидали кардинального роста цен. Этого не случилось благодаря плавному переходу игроков на новые правила: реализация большинства объектов продолжилась по-старому. Однако в преддверии законодательных изменений на рынке наблюдался небывалый ажиотаж, а застройщики на этом фоне выводили новые проекты. Сейчас же отрасль пришла к равновесию, но высокий спрос привел к вымыванию недорогого предложения.

НИСХОДЯЩИЙ ТРЕНД

ЗА ТРИ КВАРТАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ БЫЛО ЗАФИКСИРОВАНО ВСЕГО ОКОЛО ДВУХ ДЕСЯТКОВ СДЕЛОК — КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ДИНАМИКА СПРОСА ПРИМЕРНО НА ЧЕТВЕРТЬ НИЖЕ, ЧЕМ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА, КОТОРЫЙ ТАКЖЕ БЫЛ МЕНЕЕ АКТИВЕН, ЧЕМ ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Сегмент элитного загородного рынка остается стабильным по составу проектов. Единственным пополнением третьего квартала 2019 года стала новая очередь успешного проекта ЖК «Образ жизни» во Всеволожском районе вблизи курорта «Охта-парк».

Там линейка предложения пополнилась более дорогим пулом лотов (если в первой очереди домовладения реализуются по цене 16–21 млн рублей, то во второй — от 26 до 80 млн).

«Таким образом, сохраняется крайне низкая активность девелоперов по выводу на рынок новых проектов с предложением готовых или строящихся коттеджей. Напомним, что две трети реализуемых проектов, представленных на первичном рынке, вышли в продажу с 2007 по 2014 год», — говорит Ольга Трошева, руководи-

тель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Основной диапазон стоимостей в классе «элита» составляет от 22 до 69 млн рублей за домовладение, однако есть предложения, где средняя цена за домовладение находится в диапазоне 70–150 млн рублей.

По данным госпожи Трошевой, за девять месяцев 2019 года в самом дорогостоящем ценовом сегменте зафиксировано всего около двух десятков сделок по приобретению лотов готовых или строящихся домовладений. «Традиционно интересными являются локация на стыке Курортного района Петербурга и Выборгского района Ленинградской области, вблизи Мистолово, Всеволожского р-на и так далее. В целом динамика спроса ниже аналогичного периода 2018 года почти на четверть», — расска-

зывает госпожа Трошева. По ее словам, за 2018 год было реализовано порядка 40 коттеджей или участков с подрядом в элитных поселках, что в 1,5 раза ниже уровня сделок за 2017 год (объем спроса был более сконцентрирован на земельных участках без подряда в привлекательных премиальных локациях и интересных проектах бизнес-класса (например, успешный проект во Всеволожском районе на территории курорта «Охта-парк» — КП «Образ жизни», объем сделок которого составил существенную долю от спроса в классе «бизнес»).

«В целом, совокупно уровень сделок по домам/участкам с подрядом в поселках класса „бизнес“ и „элита“ составил за 2018 год около 150 сделок, что на 11% выше, чем в 2017 году», — говорит госпожа Трошева.

Ольга Романова, ведущий аналитик BN.ru, говорит, что в этом году ожидается сдача ЖК «Аллегро-Парк» — комплекса премиальных таунхаусов в поселке Лисий Нос. Первая очередь ЖК сдана в прошлом году, вторая запланирована на конец 2019 года (застройщик — «Стройкомплекс XXI»). «На рынок выведен коттеджный поселок „Высокий стиль“ в Приозерском районе (девелопер — компания „Русь-НТ“), где будут представлены просторные особняки из клееного бруса. Правда, сам застройщик позиционирует проект не как премиальный, а как „высокий бизнес-класс“. Как можно видеть, традиционные игроки выводят новые премиальные проекты, мягко говоря, с осторожностью, предпочитая достраивать и реализовывать те, что стартовали ранее (большинство — еще в прошлом десятилетии)», — заключает госпожа Романова. ■

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ