



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ГРАНИЦА НА ЗАМКЕ

Еще лет семь назад зарубежная недвижимость была не роскошью — позволить себе покупку небольшого дома или апартаментов могли и представители среднего класса. Кто-то приобретал домик на Кипре или в Болгарии для ежегодного отпуска, кто-то вкладывался в апартаменты в Испании или Греции для сохранения сбережений. Но за последние годы Россия проделала внушительный путь, который сделал содержание недвижимости за границей слишком дорогим удовольствием. Обесценившийся в два раза рубль резко снизил привлекательность зарубежных покупок для большинства соотечественников.

По крайней мере состоятельные покупатели из России все равно оставались в числе клиентов зарубежных риелторов. Пандемия внесла окончательную сумятицу в вопрос о том, где стоит приобретать жилье — и стоит ли вообще.

Эксперты говорят, что за время изоляции серьезно вырос интерес к пакетным покупкам, позволяющим приобретать недвижимость вместе с видом на жительство или гражданством. Однако сейчас наличие гражданства не дает стопроцентной гарантии перемещения между странами. Даже внутри Евросоюза жесткость ограничений разнится, и где-то перемещение без крайне уважительной причине до сих пор невозможно. Кроме того, вложения даже в страны с достаточно мягким режимом изоляции могут быть рискованными. Ситуация с ограничением полетов в Турцию это наглядно продемонстрировала. После 15 апреля интерес к приобретению жилья или апартаментов в Турции упал почти на треть.

Сколько продлится ситуация с пандемией — предсказать сложно. Обыватель уже запутался в коронавирусных «волнах». Да и власти, кажется, все больше входят во вкус с ограничениями передвижений между странами.

Поэтому пока опций для приобретения жилья для отдыха на выезде даже для состоятельных людей становится все меньше. Возможно, в этих обстоятельствах имеет смысл заняться созданием курортов мирового уровня на родной земле — мест таких в России огромное множество. Вложиться в инфраструктуру, в дороги, в экономику регионов — и, может, уезжать не будет надобности.

ЭЛИТНАЯ КОМПАКТНОСТЬ

НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА НАМЕТИЛСЯ НОВЫЙ ТРЕНД: В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАМЕТНО ВЫРОСЛА ДОЛЯ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР И СТУДИЙ.

РОМАН РУСАКОВ

В первом квартале 2021 года в Петербурге продажи открылись в двух объектах элитного класса общей площадью жилья 52,85 тыс. кв. м (920 квартир). Это первая очередь ЖК Neva Residence от компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» на Петровском острове и третий дом ЖК Familia от «Росстройинвеста». Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость».

По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к старту в 2021 году заявлены элитные проекты в Василеостровском, Петроградском, Центральном районах. «Это ЖК „Дом Билибина“ от компании Yard Group, ЖК Ато от компании AAG. Также возможен выход в продажу элитного апартаментов на улице Добролюбова от компании Yard Group. В Центральном районе — ЖК „Три грации“ от „Евростроя“, — перечисляет госпожа Трошева.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в период с января по март 2021 года был введен в эксплуатацию ЖК One Trinity Place жилой площадью 16,3 тыс. кв. м. До конца года к вводу запланировано еще 33 тыс. кв. м элитного жилья.

В течение первого квартала 2021 года на рынке было реализовано около 115 квартир общей площадью 12,8 тыс. кв. м, что на 3% ниже уровня продаж в четвертом квартале 2020 года. Полученные результаты достигнуты во многом благодаря старту продаж нового проекта, по остальным жилым комплексам динамика спроса была преимущественно отрицательной. Большинство сделок (61%) приходится на жилые объекты Петровского острова, что продиктовано существенным объемом предложения: здесь сосредоточено почти 64% всех квартир на рынке.

Основным спросом традиционно пользовались квартиры в сданных домах — на них пришлось 42% всех проданных лотов. Особенно популярны у покупателей объекты, введенные в эксплуатацию в течение последних трех лет, однако такое предложение на рынке крайне ограничено. В то же время жилые комплексы, сданные до 2018 года, постепенно теряют свою актуальность на рынке — средняя доля нерезализованных квартир в таких проектах составляет около 35%.

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья по итогам марта 2021 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, составила 417 тыс. рублей за квадратный метр. Квартальная динамика была незначительной. Наиболее заметное повышение средних цен наблюдалось в «золотом треугольнике» (+22% по сравнению

с итогом 2020 года), что обусловлено оставшимся более дорогим ассортиментом в продаже. На Петроградской стороне также зафиксировано увеличение среднего уровня цен: за квартал квартиры в данной локации стали дороже на 9%.

«Большинство девелоперов не стали повышать цены, так как дальнейший рост приведет к остановке продаж проектов — спрос и так активно перетекает на вторичный рынок недвижимости. Средняя цена, по которой покупатели готовы приобретать квартиры, сейчас составляет 270–340 тыс. рублей за квадратный метр. Выбиваются из общей картины Крестовский и Каменный острова по причине отсутствия на их территории нового строительства (здесь потенциальные покупатели готовы к покупкам по более высоким ценам), а также историческая часть Васильевского острова в связи с тем, что ее объектам зачастую приходится конкурировать с менее дорогими объектами на пограничной к центру территории. Разница между ценами предложения и спроса находится в пределах нормы, исключением является Центральный район, где покупки в среднем на 117 тыс. с метра дешевле средней цены предложения», — говорят аналитики компании «МК Элит».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что ситуация на рынке элитной недвижимости выровнялась и стала более предсказуемой по сравнению с первыми месяцами 2020 года, когда многие покупатели занимали выжидательную позицию в связи с пандемией. По ее подсчетам, продажи элитного жилья увеличились на 12% по сравнению с первыми тремя месяцами 2020 года.

«В январе мы анонсировали новый элитный проект у Таврического сада, занимающий бывший доходный дом Карла Шрейбера. Клубный дом на 23 резиденции получил название „Три грации“, а продажи будут открыты во второй половине 2021 года. Сейчас мы тесно взаимодействуем с КГИОП по вопросам реставрации исторического объекта», — сообщила госпожа Кравцова.

Пресс-служба «Группы ЛСР» отмечает смену парадигмы на рынке премиального жилья, к которой привела, в том числе, пандемия. «Появились и клиенты, ориентированные на покупку студии в элитном жилом комплексе. Им нужен минимум, в котором комфортно жить. В основном это IT-специалисты или представители малого бизнеса. Небольшая квартира является для этих людей своеобразным входным билетом в премиум-класс. Это, впрочем, не означает, что владелец в будущем не захочет сменить апартаменты», — говорят представители ЛСР.

В компании Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что по итогам первого квартала 2021 года свободное предложение на рынке элитной недвижимости составило 130 тыс. кв. м, или 1,4 тыс. квартир. С декабря 2020 года данный показатель увеличился на 14%, подобной положительной динамики не наблюдалось на рынке с 2019 года.

«Основной причиной стал выход в продажу нового проекта — ЖК Neva Residence от „Группы ЛСР“. Поступление на рынок нового предложения привело к снижению средней площади квартир в продаже: за первые три месяца 2021 года она уменьшилась со 120 до 93 кв. м. Стоит отметить, что структура свободного предложения на рынке сместилась в сторону более компактного жилья. По сравнению с итогами 2020 года доли студий и квартир с одной спальней увеличились на 15 и 7% соответственно. В то же время количество предлагаемых на рынке квартир с двумя и более спальнями второй год продолжает сокращаться», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

Представители компании «МК Элит» отмечают: «В начале 2021 года зафиксировано традиционное сезонное снижение спроса на фоне очень низкого объема предложения. Вывод новых проектов не компенсирует ежеквартальные объемы продаж. Ажиотажный спрос 2020 года постепенно стихает. Впервые, большинство тех, кто планировал приобрести недвижимость на фоне кризисных настроений и из-за низких ипотечных ставок, это уже сделали, во вторых, ценовой уровень проектов стал перегретым. Однако в сравнении с первым кварталом 2020 года объем сделок в начале 2021 года совершен на сопоставимом уровне».

В «МК Элит» добавляют, что на рынке продолжает сокращаться объем предложения и, соответственно, продаж квартир с отделкой. При этом подавляющее большинство предложения с отделкой — апартаменты.

«Среди основных игроков рынка пока первое место сохраняется за Setl City — доля компании по продажам в первом квартале 2021 года составила 19%. На втором месте „ЛенСпецСМУ“ — 12%, 11% — у ЛСР и 8% у RBL. В следующем квартале должна вырасти доля по продажам ЛСР благодаря началу продаж комплекса на Петровском острове. При этом компания „Еврострой“ прочно обосновалась в среде лидеров по разнообразию объектов (шесть объектов в центре Петербурга при относительно небольшом количестве метров), а также достаточно высокой средней цене метра», — заключают в компании «МК Элит». ■