ЗАЩИТА ОТ КОЛЕБАНИЙ

ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ. ОГРАНИЧЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВЫСОКИЙ СПРОС ПОДДЕРЖИВАЮТ ЦЕНЫ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. С 2005 ГОДА, ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, СТОИМОСТЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛА В 18 РАЗ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА ОНО ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК ЗАЩИТНЫЙ АКТИВ, СТОИМОСТЬ КОТОРОГО МЕНЕЕ ПОДВЕРЖЕНА РЕЗКИМ КОЛЕБАНИЯМ В СРАВНЕНИИ С АКЦИЯМИ ИЛИ ВАЛЮТОЙ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным экспертов, доля элитного жилья составляет 3,9% от общего объема предложения жилой недвижимости в Санкт-Петербурге, однако по объему продаж этот сегмент превышает 7,8%, что подтверждает его высокую ликвидность и устойчивый спрос. По словам Антона Орлова, директора отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers в Санкт-Петербурге, предложение проектов элит-класса в городе точечное, сконцентрированное в Центральном и Петроградском районах. «В среднем за последние три года средневзвешенная цена предложения на проекты элит-класса росла умеренным темпом по 11,4% и превышает в настоящее время 1,1 млн рублей за квадратный метр. Таким образом доходность за цикл строительства (три года) может составить до 34%. На фоне текущих ставок по депозитам (18–20% годовых) показатель может показаться скромным, но не стоит забывать про свойство недвижимости „впитывать“ инфляцию»,— поясняет он.

Василий Тимофеев, генеральный директор петербургской строительной компании City Solutions, отмечает, что элитная недвижимость не относится к числу типичных инвестиционных активов. Такие объекты индивидуальны по своей природе и нередко несут «отпечаток владельца», особенно на вторичном рынке. Стоимость квартиры в этом сегменте формируется из множества факторов: окружения, близости к историческим памятникам, наличия парковой зоны, видовых характеристик, архитектурной среды и даже ширины улицы.

«Тем не менее инвестиционная активность в премиальном сегменте сохраняется. Основной спрос обеспечивают состоятельные покупатели, рассматривающие элитные объекты как стратегическую инвестицию с горизонтом 5–10 лет и более. Интерес к этому сегменту поддерживается ограниченным предложением: так, на Крестовском и Каменном островах, где расположено около 90% ЖК премиум-класса, практически нет новых участков под застройку»,— добавляет Василий Тимофеев.

По словам Алеси Треглазовой, коммерческого директора ЖК Riga Hills, средняя доходность от сдачи элитной недвижимости в аренду составляет 3–5% годовых, в отдельных случаях может доходить до 7%, но после 2022 года доходность снизилась до 4%, а сейчас постепенно восстанавливается. При этом при покупке на этапе строительства и продаже после ввода в эксплуатацию доходность может достигать 20% и выше, а в отдельных успешных проектах — до 40% годовых при сроке окупаемости 3–5 лет.

Из преимуществ элитной недвижимости в качестве инвестиционного инструмента эксперт выделяет сохранение ее стоимости даже в кризисные периоды и часто — рост цен выше инфляции. У покупателей есть вариативность стратегий: можно получать доход как от аренды, так и от перепродажи после роста стоимости, особенно при покупке на ранней стадии строительства.

«Основной риск заключается в том, что доходность сильно зависит от правильного выбора объекта и его характеристик: неудачная локация или низкое качество ремонта могут привести к убыткам. Продажа элитных объектов может занять длительное время, особенно в условиях нестабильности или переизбытка предложения»,— указывает госпожа Треглазова.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТОВ ЭЛИТ-КЛАССА В ГОРОДЕ ТОЧЕЧНОЕ, СКОНЦЕНТРИРОВАННОЕ В ЦЕНТРАЛЬНОМ И ПЕТРОГРАДСКОМ РАЙОНАХ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

По словам экспертов, в последний год для инвесторов не было инструмента доходнее и проще, чем депозиты, которые могли приносить 20–23% годовых. Однако сейчас этот цикл заканчивается. «Еще до изменения ключевой ставки, банки начали снижать доходность вкладов, постепенно инвесторы возвращаются рынку недвижимости. Если с 2020 по 2023 год самым инвестиционно привлекательным было жилье комфорт-класса, где рост стоимости квадратного метра порой достигал 25% в год, то после охлаждения массового рынка мы видим, как тренд сместился на жилье бизнес- и премиум-классов, которые приносят около 13% за последний год. Ближайшие два-три года этот тренд продолжится, так как предложения мало, а спрос стабилен»,— поясняет Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI. Эксперт отмечает, что «тихой гаванью» для инвесторов сейчас является и коммерческая недвижимость в новых жилых проектах, в том числе и в высокобюджетных. При этом качественного предложения мало и на объекты выстраиваются очереди.

По мнению Ирины Тумановой, руководителя центра продаж новостроек Genesis Brokers, элитная недвижимость — это в первую очередь не классические инвестиции с прогнозируемой доходностью, а сохранение капитала «в бетоне» и защита от инфляции. «Конечно, отдельные объекты можно назвать инвестициями в статус и редкость — как коллекционные машины или произведения искусства. Но если речь идет о понятной модели „купил — сдал — продал с наценкой“, то это не про элитку. Доходность таких сделок ниже, ликвидность — менее предсказуема, а круг потенциальных покупателей ограничен»,— поясняет она.

Эксперт отмечает, что главная ценность элитной недвижимости — в том, что она не теряет в цене, а часто даже выигрывает на длинной дистанции, особенно если проект реализован в уникальной локации или имеет ярко выраженную архитектурную или концептуальную составляющую. В среднем прирост стоимости качественного элитного объекта может составлять 10–20% за 3–5 лет. Притом что арендная доходность остается умеренной — в пределах 3–5% годовых, и чаще всего не сопоставима с доходностью от коммерческой или массовой недвижимости.

По словам экспертов, в элитную недвижимость вкладываются прежде всего люди, которые диверсифицируют свой капитал и хотят сохранить его в устойчивом и понятном активе. «Это семьи с капиталом от 30–50 млн рублей, предприниматели, обеспеченные частные инвесторы. Покупка элитной недвижимости для них это не столько про доход, сколько про статус, безопасную парковку капитала и возможность личного использования. Наибольший интерес вызывают объекты с минимальным числом компромиссов: камерные форматы, приватность, премиальная инфраструктура, бренд застройщика и управляемость»,— заключает Ирина Туманова.

ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

По словам экспертов, сегодня очевиден тренд на уменьшение количества предложений элитного жилья из-за сокращения земельного банка. «С высокой долей вероятности в Петербурге будут появляться проекты смешанного формата, которые совмещают реконструкцию и новое строительство. Также проекты будут возводиться в новых локациях, которые ранее не считались элитными. Хороший пример — Матисов остров. Сейчас там чаще реализуются проекты бизнес-класса, но со временем эта локация может стать более элитной»,— думает Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВКЛАДЫВАЮТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ СВОЙ КАПИТАЛ И ХОТЯТ СОХРАНИТЬ ЕГО В УСТОЙЧИВОМ И ПОНЯТНОМ АКТИВЕ

По мнению госпожи Тумановой, в ближайшие годы в сегменте элитной недвижимости тренды будут смещаться в сторону статуса и уникальности. Массовый девелопмент в этом сегменте невозможен — интересны будут единичные проекты с высоким уровнем реализации и ограниченным предложением. Также будет усиливаться запрос на готовую инфраструктуру, приватность и управление. А с учетом ограниченного предложения и роста себестоимости цены на по-настоящему элитную недвижимость продолжат расти.

«Мы ожидаем, что в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, цены на элитное жилье будут расти умеренно — примерно на 3–5% от текущих значений до конца 2025 года. Вторичный рынок элитного жилья может оставаться менее активным из-за слишком высоких ставок по ипотеке, тогда как первичный рынок будет расти за счет рассрочек и более лояльных условий оплаты от застройщиков. Элитный сегмент будет дорожать несколько активнее других сегментов за счет дефицита предложения в центральных локациях и высокого спроса на качественные объекты»,— заключает госпожа Треглазова. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Инвестиции»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Мария Кузнецова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Freepik / AI Image Generator