

ПРЕМИУМ-КЛАСС ПРИБАВИЛ В ЦЕНЕ

ЗА 2015 ГОД В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ В ПРОДАЖУ ПОСТУПИЛО 68 ТЫС. КВ. М НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ИЛИ 600 КВАРТИР. ЭТО НА 52% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2014 ГОДУ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, И НА 47% МЕНЬШЕ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ «В КВАРТИРАХ». ЦЕНЫ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ НА 12%. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным «Петербургской недвижимости» на январь этого года, на рынке Петербурга представлено 34 объекта премиум-класса, включая дополнительные очереди. Это 26 жилых комплексов и восемь очередей. Объем рынка по этому классу на конец четвертого квартала 2015 года составил 380 тыс. кв. м, из них в предложении — 190 тыс. кв. м.

«Объем реализованного спроса за 2015 год составил 73,5 тыс. кв. м (на 31% меньше, чем в 2014 году), реализовано около 630 квартир — на 27% меньше сделок, чем в 2014 году. Показатели находятся на уровне спокойного 2013 года», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По ее данным, рынок строящегося элитного жилья в настоящее время находится в равновесном состоянии. «В 2015 году средняя стоимость элитного жилья выросла на 11,9%», — отмечает эксперт.

Региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружицкая подсчитала, что за 2015 год в Петербурге построено 122 тыс. кв. м жилой недвижимости премиум-класса. Она согласна с оценкой коллеги в том, что цены выросли на 12%. По данным госпожи Ружицкой, средняя цена квадратного метра составляет 325 тыс. рублей.

«Вывод нового предложения в 2015 году замедлился практически вдвое по сравнению с рекордным 2014 годом. Это снижение было совершенно закономерно и позволило сохранить баланс спроса и предложения на рынке», — говорит госпожа Ружицкая.

Руководитель проектов ММН Михаил Соколов среди трендов, обозначившихся на рынке, выделяет следующий: «Обеспеченные петербуржцы все реже стали приобретать жилую недвижимость в историческом центре, предпочитая так называемые клубные дома премиум-класса (или бизнес-класса — границы здесь все больше стираются) в других, более развитых в плане инфраструктуры и менее шумных и загрязненных районах». Еще одной тенденцией в этом сегменте, считает он, стало уменьшение метража элитного жилья — петербуржцы становятся практичнее.

Юлия Ружицкая согласна с мнением коллеги: «Если говорить о тенденциях, то сегодня меньший объем предложения в историческом центре Петербурга соответствует высокому сегменту, чем раньше. Можно также отметить сокращение средней площади квартир в некоторых выходящих на рынок комплексах, позиционируемых как премиум-класс. Девелоперы идут на это, чтобы предлагать своим покупателям квартиры с относительно невысокой общей стоимостью, но такой же высокой ценой квадратного метра. Побочным эффектом является сни-



НОВАЯ АРХИТЕКТУРА В СТИЛЕ «СТАЛИНОК» УЖЕ САМА ПО СЕБЕ ГОВОРИТ О ПРОСТРАНСТВЕННЫХ РЕШЕНИЯХ, СВОЙСТВЕННЫХ ЭЛИТНОМУ ЖИЛЬЮ

жение класса объекта и, как следствие, неспособность удовлетворить требования самой взыскательной аудитории».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешковой» Сергей Богоутдинов согласен с тезисом о «центростремительном» векторе спроса, но в части того, что снижается класс объектов, готов спорить: «Платежеспособное население в большинстве своем старается приобретать жилье вне центра города, тем более что в нецентральных районах появляются достаточно дорогие предложения, формально даже более соответствующее уровню бизнес- и элит-класса, чем в центре. К таким проектам можно отнести объекты, которые возводятся на островах (Крестовский, Васильевский, Каменный, Петровский), новые жилые комплексы и престижные «сталинки» в Московском районе вблизи станций метро „Парк Победы“ и „Московская“, коттеджи в Озерках вблизи водоемов. Жилье, отвечающее критериям элитности, может располагаться и в пригородах».

Впрочем, тезис о востребованности небольших площадей поддерживают не все аналитики. Специалисты компании Knight Frank St. Petersburg утверждают, что в 2015 году средняя сумма сделки, без учета скрытых скидок, которые девелопер мог предоставить в индивидуальном порядке, составила около 42,5 млн рублей, в то время как в 2014 году — только 27 млн рублей. «Во многом это связано с тем, что в сегменте премиального жилья увеличилось количество по-

купателей, которые отдают предпочтение квартирам больших метражей. В 2014 году на просторные квартиры площадью более 150 кв. м приходилось лишь 20% запросов, а в 2015 году их доля возросла до 35%. В частности, доля объектов площадью более 220 кв. м в общей структуре спроса выросла более чем в три раза и составила 14%», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

«По данным проведенного нами анкетирования, в 2015 году произошла смена основного мотива при покупке жилья. Если в 2014-м большинство покупателей в качестве причины указывали переезд в более подходящий район, то в прошлом году основным мотивом стал переезд с целью улучшения жилищных условий, в том числе с целью расширения жилплощади», — комментирует Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. — В нашей консалтинговой работе мы на

протяжении нескольких лет используем собственные прогнозы о том, что доля покупателей, улучшающих условия проживания и расширяющих площади жилья, должна начать расти. Это логично: рынок не может бесконечно насыщаться квартирами с двумя-тремя спальнями. Вероятно, в 2015 году эти ожидания начали воплощаться в жизнь».

Сергей Богоутдинов выделяет еще один тренд: «В 2015 году одной из ключевых тенденций на рынке элитной недвижимости Северной столицы является стилизация новых проектов под „петербургский стиль“. Этот тренд характерен именно для петербургского рынка элитной недвижимости, особенно в „золотом треугольнике“».

Директор по маркетингу ООО «Н+Н» Майя Афанасьева отмечает и еще одну любопытную тенденцию: некоторые девелоперы стали «понижать» классность своих объектов: «По нашим оценкам, сегодня понятие премиум-жилья еще более размылось. Более расплывчатой стала сама классификация объектов недвижимости (элит-комфорт-эконом). Например, мы отмечаем следующую интересную тенденцию: объекты, которые прежде были на границе „комфорт-элит“, застройщики старались дотянуть до категории „элит“. Теперь же их двигают в категорию „комфорт“, чтобы они воспринимались уже как более доступные варианты».

Эксперты полагают, что сегодня на первое место, помимо качества и стоимости проекта, выходят такие характеристики соответствия, как высокая степень комфорта проживания, однородное социальное окружение, хорошая экология, насыщенная и соответствующая инфраструктура.

Как полагают аналитики, в этом году цены на премиальный сегмент на первичном рынке жилья продолжат рост. «Снижение предложения, которое все-таки присутствует на рынке, станет причиной дефицита площадей. Такая тактика „поддерживания“ проектов не позволит стоимости сильно просесть, скорее всего, вероятен рост цен. К тому же данный сегмент остается надежным инструментом инвестирования и сохранения средств», — полагает господин Богоутдинов. ■

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, СТАРТОВАВШИЕ В 2015 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М
«РУССКИЙ ДОМ»	БАСКОВ ПЕРЕУЛОК	48 570
«ИМПЕРАТОРСКИЙ	НАБ. МАРТЫНОВА, 92	14 750
ЯХТ-КЛУБ»*		
«СМОЛЬНЫЙ ПАРК», КОРП. 4 И 7	ОРЛОВСКАЯ УЛ. / СМОЛЬНАЯ НАБ.	13 850
«ДОМ У РАТУШИ»	ДЕГТЯРНЫЙ ПЕР., 26	7 180
«ОСОБНЯК КУШЕЛЕВА-БЕЗБОРОДКО»	КУТУЗОВА НАБ., 24	6 090
«НЕВСКИЙ 68»*	НЕВСКИЙ ПР., 68	3 680
«РЕЗИДЕНЦИЯ НА КАМЕННОМ»*	1-Я БЕРЕЗОВАЯ АЛЛЕЯ, 7	3 440

* - АПАРТАМЕНТЫ

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ