

жилой дом, в нем доступны все сервисы отеля категории „пять звезд“, а в соседнем доме этого же уровня, но построенном раньше, отмечают детские дни рождения прямо во дворе: в лифтах размещают информацию об имениннике — и все желающие приходят», — приводит примеры госпожа Соболева.

Елизавета Конвей обращает внимание на то, что с повышением класса объекта растут и клиентские требования в отношении дендроплана, качества растений и дорожек, присутствующих на территории комплекса. «Особое внимание уделяется отделке набережных объектов, расположенных на первой линии. Стоит отметить, что в приоритете у покупателей стоит концептуальный подход к выполнению проекта и качество проделанной работы. Яркими примерами реализованных общественных пространств в элитных комплексах можно назвать лаундж-зону в ЖК „Привилегия“, проект апартаментов „Роял Парк“ с благоустроенной набережной, больше дворовое пространство в проекте „Дом у моря“, атриум в Diadema Club House», — рассказывает госпожа Конвей.

Из успешных зарубежных примеров организации общественных пространств Оксана Кравцова выделяет элитные лондонские комплексы Vramah с видом на Темзу и The Lancasters с окнами квартир, выходящими на Гайд-парк. «Их главная особенность состоит именно в организации внутренней инфраструктуры и общественных пространств: несмотря на небольшие метражи апартаментов, для жителей работает спа-комплекс с бассейном и фитнес-центром, служба сервиса в формате 24/7 с полным набором услуг — от приема почты до заказа бизнес-дзета, подземный паркинг, собственный сад, ресторан, пекарня, детская гостиная и супермаркет», — комментирует госпожа Кравцова.

ПОСИЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ Наличие статусных общественных пространств удорожает стоимость проекта и увеличивает эксплуатационные платежи собственников, но эти факторы, как правило, не отталкивают потенциальных покупателей. По оценкам Натальи Осетровой, затраты для девелоперов вызваны необходимостью не просто снизить плотность и вывести из коммерческого оборота определенный объем земельного ресурса, но еще и спроектировать и построить «умную» инфраструктуру.

Затраты на создание общественных пространств зависят и от качества выбранных материалов. Основные расходы, по мнению Елизаветы Конвей, идут на внутреннее оформление. «Содержание самих общественных пространств не предусматривает больших затрат (обычно это традиционные клининг, охрана, услуги ландшафтных дизайнеров), за исключением тех случаев, когда на территории функционирует ресторан, предусматривающий содержание полноценного штата», — добавляет госпожа Конвей.

Светлана Московченко полагает, что уровень эксплуатационных платежей не будет обременительным для жителей элитного дома. «Наличие бассейнов, тренажерных залов, спа-зон, зимних садов обеспечивает жильцам дополнительные расходы, которые в среднем варьируются в диапазоне 150–200 рублей за квадратный метр в месяц», — уточняет госпожа Московченко. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС ВЫЖИДАЕТ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРИОД ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ СПРОС НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОС ПОЧТИ НА 40%. ПРИ ЭТОМ УРОВЕНЬ СВОБОДНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА ОКАЗАЛСЯ НА РЕКОРДНО НИЗКОМ УРОВНЕ. В БЛИЖАЙШИЕ МЕСЯЦЫ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЗАТИШЬЕ: И ПРОДАВЦЫ, И ПОКУПАТЕЛИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ. ДЕНИС КОЖИН



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА В СЕГМЕНТЕ ЛЮКС СОСТАВИЛА 357 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, ЧТО НА 4,3% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА

По данным Knight Frank St. Petersburg, на фоне ослабления рубля в Петербурге (в период с января по март 2020 года) было продано около 19 тыс. кв. м элитного жилья, что на 10% выше показателей четвертого квартала 2019 года и на 38% — аналогичного периода 2019 года. По итогам первого квартала 2020 года уровень свободного предложения на рынке элитной недвижимости находится на рекордно низком уровне. За первые три месяца 2020 года данный показатель сократился на 15% и составил 120 тыс. кв. м жилья, или 948 квартир, приводят данные в компании. Основной причиной такого резкого уменьшения предложения в продаже стало снижение темпов вывода на рынок новых объектов и активизация спроса в первом квартале 2020 года.

Квартал ознаменован завершением реализации таких объектов, как «Смольный Парк», «Монферран», «Крестовский de luxe». Квартиры в данных жилых комплексах находились в продаже с 2013–2014 годов.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», оценивает в текущий момент объем предложения в премиальном классе в 165 тыс. кв. м (снижение на 8,5%, при общем снижении предложения на 11,6%). «За текущий квартал рынок пополнился всего одним объектом на 4,5 тыс. кв. м. Рынок жилья в этом классе всегда пополняется нерегулярно», — отмечает она.

Объем спроса в «Петербургской недвижимости» оценивают иначе, чем в Knight Frank St. Petersburg. Госпожа Трошева говорит, что объем спроса за квартал оценивается в 16 тыс. кв. м — 140 квартир (на 18% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года в метрах и на 38% меньше в квартирах). «В целом за 2019 год было реализовано 75,4 тыс. кв. м элитного жи-

лья. В 2017–2019 годах в среднем в год реализовывалось 72–80 тыс. кв. м, или 18–20 тыс. кв. м за квартал, то есть объем реализации в целом соответствует показателям последних лет», — говорит госпожа Трошева.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, поясняет разницу в статистике: «За последние несколько недель спрос достаточно резко упал, и все игроки, преимущественно это касается вторичного рынка элитного жилья, занимают наблюдательные позиции. Непонятно, куда движется курс, куда движется нефть».

По мнению директора по продажам компании «Master Девелопмент» Юлии Рожанцевой, спрос на недвижимость элитного класса намного превышает свободное предложение. «В настоящее время доля элитного жилья в Петербурге сократилась до пятилетнего минимума», — говорит она. Эксперт отмечает, что в среднесрочной перспективе уменьшение предложения приведет к росту цен на жилье в данном сегменте.

«Ситуация с элитным жильем в Петербурге с каждым годом становится все хуже и хуже. Мы наблюдаем снижение темпов вывода на рынок новых объектов. В то же время спрос остается либо на том же уровне, либо идет вверх. Например, рост курса валют вызвал всплеск интереса инвесторов к дорогой недвижимости, поскольку инвестирование средств в элитное жилье всегда оправдывает себя», — подчеркивает госпожа Рожанцева.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», добавляет: «В настоящий момент наблюдается интерес обеспеченных покупателей к элитным объектам с целью сохранить рублевые сбережения при ожидании нормализации ситуации в экономике с течение ближайших месяцев.

При реализации этого сценария инвесторам удастся сохранить средства и продать приобретенные объекты осенью или позже по более выгодной цене, так как базовый прогноз в начале года без учета факторов глобального риска предполагал рост средних цен на элитную недвижимость выше инфляции».

По данным Knight Frank St. Petersburg, помимо увеличения количества сделок, в первом квартале 2020 года наблюдалось также и повышение их качества. Доля сделок с бюджетом более 90 млн рублей превысила 6%, в предыдущий год этот показатель находился в пределах 4–5%. На рынке было зафиксировано несколько крупных сделок с бюджетом покупки более 200 млн рублей. Средневзвешенная цена предложения в первом квартале 2020 года составила 357 тыс. рублей за квадратный метр, что на 4,3% превышает показатель четвертого квартала 2019 года.

Гендиректор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов говорит, что ситуация на рынке элитного жилья в целом схожа с тем, что происходит в масс-маркете: либо цены незначительно поднялись, либо не поднялись вообще. «Справедливости ради стоит отметить, что процесс изменения цен на рынке „элитки“ идет немного по-другому: не стабильные повышения в определенный период, а резкое повышение после продажи определенного пула квартир. Потенциальных клиентов у таких объектов намного меньше, но экономический кризис не столь сильно влияет на эту прослойку населения», — замечает он.

Господин Пашков прогнозирует, что во втором квартале 2020 года рынок серьезно просядет, третий квартал традиционно не слишком оживленный, поэтому раньше четвертого квартала заметную активизацию на рынке ждать не приходится, полагает эксперт.

«Пока давать какие-то прогнозы о влиянии коронавируса на рынок элитного жилья рано, так как ситуация охватывает период за пределами квартала. В целом же рынок элитного жилья минимально подвержен влиянию кризисных событий, так как ориентирован на покупателей с максимальной покупательной способностью», — указывает госпожа Трошева.

Вера Сереева, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, с коллегами солидарна: «Подводить итоги по изменению уровня спроса можно будет не раньше конца мая, так как цикл сделки длится около двадцати дней. По сравнению с мартом мы ожидаем небольшого снижения спроса, и в условиях нынешней экономики это естественная ситуация не только для Петербурга или России, но и для всего мира». ■