

17 → «Основные факторы интереса инвесторов к недвижимости — продолжающаяся пандемия, как следствие — нестабильность рынка. Недвижимость остается наиболее понятным способом сохранить деньги», — уверен Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Руслан Сухий, руководитель фонда коллективных инвестиций «Рентавед», говорит, что последние пять-шесть лет в условиях относительно стабильной экономической ситуации в России доля инвестиционных покупок на рынках премиального жилья Москвы и Санкт-Петербурга находилась на уровне 10–12% от общего объема сделок. Однако события прошлого года — пандемия, скачок курса валют, снижение ставок по вкладам и введение налога на них — стали катализатором роста спроса инвесторов на элитную недвижимость. Доля тех, кто приобретал премиальные квартиры и дома не для проживания, а с целью сохранения капитала, начала расти. По оценкам аналитиков фонда коллективных инвестиций «Рентавед», в период пика спроса, который пришелся на первый квартал 2021 года, доля инвестиционных покупок элитной жилой недвижимости в Санкт-Петербурге выросла до 34%, в Москве — до 41%.

Далее число инвесторов в сегменте начало сокращаться пропорционально снижению спроса.

«Если в массовом сегменте рост спроса инвесторов был вызван появлением дешевых ипотечных средств, то покупателей объектов высокого класса больше подталкивала нестабильная ситуация с закрытием границ. Поняв, что недвижимость за рубежом может стать недоступной, многие состоятельные люди, которые рассматривали возможность покупки премиального жилья за границей или уже имели такие активы, начали их продавать и активно искать варианты для вложения средств в элитные проекты в России. С точки зрения географии самыми востребованными стали элитные объекты недвижимости в курортных районах Сочи и Крыма, а также в столицах — Москве и Петербурге», — говорит господин Сухий.

Если говорить о целесообразности вложения средств в элитное жилье, то инвесторов в этот сегмент необходимо делить на две категории, считает он. Первая, более многочисленная (65–70%), вкладывается в премиальное жилье не для получения прибыли, а исключительно с целью сохранения средств. «Если оценивать элитную жилую недвижимость по классической модели инвестиций (покуп-

ки для сдачи в аренду), то ее доходность довольно скромная — 3–5% годовых. То есть окупаются такие вложения за 25–30 лет. Основной эффект инвестиций в элитную недвижимость для данной аудитории заключается в сохранении капитала в твердой валюте — квадратных метрах. Прибыль они получают за счет того, что правильно выбранные объекты со временем не падают в цене, а наоборот, дорожают. Остальные 35% инвесторов в элитную недвижимость — это уже скорее люди рынка недвижимости, полупрофессионалы. Они используют спекулятивную модель инвестиций: вкладываются в объекты на этапе закрытых продаж в начале строительства, имея доступ к такой информации, и перепродают перед вводом дома в эксплуатацию. Используя такую стратегию, можно заработать 10–20% годовых. Это уже весьма приличный по меркам российского рынка уровень дохода», — замечает господин Сухий.

НОВЫЙ ПРИТОК Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит, что в 2020 году объем инвестиционных сделок в элитном сегменте, по данным аналитиков, вырос более чем в 2,5 раза по сравнению с 2019-м. При этом значительно сократился объем

предложения — на 20%. «Это самый ощутимый дефицит с 2011 года. Но ситуация по дисбалансу спроса и предложения в ближайшие два года будет выправляться благодаря активности девелоперов на рынке земли в историческом центре и уже заявленным стартам элитных проектов. С учетом COVID-ограничений в высокий сезон емкость инвестиционного спроса повысится. Уже отмечен приток спроса среди тех покупателей, которые использовали недвижимость за рубежом в качестве «второго дома». Конечно, требования этого покупательского сегмента очень высокие, рынок недвижимости должен предложить в качестве альтернативных проекты, соответствующие европейским стандартам. С однородной социальной средой, с развитой инфраструктурой для ежедневных потребностей всей семьи, с архитектурными решениями в едином, гармоничном стиле. И чтобы эти объекты были ликвидны при последующей перепродаже», — рассуждает она.

Ирина Евдокимова, руководитель проектов направления «Недвижимость» группы компаний SRG, считает, что доля инвестиционных сделок в премиальном секторе жилой недвижимости увеличилась на 30–40% относительно последних пяти лет. ■

ОСТРОВ ОСОБНЯКОМ ИЗ ВСЕХ ЭЛИТНЫХ ЛОКАЦИЙ ПЕТЕРБУРГА КАМЕННЫЙ ОСТРОВ СТОИТ ОСОБНЯКОМ: ОБИЛИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ ОН НЕ БАЛУЕТ. БЛАГОДАря ЭТОМУ ЦЕНА ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЗДЕСЬ ДОСТИГАЕТ ПОЛУТОРА МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

По данным Knight Frank St. Petersburg, на Каменном острове на первичном рынке в продаже находится 16 квартир общей площадью 3,3 тыс. кв. м. Свободное предложение сосредоточено в двух объектах — «Дель Арте» и «Резиденция на Каменном». Средние цены на жилье в этой ло-

кации являются одними из самых высоких по городу и колеблются в диапазоне 590–1450 тыс. рублей за квадратный метр.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Недвижимость Каменного острова сегодня — это предложение исключительно премиаль-

ного и элитного жилья в уже построенных объектах. Целевая аудитория такого предложения заинтересована в уединенности, отсутствии шума и трафика на окружающих улицах, рекреационном окружении, но с отличным расположением в центре города». Стоимость предложения начина-

ется от 31 млн рублей, но это исключения в виде малогабаритных для этого сегмента форматов — около 50 кв. м. Такие площади в элитной недвижимости не очень востребованы, отмечает он.

Господин Софронов добавляет, что участки на Каменном острове среди предложений земли в Петербурге не фигурируют. Да и на соседнем Крестовском острове предложение весьма ограничено, буквально пара потенциальных проектов. Из тройки «Каменный, Крестовский, Петровский» у первого наиболее ограниченное предложение. У второго — практически все предложение формируется вторичным рынком. У Петровского острова ситуация обратная: здесь предлагаются только новостройки.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева замечает, что главный игрок строящихся объектов острова — компания «Геофорт» с проектом ЖК «Резиденция на Каменном». Сдача полного комплекса намечена на четвертый квартал текущего года. «Этот жилой комплекс представляет собой два дома премиум-класса: особняк Таубе (сдан в 2017 году) и трехэтажный особняк Шуберта, который начнут заселять уже в текущем году, но в свободном доступе нет пока данных о продающихся квартирах. Стоимость квартир в действующем особняке — от 159 млн рублей за двухкомнатные апартаменты. Таких предложений на начало августа выставлено четыре», — говорит госпожа Косарева. ■



ОБЪЕКТОВ НА ОСТРОВЕ СТРОИТСЯ НЕ МНОГО. ОДИН ИЗ НИХ — ЖК «РЕЗИДЕНЦИЯ НА КАМЕННОМ».

ЛОКАЦИИ