

ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ УПАЛ НА ЧЕТВЕРТЬ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 70 ЭЛИТНЫХ КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 9 ТЫС. КВ. М. ЭТО ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДЫ ОТКРЫВАЮТСЯ ПРОДАЖИ В ДВУХ ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Как подсчитали аналитики компании Knight Frank St. Petersburg, свободное предложение премиального жилья сохранилось на уровне предыдущего квартала (181 тыс. кв. м).

ХОРОШЕЕ УХОДИТ БЫСТРО «Долгожданным событием первого квартала 2016 года стало возобновление продаж квартир в клубном доме Art View House на набережной реки Мойки, 102 (девелопер „Охта Групп“), — говорят в компании. За первые месяцы года был введен в эксплуатацию один элитный объект — клубный дом Del Arte на Каменном острове, в котором все квартиры уже полностью реализованы.

«Структура предложения элитных квартир по локациям сохраняется. Основное количество свободных квартир сконцентрировано на Крестовском острове и в районе Литейного проспекта. Предложение на Петроградской стороне за квартал сократилось на 4 п. п.», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

К концу первого квартала завершилась подготовка к началу продаж двух новых объектов — элитного комплекса с яхт-клубом Royal Park на Петровском острове (Петровский проспект, 2) с видами на исторические доминанты и Малую Неву, а также клубного дома на 15 квартир на Конногвардейском бульваре, 13. Во втором квартале здесь открываются продажи. Средневзвешенная цена предложения составила 347,3 тыс. рублей за квадратный метр.

Начало года на рынке элитной жилой недвижимости традиционно является периодом спада покупательской активности. В течение первого квартала было продано 72 элитные квартиры (общей площадью 9,1 тыс. кв. м). Относительно аналогичного периода прошлого года уровень спроса сократился на 23%. «Одной из причин снижения покупательской активности стало сокращение ликвидного предложения на рынке: квартиры с наиболее интересными планировочными решениями, имеющие уникальные видовые характеристики, представленные в сданных объектах либо в объектах, находящихся на финальной стадии строительства, предлагаемые по приемлемой для покупателей стоимости, уже реализованы», — полагают в Knight Frank St. Petersburg.

РЫНОК АРЕНДАТОРА Не лучшим образом обстоят дела и в сегменте аренды премиальной недвижимости.

Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, говорит: «Активный отъезд экспатов породил ситуацию, когда предложений стало гораздо больше, чем арендаторов, ведь именно корпоративный сектор составлял основную часть съемщиков. В итоге арендаторы стараются выжать максимум из сложившейся ценовой ситуации и по мак-



ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ СТАТЬ СОАВТОРОМ ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

симуму снизить цену и перевести ее из валютной в рублевую. Сейчас на одного арендатора приходится от 15 до 30 предложений. Поэтому арендаторы понимают, что могут либо сократить затраты, либо за те же деньги снять квартиру или больше, или лучше».

Впрочем, Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, уверен, что качественного предложения хороших квартир, особенно находящихся в новых элитных домах в центре и на Крестовском, недостаточно, чтобы удовлетворить спрос на них. «Поэтому такие квартиры сдаются быстро и гораздо выше среднерыночной цены», — отмечает он.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента жилой недвижимости NAI Bescap, подтверждает: «Стоимость аренды элитного жилья в Петербурге за последний год снизилась на 10–15%. В связи с введением санкций против России число иностранных компаний, которые арендовали элитные квартиры для своих сотрудников, сократилось как минимум в два раза. В то же время кризис также способствовал сокращению арендаторов среди компаний из России, преимущественно из Москвы и Петербурга».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешке» Сергей Богоутдинов отмечает, что стоимость аренды на рынке сильно варьируется и зависит от местоположения дома, количества комнат и метража площади квартиры. «Так, например, можно арендовать трехкомнатную квартиру на Невском проспекте за 180–200 тыс. рублей, а стоимость шестикомнатной кварти-

ры на набережной Мартынова составляет 550 тыс. рублей», — говорит эксперт. Наиболее частым спросом пользуются трех-четырехкомнатные квартиры в домах, где предусмотрено как минимум одно машино-место.

Несмотря на то, что требования арендаторов к жилью становятся все более жесткими, ценовая позиция собственников на сегодня такова, что они закладывают в свои предложения гораздо меньший дисконт, чем, скажем, два года назад. Одним из наиболее значимых трендов рынка является переход на рубли — количество выставленных в аренду квартир, экспо-

нирующихся в отечественной валюте, в апреле текущего года составило около 80%. Тем не менее Петербург продолжает оставаться центром притяжения для бизнеса и миграции из регионов России, а также ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому спрос на аренду на качественные и удачно расположенные квартиры, в том числе в высоком ценовом сегменте, в целом достаточно стабилен. При этом эксперты агентств недвижимости отмечают, что значительно увеличились сроки подбора арендаторами квартир. С момента подачи заявки в агентство до момента заключения договора может пройти несколько месяцев.

Основной спрос на рынке аренды элитного жилья сосредоточен в историческом центре Петербурга и на Крестовском острове. Также существует определенный спрос на дома в Курортном районе.

Среди ключевых тенденций Николай Пашков выделяет расширение рынка элитных квартир, сдаваемых в аренду, за счет предложения в новых элитных домах в центре города с подземным паркингом, построенных и введенных в эксплуатацию в последние годы: «Именно такие объекты являются наиболее востребованными у арендаторов, мы отмечаем повышение спроса на аренду квартир с ремонтом класса люкс и современным дизайном в этих домах. Напротив, квартиры, ремонт которых выполнен в дворцовом стиле, становятся все менее популярными». Господин Пашков также отмечает, что увеличился процент молодых и успешных в бизнесе россиян (30–38 лет), снимающих элитные квартиры в аренду.

Татьяна Натякач, менеджер по аренде элитного жилья агентства «Петербургская недвижимость», добавляет: «Если говорить о портрете потенциального арендатора элитной недвижимости в Петербурге, то в основном это специалисты из стран-партнеров, таких как Китай». ■

ЦИФРЫ МОСКВА ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ

По данным аналитиков агентства Tweed, в апреле 2016 года на рынке премиальных новостроек Москвы продано 68 квартир (год назад — 61 квартира). Средний бюджет проданной квартиры — 79,27 млн рублей (в апреле 2015 года — 109,2 млн). Средняя стоимость квадратного метра — 747,824 тыс. рублей (год назад — 763,7 тыс.). Средняя площадь проданной квартиры — 106 кв. м (раньше 143 кв. м). Девелоперы предоставляли скидки, проводили различные акции, поэтому спрос отличался от апреля 2015 года незначительно.

Крупнейшей сделкой апреля стала покупка квартиры стоимостью \$8,696 млн и площадью 289 кв. м в Knightsbridge Privaterpark. На втором месте — сделка, прошедшая в ЖК «Полянка 44» (бюджет — 120 млн рублей, площадь — 170 кв. м). На третьем месте — лот, проданный в ЖК «Воробьев дом» (бюджет — 100 млн рублей, площадь — 180 кв. м).

По результатам апреля в тройку самых рациональных сделок на рынке премиальных новостроек вошли лоты: l'm (12,4 млн рублей, 38 кв. м); RedSide (16 млн рублей, 45,7 кв. м); «Воробьев дом» (20 млн рублей, 60 кв. м).

По версии агентства Tweed, самыми продаваемыми проектами апреля стали RedSide, l'm и «Воробьев дом».

«Апрель — традиционно активный месяц, — комментирует Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed. — По результатам месяца количество проданных квартир увеличилось, однако средние бюджеты и площади скорректировались в сторону понижения, поэтому объем денежной массы отличался от показателя апреля 2015 года незначительно. Активно продавались новостройки, которые показывали хорошую динамику строительства, что в глазах покупателей выглядело главным преимуществом».