



ЕЛЕНА ФЕДотова,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ТРЕНДСЕТТЕРЫ РЫНКА

По данным некоторых источников, «с видом на воду в элитных новостройках предлагается 55 тыс. кв. м жилья». На самом деле, определить, сколько метров или объектов жилья класса люкс есть сегодня в городе, непросто. Дело в том, что четких критериев, несмотря на целый ряд общих признаков жилья высокой категории, по-прежнему не существует. А то, что считалось элитой лет десять назад, сегодня таковой может и не являться. Не говоря уже о квартирах и домах, построенных еще раньше.

На общем фоне этот естественный процесс, пожалуй, создает оптимистичную картину — жилье становится все лучше, раз «прошлая» элита уже уступает новой по своему качеству и разным другим характеристикам. Возможно, именно элита в девелопменте, хоть и страшно далека она от народа, диктует общий тренд улучшения качества квартир и домов, строящихся во всех сегментах рынка. Ведь новые материалы, технологии, принципы планировки квартир, да и архитектура, в конце концов, — все это меняется со временем. Как, впрочем, и сам потенциальный покупатель. По заверениям девелоперов, покупатели дорогостоящего жилья стали еще требовательнее, чем раньше, а главное — осведомленнее. Ну что ж, открытость границ и информации делает свое дело.

Похоже, на рынке дорогой недвижимости устоялся еще один тренд. Это, как ни странно, создание неких жилых многонаселенных комплексов-анклавов, окруженных обычной городской средой со всей ее разношерстностью. Сегодня некоторые новые проекты супердорогого жилья — это многоквартирные дома, хотя изначально, исторически, признак элитности — это некоторая исключительность, не массовость, относительная изолированность. Но тут мегаполис диктует свои условия. Несмотря на то, что город растет вширь и стремится поглотить близлежащие пригороды, не всякое место может претендовать на гордое звание элитного. Исключительные локации закончились. Возможно, когда-нибудь застройщики обратят свое внимание на бывшие промышленные территории. Ведь должны же появиться в Петербурге современные лофты — квартиры уникальные, богемные и наверняка дорогие.

СВЯЗАННЫЕ «ВОСЬМЕРКОЙ»

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В ЦЕЛОМ КАК В РОССИИ, ТАК И В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОКАЗАЛ БОЛЬШОЙ ПРИРОСТ. НО В СЕКТОРЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ТРАДИЦИОННО СОХРАНЯЕТСЯ НА ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКОМ УРОВНЕ. РАЗМЕР КРЕДИТА, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛУЧЕН ПО ПРИЕМЛЕМЫМ СТАВКАМ, НАПРИМЕР, В РАМКАХ ИПОТЕКИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ, ЛИМИТИРОВАН ВОСЕМЬЮ МИЛЛИОНАМИ РУБЛЕЙ, ЧТО ДЛЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НЕДОСТАТОЧНО. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ПРЕМИАЛЬНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПОВЯЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», согласно предварительным итогам трех кварталов 2016 года, доля ипотечных сделок на рынке жилья высокого класса («бизнес» и «элита») составила около 28% в общем объеме сделок. За последние годы это один из самых высоких показателей. Еще 37,5% сделок с премиальной недвижимостью приобретается в рассрочку.

При этом аналитики указывают на то, что покупатели элитной недвижимости не могут, как правило, воспользоваться льготной ставкой кредитования, которая в рамках господдержки ипотеки предоставляется при приобретении строящегося жилья. Условия льготного ипотечного кредитования никак не зависят от класса приобретаемой квартиры, но имеют ограниченный бюджет покупки в случае оформления ипотеки с господдержкой: не более 8 млн рублей для жителей Санкт-Петербурга и 3 млн рублей — для жителей Ленинградской области. «Это довольно

важный фактор, если учитывать, что стоимость однокомнатных квартир в бизнес-классе начинается от 5 млн рублей. Таким образом, значительная часть жилья высокого класса не может быть приобретена по субсидированной ипотечной ставке», — отмечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

НА ПРЕМИАЛЬНОМ ПОРОГЕ Надежда Калашникова, директор по развитию Л1, говорит, что доля ипотечных сделок в элитном сегменте не превышает 20%. «Все-таки ипотека — это механизм, рассчитанный на людей, ограниченных в средствах. Но интерес к ипотечному рынку неуклонно растет. Состоятельные клиенты с удовольствием пользуются кредитными продуктами. Во-первых, это позволяет не вытаскивать деньги из бизнеса, а во-вторых, дает возможность купить квартиру большей стоимости. Сегодня практически все банки стремятся к

предоставлению данной услуги», — говорит госпожа Калашникова. По ее словам, условия кредитования и ставки банков по сегментам недвижимости не различаются. Единственное отличие в том, что для клиентов бизнес-уровня в банках предусмотрены преференции в части оформления дополнительных кредитных карт и обслуживания в отделениях для привилегированных клиентов.

Впрочем, некоторые девелоперы, работающие на рынке премиальной недвижимости, утверждают, что доля ипотечных средств может быть и выше, чем 20%. Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, рассказывает: «У нас сейчас около 50% клиентов покупают с использованием ипотечного кредита. Людям, которые умеют вкладывать деньги, зачастую бывает выгоднее платить не всю сумму, так как переплата по кредиту составит сумму меньшую, чем они заработают на сумме, равной кредиту, выгодно ее вложив в другое предпри-



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИПОТЕКА