

«ЗОЛОТЫЕ»



МЕТРЫ

Рынок элитной недвижимости стал для инвесторов одной из относительно стабильных гаваней для сохранения и приумножения капитала. О том, какие тренды преобладают в высокобюджетном сегменте жилья сегодня и останется ли оно защищенным активом при экономической турбулентности, рассказывают эксперты.

Текст: Алена Булавка

КАК НА ДРОЖЖАХ

Рост спроса на высокобюджетные новостройки (делюкс – от 2 млн руб./кв. м, элит – от 1,4–1,5 млн руб./кв. м и премиум – от 900 тыс. – 1 млн руб./кв. м) в 2023 году объясняется несколькими причинами, ключевой из которых являются санкции. Финансовые ограничения, трудности при переводе капитала за границу, ужесточение работы с криптовалютой, с помощью которой переводятся средства, подталкивают инвесторов и владельцев бизнеса к покупке элитной недвижимости на территории России. Как отмечает Екатерина Левина, топ-брокер Whitewill, часть обеспеченных клиентов, которые ранее рассматривали для покупки квартиры страны ЕС, сосредоточили свое внимание на Москве и частично на ОАЭ.

По словам генерального директора «Бон Тон» Валерии Цветковой, высокобюджетный сегмент недвижимости – выгодная альтернатива

фондовому рынку. Кроме того, в прошлом году в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи в экспозицию вышли проекты, которые с нетерпением ждали покупатели премиум-сегмента.

Всего в 2023 году на рынке премиальных новостроек Москвы, по оценкам директора департамента мониторинга рынка и оценки «Intermark Городская Недвижимость» Анатолия Довганя, было заключено 1003 сделки. Темп продаж составил в среднем 84 сделки в месяц, что на 58% больше, чем в 2022 году. При этом доля инвесторов на рынке новостроек Москвы за год увеличилась со стандартных 15 до 30%, а в некоторых проектах на старте строительства этот показатель составил 50%, говорит основатель сервиса по продаже новостроек OPENCITY Евгений Дружинин. Инвестиции в новостройки оказались более выгодными на фоне уменьшения доходности банковских депозитов

i

Классы жилых комплексов различаются расположением, высотностью корпусов, площадью лотов, используемыми материалами и т.д. Гильдия риелторов РФ разработала классификацию многоквартирных новостроек, но она не была рассмотрена правительством. Деление на классы жилья остается отчасти условным.

Делюкс (от франц. de lux – роскошный, шикарный). Самый дорогой класс недвижимости, жилые комплексы до 3–4 этажей, расположены строго в центральной части города. Резидентам предлагаются услуги консьержа, инфраструктура закрыта от посторонних, ею могут пользоваться только жители. На этажах не более двух квартир, нестандартные планировки квартир, отдельные, индивидуальные входы для каждой квартиры.

Элит-класс. Комплексы могут располагаться не только в центре, а инфраструктурой могут пользоваться не только резиденты. Больше количество квартир на этажах. В квартирграфии на многокомнатные лоты приходится 11%, тогда как в делюксе – 20%.

Премиум-класс. Комплексы могут располагаться не только в центре, но и за пределами Третьего транспортного кольца. Появляются небольшие по метражу лоты, что невозможно в предыдущих классах. Жилые комплексы высотные, инфраструктурой могут пользоваться не только жители. Площадь среднестатистической комнаты – 30 кв. м, тогда как в элит-классе и тем более делюксе она больше в 1,5–2 раза.

и введения налога на вклады физических лиц. «Это подтверждают и цифры: в прошлом году отток средств с банковских счетов составил 1,5 трлн рублей – очевидно, что большая часть этой суммы была перенаправлена на рынок недвижимости», – подчеркнул он.

Наиболее востребованными локациями на первичном рынке Москвы по итогам 2023 года стали Хамовники (37% всех сделок), Пресненский район (30%) и Тверской район (10%). Суммарно в новостройках трех районов заключалось 77% всех первичных сделок с премиальными квартирами и апартаментами центра города, отмечают эксперты. В Северной столице основные предложения застройщиков сосредоточены в Петроградском районе – более 2 тыс. квартир, или 64% от всего объема, вслед за ним идет Василеостровский район. По данным за I полугодие прошлого года, количество сделок в этом сегменте выросло на 16%.

Вместе с тем третья премиальная локация – Сочи – просела по продажам, при этом цены на элитное жилье в этом городе обогнали Дубай. По итогам трех кварталов 2023 года продажи упали на 45% к аналогичному периоду 2022 года, но эксперты связывают такой результат не с отсутствием спроса, а с отсутствием предложения. Локация города делает невозможным строительство большого числа новых объектов недвижимости.

ЦЕНА В КВАДРАТЕ

Миновал лишь I квартал 2024 года, но уже виден рост спроса на премиальную недвижимость. Некоторые эксперты говорят, что цена по году вырастет на 5–10%, а доходность для инвесторов составит порядка 20% и выше. «Многие застройщики предлагают интересные

условия по рассрочкам, что увеличивает количество сделок в элитных сегментах рынка жилой недвижимости», – говорит Антон Сафин.

За прошедший год цены на столичные метры в очередной раз выросли. По словам основателя компании-девелопера «Финская Улочка» Юлии Панты, спрос стимулировал прайс. Если смотреть на рынок в комплексе, не выделяя премиальные и элитные лоты, то за год средняя цена 1 кв. м на рынке старой Москвы повысилась на 17,5%, составив 444 тыс. рублей. В Новой Москве – на 6%, до 243 тыс. рублей. В Московской области – на 13,3%, до 205 тыс. рублей. Средняя цена квартиры также выросла: в старой Москве – на 23%, составив 25,5 млн рублей, в Новой Москве – на 1,5%, до 12 млн рублей, в области – на 12%, до 9,4 млн рублей.

О росте интереса к недвижимости говорит и вице-президент по продажам Smipex Роман Семчишин: «С увеличением количества сделок на элитном рынке по всем канонам экономики произошел и некоторый рост цен. Наше исследование элитного рынка показывает, что в 2023 году цены выросли на 15%. Медианная стоимость 1 кв. м в I квартале составляла 1,9 млн рублей, а в IV квартале – уже 2,2 млн рублей».

С этой оценкой согласен и руководитель направления GENESIS Brokers Антон Сафин. По его данным, в сегменте делюкс за год цены выросли примерно на 14–15%, в премиум-сегменте рост составил около 5%. Средняя цена предложения в сегменте делюкс сейчас ориентировочно 2,5 млн рублей за 1 кв. м, а в премиуме – 980 тыс. рублей.

Но с безоблачным будущим рынка «элитки» традиционно согласны не все. Часть экспертов осторожны в своих прогнозах. Так, Екатерина Левина отмечает, что в делюкс-классе ожидается старт продаж около 10 новых проектов и рынок ждет повышенная конкуренция.

«Сейчас мы вышли на определенное плато: в некоторых проектах будет планомерный рост стоимости «квадрата» в рамках именно стройки. В других проектах – падение и корректировка за счет того, что нужно наполнять эскроу-



счета и продавать объекты, где мало продаж», – уверен основатель и руководитель агентства недвижимости One Moscow Александр Кузин.

ИНВЕСТИЦИЯ ИЛИ LIFESTYLE

За последние 3–5 лет несколько изменился портрет покупателя элитных метров. Так, если раньше это были преимущественно взрослые собственники крупного бизнеса, то сейчас в числе покупателей все больше относительно молодых предпринимателей из наукоемких и технологич-

Первопроходцем рынка элитной недвижимости в Москве считается ЖК «Алые Паруса», расположенный в районе Щукино. Первые корпуса были сданы еще в 2001 году. Территория комплекса занимает более 7 га, на ней расположены аквапарк, бассейн, спа-центр, фитнес-центр, боулинг, теннисный центр, футбольное поле, ресторан, яхт-клуб. На крыше 4-го корпуса даже имеется собственная вертолетная площадка.

Строительство «Алых Парусов» стало знаковым событием, ознаменовавшим бурный экономический рост в стране в начале 2000-х годов. Писатель-фантаст Сергей Лукьяненко даже «поселил» в «Алые Паруса» одного из героев своей популярнейшей серии «Дозоры».

ных сфер. Появился и новый социальный слой: молодые блогеры, владельцы криптовалюты, инфобизнесмены. Для таких клиентов в силу рода деятельности, возраста и особенностей менталитета интересно не столько инвестировать, сколько жить. В результате премиальные «квадраты» приобретают чаще для собственного проживания, чем с целью инвестиций. Хотя вопрос разумности таких вложений, несмотря на рост цен в рублях, остается открытым. Так, за последние несколько лет, по словам управляющего партнера консалтинговой компании «2Б Диалог» Бориса Богоутдинова, при росте цен в рублях стоимость активов в долларах снижалась, по разным оценкам, на 15–23% в сегментах премиум и делюкс.

Истинные инвесторы, «без понтов», меняют модель поведения и уходят в комфорт-класс. И на это есть несколько причин. В условиях турбулентности рынка необходим быстрый результат, чтобы сохранить и нарастить капитал. И в связи с нестабильным спросом в элитном сегменте есть риск заморозки инвестиций. Постоянный спрос на растущие в цене «квадраты»

сложно гарантировать – повестка ставит под сомнение такую возможность. Достаточно вспомнить несколько громких уголовных дел в отношении инфопредпринимателей.

«Рынок недвижимости «для жизни» в элит-сегменте есть и будет оставаться «трофейным», – считает генеральный директор агентства элитной недвижимости Wellside Алексей Николаев. – Если же говорить об инвестициях, то стоит присматриваться к коммерческим лотам». В первую очередь к складскому сегменту, поскольку жилье, как бы это странно ни казалось, не всегда про инвестиции. Жилье в России если и не закрывает базовую потребность в крыше над головой (поскольку квартира уже третья или пятая по счету), то вполне может стать атрибутом статуса, lifestyle, а не инструментом приумножения капитала.

В целом же рынок элитной недвижимости стоит особняком от других классов жилья, и на «элитке» не сказываются такие факторы, как рост ключевой ставки или заморозка льготной ипотеки. Если не брать в расчет «черных лебедей», то рынок продолжит свое динамичное развитие. 📌

2,5 МЛН РУБЛЕЙ

ЗА 1 КВ. М – СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В МОСКВЕ В СЕГМЕНТЕ ДЕЛЮКС

