

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

АНАЛИЗ

Квартиры для «ТОПОВ»

Жильё класса «бизнес» в Перми пользуется популярностью преимущественно у арендаторов

Оксана Клиницкая

Пермский рынок жилья повторяет общероссийский тренд: граждане меняют свои приоритеты, предпочитая эконом-класс «комфорту». Ориентируясь на спрос покупателей, застройщики снижают в новостройках долю квартир класса «бизнес». Несколько новых объектов такого уровня всё же появится на рынке. При этом «бизнес» успешно сдаётся в аренду.

«Централизация» элиты

Вторая половина 2013 года — начало 2014 года ознаменовались появлением на пермском рынке новостроек ряда новых жилых комплексов повышенного качества, а именно классов «бизнес» и «бизнес+» (согласно классификации национального совета Российской гильдии риелторов). Такие объекты, отмечают в ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг», строятся в центральных районах Перми. В них будущим жильцам обещан максимальный комфорт и создание «клубной» атмосферы. Но количество перспективных площадок весьма ограничено, что также способствует дефициту высокоуровневого жилья. Руководитель Центра аренды АН «Перспектива» Наталья Ищук отмечает, что в Перми нет ярко выраженных «элитных» районов, есть лишь точечно разбросанные по городу объекты, подходящие по некоторым параметрам под соответствующую классификацию. Местами наибольшей концентрации таких объектов являются Ленинский и Свердловский районы с удобной транспортной развязкой, множеством торго-

вых центров, кинотеатров, памятников архитектуры. Ряд проектов широко анонсируется, например, ЖК «Астра», но их возведение находится либо на стадии строительства фундамента, либо будущая стройплощадка просто ограждена забором. Близок к сдаче только ЖК «Симфония» на ул. Советской, 30, который будет введён в эксплуатацию в первом квартале 2015 года. Он выделяется среди немногочисленных строящихся жилых домов класса «бизнес» с точки зрения своего местоположения и степени проработки концепции. «У жилого комплекса «Симфония» есть всё для того, чтобы стать одним из знаковых строительных проектов последних лет в Перми», — говорят аналитики из «КД-консалтинга». Если средняя цена 1 кв. м в сегменте экономкласса в Перми составляет сегодня 52,2 тыс. руб., в «комфорте» — 59,3 тыс. руб., то в сегменте «бизнес» — 80,9 тыс. руб., подсчитала руководитель отдела маркетинга и консалтинга компании PAN City Group Юлия Цепенникова. Успешность проекта для девелопера зависит в том числе и от качества анализа потребительских предпочтений,

так как в этом случае они значительно более сложные и разнообразные, чем в сегменте массового жилья, считает Наталья Ищук из «Перспективы».

Меньше 10%

Предъявляемый покупателями спрос заставил переориентировать пермских застройщиков планировки в своих строящихся объектах. 90-95% квартир — это сегменты «эконом» и «эконом +». Соответственно, жильё класса «бизнес» занимает долю менее 10%, отмечают в аналитическом центре «Медиана». Если оценивать сегмент «бизнес» исходя из классификации, принятой Российской гильдией риелторов, его реальная доля в Перми составит не более 6-7%, полагает Юлия Цепенникова. По её данным, процент сегментов «эконом», «комфорт» и «бизнес» в общем объёме количества многоквартирных домов, планируемых к сдаче в 2014 году, достигает 20%, 78% и 2% соответственно (аналогичный показатель в разрезе объёма квадратных метров: 26% — «эконом», 73% — «комфорт», 1% — «бизнес»). **Наталья Гомзякова, маркетолог ЗАО «ОСТ-Дизайн»:** — В России нет единой классификации объектов недвижимости. И даже аналитики Перми используют разные критерии оценки. Я придерживаюсь того, что разработано Пермской гильдией риелторов под руководством Эльвиры Дмитриевны Епишиной. И если строго следовать классификации, то доля реально строящихся домов, относящихся по ряду критериев к сегменту «бизнес», на пермском

рынке недвижимости по субъективным ощущениям составляет менее 10%. Возводимая «ОСТ-Дизайном» вторая очередь ЖК «Акварели», возможно, не на все 100% соответствует требованиям «официальной» классификации, но, учитывая архитектурные, инженерные, эстетические решения этого жилого комплекса, компания смело позиционирует его в сегменте «бизнес». В период строительства наиболее успешно реализуются объекты класса «эконом» и «комфорт» — старт продаж здесь происходит ещё на этапе «котлована». Доля готовых квартир в первичной продаже, то есть после сдачи в эксплуатацию, в среднем составляет 6%, отмечает Юлия Цепенникова. Другая ситуация — с «бизнесом». Квартиры такого уровня преимущественно реализуются уже после завершения строительства. В этом — специфика сегмента. «Квартиры в таких домах, как правило, выставляются на продажу на этапе возведения нижних и средних этажей и в силу эксклюзивности продукта имеют более длительный срок экспозиции», — делится своими наблюдениями Цепенникова. **Покупатели — кто они?** Покупатели главным образом приобретают престижную жилую недвижимость для постоянного проживания, а не в инвестиционных целях. В этом заключается ещё одна особенность сегмента. Аудитория жилья класса «бизнес» — собственники бизнеса, топ-менеджеры крупных государственных корпораций, финансовых организаций, известные спортсмены, представители культурной среды, рассуждает Юлия Цепенникова. Её мнение разделяют в компании «ОСТ-Дизайн».

Наталья Гомзякова: — В Центре продаж ЖК «Акварели» мы чётко представляем себе нашу целевую аудиторию. Критерии совпадают с требованиями банков к своим потенциальным заёмщикам. То есть наши будущие покупатели — это собственники бизнеса, менеджеры компаний высшего и среднего звена, высококлассные специалисты предприятий с хорошим стабильным доходом. Как правило, семейные, с детьми; владельцы автомобилей, пользователи интернета, профессионально успешные, социально активные, тяготеющие к урбанистическому образу жизни, предпочитающие динамичную жизнь в мегаполисе спокойной жизни за городом, ценящие комфорт и качество жизни. Поэтому квартиры в жилом комплексе «Акварели» в 80% случаях люди покупают для себя с целью качественного улучшения жилищных условий. По мнению Натальи Гомзяковой, инвестировать деньги в объекты жилой недвижимости, стоимость которых превышает среднерыночную, на пермском рынке не совсем целесообразно, так как квартиры экономкласса более ликвидны.



ФОТО СЕРГЕЙ КОПЫШКО