

более спальнями. Продажи по квартирам с одной спальней и четырьмя спальнями, наоборот, сократились». Причину этого эксперты объясняют просто: покупатели, чьи сбережения находились в иностранной валюте, смогли позволить себе квартиры большего метража с большим количеством спален.

В компании Knight Frank говорят, что на 8% (по сравнению со вторым полугодием 2015 года) увеличился спрос на квартиры стоимостью от 25 до 35 млн рублей, а спрос на квартиры дешевле 25 млн, наоборот, сократился. «Одной из причин стало появление новых источников спроса, в частности, со стороны покупателей, проживающих за пределами РФ», — считают в компании.

**ЦЕНЫ МЕНЯЮТСЯ** Цены на рынке жилья премиум-класса за прошедшее полугодие также скорректировались. Средняя стоимость квадратного метра в границах Петербурга выросла, по данным «Петербургской недвижимости», на 1,9% и достигла показателя 331,2 тыс. рублей.

Госпожа Конвей добавляет, что средняя цена квадратного метра в сегменте de luxe достигает 500 тыс. рублей. В сегменте апарт-отелей средний уровень цен, по ее словам, составляет 603 тыс. рублей за «квадрат».

За весь прошлый год рост цен, по данным «Петербургской недвижимости», составил 3,6%. «В первую очередь это было связано с невысокой активностью девелоперов по выводу новых площадей. Так, например, за первое полугодие 2016 года продажи открылись в пяти объектах (включая очереди), а за второе полугодие 2015-го — только в одном», — поясняет Ольга Трошева.

При этом цены на вторичном рынке росли гораздо сильнее. «На фоне сокращения предложения уровень средних цен на вторичном рынке элитной жилой недвижимости увеличился на 13%, составив 214 тыс. рублей за квадратный метр. Значительное количество экспонируемых на рынке объектов представлено «новой вторичкой». Большинство нынешних продавцов приобрели квартиры на свои валютные сбере-

жения и сейчас выставляют их на продажу, устанавливая стоимость, исходя из текущего курса», — говорят в Knight Frank.

**ПРОГНОЗЫ** Число анонсируемых новых проектов в элитном сегменте остается ограниченным. По оценкам Colliers International, до конца 2016 года объем предложения пополнится на 40–50 тыс. кв. м в новых жилых и апартаментных проектах. Также ожидается, что до конца года будет введено в эксплуатацию шесть проектов или очередей проектов, что будет стимулировать продажи в сдаваемых жилых комплексах. «Если курс рубля стабилизируется, на рынок вернутся семейные покупатели, ориентированные на приобретение крупных квартир для собственного проживания, что, в свою очередь, увеличит как бюджет приобретаемых квартир, так и их площадь. Что касается ценовых ожиданий, то корректировки цен возможны ближе к концу года, в первую очередь на жилые комплексы, введенные в эксплуатацию», — рассуждает госпожа Конвей.

«При сохранении достигнутых темпов реализации представленных на рынке квар-

тир хватит на три года. В то же время будет наблюдаться дефицит ликвидных площадей, на фоне чего вероятно сокращение объема продаж и смещение спроса в сторону вторичного жилья, а также в более широкий по предложению бизнес-класс», — считают в Knight Frank St. Petersburg.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Успешный старт продаж в объекте Royal Park на Петровском острове, пришедшийся на второй квартал текущего года, стал хорошей иллюстрацией неудовлетворенного спроса на рынке элитной недвижимости Петербурга. Особый интерес у покупателей вызывают видовые квартиры и квартиры с террасами. При этом ценится близость к центру, к активной деловой и культурной жизни, но преимущество — у проектов, где обеспечены безопасность, тишина, комфорт и камерность. Большое внимание покупатели уделяют используемым материалам и технологиям строительства, благоустройству прилегающей территории, а также эргономичным планировочным решениям». ■

## В СВОЕМ ДОМЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2016 ГОДА НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ОТМЕЧАЛОСЬ ОЖИВЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ. В КЛАССЕ А В ПРОДАЖУ ВЫШЕЛ ОДИН НОВЫЙ ПРОЕКТ «ЛАХТА ПАРК», СОСЕДСТВУЮЩИЙ С РАНЕЕ РЕАЛИЗОВАННЫМ ЭЛИТНЫМ ЖИЛЫМ КОМПЛЕКСОМ «СЕВЕРНЫЙ ВЕРСАЛЬ» ТОГО ЖЕ ДЕВЕЛОПЕРА. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПЕРВИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ВЕДУТСЯ В 18 ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКАХ, ГДЕ ЭКСПОНИРУЕТСЯ 270 КОТТЕДЖЕЙ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным компании Knight Frank St. Petersburg, рынок класса В пополнился четырьмя новыми проектами с 58 коттеджами в общей сложности. В результате общее число реализуемых поселков на рынке составило 41.

В первом полугодии 2016 года наметилась тенденция роста предложения готовых коттеджей с полной отделкой и меблировкой. Ранее на рынке в таком формате предлагались домовладения только в коттеджных поселках Osko-Village и «Сестрорецкие дачи». Сейчас рынок пополнился поселком «Новое Кюмлено», а в начале года в проекте «Райт Парк» появилось новое предложение домов с отделкой.

На вторичном загородном рынке отмечается стабилизация объема предложения. Так, по сравнению с концом 2015 года количество объектов в экспозиции практически не изменилось и составляет около 170 единиц.

На фоне спецпредложений и активно проводимых акций на рынке удалось реализовать 67 коттеджей. Из них 22% пришлось на объекты класса А, что составляет 15 домов. Это на один коттедж больше, чем за аналогичный период 2015 года.

При этом в Knight Frank St. Petersburg отмечают, что первое полугодие 2016-го продемонстрировало отрицательную динамику показателя объема реализованного спроса коттеджей класса В. «Уменьшение количества сделок составило 13% относительно первого полугодия 2015 года. Сказывается снижение количества ликвидного предложения, соответствующего запросам покупателей по таким параметрам, как готов-



СТИЛЬ ШАЛЕ ПРИЖИЛСЯ В ЖК «АЛЛЕГРО-ПАРК» В ЛИСЬЕМ НОСУ

ность, локация, цена, качество», — говорят в компании.

В первом полугодии нынешнего года покупатели отдавали предпочтение полностью готовым домам с отделкой (в том числе объектам вторичного рынка): на них пришлось 37% запросов, поступивших в компанию Knight Frank. А также — построенным домам, подготовленным к отделке (50% запросов).

На элитном рынке покупатели более всего заинтересованы в приобретении домов стоимостью от 41 до 70 млн рублей. На такие объекты пришлось более половины

сделок на элитном рынке (и еще большая доля запросов). Однако в этом диапазоне предложение ограничено или не соответствует запросам потенциальных покупателей по другим, не связанным с ценой, параметрам.

«Характерная особенность сегодняшнего покупателя — расчет на существенный дисконт по цене, достигающий 20%», — отмечает Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В первом полугодии 2016 года заметно вырос спрос на аренду загородных домов в Курортном районе в среднем диапазоне

200–300 тыс. рублей за месяц. Целью арендаторов является тестирование загородного образа жизни, оценка транспортной доступности и развитости инфраструктуры, чтобы впоследствии подобрать объект для покупки (готовый дом или участок под застройку).

Ценовая ситуация по итогам первого полугодия достаточно стабильна. По объектное изменение стоимости предложения в проектах класса В носило корректирующий характер и составило 1%. В проектах класса А цены уменьшились незначительно, в среднем на 2%, в основном за счет того, что в ряде проектов ценообразование валютное.

«По нашему мнению, до конца 2016 года спрос на элитном рынке останется стабильным. Наиболее востребованными у покупателей будут готовые дома в поселках, находящихся в высокой степени готовности. Однако предложения, соответствующего спросу, остается все меньше. Большинство покупателей, которые планировали покупку загородной недвижимости для собственного проживания (а это сейчас основные покупатели на рынке), уже приобрели жилье и вложили накопленные средства. Некоторые ждут значительного снижения цены, чтобы приобрести недвижимость по еще более низким ценам. Данная тенденция будет формировать спрос до конца 2016 года. В связи с этим на первичном рынке застройщики будут предлагать рассрочки, а вторичный рынок может ожидать понижающая ценовая корректировка, что поддержит тренд ориентирования заметной части спроса на вторичный рынок», — полагают в Knight Frank St. Petersburg. ■