



ЕЛЕНА ФЕДОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

## НОВОЕ И СТАРОЕ

Аналитики рынка недвижимости утверждают, что российские покупатели элитного жилья, в отличие от европейцев, предпочитают домам и квартирам с историей абсолютно новые проекты. То есть, упрощенно говоря, вместо старого фонда, кто бы там раньше ни жил и кто бы ни строил, выбирают дорогой новострой со всей современной инфраструктурой и в определенной локации. И этот тренд вряд ли изменится по многим причинам сразу. Тяжелое наследие послереволюционного кризиса жилья, национализации и заселения барских квартир народными массами сказывается на генетическом уровне, если можно так сказать. Нет у нас в России частной недвижимости, которая бы хранилась и оберегалась веками. Нет родовых гнезд, усадеб и квартир, где берегут историю и готовы ее поддерживать и приумножать, вкладывая собственные средства. И это уже не изменить. Так что элита у нас — и не только в недвижимости — новая. Со всеми вытекающими.

Вот для новой элиты, опять-таки говорят эксперты, локация, конечно, важна, но это совсем не обязательно центр Петербурга. Во многом смена предпочтений вынужденна: места в центре для новой элитной застройки нет, а старая часто не соответствует современным меняющимся критериям. Кроме того, в центре нет сложившейся общественной среды, которая соответствовала бы статусу дорогого жилья. Посмотришь на некоторые дома в «золотом треугольнике» — и сразу видно расслоение современного общества. Все можно определить по окнам. И если в дореволюционном Петербурге доходные дома строились специально для того, чтобы сдавать в наем квартиры представителям разных социальных групп, то сейчас стремление состоятельных жильцов направлено в противоположную сторону — оградить себя от нежелательного соседства. И это очень понятно. На самом деле, многие из нас, независимо от престижности собственного жилья, выбрали бы других соседей. А в идеале — обошлись бы и вовсе без них. Тоже пережиток коммунального детства.

Как бы то ни было, жить в особняке или в большой квартире с видом на Неву или Летний сад — здорово. В таких местах сам вид из окон круче любого дизайнера. И гораздо живее, чем вид на морской простор или на океан. Так говорят те, кто знает наверняка.

# СТАБИЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ

## СПРОС НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ ОСТАЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАБИЛЬНЫМ. ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2018 ГОДА СОВОКУПНЫЙ СПРОС В КЛАССЕ «ЭЛИТА» СОСТАВИЛ 50% ГОДОВОГО ОБЪЕМА СПРОСА ЗА 2017 ГОД. ТАКИМ ОБРАЗОМ, МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСТАНУТСЯ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ ИЛИ ДАЖЕ НЕСКОЛЬКО ПРЕВЫСЯТ ПОКАЗАТЕЛИ 2017 ГОДА.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 июля 2018 года на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга представлено 24 ЖК. Объем рынка элитного жилья на конец первого полугодия 2018 года оценивается в 0,44 млн кв. м (4 тыс. квартир), это примерно 5% в общем объеме рынка Санкт-Петербурга. Объем предложения в сегменте элитного жилья оценивается в 0,15 млн кв. м (1,4 тыс. квартир). Лидером по объему предложения является Петроградский район с долей 65% (из них 35% — Петровский остров, 18% — Крестовский остров), на втором месте — Центральный район с долей 23%.

По данным Knight Frank, по итогам первого полугодия 2018 года общая площадь представленных в продаже квартир составила 152,6 тыс. кв. м (1,2 тыс. квартир). Незначительный рост предложения (+2%) по сравнению с первым полугодием 2017 года обусловлен выходом в продажу в конце 2017 года проекта на Петровском острове Neva Haus.

«В 2018 году новых проектов в продажу не поступало, это подтверждает тенденцию сокращения темпов вывода нового предложения, что, в свою очередь, обусловлено накопленным количеством свободных лотов на рынке», — говорят аналитики компании.

В Knight Frank St. Petersburg считают, что заметными событиями элитного рынка стали завершение продаж квартир в доме № 13 на Конногвардейском бульваре и ввод в эксплуатацию комплекса «Русский дом» в Басковом переулке, 2, от группы ЛСР.

«Сокращение темпов вывода на рынок новых элитных проектов, а также планомерное повышение строительной готовности экспонируемых объектов привело к тому, что более 70% оставшегося в продаже предложения сконцентрировано в готовых объектах, причем наибольшее количество площадей представлено в локациях Крестовского и Петровского островов и Литейного проспекта», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Основное количество квартир (около 40%) представлено в диапазоне площадей 100–149 кв. м, еще 35% — квартиры площадью менее 100 кв. м. По типам квартир это преимущественно предложение с двумя и тремя спальнями.

Среди наиболее популярных элитных локаций стоит отметить Петровский остров, который получил свое развитие совсем недавно: в 2016 году на территории острова были открыты продажи в первом элитном объекте — апартаменты Royal Park, в 2017 году стартовала реализация квартир в первых очередях жилых ком-



ЭЛИТНЫЕ ДОМА ВДУШАЮТ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

плексов «Петровский. Квартал на воде» от Setl City и Neva от ЛСР. Также на территории острова возводится жилье бизнес-класса (два ЖК и один апартамент-отель).

«Фактически Петровский остров пришел на смену уже освоенному Крестовскому острову. Средние цены предложения на Петровском острове ниже по сравнению с Крестовским островом: 257 тыс. рублей за квадратный метр (против 371 тыс.), — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

**ПРЕВЗОШЛИ ОЖИДАНИЯ** По результатам первого полугодия 2018 года совокупный спрос в классе «элиты» составил 35,6 тыс. кв. м — 50% годового объема спроса за 2017 год. Наиболее популярными в первом полугодии 2018 года были следующие жилые комплексы: ЖК «Петровский. Квартал на воде» (Setl City), ЖК Stockholm (Setl City), ЖК «Русский дом» («ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»), ЖК «Привилегия» («Еврострой»), ЖК «Леонтьевский мыс» («Леонтьевский мыс»).

Вера Сереева, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что первое полугодие было отмечено хорошим спросом в элитном сегменте. Она приводит несколько иные данные по объемам реализации премиального жилья. С января по июнь в Петербурге было продано 114 тыс. кв. м — около половины нормального годового показателя. «У нашей компании количество сделок было на 17% больше, чем за аналогичный период прошлого года», — резюмирует она.

Управляющий директор группы ЛСР Юрий Ильин говорит: «Для нашей компании итоги первого полугодия превзошли ожидания. Продажи в Санкт-Петербурге во всех сегментах выросли на 36% в квадратных метрах и на 33% в деньгах по отношению к аналогичному периоду 2017 года. Драйвером роста показателей стали проекты комфорт-класса, в бизнес- и элитном сегменте ожидаемо изменилась структура продаж. Это связано с нашим текущим предложением и миксом проектов, а также с графиком вывода в продажу новых объектов. За первое полугодие мы завершили строительство элитного проекта «Русский дом» в центре города. Запланированный на этот год старт продаж в новых проектах высокого класса позволят увеличить продажи в этом сегменте начиная со второго полугодия».

По итогам полугодия свыше половины общего объема реализации пришлось на две локации Петроградского района: около 30% спроса — на Петровский остров и 22% — на Крестовский остров.

## В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

В классе «элиты» средняя цена на 1 июля 2017 года, по данным «Петербургской недвижимости», составила 327,8 тыс. рублей за квадратный метр. С начала 2018 года изменение составило +3%. Новых проектов в Петербурге на рынок было выведено всего три: два в бизнес-классе и один в элитном классе. «Суммарно это 52 тыс. кв. м — меньше, чем можно было бы ожидать», — замечает госпожа Сереева. → 16