

# ПРЕМИАЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ

## ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА («ЭЛИТА» И «БИЗНЕС») ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОИЗОШЛО СОКРАЩЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — НА 22%. ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ УПАЛ ГОРАЗДО ЗАМЕТНЕЕ — НА ТРЕТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2018 ГОДА.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

В первом квартале 2019 года в Петербурге в продажу поступило два новых жилых комплекса премиального класса: The One (Setl City) и «Арт Хаус» («Красная стрела»). Такие данные приводит экспертное бюро «МК-Элит». Кроме того, в конце марта был заявлен вывод в продажу ЖК «Идеалист», это новый проект «Евростроя», сделки которого перешли уже на следующий период. Также вернулись в продажу приостановленные ранее по разным причинам объекты «Голландия» и Novard House.

Как говорят в «МК-Элит», объем предложения продолжает медленно сокращаться: относительно четвертого квартала 2018 года предложение сократилось на 6% и составило 270,7 тыс. кв. м против 287,1 тыс. кв. м. Относительно того же периода в 2018 году предложение снизилось на более существенные 22%: в первом квартале 2018 года объем предложения составлял 345,1 тыс. кв. м. Новые адреса не компенсировали снижение продаж в целом по рынку, это помогло только локально конкретным компаниям. «Объем продаж в первом квартале 2019 резко сократился по отношению к предыдущему кварталу (на 35%) и составил 49,5 тыс. кв. м против 76 тыс. кв. м в четвертом квартале 2018 года. Кроме того, спрос упал и относительно аналогичного периода предыдущего года: на 17% от спроса в первом квартале 2018 года (59,4 тыс. кв. м)», — сообщили в «МК-Элит».

Основные причины падения на рынке премиум-класса, как считают в компании «МК-Элит», — высокие показатели продаж 2018 года. «Стимулирующие мероприятия прошлого года способствовали тому, что сделки постарались закрыть в 2018 году», — поясняют аналитики. На падение спроса повлиял и постепенный рост ипотечных ставок вследствие роста ключевой ставки, установленной ЦБ РФ. Кроме того, не способствовало спросу и постепенное увеличение цен многими компаниями. Оно произошло по причине высоких продаж 2018 года, маленьких остатков и постоянно растущих затрат.

Впрочем, аналитики Knight Frank St. Petersburg придерживаются иной точки зрения: по данным компании, по итогам первого квартала 2019 года свободное предложение элитного жилья составило 144 тыс. кв. м, или 1,2 тыс. квартир и апартаментов в 23 жилых комплексах. «Динамика по сравнению с аналогичным периодом 2018 года составила -11%», — сообщают аналитики Knight Frank St. Petersburg. Основная площадь реализуемых квартир сконцентрирована в сданных домах — 56%. Еще 30% площадей представлено в комплексах, запланированных к вводу в эксплуатацию через три-четыре года.

**В ЭЛИТНОМ СЕКТОРЕ РОСТ ЕСТЬ** Разница в цифрах, возможно, объясняется тем, что «МК-Элит» оценивает со-



ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2018 ГОДА В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2019 ГОДА НА ПРЕМИАЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ДОЛЯ КВАРТИР С ЧЕТЫРЬМА СПАЛЬНЯМИ УВЕЛИЧИЛАСЬ, А ДОЛИ КВАРТИР С ДВУМЯ И ТРЕМЯ СПАЛЬНЯМИ, НАОБОРОТ, СОКРАТИЛИСЬ

стояние рынка и элитного жилья и жилья бизнес-класса. По сравнению с первым кварталом 2018 года доля квартир в элитном сегменте с четырьмя спальнями увеличилась на 3 п. п., а доля квартир с двумя спальнями, наоборот, сократилась на 4 п. п., доля квартир с тремя спальнями сократилась на 3 п. п. «По итогам первого квартала 2019 года было реализовано 13,1 тыс. кв. м элитного жилья, что незначительно превышает показатель первого квартала 2018 года — на 2%», — рассказали в Knight Frank St. Petersburg.

«Около 40% продаж пришлось на квартиры с двумя спальнями. Среди локаций покупатели чаще всего выбирали Крестовский остров (24% от площади реализованного жилья) и Петровский остров (23%)», — комментирует Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

Спрос на элитные проекты формата апартаментов составил 11% от общей площади реализованного жилья. Основной бюджет, в рамках которого покупатели рассматривали элитные квартиры, варьировался в диапазоне от 25 до 34 млн рублей. Средневзвешенная цена на элитное жилье по итогам марта 2019 года составила 349 тыс. рублей за квадратный метр. За квартал показатель увеличился на 1,3%. «В основном растут цены жилых проектов сегмента бизнес-класса: 196,1 тыс. рублей против 186,5 тыс. за квадратный метр в четвертом квартале 2018 года. Цена предложения элитной недвижимости оставила 344,7 тыс. рублей за «квадрат», — говорят в «МК-Элит».

Эксперты компании обращают внимание на то, что объем продаж в четвертом квартале 2018 был сопоставим с предыдущим кварталом и являлся максимальным уровнем ежеквартального спроса после кризиса 2008 года. «В целом годовые показатели продаж 2018 года — это максимальный спрос в центре Санкт-Петербурга за весь период существова-

центра выросла. Доли остальных игроков в четыре раза меньше.

**ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАТ РАСТИ** Эксперты прогнозируют, что в связи с ключевыми изменениями в законодательстве возрастут затраты на производство проектов и продолжится увеличение стоимости реализации проектов на рынке. «Предложение в традиционных локациях премиум-недвижимости в Центральном районе будет сокращаться в пользу Петроградской стороны и Петровского острова. Спрос также смещается в сторону Петровского острова, где представлена недвижимость разной степени комфорта — от бизнес-класса до премиум-сегмента. Вероятен выход объекта категории exclusive», — говорят в «МК-Элит».

Эксперты говорят, что в нынешнем году продолжится расширение традиционного диаметра премиум-локаций за счет «серого пояса». «Постепенно покупательский спрос привыкнет и будет реализовываться в luxury-лакунах традиционных спальных районов. И 2019–2020 годы могут стать переломными в этой тенденции», — уверены аналитики «МК-Элит».

«На рынок выходят проекты только в новых локациях, к которым еще не привыкли покупатели. Так что приманить их туда можно будет качеством жилья и проектом и, конечно, ценой. Поэтому средняя цена за первый квартал практически не выросла. Впрочем, если говорить о более длительной перспективе, то новые проекты не выходят на рынок, интересных мест становится все меньше, а значит, в будущем нас может ожидать дефицит на рынке качественного дорогого жилья», — заключает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development. ■

ния рынка недвижимости на постсоветском пространстве», — приводят данные в «МК-Элит». Тогда рост был обусловлен низкими ипотечными ставками (в премиальном сегменте доля ипотеки невелика, но в сегменте бизнес-класса она оказывает существенное влияние на продажи компаний), кроме того, покупку в кредит в конце года подстегивали разгон инфляции, повышение ключевой ставки и пересмотр ипотечных ставок в сторону увеличения. Немаловажным фактором, подогревавшим рынок, оказался и большой объем готовых проектов: каждая третья квартира предлагалась в готовом доме (чуть меньше половины сделок прошло именно в сданных домах).

Среди основных игроков рынка прочное первое место заняла компания Setl City — с выводом в продажу нового проекта доля компании по продажам на рынке

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЗА 2018 ГОД. АДМИРАЛТЕЙСКИЙ, ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ, ПЕТРОГРАДСКИЙ, ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАЙОНЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПОКАЗАТЕЛЬ	01.01.2019		01.04.2019		01.04.2018	
	01.01.2019	01.04.2019	01.01.2019	01.04.2019	01.04.2018	01.04.2018
<b>ИЗМЕНЕНИЕ В I КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА ПО ОТНОШЕНИЮ К IV КВАРТАЛУ 2018 ГОДА, %</b>						
<b>ПРЕДЛОЖЕНИЕ (НА КОНЕЦ РАССМАТРИВАЕМОГО ПЕРИОДА):</b>						
КВАРТИР, ШТ.	3 223	2 946	-9	4 392	-33	
ТЫС. КВ. М	287,1	270,7	-6	345,1	-22	
МЛРД РУБ.	71,1	68,7	-3	77,3	-11	
100% ОПЛАТА	247,6	253,9	3	224	13	
<b>СПРОС (ЗА ПЕРИОД РАВНЫЙ КВАРТАЛУ):</b>						
КВАРТИР, ШТ.	1 040	679	-35	877	-23	
ТЫС. КВ. М	76	49,5	-35	59,4	-17	
МЛРД РУБ.	14,4	9,7	-33	10,9	-11	
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М, РУБ.	190	195,5	3	183,7	6	

ИСТОЧНИК: ЭКСПЕРТНОЕ БЮРО «МК-ЭЛИТ»