ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖДУТ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В 2022 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАПЛАНИРОВАН ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЯТИ ОБЪЕКТОВ ПЛОЩАДЬЮ 97,4 ТЫС. КВ. М. ОДНАКО НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ПОКА НЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРАМ С УВЕРЕННОСТЬЮ ГОВОРИТЬ О ТОМ, КАКИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БУДУТ НАЧАТЫ В ЭТОМ ГОДУ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные дают аналитики компании Knight Frank St-Petersburg.

Сами компании, работающие на рынке премиальной недвижимости, о планах высказываются крайне осторожно. Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, считает, что текущая ситуация не способствует активному запуску новых проектов на первичном рынке недвижимости. «Это касается всех сегментов, не только элитного домостроения. Ряд застройщиков уже перенесли старты на неопределенный период»,— отмечает он.

В условиях действующего законодательства все проекты должны строиться с использованием проектного финансирования. Но в данный момент понимания по ставкам и условиям, которые позволили бы застройщикам чувствовать себя уверенно, нет, отмечает господин Ревенков.

«В конце февраля и первой половине марта на рынке недвижимости Петербурга наблюдается повышенный спрос, но не такой ажиотажный, как в начале пандемии. Долго он вряд ли продлится, и, вероятнее всего, к апрелю ситуация станет спокойнее. Хотя сценариев развития событий достаточно много, но об одном можно сказать довольно уверенно: цены на квартиры снижаться вряд ли будут. Рост себестоимости строительства, серьезная инфляции и отток рабочей силы из стран ближнего зарубежья не способствуют этому. Наоборот, эти факторы вместе с дорожающими стройматериалами двигают стоимость квадратного метра вверх»,— замечает господин Ревенков.

Генеральный директор ГК «Евростройс» Оксана Кравцова говорит: «Пока мы еще адаптируемся к новой экономической реальности. Действуем по плану, те проекты, которые были у нас в работе, идут своим чередом. Что будет дальше, сложно сказать. Элитная недвижимость, в отличие от массовой, не подвержена ажиотажному спросу, а следовательно, и резкому взлету стоимости. Но, конечно, даже среди аудитории самого высокого ценового сегмента на первый план выходит рациональность подхода к выбору объекта — справедливость его цены, перспектива ликвидности и прогноз роста стоимости актива в будущем».

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, добавляет: «Элитные дома — неэластичные по цене и предложению проекты. Как любой предмет роскоши, они стабильно создаются с ориентацией на современные технологии и тенденции (с точки зрения развития локации, оснащенности и прочих факторов)».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, В ОТЛИЧИЕ ОТ МАССОВОЙ, НЕ ПОДВЕРЖЕНА АЖИОТАЖНОМУ СПРОСУ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И РЕЗКОМУ ВЗЛЕТУ СТОИМОСТИ

Он предполагает, что спрос останется прежним, а цены на элитную недвижимость продолжат расти в соответствии с уровнем инфляции.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли «Коллиерз Интернешнл», говорит, что интересными остаются проекты премиум-класса, которые могут располагаться в компромиссных локациях. «Это та альтернатива для девелоперов, на которую можно сейчас ориентироваться и которая будет пользоваться спросом у покупателей, особенно в ситуации стремительного сокращения предложения в этом сегменте»,— полагает эксперт.

Ольга Захарова, коммерческий директор AAG, считает, что в кризис элитная недвижимость чувствует себя уверенней масс-маркета. «Финансовая нестабильность и осложнение сделок с зарубежной недвижимостью заставляют клиентов обращать внимание на внутренний рынок. За прошлый год цена квадратного метра в премиальных проектах выросла на 28%, однако спрос опережал рост цен. В результате предложение на рынке продолжало сокращаться. Поскольку рынок дорогого жилья в большей степени зависит от импортных технологий и стройматериалов, застройщики возьмут паузу для поисков альтернатив. На этом фоне спросом будут пользоваться сданные или реализуемые проекты, особенно в высокой стадии готовности»,— прогнозирует госпожа Захарова.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу LEGENDA, также говорит о неопределенности ситуации в сегменте. «Все будет зависеть от того, какой будет объем спроса на дорогую недвижимость. Доля людей, способных купить жилье за 50+ млн, всегда была очень небольшой. Сейчас же, когда в неопределенной экономической ситуации перспективы развития бизнеса в большинстве отраслей туманны, стоит ожидать, что эта и так небольшая доля еще сильнее ужмется. Стоит ли девелоперам придерживать высокоценовые проекты? Это вопрос стратегии. Очевидно, что после того, как ситуация стабилизируется и состоятельные клиенты вернутся на рынок, все сливки снимут те девелоперы, которые в этот момент окажутся на этом рынке»,— считает эксперт. ■

НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ОБЪЕКТЫ В ПРОДАЖЕ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ШТ.	СРОК СДАЧИ, ГОД
СЕВЕРНАЯ КОРОНА	НАБ. Р. КАРПОВКИ, Д. 31А	ПСК	33 906	361	IV КВ. 2023
ПЕТРОВСКАЯ КОСА, 1	ПЕТРОВСКАЯ КОСА, Д. 1/2	ГАЗПРОМБАНК-ИНВЕСТ	21 100	158	III КВ. 2023
ТРИ ГРАЦИИ	ЗАХАРЬЕВСКАЯ УЛ., Д. 41	ЕВРОСТРОЙ	6 063	24	IV КВ. 2023
ДОМ БАЛЛЕ	УЛ. ГЛИНКИ, Д. 4	МЕГАХАУС	6 033	26	I КВ. 2022

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST PETERSBURG RESEARCH, 2022