

4 → Для тех покупателей, кто приобретает квартиру для себя и своей семьи, большой метраж от 150 кв. м по-прежнему играет значимую роль при выборе объекта. Для тех, кто вкладывается в недвижимость высокого класса для инвестиций, сохранения и приумножения средств, наоборот, актуален запрос на небольшие метражи от 60 до 80 кв. м», — говорит она.

В отличие от Москвы, где рынок уже давно пришел к дизайнерским планировкам с отделкой, в Петербурге по-прежнему преобладает спрос на квартиры свободных планировок с возможностью самому создать жилое пространство. Впрочем, свободные планировки в условиях Петербурга не всегда возможны. «ГК „Еврострой“ занимается реставрацией и приспособлением под современное использование исторических зданий, и в таких объектах, необходимо сохранять квартиры — зачастую с дворцовыми планировками — в том виде, в котором они существовали более ста лет назад. Ценители таких квартир — особая категория людей, которые больше относятся к таким активам как к объектам коллекционирования, чем как к недвижимости в классическом смысле этого слова», — считает госпожа Кравцова.

**ЕВРОПЛАНИРОВКИ РАСТУТ** В чем у экспертов рынка консенсус, так это в том, что доля европланировок на рынке постепенно увеличивается, поскольку их привлекательность растет на фоне указанных трендов. «За пять лет доля европланировок в предложении увеличилась как минимум вдвое», — считает господин Софронов.

Госпожа Трошева добавляет: «В структуре сделок по агломерации доля квартир евроформата за последние пять лет выросла до 45%, причем в разрезе по территориям отмечаем, что в жилых комплексах пригорода „евро“ покупают чаще, чем в городе: 52 и 41% соответственно. Пять лет назад доля квартир такого формата составляла почти 30%. В жилых комплексах пригорода формат европланировок преобладает над классическими квартирами, особенно в квартирах с двумя и тремя спальнями. Таким образом, найти классическую однокомнатную квартиру проще, чем классическую двушку, в которой площади комнат будут больше, чем площадь кухни. Евроформат остается востребованным и актуальным за счет своей функциональности и удобства для се-

мы, когда кухня может трансформироваться в гостиную или рабочую зону».

Иную точку зрения имеет господин Кравцов из Fizika Development: «Можно констатировать, что к сожалению, формат европланировок в нашей стране прижился не полностью и используется в большей степени как маркетинговая история, которая предлагает клиентам приобретать двухкомнатные квартиры под видом трехкомнатных, но с гостиной, которая из-за соседства с кухней не может выступать полноценным жизненным пространством. Поэтому в сегментах „бизнес плюс“ и выше планировки с кухнями-гостинными встречаются все реже, а покупателям предлагаются квартиры с мастер-спальнями, большой гостиной и обособленной кухней-столовой для семейных торжеств и обедов».

Нередко девелоперы предлагают возможность выбора покупателям. Наталья Коротавская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», рассказывает: «Мы разработали концепцию „Разумные метры“. Она предполагает, что покупатель может выбрать как квартиры с классическими планировками, так и евроформаты

с большими общими зонами и компактными комнатами, обеспечивающими жителям личный комфорт. В квартире не должно быть темных углов или помещений необычных форм, а также длинных узких коридоров, в которых невозможно разместить мебель. Наоборот, нужны ниши, чтобы обустроить в них гардеробную, кладовую или постирочную».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, среди прочих тенденций также отмечает, что продолжает расти спрос на функциональные планировки с возможностью организовать место для дистанционной работы или учебы для каждого члена семьи и при этом иметь свободную площадь для проведения совместного досуга. «Есть запрос на гардеробные и кладовые, мастер-спальни, объединенные кухни-гостиные, окна в ванной комнате, балконы и лоджии увеличенной площади, террасы. Все чаще люди не хотят тратить время на отделку квартиры. Кроме того происходит так называемая диффузия классов жилья: черты, ранее присущие более высокому классу, проникают в массовый сегмент», — резюмирует эксперт. ■

# ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ОЖИВИЛИСЬ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

## ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2023 ГОДА СПРОС НА КВАРТИРЫ В ДОРОГИХ НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ КВАРТАЛОМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, следуя намеченной в предыдущем квартале тенденции восстановления покупательской активности, на протяжении третьего квартала отмечался высокий интерес к элитным новостройкам. С июля по сентябрь на первичном рынке элитного жилья было заключено 134 сделки, что на 65% больше, чем в третьем квартале 2022 года, и на 79% больше числа сделок предыдущего квартала. Всего за девять месяцев 2023 года было реализовано 247 элитных квартир и апартаментов, что превышает аналогичный показатель предыдущего года на 5%.

В третьем квартале покупатели чаще всего предпочитали лоты в уже готовых домах — 64% от общего числа сделок. В структуре продаж существенно выросла доля квартир и апартаментов с четырьмя спальнями (+13 п. п. по сравнению со вторым кварталом), а средняя площадь проданного лота достигла 123 кв. м (+13% за квартал).

Высокий спрос на квартиры в новостройках, а также отсутствие выхода новых проектов в продажу в третьем квартале стали причиной снижения объема предложения на первичном рынке: на конец сентября на нем экспонировалось около 850 элитных квартир и апартаментов (–17% за квартал).

По итогам третьего квартала цена предложения составила 570 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись за квартал на 4%. Средний бюджет сделки по покупке квартиры вырос на 16% за квартал и составил 69,1 млн рублей.

Андрей Соловьев, партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group, говорит: «В третьем квартале 2023 года спрос на элитное жилье в Санкт-Петербурге заметно возрос. Нестабильность валютного рынка стала одной из причин, побудивших покупателей искать способы сохранить свои накопления. Это привело к уменьшению предложения в элитных новостройках. Теперь многое будет зависеть от пополнения рынка новыми объектами. Можно сказать, что в условиях колебаний валютных курсов люди ищут надежные способы инвестирования, и элитная недвижимость по-прежнему способна справиться с этой задачей. Многие застройщики сейчас готовы предлагать скидки, но при сохранении высокого спроса от скидок могут отказаться. Поэтому сейчас отличное время для



**ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2023 ГОДА СОСТАВИЛ 14,5 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА**

приобретения элитной недвижимости для собственного проживания и с целью инвестиции».

При этом господин Соловьев отмечает, что по итогам трех кварталов девелоперскую активность по выводу новых элитных объектов на рынок можно охарактеризовать как невысокую. Объем нового предложения составил 14,5 тыс. кв. м, что в два раза меньше, чем показатель за аналогичный период 2022 года. «Тем не менее до конца 2023 года можно ожидать старта продаж нескольких элитных домов в Центральном районе общей жилой площадью более 20 тыс. кв. м», — сообщает эксперт. По его словам, объем ввода на рынок элитного жилья по итогам трех кварталов составил 22 тыс. кв. м: был введен в эксплуатацию жилой комплекс на Петровском острове «Петровская коса, 1».

Игорь Бадиков, директор по продажам агентства недвижимости A-Estate, обращает внимание, что с прошлого февраля года спрос на дорогое жилье постепенно снижался, поэтому некоторые застройщики даже предлагали точечное снижение цен в районе 10%. «В этом

году таких эксклюзивных предложений уже нет: рынок стабилизировался. Хотя часть покупателей и продолжает ждать снижения, однако предпосылок к этому мы сегодня не наблюдаем. Альтернатива таким скидкам — рассрочки от застройщика с лояльными условиями для клиентов, когда до 50% оплаты переходит на месяц ввода объекта в эксплуатацию. Разумеется, если элитная квартира приобретается в строящемся доме», — подчеркивает он.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», говорит: «На рынке продаж элитной недвижимости заметное оживление, в том числе ввиду давно не выходящих в продажу новых объектов, предложение явно уступает спросу. Средняя стоимость квадратного метра составила 445 тыс. рублей в бизнес-классе, в элитном сегменте — 549 тыс., в классе de luxe — 850 тыс.». По его словам, средняя площадь сделки при покупке дорогого жилья в Петербурге — 118 кв. м.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, добавляет: «Осторожный интерес в начале года

со стороны покупателей элитной недвижимости сопровождался всплесками сделок во время изменений стоимости национальной валюты. Очередную волну спроса мы переживаем прямо сейчас. Очевидно, что те, кто имеет накопления в валюте, охотно расстаются с ними, когда стоимость валюты достигает максимума, и вкладывают деньги в недвижимость. Самый востребованный продукт на рынке элитного жилья Петербурга — готовые квартиры с качественным ремонтом. Именно они в поле зрения конечного покупателя, который рассматривает покупку для проживания в квартире, и инвесторов, для которых важен объем инвестиций и сроки окупаемости без дополнительных вложений». По ее мнению, в элитных новостройках интерес представляют объекты, введенные в эксплуатацию, которые можно беспристрастно оценить, а также объекты на самом старте, которые дают максимальный выбор вариантов и имеют запас по росту стоимости в процессе строительства. Госпожа Немченко отмечает, что увеличился объем ипотечных сделок с дорогой недвижимостью, что ранее имело скорее штучный характер. «По-прежнему востребованным инструментом остается длительная рассрочка, которую предоставляют застройщики. Инвесторы предпочитают делать вложения в квартиры площадью до 100 кв. м, большие по площади квартиры выбирают покупатели для собственного проживания», — делится она.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», уверена, что к элитному сегменту Петербурга можно относить только жилье и апартаменты, расположенные на Крестовском и Каменном островах, а также камерные объекты на Петроградской стороне и в Центральном районе Санкт-Петербурга со стоимостью от 700 тыс. рублей за квадратный метр и с наличием необходимой инфраструктуры. «За прошедшие девять месяцев в Петербурге появилось только два таких новых объекта, и оба — в Петроградском районе», — указывает она.

«На примере наших объектов можем сказать, что цена недвижимости выросла в среднем на 10%. Так, в готовом клубном доме „Приоритет“ на Воскресенской набережной, к торжественному открытию которого мы готовимся, стоимость выросла как раз на 10% и составила от 800 тыс. до 1,2 млн рублей за квадратный метр», — рассказала госпожа Кравцова. ■

### ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС