АВТОДИЛЕРЫ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ДМИТРИЙ НИКИТИН,**
   генеральный директор АО «Евросиб»

2. **РОМАН СЛУЦКИЙ,**
   генеральный директор ООО «Аларм-Моторс»

3. **СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ,**
   председатель совета директоров ГК «Стратегия Рост» (включает «Автополе»)

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВАЛЕНТИН АНКУДИНОВ,
владелец ГК «Форсаж»

ВАДИМ АРУСТАМЯН,
председатель совета директоров ГК «Максимум»

ОЛЕГ БАРАБАНОВ,
управляющий ООО «Автохолдинг РРТ»

АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ,
генеральный директор «Аксель Групп»

ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ,
региональный директор АО «Автодом»

СЕРГЕЙ ЕГАНОВ,
генеральный директор ООО «Группа компаний „Мега-Авто“»

АЛЕКСАНДР ЕФИМОВ,
генеральный директор АО «Питер-Лада»

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,
председатель совета директоров ГК Wagner

ЕКАТЕРИНА КАРПЕКИНА,
с 10 апреля 2023 года — генеральный директор «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

ВЛАДИСЛАВ РЫДАЕВ,
генеральный директор ГК «Терра-Авто»

ЮРИЙ СИНКЕВИЧ,
совладелец ГК «Автопродикс»

АНТОН СОЛДУНОВ,
собственник компании «Петровский»

МАКСИМ СУШИНСКИЙ,
президент ГК «Авангард»

АЛЕКСЕЙ ШАПКИН,
директор дивизиона первой категории «Ключавто»

БИЗНЕС-КЛАСС РАЗМЫВАЕТ ГРАНИЦЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СНИЖАЕТСЯ. ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА НА РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СТАРТОВАЛО СЕМЬ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА НА 178 ТЫС. КВ. М, ИЛИ БОЛЕЕ 10 ТЫС. КВАРТИР. ПО КОЛИЧЕСТВУ КВАРТИР ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПОЧТИ В ТРИ РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА, КОГДА ВЫШЛО 12 ПРОЕКТОВ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ НОВУЮ ТЕНДЕНЦИЮ: ВСЕ БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ, ПОЗИЦИОНИРУЕМОГО В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ, ОТДАЛЯЕТСЯ ОТ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЙ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Среди премьер 2023 года — «Б15» (КВС), «Сампсониевский, 32» (Legenda), «Регенбоген Хаус» («Красная стрела»), Lotos Club («Балтийская жемчужина»), «На Большом Смоленском» («Доступное жилье»), Bakunina 33 (ПСК), «Лермонтовский 54» (ПИК).

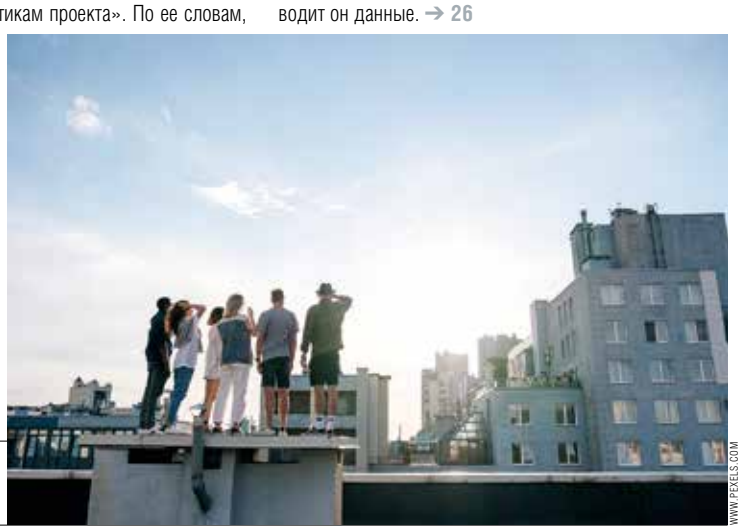
По данным Nikoliers, по итогам третьего квартала 2023 года объем экспозиции на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга составил 35,1 тыс. квартир (–13% к третьему кварталу 2022-го), или 1,8 млн кв. м. Структура предложения по сегментам за прошедший год практически не изменилась. Доминирующую долю предложения занимает комфорт-класс (69%), на бизнес- и премиум-класс пришлось 26 и 5% соответственно.

За девять месяцев с начала года было заключено 32,6 тыс. сделок на первичном рынке. Это на 3% ниже, чем с января по сентябрь 2022 года, однако количество сделок сократилось только в комфорт-классе: минус 10% к показателям прошлого года. В более высоких сегментах, наоборот, наметился значительный рост покупательской активности. За девять месяцев в петербургских ЖК бизнес-класса было приобретено 5,7 тыс. квартир (на 43% больше, чем с января по сентябрь 2022 года).

ОТДАЛИТЬСЯ ОТ ЦЕНТРА Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает, что сейчас застройщики в вопросе привлечения покупателей бизнес-сегмента делают акцент на качестве продукта, уделяя все больше внимания и времени наполнению и концептуальным характеристикам проекта». По ее словам, существует несколько составляющих проекта, которые с течением времени не обесцениваются: центральные локации, близость к метро, удобные развязки и выезды, первая линия водоемов, близость скверов и парков. Отдельный фактор, который сказывается на привлекательности жилого проекта,— квартальная застройка.

«Стилистическое единообразие и социальная однородность квартала, продуманные места общего пользования, новые инфраструктурные объекты, благоустроенные дворы и современный ландшафтный дизайн для многих покупателей являются решающими факторами при выборе квартиры. Эти преимущества в перспективе могут сыграть „в плюс“ и повысить ликвидность недвижимости»,— говорит госпожа Конвей.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», замечает, что спрос на новую недвижимость бизнес-класса за этот год вырос в полтора раза. Новое предложение, в свою очередь, сократилось также почти в полтора раза. За счет ранее выведенных в продажу объектов общий объем в экспозиции снизился не так заметно: на 10%. По его словам, сейчас наибольшим спросом в этом сегменте пользуются метражи в 35–40 кв. м — практически как в комфорт-классе. «Однако общее распределение по спросу здесь куда более ровное, без явных перекосов в сторону малогабаритных вариантов. Например, второй по популярности формат — трехкомнатные квартиры площадью более 70 кв. м. Если на первый пример приходится чуть меньше 16% от спроса, то на второй — 12%»,— приводит он данные. ➔ 26



WWW.PEXELS.COM

ОТДАЛЕНИЕ ОТ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЛОКАЦИИ РАСШИРЯЕТ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ НОВОГО ЖИЛЬЯ