

ЭЛИТНЫЙ РЫВОК

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НАБЛЮДАЛСЯ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СПРОСА НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ: ЗА ЭТОТ ПЕРИОД БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 128 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 17,5 ТЫС. КВ. М, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ЗНАЧЕНИЕ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА КАК ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК, ТАК И ПО ОБЩЕЙ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПЛОЩАДИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным NF Group, по итогам первого квартала 2024 года объем предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составил 94 тыс. кв. м, или 690 квартир и апартаментов. На фоне отсутствия выхода новых проектов, которые бы пополнили рынок в начале года, а также после завершения продаж в жилом комплексе Futurist укрепился тренд на сокращение объема предложения, фиксирувавшийся со второй половины 2023 года. С января показатель сократился на 10% как по объему площадей, так и по числу лотов, годовая динамика носит еще более выраженный характер: сокращение на 28 и 33% соответственно.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», напоминает, что по итогам 2023 года на элитном рынке Санкт-Петербурга было реализовано 1,4 тыс. квартир, это в два раза больше, чем годом ранее. «Во второй половине 2023 года на первичном рынке премиум-класса в предложении появились новые интересные по цене объекты, расположенные в привлекательных локациях, что вызвало интерес у покупателей. Поскольку привычные всем локации для элитного жилья ограничены с точки зрения нового строительства (Петровский остров, например), то в последнее время растет интерес девелоперов и их клиентов к новым местам. Например, к Василеостровскому району», — рассказала она.

По данным NF Group, в первом квартале 2024 года на первичном рынке элитного жилья сохранился высокий уровень спроса: с января по март было реализовано 128 квартир и апартаментов общей площадью 17,5 тыс. кв. м, что более чем в три раза превышает значения аналогичного периода предыдущего года, когда было реализовано всего 38 лотов (5,1 тыс. кв. м).

В структуре спроса на элитное жилье традиционно преобладают введенные в эксплуатацию объекты, при этом в начале 2024 года доля сделок с лотами в готовых домах достигла рекордного значения (91%).

Средняя площадь реализованного в первом квартале лота достигла 137 кв. м, что стало рекордным значением за последние девять лет. С одной стороны, это обусловлено невысокой долей инвестиционных сделок, а с другой — является следствием дефицита малогабаритных лотов.

ЦЕНЫ РАСТУТ Как сообщили в NF Group, по итогам первого квартала 2024 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке увеличилась на 2% по сравнению с предыдущим кварталом и составила 645 тыс. рублей за квадратный метр, за год показатель увеличился на 19%.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», средняя цена предложения несколько иная: по итогам года она составила 525,4 тыс. рублей за квадратный

НОВЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ (СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАЮЩИХСЯ ОТ ТОГО ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ, КОТОРЫМ УЖЕ ОБЛАДАЮТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ) НА РЫНКЕ КРАЙНЕ МАЛО, И ОНИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ДЕМОНИСТРИРУЮТ ВЫСОКИЙ ТЕМП РЕАЛИЗАЦИИ И ЦЕНЫ ВЫШЕ 1 МЛН РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР



СЕКТОРЫ



ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 1,4 ТЫС. КВАРТИР, ЭТО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

метр. За первый квартал она выросла еще на 4,1% и сейчас составляет 547 тыс. рублей за «квадрат».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассуждает: «В премиальной недвижимости цены выросли как ни в каком другом сегменте: примерно со 420 тыс. рублей в январе до почти 500 тыс. в марте. Это не та категория, где предложение пополняется быстро. Поэтому по мере продаж менее дорогих лотов оставшиеся более дорогие влияют на статистику. Но есть и общая тенденция к росту цен. Спрос при этом по кварталу стабилен: на уровне 70 сделок в январе и марте и 60 сделок в феврале».

Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «В начале 2024 года мы наблюдали развитие трендов, заложенных в предыдущем году: высокая активность покупателей привела к сокращению объемов предложения до минимального за последние пару лет значения. При этом девелоперы не спешили выводить на рынок новые объекты в первом квартале, однако до конца года анонсировали старт продаж в нескольких ЖК в традиционных для элитного сегмента локациях Петербурга. Это, с одной стороны, позволит пополнить предложение небольшими лотами, а с другой — поддержит спрос на высоком уровне».

В структуре предложения элитного жилья по локациям лидерство сохранил Петровский остров, где представлено 43% от общей площади экспонируемых квартир и апартаментов. Вторую строчку рейтинга, несмотря на снижение доли на 7 п. п. за год, заняла Петроградская сторона (30%). На третьем месте — Крестовский остров (15%).

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, отмечает: «Классические элитные локации — исторический центр Петербурга, Петроградская сторона, Васильевский остров — всегда остаются привлекательными у девелоперов, реализующих премиальные проекты. Мода на них не пропадет никогда, другой вопрос — свободных участков, подготовленных

к застройке, здесь мало. Однако внутри этих привлекательных территорий раз в несколько лет происходит локальное перераспределение предложения. Рассмотрим Петроградский район. Активная стадия освоения Крестовского острова закончилась пять лет назад, активная стадия Петровского — в 2024 году. Наш объект — премиальные резиденции „17/33 Петровский остров“ — расположен между Малой Невой и Петровским прудом. Он стал последним видовым проектом в этой локации. С этого года началось активное освоение Петроградской стороны в части, примыкающей к станции метро „Чкаловская“».

Вместе с тем, говорит господин Коробов, моду на премиум-локации формируют сами девелоперы: спрос на рынке «раскачивается» там, где есть свободные участки. «Для примера возьмем Московский район. У проектов в этой локации всегда есть своя аудитория — в основном это местные жители, которые здесь родились и здесь же хотят купить новую квартиру. Также это покупатели, которым важна равноудаленность от центра и аэропорта Пулково. Мы реализуем в Московском районе сразу два премиум-проекта в клубном формате: „1919“ и Shepilevskiy — и знаем, что локация, конечно, важна, но на первое место для клиента сегодня чаще выходит продуманная, насыщенная внутренняя инфраструктура дома».

ТЕНДЕНЦИИ Владимир Федоров, директор по продажам элитной недвижимости Richness Realty Investment Group, отмечает ряд тенденций. «К временным, так называемым сезонным, тенденциям начала года можно отнести снижение спроса, усугубляемое как складывающимися общими социально-экономическими условиями, так и поднятием банковских ставок, влияющих на ипотечных покупателей», — говорит он.

При этом, замечает эксперт, объем предложения очень неоднороден: например, в Петроградском районе отмечается значительный прирост предложения как результат большого количества проектов премиум-класса,

которые не находят своего покупателя, и на первичном, и на вторичном рынке.

На рынке дорогого жилья Ленинградской области традиционным спросом пользуются проекты и предложения земельных участков и домов в избранных локациях на побережье, с качественной инфраструктурой и в относительной близости к городу — спрос на подобное предложение высок и стабилен.

Господин Федоров замечает, что значительно увеличивается общий срок экспозиции объектов на рынке. «Первичный рынок в целом старается демонстрировать рост стоимости квадратного метра премиальных проектов в процессе реализации (многие проекты „тянутся“ от 500 тыс. рублей за квадратный метр к уровню „миллион за „квадрат““), но возникают естественные риски значительной нераспроданности проектов не только к моменту их завершения, но и в последующие периоды, измеряемые уже не месяцами, а годами, — рассуждает эксперт. — Заявленные как премиальные проекты, которые испытывают трудности с поддержанием желаемого темпа реализации, вынуждены привлекать потенциального покупателя ценой, как результат — появляются предложения по цене ниже уровня 300 тыс. рублей за квадратный метр».

Новых качественных проектов (существенно отличающихся от того дорогого жилья, которым уже обладают потенциальные покупатели) на рынке крайне мало, и они, в свою очередь, демонстрируют высокий темп реализации и цены выше 1 млн рублей за квадратный метр, рассказал господин Федоров.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, считает, что ситуация на рынке дорогого жилья неоднородная. С одной стороны, все девелоперы отчитываются о росте продаж премиальной и элитной недвижимости. С другой — спрос на такие квартиры не назвать высоким. Он стабилен, но ни ажиотажей, ни больших объемов здесь нет.

«При этом рынок чувствует себя уверенно: независимо от локации (Петроградская сторона, центр, Московский или Адмиралтейский район) годовой рост стоимости квадратного метра в дорогих новостройках находится на уровне 12–13%. Эти цифры подтверждаются и ценами в нашем проекте премиум-класса Talento на Заставской улице, 30», — рассказал господин Кравцов.

Все популярнее становится рассрочка от застройщика — с ее помощью уже проводится две трети сделок от общего объема. «А вот доля, например, льготной ипотеки в премиальных проектах находится в пределах статистической погрешности из-за чеков в несколько десятков или сотен миллионов рублей», — говорит господин Кравцов.

Господин Софронов, впрочем, говорит, что и с ипотекой картина поменялась: «В нашем премиальном проекте ипотека в первом квартале росла, и в марте ее доля составила уже 27%. Год назад, в марте, она была всего 5%», — говорит он.

Ольга Трошева заключает: «В целом в 2024 году мы прогнозируем стабильно высокий спрос на жилье премиум-класса. Так, по итогам января 2024 года было продано чуть более 80 элитных квартир, что составляет 60% объема продаж первого квартала прошлого года. А если оценивать результаты января — марта текущего года, то, по предварительной оценке консалтингового центра „Петербургская недвижимость“ (Setl Group), реализовано за этот период 340 квартир, что в два раза больше, чем в первом квартале прошлого года».