

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РОСТ

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 14% И ДОСТИГЛА 606 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР.

ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводят аналитики Knight Frank St. Petersburg. Согласно исследованию компании, объем свободного предложения составил 127 тыс. кв. м (около 1000 квартир и апартаментов). За квартал объем предложения увеличился на 22% по площади и на 8% по количеству квартир. Показатель средневзвешенной цены квадратного метра элитного жилья за три месяца увеличился на 14%, составив по итогам марта 606 тыс. рублей. При этом около половины экспонируемых элитных комплексов сохранило цены на уровне четвертого квартала 2021 года. Инвестиционная активность покупателей элитного жилья выразилась в преобладании сделок с бюджетом 20–34 млн рублей (43%) и 50–89 млн рублей (26%).

По итогам первого квартала 2022 года свободное предложение на первичном рынке элитной жилой недвижимости составило 127 тыс. кв. м, или около 1 тыс. квартир и апартаментов. За квартал объем предложения увеличился на 22% по площади и на 8% по количеству квартир. Стартовали продажи в двух новых видовых корпусах жилого комплекса Neva Haus (девелопер — «Группа ЛСР»), расположенного на Петровском острове. Средняя площадь представленных в продаже квартир увеличилась на 13,7 кв. м как за счет нового предложения, так и в связи с повышенным спросом на квартиры с одной спальней. В результате основное предложение составили лоты с двумя и тремя спальнями в домах, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2023 году, а также квартиры с тремя и четырьмя спальнями в сданных комплексах.

Структура предложения по районам элитного жилья за анализируемый период стала еще более локализованной — суммарная доля Петровского острова и Петроградской стороны увеличилась на 5 п. п., составив 84% от общего количества экспонируемых квартир. На долю остальных элитных локаций приходится от 2 до 5% предложения.

ИНВЕСТСДЕЛКИ РАСТУТ Покупательскую активность в первом квартале 2022 года можно было охарактеризовать как высокую. В то же время предложение первичного рынка элитного жилья оказалось недостаточно релевантным запросам покупателей, которые были вынуждены рассматривать, в том числе, вторичный рынок и рынок жилья бизнес-класса. Было зафиксировано увеличение доли инвестиционных сделок, что привело к продажам небольших по площади лотов, что отразилось на сокращении средней площади реализованного жилья на 19 кв. м. В результате общая площадь проданных элитных квартир на первичном рынке за квартал сократилась на 46%, до 9,4 тыс. кв. м. При этом



ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2022 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОСТАВИЛО 127 ТЫС. КВ. М, ИЛИ ОКОЛО 1 ТЫС. КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

количество реализованных квартир и апартаментов составило 95 лотов, что сопоставимо с объемом продаж первого квартала 2021 года.

Показатель средневзвешенной цены квадратного метра элитного жилья за квартал увеличился на 14%, составив по итогам марта 606 тыс. рублей. Наибольшее увеличение цен было отмечено в объектах, недавно получивших разрешение на ввод в эксплуатацию или в комплексах, готовящихся к вводу. Около половины экспонируемых элитных комплексов сохранило цены на уровне четвертого квартала 2021 года.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В последние несколько лет основная девелоперская активность в элитном классе Санкт-Петербурга сосредоточена на территориях Петровского острова, где создаваемый продукт в значительной степени стал более унифицированным. При этом в центральных локациях города предложение пополнялось единичными объектами, несмотря на высокий спрос со стороны покупателей, которые рассматривали для себя исключительно исторический центр. Основными преимуществами в подобных объектах для покупателей всегда являлись престижность локации, историческая ценность окружения, особенности концепции. Под-

тверждением тому может служить высокий интерес со стороны покупателей к новому объекту, который вышел в продажу весной 2022 года и расположен в редкой для первичного рынка исторической локации с уникальными видовыми характеристиками. Мы уверены, что он способен удовлетворить запросы самых взыскательных покупателей».

ВТОРИЧКА ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ Эксперты отмечают, что стоимость качественного вторичного жилья в завершённых проектах с дорогостоящим ремонтом примерно на 30–40% выше, чем у аналогичных проектов на первичном рынке.

Госпожа Любимова указывает, что и вторичный рынок элитного жилья сейчас испытывает определенный бум, однако это касается только качественных квартир с ремонтом, которые не требуют каких-либо капиталовложений. Клиенты, как и раньше, не хотят брать на себя отделку, а в нынешней ситуации из-за нарушения цепочек поставок материалов желание купить квартиру с ремонтом только усиливается. «Цены на вторичное жилье элитного рынка не выросли существенно, но если раньше собственники такого жилья могли согласовать под клиента скидку, к примеру, в 10%, а иногда и 15–20%, то сейчас цена экспозиции фактически равна цене сделки. В не-

которых случаях в процессе обсуждения собственники даже принимают решение повысить цены на 10–15%. Учитывая ограниченность предложения, покупатели соглашались на это, чтобы получить желаемую квартиру, которая подходит им по всем критериям», — говорит госпожа Любимова.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», более скептичен. Он считает, что на вторичном рынке элитного жилья царят разнонаправленные тенденции, которые с двух сторон давят на цены. «Предложение увеличивается за счет части собственников, решивших уехать (включая экспатов). Параллельно формируется „новый спрос“ — из тех, кто приобретает жилье в инвестиционных целях, плюс часть клиентов, для кого выезд в ЕС в ближайшие годы закрыт или осложнен из-за санкций. Пока (по общему ощущению) первая категория более многочисленна. То есть предложение опережает спрос. Сроки экспозиции увеличиваются. Но в дорогом сегменте и в нормальном состоянии рынка квартира может продаваться полгода и более. Пока это не влияет на средний уровень цен (для квартир премиального класса — 500–600 тыс. рублей за квадратный метр). Однако очевидно, что дорогой сегмент постепенно становится рынком покупателей», — рассуждает эксперт.

Господин Войчинский признает, что проблему может составлять качественный ремонт (из-за неясности с поставками импортных материалов, отделки, сантехники). «Однако те же трудности могут возникать и на первичном рынке. Поэтому в новых (строящихся) комплексах основное внимание привлекают проекты в высокой стадии готовности», — заключает он. ■

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ СПАЛЕН И СРОКУ СДАЧИ ОБЪЕКТОВ, %

	1 СПАЛЬНЯ	2 СПАЛЬНИ	3 СПАЛЬНИ	4 СПАЛЬНИ	5 СПАЛЕН И БОЛЕЕ
СРОК СДАЧИ	3	4	13	19	2
2022 ГОД	3	8	10	6	2
2023 ГОД	8	12	16	2	1

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH