

31 → Арендная ставка в зданиях класса В составляет 1430 рублей за «квадрат» в месяц, включая НДС и операционные расходы, ставка увеличилась на +2,1% в первом квартале 2023 года (относительно итоговых показателей 2022 года).

В 2023 году при условии сохранения активности спроса на текущем уровне и при относительно невысоких объемах прироста нового спекулятивного предложения уровень запрашиваемых ставок аренды будет оставаться стабильным.

По данным аналитиков компании Maris, в Санкт-Петербурге на конец первого квартала 2023 года функционировал 91 коворкинг-центр в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города: 53% валового объема предложения. Лидерами по-прежнему остаются Центральный (26%), Петроградский (9%), Адмиралтейский (9%), Василеостровский (9%), Выборгский (8%) районы.

В первом квартале 2023 года на рынок вышли три новых офисных пространства: два небольших проекта в периферийной части города и шестой объект сети гибких офисных пространств Smart на Новгородской улице. В общей сложности за три месяца рынок пополнился 200 новыми рабочими местами (1400 кв. м). Валовой объем предложения рабочих мест в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга с начала года увеличился на 2%.

По оценкам консультантов компании Maris, до конца 2023 года анонсировано открытие десяти новых коворкинг-пространств и одно расширение — общей площадью более 15 тыс. кв. м. По предварительным оценкам, рынок гибких офисных пространств увеличится на 2400 рабочих мест (–7% к показателю 2022 года). Таким образом, прирост количества рабочих мест на рынке в этом году составит 24% — при условии сохранения относительно стабильной экономической ситуации. ■

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ БЕРЕТ ТАЙМ-АУТ

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ПРЕМИАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ: ЦЕНЫ, СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОСТАЛИСЬ ПОЧТИ НЕИЗМЕННЫМИ ПО СРАВНЕНИЮ С ПОСЛЕДНИМ КВАРТАЛОМ 2022 ГОДА. ЕСЛИ ЖЕ СРАВНИВАТЬ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, ТО ПРОСЕДАНИЕ ЗАМЕТНОЕ: ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, СПРОС СОКРАТИЛСЯ НА 60% ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ — МАРТОМ 2022 ГОДА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит», ссылаясь на данные NF Group, говорит, что в первом квартале было продано 38 элитных квартир общей площадью 5100 кв. м, средний уровень цен — около 400 тыс. рублей за «квадрат». «С учетом накопившегося объема свободного предложения (131 тыс. кв. м, это около тысячи квартир) цены расти не будут. Текущий уровень спроса позволяет девелоперам выживать, и вряд ли они будут устраивать распродажи и „аттракционы небывалой щедрости“ в виде скидок и акций. Сокращение „инвестиционной доли“ в элитном сегменте привело к некоторому увеличению средней площади лота: до 134 кв. м. Новых ЖК в первом квартале не появилось», — говорит эксперт.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», подтверждает, что цены на элитные и премиальные объекты в первые три месяца оставались прежними. «Как правило, основной пул договоров в сегменте элитной недвижимости в первом квартале — это сделки, начатые в четвертом квартале предыдущего года. С первых чисел марта мы отмечаем оживление активности на рынке: увеличение звонков, просмотров и консультаций. Именно в марте у нас стартовали переговоры с клиентами с чеком на уровне 50 млн рублей за лот, а также коммерческая недвижимость на Крестовском острове по цене 120 млн. И эти сделки были успешно закрыты в апреле, то есть фактически мы говорим об эффекте отложенного спроса», — делится госпожа Кравцова.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, говорит, что относительно четвертого квартала 2022 года объем спроса в премиальном сегменте (включая бизнес-класс) сохранился и составил около 20 тыс. кв. м. «Конечно, если сравнивать с первым кварталом 2022 года, то произошло существенное сокращение: на 60%. Количество стартов новых проектов также сократилось. В первом квартале 2023 года в продажу вышло в два раза меньше квадратных метров, чем в первом квартале 2022-го. Это связано как с низкими продажами в элитном сегменте во второй половине 2022 года, так и с общими ожиданиями, что рынок и дальше будет находиться в состоянии турбулентности», — рассуждает эксперт.

Также, по ее словам, можно отметить, что в целом в элитном сегменте (с учетом бизнес-класса) происходит переключение на менее габаритные квартиры. Так, в первом квартале 2022 года средний метраж купленной квартиры составлял 69 кв. м, тогда как в первом квартале 2023-го — 65 кв. м.

«Бизнес-класс — один из немногих сегментов рынка, в котором средняя цена квадратного метра показала небольшой рост, около 1% за квартал, даже с учетом текущей конъюнктуры рынка. В марте этот показатель



В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО 38 ЭЛИТНЫХ КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 5100 КВ. М

составил 394 тыс. рублей за квадратный метр. Для сравнения, в декабре 2022 года — 390 тыс. рублей, в марте 2022 года — 363 тыс. рублей, то есть рост за год составил около 8%», — приводит данные госпожа Петропавловская.

Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, говорит о некотором снижении спроса: «В целом по итогам апреля можно отменить небольшое снижение спроса по ряду проектов: примерно на 10% относительно марта. Возможно, такая динамика связана с нестабильной ситуацией на рынке: постоянно меняются условия ипотечных программ, ходят разговоры о льготном кредитовании вторичного рынка. Все эти моменты способствуют тому, что потенциальные покупатели недвижимости занимают выжидательную позицию».

САМЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ «Элитный сегмент традиционно считается самым стабильным, он не сильно реагирует на колебания курсов валют, изменения ключевой ставки или цен на нефть, снижение процента по ипотеке и другие факторы, которые волнуют остальные 95% рынка», — указывает Александр Беляев, гене-

ральный директор компании Beyond (бывшая Engel & Voelkers).

Впрочем, некоторые девелоперы констатируют рост спроса на отдельных объектах. «Если судить по нашему проекту, то спрос не упал — он вырос. Много обращений, сделок. Но это скорее связано не с общим состоянием рынка, а с готовностью конкретно нашего проекта. Как только мы вышли на уровень первого-второго этажей, количество обращений выросло. Так что в нашем случае на темпы продаж влияют не только сезонность и внешние факторы, но и активность подрядчиков на площадке, что и можно наблюдать в данный момент», — говорит Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, также отмечает рост спроса на своем объекте. «Спрос достаточно высокий. За последнее время в Московском районе таких проектов, как наш, было немного. Поэтому накопился отложенный спрос. Сейчас для покупателей важно не только место, но и начинка проекта», — указывает он.

По словам господина Бахарева, активность в последнее время, помимо жителей города, проявляют региональные покупатели (Казань, Нижний Новгород,

Тюмень, другие города-миллионники). «Еще одна категория покупателей — представители федеральных компаний, переезжающих в Петербург, включая москвичей. По сравнению с ценами на аналогичное жилье в столице наш рынок кажется им весьма привлекательным. И привлекает их, в том числе, культурно-историческая составляющая», — подчеркивает господин Бахарев.

ВТОРИЧКА КАК КОНКУРЕНТ Актуальной для застройщиков остается конкуренция со вторичкой. В компании «МК-Элит» отмечают рост спроса и активности на вторичном рынке как покупателей, так и продавцов. «Первый шок от частичной мобилизации прошел, состоятельные граждане более или менее определились с местом проживания, и с географией бизнеса. На рынке появляются вполне достойные предложения от тех, кто решил переехать, но спешки и „срочных продаж“ нет, сделки проходят в штатном режиме. Есть и покупатели, в том числе — из числа тех предпринимателей, кто испытывает нарастающие трудности с обслуживанием зарубежной собственности, счетов в западных банках, да и просто с сохранением капитала. Обращаем внимание на то, что сравнения „год к году“ будут, скорее всего, не вполне корректны, с поправками на санкции и прочие геополитические факторы. Уместнее сравнивать спрос и предложение с уровнем до пандемии. В первом квартале 2019-го на первичном рынке было реализовано более 100 квартир элитного сегмента», — приводит данные господин Войчинский.

По данным Nikoliers, на первичном рынке в Санкт-Петербурге в первом квартале 2023 года в объеме нового предложения лидирует комфорт-класс — 7,1 тыс. квартир (сокращение на 22% к первому кварталу 2022 года), в классе бизнес — 1,5 тыс. квартир (минус 44% к первому кварталу 2022 года), в премиум-классе не вышло ни одного проекта.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, обращает внимание, что на конец марта 2023 года объем экспозиции составил 41,5 тыс. квартир (+24% к первому кварталу 2022 года), или 2,1 млн кв. м. Традиционно наибольшую долю экспозиции составляет комфорт-класс (70%), на бизнес- и премиум-класс пришлось по 24 и 6% соответственно.

На конец марта 2023 года средневзвешенная базовая стоимость квадратного метра первичной жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в премиум-классе составила 430,6 тыс. рублей за квадратный метр (на 2% ниже показателя первого квартала 2022 года). Средний чек в премиум-классе составил 38,2 млн рублей (–9% к первому кварталу 2022 года). ■