

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

СПРОС НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ В ГОРОДЕ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 100 ЭЛИТНЫХ КВАРТИР. ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК (45%) СОВЕРШЕН С БЮДЖЕТОМ ОТ 35 ДО 49 МЛН РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ЗА КВАРТАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАТИЛОСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Объем жилья бизнес- и премиум-класса, введенного в эксплуатацию в Петербурге по итогам трех кварталов 2021 года, составил 318 тыс. кв. м. До конца 2021 года девелоперами заявлено к вводу еще более 350 тыс. кв. м жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса.

Такие данные приводит Knight Frank St Petersburg.

По итогам третьего квартала 2021 года свободное предложение на рынке элитной жилой недвижимости составило 80 тыс. кв. м, или около 600 квартир, при этом годом ранее на рынке предлагалось более 800 квартир. За квартал предложение сократилось на 25% в квадратных метрах и на 27% — в штуках квартир. Спрос на квартиры демонстрирует сохранение покупательской активности на элитном рынке Петербурга.

Средняя площадь представленных в продаже квартир увеличилась за квартал на 3,2 кв. м в связи с сокращением предложения лотов с двумя спальнями. Основной объем предложения квартир в А-классе традиционно составляют лоты с тремя спальнями — 36%.

В минувшем квартале завершились продажи в единственном объекте, который был представлен на первичном рынке в локации «Золотой треугольник», — особняк Кушелева-Безбородко. Помимо этого, на фоне положительной динамики продаж предложение элитного жилья скорректировалось таким образом, что лидирующую позицию по площади экспонируемых на рынке элитных квартир занял Петровский остров (34%). Второе место по объему предложения заняла локация «Петроградская сторона», где по итогам квартала остались в продаже 32% свободных лотов.

Основное количество элитных квартир экспонировалось в объектах с высокой стадией готовности (35%) либо в сданных домах (30%), что говорит о сохраняющейся тенденции рационального подхода к поиску квартир высокого качества — о возможности посмотреть объект и «примерить» его параметры на себя.

Третий квартал 2021 года показал положительную динамику спроса. С июля по сентябрь было реализовано около 100 квартир общей площадью 12,4 тыс. кв. м. Объем продаж увеличился на 8% в ква-

дрантных метрах и на 10% — в штуках квартир. В основном приобретались квартиры с двумя и тремя спальнями. Их совокупная доля в структуре спроса составила 58%.

93% площадей квартир были реализованы в Петроградском районе Санкт-Петербурга.

Компания Knight Frank St Petersburg отмечает, что в третьем квартале 2021 года наметилось сокращение спроса на элитное жилье со стороны иногородних покупателей. Основным мотивом покупки жилья традиционно было улучшение жилищных условий. «По нашим оценкам, в жилье высокого класса средняя доля покупок с инвестиционной целью составляет около 5–7%. Однако покупателей стали интересовать более компактные по площади квартиры в размере 120–150 кв. м вместо 150–180 кв. м в первом полугодии 2021 года. Основной объем сделок (45%) был совершен с бюджетом от 35 до 49 млн рублей. Еще 30% сделок — с бюджетом 20–34 млн рублей.

Если говорить о рынке жилья и элитного и бизнес-класса, то суммарно, по данным Colliers, в период с июля по сентябрь 2021 года была продана 101 тыс. кв. м жилья (1754 квартиры), тогда как во втором квартале объем продаж составил 99 тыс. кв. м (1724 квартиры). Всего за девять месяцев 2021 года на первичном рынке бизнес- и премиум-класса было реализовано 289 тыс. кв. м жилья, что на 11% превышает показатель за аналогичный период 2020 года. В абсолютном выражении покупатели приобрели 4990 квартир бизнес- и премиум-класса. Спрос на ипотеку закономерно снизился и в сентябре составил 47% от объема розничных продаж на первичном рынке бизнес- и премиум-класса, хотя в июне этот показатель был на уровне 66%.

«Несмотря на изменение условий льготной ипотечной программы, покупательская активность сохранилась благодаря началу делового сезона и активному выходу на рынок новых проектов. Рост интереса покупателей к премиальным продуктам также логичен. Недвижимость остается одним из наиболее надежных способов сохранения денежных средств, а локация и концептуальные составляющие премиальных проектов гарантируют будущий рост стоимости объекта. В 2021



С ИЮЛЯ ПО СЕНТЯБРЬ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ОКОЛО 100 КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 12,4 ТЫС. КВ. М. ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК (45%) БЫЛ СОВЕРШЕН С БЮДЖЕТОМ ОТ 35 ДО 49 МЛН РУБЛЕЙ

году рынок пополнился крупным проектом премиум-класса — ЛСР вывела в продажу Neva Residence, что также стимулировало спрос в этом сегменте», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

«Всего за год с сентября 2020 года по сентябрь 2021 года средневзвешенная стоимость жилья на первичном рынке бизнес-класса Санкт-Петербурга выросла на 25% — до 247,7 тыс. рублей. В премиум-классе рост оказался более динамичным и составил 28% — до 358 тыс. рублей», — говорят в Colliers.

По иному считают стоимость премиальной недвижимости в Knight Frank St Petersburg: «Показатель средневзвешенной цены предложения квадратного метра элитного жилья за квартал увеличился на 3%, составив по итогам сентября 477 тыс. рублей. Наибольшее увеличение цен (в среднем на 6% за квартал) было отмечено в объектах Петровского острова и Петроградской стороны, при этом в данных локациях представлены наименьшие средневзвешенные цены предложения элитного жилья — 392 тыс. рублей за кв. м на Петровском острове и 469 тыс. рублей за кв. м на Петроградской стороне.

В Colliers полагают, что сегмент бизнес-класса уверенно возвращается к сбалансированному состоянию. В третьем квартале 2021 года темп роста цен на первичном рынке бизнес-класса замедлился и составил всего 3%. «Пик повышенного спроса на недвижимость уже пройден, в то время как рынок продолжает пополняться новыми проектами и корпусами в

уже реализующихся комплексах, а конкуренция за покупателя выступает дополнительным фактором, сдерживающим темпы роста», — уверены аналитики Colliers.

«В то же время в премиум-классе стоимость квадратного метра за третий квартал выросла на 9%. Увеличение стоимости лотов — результат мгновенной реакции застройщиков на изменение конъюнктуры предложения: в случае вымывания определенного типа квартир и недостатка предложения на рынке стоимость повышается. Так, в некоторых проектах премиум-класса повышение цен за три месяца реализации составило 10–15% в зависимости от типа квартир», — говорят в Colliers.

По итогам трех кварталов 2021 года активность девелоперов на рынке восстановилась: объем нового предложения на рынке Санкт-Петербурга увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2020 года на 53%, составив 449 тыс. кв. м (333,7 тыс. кв. м в проектах класса «бизнес» и 115,3 тыс. кв. м в проектах класса «премиум»). В третьем квартале 2021 года в продажу вышли четыре новых проекта бизнес-класса, а также новые очереди и корпуса в составе уже реализующихся проектов: «Новый Лессер» («Отделстрой»), «Морская набережная» (ЛСР), «Граф Орлов» (Л1), Modum («Арсенал-Недвижимость») и iD Park Pobedy (Euroinvest Development). Рынок класса «премиум» пополнился только одним проектом — в продажу вышел клубный дом «Петровская коса, 1» (ГПБИ), где будет реализовано 21,1 тыс. кв. м жилья. ■