ПРОДАЖИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛИ НА ТРЕТЬ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО 9,5 ТЫС. КВ. М ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО НА 30% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АПРЕЛЬ — ИЮНЬ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ПРОДОЛЖАЮЩЕМСЯ ТРЕНДЕ НА СОКРАЩЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. НОННА ИЛЬИНА

Аналитики петербургского филиала NF Group подвели итоги третьего квартала 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости Санкт-Петербурга. На конец сентября в свободной продаже находилось около тысячи высокобюджетных квартир, что на 8% ниже, чем кварталом ранее. Средневзвешенная цена предложения составила 573 тыс. рублей за квадратный метр, за три месяца снизившись почти на 4%. В течение последних месяцев спрос хоть и наметил тенденцию к восстановлению, однако не смог приблизиться к значениям первого квартала 2022 года. В третьем квартале 2022 года была продана 81 квартира суммарной площадью 9,5 тыс. кв. м, что на 37% больше показателей предыдущего квартала в количественном эквиваленте и на 30% больше в квадратных метрах. Рост продаж объясняется снижением цен (до 15%) на определенные объекты.

Если сравнивать суммарные показатели продаж девяти месяцев текущего и предыдущего годов, то нужно отметить, что спрос сократился значительно: на 27% в квадратных метрах и на 16% в штуках квартир. На динамику повлияла низкая активность спроса во втором квартале 2022 года.

ВРЕМЕННАЯ АДАПТАЦИЯ По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований NF Group, на волне временной адаптации бизнеса к внешнеполитической ситуации прошедший квартал продемонстрировал положительную динамику активизации спроса. Однако неопределенность способна внести серьезные корректировки в годовые показатели продаж элитного жилья. Для сохранения уровня спроса девелоперы будут вынуждены вести сдержанную политику ценообразования, а новые проекты все больше будут подвержены продуктовому расслоению на объекты клубного формата и крупные проекты с упрощенным продуктом в хороших локациях.

За прошедший квартал объем свободного предложения не претерпел существенных изменений. В продаже находилось 123 тыс. кв. м, или около тысячи элитных квартир, в квадратных метрах площадь сократилась на 9% относительно предыдущего периода, а количество квартир — на 8%. В структуре предложения лидерство по количеству экспонируемых лотов сохраняет Петроградский район, на который приходится 88% всех свободных площадей.

В целом по рынку средний бюджет сделки составил около 65 млн рублей, что меньше показателя второго квартала текущего года на 8%. Подобное снижение обусловлено уменьшением средневзвешенной цены. Совокупная доля юнитов с двумя и тремя спальнями в структуре продаж составила 55%. Показатель средневзвешенной цены предложения квадратного метра элитного жилья уменьшился на 3,8% за квартал, составив 573 тыс. рублей по итогам сентября. Динамика обусловлена снижением цены предложения в некоторых объектах Адмиралтейского и Петроградского районов. С начала года средневзвешенная цена уменьшилась на 5,5%.

В третьем квартале 2022 года локацией с самой дорогой недвижимостью стал «золотой треугольник», где в продажу вышел клубный дом Cheval Court («Конюшенный двор»), в котором стоимость квадратного метра начинается от 2 млн рублей. Это эксклюзивный клубный проект, состоящий из 12 резиденций площадью от 240 до 610 кв. м. На сегодняшний день это единственный элитный объект первичной жилой недвижимости, находящийся в продаже в «золотом треугольнике».

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости NF Group, отмечает: «С начала 2022 года существенную корректировку претерпел не только портрет покупателя, но и целевой мотив покупки. Основными драйверами рынка сейчас являются клиенты, рассматривающие приобретение недвижимости для собственного проживания с целью смены места жительства или улучшения качества объекта. Также мы продолжаем отмечать высокий интерес региональных клиентов к недвижимости Петербурга».

ТРЕБОВАНИЯ РАСТУТ Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, констатирует, что с каждым годом уровень требований и ожиданий покупателей дорогой недвижимости растет. Площадь и планировки квартир меняются под влиянием моды на организацию пространства, тенденций в обществе, времени, которое собственники проводят в городских квартирах. Обязательным требованием к планировкам является зонирование пространства квартиры, выделение общей и приватных зон, наличие гардеробных, санузлов по количеству спален, подсобных помещений. «При этом требования, помимо функциональности, распространяются и на оптимизацию общей площади. Важную роль играют высота потолков, размер окон и видовые характеристики. Но даже среди объектов элитной недвижимости существует разница и внутренняя иерархия, которая отражается, в том числе, на метраже квартир. Большие по площади квартиры строят в домах, где предполагается удобное проживание семей с несколькими детьми и наоборот, более компактные по площади квартиры проектируют в элитных объектах, которые удобно расположены для временного пребывания или дополнительного жилья к постоянному месту проживания за городом»,— говорит эксперт.

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, замечает, что сокращение площади происходит во всех сегментах. Так, по данным аналитической службы AAG, средняя площадь проектов бизнес- и премиум-классов, вышедших в продажу с начала 2022 года, составляет 62,5 кв. м. При этом статистика продаж последних трех месяцев демонстрирует повышенный интерес к квартирам 35–40 кв. м. «В условиях нестабильности застройщики оперативно корректируют квартирографии перспективных проектов, добиваясь снижения средней площади без потери функциональности. Характерной приметой времени является появление студий в высоком сегменте. Сегодня такие проекты реализуются на Петровском острове, Васильевском острове, в Центральном районе. Более мелкая нарезка помогает застройщикам расширять ассортимент и гибко подходить к ценообразованию»,— говорит он.

Владимир Ревенков, член совета директоров и директор направления девелопмент Hansa Group, также указывает, что на рынке элитной недвижимости последний годы отмечается явный тренд на оптимизацию планировочных решений путем сокращения площадей. «Еще 10–15 лет назад элитная аудитория ценила размах и простор и выбирала квартиры от 150–200 кв. м. Но планировки зачастую были непродуманными с точки зрения функциональности и эргономики, и покупателям приходилось сносить стены, приглашать специалистов и заново продумывать дизайн. Постепенный рост стоимости жилья и одновременный рост конкуренции скорректировал квартирографии проектов в пользу менее габаритных, но более рациональных площадей»,— делится эксперт.

РЕАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В фокусе спроса — квартиры, спроектированные исходя из реальных потребностей ее будущих жителей. Такие планировки содержат в себе конкретный набор функций: кухню-гостиную для всей семьи, мастер-спальню для родителей, гардеробную для организованного хранения вещей, отдельный кабинет для работы из дома. То есть квартиры стали менее габаритными, но гораздо более удобными и функциональными.

«При этом покупателю элитной недвижимости также важно, чтобы планировка была интересна с точки зрения создания индивидуального дизайна. Для этого используются специальные архитектурные и художественные приемы, которые обогащают и украшают интерьер квартиры»,— говорит господин Ревенков.

Средняя площадь лотов в элитных комплексах и клубных домах сейчас сокращается. За последние полгода она уменьшилась минимум на 20%. Так происходит в основном за счет уменьшения проходных площадей, это повышает эргономичность и функциональность планировки в квартире, отмечает эксперт.

При этом важным атрибутом дорогостоящего жилья становится наличие гостевых санузлов, мест для хранения вещей — гардеробных и кладовых, а также отдельной постирочной. При этом до сих пор пользуется спросом европейский формат планировок с мастер-спальней и объединенной кухней-гостиной. Такие планировочные решения позволяют сильно повысить функциональность квартиры.

Вадим Казберов, управляющий партнер компании ДНС, говорит, что среди других тенденций на рынке элитного жилья можно отметить тренд на покупку квартир с готовой отделкой в премиум-сегменте. «Сдача квартир с готовой, часто дизайнерской отделкой позволяет избежать дискомфорта из-за ремонта у соседей. Это еще одно следствие пандемии, когда жильцы были вынуждены оставаться в квартирах во время локдаунов. Плюс сложности с покупкой отделочных материалов. В результате многие предпочли покупать квартиры с отделкой»,— поясняет он.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, также добавляет, что среди недавних трендов можно выделить окна размером во всю стену (панорамный вид). «Сейчас наибольшее внимание уделяется видам из окна. Формат „город в городе“ также является относительно новой тенденцией. Он подразумевает жилье не просто в элитном доме, а в элитном квартале»,— заключает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ СУММАРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО И ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДОВ, ТО НУЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО СПРОС СОКРАТИЛСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО: НА 27% В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ И НА 16% В ШТУКАХ КВАРТИР