«ТИХАЯ ГАВАНЬ» ИНВЕСТИЦИЙ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С НАЧАЛА ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ СОХРАНИТЬ СОБСТВЕННЫЕ АКТИВЫ И УБЕРЕЧЬ ИХ ОТ ИНФЛЯЦИОННЫХ РИСКОВ. А РАЗЛИЧНЫЕ СХЕМЫ РАССРОЧЕК ПОЗВОЛЯЮТ ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛИКВИДНЫЕ ЛОТЫ И ЗАФИКСИРОВАТЬ ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ИХ РЕГУЛЯРНОГО РОСТА. ЦЕННОСТЬ ОБЪЕКТОВ РАСТЕТ И ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАМЕДЛЯЮТ ВЫВОД НОВЫХ ОБЪЕКТОВ, ДА И В ЦЕНТРЕ ГОРОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ДЕФИЦИТ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО. АЛЛА МИХЕЕНКО

ШТУЧНЫЙ ПРОДУКТ С начала года на рынке элитной недвижимости вымывалось предложение. По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (входит в холдинг Setl Group), на 1 октября 2024 года в элитном сегменте были открыты продажи в 31 жилом комплексе, объем предложения оценивался в 155,6 тыс. кв. м (1,7 тыс. квартир). Эти показатели ниже на 19% в сравнении с началом года и на 26–27% аналогичного периода прошлого года.

Сокращение предложения стимулировало рост спроса. По итогам девяти месяцев 2024 года в городе было реализовано 94,7 тыс. кв. м (или 1,1 тыс. квартир), что в 1,4 раза больше, чем за тот же период прошлого года.

Игроки рынка замечают, что спрос на дорогое жилье всегда был высоким, но теперь тенденцию дополнительно усиливает желание обеспеченных людей сохранить и приумножить свои капиталы за счет вложения их в ликвидные элитные квартиры. Если раньше была возможность релокации капиталов в другие юрисдикции, то сейчас этот процесс затруднен. И в условиях высокой ключевой ставки покупка инвестиционной элитной недвижимости становится оптимальным способом сбережений средств.

Кроме того, большого объема нового предложения в перспективе ожидать не приходится. Как правило, проекты элитного сегмента — по определению штучный продукт, подходящих участков в городе мало, а реализация проектов долгая за счет непростой процедуры согласований.

Ожидается, что в ближайшее время новые проекты будут в основном связаны с реконструкцией. Многие застройщики уже включили данный подход в свои стратегии развития. Так, девелопер Setl Group приобрел на Васильевском острове участок между Кожевенной и 26-й линиями и Масляным каналом. Проект развития локации предполагает реставрацию объектов культурного наследия, а также строительство жилья и объектов социальной инфраструктуры.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ ВОЗВОДЯТСЯ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ РАЙОНА НА НАБЕРЕЖНОЙ НЕВЫ

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЕ ЛОКАЦИИ И МЕТРАЖИ Традиционно наибольшей популярностью у покупателей элитного сегмента пользуются центральные районы, к которым относятся Петроградский, Центральный, Василеостровский и Адмиралтейский.

Львиная доля сделок — 80% — приходится на объекты Петроградского района, две трети из которых сосредоточены на Петровском острове. Эта локация давно считается элитной, так как соответствует всем требованиям для премиальной недвижимости: близость к центру, панорамные виды, выход к воде, социальная однородность.

По словам аналитиков, нового предложения в скором времени в данной локации ожидать не стоит. Свободных земельных участков хватит на один-два проекта. А если появятся возможности под застройку, то процесс подготовки, начиная от документации и заканчивая проектом, займет немало времени.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

В СЕНТЯБРЕ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ «КВАДРАТА» ОЦЕНИВАЛАСЬ В 595 ТЫС. РУБЛЕЙ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ КЛАССА ЛЮКС — 535 ТЫС., А ДЛЯ DE LUXE — 1,158 МЛН

СТИМУЛ ПОКУПКИ Высокая покупательская активность подстегнула рост стоимости недвижимости. В элитном сегменте за девять месяцев она выросла на 13,3%, по данным КЦ «Петербургская Недвижимость». В сентябре средняя стоимость «квадрата» оценивалась в 595 тыс. рублей в элитном сегменте, в том числе для класса люкс — 535 тыс., а для de luxe — 1,158 млн.

Стоит отметить, что девелоперы для стимулирования спроса запускали специальные программы и акции. Доля продаж квартир с использованием ипотеки практически свелась к нулю, хотя и раньше этот инструмент был характерен больше для бизнес-сегмента. А вот особенной популярностью стали пользоваться рассрочки, которые, по сути, не ведут к увеличению цены квадратного метра.

«Сегодня программы рассрочек предлагают выгодные условия с небольшим первым взносом и длительным сроком. Это позволяет зафиксировать стоимость квартиры и при этом оставить часть средств, чтобы они продолжали работать на покупателя. Например, остаток суммы можно разместить на вкладах под высокий процент или вложить в оборот бизнеса, тем самым приумножив сумму к моменту, когда потребуется внести оставшиеся платежи»,— рассказывает коммерческий директор «Петербургской Недвижимости» Ольга Кобякова.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВЫСОКИЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА В ПЕРСПЕКТИВЕ СОХРАНИТСЯ

Игроки рынка отмечают, что за счет появления таких программ покупатели, ориентированные на приобретение недвижимости бизнес-класса, все чаще начинают проявлять интерес к более высокому классу — элитному.

В целом высокий спрос на жилье премиум-класса в перспективе сохранится, замечают эксперты «Петербургской Недвижимости». А вот предложение будет и дальше сокращаться, что поддержит рост цен в условиях высокой ключевой ставки и удорожания проектного финансирования. ■