годы не появится новых проектов; и в объектах, которые соответствуют современным критериям элитной недвижимости.

«По итогам 2025 года структура спроса в нашей линейке осталась неизменной: около 70% покупателей приобретают жилье для собственного проживания и около 30% — в инвестиционных целях, для сохранения и преумножения капитала»,— говорит Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройка».

ТОЧКИ НА КАРТЕ По данным компании Nikoliers, объем первичного предложения жилья, удовлетворяющего характеристикам премиум и элит классов, в Санкт-Петербурге составляет всего 1,5 тыс. лотов. Средневзвешенная цена предложения — 846 тыс. рублей за квадратный метр: 1,4 млн в классе элит и 765 тыс. в премиум-сегменте. «Спрос на высокий ценовой сегмент проявил наибольшую устойчивость к жесткой монетарной политике и изменению ипотечных условий в сравнении с другими классами. Суммарное ДДУ в премиум- и элит-классах за 11 месяцев 2025 года выросло на 13% год к году, при этом классе комфорт мы фиксируем снижение на 17%, а в классе бизнес — на 32%»,— объясняет Ирина Царькова, генеральный директор офиса Nikoliers в Санкт-Петербурге.

По ее мнению, основным драйвером продаж и роста средневзвешенной цены экспозиции выступил старт продаж пяти новых проектов с начала 2025 года: ЖК iD Petrogradskaya («Евроинвест»), ЖК Mariinka Deluxe (AURIX), апарт-комплекс «Репин», ЖК «Коллекционер» и ЖК «Визионер» от RBI.

Как отмечает директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Алия Ханбекова, по итогам 2025 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга может достичь 960 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись на 21% за год. «Ключевыми драйверами роста стали дефицит и структурные изменения предложения. С одной стороны, это побудило застройщиков к пересмотру ценовой политики в сторону удорожания в большинстве объектов. С другой — в условиях ограниченного вывода на рынок новых объектов более активное вымывание премиальных лотов привело к увеличению доли дорогостоящего делюкса в структуре экспозиции»,— говорит госпожа Ханбекова.

Госпожа Кравцова подтверждает, что в 2025 году рост цен в элитном сегменте продолжился, хотя и более умеренными темпами. «Основными факторами стали сокращение предложения, удорожание строительства и высокая конкуренция за редкие площадки в премиальных локациях. При этом инвестиционная привлекательность элитной недвижимости сохранится и в ближайшие годы. Даже с появлением новых проектов выбор действительно элитных лотов будет оставаться ограниченным, что поддерживает спрос и ценовую динамику»,— говорит она.

Потенциал для реализации девелоперских проектов элитного класса сосредоточен в Петроградском и Центральном районах, отличающихся благоприятным окружением и привлекательными видовыми характеристиками. «В данных локациях участки под новое строительство представлены минимально. Как правило, целевая аудитория элитных проектов — это покупатели, рассматривающие приобретение для собственного проживания, реже — как инвестиция. В классе премиум мы фиксируем больше возможностей за счет как реализации проектов в ликвидных локациях (например, Московский, Выборгский и Курортный районы), так и репозиционирования ряда городских территорий»,— полагает госпожа Царькова.

Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, солидарен с тем, что наибольшая устойчивость и инвестиционная премия наблюдаются в историческом центре и на Петроградской стороне. «Здесь сила бренда района и дефицит площадок поддерживают ликвидность. Также привлекательны локации у „Лахта-центра“ (формирующийся деловой кластер) и избранные участки на Васильевском и Курортном направлениях — за счет уникальной локации и рекреационного контекста. Внутренний „серый пояс“ (реновация промзон рядом с центром) представляет значительный потенциал: при правильной концепции такие проекты получают премию за новую „городскую ткань“ и близость к историческому центру»,— перечисляет господин Гущин.



Александр Кравцов, совладелец Fizika Development, солидарен с коллегой в том, что в последние годы наблюдается устойчивый тренд на расширение локаций, где появляется элитное жилье. «Активно развиваются Коломна, кварталы вдоль Синопской набережной и Новгородской улицы: по мере комплексного обновления этих территорий растет и класс создаваемой недвижимости»,— говорит он.

По мнению Алии Ханбековой, наибольшей инвестиционной привлекательностью сегодня обладает Петроградская сторона. «За последние пару лет локация получила заметный импульс развития за счет наибольшего числа стартовавших здесь элитных проектов. Петроградская сторона постепенно меняет облик и пользуется большой популярностью среди инвесторов. В том числе жители Крестовского острова, где отсутствует новое предложение, рассматривают объекты в этой части города»,— рассуждает она.

ИНВЕСТОР МОЛОДЕЕТ Покупатели элитной недвижимости в Санкт-Петербурге — это чаще всего топ-менеджеры крупных компаний, собственники бизнеса, инвесторы, а также профессионалы с высоким уровнем дохода. «Они ценят индивидуальный подход, обращают внимание на уникальную концепцию и инфраструктурное наполнение проекта, персонализированный сервис, а также рассматривают недвижимость в качестве ликвидного актива»,— объясняет управляющий партнер Element Елизавета Конвей. ➔ 16

ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД СОХРАНЯЕТСЯ УСТОЙЧИВЫЙ ИНТЕРЕС К ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА КАК У КОНЕЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ПОКУПАЮЩИХ ДЛЯ СЕБЯ, ТАК И У ПОКУПАТЕЛЕЙ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОТИВАЦИЕЙ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

1. **АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,**
генеральный директор SkyNet

2. **АЛЕКСАНДР ЛОГИНОВ,**
директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»*

3. **ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,**
генеральный директор ООО «Комфортел»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

АНТОН БАРАНОВ,
генеральный директор ООО «АйДиджитал»

НИКОЛАЙ БЕЛОЗЕРОВ,
генеральный директор ООО «П.А.К.Т.»

АЛЕКСЕЙ ГОРБУНОВ,
руководитель макрорегиона «Северо-Запад» компании «Манго Офис»

ЕКАТЕРИНА КУДРЯШОВА,
региональный директор Западного региона ПАО «Вымпелком»

АЛЕКСАНДР СОЛОВЕНЧУК,
директор филиала МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор ООО «Смарт Телеком»

СЕРГЕЙ ТИМОШИН,
директор макрорегиона «Северо-Запад» Т2 (дочернее общество ПАО «Ростелеком»)*

ДЕНИС ТРОФИМЧУК,
директор отделения по Санкт-Петербургу и Ленинградской области ПАО «Мегафон» (с мая 2025 года)

МАКСИМ ШЕВЧЕНКО,
межрегиональный директор Северо-Запада АО «ЭР-Телеком Холдинг»

* *Включены оба игрока, так как ежегодно жюри указывает на недостаток в списке одного из них. При условии четкого соблюдения условия: голос участника за сотрудника аффилированной компании не учитывается*