ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **МАКСИМ ШУБАРЕВ,**
председатель совета директоров холдинга Setl Group

2. **ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ,**
руководитель холдинга Legenda

3. **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,**
президент группы RBI

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ЗАУР АГАРОНОВ, генеральный директор ООО «УК ФСК СЗ»
(филиал федерального девелопера ГК «ФСК» в Санкт-Петербурге)
БЕСЛАН БЕРСИРОВ, генеральный директор ГК «Трест»
АНДРЕЙ БИРЖИН, основатель GloraX
АЛЕКСАНДР БРЕГА, генеральный директор корпорации «Мегалит»
АЛЕКСЕЙ БОЛДИН, генеральный директор ООО «Главстрой Санкт-Петербург»
(с февраля 2025 года)
МИХАИЛ БУЗУЛУЦКИЙ, президент ГК «Эталон»
КИРИЛЛ ГОДОВИКОВ, генеральный директор ООО «СЗ „Йонд.Шушары“»
СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН, генеральный директор ООО «Евроинвест Девелопмент»
МАКСИМ ЖАБИН, заместитель генерального директора,
директор по развитию ГК «ЕДИНО»
АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ, генеральный директор холдинга AAG
ЛЮДМИЛА КОГАН, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»
НИКОЛАЙ КОРОБОВ, генеральный директор ИСГ «Мавис»
ВИТАЛИЙ КОРОБОВ, генеральный директор Element Development
АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ, совладелец компании Fizika Development
ОКСАНА КРАВЦОВА, совладелец и генеральный директор ГК «Евростроой»
ДМИТРИЙ КУТУЗОВ, генеральный директор ГК «ЛСР»
АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ, генеральный директор ГК «Арсенал»
ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА, генеральный директор АО «Ленстройтрест»
СЕРГЕЙ МАМОШИН, заместитель генерального директора
по региональному девелопменту ГК «ПИК»
МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор группы ЦДС
МАРК ОКУНЬ, генеральный директор ООО «Отделстрой»
АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ, управляющий партнер компании «Самолет Страна»
АЛЕКСАНДР РОГАТЫХ, президент группы «Аквилон»
КИРИЛЛ СИВОЛОБОВ, учредитель Bau City Development, генеральный директор BauHaus
АРКАДИЙ СКОРОВ, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»
ФЕДОР ТУРКИН, председатель совета директоров холдинга РСТИ
ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ, совладелец и генеральный директор DVA Group
ВЛАДИМИР ШАБАНОВ, директор филиала по Санкт-Петербургу
и Ленинградской области ГК «А101»
МАКСИМ ШТЕРН, владелец ГК «ПСК»
СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО, генеральный директор ГК «КВС»

15 ➔ При этом, по ее словам, география покупателей имеет свою специфику: около 70% составляют жители Санкт-Петербурга и те, кто исторически связан с городом. «Некоторые переезжают из Ленинградской области и близлежащих регионов. Значительная часть — это жители Москвы, стремящиеся приобрести ценные активы на растущем рынке, причем чаще всего их привлекает недвижимость у воды — как загородные дома в курортных зонах, так и квартиры на первой береговой линии»,— замечает она.

Кроме того, эксперт фиксирует важный сдвиг: покупатель элитной недвижимости молодеет. «К нам все чаще обращаются клиенты в возрасте от 30 до 40 лет. Это новое поколение ориентируется на качество жизни, архитектуру, инфраструктуру и инвестиционный потенциал. Они более мобильны, быстрее принимают решения и охотнее выбирают современные премиальные форматы, что заметно оживляет рынок и формирует новые стандарты спроса»,— резюмирует госпожа Конвей.

Владимир Чернов солидарен с коллегой, подчеркивая, что среди покупателей элитной недвижимости все больше клиентов в возрасте до 40–45 лет, для которых покупка элитной квартиры — это не финальная точка, а очередной шаг в стратегии управления капиталом. «У многих это не первая, а уже третья или четвертая недвижимость. Люди мыслят портфелями. Есть бизнес, есть финансовые активы, есть валюта и золото, а элитная квартира отдельно стоит как защитный и статусный актив»,— говорит он. Кроме того, добавился и региональный компонент. «Часть покупателей — это предприниматели из крупных регионов, которые монетизировали бизнес, переехали в столицу или просто хотят закрепить часть капитала в московской или петербургской элитке»,— поясняет господин Чернов.

Господин Гущин также отмечает, что, с одной стороны, покупатель в элитном сегменте в среднем становится моложе, например, все больше представлена возрастная группа до 35 лет. «С другой стороны, за последние годы профиль сместился в сторону более „зрелого“ (с точки зрения осознанного выбора) и требовательного клиента. Покупатель внимательнее смотрит на качество архитектуры, сервис и инфраструктуру, меньше ориентируется только на квадратные метры и больше — на репутацию и опыт девелопера. Повторные покупки (лояльность к застройщику) остаются важным фактором»,— подчеркивает эксперт.

ДЕФИЦИТНЫЙ СЕГМЕНТ Собеседники BG уверены в том, что интерес к инвестиционным покупкам в элитном сегменте будет усиливаться и в следующем году. «Причина не только в дефиците качественных проектов, но и в том, что круг покупателей, стремящихся приобрести современную элитную недвижимость, становится шире. Элитное предложение обновляется крайне медленно, и каждый новый проект быстро становится дефицитным активом. Именно ограниченность предложения обеспечивает устойчивую капитализацию таких объектов»,— говорит господин Медведев. По его мнению, для инвестора сегодня принципиально важно выбрать востребованную локацию с ограниченным предложением и долгосрочным потенциалом роста стоимости. «Именно такие проекты обеспечивают максимальную инвестиционную привлекательность»,— заключает он.

По прогнозам госпожи Конвей, в 2026 году сегмент сохранит умеренно позитивную динамику за счет ограниченного предложения качественных проектов. «Из-за острого дефицита участков под застройку рынок элитных новостроек почти не пополняется. На продажу выходят в основном сложные проекты редевелопмента в локациях, которые требуют „принятия“ и наращивания статуса, или проекты реконструкции со своими ограничениями. Конкуренция минимальна, и именно это превращает сегмент в настоящий „голубой океан“ — как для девелоперов, так и для покупателей, которые смотрят на инвестиции в долгую»,— заключает эксперт.

Впрочем, по мнению госпожи Ханбековой, старт продаж всех заявленных проектов в элитном сегменте частично восполнит дефицит предложения, что по итогам 2026 года может отразиться на снижении темпов прироста средневзвешенной цены до 10–15% за год. В премиум- и элит-классах госпожа Царькова прогнозирует рост спроса на 7–10% ввиду стабильного спроса на проекты в экспозиции, а также старта продаж ряда очередей и комплексов.

В 2026 году господин Чернов ожидает сохранения инвестиционной привлекательности элитной недвижимости, но с более спокойными темпами роста. «Это по-прежнему защитный инструмент с долгим горизонтом, а не спекуляция на один сезон. Базовый сценарий умеренный рост цен, в среднем несколько процентов выше инфляции при условии стабильной макроэкономики и постепенного снижения ключевой ставки от пиковых уровней»,— полагает он. По его мнению, проекты с сильной архитектурой, продуманной планировкой, современными инженерными решениями и сервисом будут чувствовать себя значительно лучше средних.

«С точки зрения инвестора 2026 год — это история не про гонку за максимальной доходностью, а про точечный выбор проектов. При грамотном отборе элитная недвижимость способна дать совокупную доходность на уровне 8–12% годовых в рублях за счет роста стоимости и арендного потока. Ключевые условия: правильная локация, сильный девелопер и горизонты планирования не меньше пяти-семи лет. В таком формате сегмент останется интересным элементом портфеля для крупных частных капиталов и людей с высоким уровнем дохода»,— резюмирует эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ ЭЛИТНОГО КЛАССА СОСРЕДОТОЧЕН В ПЕТРОГРАДСКОМ И ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНАХ, ОТЛИЧАЮЩИХСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМ ОКРУЖЕНИЕМ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ВИДОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ