6 → Причина проста: в домах 2020–2025 годов постройки средняя элитная квартира составляет около 108 кв. м против 130 кв. м в домах 2010–2019 годов»,— делится она.

Госпожа Круглова отмечает, что покупательская активность закономерно просела. Объем спроса по итогам 2025 года составит около 40 тыс. кв. м (400 лотов), это на 42% меньше по площади и на 26% — по количеству сделок по сравнению с рекордным 2024 годом (69 тыс. кв. м, 530 лотов). «В первом полугодии было реализовано лишь 140 квартир и апартаментов общей площадью 15,8 тыс. кв. м, это вдвое меньше, чем за аналогичный период прошлого года»,— рассказала она.

Как полагает эксперт, ключевой фактор снижения спроса — сокращение доступного к покупке предложения элитного жилья, а не падение платежеспособности покупателей.

НОВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ «Средний возраст покупателя элитной недвижимости в 2025 году составил 44 года, при этом 58% от общего числа покупателей — женщины»,— делится господин Ефанов.

Господин Шраге полагает, что за последние годы портрет покупателя элитной недвижимости сильно изменился. «Если раньше доминировали петербуржцы и москвичи, которые покупали жилье для жизни, то сегодня большая доля — это инвесторы, предприниматели и менеджмент крупного бизнеса, в том числе переехавшие в Петербург в последние два-три года. Существенно вырос удельный вес покупателей 30–40 лет — это более молодая аудитория, которая рассматривает недвижимость как часть диверсифицированного портфеля. И, конечно, заметно укрепился сегмент клиентов, которые ищут объекты под сдачу: доходность в элите сегодня выше, чем в бизнес-классе, за счет ограниченного предложения»,— замечает эксперт.

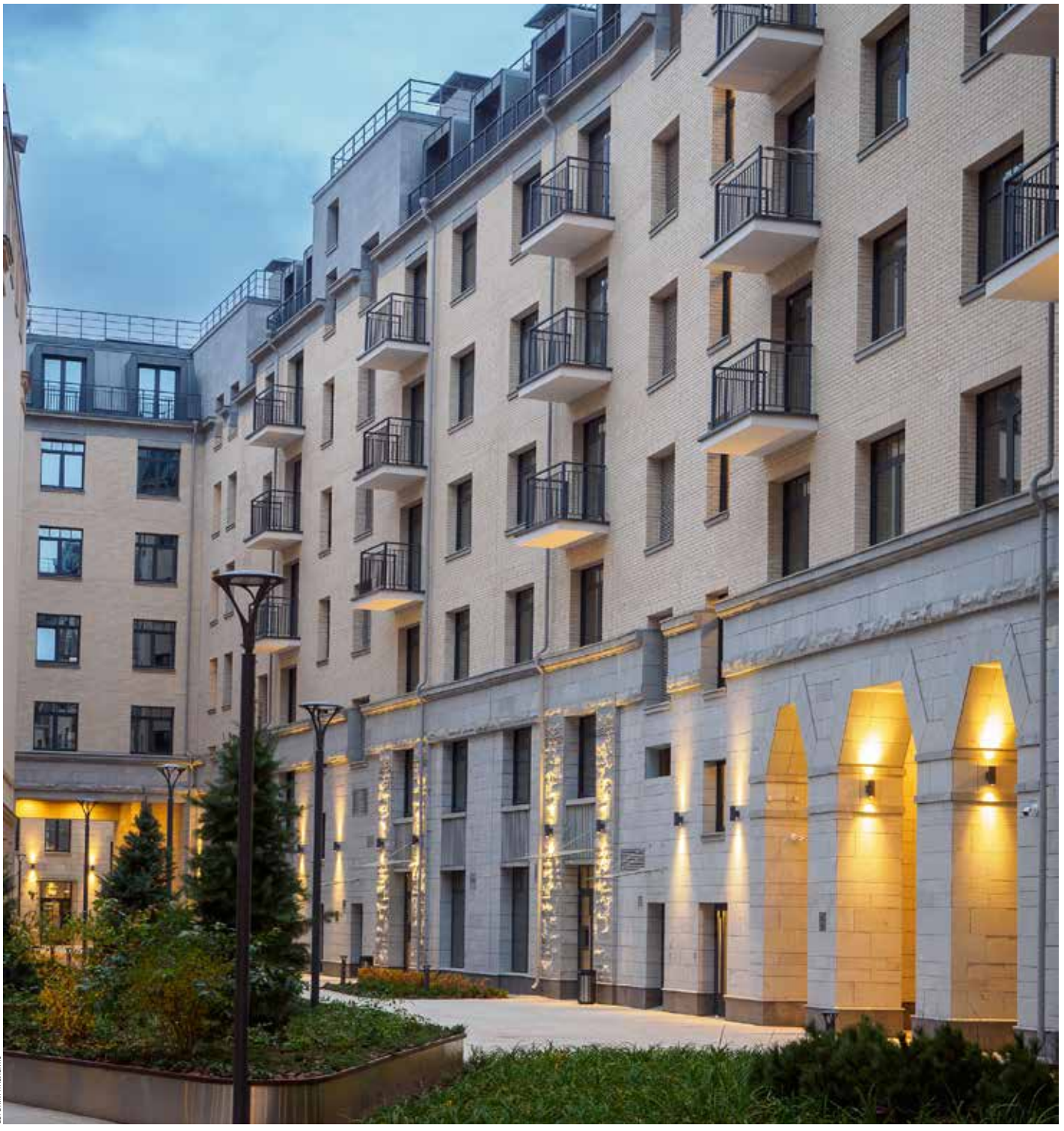
Госпожа Круглова согласна с коллегой: «Портрет покупателя претерпел изменения. Почти 40% сделок приходится на возрастную группу 41–50 лет — это предприниматели, владельцы бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний, IT-специалисты. Число региональных покупателей увеличилось на 10% и достигло 40% всех сделок, а в отдельных проектах их доля доходит до 60%. Региональные инвесторы все чаще рассматривают рынок элитной недвижимости Петербурга как альтернативу зарубежным активам».

Эксперт также замечает, что изменились и способы оплаты. В структуре первичных продаж премиум- и элит-класса ипотечные сделки составляют всего около 9%. Самый популярный вариант — рассрочки с первоначальным взносом от 20% и гибким графиком платежей: раз в полгода, раз в год или в крайнем случае раз в квартал. По некоторым оценкам, 90% сделок на элитном рынке сегодня происходит именно с рассрочкой, добавляет госпожа Круглова.

«Если говорить о требованиях покупателя, то их базовый набор за последние годы принципиально не изменился, но изменилось качество ожиданий по каждому из параметров. Для покупателя по-прежнему критичны локация и окружение, виды, целостная концепция проекта, продуманные планировочные решения, высота потолков и наличие летних пространств, достаточное количество машино-мест, качество конструктивных материалов и инженерных систем. Не менее важными остаются внутренняя инфраструктура, включая пространства для детей и заботы о здоровье, общественные зоны, архитектура здания, уровень отделки, профессиональное управление и эксплуатация дома, а также прозрачность и зрелость подхода к продажам и маркетингу»,— рассуждает господин Федоров.

Госпожа Круглова замечает, что если до пандемии большинство выбирало локацию по престижности, то в 2025 году выросло значение окружающей среды — насколько комфортны территория для прогулок, экология района, вид из окна и архитектура вокруг.

«В топе требований — подогреваемые тротуары (чтобы обувь обсохла по пути к подъезду) и консьерж-сервис уровня пятизвездочного отеля, который до 2022 года был приятным бонусом, а с 2025-го стал обязательным условием. Покупатели хотят, чтобы консьерж принимал доставку еды и корреспонденцию, заказывал такси и искал персонал для работы по дому»,— говорит она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЛОТА В ЭКСПОЗИЦИИ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА МОЖЕТ ДОСТИЧЬ 116 МЛН РУБЛЕЙ

Выросла требовательность к качеству управляющей компании, планировочным решениям и инженерным системам. «Покупатели хотят не просто „красиво“, а „умно“: продуманная планировка, энергоэффективность, премиальное лобби, комнаты для велосипедов, детские зоны»,— рассказывает госпожа Круглова.

Она отмечает, что покупатели элитной недвижимости проявляют осторожность при выборе проектов на ранних стадиях строительства и традиционно предпочитают объекты на высокой стадии готовности. Это связано с желанием минимизировать риски и получить максимально прозрачные условия сделки.

ДЕФИЦИТ ЗАКОНЧИТСЯ Дефицит текущего года должен компенсироваться в следующем, считает госпожа Круглова. По ее словам, в 2026 году на рынок элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга выйдет четыре проекта общей емкостью примерно 900 лотов — это будет рекордный вывод нового предложения за последние несколько лет, указывает она.

В числе ожидаемых проектов, говорит госпожа Круглова, делюкс-квартал «Евгеньевский» (Formula City) на 260 резиденций с прогнозируемой стоимостью от 700 тыс. до 1,5 млн рублей за квадратный метр и клубный дом «Фонтанка 130» («Евростройъ») на 110 квартир с ценами от 1 до 1,1 млн рублей за «квадрат» на верхних этажах с террасами. Также ожидается выход проекта Fizika Development на Галерной улице, 20–22, с приспособлением старинного доходного дома, и масштабного проекта «Группы ЛСР» на Синопской набережной, 56–58, на месте бывшего ликеро-водочного завода «Ливиз» (44 тыс. кв. м жилья и 3,7 тыс. кв. м апартаментов).

«Участники рынка не ждут ажиотажного спроса на старте продаж. В момент вывода проектов квартиры в высоких сегментах активно покупаются, а затем часто наступает затишье. В элитном классе больше покупают готовые объекты»,— замечает она.

Восполнение дефицита предложения при условии доступности гибких инструментов оплаты — в первую очередь рассрочек — может приблизить количество сделок в 2026 году к значениям рекордного 2024-го (69 тыс. кв. м и 530 проданных лотов). «Драйвером покупательской активности также станет прогнозируемое снижение ключевой ставки»,— резюмирует госпожа Круглова. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Северо-Запад, Guide «Экономика и цифровизация»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Мария Кузнецова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. Тел. (495) 797-6970.
Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Иллюстрация на обложке: Freepik