«ЗАПРОС НА КЛУБНЫЙ ФОРМАТ, ПРИВАТНОСТЬ И СЕРВИС БУДЕТ УСИЛИВАТЬСЯ»

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА РАЗВИВАЕТСЯ ПО ОСОБЫМ ЗАКОНАМ И МЕНЬШЕ ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ЧЕМ БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫЕ СЕГМЕНТЫ. ОКСАНА КРАВЦОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЕВРОСТРОЙ», РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE О ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ОСОБЕННОСТЯХ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. АНТОНИНА ЕГОРОВА



ГК «ЕВРОСТРОЙ»

BUSINESS GUIDE: Как сегодня развивается первичный рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге? Что происходит со спросом и предложением, с ценами?

ОКСАНА КРАВЦОВА: Несмотря на общую турбулентность на рынке недвижимости, сегмент элитного и премиум-жилья в Петербурге остается одним из самых устойчивых. Мы видим стабильный спрос, который во многом связан с дефицитом качественного предложения. Рынок буквально изголодался по новым проектам в сильных локациях — с выразительной архитектурой, продуманной концепцией, качественной инженерией и полноценным сервисом. Сегодня покупатель стал гораздо тоньше чувствовать разницу между просто дорогим объектом и домом с характером, атмосферой и собственной философией.

Цены продолжают расти, и это закономерно. Себестоимость строительства, стоимость земли, сложность согласований и высокая социальная нагрузка делают запуск новых проектов крайне дорогим и длительным процессом. В этом году средняя стоимость квадратного метра элитного жилья Петербурга преодолеет отметку в 1 млн рублей.

BG: Свободных участков для нового строительства в центральных районах практически нет, и с каждым годом объемы редевелопмента увеличиваются. Ваша компания это направление осваивает?

О. К.: Дефицит качественных участков в историческом центре — это объективная реальность рынка. Новое строительство в премиальных локациях становится все более редким и сложным сценарием, поэтому редевелопмент и работа с историческими зданиями — одно из направлений развития рынка дорогого жилья.

Несколько лет назад мы выделили для себя отдельное направление — реставрацию, реконструкцию и капитальный ремонт исторических зданий. Первым таким проектом стал комплекс «Мадонна Бенуа» на Малом проспекте Петроградской стороны, где нам удалось отремонтировать и сохранить архитектурное наследие Петроградской стороны начала и середины XX века.

Мы продолжаем реставрацию еще одного знакового проекта — «Три грации», бывшего доходного дома Карла Шрейбера на углу Захарьевской и Потемкинской улиц. Это один из красивейших жилых домов города, памятник архитектуры первого десятилетия XX века, который мы бережно реставрируем под чутким надзором специалистов из КГИОП, сохраняя фасады, интерьеры и историческую идентичность здания.

Именно такие проекты во многом формируют новую элитную недвижимость Петербурга — через деликатную работу с исторической тканью города. Когда мы занимаемся реставрацией — это возможность вернуть городу часть его архитектурной памяти, восстановить атмосферу места, его масштаб, эстетику и культурный контекст. Именно поэтому проекты вроде «Трех граций» становятся особенно важными — они формируют коллекционную элитную недвижимость Петербурга через уважение к истории города и его архитектурной идентичности.

BG: Меняются ли предпочтения покупателей?

О. К.: Я бы отметила, что главная тенденция — переход к более закрытому и приватному формату проживания. На первый план выходят камерные проекты с небольшим количеством квартир, высоким уровнем персонализации, закрытой инфраструктурой и сильной сервисной составляющей. Покупатель элитной недвижимости сегодня выбирает определенную среду жизни, круг соседей, уровень комфорта и эмоциональное ощущение от места.

Очень важной становится архитектурная ценность объекта. В элитном сегменте всегда были востребованы дома рядом с реками, парками, знаковыми архитектурными и культурными доминантами Петербурга. В этом смысле исторический центр города сегодня переживает новый этап переосмысления как пространства для качественной и эстетически выверенной жизни. Так, проект «Фонтанка 130» объединяет все три преимущества: расположение у набережной Фонтанки, соседство с Троице-Измайловским собором и близостью Измайловского и Польского садов.

Также заметно усилился запрос на «тихую роскошь». Покупатели все чаще выбирают сдержанную архитектуру, натуральные материалы, продуманные общественные пространства, высокий уровень инженерии и сервиса. Сегодня настоящая элитарность — это не внешняя декларативность, а качество каждой детали: от планировок и приватности до работы управляющей компании и уровня повседневного комфорта.

Кроме того, покупатель стал значительно более требовательным и рациональным. Даже в элитном сегменте люди внимательно оценивают качество инженерных решений, уровень безопасности, транспортную доступность, сервисную концепцию, наличие инфраструктуры внутри проекта. Поэтому сегодня выигрывают проекты, где сочетаются архитектура, сильная локация, продуманная внутренняя среда и высокий уровень управления домом.

BG: Как изменилась за последний год доля ипотечных сделок на рынке элитного жилья?

О. К.: Высокие классы жилья традиционно наиболее устойчивы к кризисам на ипотечном рынке, поскольку большинство покупок здесь совершается либо с применением рассрочек, либо по единовременной оплате.

По итогам 2025 года в нашей компании доля единовременной оплаты достигла 62%, а ипотечных сделок — всего 9%. По итогам первого полугодия 2026 года мы ожидаем схожие показатели. Это связано прежде всего с высоким чеком сделки. При средней стоимости квартиры от 80 до 100 млн рублей льготные ипотечные программы автоматически перестают быть рабочим инструментом. А именно они сегодня являются основным драйвером спроса в массовом сегменте и формируют пул ипотечных сделок в рыночной статистике.

BG: Раньше покупатели выбирали элитное жилье по принципу «подороже и поближе к центру». Такая покупка являлась возможностью продемонстрировать свой статус. Сейчас что-то изменилось в этом подходе?

О. К.: Петербургская элитная недвижимость всегда была тесно связана с локацией. Петроградская сторона долгое время оставалась безусловным лидером этого сегмента. Фактически это географический центр со сформированной жилой средой и высоким статусом проживания, который сохраняется здесь с начала XX века.

Отдельным анклавом всегда был Крестовский остров, особенно его восточная тихая часть, где мы реализовали три знаковых проекта: жилые комплексы «Олимпийская деревня», «Привилегия» и клубный дом Esper Club.

Сегодня из-за дефицита участков на Петроградской стороне и в Центральном районе девелоперы все чаще обращают внимание на новые статусные локации исторического центра. Огромный потенциал мы видим у западной части Адмиралтейского района, где в последние годы активно формируется новая премиальная жилая среда. Мы видим, как активно в последние годы девелоперы приходят в эту локацию.

Для нас в этой части Петербурга таким стратегически важным проектом стал дом «Фонтанка 130». Это проект с очень особенным настроением. В этой части города удивительным образом сочетаются парадность Петербурга и очень спокойная, почти камерная атмосфера.

Нам хотелось создать дом, который будет органично существовать в этой среде: с уважением к архитектуре города, к масштабу улиц, к историческому контексту. Поэтому Евгений Подгорнов создал проект клубного формата с благородной архитектурой, панорамными окнами, террасами, а после завершения строительства мы привнесем в него сервисную составляющую, без которой сегодня немыслим ни один элитарный жилой объект.

BG: Как меняется портрет покупателя элитного жилья за последние годы?

О. К.: Недвижимость — консервативная сфера, а элитный сегмент — особенно. Поэтому, когда мы говорим о молодеющем покупателе, речь идет не о массовом приходе 25-летних миллиардеров, а скорее о снижении среднего возраста примерно на десять лет: условно с 50 до 40 лет.

Это по-прежнему люди с высоким и очень высоким доходом, сбережениями и четким пониманием того, каким должно быть их пространство для жизни. При этом сам элитный сегмент изначально предполагает высокий уровень персонализации, поэтому говорить о кардинальном влиянии возрастного фактора на продукт не совсем корректно.