ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС НАБИВАЕТ ЦЕНУ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ДОСТИГЛА 821 ТЫС. РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 12% ЗА ПОЛГОДА И НА 21% С НАЧАЛА 2025 ГОДА. ТАКАЯ ДИНАМИКА ВО МНОГОМ СВЯЗАНА С ОГРАНИЧЕННЫМ ОБЪЕМОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ЛОКАЦИЯХ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Эксперты говорят, что элитная недвижимость в Петербурге остается особым сегментом рынка. Возможностей для строительства новых проектов в историческом центре становится все меньше, поэтому новые предложения появляются преимущественно на территориях редевелопмента или в формате камерных клубных домов. Максим Ефанов, директор центра элитных проектов «Петербургской недвижимости», отмечает, что интерес покупателей к таким объектам сохраняется: для многих элитная недвижимость остается не только комфортным местом для жизни, но и способом сохранения капитала. «В условиях ограниченного предложения качественные проекты в престижных локациях продолжают пользоваться высоким спросом»,— говорит он.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в первом полугодии 2026 года на первичном рынке элитной недвижимости было заключено 280 сделок площадью 24 тыс. кв. м. Это на 13% меньше, чем за аналогичный период 2025 года.

После пиковых показателей 2023–2024 годов (1,4 тыс. сделок в год) наметился существенный спад (свыше 40%), и эта тенденция сохранилась в 2026 году. На динамику спроса влияет и объем предложения. На конец первого полугодия 2026 года в продаже 1,41 тыс. квартир и апартаментов общей площадью 128,1 тыс. кв. м. Если в 2025 году предложение постепенно сокращалось, то в первом полугодии 2026 года благодаря выходу новых проектов оно, напротив, увеличилось на 13%.

За первые шесть месяцев 2026 года в продажу вышли два жилых комплекса общей продаваемой площадью 41,2 тыс. кв. м, что на 30% превышает показатель первого полугодия 2025 года. Это ЖК «Акватория» (ГК «ПСК») и «Фонтанка, 130» (ГК «Евростройа»). Среди ожидаемых проектов — «Евгеньевский» (Formula City) в Центральном районе, новая очередь ЖК «Нева Резиденс» (ЛСР) в Петроградском районе, «Шпалерная, 51» («Лидер Групп») в Центральном районе и «Галерная, 20» (Fizika Development) в Адмиралтейском районе.

ПОКАЗАТЕЛЬ СТАБИЛЕН По данным департамента аналитики ГК «Стилобат», предложение в первичном элитном сегменте недвижимости по итогам первого квартала 2026 года в Петербурге составило 57 тыс. кв. м (495 лотов). Относительно предыдущего периода показатель стабилен, общая площадь экспонируемых объектов снизилась на 3%, а количество выросло на 1%.

Департамент аналитики ГК «Стилобат» отмечает снижение доли инвестиционных сделок. «Причина — в структурном дисбалансе: предложение в сегменте сократилось до минимума за последние годы, меняется профиль покупателя. Спрос фокусируется на уникальных локациях и исторических объектах (например, на реставрационных проектах), что сужает круг доступных активов. В совокупности с отсутствием новых стартов и единичным выводом во втором квартале рынок переходит в фазу структурной консервации, предпосылок для ценовой коррекции не наблюдается. При этом рост кадастровой стоимости элитных объектов подогревает инвестиционный спрос на ликвидные лоты с кадастровой стоимостью ниже порога 300 млн рублей»,— поясняет Булат Алимов, заместитель председателя совета директоров инвестиционно-промышленной группы компаний «Стилобат».

Начальник отдела маркетинга компании «ЛСР. Недвижимость — СЗ» Ольга Ульянова говорит: «Элитный сегмент недвижимости развивается по собственным законам. Выход каждого нового проекта на рынок становится заметным событием, поскольку такие объекты отличаются уникальной концепцией, индивидуальными характеристиками и высоким уровнем проработки». По ее словам, на протяжении прошлого года объем предложения неуклонно сокращался. Однако в начале 2026 года рынок элитной недвижимости пополнился новыми проектами. «На протяжении последних нескольких лет основная часть элитных проектов сосредоточена в Петроградском районе, на который приходится более 70% продаж в этом сегменте»,— добавляет эксперт.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СПРОС ФОКУСИРУЕТСЯ НА УНИКАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ И ИСТОРИЧЕСКИХ ОБЪЕКТАХ, ЧТО СУЖАЕТ КРУГ ДОСТУПНЫХ АКТИВОВ

ОТ КОЛИЧЕСТВА К УМЕСТНОСТИ Несмотря на определенный дефицит жилья премиум-класса, девелоперы стараются придать своим проектам определенные особенности, которые бы выделяли их на фоне других и так стоящих особняком проектов.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, полагает, что в элитном сегменте покупателя сегодня сложно удивить наличием какой-либо отдельной особенности. Камины, приватные спа, сигарные комнаты, лаундж-зоны, произведения искусства, благоустроенные внутренние сады или террасы встречаются во многих элитных проектах. «Поэтому конкуренция постепенно смещается от количества таких элементов к их уместности и способности формировать индивидуальность конкретного дома»,— думает она.

При этом часть решений, которые еще несколько лет назад могли восприниматься как конкурентное преимущество, сегодня для элитного жилья фактически стала обязательной. Это панорамное остекление, террасы, небольшое количество квартир на этаже, высокий уровень приватности, персонализированный сервис. «Постепенно в эту категорию переходят и интеллектуальные системы управления домом»,— добавляет госпожа Газеева.

При этом, по ее словам, выделить универсальный процент, на который подобные решения увеличивают стоимость квадратного метра, практически невозможно. «Покупатель приобретает продукт в комплексе: архитектуру, локацию, инженерные решения, приватность, сервис, общественные пространства. Поэтому и дополнительную стоимость формирует их совокупность. Более того, некоторые инфраструктурные решения существенно увеличивают не только первоначальную себестоимость проекта, но и будущие эксплуатационные расходы. Девелоперу важно понимать, будет ли покупатель действительно пользоваться такой инфраструктурой и готов ли он в дальнейшем оплачивать ее содержание»,— отмечает госпожа Газеева.

Пентхаусы остаются наиболее редким и востребованным форматом в элитной недвижимости Петербурга. За последние два года их количество в новых проектах практически не увеличилось, поскольку подобные лоты невозможно создать искусственно — их число всегда ограничено архитектурой здания, градостроительными параметрами и концепцией самого проекта. «Одна из ключевых тенденций последних лет — изменение ожиданий покупателей. Если раньше сам факт расположения квартиры на верхнем этаже уже воспринимался как преимущество, то сегодня этого недостаточно. Покупатели ожидают получить комплекс уникальных характеристик: панорамные виды, просторные террасы, желательно на несколько сторон света, высокие пололки от 5 м, высокий уровень инженерии и сервиса. Именно поэтому современные пентхаусы становятся не просто самыми дорогими квартирами в проекте, а самостоятельным продуктом, рассчитанным на очень ограниченный круг покупателей, для которых определяющим фактором является не цена, а уникальность предложения»,— указывает Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройа».

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, говорит, что для настоящего пентхауса важны не только последний этаж и большая площадь, но и приватная терраса, видовые характеристики, увеличенная высота потолка, небольшое число соседей и отдельный доступ. «В элитном сегменте в отдельных островных локациях цены превышали 1–1,2 млн рублей за квадратный метр. Пентхаусы с террасами и панорамными видами, как правило, предлагаются по цене выше средней в проекте»,— добавляет она. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Северо-Запад, Guide «Инвестиции в недвижимость»)

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
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Григорий Матыжев — 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+

Фото на обложке: Евгений Павленко