



2018 ГОД
РЫНОК
ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2018 г. было продано 55,1 тыс. м² элитного жилья, что на 2% выше показателя 2017 г. Средний бюджет сделки увеличился на 3%, составив 42,4 млн руб.

Предложение по итогам 2018 г. составило 158,6 тыс. м². Основное количество квартир сконцентрировано в локациях Петроградской стороны и Петровского острова.

Средневзвешенная цена предложения составила 342,4 тыс. руб./м².



Екатерина Немченко

Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St Petersburg

«2018 год запомнится всем участникам рынка как активный и щедрый на события. Отмечались общая активность на рынке в течение всего года и увеличение спроса, которое привело к сокращению предложения к концу года. Кроме того, мы отмечаем возвращение инвесторов на рынок элитного жилья. В зоне их внимания не только новые объекты, но и старый фонд в замечательных локациях. Инвесторы готовы заниматься реконструкцией с целью последующей сдачи в аренду или продажи объекта.

Также можно отметить повышение интереса к ипотеке со стороны покупателей элитной недвижимости и рост количества сделок с применением заемных средств. Заметным стало увеличение количества запросов с высокими бюджетами, регулярное проведение сделок стоимостью от 100 млн рублей.

Одной из тенденций можно назвать возвращение в город владельцев загородной недвижимости – появление спроса на элитное жилье, расположенное в центральных районах, со стороны покупателей, постоянно проживающих в загородных домах, с целью дальнейшего переезда в город. Кроме того, порадовали активность московских покупателей и проявление интереса со стороны иностранных покупателей.

В дополнение к традиционному вниманию к локациям Центрального района и Крестовского острова сформировался устойчивый интерес покупателей элитной жилой недвижимости к Петровскому острову.

Происходящие на рынке изменения повлияли и на девелоперов. Наблюдаются гибкость застройщиков по отношению к покупателям, формирование дополнительных услуг, усиление внимания к процессу продаж, качеству сервиса и к работе с агентствами недвижимости».

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели

	Показатель	Динамика*
Предложение квартир, тыс. м ²	158,6	-5% ▼
Спрос на квартиры, тыс. м ²	55,1	2% ▲
Общая площадь элитных жилых комплексов, выведенных в продажу в 2018 г., тыс. м ²	68,1	17% ▲
Общая площадь элитных жилых комплексов, введенных в эксплуатацию, тыс. м ²	75,3	-57% ▼
Средняя цена, тыс. руб./м ²	342,4	-1% ▼

* По сравнению с итогами 2017 г.
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Предложение

По итогам 2018 г. общая площадь представленных в продаже квартир составила 158,6 тыс. м² (1,3 тыс. квартир). По сравнению с 2017 г. показатель предложения сократился на 5% за счет стабильного спроса на элитном рынке.

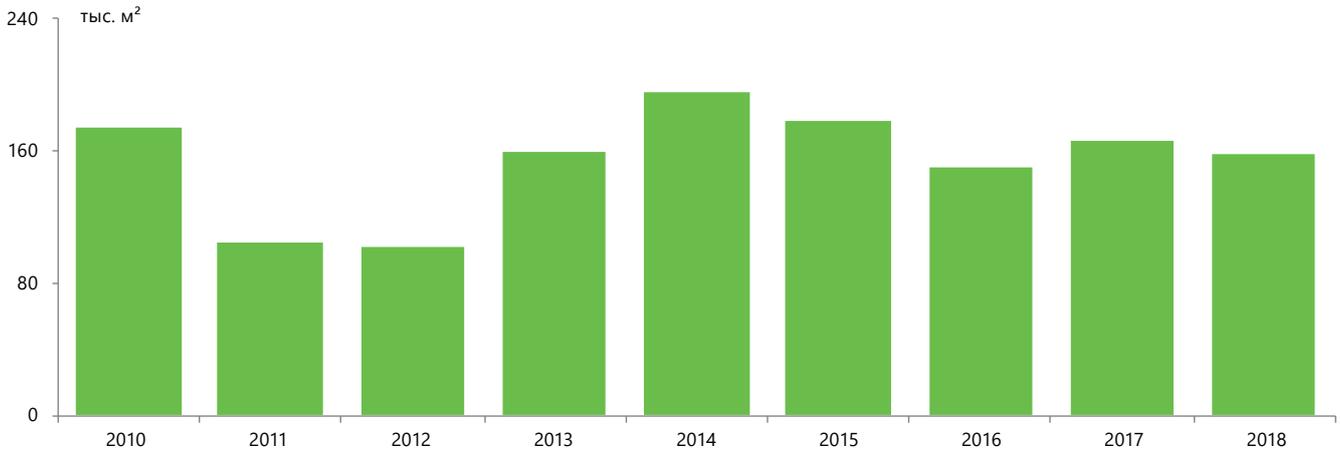
На рынок были выведены 2 новых элитных жилых комплекса, расположенных в Петроградском районе, – «Петровская доминанта» (Группа «Эталон») и Futurist (RBI). В целом предложение пополнилось 564 квартирами. Примечательным событием 2018 г. стало то, что оба новых объекта были выведены на рынок девелоперами, которые в последние годы специализировались исключительно на объектах В и С классов.

В связи с появлением новых объектов основную долю предложения на элит-

ном рынке (36%) составили квартиры с 2 спальнями площадью 70–120 м², также предложение пополнилось популярными среди покупателей квартирами с 3 спальнями площадью 100–150 м²: их доля в структуре предложения составила 18%. Отдельно стоит отметить увеличение предложения редких и востребованных квартир с 4 спальнями площадью 120–180 м² и более 220 м². В целом их доля достигла по итогам года 13%.

К концу 2018 г. произошло перераспределение предложения по локациям элитного жилья. Год назад основное количество элитных квартир было представлено на Крестовском острове, сейчас основное предложение сконцентрировано на Петроградской стороне и Петровском острове – 31% и 28% соответственно.

Динамика предложения элитных квартир



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Структура предложения элитного жилья по количеству спален и типам площадей

	1 спальня	2 спальни	3 спальни	4 спальни	5 и более спален
до 70 м²	7%	1%			
70–100 м²	7%	24%	0,2%		
100–120 м²		12%	7%		
120–150 м²	0,3%	4%	11%	4%	0,2%
150–180 м²		2,3%	2%	5%	
180–220 м²		1,5%	0,2%	2%	1,2%
более 220 м²		0,8%	4%	2%	1,8%

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019



Ирина Иванникова

Коммерческий директор ЕКЕ в России

Как прошел 2018 г.

для вашей компании?

Чем особенно запомнился?

Какие итоги? Какие яркие моменты вы можете отметить?

«Однозначно хорошо. Мы завершили строительство и ввели в эксплуатацию наш пилотный жилищный проект в России – ЖК «Две Эпохи» на Васильевском острове. При реализации проекта для нас было очень важно построить объект согласно заявленным обещаниям и срокам, а также чтобы дом получился по-фински комфортным и качественным и при этом адаптированным под требовательный, особенно в вопросах, касающихся архитектуры, вкус покупателей в г. Санкт-Петербурге. Продажи в комплексе превзошли все ожидания, а профессионалы рынка недвижимости и, самое главное, наши покупатели по достоинству оценили качество и реа-

лизованную концепцию проекта. Многие жильцы нашего ЖК уже закончили ремонт в квартирах и встретили в них Новый 2019 год».

Чего вы ожидаете от следующего 2019 года?

«Сейчас наша компания ведет работу по проектированию нового комплекса на Лиговском проспекте, мы ожидаем, что во второй половине года откроем продажи и начнем строительство. Мы с осторожностью относимся к ожиданиям в 2019 году, так как в законодательстве произошло слишком много изменений, от которых напрямую зависят как прибыль, так и затраты девелоперов по новым проектам».

Спрос

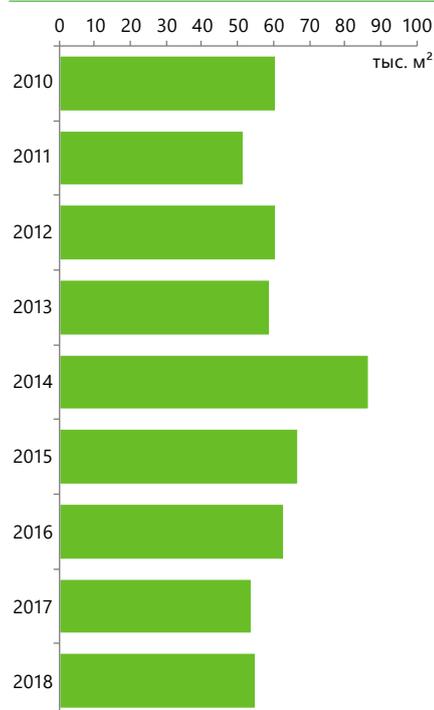
Объем продаж элитного жилья в 2018 г. превысил показатель 2017 г. на 2%. За год было реализовано 55,1 тыс. м² (около 400 квартир). Основной спрос по-прежнему составили квартиры с 2 и 3 спальнями. В то же время за год увеличилась на 7 м² средняя площадь реализованной квартиры, что свидетельствует о смещении спроса в сторону более просторных квартир. Отдельно стоит отметить увеличение доли реализованных квартир с 5 спальнями – на 2 п. п. за год.

Выбор покупателей в пользу более просторных квартир обусловлен преобладающим мотивом покупки жилья с целью улучшения жилищных условий, расширения площади квартиры. Доля данного типа покупок за год увеличилась на 7 п. п. При этом доля покупателей, рассматривающих переезд в подходящий район, стабильна – на уровне 30%. В 2018 г. заметно сократилось приобретение квартир для ближайших

родственников – детей или родителей – на 6 п. п. по сравнению с показателем 2017 г.

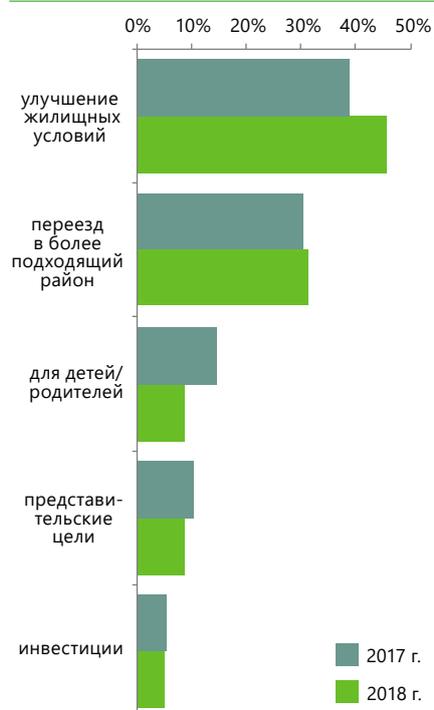
В структуре сделок в зависимости от стоимости элитных квартир произошли следующие изменения: на 6 п. п. увеличилась доля сделок с квартирами стоимостью 35–49 млн руб., доля сделок с квартирами стоимостью более 50 млн руб. увеличилась на 3 п. п.

Динамика реализованной площади элитных квартир



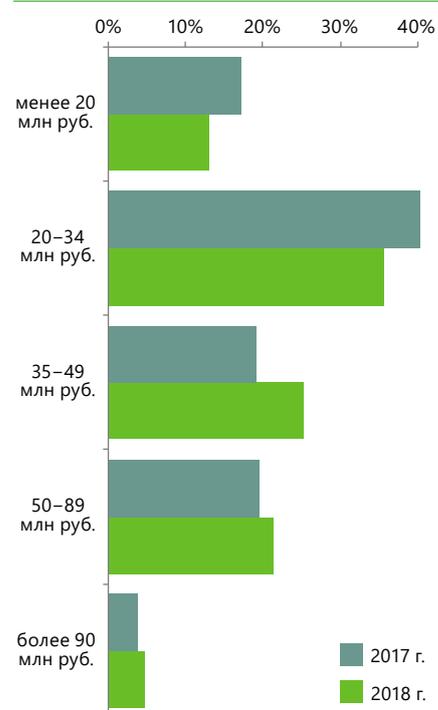
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Основные мотивы покупки жилья



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Структура сделок по стоимости элитного жилья



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Лидеры продаж 2018 г. среди элитных жилых комплексов Санкт-Петербурга



«Русский дом»
(«Группа ЛСР»)



«Крестовский de luxe»
(«ГПБИ Девелопмент Северо-Запада»)



Neva Haus
(«Группа ЛСР»)

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019



Вера Серезина

Директор управления стратегического маркетинга Группы RBI

Как прошел 2018 г. для вашей компании? Чем особенно запомнился? Какие итоги?

«Мы дали старт трем новым проектам, каждый из которых можно считать знаковым. Жилой комплекс Futurist на Барочной улице создавался как элитный проект, расположенный рядом с Крестовским островом, с высочайшим уровнем продукта. Частью проекта является реконструкция Левашовского хлебозавода и создание здесь общественно-культурного пространства с помещениями для лекций, выставок, мастер-классов, блокадной экспозицией и новым общедоступным сквером. Это уникальный опыт для Петербурга.

Проект «Болконский» на 11-й Красноармейской улице тоже можно назвать событием для рынка. Адмиралтейский район – локация, пока недооцененная девелоперами. Здесь есть спрос, но очень мало новых проектов. Жилой комплекс «Болконский» фактически открывает Адмиралтейский район для бизнес-класса.

Проект Studio Moskovsky на Заозерной улице – наш первый апарт-отель с полным набором гостиничных сервисов. Мы вышли на этот рынок, создав в рамках Группы новую специализированную компанию, RBI PM, для профессионального управления апарт-отелями. Сам проект также даст рынку нечто новое: по крайней мере, по ряду показателей Studio Moskovsky очевидно превосходит заявленные «три звезды».

Еще одна новая компания в рамках Группы RBI – совместное предприятие с Development Systems. В 2018 г. мы запустили его для создания наших новых проектов в технологиях информационного 3D-моделирования, или BIM. Будем развивать это направление, в частности, предприятие займется разработкой новых продуктов на основе BIM-моделирования.

Также 2018 год запомнился нам сдачей двух проектов – это «Петровская ривьера» и вторая очередь Green City с начальной школой. Успешно прошло и заселение сданных домов: и в «Петровской ривьере», и в первой очереди Ultra City нам удалось передать дольщикам большое количество квартир в короткие сроки. Это был большой вызов для компании».

Какие яркие моменты вы можете отметить?

«Важный тренд прошедшего года на рынке – развитие апартаментов как нового сегмента рынка. Например, два года назад на рынке было около 30 проектов, а в сентябре 2018 – уже более 50. Рост сегмента апартаментов – след-

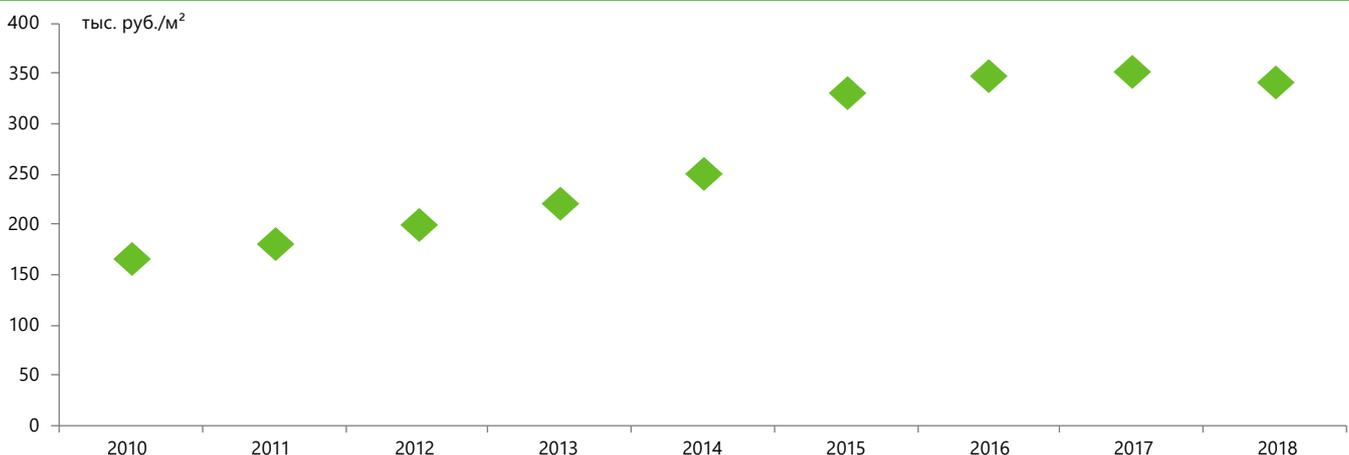
ствие общего тренда на новый стиль жизни среди мобильных современных людей. Они не хотят тратить время и деньги на владение имуществом, предпочитая арендовать. С другой стороны, покупатели начали понимать выгоды «цивилизованного» инвестирования, когда профессиональная компания и управляет недвижимостью в апарт-отеле и гарантирует собственнику стабильный доход.

Еще один тренд – рост цен на рынке, более заметный, чем раньше. По итогам 12 месяцев он составил уже порядка 6% в массовом сегменте и 8% в бизнес-классе. При этом пока сохраняется хороший спрос, рынок активен. Ипотека была в 2018 г. серьезным драйвером спроса».

Чего вы ожидаете от следующего 2019 года?

«Есть вероятность, что количество новых стартов в 2019 году сократится по сравнению с тем, что мы имеем сегодня. Во-первых, требования к застройщикам становятся жестче. Во-вторых, очень большой объем выведен в 2018 году: многие компании постарались запустить проекты быстрее, чтобы реализовывать их еще в рамках старого законодательства, поэтому вывод новых проектов в 2018 г. превысил рекорд 2014 г. Конечно, не стоит бояться того, что «будет нечего купить». Предложения на рынке много, есть резерв для вывода новых очередей в тех локациях, которые уже разрабатываются. А вот появление совсем новых локаций, скорее всего, будет происходить редко».

Динамика средневзвешенной цены предложения элитных квартир



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Коммерческие условия

По итогам декабря 2018 г. средневзвешенная цена квадратного метра на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составила 342,4 тыс. руб. За год показатель сократился на 1%, что обусловлено изменением структуры предложения, выходом в продажу домов на

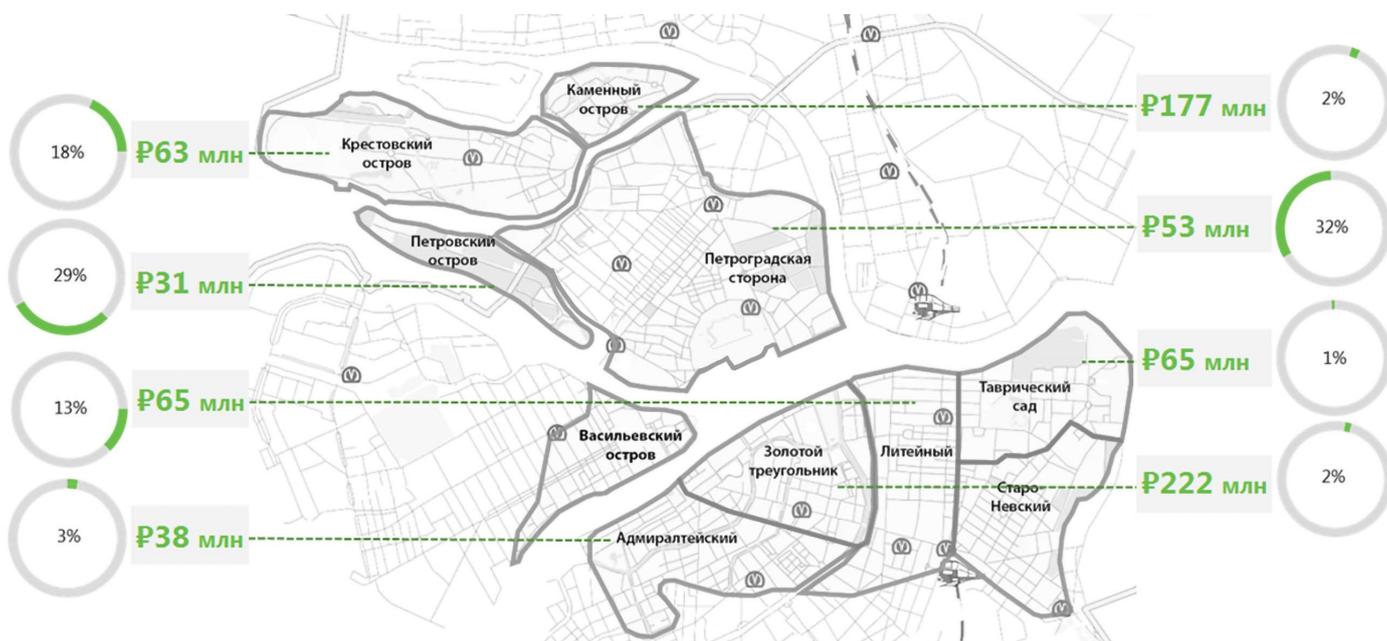
начальном этапе строительства, где цены обычно ниже, чем в сданных объектах.

Самые дорогие по стоимости квартиры представлены в локации Золотого треугольника – в среднем 222 млн руб. Самое доступное по стоимости жилье предлагается в Адмиралтейском районе и на

Петроградской стороне – 41 и 44 млн руб. соответственно.

За 2018 г. на 3% увеличился средний бюджет покупки элитной квартиры, составив 42,4 млн руб., что обусловлено ростом доли сделок с более просторными по площади квартирами.

Средняя стоимость предложения и доля квартир в продаже в локациях элитного жилья



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Прогноз

Произошедшая в 2018 г. корректировка предложения элитного жилья по локациям окажет прямое влияние на изменение структуры продаж в 2019 г. Основной объем спроса сместится с объектов Крестовского острова и Центрального района, где в продаже сейчас осталось небольшое количе-

ство квартир, в сторону Петроградской стороны и Петровского острова. В то же время покупатели, которым по-прежнему будут важны данные локации, вероятно, могут переориентировать свой выбор с объектов первичного рынка на дома так называемой «новой вторички».

В течение 2019 г. можно ожидать старта продаж нескольких клубных малоквартирных элитных домов общей площадью около 16 тыс. м². В планах ввод в эксплуатацию только 1 объекта жилой площадью 3,7 тыс. м².

ИССЛЕДОВАНИЯ

Светлана Московченко

Руководитель отдела

svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Екатерина Немченко

Директор департамента

ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

+7 (812) 363 2222



© Knight Frank LLP 2019 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.