

-12%
снижение
предложения

-14%
снижение
спроса

464 тыс. руб./м²
средневзвешенная цена
предложения



Рынок элитной недвижимости

Санкт-Петербург
I полугодие 2021 года

knightfrank.com/research



5

ВАЖНЫХ СОБЫТИЙ НА РЫНКЕ

Анонсирование новых условий по программе льготной ипотеки: снижение суммы кредита с 12 до 3 млн руб. с 1 июля 2021 г.

Свободное предложение сократилось до минимального за последние 11 лет значения.

Завершена реализация ЖК «Особняк Кушелева-Безбородко».

Сдан в эксплуатацию ЖК One Trinity Place.

Выход на рынок 2 новых объектов в историческом центре.

Основные показатели

I полугодие 2021 г.

	Показатель	Динамика*
Предложение квартир, тыс. м ²	106,9	12% ▼
Спрос на квартиры, тыс. м ²	23,3	14% ▼
Общая площадь элитных жилых комплексов, выведенных в продажу в 2021 г., тыс. м ²	12,1	в 2 раза ▲
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² :		
на первичном рынке	464	27% ▲
на вторичном рынке**	576	

* По сравнению с I полугодием 2020 г.

**Квартиры в новых домах, введенных в эксплуатацию после 2010 г.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021



Алексей Аристов

Директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St Petersburg

2020 г. запомнился нам как период, в котором был зафиксирован стремительный рост спроса и цен на рынке элитной жилой недвижимости. Следствием такой тенденции стало закономерное сокращение качественного предложения в первой половине 2021 г. Ожидаем, что дефицит предложения на рынке элитного нового жилья будет только увеличиваться в связи с тем, что во II полугодии 2021 г. на рынок выйдет не более двух долгожданных новых проектов. Рост целевых запросов на вторичное элитное жилье в ценовом диапазоне 600–900 тыс. руб./м² мотивирует нас обращаться к нашим клиентам, которые ранее приобретали элитное жилье, с предложением о его покупке с неожиданной для таких объектов доходностью.

Предложение

По итогам I полугодия 2021 г. общая площадь представленных на первичном рынке элитных квартир составила 107 тыс. м² (815 квартир), за год показатель сократился на 12%¹, при этом за II квартал был отмечен прирост в размере 7%. В первой половине 2021 г. рынок пополнился

сразу двумя новыми проектами в центре города – ЖК «Три грации» и «Дом Балле». Вышедшие в продажу проекты объединяют уникальность, высочайший класс жилья, расположение в историческом центре города и небольшое количество квартир в составе.

¹ Во II квартале 2021 г. проект Neva Residence был деклассифицирован и отнесен к проектам В-класса

Новые элитные объекты

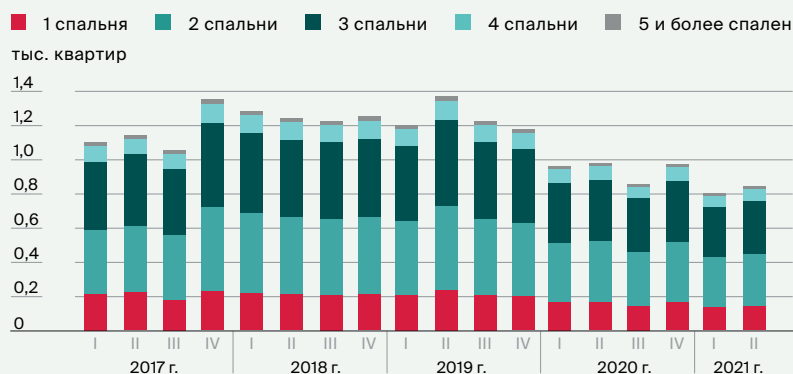
Название	Адрес	Девелопер	Площадь квартир, м²	Количество квартир, шт.	Срок сдачи
Дом Балле	Глинки ул., д. 4	МегаХаус	6 033	26	IV кв. 2021 г.
Три грации	Захарьевская ул., д. 41	Еврострой	6 063	24	IV кв. 2023 г.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Большинство элитных квартир на рынке, а именно 61%, имеют 2 и 3 спальни, однако за последний год отмечено наращивание объёмов просторного жилья: на 3 п. п. возросла доля квартир с 4 и более спальнями. При этом средняя площадь квартир А-класса постоянно снижается: с июня 2020 г. этот показатель уменьшился на 6% – до 123 м². В подклассе «элита А» средняя площадь квартир за год снизилась сразу на 12 п. п., аналогичный показатель в более высоком подклассе «элита А+», наоборот, увеличился до 185 м² (+ 4 п. п.). Подобные разнонаправленные тенденции говорят об увеличении разрыва между элитными объектами, представленными в продаже, и неоднородным развитием рынка. В текущих условиях для успешной реализации проектов фактора престижности локации становится недостаточно, на первый план также выходят качество и степень проработки самого продукта.

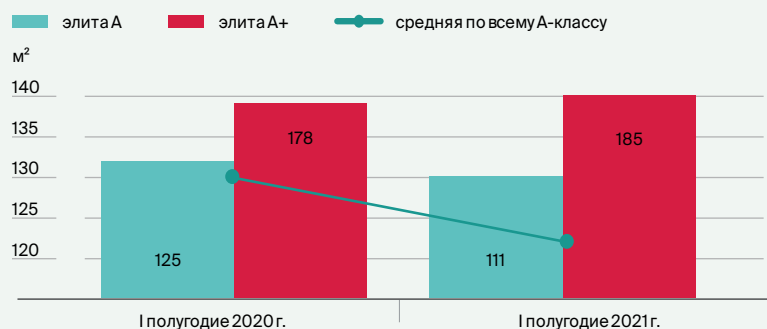
Наиболее представленной на первичном рынке является локация «Петроградская сторона»: на конец июня 2021 г. там находилось 37% свободных элитных площадей (+ 9 п. п. за год). Важным изменением стало обновление предложения в традиционных для элитной недвижимости районах – «Адмиралтейском» и «Таврическом саду». Благодаря выходу новых проектов их доли в структуре предложения увеличились на 7 п. п. и 5 п. п. соответственно. Реализация квартир и отсутствие новых жилых комплексов на Крестовском и Петровском островах привели к сокращению долей этих локаций, годовое снижение – по 5 п. п. Другой характер распределения предложения наблюдается на вторичном рынке элитного жилья, где основное количество квартир в продаже сосредоточено на Крестовском острове (55%), в жилых комплексах, построенных за последние 10 лет.

Динамика распределения предложения по типам квартир



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Динамика средней площади квартиры по подклассам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

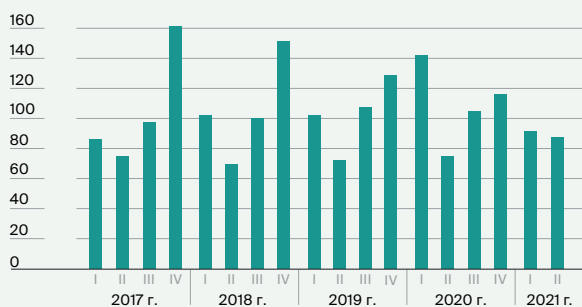
Динамика распределения предложения по локациям



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Динамика спроса на элитные квартиры

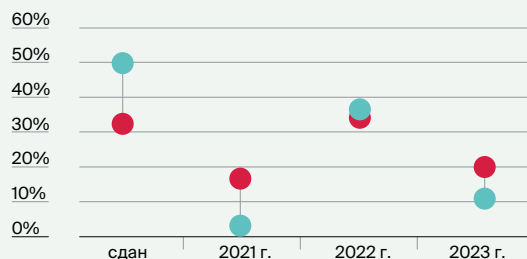
количество квартир, шт.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Соотношение долей спроса и предложения в зависимости от сроков сдачи объектов

● Предложение ● Спрос



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Спрос

В период с января по июнь 2021 г. на рынке было реализовано 23,3 тыс. м² элитного жилья (183 квартиры), что на 14% ниже объёма продаж аналогичного периода 2020 г. Несмотря на более скромные показатели в текущем году, спрос на элитное жильё оставался стабильно высоким,

более того, II квартал не был отмечен сезонным снижением покупательской активности.

Половина всех сделок на рынке в I полугодии 2021 г. была совершена в сданных объектах. Повышенный спрос на готовое жильё остаётся характерной чертой элитного сегмента, однако на данный момент предложение в процентном соотно-

шении отстаёт от уровня спроса на уже построенные жилые комплексы. Наиболее низкий объём продаж отмечен среди объектов, предполагаемых к сдаче в текущем году.

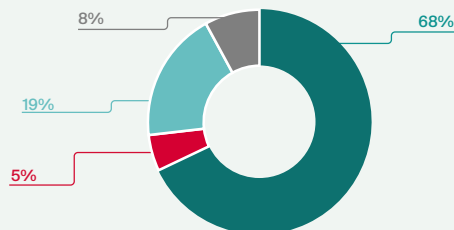
На рынке наблюдалось изменение структуры покупателей в зависимости от региона проживания. В 2021 г. ощутимо увеличилась доля региональных клиентов: + 18 п. п. относительно аналогичного периода 2020 г. Интерес к приобретению элитного жилья в Санкт-Петербурге проявляли жители Калининграда, Москвы, Ярославля, Омска, Томска, Перми, Тюмени.

Кроме того, изменения покупательских предпочтений коснулись типов и площадей элитных квартир: по сравнению с прошлым годом увеличился спрос на более просторное жильё – квартиры с 4 и более спальнями, а также площадью более 150 м². В 2021 г. 9% интересантов планировали приобрести квартиру площадью более 220 м², в 2020 г. спрос на подобное жильё отсутствовал.

Среди параметров элитных объектов наиболее важными для покупателей остаются стоимость и местоположение жилого комплекса, так ответили 67% и 63% опрошенных клиентов. Однако в большей степени клиенты стали уделять внимание инженерии объектов, качеству строительства, наличию вместительного подземного паркинга и высоте потолков. Стоит отметить, что 17% потенциальных покупателей считают отделку наименее значимым фактором при выборе нового жилья.

Структура запросов покупателей в зависимости от региона

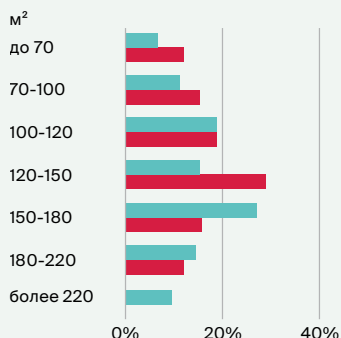
■ Санкт-Петербург
■ Москва
■ Другие регионы России
■ Иностранные государства



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Структура запросов покупателей в зависимости от площади квартир

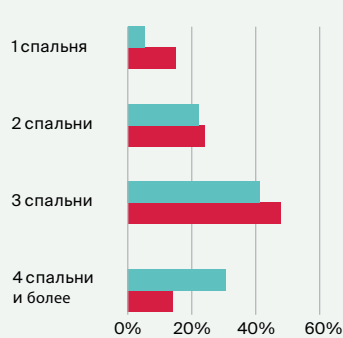
■ I полугодие 2021
■ I полугодие 2020



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Структура запросов покупателей в зависимости от количества спален

■ I полугодие 2021
■ I полугодие 2020



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Коммерческие условия

Средневзвешенная цена предложения в элитном сегменте на конец июня 2021 г. составила 463,6 тыс. руб./м², что на 11% выше итогового значения 2020 г. Главной причиной повышения среднего уровня цен на рынке стало изменение выборки, пополнение ее дорогостоящими квартирами в «Доме Балле». По ранее реализуемым на рынке жилым комплексам была зафиксирована слабо положительная динамика цен (2%).

Минимальная стоимость элитных квартир по-прежнему наблюдается на Петроградской стороне и на Петровском острове, стоимость реализованных квартир в этих локация начинается от 13 млн рублей и в максимуме достигает 123 млн рублей. Самые высокобюджетные сделки в 2021 г. были зафиксированы в локации «Золотой треугольник», здесь средняя сумма покупки жилья была более 130 млн рублей. В I полугодии 2021 г. средний бюджет сделки был на 23% выше, чем годом ранее. Причинами стали существенный прирост средней цены квадратного метра и увеличившийся метраж выбираемой квартиры (+8% относительно I полугодия 2020 г.).

По итогам анализа элитных жилых комплексов, построенных после 2010 г. и расположенных в 4 центральных районах города, было установлено, что средняя цена на вторичном рынке элитной недвижимости составила 576 тыс. руб./м², что на 24% выше средней цены строящихся объектов на первичном рынке.

Прогноз

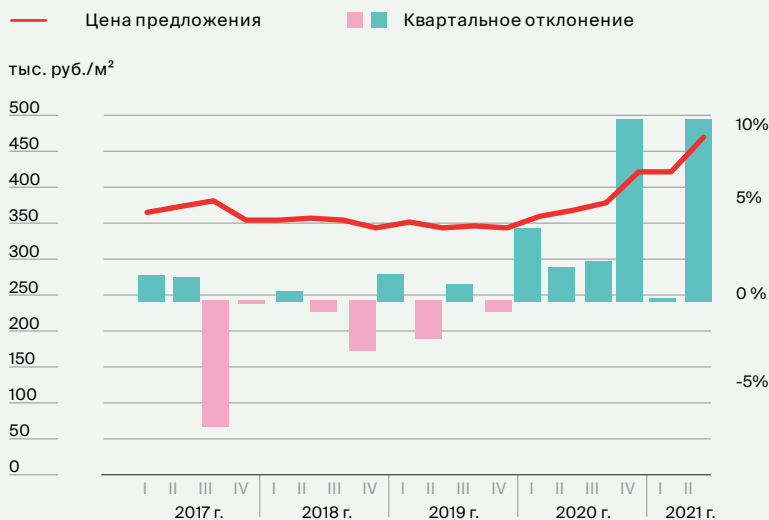
Завершение продаж многих объектов в 2020 г. и ограниченный объём нового предложения привели к сужению первичного рынка элитной недвижимости, что в дальнейшем будет способствовать увеличению цен и смещению интереса покупателей к

Распределение мнений покупателей по важности параметров при выборе квартиры

Параметры жилого комплекса	Степень важности параметра для покупателей				
	!!!!	!!!	!!	!	
Местоположение	63%	20%	7%	2%	8%
Видовые характеристики	29%	34%	31%	3%	2%
Качество строительства	38%	38%	16%	5%	4%
Цена	67%	23%	3%	3%	3%
Инженерия	38%	40%	16%	7%	0%
Отделка	39%	27%	15%	2%	17%
Паркинг	47%	31%	19%	2%	2%
Высота потолков	32%	46%	19%	2%	2%

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Динамика средневзвешенной цены предложения



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

жилью на вторичном рынке, особенно к комплексам, построенным за последние 5–10 лет.

Вероятно, темпы реализации элитных объектов во II полугодии 2021 г. замедлятся, а цены на этот период останутся стабильными.

До конца 2021 г. можно ожидать старта продаж нескольких элитных домов общей площадью около 17 тыс. м². В планах ввод в эксплуатацию сразу трёх объектов площадью 30,9 тыс. м².

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Элитная жилая недвижимость
- ♦ Загородная элитная недвижимость
- ♦ Зарубежная недвижимость

Knight Frank – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых услуг на рынке жилой недвижимости. Уже более 120 лет мы помогаем нашим клиентам найти свой дом и осуществить выгодные инвестиции.

Услуги

- Подбор недвижимости под запрос клиента: квартиры, пентхаусы, индивидуальные дома, таунхаусы, особняки и земельные участки
- Представление интересов клиента при покупке недвижимости
- Консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты
- Независимая консультация по оценке стоимости элитных жилых объектов
- Консалтинг по инвестициям в элитную недвижимость
- Индивидуальные консультации от ведущих дизайнерских и архитектурных бюро
- Полный комплекс консалтинговых услуг для застройщиков



Крупнейшая база
объектов и клиентов

Большой опыт работы
с жилыми проектами
премиум-класса

Сплоченная команда
профессиональных
брокеров



Николай Пашков

Генеральный директор Knight Frank St Petersburg
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (812) 363 22 22

spb@ru.knightfrank.com



Другие обзоры
на нашем сайте
в разделе [Аналитика](#)



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Исследования

- Исследование рынка жилой и коммерческой недвижимости
- Исследование состояния рынка и основных показателей
- Прогноз развития рынка на 3–5 лет
- Оценка спроса и предложения на рынке
- Анализ конкурентного окружения
- Ценовой анализ
- Оценка инвестиционной привлекательности



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

Консалтинг

- Разработка концепции развития проекта
- Анализ рыночной целесообразности проекта
- Анализ наиболее эффективного использования
- Бизнес-план и инвестиционный меморандум
- Выбор архитектурного бюро и сопровождение проекта



Игорь Кокорев

Руководитель отдела консалтинга
igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

- Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости и бизнеса
- Стандарты: RICS, IVS, Федеральные стандарты оценки (ФЗ-135 и ФСО)
- Цели оценки:
 - привлечение финансирования и кредитования
 - составление финансовой отчетности по МСФО
 - принятие управленческих решений
 - совершение сделок купли-продажи
 - привлечение инвесторов
 - определение рыночных арендных ставок



Светлана Шалаева

Руководитель отдела оценки
svetlana.shalaeva@ru.knightfrank.com

Строительный аудит

- Инженерно-техническая экспертиза в рамках Due Diligence
- Экспертиза исполнительно-технической документации
- Финансово-технический надзор за проектом
- Аудит исходно-разрешительной и проектно-сметной документации
- Экспертиза проектов для целей финансирования
- Экспертизу земельных участков для целей девелопмента/развития
- Расчет стоимости и сроков реализации проектов
- Оценка фактически выполненных объемов работ
- Оценка стоимости завершения строительства
- Контроль целевого расходования средств инвестора



Станислав Алексеенко

Руководитель отдела строительного
аудита и управления проектами
stanislav.alexeenko@ru.knightfrank.com

+7 812 363 2222



Knight Frank LLP 2021 – 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.