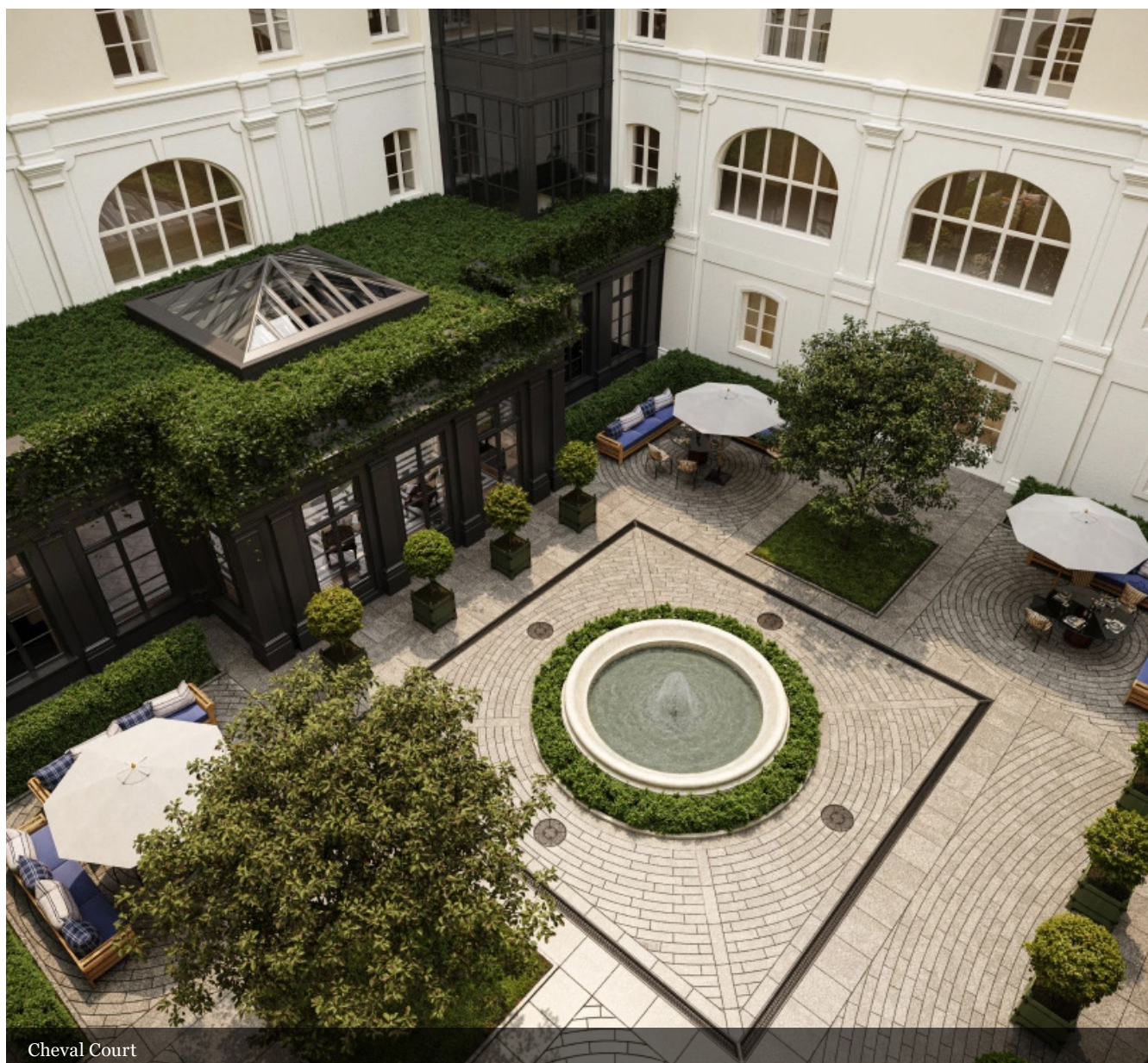


РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург
2022 г.



Cheval Court

6

КЛЮЧЕВЫХ
СОБЫТИЙ

Изменение условий льготной ипотеки: поэтапное сокращение процентной ставки – с 12% до 9% в мае и до 7% в июне, расширение суммы займа с 3 до 12 млн руб. с возможностью дополнительного увеличения до 30 млн руб. на общих условиях кредитования. План продления программы до 1 июля 2024 г. с увеличением ставки до 8%.

Максимальный за последние 5 лет объём ввода в эксплуатацию: 6 объектов – Futurist, «Дом Балле», «Крестовский IV», «Петровская доминанта», «Приоритет», Neva Haus (к. 4–5).

Старт продаж 2 новых элитных проектов – Cheval Court и Villa Marina, а также пополнение рынка новыми корпусами Neva Haus.

Снижение цены предложения на вторичном рынке.

Смещение интереса покупателей в сторону объектов на высокой стадии строительства.

Завершение реализации лотов в комплексе «Фонтанка, 76».

Основные показатели
2022 г.

	Показатель	Динамика*
Предложение		
Объём рынка, тыс. м ²	297,5	4% ▲
Свободное предложение, тыс. м ²	129,9	25% ▲
Общая площадь выведенных в продажу объектов, тыс. м ²	29,0	в 2,4 раза ▼
Спрос		
Общая площадь проданных квартир, тыс. м ²	32	40% ▼
Средняя площадь проданных квартир, м ²	113	9% ▼
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м²		
Первичный рынок	539	1% ▲
Вторичный рынок**	549	5% ▼

* По сравнению с итогами 2021 г.

** Средняя цена предложения в новых домах, введённых после 2010 г.

Источник: NF Group Research, 2023

Предложение

По итогам 2022 г. объём свободного предложения на первичном рынке Санкт-Петербурга составил 129,9 тыс. м² (1 тыс. квартир и апартаментов). На фоне пополнения рынка новыми объектами, а также снижения покупательской активности показатель увеличился на 25% в сравнении с концом 2021 года.

В 2022 г. первичный рынок дополнили 2 новых элитных объекта – это клубные дома Cheval Court в локации «Золотого треугольника» и Villa Marina на Крестовском острове. Также в продажу были выведены новые корпуса жилого комплекса Neva Haus на Петровском острове. Несмотря на положительную активность девелоперов, объём нового предложения сократился в 2,5 раза по сравнению с 2021 г.



Татьяна Любимова

Директор департамента
элитной жилой недвижимости

Ограничения на сделки с европейской недвижимостью приумножили в 2022 г. интерес обеспеченных россиян к элитному рынку Санкт-Петербурга. Выросла доля жителей Москвы, приобретающих резиденции для поездок в Северную столицу на выходные и праздничные дни. Сохраняется тренд на снижение возраста покупателя элитного жилья. Помимо того, что растёт обеспеченность молодых специалистов и собственников бизнеса, элитная недвижимость становится компактнее по площади. Тем самым ежегодное увеличение цены квадратного метра существенно не влияет на изменение абсолютной стоимости.

Также мы отмечаем все больше запросов на покупку готовой недвижимости с ремонтом и меблировкой. В свою очередь, застройщики улавливают этот тренд и выводят на рынок объекты с отделкой «под ключ».

Новые элитные объекты в продаже

Название	Адрес	Девелопер	Площадь квартир, м²	Количество квартир, шт.	Срок сдачи
Neva Haus (к. 4, 5)*	Петровский пр-т, д. 9–11	ЛСП	20 872	182	Сдан
Cheval Court	Конюшенная пл., д. 2Д	Vos'hod	4 726	12	II кв. 2023 г.
Villa Marina	Динамо пр-т, д. 2а	Ростехсистема	3 637	17	II кв. 2024 г.

* Корпуса 6–8, вышедшие в продажу в IV кв. 2022 г., согласно классификации NF Group, были отнесены к бизнес-классу

Источник: NF Group Research, 2023

В течение года были завершены продажи в комплексе «Фонтанка, 76» от девелопера «Ховард СПб».

Структура предложения в зависимости от стадии строительства претерпела существенные изменения в 2022 г.: доля квартир в сданных в эксплуатацию объектах достигла 54%. По итогам года объём ввода элитной недвижимости впервые за последние 5 лет превысил отметку в 100 тыс. м² и составил 122,3 тыс. м², что сопоставимо с совокупным объёмом ввода четырех предыдущих лет. Так, в течение 2022 г. в эксплуатацию были введены сразу 5 объектов – Futurist, «Дом Балле», «Крестовский IV», «Петровская доминанта», «Приоритет», а также корпуса 4–5 Neva Haus.

Структура квартирографии осталась сопоставимой с концом 2021 г. Основной объём предложения составили квартиры с 2 спальнями общей площадью от 70 до 100 м², за год их доля не изменилась и осталась на уровне 20%. При этом существенно выросла средняя площадь квартир в экспозиции: по итогам 2022 г. показатель составил 130 м², что на 21 м² (19%) больше, чем в IV квартале 2021 г. Повышение показателя обусловили, с одной стороны, вымывание в I квартале 2022 г. большого объёма малогабаритных квартир, а с другой – пополнение рынка новыми объектами с крупной «нарезкой» квартир и апартаментов – Villa Marina и Cheval Court, средние площади в которых превышают 200 м².

Петровский остров и Петроградская сторона остаются локациями, где сконцентрирован наибольший объём предложения элитного жилья.

Динамика предложения и объёма вывода в продажу элитного жилья



Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения по количеству спален и типам площадей

	1 спальня	2 спальни	3 спальни	4 спальни	5 спален и более
До 70 м²	17%	0,5%			
70–100 м²	2%	20%	1%		
100–120 м²		1%	16%		
120–150 м²		1%	13%	3%	0,3%
150–180 м²		0,5%	4%	9%	0,1%
180–220 м²		1%	0,4%	3%	2%
Более 220 м²		0,5%	1%	2%	2%

Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: NF Group Research, 2023

Старт продаж новых корпусов Neva Haus позволил Петровскому острову нарастить долю в структуре предложения (+10 п. п. за год) и занять лидирующую позицию, обогнав Петроградскую сторону. Выход в продажу объекта Cheval Court пополнил предложение в «Золотом треугольнике», который традиционно считается наиболее эксклюзивным на элитном рынке Петербурга.

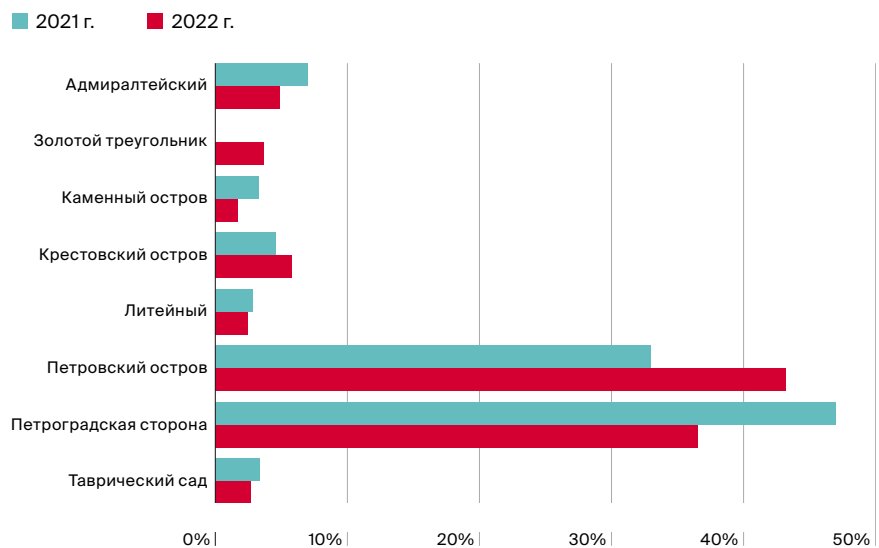
Спрос

По итогам 2022 г. на первичном рынке элитного жилья было реализовано более 280 квартир и апартаментов общей площадью 32 тыс. м², что на 34% меньше числа сделок и на 40% меньше площади лотов, проданных в 2021 г.

Наибольшее число сделок было заключено в I квартале 2022 г., когда на фоне экономической неопределенности инвесторы поспешили вложить средства в элитное жилье как наиболее надежный объект для инвестирования. Наибольшим интересом у покупателей в начале года пользовались малогабаритные лоты: в I квартале средняя площадь проданных квартир опустилась до рекордно низкого значения – 99 м².

Начиная со II квартала покупатели заняли выжидательную позицию, вследствие чего показатели спроса начали снижаться, пик снижения пришелся на IV квартал. Помимо геополитических обстоятельств на снижение покупательской активности оказала влияние трансформация

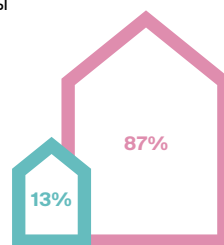
Динамика предложения элитного жилья по локациям



Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения по формату элитного жилья

■ Апартаменты
■ Квартиры

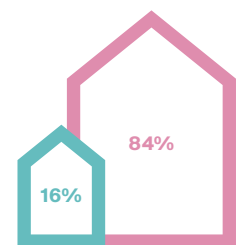


Источник: NF Group Research, 2023

структуры предложения: вымывание малогабаритных лотов в I квартале привело к увеличению средней стоимости квартиры в экспозиции с 59 млн руб. в 2021 г. до 70 млн руб. к концу 2022 г. Средний бюджет

Структура предложения по классу элитного жилья

■ Элита A+
■ Элита A



Источник: NF Group Research, 2023

сделки продемонстрировал не столь стремительный рост – с 60 млн руб. в 2021 г. до 66 млн руб. в 2022 г. Средняя площадь проданных квартир в IV квартале вернулась к уровню конца 2021 г. и составила 119 м².

В 2022 г. интерес покупателей сместился с комплексов на старте продаж к уже сданным или находящимся на высокой стадии готовности объектам. Высокая стадия готовности в данном случае выступила дополнительной гарантией того, что объект будет сдан в срок и с сохранением заявленных параметров на этапе начала продаж.

Лидерами по числу реализованных лотов в 2022 г. стали объекты, расположенные в различных локациях Петроградского района. Доля лидеров в спросе составила около 60% от общего числа сделок. Всего на Петроградский район пришлось 87% всех сделок с элитной недвижимостью, что сопоставимо с уровнем 2021 г.

Согласно опросу потенциальных покупателей, который на постоянной основе проводит NF Group, в 2022 г. распределение запросов вернулось к ситуации 2020 г.: сократилась доля региональных покупателей, и, напротив, вырос интерес к рынку Петербурга со стороны жителей Москвы. Основным мотивом покупки по-прежнему остается собственное проживание, тем не менее в сравнении с предыдущими периодами продолжала увеличиваться доля запросов на инвестиционные покупки.

Динамика спроса на элитном рынке жилья



Источник: NF Group Research, 2023

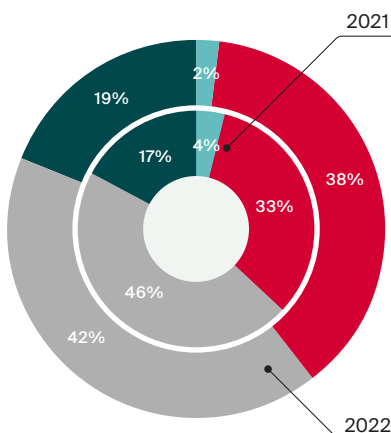
Объекты-лидеры по числу проданных лотов в 2022 г.



Источник: NF Group Research, 2023

Распределение покупателей элитного жилья по возрасту

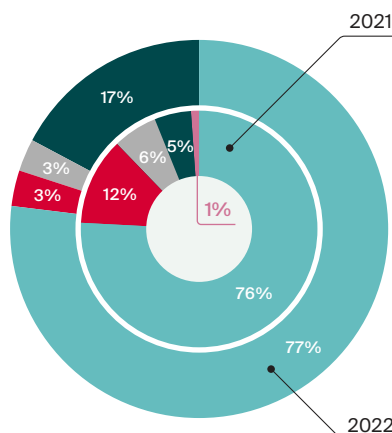
- До 30 лет
- 30–40 лет
- 40–50 лет
- Более 50 лет



Источник: NF Group Research, 2023

Распределение покупателей элитного жилья по региону проживания

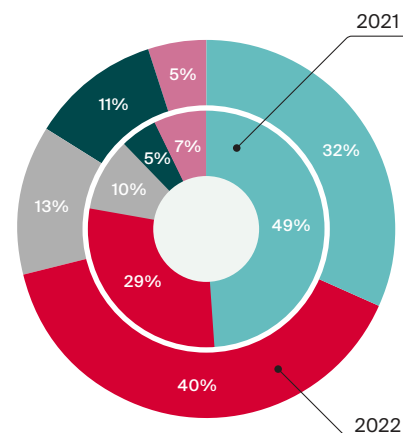
- Санкт-Петербург
- Регионы РФ
- Иностранные государства
- Москва
- Ленинградская область



Источник: NF Group Research, 2023

Основные мотивы покупки элитного жилья

- Улучшение жилищных условий
- Переезд в более подходящий район
- Для детей/родителей
- Представительские цели
- Инвестиции



Источник: NF Group Research, 2023

Коммерческие условия

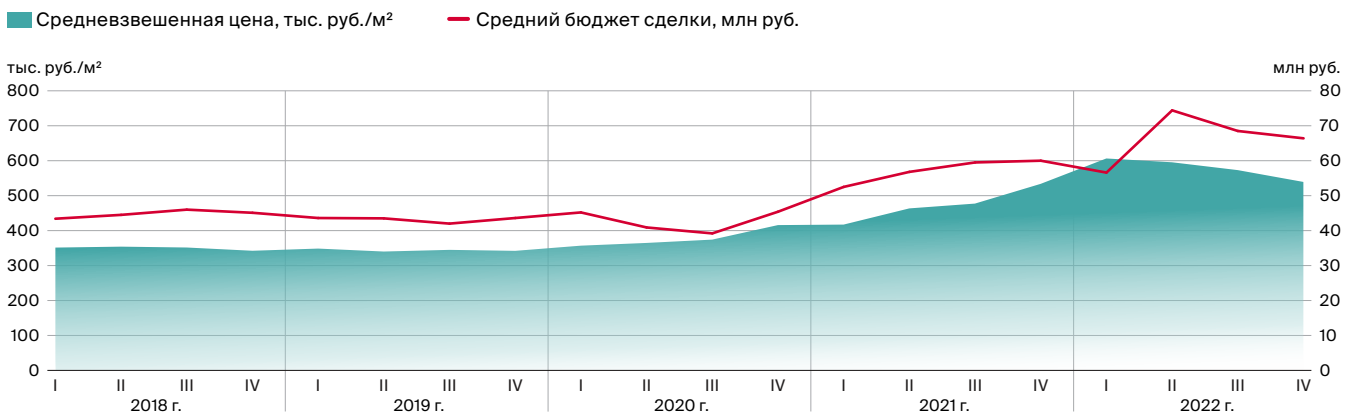
По итогам декабря 2022 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной недвижимости составила 539 тыс. руб./м², что лишь на 1% превышает показатель декабря 2021 г. После стремительного роста в I квартале 2022 года, когда прирост показателя составил 14% за квартал, наблюдалось поквартальное снижение цены.

В ответ на снижение покупательской активности во II квартале застройщики предпринимали различные меры стимулирования интереса к новостройкам: в первую очередь, это скидки, предоставляемые на индивидуальных условиях.

Средняя цена на вторичном рынке элитной недвижимости в жилых комплексах, построенных после 2010 г. и расположенных в 4 центральных районах города, по итогам декабря 2022 г. составила 549 тыс. руб./м², что на 5% ниже аналогичного показателя декабря 2021 г. На снижение показателя оказали влияние как общее сокращение спроса на элитную недвижимость, так и значительное расширение вторичного рынка элитного сегмента, произошедшее во втором полугодии 2022 г.: так, количество квартир и апартаментов увеличилось на 37% в сравнении с первым полугодием 2022 г.

В течение 2022 г. вторичная недвижимость нарастила свою привлекательность на фоне трансформации покупательских предпочтений: рост стоимости и частичная недоступность отделочных материалов обратили фокус внимания покупателей на квартиры с готовой отделкой и меблировкой. Несмотря на рост интереса к отделке, на первичном рынке в настоящее время представлено лишь два объекта с чистовой отделкой – это Cheval Court (девелопер Vos'hod) и One Trinity Place (GHP Group), чья доля суммарно составила 6% от общего числа квартир в предложении. На вторичном рынке доля подобных лотов достигла 41%.

Динамика средневзвешенной цены предложения и среднего бюджета покупки



Источник: NF Group Research, 2023

Прогноз

Несмотря на потрясения, произошедшие в 2022 г., рынок элитной недвижимости в очередной раз подтвердил свою устойчивость: независимо от сокращения объёма продаж цена квадратного метра по итогам 2022 г. сохранилась на уровне предыдущего года; девелоперы продемонстрировали положительную активность, за счет чего рынок пополнился новыми проектами и был введен в эксплуатацию рекордный за последние 5 лет объём элитного жилья. Дальнейшее развитие рынка будет зависеть от множества факторов, в частности, от волатильности национальной валюты.

В краткосрочной перспективе можно ожидать продолжения поквартального снижения цены. С одной стороны, этому будет способствовать растущая конкуренция со вторичным рынком, который в 2022 г. продемонстрировал отрицательную динамику цены. С другой стороны, на фоне невысокого спроса нет предпосылок для прекращения действия скидок и акций от застройщиков. Дальнейшее снижение цен может стать стимулом к приобретению квартиры для покупателей, занявших выжидательную позицию в 2022 г., за счет чего в грядущем году число сделок может возрасти на фоне отложенного спроса.

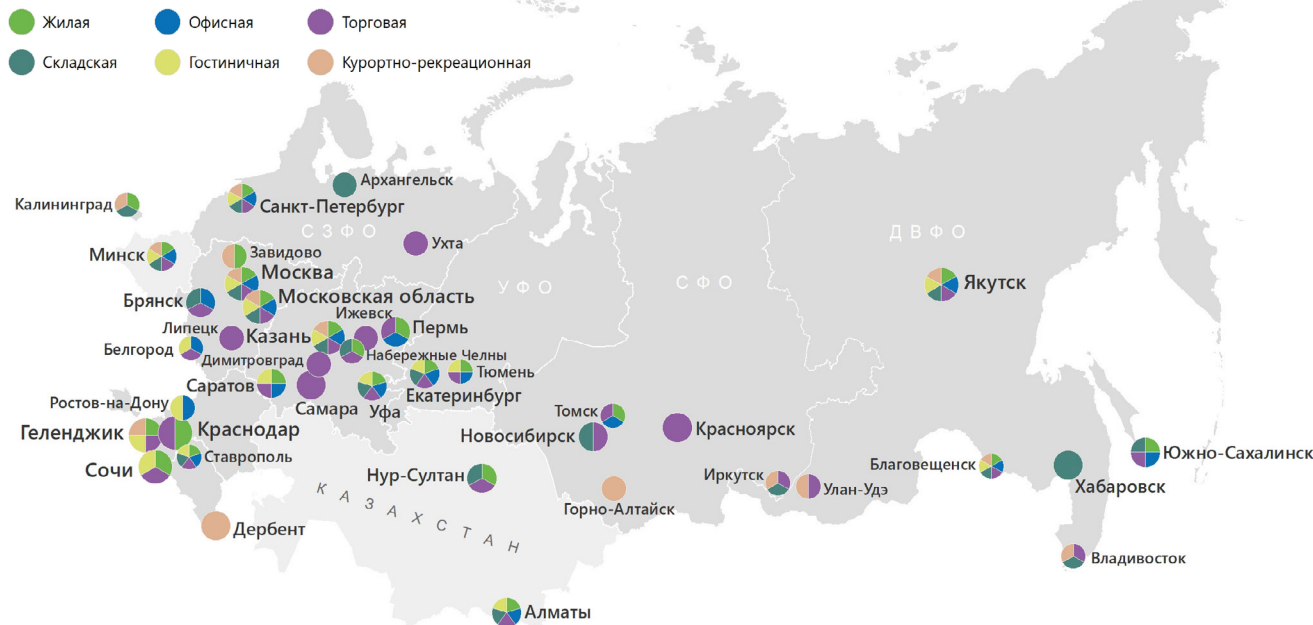
В 2023 г. на рынке элитной недвижимости ожидается сохранение умеренной девелоперской активности по выводу новых проектов на рынок. С учетом того, что земельный банк традиционных элитных локаций практически полностью исчерпан, в ближайшие годы можно ожидать расширения географии элитного строительства, а также роста числа проектов реконструкции исторических зданий.

Объём ввода в эксплуатацию в 2023 г. сохранится на высоком уровне: планируется получение разрешений на ввод шести элитных объектов жилой площадью более 92 тыс. м².

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



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

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- > Концепция/реконцепция Проекта
- > Аудит, оптимизация существующего Проекта
- > Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- > Бизнес-план Проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и Международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

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

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, Региональный директор

Oshirokova@nfgroup.ru

Светлана Московченко

Заместитель регионального директора

Smoskovchenko@nfgroup.ru

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Любимова

Директор департамента

Tyubimova@nfgroup.ru



© NF Group 2023 – 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 NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.