

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

I полугодие 2024 г.



«Моисеенко 10»



Алия Ханбекова
Директор департамента
элитной жилой недвижимости

«Состояние рынка элитных новостроек Санкт-Петербурга в середине 2024 года можно охарактеризовать как «рынок продавца». Покупатели полностью адаптировались к новым реалиям и на протяжении уже нескольких кварталов демонстрируют высокий интерес к элитному жилью, что приводит к стремительному сокращению предложения и росту цен. Высокому уровню спроса способствует и истощение вторичного сегмента, ажиотажный спрос на который в последние пару лет привел к вымыванию качественного предложения, в результате чего покупатели вновь переориентировались на новостройки».

5 ключевых событий

1. Сокращение объема предложения на 36% за год
2. Увеличение средневзвешенной цены предложения на 22% за год
3. Рекордный за последние 6 лет объем спроса: 32 тыс. кв. м.
Высокий интерес к приобретению лотов в готовых домах
4. Рекордный за последние 6 лет объем нового предложения: 57 тыс. кв. м.
Старт продаж двух новых жилых комплексов – «ЛДМ» и «Моисеенко 10»
5. Завершение реализации квартир в жилом комплексе Futurist, а также апартаментов в комплексе «Мадонна Бенуа»

Первичный рынок

Основные показатели			
I полугодие 2024 г.			
	Показатель	Динамика*	
Предложение			
Объем рынка, тыс. кв. м	348	▲	11%
Объем предложения, тыс. кв. м	87	▼	36%
Средняя площадь лота в экспозиции, кв. м	127	▼	4%
Общая площадь выведенных в продажу объектов, тыс. кв. м	57	▲	3,9 раза
Цены			
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	670	▲	22%
Средняя стоимость лота в экспозиции, млн руб.	82	▲	9%
Спрос			
Объем спроса, тыс. кв. м	32	▲	2,4 раза
Средняя площадь проданного лота, кв. м	132	▲	12%

* По сравнению с I полугодием 2023 г.
Источник: NF Group Research, 2024

Предложение

По итогам I полугодия 2024 года объем предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга составил 87,4 тыс. кв. м, или 690 квартир и апартаментов. На фоне высокой покупательской активности тренд на сокращение объема предложения, фиксируемый с III квартала 2023 года, укрепился: показатель снизился на 17% по сравнению с концом 2023 года и на 36% – по сравнению с I полугодием 2023-го.

Объем нового предложения в I полугодии 2024 года составил 57 тыс. кв. м, или 630 квартир, что стало рекордно высоким за последние пять лет значением. Тем не менее даже такой всплеск девелоперской активности не позволил сохранить объем экспозиции на уровне конца 2023 года. Это во многом обусловлено трансформацией подхода застройщиков к выводу нового предложения на рынок: в условиях экономической

нестабильности девелоперы аккуратно выводят в открытую продажу новые квартиры и апартаменты, небольшими по количеству лотов пулами, тем самым сохраняя за собой гибкость в управлении продажами.

В первой половине 2024 года стартовали продажи в двух новых объектах подкласса «премиум»: это жилой комплекс «ЛДМ», реализуемый в формате редевелопмента, в Петроградском районе, а также ЖК «Моисеенко 10», сочетающий в себе реконструкцию исторического здания и новое строительство, в Центральном районе. Благодаря старту последнего на первичный рынок элитного жилья вновь вернулась локация «Старо-Невский», в экспозиции которой не было представлено объектов с 2011 года. Помимо этого, два объекта покинули первичный рынок: были завершены продажи квартир в жилом комплексе Futurist от девелопера RBI, а также реа-

лизация апартаментов в клубном доме «Мадонна Бенуа» (ГК «Еврострой»).

Пополнение рынка новыми премиальными объектами с мелкой «нарезкой» квартир (в среднем до 100 кв. м) частично компенсировало дефицит малогабаритных лотов и привело к сокращению средней площади лота в экспозиции до 127 кв. м (–5 кв. м за год).

По итогам I полугодия в структуре пред-

ложения преобладали лоты, имеющие жилой статус (квартиры), их доля составила 78% от общего объема предложения, на апартаменты пришлось 22%.

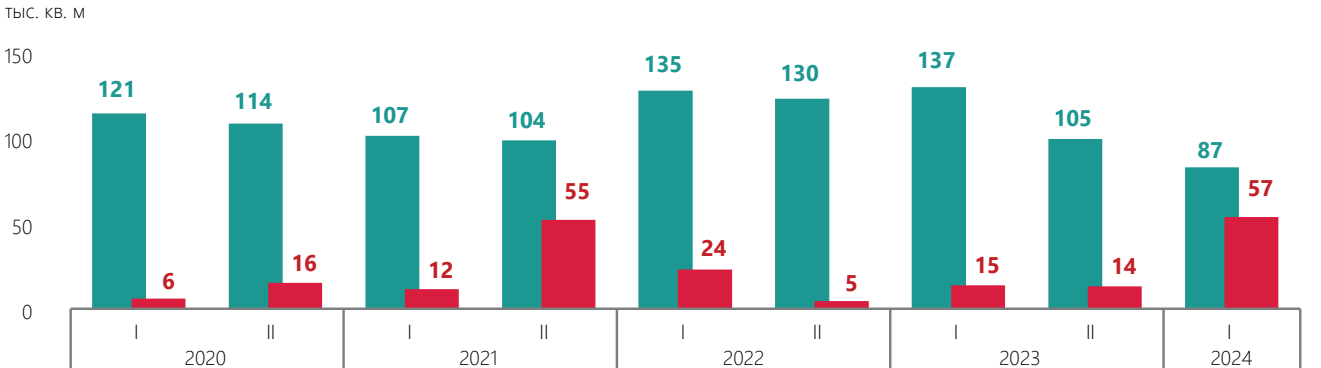
В структуре предложения по подклассам элитного жилья преобладали квартиры и апартаменты в премиальных объектах – 69% от общего объема предлагавшихся в продаже площадей. Доля предложения подкласса «делюкс» составила 31%, увеличившись за год на 5 п. п. На про-

тяжении последних двух лет доля лотов «делюкс» в структуре предложения росла, что было обусловлено особенностями спроса. Премиальные квартиры и апартаменты ввиду более низкой стоимости имеют более широкую целевую аудиторию и, как следствие, быстрее вымываются с рынка, особенно в условиях ограниченного предложения. В то время как лоты «делюкс» традиционно имеют более длинный срок экспозиции.

Новые элитные объекты в продаже					
Название	Адрес	Девелопер	Площадь лотов, кв. м	Количество лотов, шт.	Срок сдачи
«ЛДМ»	Профессора Попова ул., д. 47	Группа «Эталон»	45 207	463	IV кв. 2027 г.
«Моисеенко 10»	Моисеенко ул., д. 10	Fizika Development	11 490	167	II кв. 2027 г.

Источник: NF Group Research, 2024

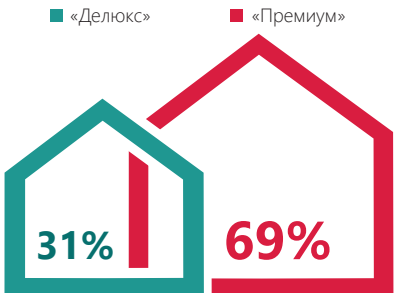
Динамика объема предложения и вывода в продажу элитного жилья



Источник: NF Group Research, 2024

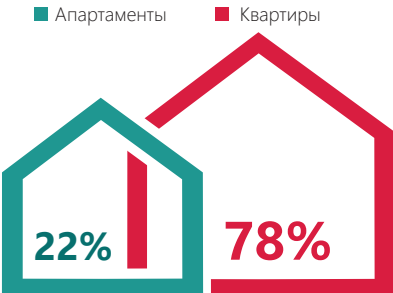
По итогам I полугодия 2024 года Петроградская сторона вновь стала лидером по объему предложения элитного жилья – 36% от общей площади экспонируемых лотов, чему поспособствовал выход в продажу жилого комплекса «ЛДМ». До этого, начиная с середины 2022 года, тройку лидеров возглавлял Петровский остров: его доля по итогам периода составила 33%, снизившись за год на 6 п. п. Третье место занял Крестовский остров (13%). На остальные локации пришлось от 1 до 4% предложения.

Структура предложения по подклассам элитного жилья



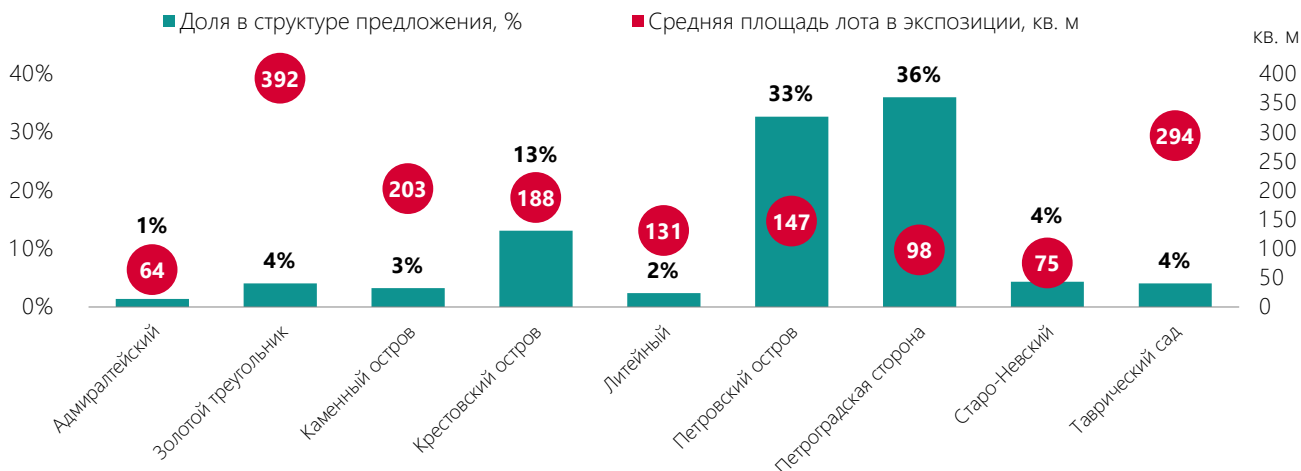
Источник: NF Group Research, 2024

Структура предложения по форматам элитного жилья



Источник: NF Group Research, 2024

Структура предложения элитного жилья по локациям



Источник: NF Group Research, 2024

Большая часть квартир и апартаментов в I полугодии 2024 года предлагалась покупателю без отделки – 73% от общего количества лотов в экспозиции. Доля лотов с предчистовой отделкой составила 20%, увеличившись за год на 4 п. п. Благодаря старту продаж ЖК «Моисеенко 10» экспозиция пополнилась редким для элитного рынка жилья Санкт-Петербурга продуктом – квартирами с чистовой отделкой (2% от общего количества лотов).

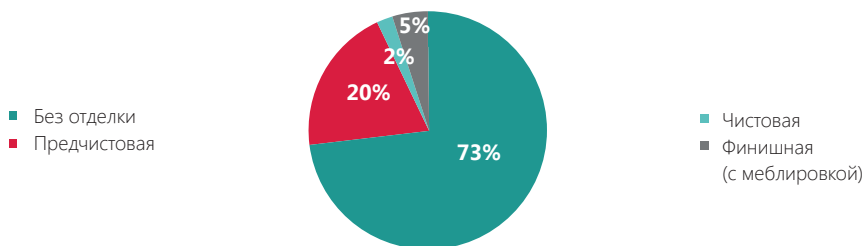
Структура предложения по стадии строительной готовности практически не изменилась по сравнению с I полугодием 2023 года.

Наибольшую долю составили квартиры и апартаменты в уже сданных объектах – 54% от общей экспонирующейся площади.

Цены

По итогам июня 2024 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 670 тыс. руб./кв. м, что на 6% превысило показатель конца 2023 года и на 22% – показатель июня 2023-го. В разрезе подклассов элитного

Структура предложения элитного жилья по типам отделки



Источник: NF Group Research, 2024

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: NF Group Research, 2024

жилья более стремительный прирост средней цены был зафиксирован в подклассе «премиум» (+22% за год), в результате чего ценовая дельта между подклассами сократилась с 91% в I полугодии 2023 года до 84% в I полугодии 2024-го. Основной причиной увеличения показателя стало

пополнение рынка новыми объектами со средней ценой квадратного метра выше, чем по подклассу. Средняя цена предложения подкласса «делюкс» увеличилась за год на 18%: здесь положительная динамика, напротив, обусловлена преимущественно удорожанием лотов в уже

Динамика средневзвешенной цены предложения



Источник: NF Group Research, 2024

представленных на рынке объектах. В отдельных жилых комплексах средняя цена квартир выросла на 40–50%.

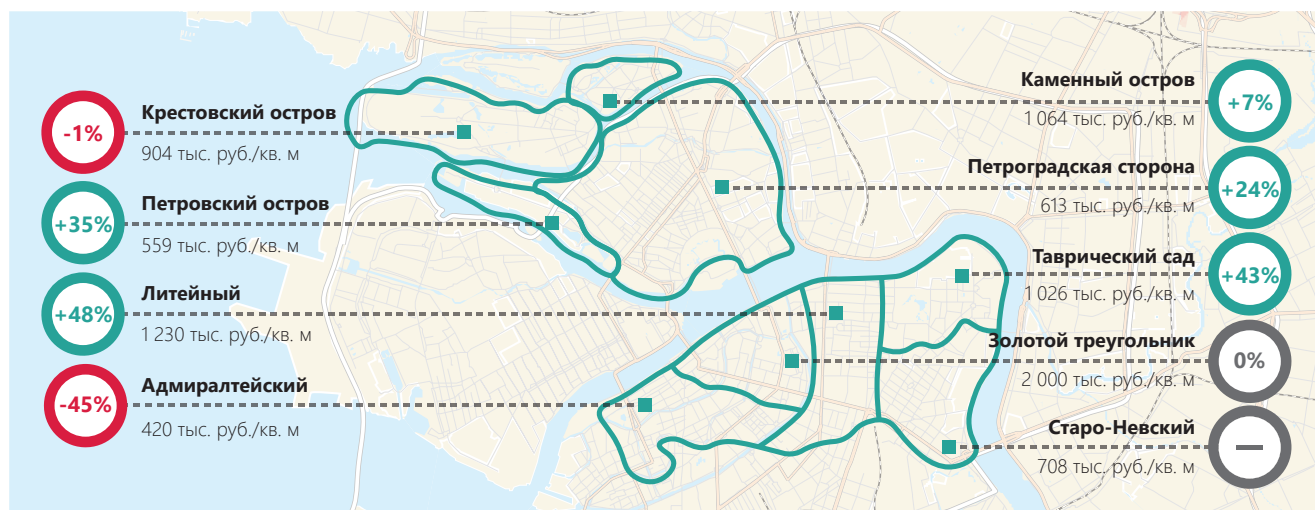
По итогам I полугодия 2024 года статус самой дорогой локации сохранил Золотой треугольник. Наиболее

доступной локацией элитного жилья стал Адмиралтейский район, где в результате приостановки продаж в комплексе апартаментов подкласса «делюкс» «Дом Балле» средневзвешенная цена квадратного метра уменьшилась на 45% за

год и составила 420 тыс. руб./кв. м.

Средняя стоимость экспонируемого лота по итогам июня 2024-го составила 81,7 млн рублей, за год показатель увеличился на 9%.

Распределение и годовая динамика средневзвешенной цены по локациям



Источник: NF Group Research, 2024

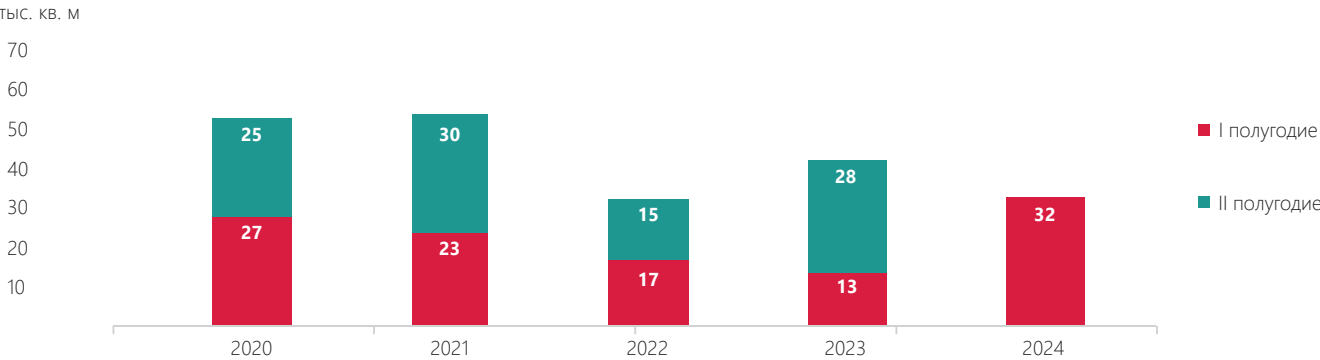
Спрос

Покупательскую активность в I полугодии 2024 года можно охарактеризовать как высокую: с января по июнь на первичном рынке элитного жилья было реализовано 245 квартир и апартаментов общей площа-

дью 32,3 тыс. кв. м, что в 2,2 раза превысило количество сделок и в 2,4 раза – площадь лотов, проданных за аналогичный период 2023-го. Структура спроса продолжила смещение в сторону лотов в введенных в

эксплуатацию домах: их доля составила 85%, увеличившись за год на 27 п. п. В структуре спроса по подклассам элитного жилья преобладал подкласс «премиум», на объекты которого пришлось 93% от общего количества сделок.

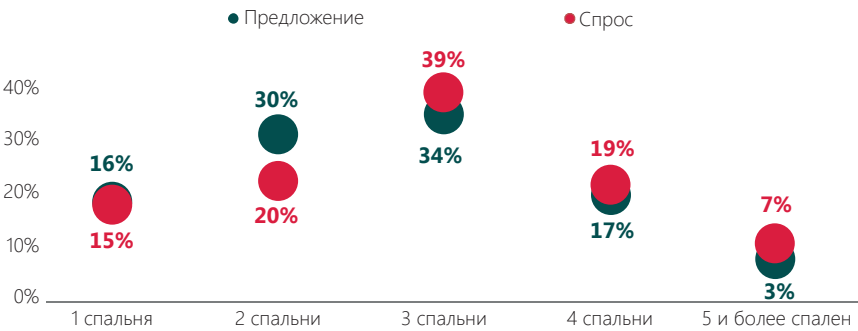
Динамика объема спроса на элитное жилье



Источник: NF Group Research, 2024

Средняя площадь проданного в I полугодии 2024 года лота составила 132 кв. м, что на 14 кв. м больше показателя за январь–июнь 2023-го. Помимо невысокой доли инвестиционных покупок увеличение средней площади сделки связано с дефицитом малогабаритных лотов в уже готовых домах, на которые в этот период пришелся основной объем спроса. Наибольшей востребованностью пользовались квартиры и апартаменты с тремя спальнями – 39% от общего количества сделок.

Структура предложения и спроса в зависимости от типа лотов



Источник: NF Group Research, 2024

Структура спроса по стоимости и типам площадей					
	Менее 20 млн руб.	20–35 млн руб.	35–50 млн руб.	50–90 млн руб.	Более 90 млн руб.
До 70 кв. м	4%	10%	4%		
70–100 кв. м		5%	12%	3%	
100–120 кв. м		1,2%	11%	6%	
120–150 кв. м			5%	7%	1,0%
150–180 кв. м			1,2%	6%	2%
180–220 кв. м			0,6%	5%	6%
Более 220 кв. м					10%

Источник: NF Group Research, 2024

Увеличение средней площади проданного лота в совокупности с удорожанием предложения привело к росту среднего бюджета сделки: по итогам I полугодия 2024 года показатель достиг отметки в 75 млн рублей (+43% за год). Структура спроса по стоимости также сместилась в сторону более крупных бюджетов: лидерами по количеству реализованных стали лоты стоимостью от 35 до 50 млн рублей, их доля в структуре спроса увеличилась на 5 п. п. за год и составила 34%. В то время как годом ранее наибольшее количество сделок было заключено с квартирами и апартаментами стоимостью от 20 до 35 млн рублей: их доля за год сократилась на 22 п. п., до 16%.

В разбивке по локациям наибольшее число сделок по покупке элитного жилья было заключено на Петровском острове (52% от общего количества сделок). Второе место заняла Петроградская сторона (39%). На третьем месте с большим отрывом от лидеров расположился Крестовский остров (4%).

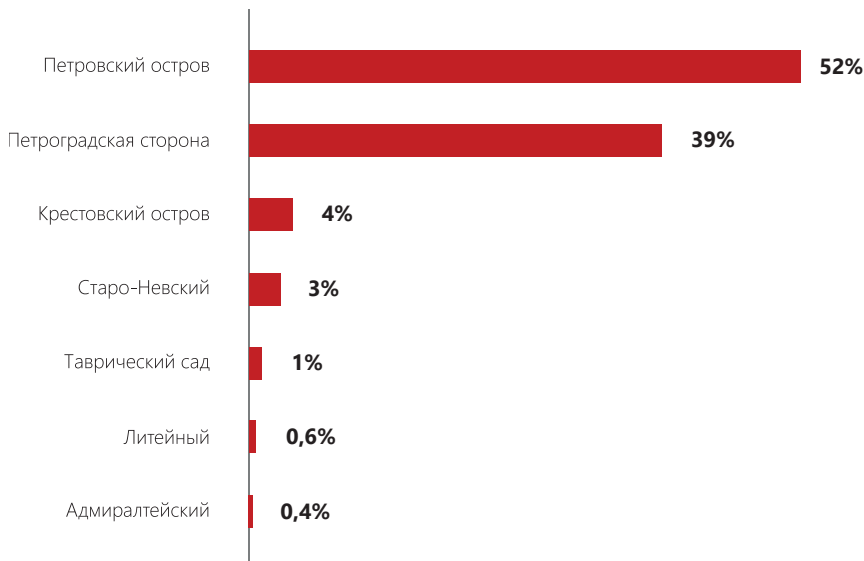
Вторичный рынок*

Высокий интерес покупателей к вторичному рынку элитного жилья, наблюдаемый в Санкт-Петербурге с 2022 года, привел к вымыванию с него значительного объема квартир и апартаментов и, как следствие, к сокращению объема экспозиции. По итогам июня 2024 года отрицательная динамика объема предложения на вторичном рынке сохранилась: –4% по сравнению с концом марта 2024-го.

Средняя цена предложения на вторичном рынке элитного жилья по итогам I полугодия 2024 года составила 762 тыс. руб./кв. м. Динамика цены на вторичном рынке схожа с первичным сегментом: прирост за квартал составил 5%. Как и на первичном, список самых дорогих локаций на вторичном рынке возглавил Золотой треугольник, где средняя цена предложения была зафиксирована на уровне 1,1 млн руб./кв. м.

Интерес покупателей к сегменту держится на высоком уровне на протяжении двух последних лет: за это время количество поступающих запросов на приобретение элитных квартир и апартаментов ни разу не опускалось более чем на 10% относительно рекордного значения I полугодия 2022 года. Так, за январь–июнь 2024 года, количество заявок осталось на сопоставимом с аналогичным периодом 2023-го уровне. Высокую востребованность сегмента можно объяснить сразу

Структура спроса на элитное жилье по локациям



Источник: NF Group Research, 2024

несколькими причинами. С одной стороны, внимание покупателей к лотам с готовой отделкой, предлагаемым на вторичном рынке, обусловлено частичной недоступностью отделочных материалов на розничном рынке. С другой – удорожанием предложения на первичном рынке, в то время как продавцы вторичного жилья зачастую проявляют большую гибкость в предоставлении дисконтов. Помимо этого, с каждым годом растет число покупателей, которые уже имели опыт приобретения элитного жилья и неоднократно проходили этап отделки с нуля: такие покупатели, как правило, заинтересованы в приобретении квартир и апартаментов, полностью готовых для переезда.

Средняя запрашиваемая площадь лота на вторичном рынке составила 155 кв. м.

Прогноз

В I полугодии 2024 года на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга

развивались тренды, заложенные в 2023-м: высокая покупательская активность привела к вымыванию значительного объема предложения как с первичного, так и со вторичного рынка, и, как следствие, к росту средневзвешенной цены.

Дальнейшее развитие ситуации будет во многом зависеть от пополнения экспозиции новым предложением. «Рынок продавца» – состояние рынка, наиболее благоприятное с точки зрения запуска новых объектов. Поэтому для девелоперов текущая конъюнктура рынка может стать катализатором для скорейшего вывода в продажу комплексов, находящихся на финальных стадиях проектирования, а также расширения объема экспозиции в уже представленных на рынке объектах. Восполнение вымытого с рынка объема предложения позволит, с одной стороны, поддержать спрос на высоком уровне, а с другой – замедлить темпы роста цен.

* В разделе рассматриваются совокупно новый фонд (дома постройки после 2000 года) и старый фонд (дома постройки до 2000-го).

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

NF Group – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

Департамент городской недвижимости это:

- > Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- > Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- > Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- > Технологичные бизнес-процессы
- > Электронные формы отчетов для собственников.

с 1996 года
мы помогаем клиентам
найти свой дом и
осуществить выгодные
инвестиции

УСЛУГИ

- > **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- > **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- > Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- > Консалтинг по **инвестициям в элитную недвижимость**
- > Специальные условия для клиентов NF Group по **ипотечному и банковскому кредитованию**
- > Индивидуальные консультации **от ведущих дизайнерских и архитектурных бюро**
- > Полный комплекс консалтинговых услуг **для застройщиков**: от best-use анализа до брокериджа

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев
Партнер, региональный директор
департамента городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
Asolo@nfgroup.ru



Алия Ханбекова
Директор департамента элитной
городской недвижимости
+7 921 907-33-29
AHanbekova@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ



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

OS@nfgroup.ru

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ксения Федорова

Аналитик-консультант

KFedorova@nfgroup.ru



© NF Group 2024 – 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.