Пресс-релиз

15 июля, 2020 г.

Рынок элитной жилой недвижимости. Санкт-Петербург. Итоги 1 полугодия 2020 года.

Основные показатели
I полугодие 2020 г.

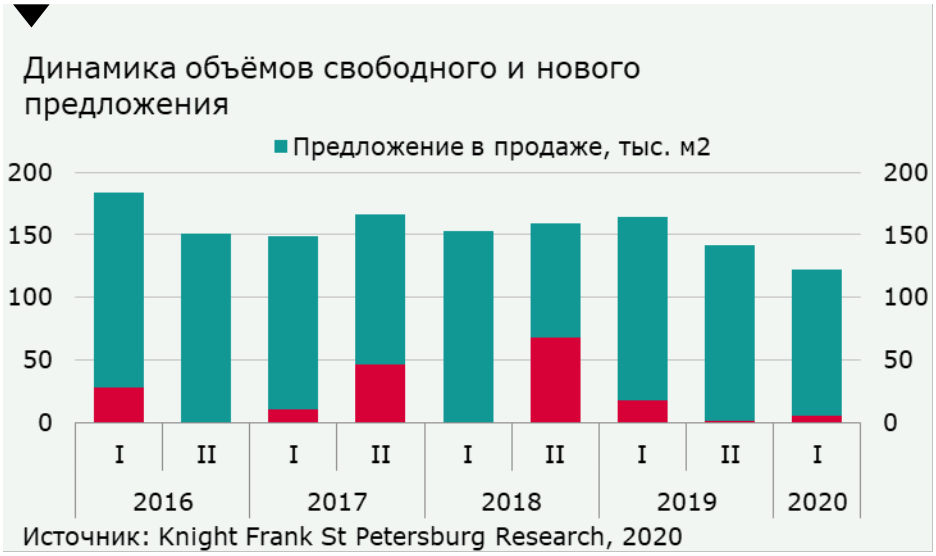
	Показатель	Динамика*
Предложение квартир, тыс. м²	121,7	▼ 26%
Спрос на квартиры, тыс. м²	27,2	▲ 21%
Общая площадь элитных жилых комплексов, выведенных в продажу в 2020 г., тыс. м²	6,2	▼ 66%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м²	365	▲ 7%

* По сравнению с I полугодием 2019 г.
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2020

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам I полугодия 2020 г. свободное предложение на рынке элитной недвижимости насчитывало 960 квартир общей площадью 121,7 тыс. м². За год объём предложения в продаже уменьшился на 26%. Относительно I квартала 2020 г. данный показатель увеличился на 1%.

На первичном рынке наблюдается тенденция к сокращению ассортимента элитных квартир в продаже. Новых проектов выводится крайне мало, а реализация текущих постепенно заканчивается. В период с января по июнь 2020 г. были реализованы четыре элитных комплекса («Монферан», «Смольный парк», «Крестовский de lux», «Привилегия»), в которых осталось менее 5% свободных квартир.



Пресс-релиз

Ярким событием во II квартале 2020 г. стал выход на рынок нового знакового объекта – «Приоритет» компании «Еврострой», которая представила обновленный проект на Воскресенской набережной. «При существующей концентрации жилья в элитных локациях Петровского острова (39%) и Петроградской стороны (28%) появление нового объекта в традиционной центральной локации становится заметным событием для рынка. Последний раз в историческом центре элитные жилые комплексы выходили в продажу еще в 2015 г. («Русский дом», «Смольный парк», «Особняк Кушелева-Безбородко»)», - **отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.**

НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ В ПРОДАЖЕ

Название	Адрес	Девелопер	Площадь квартир, м^2	Количество квартир, шт.	Срок сдачи
Приоритет	Воскресенская 32	Еврострой	5 059	40	IV кв. 2022 г.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2020

За первые 6 месяцев текущего года не было сдано в эксплуатацию ни одного жилого комплекса, несмотря на имевшиеся у застройщиков планы. Пандемия и ограничительные меры стали причиной замедления темпов строительства и внесли корректировки в запланированные сроки сдачи проектов. Так, например, продлены разрешения на строительство жилых комплексов Esper Club (до сентября 2020 г.) и One Trinity Place (до декабря 2020 г.).

На конец июня 2020 г. основная доля предложения элитного жилья (55%) находилась в готовых жилых объектам или запланированных к сдаче в текущем году. За год доля предложения в элитных жилых комплексах на начальных стадиях строительства снизилась с 39% до 17%, основная причина – лимитированный вывод нового предложения в продажу.

Позитивным явлением в период сложной экономической ситуации стала сделка по продаже проекта Meltzer Hall на набережной Карповки, д. 27. Удачная локации и профессиональный

подход при строительстве в исторической части города позволят создать в Петроградском районе новый элитный жилой комплекс.

СПРОС

В течение I полугодия 2020 г. на рынке было реализовано 27,2 тыс. м² элитной жилья (222 квартиры). Объём спроса за первые шесть месяцев 2020 г. превысил аналогичный показатель 2019 г. на 21%. Стоит отметить, что такое превышение обусловлено повышенным спросом на фоне ослабления рубля в I квартале 2020 г., на этот период пришлась б**о**льшая часть всех сделок текущего года – 68%. Во II квартале 2020 г. покупатели проявили традиционно меньшую активность, уровень продаж с апреля по июнь ниже показателя прошлого квартала 2020 г. на 47%. Кроме того, во II квартале 2020 г. зафиксировано снижение средней площади проданной квартиры до 113 м² (-12% за квартал), что говорит о том, что покупатели оптимизировали свой бюджет за счет сокращения площади квартиры.

Наиболее популярным бюджетом покупки на рынке элитной недвижимости остается диапазон 20-35 млн руб. (38% сделок). В I полугодии 2020 г. покупатели стали в большей степени приобретать небольшие квартиры стоимостью менее 20 млн рублей (+19 п. п. по сравнению с первой половиной 2019 г.). Одновременно увеличилась доля высокобюджетных сделок, так прирост доли квартир стоимостью более 90 млн рублей составил 5 п. п. Интерес покупателей во II квартале 2020 г. к просторным видовым квартирам, в том числе с террасами, способствовал совершению нескольких крупных сделок на рынке.

В период пандемии и самоизоляции требования покупателей, предъявляемые к элитному жилью, претерпели изменения. Если в 2019 г. для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 г. эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир).

Во II квартале 2020 г. участились запросы клиентов на квартиры с 3 и 4 спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты, возможность создания отдельного кабинета становится важным требованием и даже необходимостью.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Средневзвешенная цена предложения на конец июня 2020 г. составила 365 тыс. руб./м², что на 7% превышает показатель итогов 2019 г. За II квартал 2020 г. цены на элитную недвижимость увеличились на 2%, основная причина - выход на рынок нового проекта в верхнем ценовом сегменте.

Пресс-релиз

В первой половине 2020 г. динамика цен объектов на рынке элитного жилья носила разнонаправленный характер. С одной стороны, увеличивались цены (на 5-10%) на строящиеся и сданные проекты, пользующиеся устойчивым спросом. С другой стороны, девелоперы стали предоставлять значительные скидки (до 15-20%) на квартиры в объектах с длительным сроком экспозиции.

ПРОГНОЗ

Ситуация с распространением COVID-19 совпала с девальвацией рубля, при этом данные события не оказали критического отрицательного влияния на рынок элитной недвижимости. Однако до конца текущего года мы ожидаем замедления темпов реализации и стагнации цен, так как возможно продолжат своё действие ограничительные меры, а небольшой выбор квартир на первичном рынке сохраниться.

Новые условия жизни ведут к качественным изменениям в спросе. Задача девелопера сегодня оценить, как меняются предпочтения покупателей элитного жилья, для создания и успешной реализации объекта в будущем. Основными направлениями в развитии продукта стали благоустройство и озеленение придомовой территории, создание внутренних дворов, прямого доступа в квартиру, минуя лобби, изменение в квартирографии в пользу бо́льшего количества комнат, широких балконов, террас, продуманная инфраструктура.

До конца года ожидается старт продаж нескольких элитных объектов, в результате чего предложение на рынке может увеличиться примерно на 13 тыс. м^2.

###

KNIGHT FRANK

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне в 1896 году и является одним из лидеров мирового рынка коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день Knight Frank, совместно со своим стратегическим североамериканским партнером, компанией Newmark Grubb Knight Frank, насчитывает 523 офиса в 60 странах мира.

Пресс-релиз

Более 18 000 сотрудников компании сопровождают сделки с объектами недвижимости, оказывая агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным инвесторам, арендаторам, девелоперам и другим игрокам рынка. С 1996 года компания предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг на рынке недвижимости России. Дополнительную информацию о компании можно получить на сайте kf-elita.ru.

Дополнительную информацию можно получить

Филатова Ольга, PR Менеджер Knight Frank St Petersburg +7 921-773-83-48, тел. +7 (812) 363 22 22

Olga.Filatova@ru.knightfrank.com