ГЛУБИННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РОСТ ЦЕН И ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС СОХРАНЯЮТСЯ В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ. ИЗМЕНЕНИЯ ЗДЕСЬ ПРОИСХОДЯТ СКОРЕЕ НЕ НА КОЛИЧЕСТВЕННОМ, А НА КАЧЕСТВЕННОМ УРОВНЕ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ, КАК МЕНЯЮТСЯ ОЖИДАНИЯ АУДИТОРИИ, ПОЧЕМУ ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВИТСЯ ФОРМОЙ ИСКУССТВА И КАК ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ САМИ ПРОЕКТЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА



RBI

ДОМ «МИРЪ»

Первичный рынок элитной недвижимости Санкт-Петербурга в последние годы бьет рекорд за рекордом. Так, по данным консалтинговой компании NF Group, в 2025 году объем предложения на нем сократился до исторического минимума в 58,4 тыс. кв. м (или 490 лотов), что на 21% меньше по площади и на 18% по количеству в сравнении с концом 2024 года. Это закономерно оказало сдерживающее влияние на уровень спроса и поддержало рост стоимости: средневзвешенная цена предложения за год увеличилась на 13%, до 898 тыс. рублей за квадратный метр.

Отличительной особенностью спроса в минувшем году, по оценке аналитиков, стала высокая доля сделок с квартирами и апартаментами в строящихся объектах: 58% против 17% годом ранее. Среди причин — дефицит ликвидного предложения в готовых домах, а также разнообразие продуктовой линейки в новых объектах (прежде всего речь идет о компактных функциональных планировках) и гибкие финансовые инструменты от застройщиков в основном в строящихся объектах. Общая стоимость сделок на петербургском рынке нового элитного жилья, по подсчетам NF Group, в 2025 году составила 28,4 млрд рублей. При этом в рекордном 2024 году этот показатель поднимался до уровня 40 млрд рублей.

Как отмечает Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту Группы RBI, в целом первичный рынок элитного жилья Северной столицы остается компактным, но достаточно устойчивым к колебаниям спроса на фоне общей макроэкономической ситуации. Качественные проекты в лучших локациях всегда в дефиците, хотя спрос стал более избирательным. Покупатели дольше принимают решения, тщательнее оценивают не только локацию, но и качество архитектуры, приватность, сервис, инфраструктуру внутри проекта.

В NF Group сообщают, что по итогам первого квартала текущего года объем предложения на первичном рынке составил 57 тыс. кв. м, или 495 квартир и апартаментов. За квартал он снизился на 3% по площади, но увеличился на 1% по количеству лотов. Такую динамику эксперты объясняют заметным сокращением средней площади лотов из-за вывода в продажу новых пулов с мелкой нарезкой квартир. Что касается локаций, то в структуре предложения лидерство сохраняет Петроградская сторона, достигнув 51% (+8%). Второе и третье места делят Крестовский и Петровский острова: по 16% каждый.

«Текущий рыночный тренд: активный вывод новых проектов в бизнес- и элит-классе — как в течение 2025 года (в общей сложности около 300 тыс. кв. м), так и в первые месяцы 2026-го (около 130 тыс. кв. м за январь — апрель). Средняя цена составляет примерно 830 тыс. рублей за квадратный метр в элитном классе и 550 тыс. рублей за квадратный метр в бизнес-классе — рост составил 15–20% за год. Впрочем, при малом объеме рынка, особенно в классе „элит“, этот показатель обычно подвержен колебаниям»,— добавляет господин Гущин.

НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ПЕТРОГРАДСКУЮ СТОРОНУ, ОТДЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА И ЛОКАЦИИ С ВИДОМ НА ВОДУ. ОЖИДАЕТСЯ РАЗВИТИЕ ФОРМАТА РЕКРЕАЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НАПРАВЛЕНИИ КУРОРТНОГО РАЙОНА

Таким образом, можно сказать, что глобальные векторы развития рынка элитной недвижимости в Петербурге остаются достаточно стабильными — довольно активный спрос на фоне дефицита предложения и регулярный рост цен наблюдаются в сегменте в течение многих лет. При этом его качественные показатели за прошедшее время трансформировались намного сильнее. В первую очередь это относится к планировкам жилых помещений, архитектурному исполнению и техническим решениям, локальной инфраструктуре и обслуживанию, а также потребностям целевой аудитории. Среди главных причин — закономерные перемены в окружающем мире и личном мироощущении людей. Одним словом, эволюция премиального жилья сегодня как зеркало отражает равновесие между устоявшимися традициями, достижениями технического прогресса, трансформацией приоритетов покупателей и конъюнктурой рынка. Как следствие, проекты ориентируются не только на престиж, но и на создание комфортной, функциональной среды, обеспечивающей высокое качество жизни и долгосрочную ценность пространства.

ЭВОЛЮЦИЯ ЗАПРОСА С момента своего появления в 1990-х годах элитное жилье в Петербурге действительно прошло путь от демонстративной статусности к качеству повседневной жизни. Так, двадцать-тридцать лет назад элитность часто выражалась через псевдоисторические фасады, визуальные цитаты из классики, гранит, зеркальное стекло, большие площади в квартирографии и другие атрибуты.

«Сегодня главный запрос другой: не показная „визуальная дороговизна“, а архитектура, которая уважает городской контекст, эргономичные планировки, современная инженерия, приватность, дизайн мест общего пользования (МОПов) и ландшафта высокого уровня, сервисная инфраструктура для жителей, например, фитнес или спа-составляющая, переговорные и прочее, включая сервис уровня пятизвездочного отеля»,— отмечает Михаил Гущин.

По словам экспертов, во многом такая эволюция является следствием изменения портрета и запроса покупателей, которыми, как правило, являются предприниматели, топ-менеджеры, владельцы бизнеса, люди с высоким уровнем дохода. Эта аудитория достаточно консервативная, в меньшей степени следует за разного рода стихийными рыночными трендами, но очень четко понимает свои потребности и ожидания от продукта. Сегодня для них особенно важны качество среды, архитектура, приватность и уровень сервиса. И хотя такой традиционный показатель, как «статусность», по-прежнему актуален, все чаще во главу угла ставится соответствие концепции конкретного объекта личному сценарию жизни.

Безусловно, одним из главных преимуществ элитной недвижимости в контексте макроэкономической нестабильности и существенных ограничений доступа к иностранным активам остается ее инвестиционный потенциал. По этому показателю Петербург можно назвать одним из лидеров российского рынка. В 2024-м увеличение цен на 25,8% позволило ему занять первую строчку в рейтинге наиболее динамично развивающихся городов мира с точки зрения темпов роста стоимости элитных новостроек. При этом, по словам Михаила Гущина, большая доля элитных квартир сегодня приобретается прежде всего для создания комфортного «семейного гнезда».

«Как правило, это большие по площади квартиры, в которых учтены потребности всех членов семьи. Кстати, средний размер семьи покупателя элитного жилья достаточно велик: в среднем 2,7 человека, а почти треть семей состоит из четырех и более человек. Абсолютное большинство владеют машиной: примерно 50% автовладельцев имеют один автомобиль класса люкс или бизнес, еще 50% — два и более»,— добавляет эксперт.

Что касается среднего возраста покупателя в элитном сегменте, то он постепенно снижается. Хотя доли людей в возрасте 35–45 и 45–55 лет по-прежнему составляют 30–40% каждая, за последние годы выросла доля покупателей 25–35 лет — с 10% до почти 20%. Одна из причин — появление новой волны предпринимателей и специалистов в сфере ИТ и цифровой экономики.

Интересно, что приобретают элитное жилье в Петербурге также москвичи и жители северных регионов, в том числе связанных с нефтегазовой отраслью. По словам Михаила Гущина, доля покупателей из Москвы обычно составляет 5–10%. «Заинтересованность мо-