

III квартал 2022 г.

Жилая недвижимость

Россия | Санкт-Петербург



Таблица 1
 Основные индикаторы рынка*
 Источник: Nikoliers

Показатель	Комфорт	Бизнес	Премиум	Общий
Новые проекты				
Объем нового предложения, тыс. кв. м / квартир	1 450 / 35 900	530 / 10 300	143 / 1 750	2 130 / 47 950
Динамика год/год, % кв. м	-18,6%	+59,4%	+24,2%	-4,7%
Экспозиция				
Объем предложения в продаже, тыс. кв. м / квартир	1 250 / 28 400	600 / 9 800	170 / 1 750	2 020 / 39 950
Динамика год/год, % кв. м	+0,7%	+28,3%	+48,1%	+7,9%
Средняя площадь лота, кв. м	44,2	61,2	95,4	50,6
Цены				
Средневзвешенная цена предложения, руб. за кв. м	203 195	307 122	458 304	255 142
Динамика год/год, %	+25,9%	+24,8%	+27,8%	+30,5%
Средний бюджет предложения, млн руб.	9,0	18,8	43,7	12,9
Динамика год/год, %	+22,9%	+22,0%	+21,8%	+30,5%
Спрос				
Объем спроса, тыс. кв. м / квартир	1 095 / 28 850	196 / 3 870	33 / 480	1 324 / 33 200
Динамика год/год, % кв. м	-24%	-19%	-37%	-24%
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	38,1	52,1	73,7	40,4

Тенденции и события на рынке жилой недвижимости

Объем строящегося жилья на территории Санкт-Петербурга на начало октября 2022 г. составил 8,8 млн кв. м.

Возвращение ключевой ставки на уровень 7,5% стало поддерживающим плечом и для покупателя, и для девелопера: ипотечные продукты и проектное финансирование стали более доступны, что позволило девелоперам начать выводить на рынок новые проекты.

Но даже несмотря на некоторое оживление рынка, девелоперскую активность тормозит геополитическая неопределенность и низкий спрос покупателей. Многие компании пытаются искусственно сформировать дефицит предложения, чтобы поддержать цены на жилье на текущем уровне. На данный момент почти у всех игроков рынка региона фиксируется сокращение объема возводимой недвижимости.

С 2019 г. доля региональных и федеральных игроков в общем объеме строительства в Санкт-Петербурге увеличилась с 7% до 14%.

Особенно рынок Санкт-Петербурга и ближайшей области привлекателен для крупных игроков, реализующих масштабные проекты. Они активно осуществляют экспансию за счет финансовой устойчивости и возможности реализации всего цикла создания проекта благодаря высокому уровню технологического развития и наличию собственных производств, проектных, подрядных и отделочных компаний. Их интерес в первую очередь сосредоточен на проектах комплексного освоения территорий на периферии и в области. На данный момент свое присутствие на рынке Санкт-Петербурга и области активно наращивают такие застройщики, как ПИК и Самолет.

* Ввиду ограниченности рынка и особенностей реализации, данные в отчете предоставлены без учета элит-класса. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы. В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия на жилые помещения без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Покупателями выступают физические лица. Это позволяет оценить реальную покупательскую активность, исключив регистрации ДДУ с нежилыми помещениями (например, апартаментами) и технический выкуп квартир юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике от Росреестра. Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

Объем ввода многоквартирных домов в Санкт-Петербурге с января по сентябрь 2022 г. составил порядка 2,4 млн кв. м.

В 2022 г. застройщики могут поставить рекорд по объему введенных МКД: сейчас девелоперами заявлен ввод еще 1,7 млн кв. м жилья до конца 2022 г. Высокий уровень показателя связан с завершением реализации корпусов в составе крупных проектов редевелопмента и периферийных проектов комплексного освоения территорий. Далее объем ввода будет корректироваться вслед за снижением девелоперской активности: в 2023–2024 гг. снижение показателя может быть порядка 10–15% к 2022 г.

Прогноз по снижению ввода, скорее всего, реализуется — за последнее время заявлено небольшое количество новых проектов с меньшим объемом, которые должны реализоваться в ближайшие годы. Также неопределенность вокруг спроса на МКД на фоне распространения программы льготной ипотеки на ИЖС приводит к тому, что у девелоперов возрастает интерес не просто к областному девелопменту, но и к реализации проектов ИЖС. На данный момент девелоперами ПИКа и «Самолета» уже заявлены проекты формата ИЖС в Московской области.

В Ленинградской области ИЖС с 2020 г. преобладает в общем объеме ввода. По итогам восьми месяцев оно превысило ввод МКД (933 тыс. кв. м) в 2,5 раза и составило 2,3 млн кв. м (72% общего объема ввода).

График 1

Динамика ввода в эксплуатацию МКД в Санкт-Петербурге с прогнозом*

Источник: Nikoliers, ДОМ.РФ



График 2

Динамика ввода в эксплуатацию (ИЖС, МКД) по Ленинградской области

Источник: Nikoliers, ДОМ.РФ

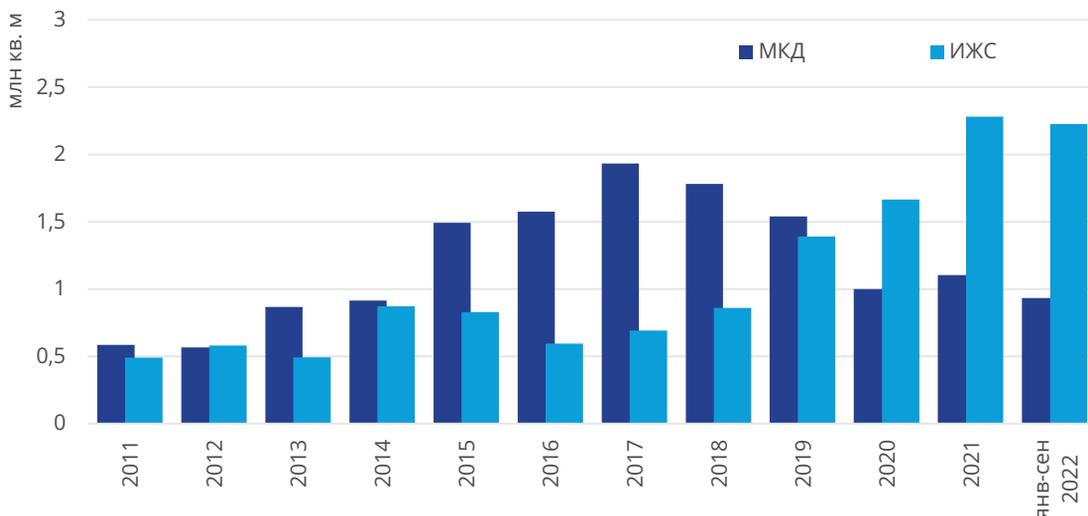
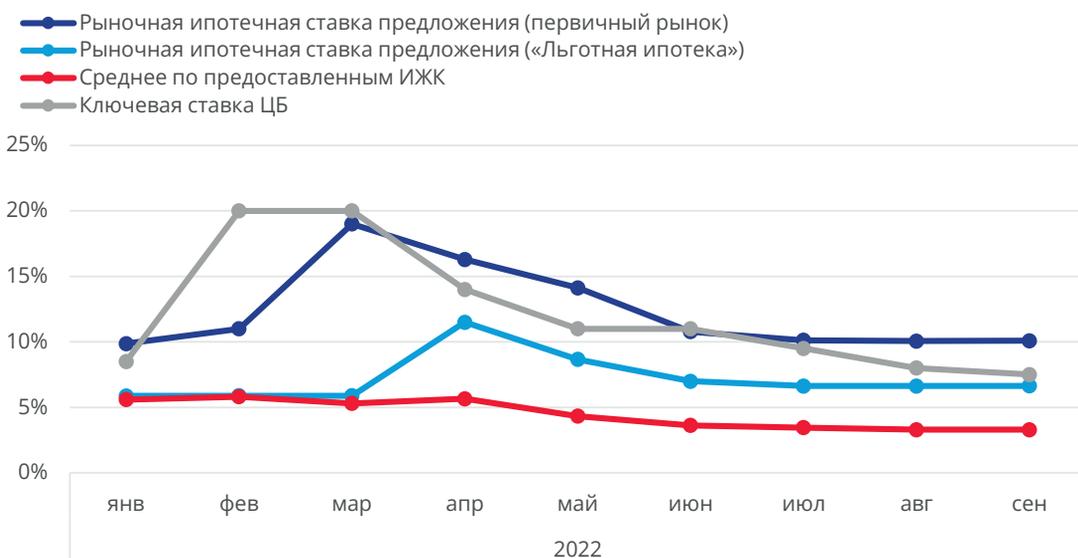


График 3
Динамика ипотечных ставок
Источник: Nikoliers



В Санкт-Петербурге доля ипотечных в общем объеме ДДУ в III квартале 2022 г. приблизилась к 90%, а средневзвешенная ставка по выданным кредитам на первичном рынке опустилась ниже 3,5%.

По мере снижения ключевой ставки ЦБ и корректировки условий льготных государственных программ девелоперы стали все более активно предлагать собственные программы субсидирования ипотеки для покупателей — сегодня ставки по ним начинаются от 0,01% годовых и могут быть применены как на период строительства, так и на весь срок кредитования. Чаще всего снижение ставки достигается за счет увеличения стоимости квартиры — разница в цене квартиры, приобретаемой в льготную ипотеку от застройщика, может составлять 20–30% от цены такой же квартиры за наличные или при покупке в классическую ипотеку.

Из-за существенного снижения количества сделок без привлечения заемных средств и высокой популярности субсидированных программ от застройщиков доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ в III квартале 2022 г. составила 86–88%.

Сейчас привлекательные программы от застройщиков остаются главным стимулятором спроса. Однако на фоне неблагоприятной геополитической ситуации ипотечного инструмента недостаточно для поддержания высокого уровня спроса, так как наибольшее влияние на покупателей оказывает общая неопределенность и отсутствие уверенности в стабильности дохода.

При этом ЦБ в консультационном докладе «Программы «льготной ипотеки от застройщика» считает, что кредиты с низкими ставками провоцируют «технический» разгон цен на жилье и образованию «пузыря» на рынке недвижимости и ипотеки.

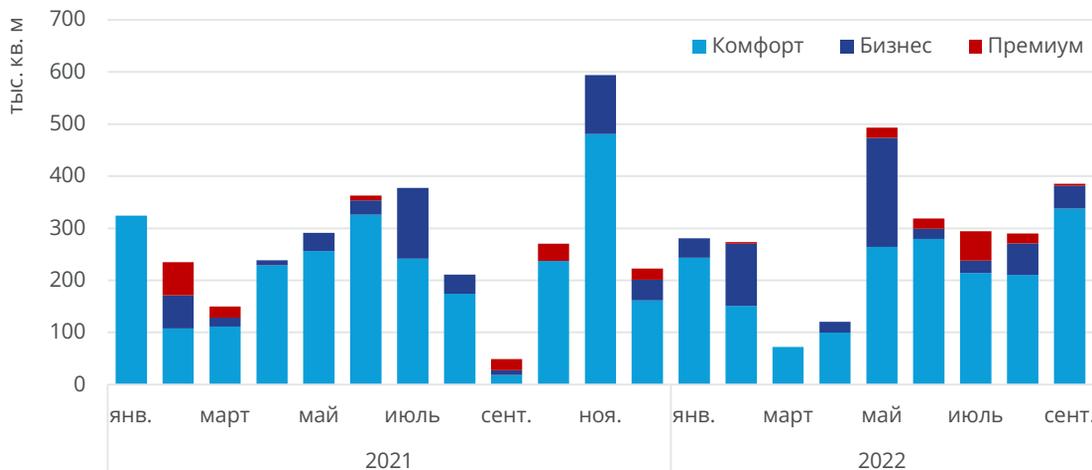


Новые проекты

По итогам девяти месяцев 2022 г. на рынке первичного жилья в продажу вышло 48 тыс. квартир площадью более 2,1 млн кв. м. Более половины от объема нового предложения сосредоточено в составе новых проектов, остальные представляют собой новые корпуса и очереди в уже реализующихся объектах.

Более 68% нового предложения, или 1,5 млн кв. м, пришлось на объекты комфорт-класса. Еще треть, или 530 тыс. кв. м, — на проекты бизнес-класса. На проекты премиум-класса пришлось 143 тыс. кв. м, или 6,7% от объема нового предложения.

График 4
Динамика нового предложения
Источник: Nikoliers



На фоне дефицита площадок для девелопмента в центральных локациях, общей экономической неопределенности и снижения покупательской способности особенной популярностью у девелоперов пользуются периферийные локации, а также городские районы за пределами КАД.

Наибольший объем нового периферийного предложения сосредоточен:

- на севере — в локациях **Парголово** («Прага Сити» от «Прага», «Парколово» от ЦДС, «Северная долина» от «Главстрой») и **Ручьи** («Ручьи» и «Цветной город» от ЛСР),
- на юге — в **Пушкинском районе** (Univer City от Setl City, Aerocity от «Лидер Групп», «ЮгТаун» от КВС).

Проекты комплексного освоения территорий в черте города, как и прежде, появляются благодаря активному редевелопменту промышленных территорий: трендом последнего времени стала продажа инвестиционно привлекательных складских активов для редевелопмента.

- **Московский район** остается одним из ключевых кластеров редевелопмента — сейчас здесь ведется освоение **территорий близ Кубинской ул.**, где строятся проекты «Сенат» от Setl City и Cube от РСТИ.
- Также довольно крупные премьеры состоялись в **Невском районе на береговой линии** — Pulse Premier и Astra Marine от Setl City.

С другой стороны, премиальные проекты появляются в исторических локациях Адмиралтейского района, Васильевского острова, Петроградской Стороны и Московского проспекта. Также впервые за долгое время в продажу вышел новый проект в Центральном районе.

- Треть от объема нового премиального предложения сосредоточена в Василеостровском районе — в локациях **«Гавань»** (Imperial Club от Setl City и «Шкиперский, 19» от ПИК), **на намывных территориях** (Glorax City Vasileostrovsky от Glorax, квартал «Морская набережная» от ЛСР) и **в исторической части В.О.** («Большой, 67» от Legenda, «Манхэттэн Хаус» от «Винтеко»).
- Новые проекты дополнили рынок в локациях **«Черная речка»** («Черная речка, 41» и «Лисичанская, 22» от Legenda), **«Охта»** (Upoint от «Унистрой», «Большая Охта» от ЛСР), **в исторической части Петроградской стороны** («Северная корона» от ПСК, «Квадрия» от «Балтийская коммерция»), **рядом с Московским проспектом** (1919 от Element Development), **в Центральном районе** («Мирь» от RBI).

Экспозиция и цены

На фоне оживления девелоперской активности в III квартале и увеличения объема строящейся недвижимости объем предложения в экспозиции на конец сентября 2022 г. увеличился на 7,9% по сравнению с показателем прошлого года и составил более 2 млн кв. м, или 40 тыс. квартир.

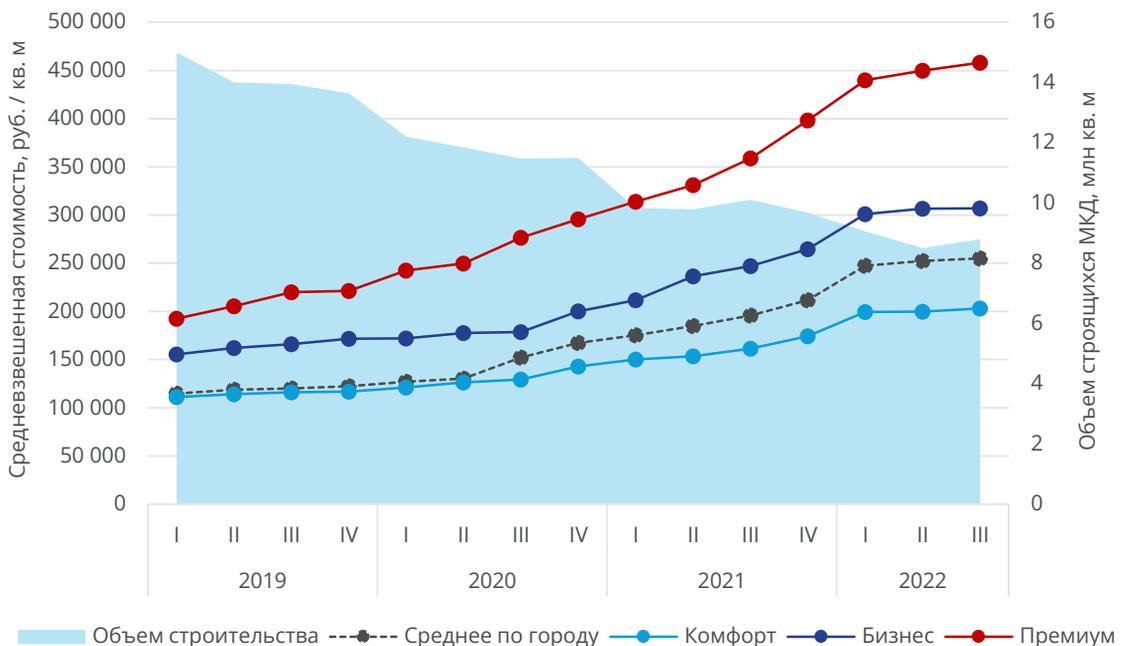
Наибольший объем предложения в экспозиции сосредоточился в Приморском (17,2%), Выборгском (15,2%), Красногвардейском (11,4%), Пушкинском (9,8%), Московском (9%) и Василеостровском (7,8%) районах.

В общем объеме экспонирующегося предложения лидирует сегмент комфорт-класса (62%), на сегменты «бизнес» и «премиум» приходится 30% и 8% соответственно.

В III квартале 2022 г. средняя площадь лота в продаже составила 50,6 кв. м. Снижение показателя наблюдается во всех сегментах: динамичнее всего в классе «премиум» (-4,7 кв. м, до 95 кв. м), в классах «комфорт» и «бизнес» (-1,1 кв. м, до 44 кв. м, и -1,4 кв. м, до 61 кв. м, соответственно).

График 5

Динамика изменения средневзвешенной стоимости квадратного метра и объема строительства
 Источник: *Nikoliers*



На конец сентября 2022 г. средневзвешенная базовая стоимость квадратного метра первичной жилой недвижимости составила 255 тыс. руб., что выше на 30,5%, чем в сентябре 2021 г. Максимальный прирост показателя пришелся на IV квартал 2021 г. — I квартал 2022 г. Начиная с марта темп роста показателя замедлился. Снижение темпов роста стоимости квадратного метра в экспозиции связано с тенденцией изменения структуры предложения: из-за активного пополнения рынка в 2022 г. количество квартир на низкой стадии оказалось на 27% выше, чем годом ранее.

При этом у первичного рынка остаются фундаментальные причины, не позволяющие квадратному метру в проектах дешеветь. С одной стороны, себестоимость строительства увеличивается за счет высоких стартовых ставок на проектное финансирование и бридж-кредитование, а также замедления наполнения счетов эскроу из-за снижения спроса. С другой — из-за роста цен на дефицитные и порой очень сложные площадки для девелопмента и высоких затрат на разработку документации. К тому же санкционное воздействие приводит к дефициту европейских материалов из-за приостановки импорта и производства, а также нарушения цепочек поставок и роста стоимости логистики. Любое нарушение и изменение торговых соглашений, перебои с поставками и недоступность технологий, не имеющих аналог на российском рынке, отражаются на финансовой модели проекта и, как следствие, — на стоимости для конечного потребителя.

Объем спроса и покупательская активность

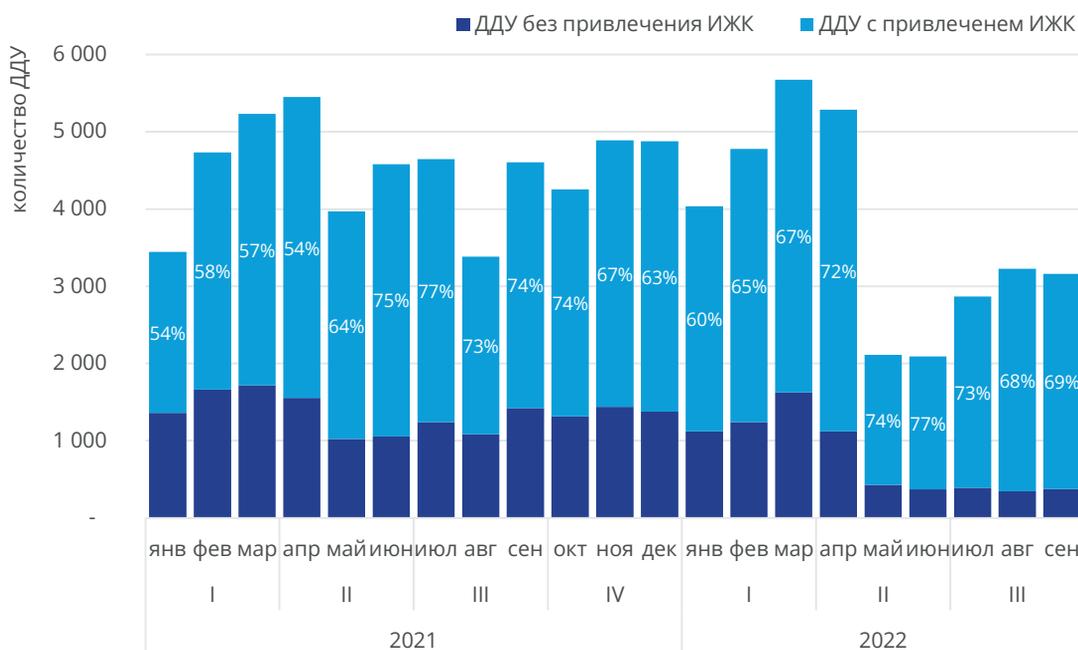
За девять месяцев 2022 г. на первичном рынке было заключено 33,2 тыс. ДДУ, что на 24% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Общая тенденция на снижение количества зарегистрированных ДДУ в 2022 г. — ожидаемый результат на фоне стабилизации рынка после ажиотажного спроса на первичную недвижимость во время начала действия льготной ипотечной программы в 2020-2021 гг., а также снижения покупательской активности из-за активно развивающегося кризиса.

В течение года прогрессирует снижение показателя средней площади реализованного лота: в сравнении с прошлым годом драматичнее всего сократилась средняя площадь в премиум-классе, до 70 кв. м (-10,5 кв. м), далее — бизнес и комфорт-классы, до 51 кв. м и 38 кв. м (-5,5 кв. м и 3,2 кв. м. соответственно).

Спрос на квартиры «семейного типа» сократился во всех сегментах: в структуре спроса доля малогабаритных квартир увеличилась с 72% до 77% в комфорт-классе, с 48% до 60% в бизнес-классе и с 40% до 45% в премиум-классе.

График 6
Динамика спроса (количество зарегистрированных ДДУ)*
Источник: Nikoliers



Елизавета Конвей

Директор департамента жилой недвижимости Nikoliers

Покупательская активность сейчас находится в максимальной зависимости от позитивных новостей, а главной задачей отдела продаж является работа с возражениями эмоционального характера.

Сейчас наиболее комфортно и устойчиво чувствуют себя девелоперы проектов, которые находятся на высокой стадии готовности. Но тем застройщикам, которым нужно строиться, обеспечивать проектное финансирование и не попадать на штрафную ставку, выгоднее субсидировать ипотечные ставки и предлагать специальные условия для приобретения и скидки на квартиры, тем самым обеспечивая относительно стабильную наполняемость счетов.

* Ввиду ограниченности рынка и особенностей реализации, данные в отчете предоставлены без учета элит-класса. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы. В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия на жилые помещения без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Покупателями выступают физические лица. Это позволяет оценить реальную покупательскую активность, исключив регистрации ДДУ с нежилыми помещениями (например, апартаментами) и технический выкуп квартир юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике от Росреестра. Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

Контакты

Жилая недвижимость и девелопмент земли

Владимир Сергунин

Партнер

+7 495 258 5151

Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Елизавета Конвей

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

Elizaveta.Conway@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор

+7 495 258 5151

Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Алина Базаева

Старший аналитик

+7 812 718 3618

Alina.Bazaeva@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MSIM

Региональный директор

+7 495 258 5151

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Анна Сабина

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

Anna.Sabinina@nikoliers.ru

Copyright © 2022 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



191186 Санкт-Петербург
Вольнский пер., д. 3
БЦ «Сенатор»
Тел. +7 812 718 3618
spb.reception@nikoliers.ru