

Россия | Санкт-Петербург

# Жилая недвижимость

I кв. 2023 г.

## Тенденции и прогнозы

### Ограничение околонулевых ставок на ипотеку привело к увеличению средневзвешенной ставки по выданным ИЖК, а продажи продолжили сокращаться.

В 2022 г. околонулевые ставки позволяли застройщикам удерживать спрос и цены. На фоне ограничения выдачи ипотечных кредитов на данных условиях на конец I квартала 2023 г. в Санкт-Петербурге средневзвешенная ставка по выданным ИЖК составила около 5%, тогда как в конце 2022 г. она составляла 2,47%. На фоне изменения ставки по программам от застройщиков в сторону увеличения, в дальнейшем мы можем увидеть снижение спроса на ипотеку.

### Девелоперская активность остается сдержанной.

В I квартале 2023 г. на рынок жилья Санкт-Петербурга вышло только два новых проекта, в то время как за аналогичный период 2022 г. в продажу вышло 17 премьер. Ситуация на рынке для девелоперов все еще остается нестабильной, особенно в условиях снижения спроса и увеличения объемов нераспроданного жилья. Премиальные сегменты более чувствительны к внешним факторам, поэтому девелоперы придерживаются запуски новых проектов до стабилизации ситуации на рынке.

### Разрыв между объемом спроса и предложения увеличивается.

Даже на фоне снижения темпов запуска девелоперами новых проектов существующий спрос не может поглотить объем экспонирующегося предложения и предотвратить затоваривание рынка. В результате девелоперы могут продолжить искусственно формировать дефицит нового предложения, чтобы сдерживать цены на прежнем уровне.

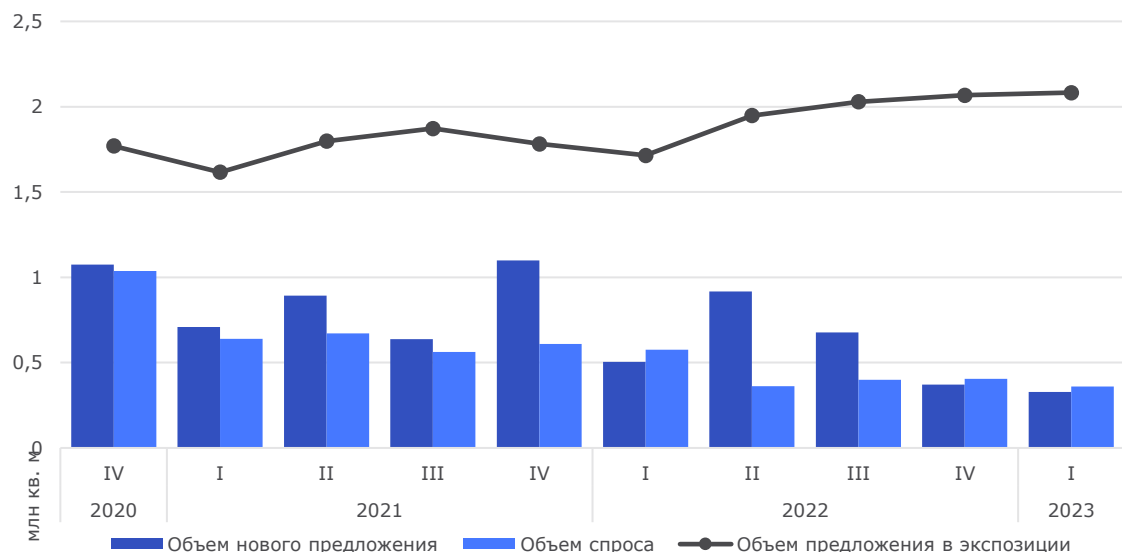
### Средняя площадь в проектах, выходящих на рынок, снижается наиболее ощутимо в премиальных сегментах.

В проектах бизнес-класса, пополнивших рынок в 2022-2023 гг., малогабаритные квартиры (<35 кв. м) составляют примерно треть, в 2018 г. — лишь пятую часть от общего объема. В проектах премиум-класса продолжают появляться студии, но их доля обычно не превышает 10–17%. Более мелкая нарезка позволяет девелоперам сделать более демократичным чек покупки премиального жилья за счет оптимизации пространства — увеличения его эргономичности с помощью зонирования, повышения функциональности, минимизации «лишних» метров в квартире. Это позволяет предоставить покупателю желаемый уровень качества и комфорта за меньшие деньги, а девелоперу — сделать продажи более контролируруемыми для обеспечения стабильного пополнения эскроу-счетов.

График 1

Динамика спроса и предложения

Источник: Nikoliers







## Основные индикаторы

**Таблица 1**

Основные индикаторы рынка\*

Источник: Nikoliers

Показатель	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Премиум-класс	Общий*
<b>Новое предложение</b>				
Объем нового предложения, тыс. кв. м / квартир	261 / 7 091	67 / 1 532	-	<b>328 / 8 623</b>
Динамика год/год, % кв. м	-24%	-55%	-	<b>-35%</b>
<b>Экспозиция</b>				
Объем предложения в продаже, тыс. кв. м / квартир	1 282 / 28 996	593 / 10 157	207 / 2 332	<b>2 082 / 41 485</b>
Динамика год/год, % кв. м	17%	24%	47%	<b>21%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	44,6	59,9	89,1	<b>51,1</b>
<b>Цены</b>				
Средневзвешенная цена предложения, руб. за кв. м	200 419	294 718	430 573	<b>250 139</b>
Динамика год/год, %	0,5%	-2,0%	-2,2%	<b>1,1%</b>
Средний бюджет предложения, млн руб.	8,9	17,2	38,2	<b>12,6</b>
Динамика год/год, %	-2%	-5%	-9%	<b>-1%</b>
<b>Спрос</b>				
Объем спроса, тыс. кв. м / квартир	282 / 6 842	67 / 1 329	10 / 169	<b>359 / 8 340</b>
Динамика год/год, %	-41%	-18%	-46%	<b>-38%</b>
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	41,2	50,6	57,3	<b>43,0</b>

\* 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.

## Новые проекты

Неопределенность на рынке недвижимости все еще сохраняется, девелоперы не торопятся предлагать рынку все свои проектные решения и выводят на рынок ограниченное количество корпусов. В результате девелоперы Санкт-Петербурга в I квартале 2023 г. оказались не такими активными, как в прошлом году, в части запуска новых проектов: в продажу вышли корпуса в составе 15 проектов, однако премьер было только две: Аквилон All in 3.0 в поселке Шушары Пушкинского района и Granholm Village в г. Зеленогорск в Курортном районе.

В целом рынок пополнился на 8,6 тыс. квартир (-28% к I кварталу 2022 г.), или 328 тыс. кв. м, основная масса пришлась на март — 5,8 тыс. квартир. Комфорт-класс лидирует в объеме нового предложения в I квартале 2023 г. — 7,1 тыс. квартир (-22% к I кварталу 2022 г.), в классе бизнес — 1,5 тыс. квартир (-44% к I кварталу 2022 г.), в премиум-классе не вышло ни одного проекта.

С точки зрения распределения по локациям периферийные районы всё больше оттягивают на себя объемы нового предложения: за КАД вышло около 3 тыс. квартир (35%, или 109,3 тыс. кв. м), что более чем в два раза превышает результат I квартала прошлого года (43 тыс. кв. м).

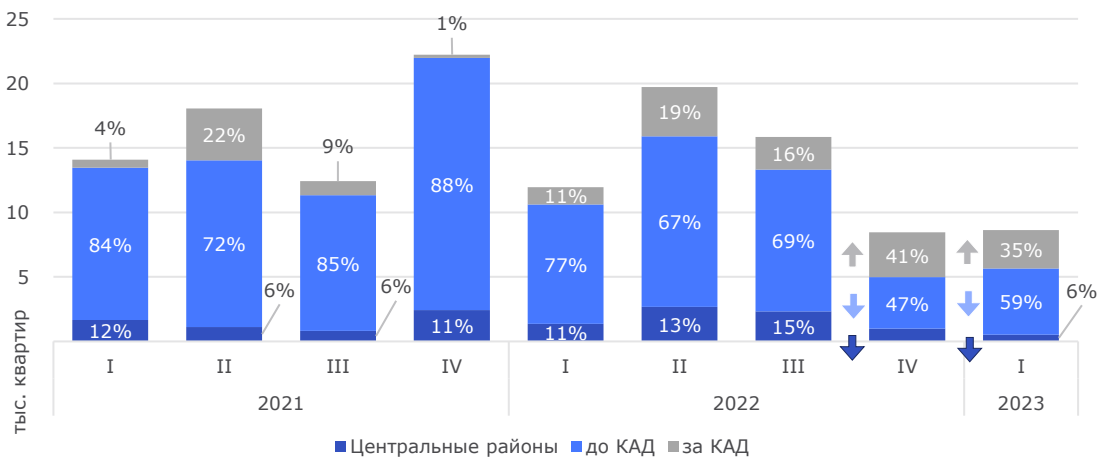
В то же время большая часть нового предложения все еще сосредоточена в локациях за пределами центральных районов Санкт-Петербурга в границах КАД — 5,1 тыс. квартир (59%, или 199,3 тыс. кв. м). В центральных районах города\* — 516 квартир (6%, или 19,5 тыс. кв. м).

Если рассматривать город по районам, лидерами по объему нового предложения стали Пушкинский (32%), Петродворцовый (15%) и Курортный (14%) районы.

### График 2

Динамика нового предложения по проектным декларациям по зонам\*

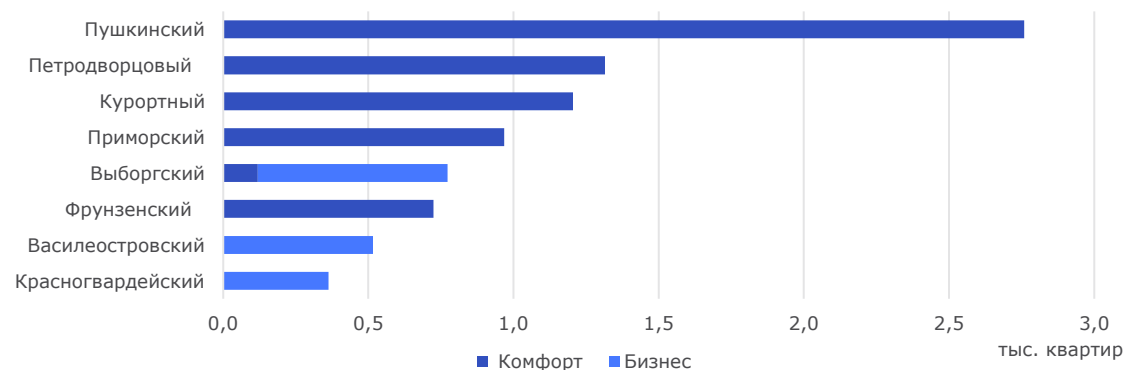
Источник: Nikoliers



### График 3

Структура нового предложения по проектным декларациям по классам и районам

Источник: Nikoliers



\*Центральные районы - Центральный, Адмиралтейский, Василеостровский и Петроградский; до КАД – локации за пределами Центральных районов Санкт-Петербурга в границах КАД; за КАД – локации за пределами КАД.

## Предложение

На конец марта 2023 г. объем экспозиции составил 41,5 тыс. квартир (+24% к I кварталу 2022 г.), или 2,1 млн кв. м. Традиционно наибольшую долю экспозиции составляет комфорт-класс (70%), на бизнес- и премиум-класс пришлось по 24% и 6% соответственно. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года структура предложения по сегментам практически не изменилась.

Однако по площади по сравнению с I кварталом 2022 г. доля квартир менее 35 кв. м увеличилась на 3 п.п., а доля квартир площадью 35–50 кв. м и 50–65 кв. м снизилась на 2 п.п. и 1 п.п. соответственно. Доля более крупных квартир осталась на прежнем уровне.

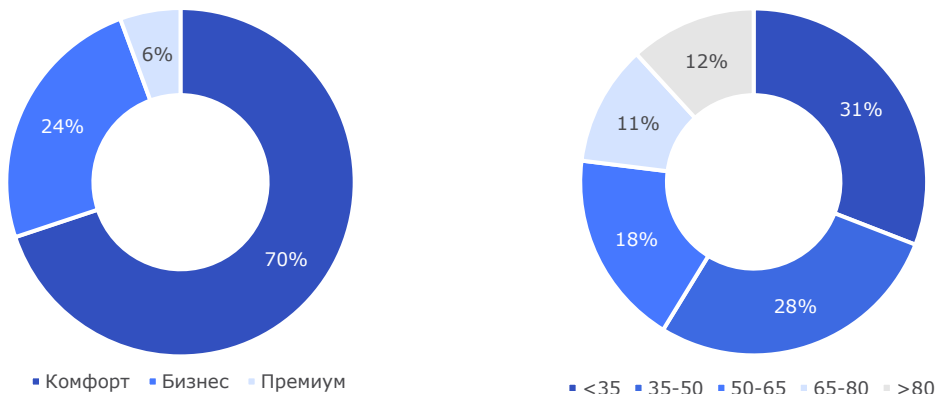
Лидирующими по объему предложения оказались Приморский (19%), Выборгский (15%), Пушкинский (13%) и Красногвардейский (10%) районы, где основной объем экспозиции приходится на комфорт-класс.

По сравнению с I кварталом 2022 г. структура предложения по стадии готовности существенно изменилась. Несмотря на то что объем нового предложения пополняется не так активно, снизившийся спрос не успевает покрывать предложение, в результате чего доля квартир на высокой стадии готовности (отделочные работы и после ГК) увеличилась с 19% до 32% в общем объеме экспозиции, в то время как доля квартир на начальных стадиях снизилась с 81% до 67%.

### Графики 4-5

Распределение количества квартир в экспозиции по классам и площадям

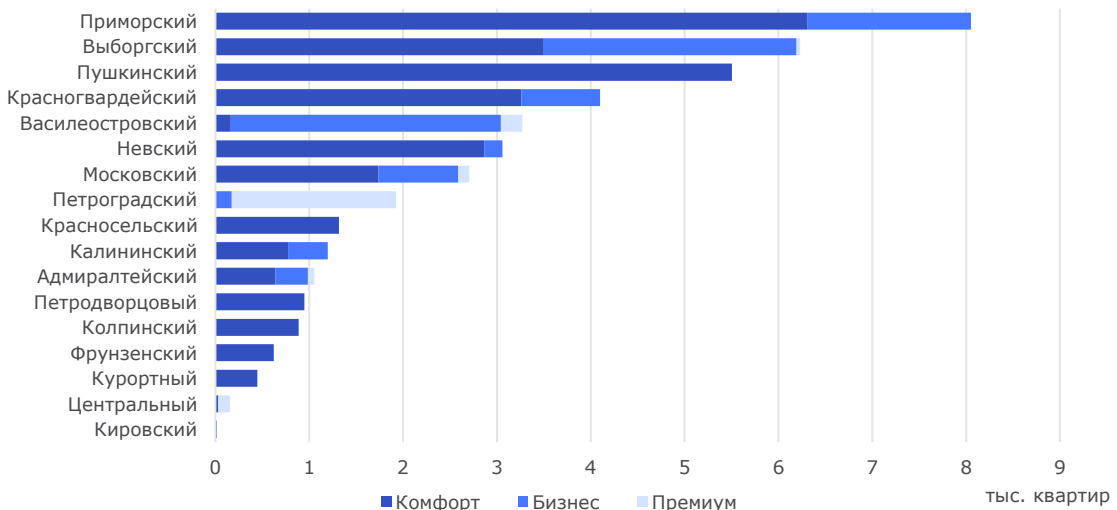
Источник: Nikoliers



### График 6

Структура экспозиции по классам и районам

Источник: Nikoliers



## Цены

На конец марта 2023 г. средневзвешенная базовая стоимость квадратного метра первичной жилой недвижимости составила 250,1 тыс. руб./кв. м, что на 1% выше результата I квартала 2022 г. В бизнес- и премиум-классе произошло снижение на 2% (294,7 тыс. руб./кв. м и 430,6 тыс. руб./кв. м соответственно), в комфорт-классе цена осталась на прежнем уровне. Средний чек составил 12,6 млн руб. (-1% к I кварталу 2022 г.): в комфорт-классе — 8,9 млн руб. (-2% к I кварталу 2022 г.), в бизнес-классе — 17,2 млн руб. (-4% к I кварталу 2022 г.), в премиум-классе — 38,2 млн руб. (-9% к I кварталу 2022 г.).

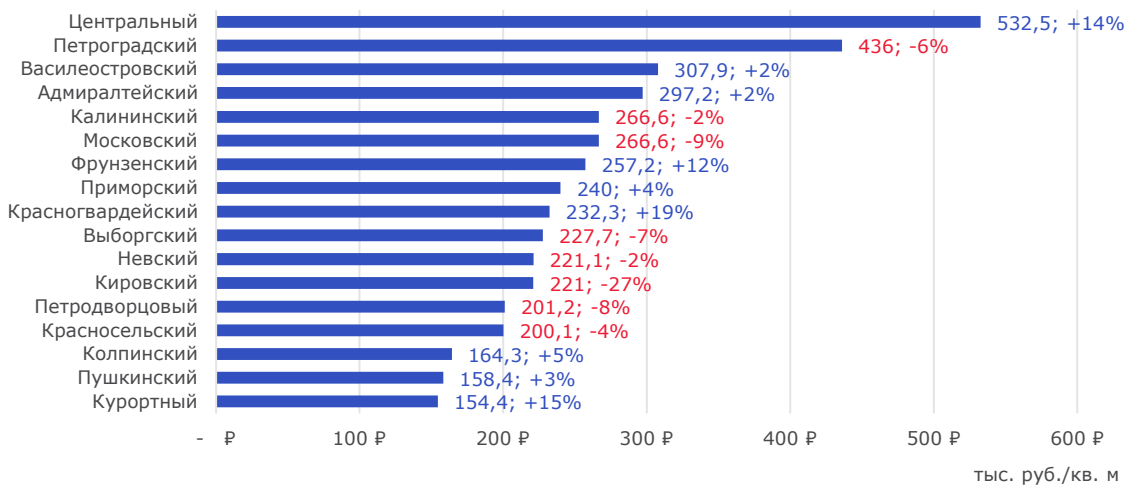
Увеличение объема экспозиции наряду со снижением спроса свидетельствует о перенасыщении рынка, в результате чего мы видим стагнацию цен и даже их снижение во многих районах.

Наиболее существенное снижение средневзвешенной цены квадратного метра произошло в Кировском районе — 221 тыс. руб./кв. м (-27% к I кварталу 2022 г.), но данная динамика не показательна, ввиду ограниченности предложения в данной локации, а также завершения реализации ряда проектов. Самый заметный рост средневзвешенной цены квадратного метра пришелся на Красногвардейский, Курортный и Центральный районы (+19%, +15% и +14% соответственно), что связано с пополнением рынка пулами более дорогих квартир: в Красногвардейском почти в два раза увеличилось предложение бизнес-класса, а в Курортном и Центральном районах рост цены связан с пополнением рынка пулами более дороги квартир.

### График 7

Распределение средневзвешенной цены за кв. м по районам и ее динамика к I кв. 2022 г.

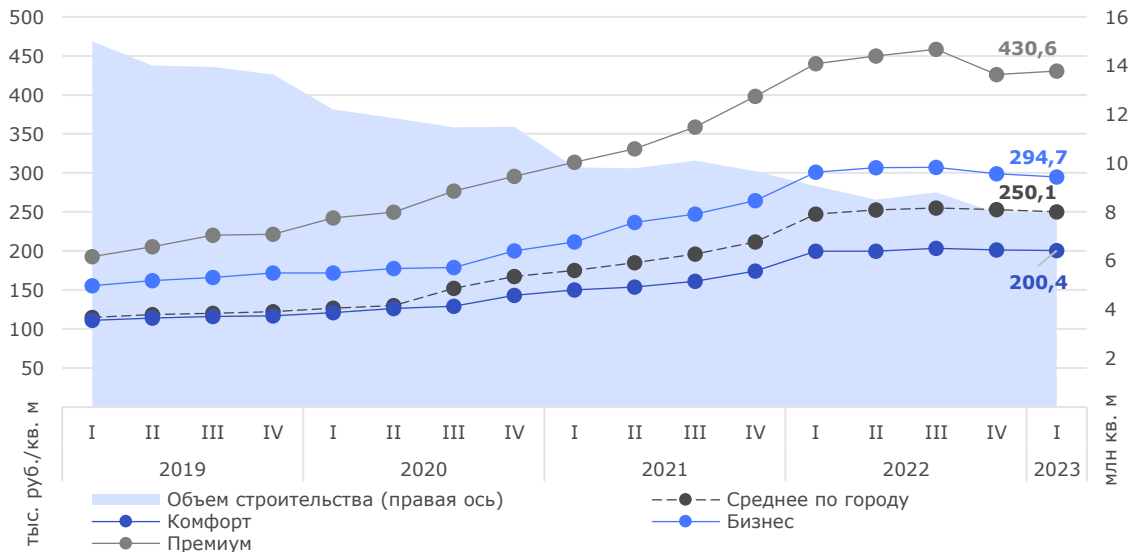
Источник: Nikoliers



### График 8

Динамика средневзвешенной цены квадратного метра и объема строительства

Источник: Nikoliers



## Спрос

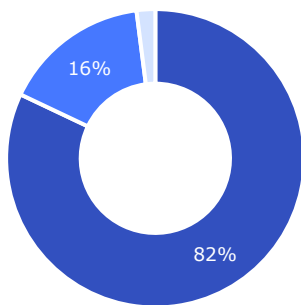
На фоне сохраняющейся неопределенности и ограничения выдачи околонулевых ипотечных ставок от застройщиков спрос на квартиры продолжает снижаться: за I квартал 2023 г. на первичном рынке жилья было заключено 8,3 тыс. ДДУ, (-14% к IV кварталу 2022 г.; -43% к I кварталу 2022 г.). Доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ составила 88%, превысив показатели аналогичного периода 2020 г. (53%), 2021 г. (60%) и 2022 (71%), при этом количество сделок без использования ИЖК уменьшилось более чем в 4 раза по сравнению с I кварталом 2022 г. (с 29% до 12% в общем объеме). Активнее всего продажи шли в Невском (16% от общего объема), Приморском (13%), Красносельском (13%) и Пушкинском (11%) районах.

Среди сегментов средняя площадь реализованных квартир выросла только в классе комфорт — 41,2 кв. м (+4 кв. м), в бизнес-классе снизилась до 50,6 кв. м (-3,4 кв. м), драматичнее всего средняя площадь уменьшилась в премиум-классе — с 72,2 до 57,3 кв. м. Спрос сосредоточен на малогабаритных лотах — до 50 кв. м, однако в общей структуре доля квартир <35 кв. м сократилась с 51% до 40% по сравнению с I кварталом 2022 г., остальные диапазоны, напротив, увеличили свою долю в общем объеме на 1–5 п.п.

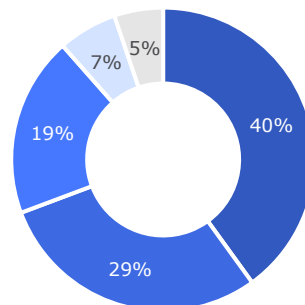
### Графики 11-12

Распределение количества проданных квартир по классам и площадям (кв. м)

Источник: Nikoliers



■ Комфорт ■ Бизнес ■ Премиум

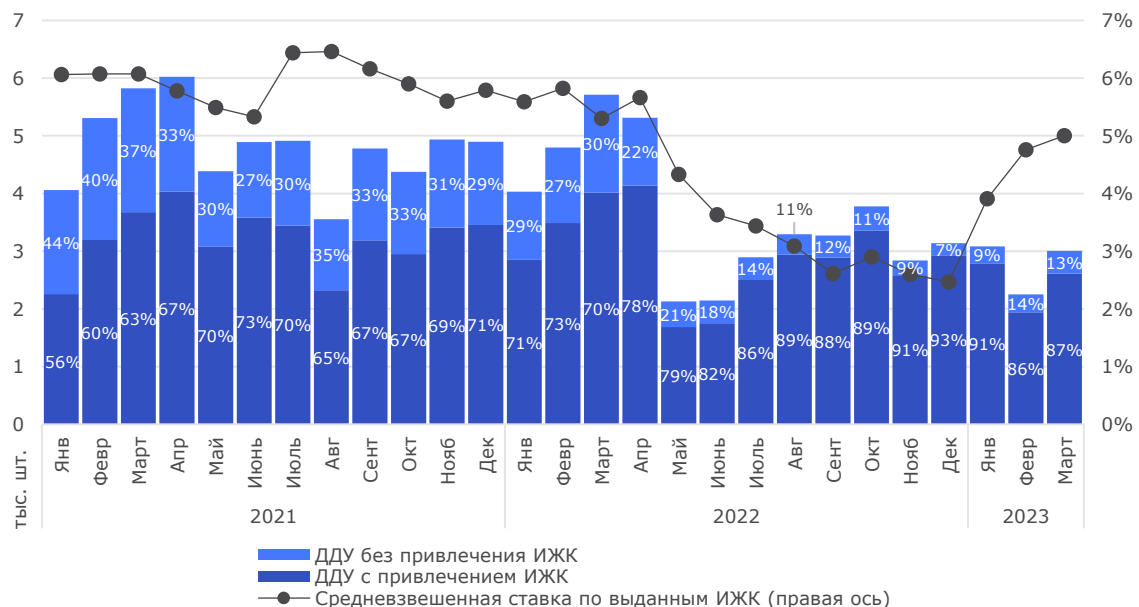


■ <35 ■ 35-50 ■ 50-65 ■ 65-80 ■ >80

### График 13

Динамика спроса (количество зарегистрированных ДДУ)\* и средневзвешенной ставки по выданным ИЖК

Источник: Nikoliers, ДОМ.РФ



\* 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.

## Контакты

### Жилая недвижимость и девелопмент земли

**Владимир Сергунин**  
Партнер  
+7 495 258 5151  
[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

**Елизавета Конвей**  
Директор, Санкт-Петербург  
+7 812 718 3618  
[Elizaveta.Conway@nikoliers.ru](mailto:Elizaveta.Conway@nikoliers.ru)

### Исследования

**Вероника Лежнева**  
Директор  
+7 495 258 5151  
[Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru](mailto:Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru)

**Алина Базаева**  
Руководитель департамента  
исследований  
+7 812 718 3618  
[Alina.Bazaeva@nikoliers.ru](mailto:Alina.Bazaeva@nikoliers.ru)

**Алёна Жукова**  
Младший аналитик  
+7 812 718 3618  
[Alyona.Zhukova@nikoliers.ru](mailto:Alyona.Zhukova@nikoliers.ru)

### Маркетинг & PR

**Ольга Бакулина, MCIM**  
Региональный директор  
+7 495 258 5151  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

**Анна Сабинина**  
Директор, Санкт-Петербург  
+7 812 718 3618  
[Anna.Sabinina@nikoliers.ru](mailto:Anna.Sabinina@nikoliers.ru)

Copyright © 2023 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.



 **Nikoliers**

191186 Санкт-Петербург  
Волынский пер., д. За  
БЦ «Северная Столица»

Тел. +7 812 718 36 18  
[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)