

I полугодие 2024 г.

Жилая недвижимость Премиальные классы

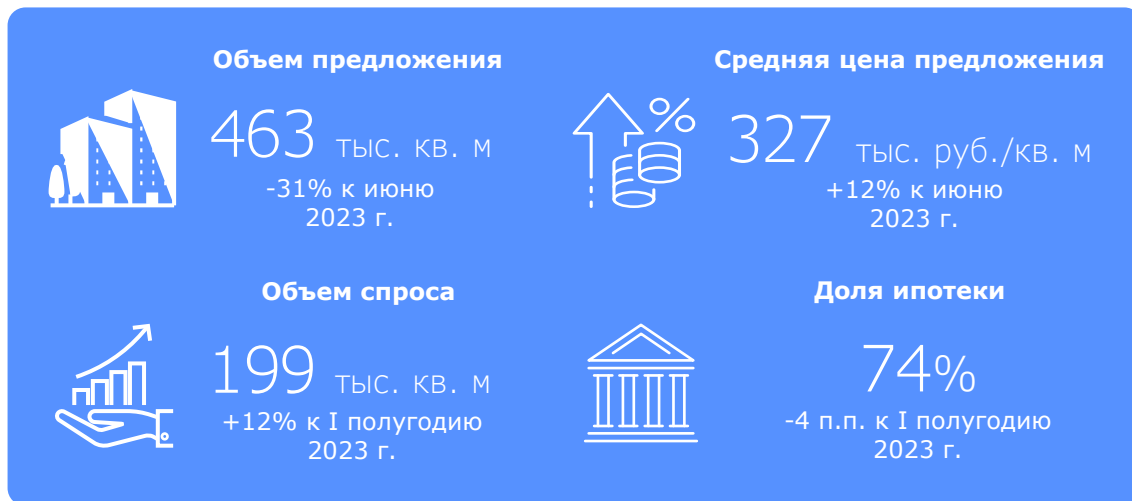
Россия | Санкт-Петербург

I полугодие 2024 г.

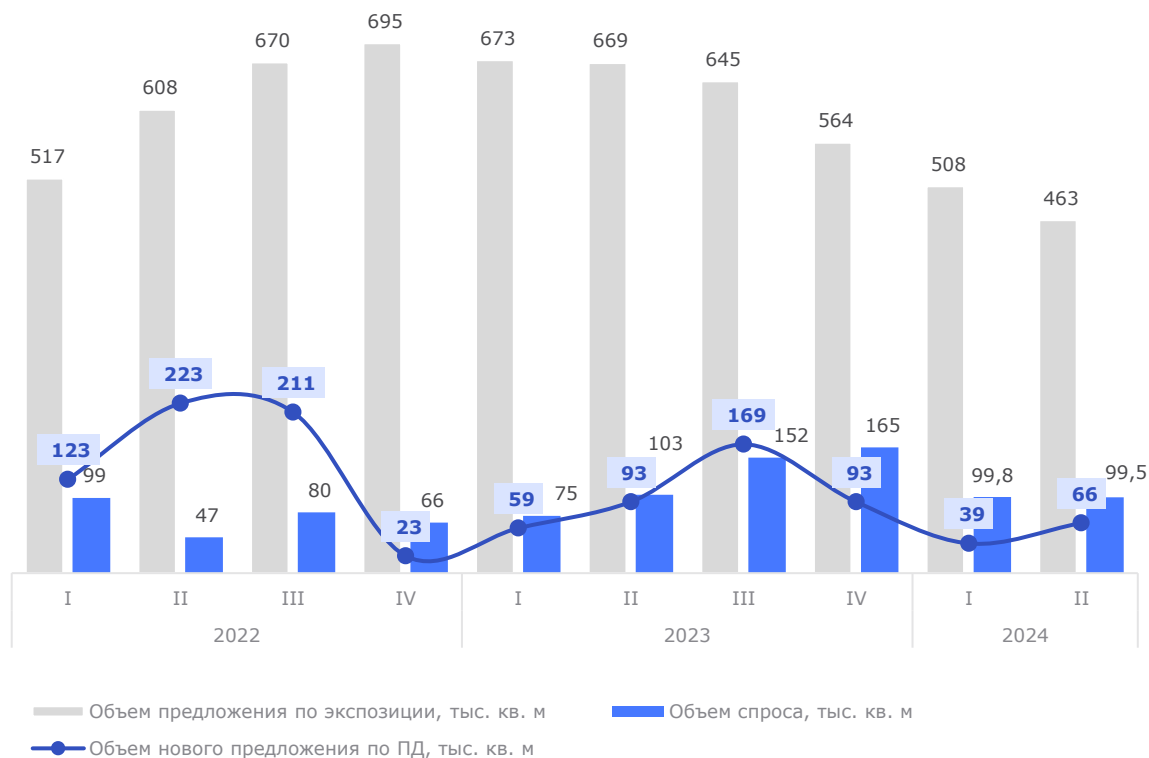
Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Санкт-Петербург

Бизнес-класс. Ключевые индикаторы*



Динамика объема спроса и предложения, бизнес-класс

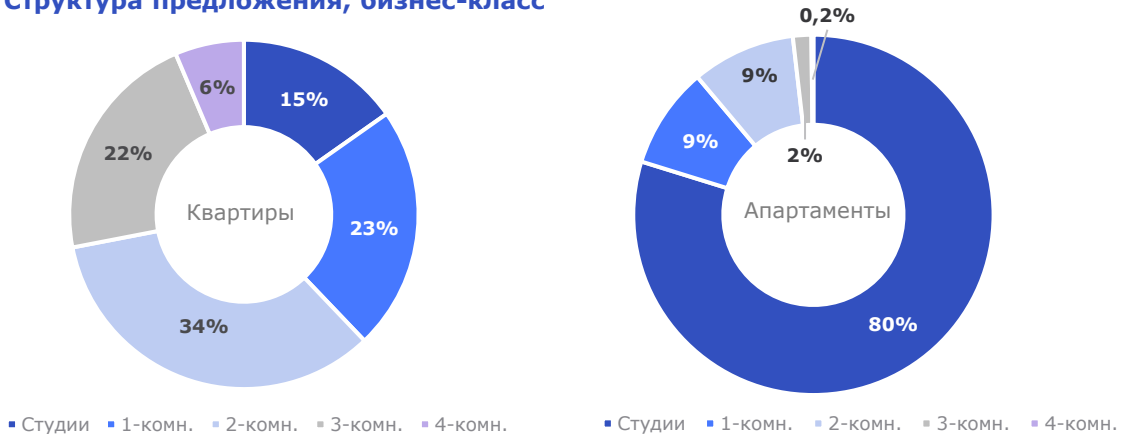


*В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия физических лиц на жилые помещения (квартиры и апартаменты) без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

Предложение

-31% Сокращение объема экспозиции за год

Структура предложения, бизнес-класс

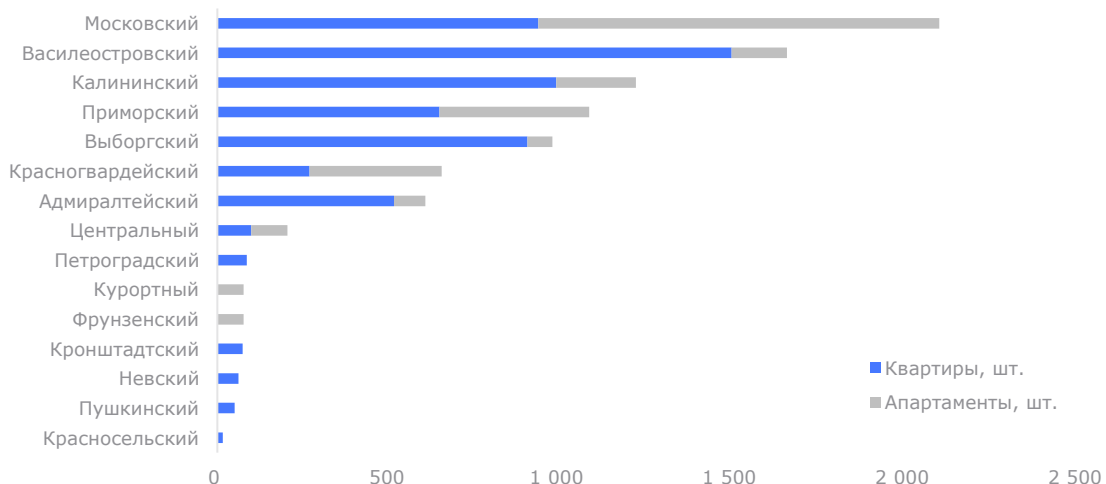


Объем предложения первичного жилья бизнес-класса по данным на конец I полугодия 2024 г. составил 463 тыс. кв. м (8,9 тыс. лотов), что на 31% меньше в сравнении с показателем аналогичного периода 2023 г. Средняя площадь экспонируемых лотов — 52 кв. м. Средняя площадь квартир — 62 кв. м, апартаментов — 30 кв. м. Апартаменты составляют 31% от общего предложения, при этом большинство из них (79%) позиционируются как сервисные. В структуре экспозиции квартир наибольшая доля (34%) за двухкомнатными вариантами, в апарт-комплексах преобладают студии (80%).

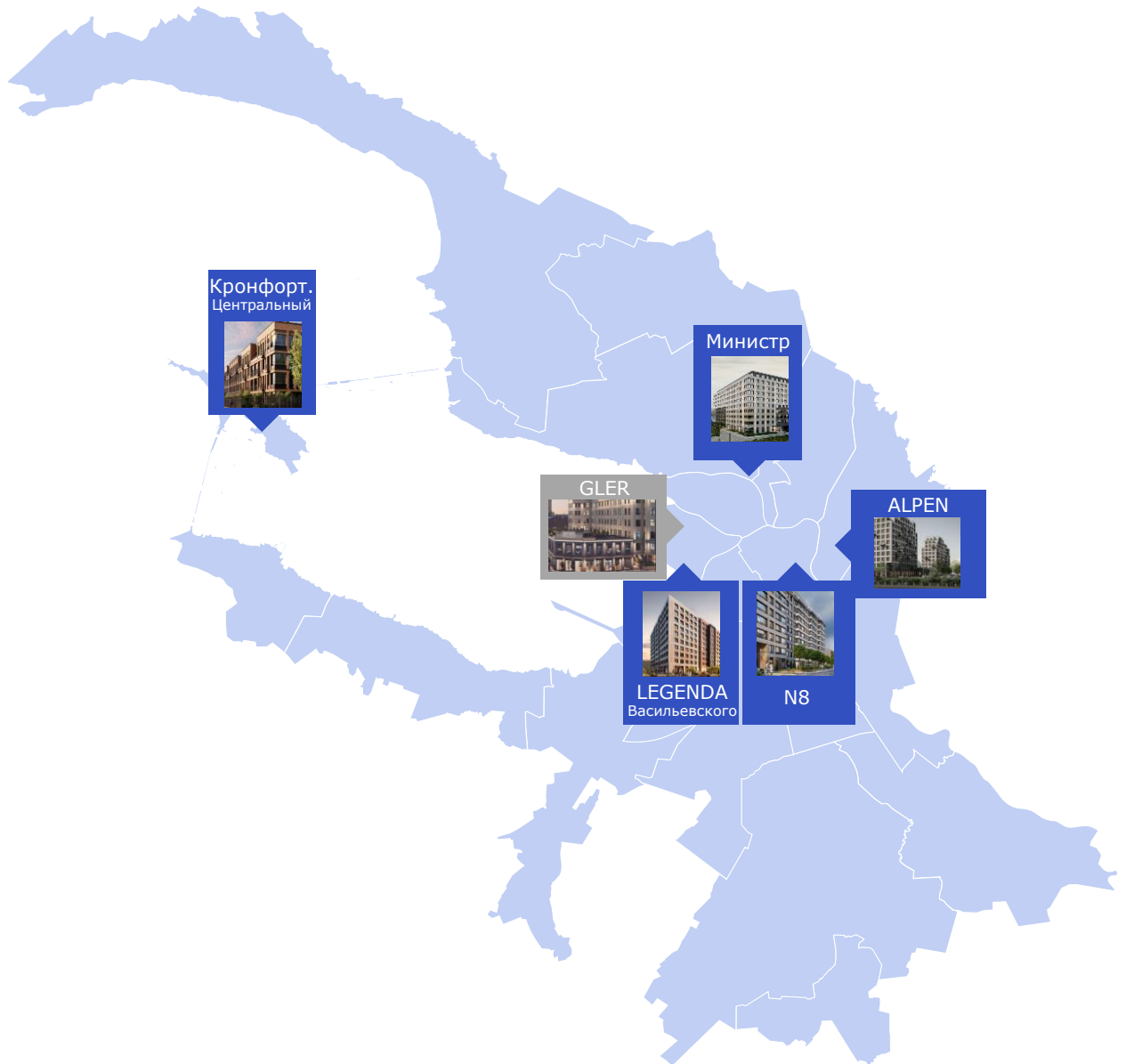
В течение первых шести месяцев 2024 г. девелоперы в соответствии с проектными декларациями вывели на рынок 66 тыс. кв. м новых проектов и корпусов бизнес-класса (из них 74% к концу I полугодия представлены в открытой продаже), что на 30% меньше, чем в I полугодии 2023 г. Предложение пополнилось шестью новыми проектами: ЖК «LEGENDA Васильевского» (LEGENDA Intelligent Development), ЖК N8 (ФСК), ЖК ALPEN (AAG), ЖК «Министр» (City Solutions), ЖК «Кронфорт. Центральный» (ГК «Алькор») в Кронштадте и апарт-комплексом GLER («ПЕТРОПОЛЬ»), а также 11 корпусами в уже реализующихся объектах.

Наибольший объем лотов бизнес-класса представлен в Московском (24%), Василеостровском (19%) и Калининском (14%) районах.

Структура предложения по районам, бизнес-класс



Новое предложение. Бизнес-класс

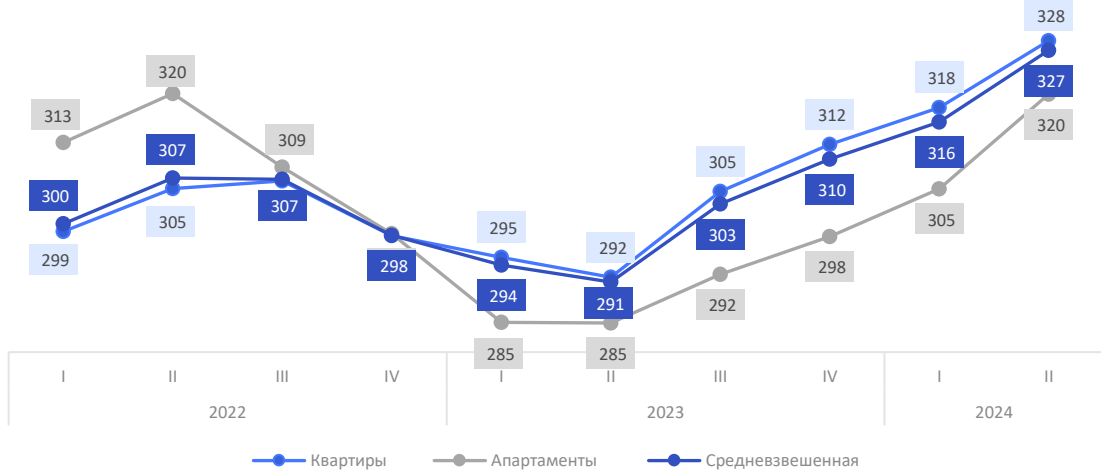


- ◆ Новые жилые проекты
- ◆ Новые апарт-проекты

Цены

+12% Рост средневзвешенной цены квадратного метра за 12 месяцев

Динамика средневзвешенной цены бизнес-класса, тыс. руб./кв. м

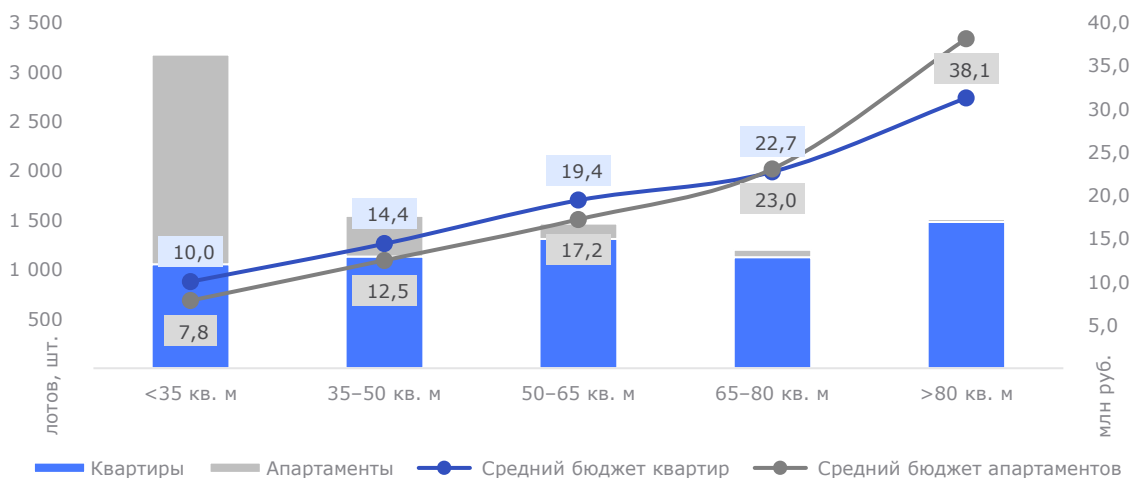


Средневзвешенная цена предложения первичной жилой недвижимости бизнес-класса, по данным на конец I полугодия 2024 г., составила 327 тыс. руб./кв. м. Тренд роста цен начал формироваться с III квартала 2023 г. благодаря тому, что объем спроса превысил объем вывода нового предложения. Итого средневзвешенная цена квадратного метра квартир выросла за год на 13%, до 328 тыс. руб., а апартаментов — на 12%, до 320 тыс. руб.

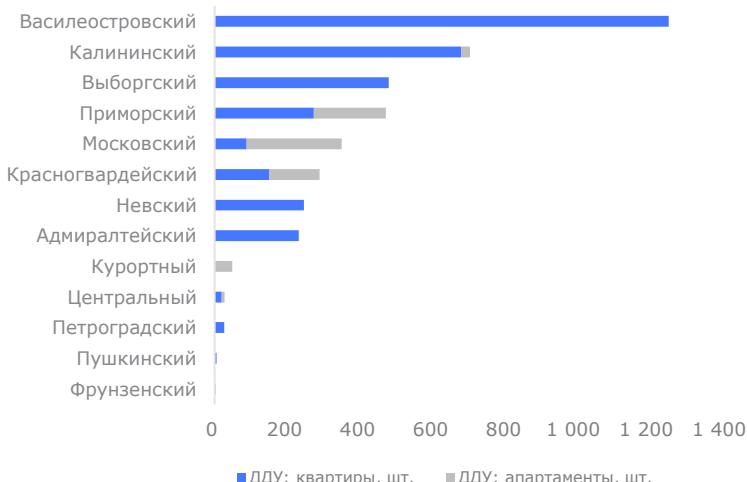
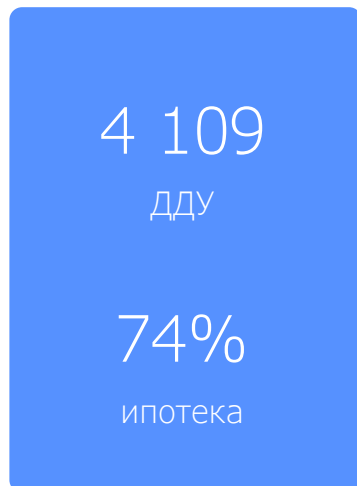
Однако стоит отметить, что с начала 2022 г. средняя цена предложения бизнес-сегмента увеличилась только на 9% — минусовая коррекция и вывод новых очередей по более доступным ценам по ряду проектов в конце 2022 г. и первой половине 2023 г. несколько охладили рынок.

Средняя стоимость лота в экспозиции составляет 17 млн руб., при этом за счет преобладания компактных планировочных решений в апарт-сегменте средняя стоимость апартаментов составляет 9,7 млн руб., в то время как квартир — 20,3 млн руб. На конец I полугодия 2024 г. основная часть предложения сосредоточена в диапазоне площади до 35 кв. м (36%). Более крупные лоты площадью 50–65 кв. м и свыше 80 кв. м занимают значительную долю экспозиции квартирного сегмента, так как в период пикового спроса на ипотечные кредиты из выборки вымылся ряд более компактных решений.

Структура предложения по диапазонам площадей и бюджетам, бизнес-класс



Спрос



Суммарный объем сделок I полугодия 2024 г. в бизнес-сегменте составил 199 тыс. кв. м, что на 12% превышает сопоставимые показатели I полугодия 2023 г. по объему проданных квадратных метров и на 10% — по количеству ДДУ. С июля 2023 г. по июнь 2024 г. был максимально реализован отложенный спрос в преддверии прекращения действия и изменения условий ипотечных госпрограмм. Из общего количества сделок 74% заключены с использованием ипотеки.

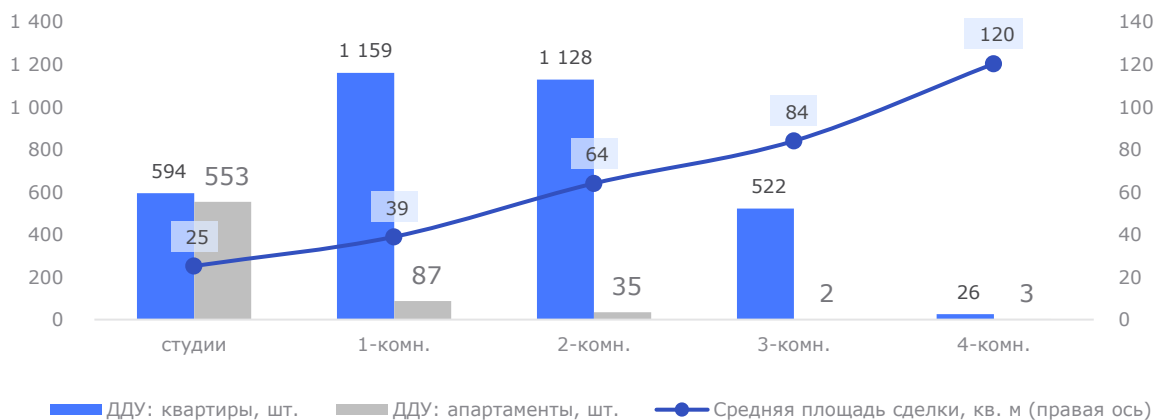
Дополнительное стимулирующее влияние на спрос в III-IV кварталах 2023 г. оказало изменение валютных курсов и поэтапный рост ключевой ставки ЦБ РФ (с 7,5% в июле до 16% в декабре 2023 г.). Валютные накопления частично перешли в бетон, а рост рыночных ипотечных ставок ускорил спрос по ранее одобренным банками условиям, в том числе с действовавшими вариантами комбинирования льготной программы с рыночной.

Средняя площадь приобретенного лота — 48,5 кв. м (+1 кв. м год к году); по квартирам — 53 кв. м, по апарт-сегменту — 27 кв. м. Однокомнатные (34% сделок) и двухкомнатные (33%) квартиры были наиболее востребованы у покупателей жилья бизнес-класса, в то время как в апарт-сегменте большинство сделок составили студии (81%). Таким образом, структура спроса соответствует предложению.

Самыми популярными районами за I полугодие стали Василеостровский, Калининский и Выборгский, обеспечившие 59% ДДУ бизнес-класса. Интересно, что, несмотря на лидерство Московского района в объеме предложения (24%), в структуре сделок он занимает только пятое место (8% ДДУ), что среди прочего связано с высоким объемом апартаментов в локации.

Доля апартаментов составила 17% в общем количестве ДДУ бизнес-класса и 9% по объему проданной площади при значительно большей доле апарт-сегмента (31%) в объеме экспозиции.

Структура спроса по комнатности, бизнес-класс



1919

I полугодие 2024 г.

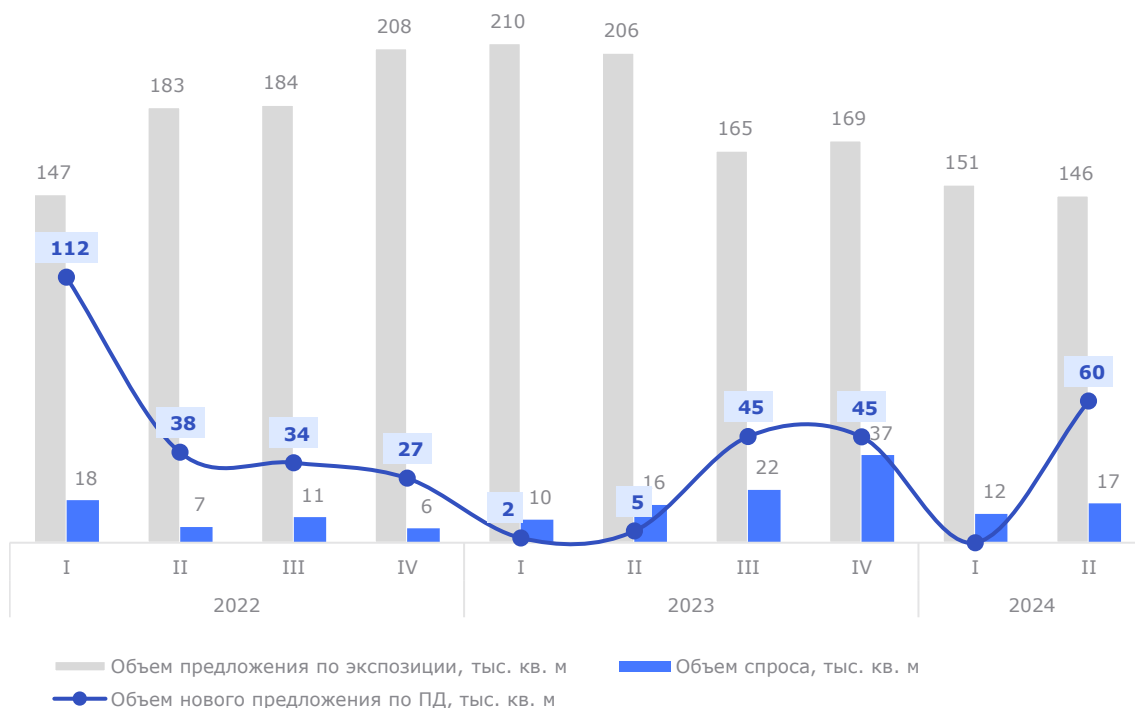
Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Санкт-Петербург

Премиум-класс. Ключевые индикаторы*



Динамика объема спроса и предложения, премиум-класс



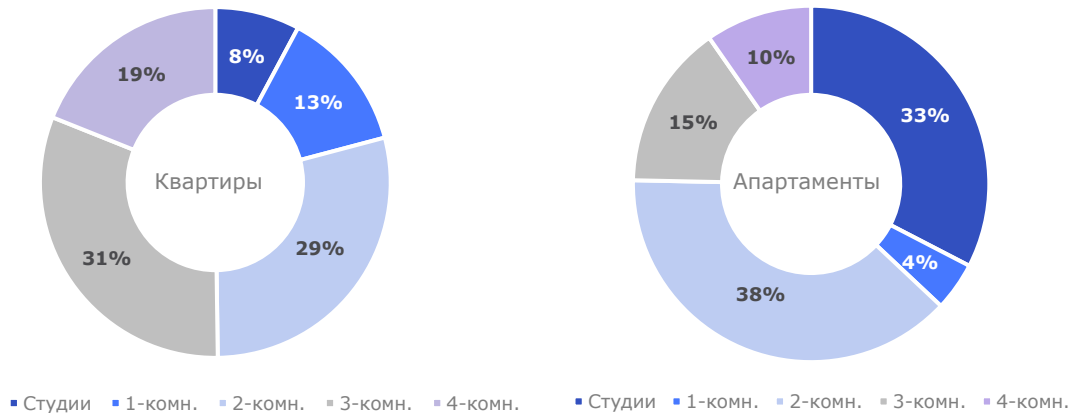
*В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия физических лиц на жилые помещения (квартиры и апартаменты) без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

Предложение

+2 проекта

В течение I полугодия 2024 г. состоялся старт реализации жилых комплексов «ЛДМ» и «Моисеенко 10»

Структура предложения, премиум-класс



На рынке недвижимости премиум-класса Санкт-Петербурга в первичной продаже представлено 33 жилых комплекса, апарт-комплекс 17/33 на Петровском острове, а также ряд апартаментов в квартирных проектах. Итого в продаже, по данным на конец I полугодия 2024 г., экспонируется 146 тыс. кв. м (1,8 тыс. лотов), что на 29% ниже объема предложения середины 2023 г.

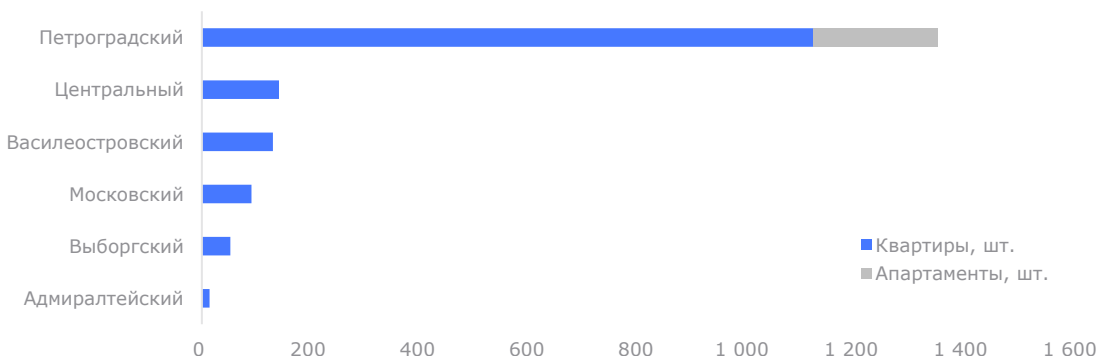
Средняя площадь продаваемых лотов составляет 82 кв. м: для квартир — 86 кв. м, для апартаментов — 58 кв. м.

В квартирном формате лидируют трехкомнатные лоты (31%), в апарт-сегменте — двухкомнатные планировочные решения (38%).

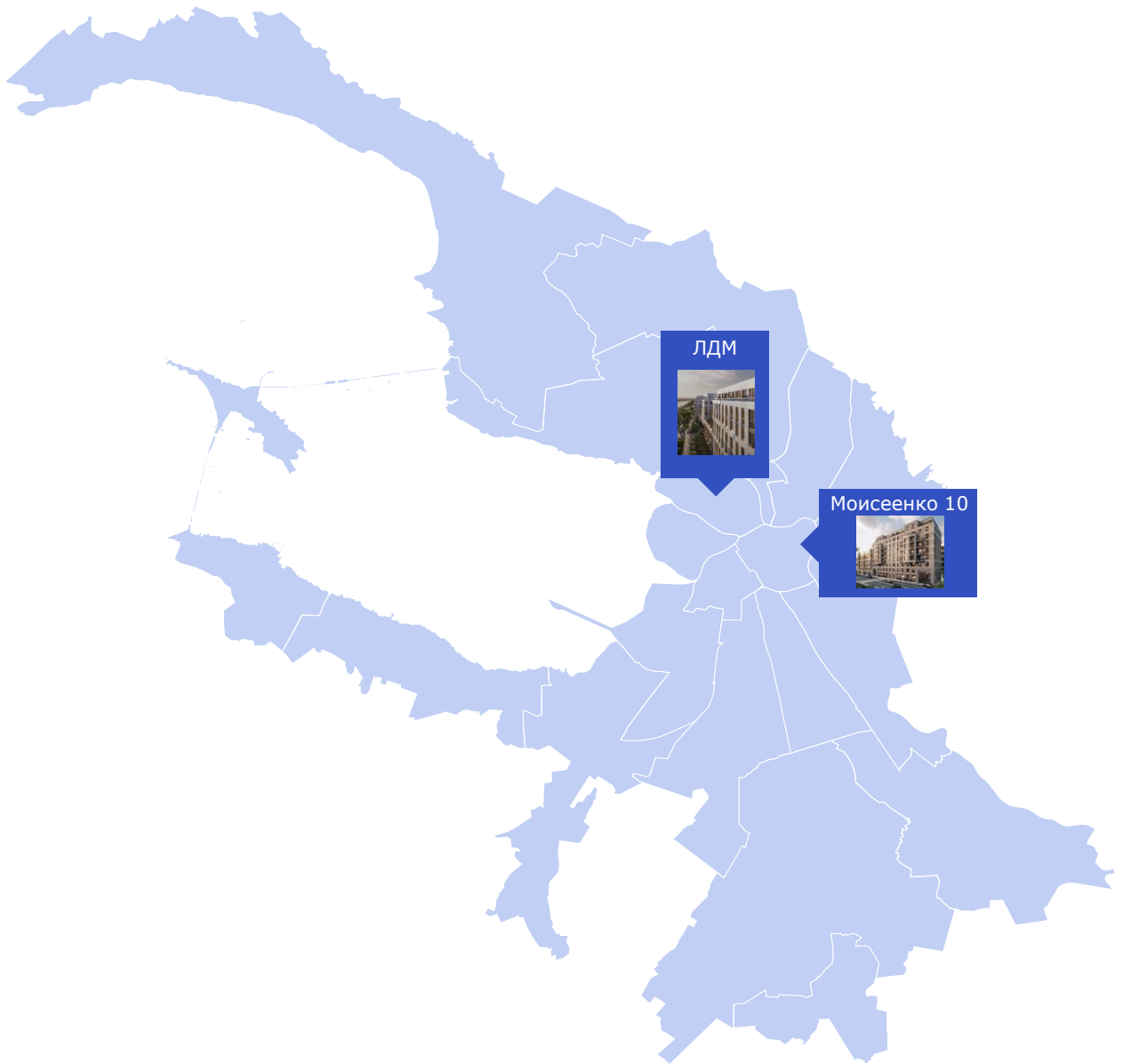
В целом рынок премиальной недвижимости продолжает развиваться — благодаря старту реализации двух новых проектов наблюдается позитивная динамика. На рынок в формате открытых продаж вышел ЖК «ЛДМ» («Эталон») в Петроградском районе, в рамках бронирования - ЖК «Моисеенко 10» (Fizika Development) в Центральном. Суммарно в I полугодии 2024 г. девелоперы вывели на рынок, в соответствии с проектными декларациями, 60 тыс. премиальных квадратных метров (692 лота), что в 8,6 раз превышает показатель сопоставимого периода 2023 г. В открытую экспозицию поступила только часть нового предложения — к концу полугодия в продаже представлено 15% нового объема.

76% лотов премиум-класса сосредоточены в Петроградском районе, традиционно популярном среди девелоперов и покупателей.

Структура предложения по районам, премиум-класс



Новое предложение. Премиум-класс

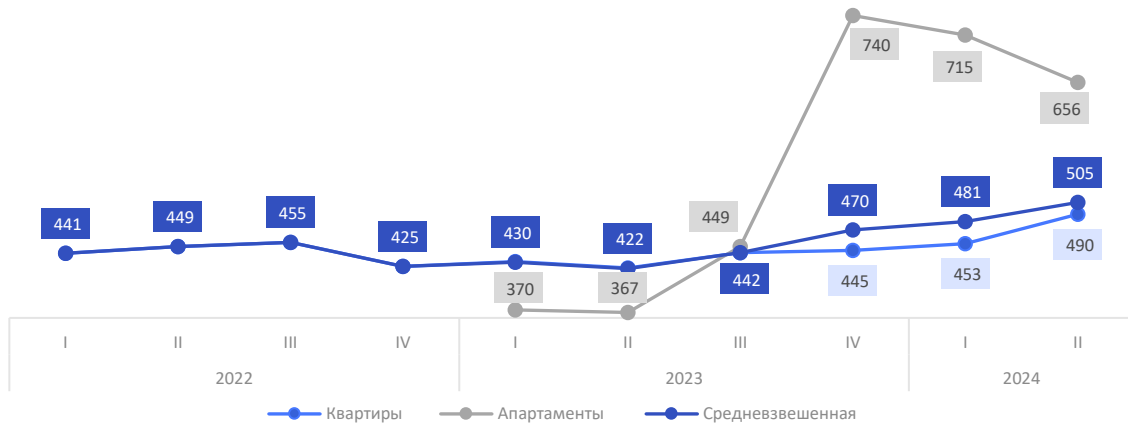


 Новые жилые проекты

Цены

+20% Рост средневзвешенной цены предложения премиум-класса

Динамика средневзвешенной цены премиум-класса, тыс. руб./кв. м

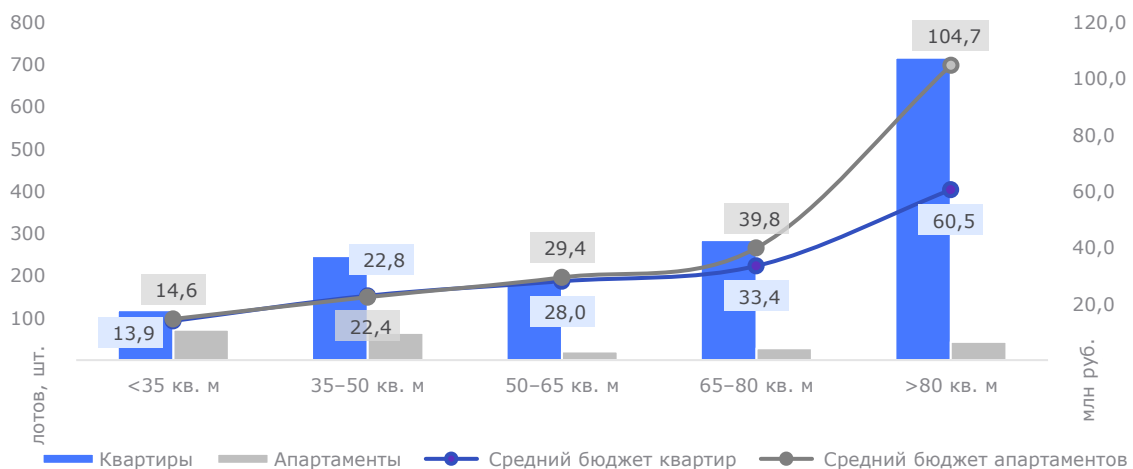


Динамика роста средневзвешенной цены первичной недвижимости премиум-класса за 12 месяцев превысила аналогичный показатель классов «комфорт» и «бизнес». С начала 2022 г. динамика цен более низкая к настоящему времени — плюс 14%, ввиду минусовой корректировки показателя в период с IV квартала 2022 г. по II квартал 2023 г.

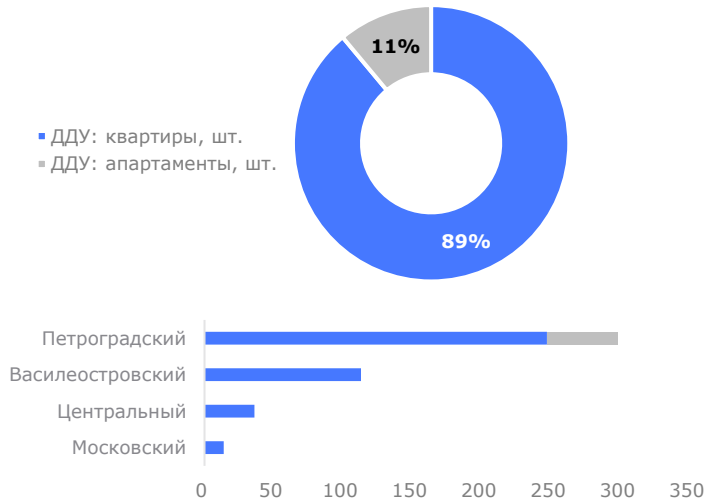
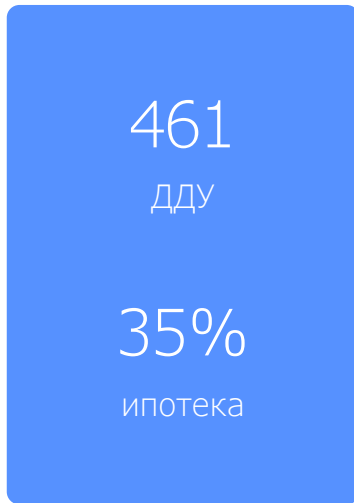
Существенный годовой рост обусловлен как общим увеличением стоимости по комплексам в экспозиции, так и запуском новых проектов с июля 2023 г. по июнь 2024 г. Средняя цена «нового» предложения (проекты, стартовавшие за год, — 25% квадратных метров экспозиции) — 601 тыс. руб./кв. м, а «старого» на 21% ниже — 473 тыс. руб./кв. м. Значительная положительная динамика апарт-сегмента фиксируется со старта реализации проекта 17/33 (Element Development) на Петровском острове.

Итого на конец I полугодия 2024 г. средневзвешенная цена премиум-класса составила 505 тыс. руб./кв. м. Показатель отдельно по квартирам — 490 тыс. руб./кв. м, по апартаментам на 34% выше — 656 тыс. руб./кв. м, что обусловлено уникальными характеристиками расположения лотов. Основная экспозиция сосредоточена в диапазоне площадей свыше 80 кв. м (43%). Средняя стоимость лота составляет 41,6 млн руб., при этом средние бюджеты квартир (42,1 млн руб.) и апарт-сегмента (38,3 млн руб.) сопоставимы.

Структура предложения по диапазонам площадей и бюджетам, премиум-класс



Спрос



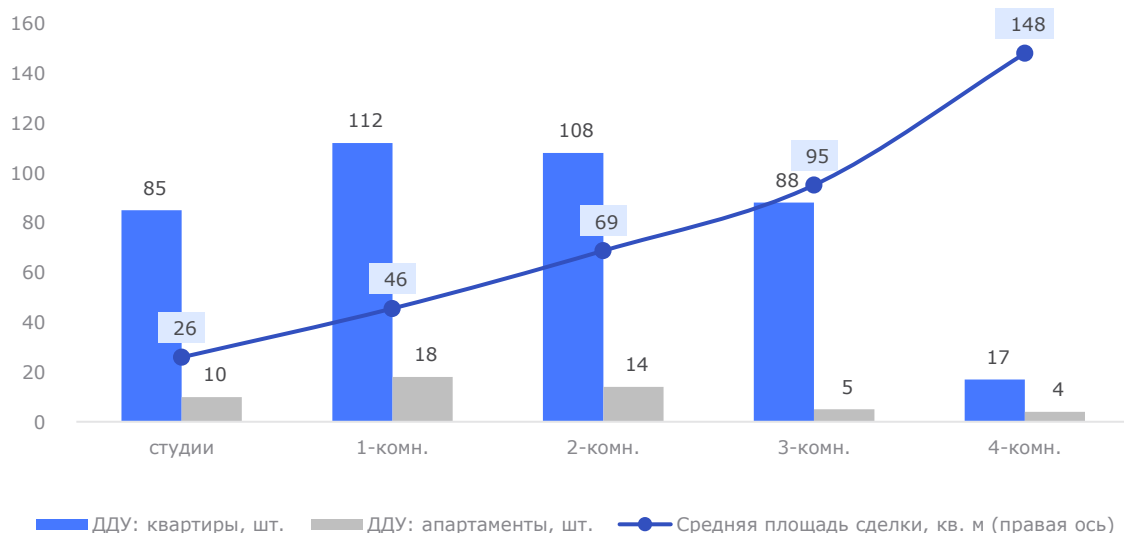
Суммарный объем сделок в премиум-классе за I полугодие 2024 г. достиг 29 тыс. кв. м, что на 12% превышает сопоставимые показатели за I полугодие 2023 г. по объему проданных квадратных метров и на 26% — по количеству ДДУ. Ипотечные сделки составили 35% от общего числа — премиум-класс менее зависим от кредитования в сравнении с бизнес- и комфорт-классом.

Доля апартаментов составила 11% от числа договоров и 10% от общего объема проданных квадратных метров.

Средняя площадь приобретенного лота в премиум-классе за полугодие составила 62 кв. м (-8 кв. м год к году), при этом средняя площадь квартир — 63 кв. м, а апартаментов — 54 кв. м.

Большинство ДДУ было заключено в Петроградском районе (65%), на втором месте — историческая часть Васильевского острова (25% сделок). Наиболее востребованными форматами квартир стали однокомнатные (27% ДДУ) и двухкомнатные (26%) варианты. В сегменте апартаментов первенство за однокомнатными планировочными решениями (35%). По объему продаж лидировали ЖК AVANT (AAG) - 26% сделок полугодия, ЖК Imperial Club (Setl Group) - 16% и ЖК NEVA RESIDENCE (Группа ЛСР) - 14%.

Структура спроса по комнатности, премиум-класс



I полугодие 2024 г.

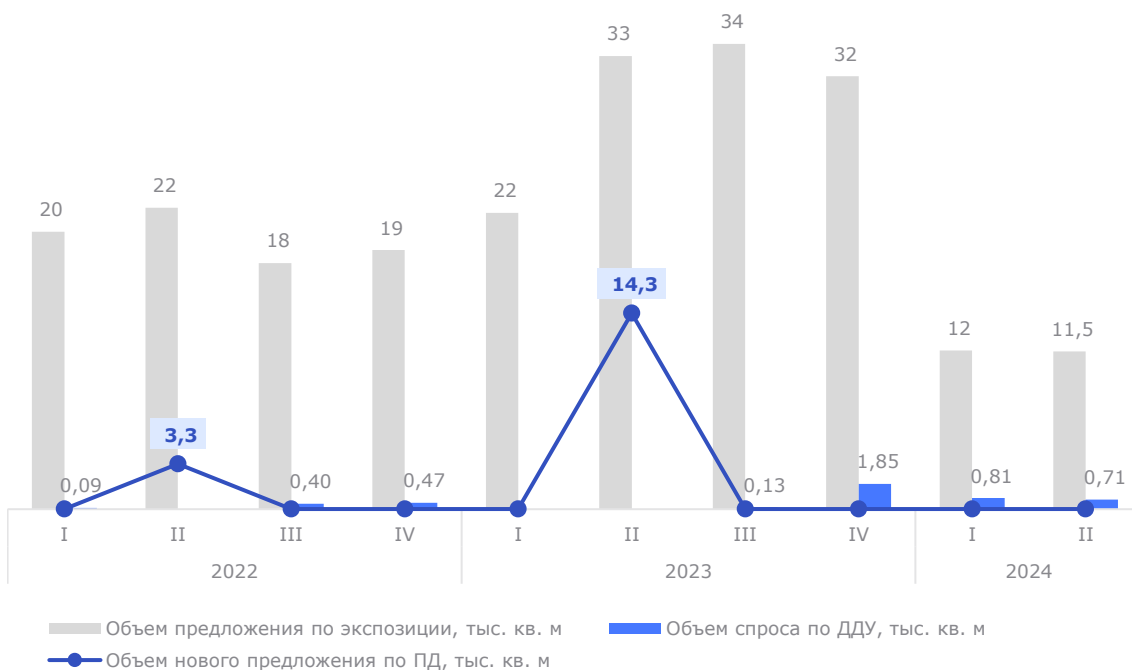
Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Санкт-Петербург

Элит-класс. Ключевые индикаторы*



Динамика объема спроса и предложения, элит-класс



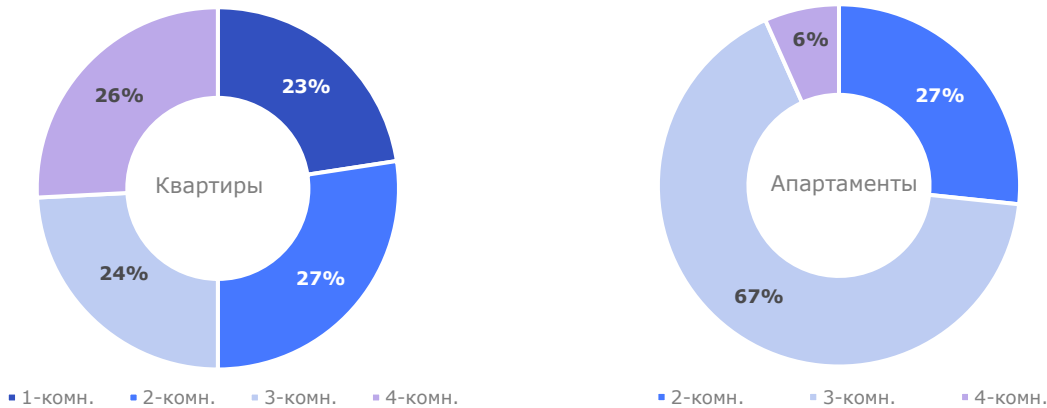
*В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия физических лиц на жилые помещения (квартиры и апартаменты) без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Не учтены продажи введенных в эксплуатацию объектов по договорам купли-продажи недвижимости. Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

Предложение

-65%

Сокращение объема экспозиции элит-класса за год

Структура предложения, элит-класс



По данным на конец I полугодия 2024 г., в экспозиции элит-класса представлено 11,5 тыс. кв. м первичной недвижимости, что на 65% менее сопоставимого показателя середины 2023 г.

В открытой продаже присутствуют восемь комплексов: введенные в эксплуатацию «Императорский яхт-клуб» (Группа Компаний «Гранит»), One Trinity Place (GHP Group), «Крестовский IV» (RBI), «Три грации», «Приоритет» и Esper Club (Группа компаний «Еврострой»), а также строящиеся ASTRVM и Zen Garden (YARD GROUP).

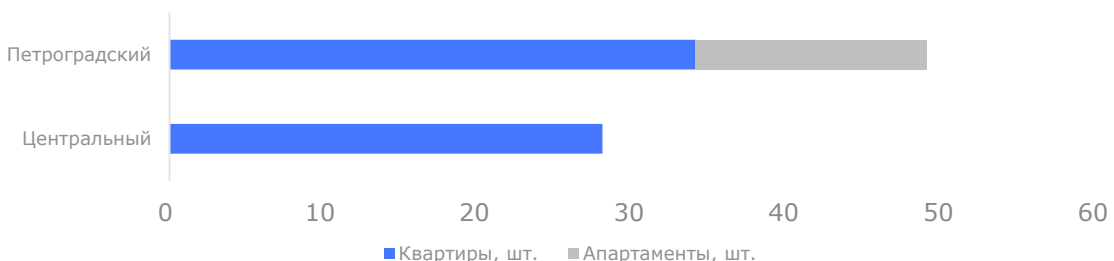
Заметным аспектом является тот факт, что в стадии строительства находятся лишь два комплекса, при этом новое предложение на рынок в течение года не поступало, что свидетельствует о сохраняющейся высокой осторожности девелоперов при выводе элитных проектов.

Из общего числа лотов в продаже 62 единицы представлены квартирами и 15 единиц — апартаментами. В квартирном сегменте предложение распределено примерно в равных долях между планировочными решениями, тогда как в сегменте апартаментов лидируют трехкомнатные варианты, занимая 67% от общего объема.

Средняя площадь лотов в продаже составляет 149 кв. м, при этом отдельно для квартир показатель равен 154 кв. м, для апартаментов — 129 кв. м.

Экспозиция премиум-класса по итогам I полугодия 2024 г. традиционно сосредоточена в Петроградском (64% лотов) и Центральном районах.

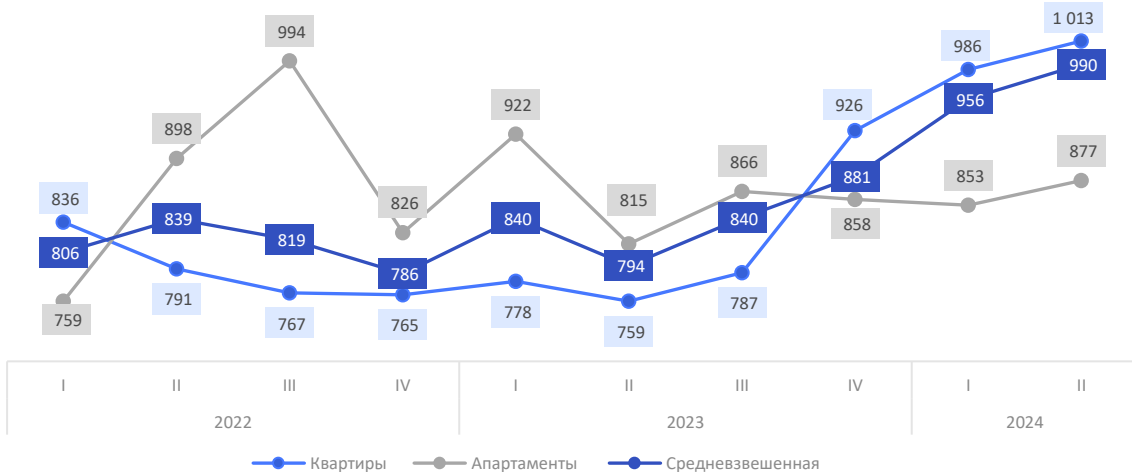
Структура предложения по районам, элит-класс



Цены

+25% Рост средней цены предложения элит-класса за год

Динамика средневзвешенной цены элит-класса, тыс. руб./кв. м

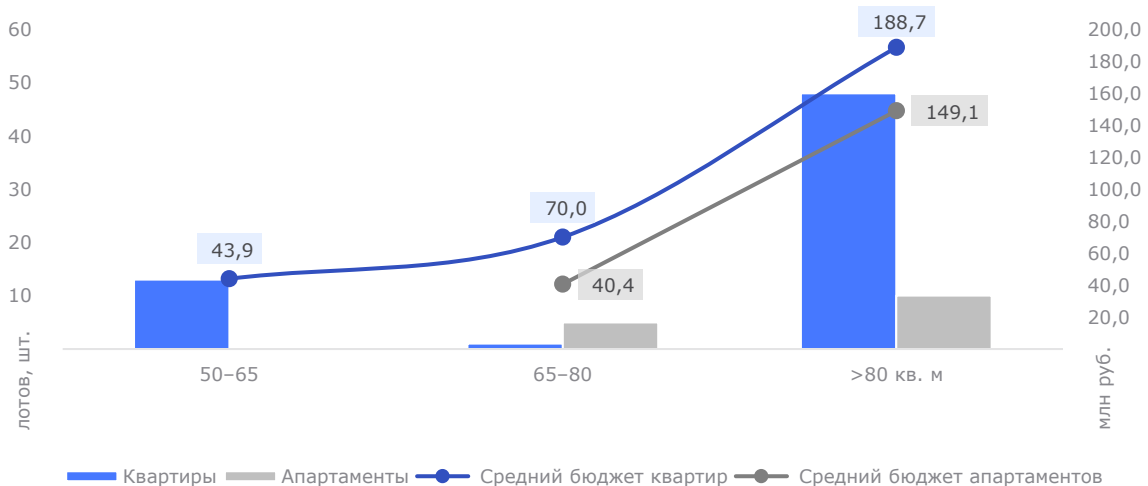


Несмотря на то что годовая динамика роста средневзвешенной цены элит-класса является максимальной среди всех классов недвижимости Санкт-Петербурга, важно учесть, что показатель при низком объеме выборки демонстрирует высокую чувствительность к изменению предложения. Также для широкого ряда лотов в офисах продаж девелоперов возможны индивидуальные условия приобретения.

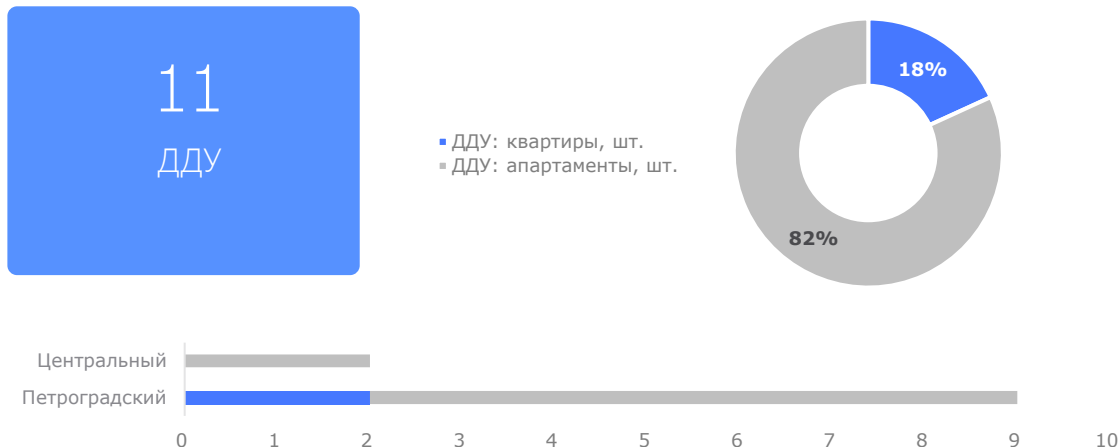
По данным на конец I полугодия 2024 г., средневзвешенная цена первичной элитной недвижимости Санкт-Петербурга составила 990 тыс. руб./кв. м. В разрезе категорий отдельно для квартир показатель достиг 1 013 тыс. руб./кв. м, для апарт-сегмента — 877 тыс. руб./кв. м.

Преобладающий объем экспозиции сосредоточен в диапазоне площади свыше 80 кв. м, что составляет 75% от общего количества лотов в продаже. Средний бюджет экспозиции составляет 148 млн руб.: для квартир — 156 млн руб., а для апартаментов — 113 млн руб.

Структура предложения по диапазонам площадей и бюджетам, элит-класс



Спрос



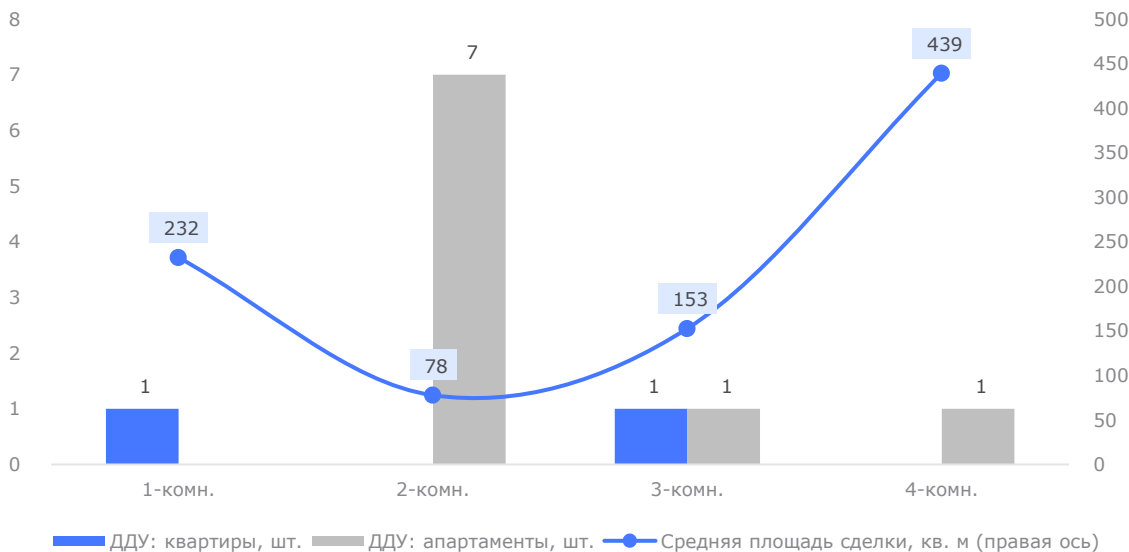
Суммарный объем сделок в элит-сегменте за первое полугодие 2024 г. составил 11 ДДУ, что эквивалентно 1 520 кв. м. Важно отметить, что значительная часть объектов экспозиции, завершивших цикл строительства, реализуется по договорам купли-продажи. В качестве косвенного индикатора объема поглощения выступает сокращение объема открытого предложения: за последние 12 месяцев экспозиция в открытой продаже уменьшилась на 22 тыс. кв. м.

С привлечением ипотечных средств был заключен лишь один ДДУ за полугодие, что отражает традиционно минимальную долю кредитования в элитном сегменте. Апартаменты доминируют в структуре заключенных ДДУ, составляя 9 из 11 сделок.

Средняя площадь приобретенного лота в элит-классе за отчетный период составила 138 кв. м, при этом средняя площадь квартир — 232 кв. м, а апартаментов — 117 кв. м.

Большинство ДДУ за I полугодие традиционно заключено в Петроградском районе, доля которого составила 82% от общего объема сделок. Наиболее востребованным форматом за рассматриваемый период являются двухкомнатные лоты.

Структура спроса по комнатности, элит-класс



Услуги Nikoliers



Офисная
недвижимость



Складская
недвижимость



Торговая
недвижимость



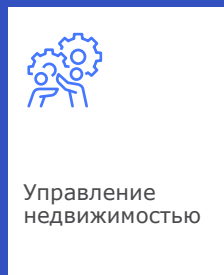
Жилая
недвижимость



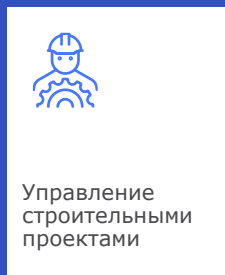
Гостиничная
недвижимость



Земельные
участки



Управление
недвижимостью



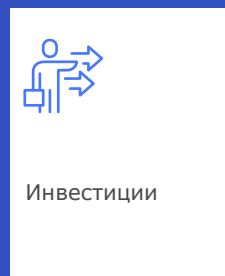
Управление
строительными
проектами



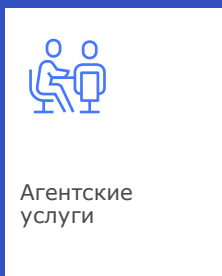
Стратегический
консалтинг



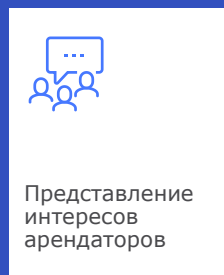
Оценка
недвижимости
и бизнеса



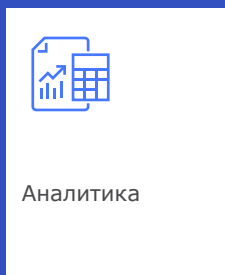
Инвестиции



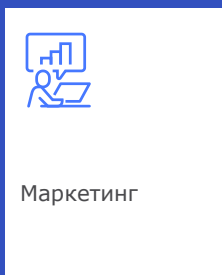
Агентские
услуги



Представление
интересов
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

Команда Nikoliers

Николай Казанский FRICS, CCIM
Управляющий партнер
nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru

Владимир Сергунин к.э.н., PhD, MSF
Партнер
vladimir.sergunin@nikoliers.ru

Анна Никандрова
Партнер
anna.nikandrova@nikoliers.ru

Игорь Темнышев
Партнер
igor.temnyshhev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов
Партнер | Руководитель блока профессиональных
услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Екатерина Аридова
Управляющий директор
ekaterina.aridova@nikoliers.ru

Ольга Бакулина MCIM
Руководитель блока поддержки бизнеса
Департамент маркетинга, PR и аналитики
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной
недвижимости, земли
victor.afanassenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Директор департамента рынков капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Директор департамента торговой недвижимости
irina.tsarkova@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента исследований
ludmila.gerlits@nikoliers.ru

Виктория Горячева
Заместитель руководителя
Департамент офисной недвижимости
victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

Контакты

Жилая недвижимость и девелопмент земли

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Елизавета Конвей
Директор,
Санкт-Петербург
Elizaveta.Conway@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM
Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Анна Сабинина
Директор по маркетингу,
Санкт-Петербург
Anna.Sabinina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина
Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента
исследований
Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru

Ольга Рянкель
Руководитель направления
исследований жилой недвижимости,
Санкт-Петербург
Olga.Ryankel@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**

123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52
этаж
Тел. +7 495 258 51 51
www.nikoliers.ru