

I полугодие 2023 г.

Жилая недвижимость

РЫНОК ЖИЛЬЯ

Россия | Санкт-Петербург

Тенденции и прогнозы

Ситуация для застройщиков остается неопределенной, а девелоперская активность продолжает снижаться.

Застройщики сдержанно запускают новые проекты, что способствует дальнейшему снижению объема строительства: на конец июня 2023 г. показатель составил 7,4 млн кв. м (-3% к началу года; -13% к июню 2022 г.).

В I полугодии 2023 г. девелоперы купили на территории города и области в 11 раз меньше земли, чем год назад (было приобретено 21 га против 239 га в П1 2022 г.). На текущий момент у многих компаний накоплен внушительный земельный банк (за три года куплено 3 тыс. га в агломерации). Компании будут готовы запускать новые проекты более активно, как только ситуация со спросом станет более позитивной и прогнозируемой.

Корректировка стоимости квадратного метра в сторону снижения обусловлена в первую очередь изменением конъюнктуры рынка и адаптацией продукта к текущей ситуации.

С 2019 г. прогрессирует процесс размытия классов, стимулируемый изменениями на рынке и кризисными явлениями. Девелоперы крайне сдержанны в части вывода на рынок высокобюджетной недвижимости, а также склонны «демократизировать» проекты для расширения целевой аудитории (возникновение премиальных проектов в несвойственных им локациях, а также добавление в них студий). С другой стороны, происходит модернизация массового сегмента (добавление технологий, благоустройства или инфраструктуры высокого качества).

Как итог — игроки все чаще представляют рынку компромиссный «премиум», более консервативный «бизнес-лайт» или продвинутый «комфорт-плюс» в околоцентральных и периферийных локациях.

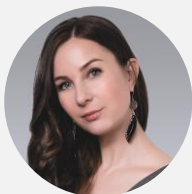
Спрос сконцентрирован в проектах игроков рынка, преимущественно входящих в топ-10 по объему строительства Санкт-Петербурга (80%).

Более 80% зарегистрированных ДДУ за шесть месяцев 2023 г. сформировали 10 застройщиков. Увереннее себя чувствуют крупные федеральные игроки, имеющие собственные производственные и строительные мощности, а также сильный бренд и положительную репутацию на рынке, обеспечивающие высокую лояльность аудитории. При этом в топе по реализованным квартирам не только крупные федеральные девелоперы, но и локальные игроки, реализующие малоэтажные или премиальные проекты.

Квартиры на этапе котлована перестают пользоваться спросом со стороны населения.

В 2020 г. сделки с квартирами, находящимися на стадии котлована, занимали доминирующую долю в общем объеме — 64%, по итогам П1 2023 г. — 20%, что обусловлено снижением активности частных инвесторов, а также исчерпанной выгодой «ипотечного плеча» для покупки квартир с целью последующей продажи.

С другой стороны, нестабильная экономическая ситуация для покупателей, приобретающих квартиры для собственного проживания, делает более привлекательными квартиры на высокой стадии готовности с минимальным сроком ожидания ввода и возможностью привлечения льготных ипотечных программ. При этом готовая первичная недвижимость (после ГК) становится менее популярной: происходит затоваривание рынка готовым жильем в экспозиции, которое не субсидируется и вступает в активную конкуренцию с вторичным рынком.



Елизавета Конвей
Директор, Санкт-Петербург
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли

Санкт-Петербург остается одним из самых востребованных регионов в части стабильного спроса на высоколиквидную недвижимость и выступает центром притяжения платежеспособной аудитории из других регионов России.

Уровень спроса на недвижимость является одним из индикаторов настроения потребителей, находящегося в высокой зависимости от общей новостной повестки. На фоне инфляции и высокой волатильности валюты квартира дает дополнительную уверенность сохранения средств. Особенно ярко данный тренд отражается на рынке премиальной недвижимости, где локация и ликвидность проекта — два фактора, позволяющие сохранять ценность вложений в метры как для тех, кто хочет сберечь средства, так и для тех, кто повышает качество жизни.

Основные индикаторы

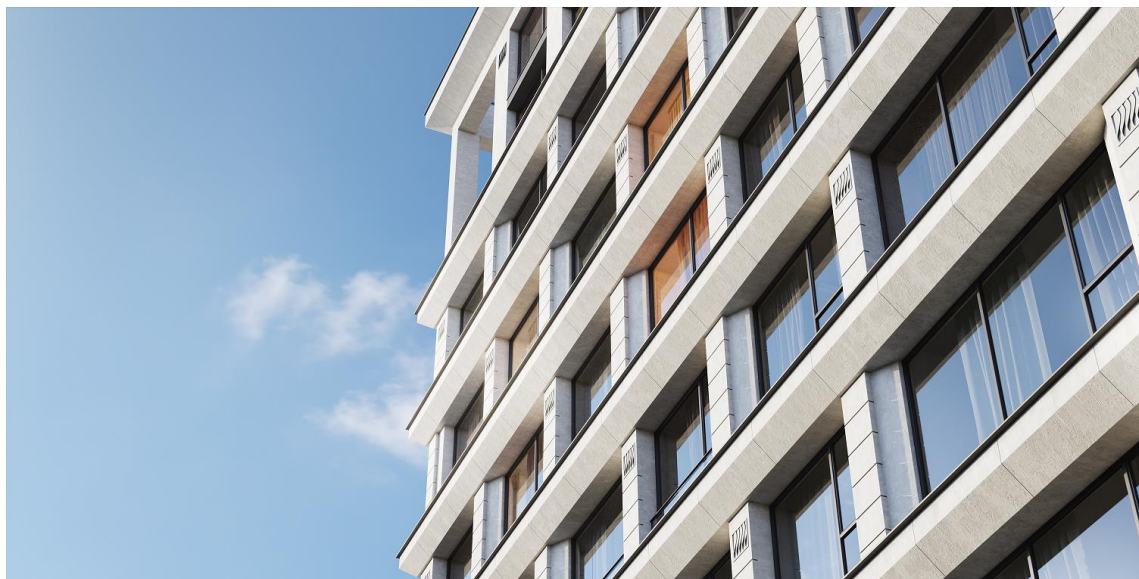
Таблица 1

Основные индикаторы рынка по итогам П1 2023*

Источник: Nikoliers

Показатель	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Премиум-класс	Общий*
Новое предложение				
Объем нового предложения, тыс. кв. м / квартир	455 / 11 777	192 / 3 761	5 / 83	652 / 15 621
Динамика год/год, % кв. м	-54%	-52%	-83%	-54%
Экспозиция				
Объем предложения в продаже, тыс. кв. м / квартир	1 262 / 29 212	593 / 10 366	203 / 2 291	2 059 / 41 869
Динамика год/год, % кв. м	3%	9%	15%	6%
Средняя площадь лота, кв. м	43,2	57,2	88,8	49,2
Цены				
Средневзвешенная цена предложения, руб. за кв. м	199 929	291 615	422 578	248 350
Динамика год/год, %	0,1%	-4,9%	-6,1%	-1,6%
Средний бюджет предложения, млн руб.	8,6	16,7	37,5	12,2
Динамика год/год, %	-2,4%	-9,3%	-13,6%	-4,2%
Спрос				
Объем спроса, тыс. кв. м / квартир	603 / 15 054	162 / 3 148	26 / 366	791 / 18 568
Динамика год/год, %	-24%	33%	4%	-16%
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	40,1	51,3	69,7	42,6

*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

Девелоперская активность остается сдержанной. На фоне снижения покупательской способности застройщики с осторожностью подходят к выводу проектов на продажу. Так, в I полугодии 2023 г. рынок пополнился на 15,6 тыс. квартир, или 652,4 тыс. кв. м (-35% по объему квартир к П2 2022 г.; -51% к П1 2022 г.). В продажу за первые шесть месяцев 2023 г. вышли корпуса и очереди в составе 30 проектов, из которых 13 новинок, причем подавляющее число «стартов» пришлось именно на II квартал 2023 г. Среди них проекты комфорт-класса — «Лайнер» (РСТИ), «Новый Московский» (ФСК), «Пулковский дом» («Эталон»), бизнес-класса — «Б15» (КВС), «Регенбоген Хаус» («Красная стрела»), «Сампониевский, 32» (Legenda) и Lotos Club («Балтийская жемчужина»), премиум-класса — Talento (Fizika Development).

В I полугодии 2023 г. в объеме нового предложения традиционно наибольшую долю (75%) занимает комфорт-класс — 11,8 тыс. квартир (-51% к П1 2022 г.), в бизнес-классе — 3,8 тыс. квартир (-48% к П1 2022 г.), в премиум-классе — 83 квартиры (-75% к П1 2022 г.) в составе одного проекта.

Лидерами стали Пушкинский (30%) и Выборгский (16%) районы. Более 28% нового предложения пришлось на локации за пределами КАД*.

В центральных районах сохраняется тренд на реализацию проектов реконструкции и обновления старого фонда, что позволяет реализовать небольшие проекты в востребованных локациях с демократичным чеком в сравнении с новым строительством. Среди стартов 2023 г.: «Культ Отважных» («СевЗапИнжиниринг»), «Обводный, 118» («City Solutions») и «Большая Разночинная 9».

График 3

Динамика нового предложения по проектным декларациям по зонам*

Источник: Nikoliers

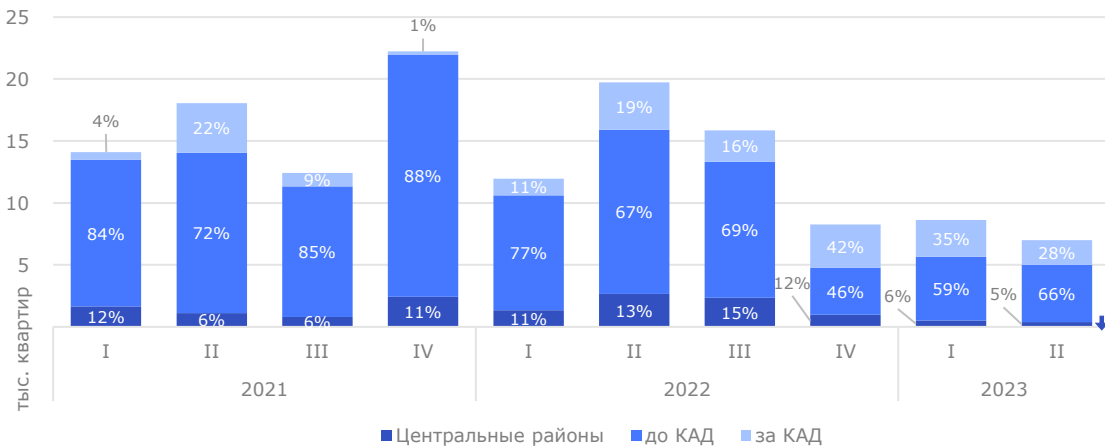
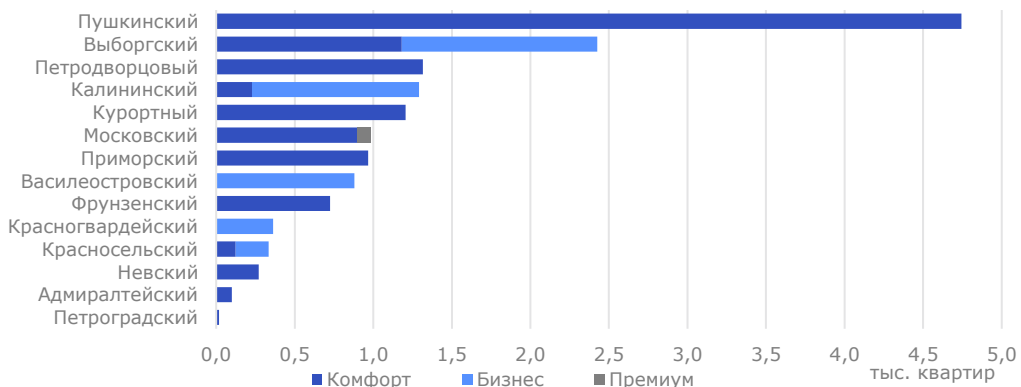


График 4

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

По итогам II квартала 2023 г. объем экспозиции составил 41,9 тыс. квартир (+3% к IV кварталу 2022 г.), или 2,1 млн кв. м. Доминирующую долю экспонирующегося предложения занимает комфорт-класс (70%), на бизнес- и премиум-класс пришлось по 25% и 5% соответственно. По сравнению со II полугодием 2022 г. структура предложения по сегментам практически не изменилась. При этом распределение по площади немного скорректировалось: доля квартир менее 35 кв. м увеличилась на 3 п.п., а доля квартир площадью 35–50 кв. м и >80 кв. м снизилась на 2 п.п. и 1 п.п. соответственно по сравнению со II полугодием 2022 г. Остальные диапазоны остались на прежнем уровне.

Лидерами по объему предложения оказались: Приморский (17%), Выборгский (16%), Пушкинский (13%) и Красногвардейский (11%) районы, где основной объем экспозиции приходится на комфорт-класс.

Доля нераспроданных квартир в введенных в эксплуатацию объектах по сравнению

с аналогичным периодом 2022 г. увеличилась более чем в два раза: с 3,2 тыс. до 7,1 тыс. квартир, составив 17% от общего объема экспозиции. Этому способствует сокращение вывода на рынок нового предложения, а также накопленный на рынке избыток готовой первичной недвижимости, вступающей в конкуренцию с вторичным рынком.

Графики 5-6

Распределение количества квартир в экспозиции по классам и площадям

Источник: Nikoliers

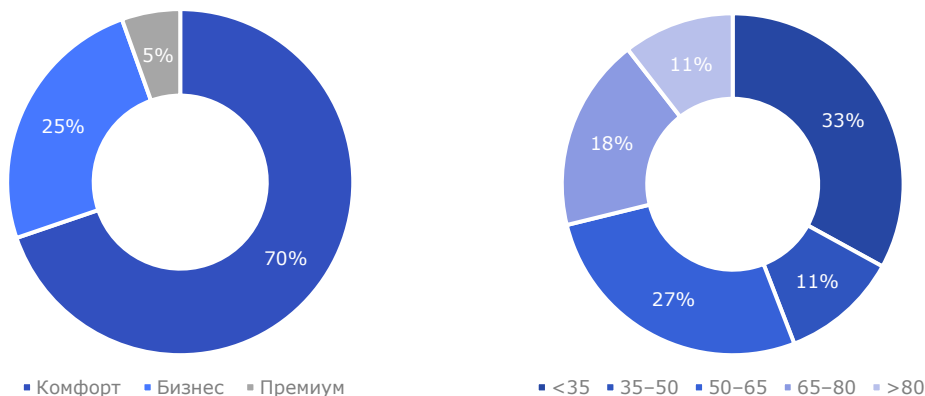
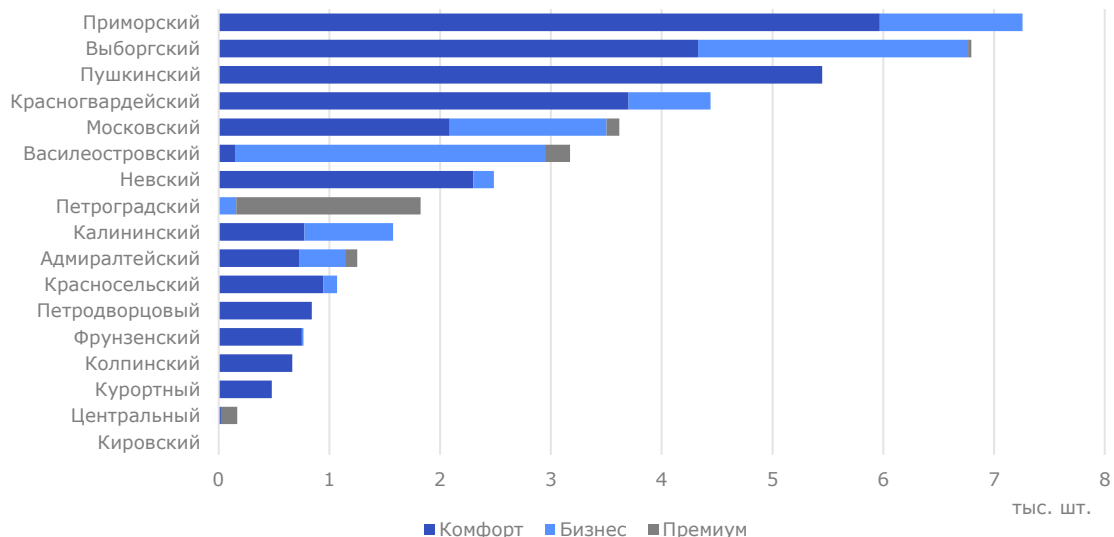


График 7-8

Структура экспозиции по классам и районам

Источник: Nikoliers



Цены

На конец июня 2023 г. в Санкт-Петербурге средневзвешенная цена квадратного метра на рынке первичной жилой недвижимости составила 248 тыс. руб. (-2% ко II кварталу 2022 г.). По сравнению с аналогичным периодом 2022 г. в комфорт-классе показатель остался на прежнем уровне — 200 тыс. руб., в бизнес- и премиум-классе снижение составило порядка 5-6% (292 тыс. руб. и 423 тыс. руб. соответственно). Средний чек предложения составил 12,2 млн руб. (-4%): в комфорт-классе — 8,6 млн руб. (-2%), в бизнес-классе — 16,7 млн руб. (-8%), в премиум-классе — 37,5 млн руб. (-13%).
Корректировка показателя по городу в сторону снижения обусловлена в первую очередь изменением конъюнктуры рынка и основных точек девелоперской активности.

Интерес девелоперов за прошедший год сместился к периферийным районам города и за его пределы, где средний чек наиболее демократичный. Существенное снижение средневзвешенной цены квадратного метра произошло, как и в предыдущем квартале, в Кировском районе — 225 тыс. руб./кв. м (-21% ко II кварталу 2022 г.), что также обусловлено изменением структуры экспозиции: завершение реализации ряда проектов наряду с низкой базой предложения в данной локации. Самый заметный рост средневзвешенной цены за квадратный метр пришелся на Курортный и Фрунзенский районы (+23% и +11% соответственно), что связано с пополнением рынка пулами более дорогих квартир: (в Курортном — Granholm Village, во Фрунзенском — «Аэронавт»).

График 9

Распределение средневзвешенной цены за кв. м по районам и ее динамика ко II кв. 2022 г.

Источник: Nikoliers

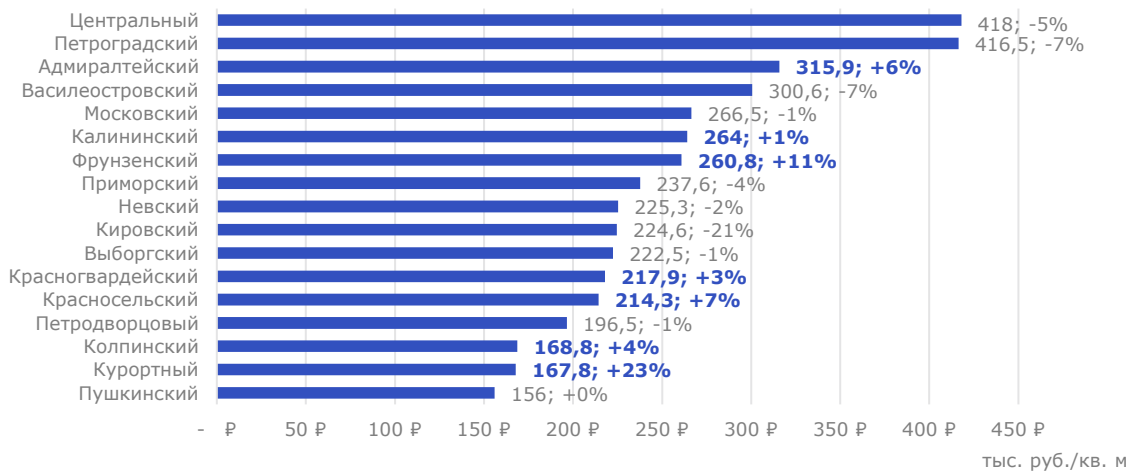
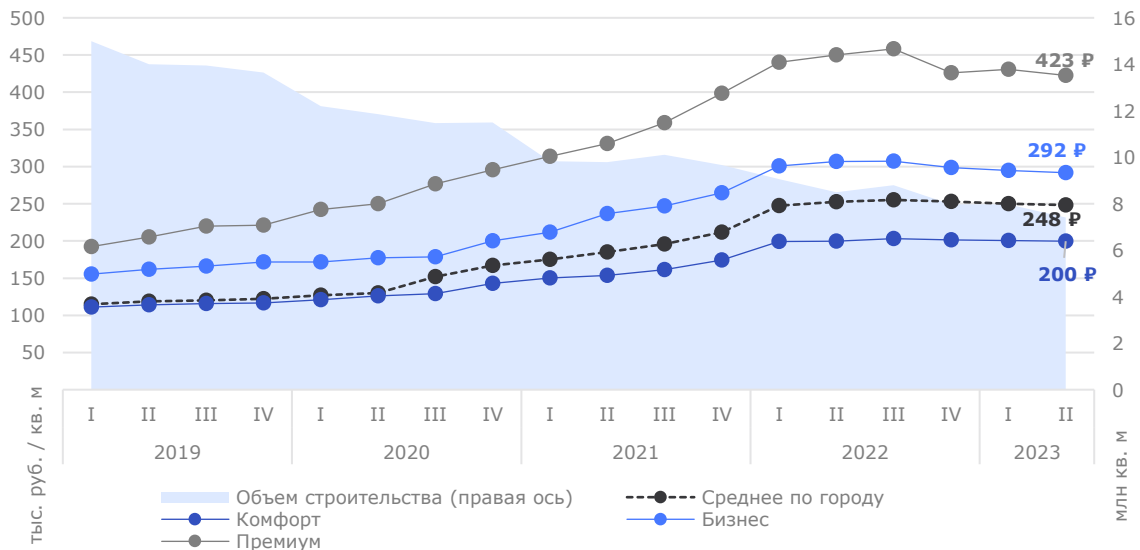


График 10

Динамика средневзвешенной цены квадратного метра и объема строительства

Источник: Nikoliers



Спрос

Спрос на квартиры продолжает оставаться сдержанным: за I полугодие 2023 г. на первичном рынке было заключено 18,6 тыс. ДДУ, из которых 10,2 тыс. ДДУ пришлось на II квартал 2023 г. (+23% относительно результата предыдущего квартала). Одной из причин оживления покупательской активности является эффект ожидания снижения доступности ипотечных кредитов с начала 2023 г.: с одной стороны — ограничение «околонулевых» предложений от застройщиков и рост рыночных ставок, с другой — вводимые ужесточения требований к заемщикам и увеличение первоначального взноса. Покупатели стремятся приобрести квартиру на максимально выгодных условиях до их отмены, а ипотека остается одним из основных драйверов первичного рынка: сделки с привлечением ИЖК занимают подавляющую долю в общем объеме ДДУ (87%).

Наибольшая доля сделок за II квартал 2023 г. традиционно пришлась на комфорт-класс, однако снизилась с 90% до 80% год к году, при этом выросла доля премиальных сегментов: бизнес-класс — с 9% до 18%, премиум-класс — с 1% до 2%.

Средняя площадь реализованных квартир за квартал выросла в премиум-классе до 80,3 кв. м (+23 кв. м), в бизнес-классе — до 51,9 кв. м (+1,3 кв. м), в комфорт-классе сократилась до 39,2 кв. м (-2 кв. м). Спрос в основном сосредоточен на малогабаритных лотах — до 35 кв. м, их доля выросла с 40% до 45% по сравнению с I кварталом 2023 г., причем в массовом сегменте — с 44% до 51%.

Лидерами спроса стали Невский (15%), Красносельский (13%), Пушкинский и Приморский (по 11%) районы.

Графики 11-12

Распределение количества проданных квартир по классам и площадям за II кв. 2023 г.

Источник: Nikoliers

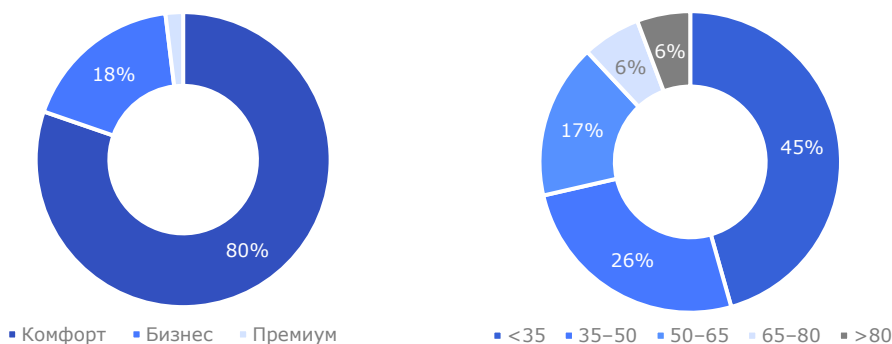
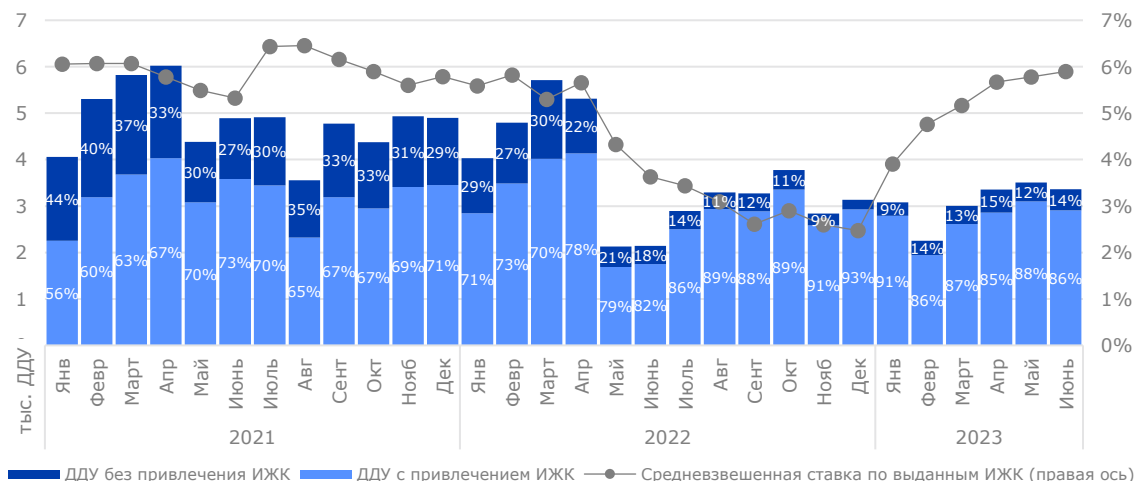


График 13

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

Источник: Nikoliers



* 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

Елизавета Конвей

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

Elizaveta.Conway@nikoliers.ru

Исследования

Алина Базаева

Руководитель департамента исследований

+7 812 718 3618

Alina.Bazaeva@nikoliers.ru

Алёна Жукова

Младший аналитик

+7 812 718 3618

Alyona.Zhukova@nikoliers.ru

Маркетинг & PR

Ольга Бакулина, MCIM

Региональный директор

+7 495 258 5151

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Анна Сабина

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

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