



Colliers

Accelerating success.

Россия | Санкт-Петербург

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

ИТОГИ 2020



* ЖК «Георг Ландрин» («Абсолют Строй Сервис»), эксклюзивный брокер проекта – Colliers International.

ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

	2018	2019	2020
Введено в эксплуатацию, тыс. м ²	480	337	291
Новое предложение, тыс. м ²	758	627	625
Спрос, тыс. м ^{2*}	284	342	389
Спрос, квартир*	5 060	6 540	6 460
Средневзвешенная цена предложения по классам на конец 2020 г., руб./м ²			
Бизнес-класс	152 400	171 700	204 750
Премиум-класс	202 400	221 400	296 970

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2020 г. в сегментах «бизнес» и «премиум» объем жилья, введенного в эксплуатацию, составил 291 тыс. м², что на 14% меньше показателя 2019 г. (337 тыс. м²).

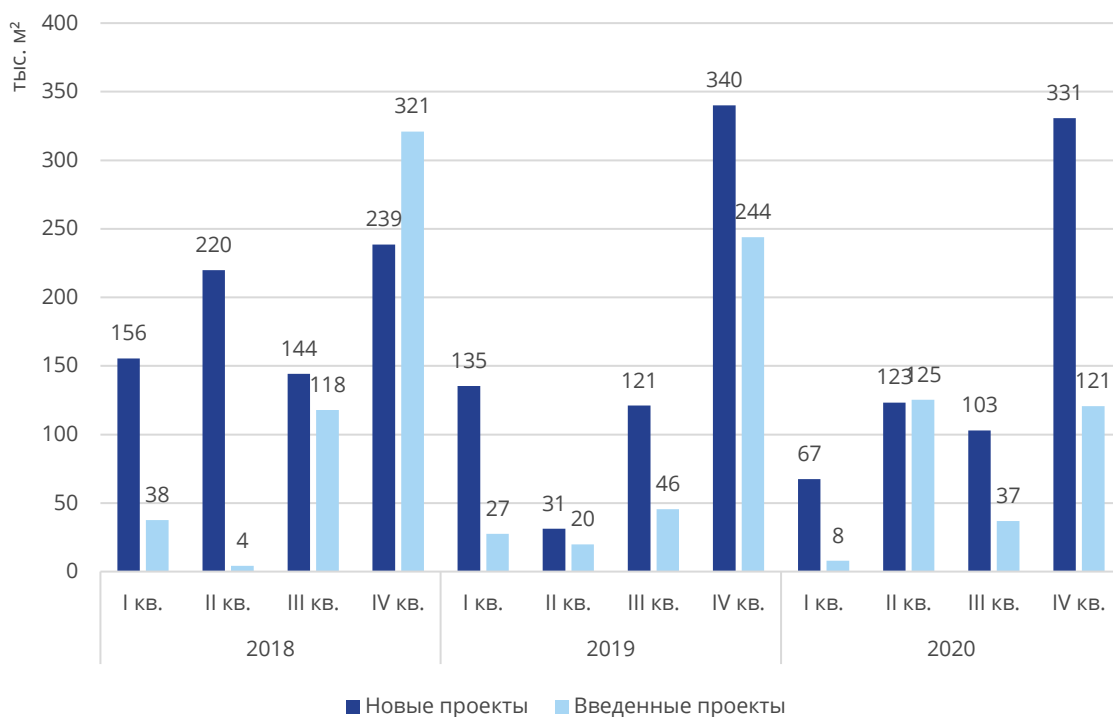
Завершилось строительство домов бизнес-класса Barcelona («Дом на Ленсовета»), Botanica («Группа Эталон»), Yes Residence («Пионер»), Neva-Neva («Базис-СПб») и Nobelius («ПСК»). Также в эксплуатацию были введены последняя очередь проекта Skandi Klubb (Bonava) и корпуса в рамках кварталов «Граф Орлов» («Л1»), Ligovsky City и Golden City (Glorax Development). Среди проектов премиум-класса завершилось строительство двух домов: «Биография» (RBI) и «Форсайт» («Балтийская коммерция»).

За 2020 г. рынок Санкт-Петербурга пополнился на 541 тыс. м² в 10 проектах класса «бизнес» и на 84 тыс. м² в шести проектах класса «премиум».

В связи с экономической неопределенностью, сформировавшейся на фоне негативной эпидемиологической ситуации в мире, в первой половине 2020 г. многим девелоперам пришлось отложить вывод на рынок новых объектов. Новое предложение формировали в основном новые корпуса и очереди в уже реализующихся комплексах. Однако появление льготной ипотечной программы на фоне снижения ключевой ставки ЦБ и, как следствие, снижения привлекательности вкладов послужило основным драйвером покупательской активности и позволило компаниям существенно нарастить продажи. Как результат — к концу года мы наблюдали снижение объемов предложения на рынке и оживление девелоперской активности: за IV квартал 2020 г. на рынок вышло восемь новых проектов бизнес- и премиум-класса, или 50% от количества новых проектов за год.

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВВОД ПРОЕКТОВ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

Источник: Colliers International



Новые проекты квартальной застройки бизнес-класса появляются в городе прежде всего благодаря редевелопменту бывших промышленных площадок, сосредоточенных в околоцентральных районах Санкт-Петербурга.

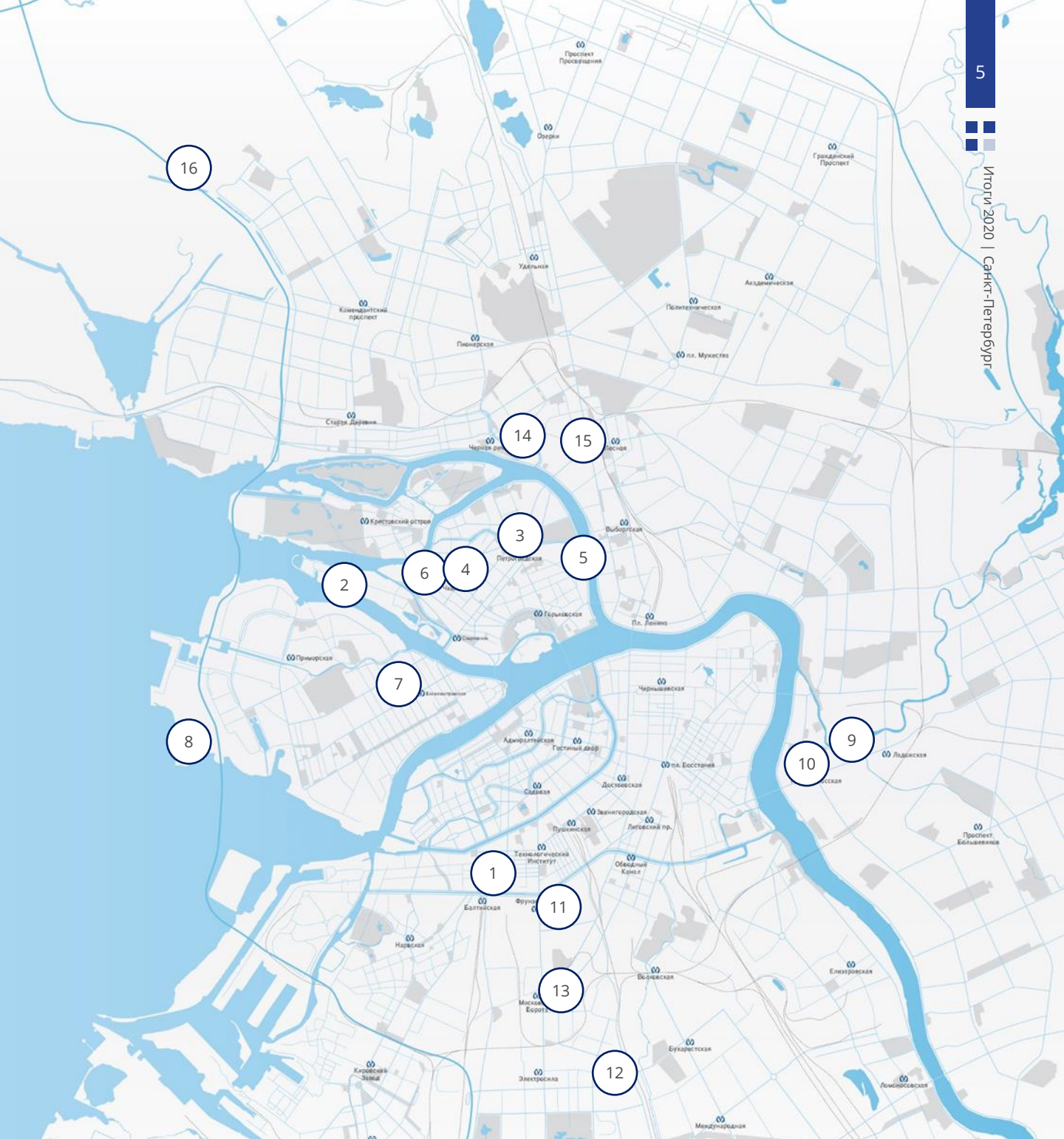
Продолжается освоение локаций у Черной речки, где рынок дополнили проекты «Белый остров» и Domino, локаций у реки Охты — Alter и «Малоохтинский 68», а также площадок у Московского проспекта — «Менделеев» и iD Park Pobedy.

Больше трети (36%) от объема нового предложения девелоперы вывели в продажу в историческом центре города. Так, в Адмиралтейском районе начались продажи в клубном доме «Созидатели». Петроградская сторона пополнилась сразу четырьмя проектами: «Октавия», White House, Meltzer Hall, Tesoro. На Петровском острове стартовали продажи в уже третьем проекте девелопера Setl City — Grand View. В исторической части Васильевского острова рынок пополнил проект Monodom Line, а на Намывных территориях В.О. — «Аквилон ZALIVE».

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА, ВЫШЕДШИЕ В ПРОДАЖУ В 2020 Г.

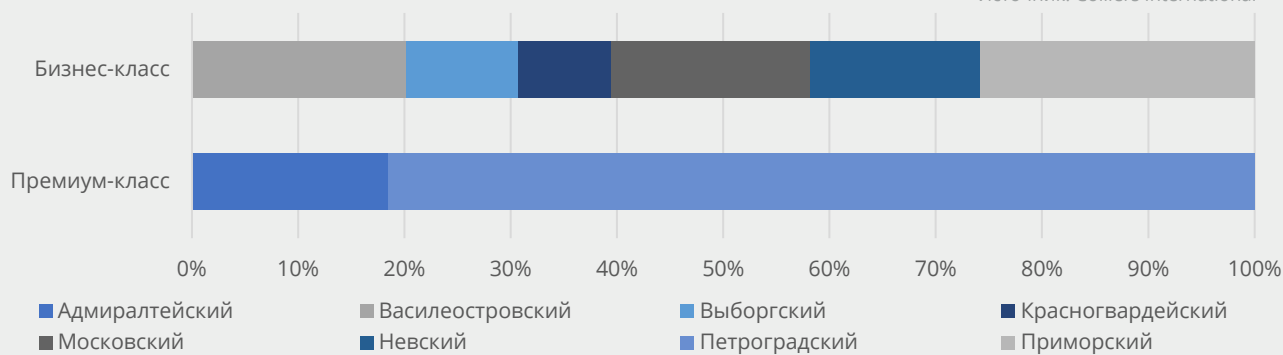
Источник: Colliers International

№	Район	Объект	Девелопер	Количество квартир	Заявленный срок сдачи
ПРЕМИУМ-КЛАСС					
1	Адмиралтейский	Созидатели	Холдинг RBI	229	2023
2	Петроградский	Grand View	Setl City	446	2023
3	Петроградский	Meltzer Hall	Альфа Фаберже	163	2022
4	Петроградский	Tesoro	Аквилон Инвест	156	2022
5	Петроградский	White House	Элит Тауэр	38	2020
6	Петроградский	Октавия	Балтийская коммерция	34	2022
БИЗНЕС-КЛАСС					
7	Василеостровский	Monodom Line	Sun Development	89	2022
8	Василеостровский	Аквилон ZALIVE	Аквилон Инвест	1617	2023
9	Красногвардейский	Alter	AAG	220	2022
10	Красногвардейский	Малоохтинский 68	Legenda Intelligent Development	918	2023
11	Московский	iD Moskovsky	Euroinvest Development	173	2023
12	Московский	iD Park Pobedy	Euroinvest Development	952	2023-2024
13	Московский	Менделеев	Красная стрела	538	2023
14	Приморский	Domino	Эталон ЛенСпецСМУ	316	2022
15	Приморский	Белый остров	Базис-СПб	535	2023
16	Приморский	Modum	Арсенал-Недвижимость	914	2022



СТРУКТУРА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ ГОРОДА, % ОТ ОБЪЕМА В М²

Источник: Colliers International



ОБЪЕМ СПРОСА И ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ

По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу, за 12 месяцев 2020 г. было зарегистрировано 81,1 тыс. ДДУ, что на 18,6% меньше, чем за аналогичный период 2019 г. (99,6 тыс. ДДУ). Однако стоит учитывать, что в первой половине 2019 г. объем сделок формировал в том числе технический выкуп квартир застройщиками в преддверии перехода на проектное финансирование. В то же время снижению показателя способствовал введенный в апреле 2020 г. режим самоизоляции и ограничения в работе МФЦ на фоне развития пандемии COVID-19.

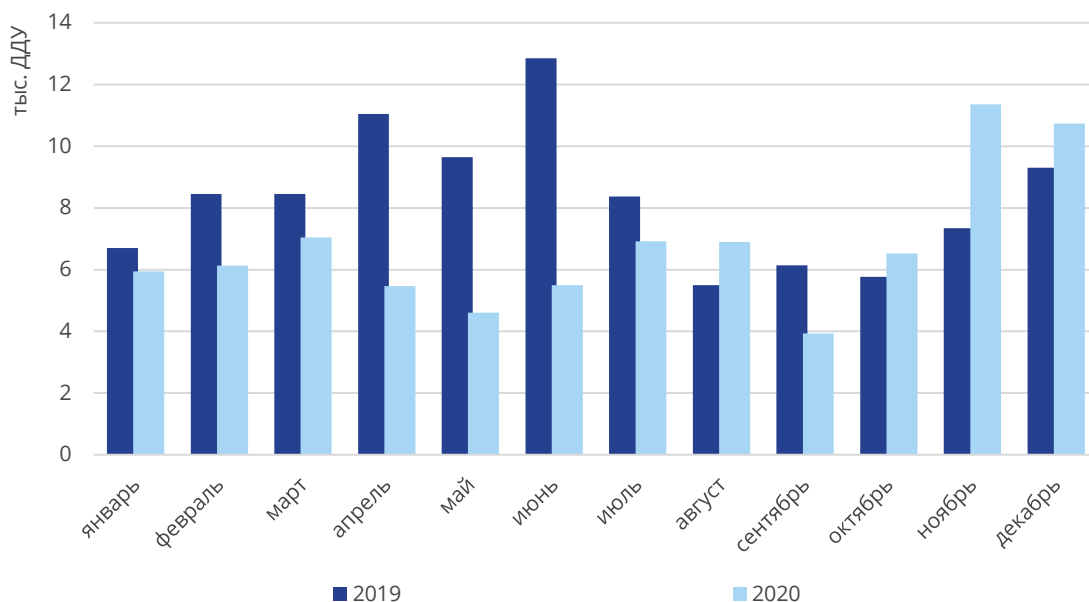
Программа льготного ипотечного кредитования не просто поддержала строительную отрасль, оказавшуюся в непростых условиях из-за перехода на проектное финансирование и развития пандемии, но также позволила застройщикам серьезно нарастить продажи квартир. Уже в июне покупательская активность увеличилась, а к концу лета количество зарегистрированных сделок превысило показатели 2019 г. Временное снижение показателя в сентябре связано с переходом всех субъектов России на ФГИС ЕГРН, что повлекло задержки сроков регистрации договоров.

Количество лотов, реализованных за 2020 г. в проектах бизнес- и премиум-класса, уменьшилось на 22% по отношению к аналогичному периоду 2019 г. (6,8 тыс. квартир против 8,7 тыс. квартир в 2019 г.). Снижение обусловлено в первую очередь уменьшением количества оптовых сделок*: если в 2019 г. на них приходилось 25% от количества сделок, то в 2020 г. — всего 5%.

По итогам 2020 г. общий объем розничных продаж, без учета оптовых сделок в проектах бизнес- и премиум-класса, показал положительную динамику (+14%) относительно 2019 г. (389 тыс. м² против 342 тыс. м² в 2019 г.) благодаря снижению ипотечных ставок в целом, а также действию льготной ипотечной программы на фоне снижения привлекательности вкладов.

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДДУ (ПО ДАТЕ РЕГИСТРАЦИИ ДДУ)

Источник: Colliers International



*Сделка считается оптовой, если на одно за месяц заключено пять и более договоров.

ЦЕНЫ

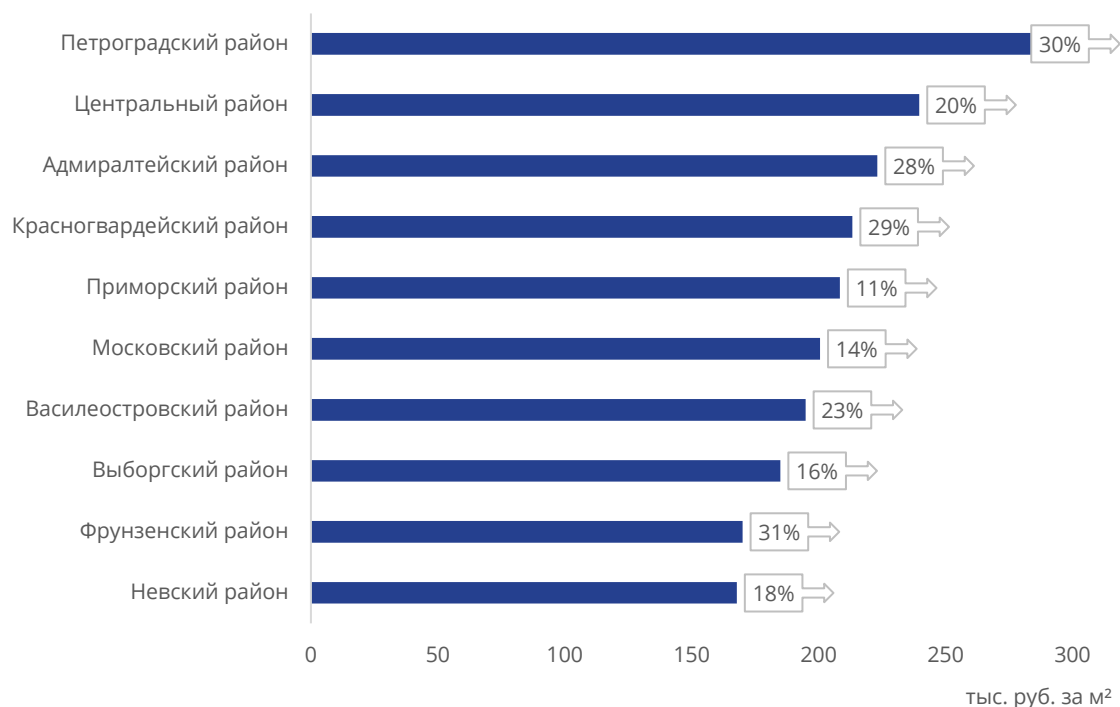
По состоянию на декабрь 2020 г. стоимость жилья в проектах бизнес-класса выросла на 19% по отношению к показателю 2019 г. и составила около 205 тыс. руб./м². В премиум-классе показатель за год увеличился на 34% и составил порядка 297 тыс. руб./м².

Льготная ипотечная программа стала основным драйвером ажиотажного спроса на первичном рынке. Если раньше стоимость квартир повышалась примерно раз в месяц, то в 2020 г. девелоперы мгновенно реагировали на изменение конъюнктуры предложения. Активное вымывание предложения в локациях с ограниченным количеством проектов способствовало более интенсивному росту цен: к примеру, в премиум-классе рост цен гораздо динамичнее, чем в проектах бизнес-класса, где предложение существенно больше и смягчающим фактором является конкуренция за покупателя.

Также увеличение стоимости жилья на первичном рынке обусловлено ростом строительной готовности реализующихся проектов, а также изменением стоимости проектов на старте: новые проекты выходят на рынок по стоимости выше на 10–15% из-за привлечения проектного финансирования и, как следствие, увеличения себестоимости строительства. Стоит отметить, что, по данным ДОМ.РФ, на конец декабря 2020 г. уже более 38% от объема строящейся недвижимости предусматривает использование счетов эскроу, в 2019 г. показатель был на уровне 12%.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА ПО РАЙОНАМ ГОРОДА НА КОНЕЦ 2020 Г., ПРИРОСТ К 2019 Г.

Источник: Colliers International



ИТОГИ 2020 ГОДА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

› ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА

С мая по декабрь 2020 г. доля ДДУ с привлечением ипотечных средств в проектах бизнес-класса на первичном рынке составила 61%, хотя за аналогичный период 2019 г. показатель был на уровне 44%. В премиум-классе показатель за тот же период составил 33%, тогда как в 2019 г. был на уровне 24%.



ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ

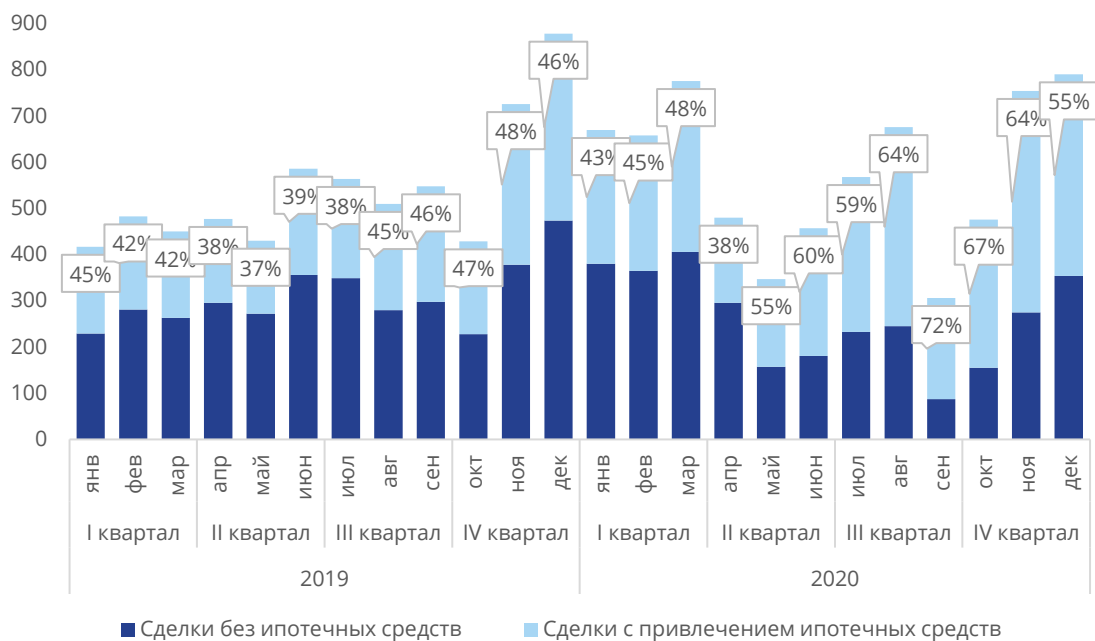
Директор департамента
жилой недвижимости
Colliers International

Если бы не господдержка, уровень спроса на рынке мог бы сократиться вдвое. Однако нельзя сказать, что ипотека была единственным драйвером рынка. Существенное влияние на спрос оказали девальвация рубля и общая экономическая неопределенность.

В будущем объем сделок может уменьшиться, несмотря на стабильный спрос, что связано с вымыванием наиболее интересных и ликвидных предложений, а также увеличением цен на лоты в экспозиции. С другой стороны, к сожалению, мы не можем быть уверены, что платежеспособность населения останется на прежнем уровне.

ОБЪЕМ И ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПРОЕКТАХ БИЗНЕС-КЛАССА БЕЗ УЧЕТА ОПТОВЫХ СДЕЛОК* (ПО ДАТЕ РЕГИСТРАЦИИ ДДУ)

Источник: Colliers International



› ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Продолжается переход от долевого к проектному финансированию и механизму эскроу-счетов: на конец декабря 2020 г. уже в более 38% от объема строящейся недвижимости предусмотрено использование счетов эскроу, тогда как в 2019 г. показатель был на уровне 12%.

› РОСТ ЦЕН

Из-за повышенного спроса на фоне действия льготной ипотечной программы предложение на рынке активно сокращается, и девелоперы переходят на динамичное ценообразование: стоимость лотов повышается в случае вымывания данного типа в проекте или на рынке. Также цены растут относительно изменения стадии готовности проектов и увеличения себестоимости строительства на фоне перехода на проектное финансирование.

› ОЖИВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Наращивание капитала на фоне ажиотажного спроса и активного роста цен на первичное жилье позволил застройщикам активнее инвестировать в земельные участки. Объем сделок по итогам 2020 г. стал рекордным за последние три года: девелоперами совокупно было выкуплено более 332 га.

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ ПОКУПКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Источник: Colliers International

№	Девелопер	Адрес	Площадь участка, га
1	«ЛСР»	Намывные территории В.О.	143
2	Setl Group	Петергофское ш.	41
3	«ЛСР»	Автовская ул., 31	20
4	Legenda Intelligent Development	Малоохтинский пр-т, 68	3,9
5	«Аквилон»	Намывные территории В.О.	3,8
6	«Красная Стрела»	Московский пр-т, 114	2,63
7	RBI	Миргородская ул., 1	1,35
8	«ЛСР»	Красного Курсанта ул., 19	0,78
9	«Альфа Фаберже»	Карповки наб., 27А	0,75
10	«Еврострой»	Галерная ул., 20-22	-

Контакты

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Владимир Сергунин

Партнер

+7 495 258 5151

Vladimir.Sergunin@colliers.com

Елизавета Конвей

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

Elizaveta.Conway@colliers.com

ИССЛЕДОВАНИЯ

Вероника Лежнева

Директор

+7 495 258 5151

Veronika.Lezhneva@colliers.com

Алина Базаева

Аналитик

+7 812 718 3618

Alina.Bazaeva@colliers.com

МАРКЕТИНГ И PR

Ольга Бакулина

Региональный директор

+7 495 258 5151

Olga.Bakulina@colliers.com

Анна Сабинина

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

Anna.Sabinina@colliers.com

Copyright © 2021 Colliers International

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International 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 36 18
www.colliers.ru



Accelerating success.