

The Colliers logo is located in the top right corner. It consists of the word "Colliers" in a white serif font, set against a dark blue rectangular background. Below the text are three horizontal stripes in yellow, red, and blue. The background of the entire page is a photograph of a room with dark teal paneled walls and a dark blue tufted leather sofa on a dark wood floor.

Colliers

Россия | Санкт-Петербург  
I квартал 2021 г.

# ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

Accelerating success.

**Таблица 1**  
Основные индикаторы рынка  
бизнес- и премиум-класса

Источник: Colliers

	I кв. 2020	I кв. 2021
Введено в эксплуатацию, тыс. м <sup>2*</sup>	8	59
Новое предложение, тыс. м <sup>2*</sup>	67	172
Спрос, тыс. м <sup>2</sup>	108	97
Спрос, квартир	1 860	1 660
<b>Средневзвешенная цена предложения по классам на конец марта 2021, руб./м<sup>2</sup></b>		
Бизнес-класс	171 950	209 270
Премиум-класс	242 350	312 240

## НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВВОД ПРОЕКТОВ

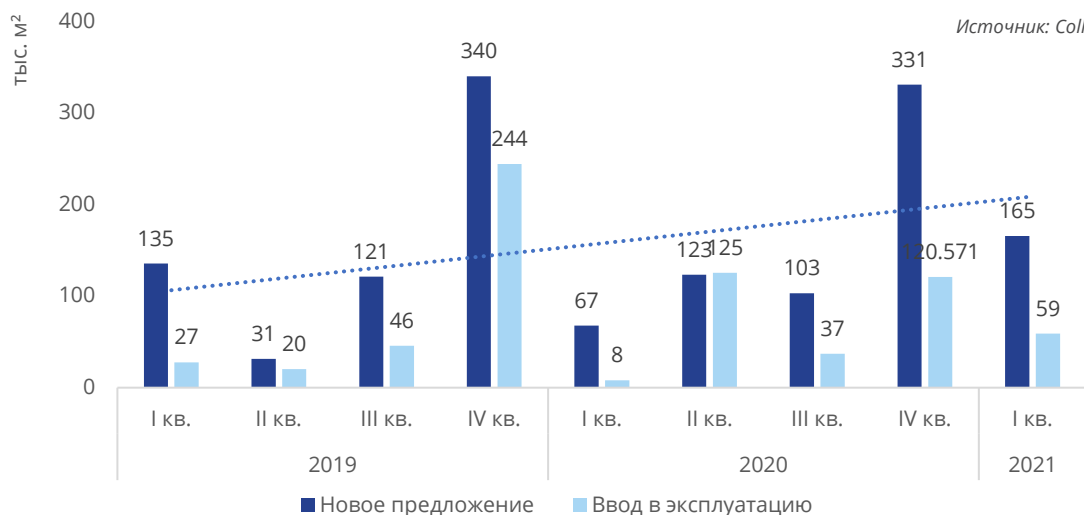
Рынок Санкт-Петербурга по итогам I квартала 2021 г. пополнился на 84,9 тыс. м<sup>2</sup> жилья в проектах класса «бизнес» и на 86,8 тыс. м<sup>2</sup> в проектах класса «премиум».

В продажу вышел новый проект класса «бизнес» — клубный дом «Халькон» застройщика «Капстрой-Питер» («Патек Групп») на Васильевском острове. Также предложение пополнили вторая очередь проекта «Морская набережная» («ЛСР») и седьмая очередь проекта Magnifika Residence (Bonava), которая станет заключительной в проекте.

Еще одна новинка рынка пополнила сегмент «премиум»: проект девелопера «ЛСР» на Петровском острове — Neva Residence. В той же локации холдинг «РСТИ» вывел в продажу квартиры в третьем корпусе проекта Familia.

За первые три месяца 2021 г. в сегментах «бизнес» и «премиум» объем жилья, введенного в эксплуатацию, составил 59 тыс. м<sup>2</sup>. Завершилось строительство двух домов бизнес-класса — «Дом у Каретного» («Инвестторг») во Фрунзенском районе и «Галактика Премиум» («Эталон») в Московском районе.

**График 1**  
Новое предложение и ввод проектов  
бизнес- и премиум-класса



## ОБЪЕМ СПРОСА И ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ

По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу, за первые три месяца 2021 г. количество зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) составило 16 405 ДДУ, что на 14% меньше показателя 2020 г. (19 116 ДДУ).

По отношению к 2019 г. спад оказался еще глубже — на 32,7%.

Объем спроса на первичном рынке бизнес- и премиум-класса по итогам I квартала 2021 г. уменьшился на 10% по отношению к аналогичному показателю 2020 г. и составил 97 тыс. м<sup>2</sup> (1 660 квартир).

Сокращение объемов спроса обусловлено снижением покупательской активности населения на фоне значительного роста цен и реализации отложенного спроса во II полугодии 2020 г.

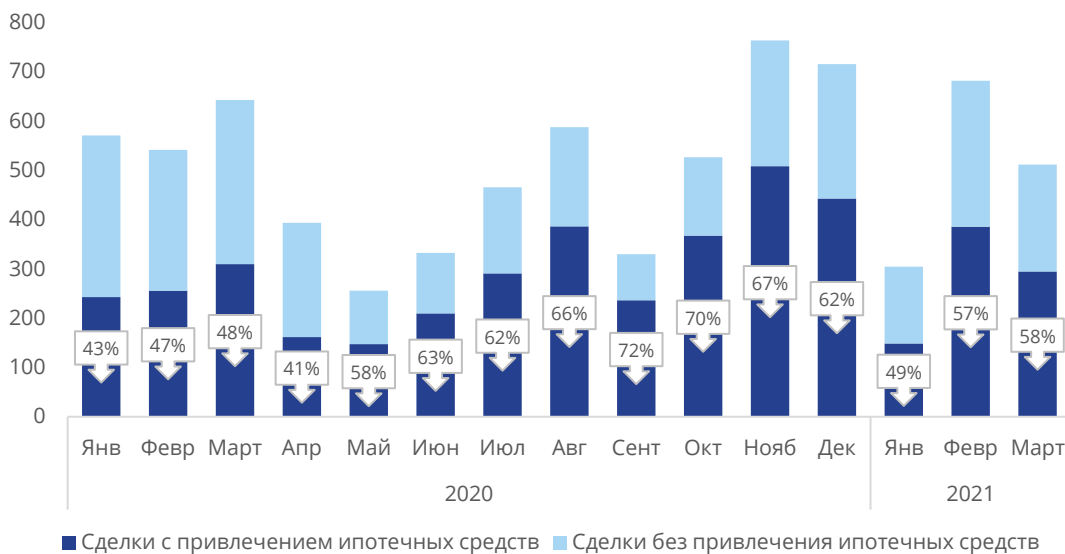
Стремительный рост цен в совокупности с сокращением предложения охладил рынок. Несмотря на последовавшее осенью продление программы льготного кредитования, с конца 2020 г. наметился тренд на снижение количества сделок с привлечением ипотечных средств.

Так, доля ДДУ с привлечением ипотечных средств в проектах бизнес-класса по итогам I квартала 2021 г. составила 54%, показав отрицательную динамику к показателю за IV квартал 2020 г. (66%).

В премиум-классе показатель за тот же период составил 34%, тогда как в IV квартале 2020 г. был на уровне 38%.

**График 2**  
Объем и доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в проектах бизнес- и премиум-класса без учета оптовых сделок\* (по дате регистрации ДДУ)

Источник: Colliers



## ЦЕНЫ

За год действия льготной ипотечной программы средневзвешенная стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге выросла на 28% — со 123 тыс. рублей до 157 тыс. рублей соответственно.

По состоянию на март 2021 г. стоимость жилья в проектах бизнес-класса выросла на 22% к показателю марта 2020 г. и составила 209 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

В премиум-классе показатель за год увеличился на 29% и составил 312 тыс. руб./м<sup>2</sup>.



**ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ**

Директор департамента  
жилой недвижимости  
Colliers International

*Отмена льготной ипотеки затронет в большей степени девелоперов, у которых основным инструментом регуляции спроса и повышения привлекательности объекта является цена.*

*У этого продукта есть свой покупатель. Для него стоимость квадратного метра является критичным фактором. Но есть и другой продукт — не просто метры в локации, а образ жизни, уровень комфорта, и цена его априори выше среднерыночного показателя.*

*Покупатель, находящийся в поиске таких решений, готов к большему, чем просто совершить выгодную покупку, пользуясь дешевыми деньгами. Он готов платить больше за конкретные улучшения. И здесь отмена льготной ипотеки не окажет значительного влияния на спрос.*

Рост цен на первичном рынке жилья в значительной мере нивелировал выгоду от получения кредита по субсидированной ставке в рамках льготной ипотеки и снижения ипотечных ставок на первичном рынке в целом и вызвал повышенный интерес ко вторичному рынку, который предлагает готовые квартиры с похожими характеристиками и по сопоставимым ценам.

В 2021 г. рост цен на первичном рынке замедлится, поскольку в большей степени спрос на недвижимость уже реализовался.

Драйверами роста показателя среднерыночной стоимости первичной недвижимости в 2021 г. станут дальнейший переход на проектное финансирование (по данным ДОМ.РФ, на конец марта 2021 г. уже 43% от объема строящейся недвижимости предусматривает использование счетов эскроу, в марте 2020 г. показатель был на уровне 22%) и удорожание площадок под строительство, а также строительных материалов, особенно в высокоценовых сегментах недвижимости.

## Контакты

---

### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Владимир Сергунин**

Партнер

+7 495 258 5151

[Vladimir.Sergunin@colliers.com](mailto:Vladimir.Sergunin@colliers.com)

**Елизавета Конвей**

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

[Elizaveta.Conway@colliers.com](mailto:Elizaveta.Conway@colliers.com)

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Вероника Лежнева**

Директор

+7 495 258 5151

[Veronika.Lezhneva@colliers.com](mailto:Veronika.Lezhneva@colliers.com)

**Алина Базаева**

Старший аналитик

+7 812 718 3618

[Alina.Bazaeva@colliers.com](mailto:Alina.Bazaeva@colliers.com)

### МАРКЕТИНГ И PR

**Ольга Бакулина**

Региональный директор

+7 495 258 5151

[Olga.Bakulina@colliers.com](mailto:Olga.Bakulina@colliers.com)

**Анна Сабинина**

Директор, Санкт-Петербург

+7 812 718 3618

[Anna.Sabinina@colliers.com](mailto: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.

123112 Москва

Пресненская набережная, д. 10  
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж  
Тел. +7 495 258 51 51  
[www.colliers.ru](http://www.colliers.ru)



Accelerating success.