

I полугодие 2024 г.

# Жилая недвижимость

Россия | Санкт-Петербург

## Тенденции и прогнозы



Средняя цена предложения квартир за год выросла на 10%

По данным на июль 2024 г. средневзвешенная цена квадратного метра квартир на рынке первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга классов комфорт, бизнес и премиум составила 273 тыс. руб./кв. м.



Спрос на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга в I полугодии 2024 г. на 30% превысил показатели сопоставимого периода 2023 г. по количеству заключенных ДДУ

Ввиду завершения с 1 июля 2024 г. действия льготной ипотечной программы под 8% годовых в первом полугодии был реализован максимальный объем отложенного спроса.

Спрос на 20% превысил показатели сопоставимого периода 2023 г. в объеме проданных квадратных метров и на 30% по количеству заключенных ДДУ, достигнув соответствующих I полугодию 2022 г. значений.



За год объем экспозиции снизился на 23%

По данным на июль 2024 г. в открытой продаже представлено 1,59 млн кв. м, что на 23% менее экспозиции аналогичного периода 2023 г.

Спрос на квартиры за I полугодие на 26% превысил суммарный объем нового предложения – за первые 6 месяцев 2024 г. заключено ДДУ на 0,95 млн кв. м.



Планируется введение запрета на выдачу РНС в Ленинградской области жилым комплексам с квартирами площадью менее 28 кв. м

Вслед за Москвой губернатором Ленинградской области в мае было озвучено планируемое введение меры. В дальнейшем не исключены аналогичные нововведения и для Санкт-Петербурга.

На сегодняшний день перспективное постановление по-разному влияет на старт новых проектов по регионам - для Санкт-Петербурга стимулируя своевременное получение РНС по комплексам с более компактной квартирографией, а для Ленинградской области, напротив, побуждая девелоперов пересчитывать финансовые модели и снижать прогнозируемый объем выручки по ряду рассматриваемых участков, особенно в «приКАДовых» зонах с традиционно высоким объемом лотов минимального метража.

## Тенденции и прогнозы



### Девелоперы активно внедряют альтернативы льготной ипотеке

Застройщики совместно с банками с конца 2023 г. активно разрабатывали альтернативные инструменты. При этом как варианты длительной рассрочки, так и траншевые ипотечные программы несут существенные риски для девелоперов, не позволяя своевременно наполнять эскроу-счета, и, соответственно, снижать уровень кредитной нагрузки.



### Перспективы

Вследствие реализации отложенного спроса в предыдущие месяцы и изменения условий ипотечных программ с высокой степенью вероятности рынок региона во II полугодии ожидает некоторое охлаждение.

Влияние на динамику продаж окажут июльские обновления условий по семейной льготной ипотечной программе (продлена до 2030 года, однако для многоквартирных домов региона не распространяется более на семьи с двумя детьми, если оба ребенка старше 6 лет), а также исключение Санкт-Петербурга из программы ИТ ипотеки.

Повышение ЦБ РФ 26 июля ключевой ставки до 18% и ужесточение прогноза по траектории ставки на ближайшие три года снизят доступность рыночных ипотечных программ, актуальных как для первичного, так и участвующего в цикле сделок вторичного сегмента.

В краткосрочном периоде ожидаемо сохранится смещение фокуса потенциальных покупателей на рынок аренды, а также сберегательная стратегия физических лиц в части размещения средств на банковских депозитах, по данным Банка России к июлю 2024 г. достигнувших в целом по РФ максимальных значений 45,9 трлн руб. (+12% с начала года), без учета эскроу-счетов.

**Во втором полугодии 2024 г. нас ожидает стабилизация рынка, при этом сделки первого полугодия обеспечат неплохой уровень итоговых показателей за год и наполненность эскроу-счетов девелоперов, даже при снижении динамики продаж в 3-4 кварталах.**

**Ограничивающим фактором для значительной минусовой коррекции цен выступит сдержанный объем ввода жилья в Санкт-Петербурге в ближайшие годы.**

**Финальное принятие постановления о запрете выдачи РНС для комплексов с площадью квартир менее 28 кв. м повлияет на две совершенно разные группы покупателей в Ленобласти: тех, кто рассматривает в качестве первой квартиры лоты минимальной площади в граничащих с городом объектах, и семейную аудиторию, выбирающую более просторные планировки на большем удалении. Мера может снизить доступность «приКАДовых» зон, зачастую выступающих единственным вариантом в существующем бюджете.**

**Восстановление тренда роста рынка в среднесрочной перспективе будет определять накопленный отложенный спрос на фоне рекордного объема банковских сбережений физических лиц, который после снижения ключевой ставки и, соответственно, доходности депозитов, пойдёт в «бетон».**

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



## Основные индикаторы

### Основные индикаторы рынка по итогам I полугодия 2024 г.\*

Показатель	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Премиум-класс	Общий*
<b>Новое предложение</b>				
Объем нового предложения, тыс. кв. м / квартир	603 / 15 602	87 / 1 466	60 / 692	<b>750 / 17 760</b>
Динамика год/год, %	33%	-55%	994%	<b>15%</b>
<b>Экспозиция</b>				
Объем предложения в продаже, тыс. кв. м / квартир	1 083 / 24 532	374 / 6 021	130 / 1 508	<b>1 587 / 32 061</b>
Динамика год/год, %	-14%	-37%	-36%	<b>-23%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	44,1	62,1	86,2	<b>49,5</b>
<b>Цены</b>				
Средневзвешенная цена предложения, руб. за кв. м	226 883	327 947	494 812	<b>272 652</b>
Динамика год/год, %	13,5%	12,5%	17,1%	<b>9,8%</b>
Средний бюджет предложения, млн руб.	10,0	20,4	42,7	<b>13,5</b>
Динамика год/год, %	16%	22%	14%	<b>10%</b>
<b>Спрос</b>				
Объем спроса, тыс. кв. м / квартир	743 / 20 275	179 / 3 399	26 / 410	<b>949 / 24 084</b>
Динамика год/год, %	23%	11%	2%	<b>20%</b>
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	36,7	52,8	63,3	<b>39,4</b>



\*Ввиду ограниченности рынка и особенностей реализации данные в отчете представлены без учета элит-класса и апарт-сегмента. 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 и технический выкуп квартир юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике Росреестра. Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.

## Новые проекты

Политика девелоперов в отношении старта новых проектов в I полугодии 2024 г. была относительно сдержанной. Ввиду ожидаемого снижения покупательской активности после завершения с 1 июля 2024 г. льготной программы ипотеки и достаточно высоких ставок проектного финансирования застройщики с осторожностью подходили к выводу на рынок проектов. Новое предложение преимущественно сформировано пополнением корпусами уже реализующихся комплексов с более предсказуемой финансовой моделью.

Так, в I полугодии 2024 г. в соответствии с проектными декларациями на рынок выведено 17,8 тыс. квартир (750 тыс. кв. м). Динамика к I полугодию 2023 г. составила +15% в суммарном объеме квадратных метров. Однако фиксируется снижение на 55% относительно 3-4 кварталов прошлого года, когда застройщики стремились заранее пополнить экспозицию и, соответственно, максимизировать продажи в преддверии ожидаемого сужения спроса.

### Динамика нового предложения по проектным декларациям по зонам\*

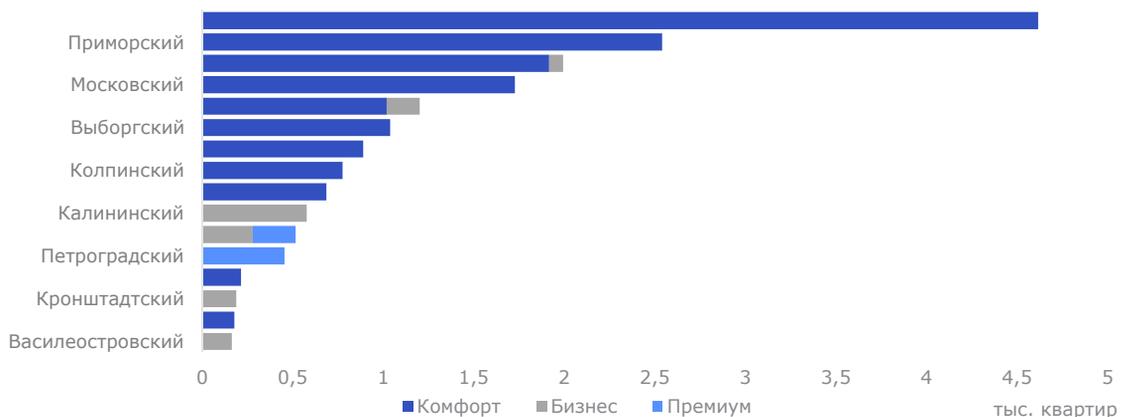


В продажу за первые шесть месяцев 2024 г. вышли корпуса и очереди в составе 36 проектов, из них старт заявлен для 16 комплексов суммарным объемом 6,5 тыс. квартир. Лидерами стали Невский (26%), Приморский (14%) и Пушкинский (11%) районы.

В комфорт-классе предложение дополнилось 10 жилыми проектами и новыми корпусами в 17 уже реализующихся объектах. В формате открытых и закрытых продаж в бизнес-сегменте на рынок вышли «LEGENDA Васильевского» (LEGENDA Intelligent Development), N8 (ФСК), ALPEN (AAG), а также «Кронфорт.Центральный» (ГК Алькор) в Кронштадте. В премиум-классе отмечена значимая позитивная динамика – стартовали ЛДМ (Эталон) в Петроградском районе и «Моисеенко 10» (Fizika Development) в Центральном.

В целом девелоперы массового сегмента чувствуют себя более уверенно - в I полугодии 2024 г. в структуре нового предложения наибольшую долю занимает комфорт-класс — 15,6 тыс. квартир (88%, + 13 п.п. к I полугодию 2023 г.).

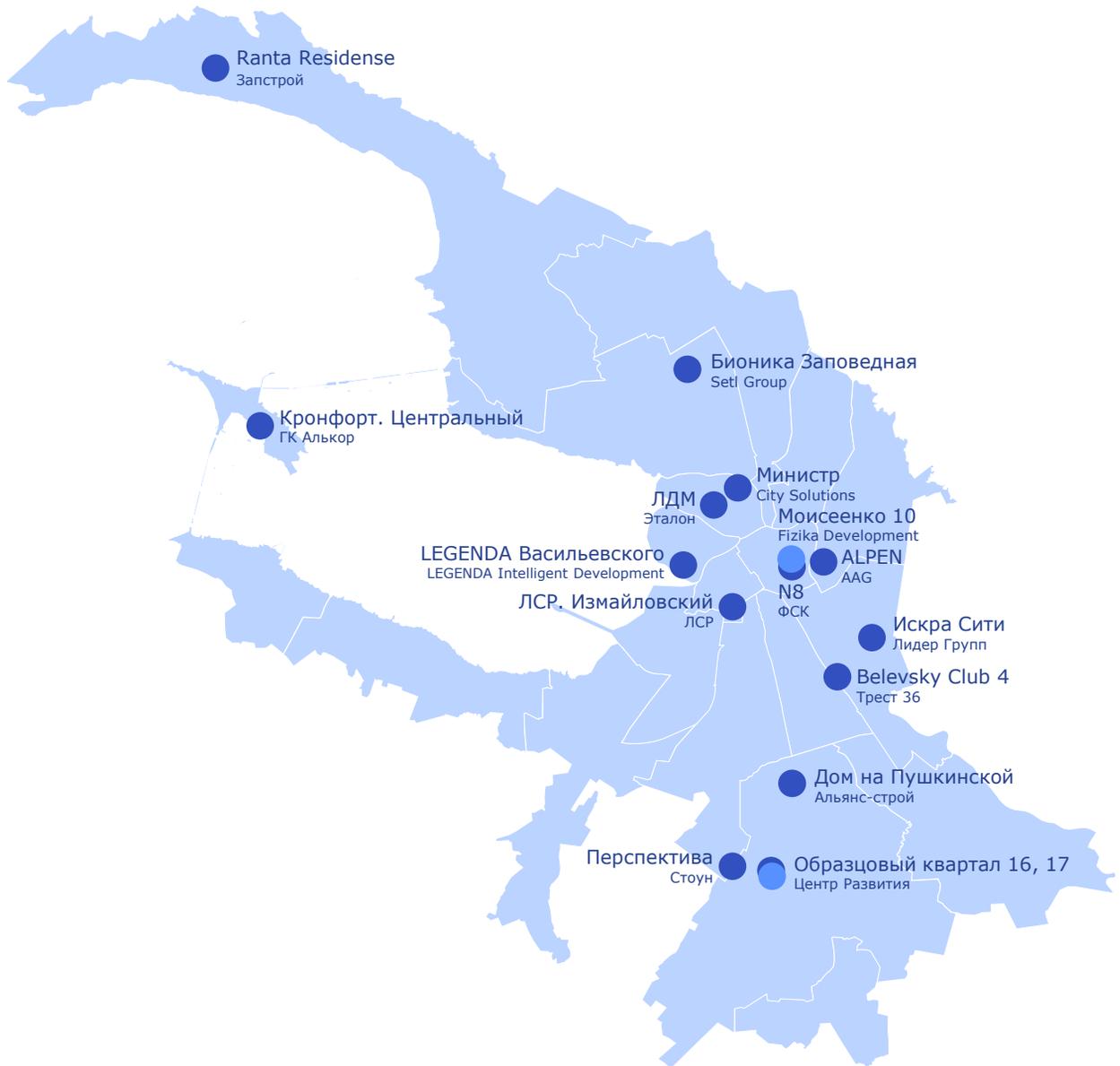
### Структура нового предложения в соответствии с проектными декларациями по классам и районам



\*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.

Источник: Nikoliers

## Старт новых проектов



## Предложение

По итогам I полугодия 2024 г. объем экспозиции Санкт-Петербурга в классах комфорт, бизнес и премиум составляет 32,1 тыс. квартир или 1,6 млн кв. м. С середины 2023 г. предложение снизилось на 23% (-0,5 млн кв. м).

Доминирующую долю экспонируемого в открытой продаже предложения занимает комфорт-класс (76%). В сравнении с I полугодием 2023 г. структура скорректировалась в пользу более доступных ценовых сегментов, активно выводящих новое предложение - доля премиальных классов сократилась с 30% до 24%.

Средняя площадь квартиры в продаже по данным на июль 2024 г. составляет 49,5 кв. м.

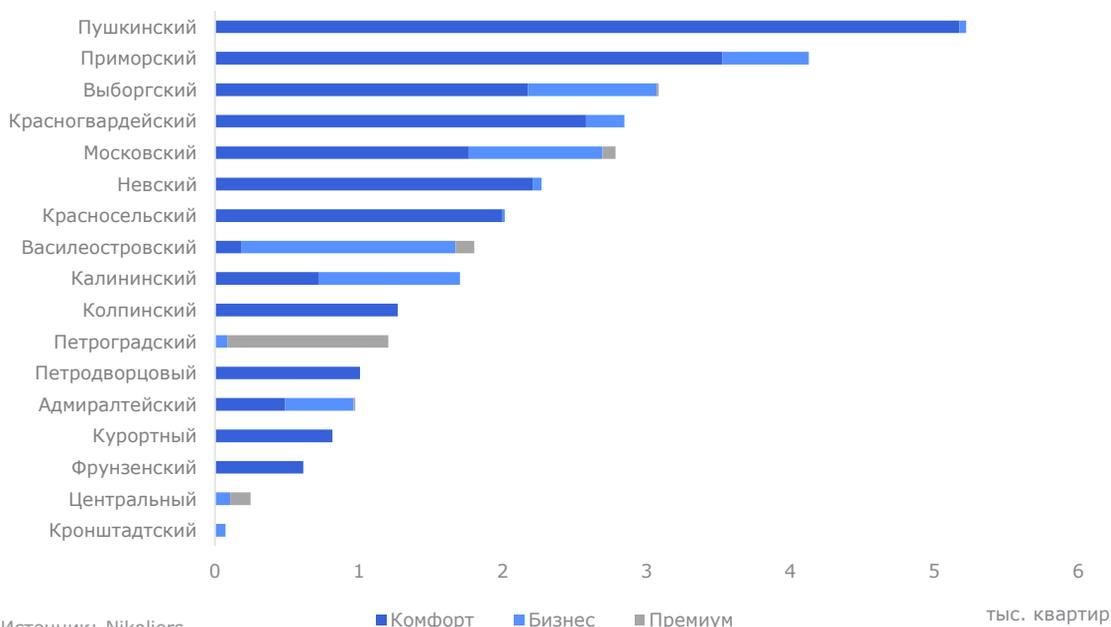
## Распределение количества квартир в экспозиции по классам и стадиям строительной готовности



Доля нераспроданных квартир в введенных в эксплуатацию объектах стабильна - 21% от общего объема экспозиции, при этом в проектах на стадии котлована показатель за год увеличился до 6 тыс. лотов или 17% (+5 п.п. к аналогичному периоду 2023 г.). Вымывание предложения фиксируется для проектов на завершающих циклах строительной готовности (стадии верхних этажей и отделки) - в экспозиции 8,8 тыс. квартир, что вдвое меньше объемов июля 2023 г.

Лидерами по объему предложения к началу II полугодия 2024 г. являются: Пушкинский (16%), Приморский (13%) и Выборгский районы (10%).

## Структура экспозиции по классам и районам

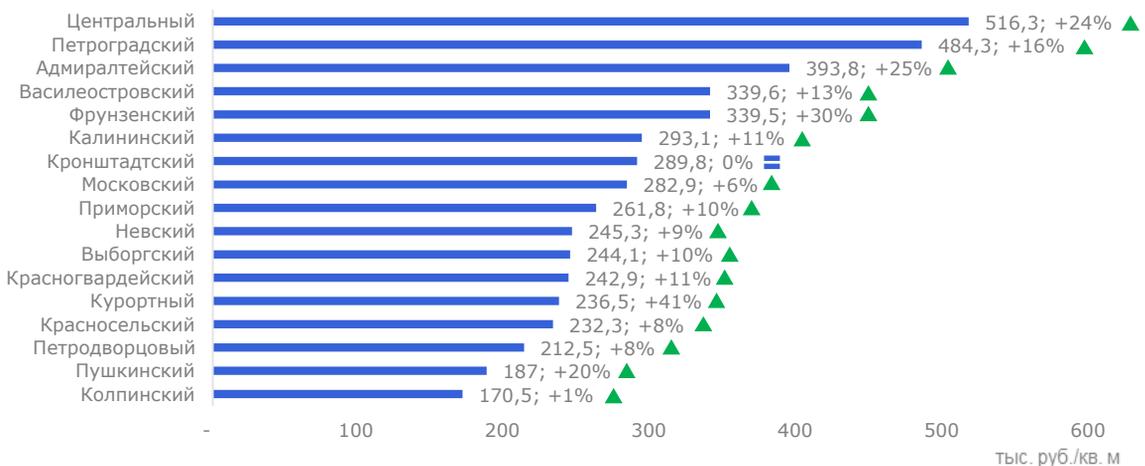


## Цены

Средневзвешенная цена квадратного метра на рынке первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга в классах комфорт, бизнес и премиум по данным на начало июля 2024 г. составила 273 тыс. руб./кв. м.

По сравнению с аналогичным периодом 2023 г. показатель вырос во всех классах – от 12% до 17%, однако в связи с ростом доли более доступного комфорт-сегмента в совокупном объеме предложения (+7 п.п. за год) средневзвешенная цена выросла за последние 12 месяцев менее значительно - плюс 10%. При этом с начала 2024 г. показатель возрос всего на 3% - основной прирост обеспечен 3-4 кварталами предыдущего года.

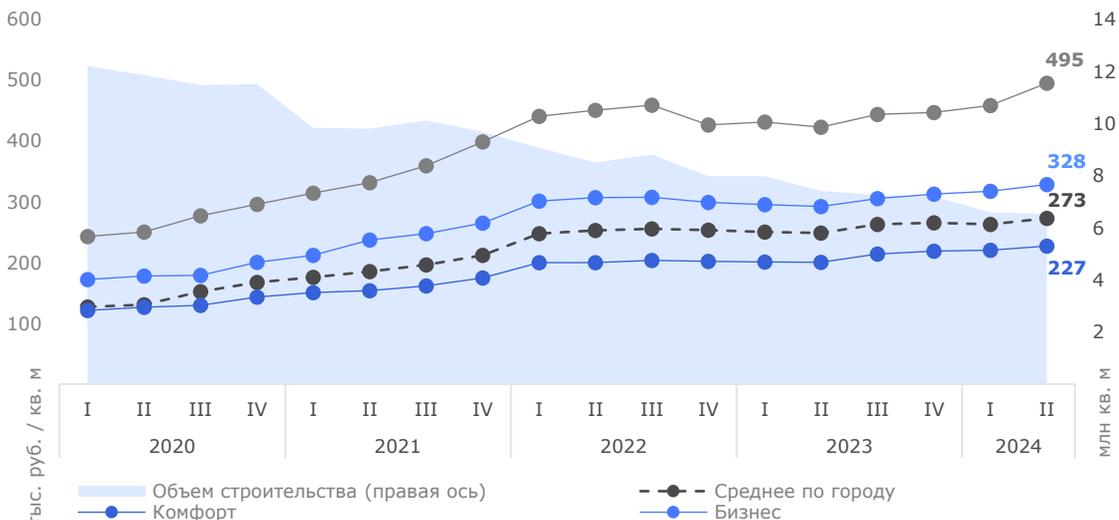
### Распределение средневзвешенной цены квадратного метра по районам и ее динамика к II кварталу 2023 г.



Рост индикатора в комфорт-классе составил 13% — до 227 тыс. руб./кв. м. В сегменте бизнес зафиксировано увеличение на 12% до 328 тыс. руб./кв. м. В премиум-классе значительное положительное влияние оказал запуск новых проектов в Центральном и Петроградском районах – плюс 17% до 495 тыс. руб./кв. м. Средний чек предложения представлен на уровне 13,5 млн руб. (+10% за год): комфорт — 10 млн руб. (+16%), бизнес — 20,4 млн руб. (+22%), премиум — 42,7 млн руб. (+14%).

Итого за год снижение средних цен не зафиксировано ни для одного района. Лидерами по темпу роста показателя являются Курортный (+41%), Фрунзенский (+30%) и Адмиралтейский (+25%) районы.

### Динамика средневзвешенной цены квадратного метра и объемов строительства



## Спрос

Количество зарегистрированных первичных сделок в Санкт-Петербурге в классах комфорт, бизнес и премиум за I полугодие 2024 г. составило 24,1 тыс. ДДУ, что на 30% выше результатов аналогичного периода прошлого года в количестве договоров и на 20% в объеме проданных квадратных метров. Особенная активизация спроса отмечена во II квартале 2024 г. – динамика составила +23% к I кварталу, покупатели стремились приобрести квартиры по ипотечным кредитам, одобренным до окончания срока действия льготной госпрограммы. Дополнительным стимулом стал возможный риск изменений по семейной и IT программам с 1 июля.

Итого по итогам января-июня 2024 г. общая доля ипотечных сделок фиксируется на уровне 81%, в июне достигнув 89%. Снижение индикатора в феврале-апреле частично связано с последствиями временного введения рядом банков дополнительных комиссий для девелоперов по ипотечным госпрограммам и ужесточением требований к заемщикам. Меньшую зависимость от кредитных средств продемонстрировал премиум-класс (37% ДДУ).

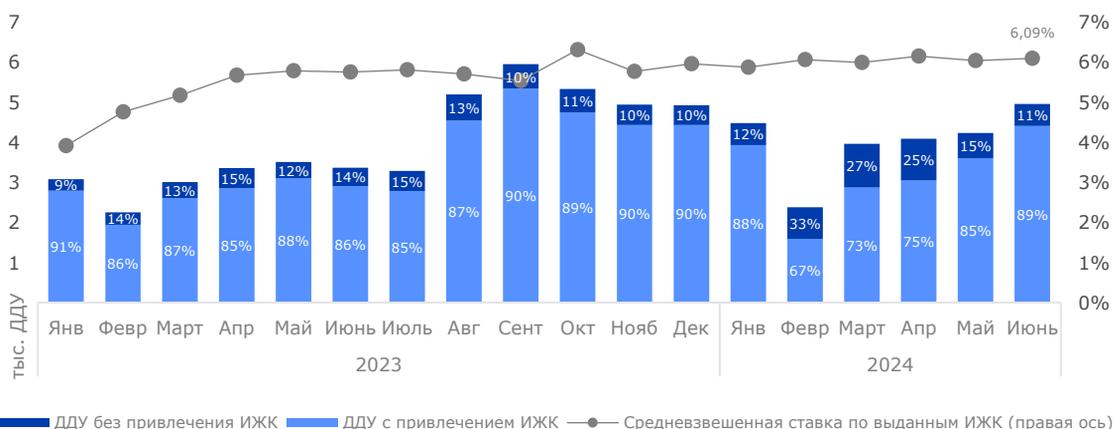
### Распределение количества зарегистрированных ДДУ\* по классам и площадям за I полугодие 2024 г.



Сделки I полугодия 2024 г. традиционно преимущественно сформированы комфорт-классом (84%). Относительно бизнес и премиум сегментов объем проданных лотов вырос на 8% (3,8 тыс. сделок против 3,5 тыс. за I полугодие 2023 г.). Лидерами спроса являются Невский (18%), Московский (13%), Пушкинский и Приморский (по 11%) районы. Средняя площадь реализованных квартир за рассматриваемый период составила 39 кв. м (-3 кв. м к сопоставимому периоду 2023 г.). Тенденция приобретения более компактных лотов наиболее отчетлива для премиум-класса – 63 кв. м (-6 кв. м), в бизнес-сегменте средняя площадь покупки составила 53 кв. м (+1 кв. м). В комфорт-сегменте спрос сосредоточен на малогабаритных форматах – 37 кв. м (-3 кв. м).

Средневзвешенная цена квартир при 100% оплате на дату сделки за I полугодие 2024 г. по классам комфорт, бизнес и премиум составила 248 тыс. руб./кв. м, что на 11% превышает сопоставимый показатель I полугодия 2023 г.

### Динамика спроса на квартиры (количество ДДУ)\* и средневзвешенной ставки по выданным ИЖК



\* 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), элит-класса и апартаментов. Покупателями выступают физические лица.

# Услуги Nikoliers



Офисная  
недвижимость



Складская  
недвижимость



Торговая  
недвижимость



Жилая  
недвижимость



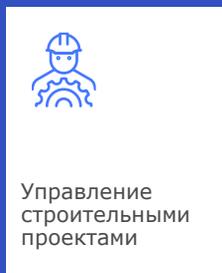
Гостиничная  
недвижимость



Земельные  
участки



Управление  
недвижимостью



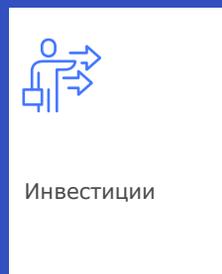
Управление  
строительными  
проектами



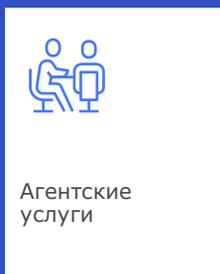
Стратегический  
консалтинг



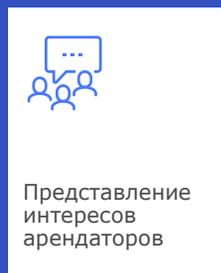
Оценка  
недвижимости  
и бизнеса



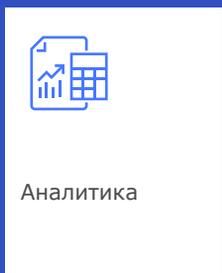
Инвестиции



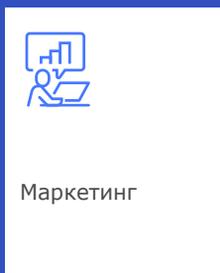
Агентские  
услуги



Представление  
интересов  
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

# Команда Nikoliers

**Николай Казанский** FRICS, CCIM  
Управляющий партнер  
[nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru](mailto:nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru)

**Владимир Сергунин** к.э.н., PhD, MSF  
Партнер  
[vladimir.sergunin@nikoliers.ru](mailto:vladimir.sergunin@nikoliers.ru)

**Анна Никандрова**  
Партнер  
[anna.nikandrova@nikoliers.ru](mailto:anna.nikandrova@nikoliers.ru)

**Игорь Темнышев**  
Партнер  
[igor.temnyshhev@nikoliers.ru](mailto:igor.temnyshhev@nikoliers.ru)

**Дмитрий Романов**  
Партнер | Руководитель блока профессиональных  
услуг  
[dmitry.romanov@nikoliers.ru](mailto:dmitry.romanov@nikoliers.ru)

**Андрей Косарев**  
Партнер, ОАЭ  
[andrey.kosarev@nikoliers.com](mailto:andrey.kosarev@nikoliers.com)

**Екатерина Аридова**  
Управляющий директор  
[ekaterina.aridova@nikoliers.ru](mailto:ekaterina.aridova@nikoliers.ru)

**Ольга Бакулина** MCIM  
Руководитель блока поддержки бизнеса  
Департамент маркетинга, PR и аналитики  
[olga.bakulina@nikoliers.ru](mailto:olga.bakulina@nikoliers.ru)

**Виктор Афанасенко**  
Региональный директор  
Департамент складской и индустриальной  
недвижимости, земли  
[victor.afanassenko@nikoliers.ru](mailto:victor.afanassenko@nikoliers.ru)

**Кирилл Голышев**  
Региональный директор  
Департамент жилой недвижимости  
и девелопмента земли  
[kirill.golyshev@nikoliers.ru](mailto:kirill.golyshev@nikoliers.ru)

**Татьяна Дивина**  
Региональный директор  
Департамент исследований  
[tatiana.divina@nikoliers.ru](mailto:tatiana.divina@nikoliers.ru)

**Денис Платов**  
Директор департамента рынков капитала  
[denis.platov@nikoliers.ru](mailto:denis.platov@nikoliers.ru)

**Ирина Царькова**  
Директор департамента торговой недвижимости  
[irina.tsarkova@nikoliers.ru](mailto:irina.tsarkova@nikoliers.ru)

**Людмила Герлиц**  
Директор департамента исследований  
[ludmila.gerlits@nikoliers.ru](mailto:ludmila.gerlits@nikoliers.ru)

**Виктория Горячева**  
Заместитель руководителя  
Департамент офисной недвижимости  
[victoriya.goryacheva@nikoliers.ru](mailto: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 © 2024 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