



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

1 КВАРТАЛ 2020





ЖК «Barcelona» (Застройщик – ООО «Дом на Ленсовета»)

ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

	I кв. 2019	I кв. 2020
Введено в эксплуатацию, тыс. м ²	27	8
Новое предложение, тыс. м ² *	135	97
Спрос, тыс. м ²	94	86
Спрос, квартир	1 700	1 450
Средневзвешенная цена предложения по классам на конец марта, руб./м ²		
Бизнес-класс	155 530	171 950
Премиум-класс	192 660	242 350

* Общая площадь жилых помещений с учетом балконов и лоджий..

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам первых трех месяцев 2020 г. объем нового предложения на рынке жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса Санкт-Петербурга уменьшился на 28% по отношению к аналогичному периоду 2019 г. и составил 97,3 тыс. м². На рынок вышло два проекта бизнес-класса: ЖК Alter (AAG) в Красногвардейском районе, а также ЖК Modum («Арсенал-Недвижимость») в Приморском районе. При этом на рынок не вышло ни одного объекта премиум-класса.

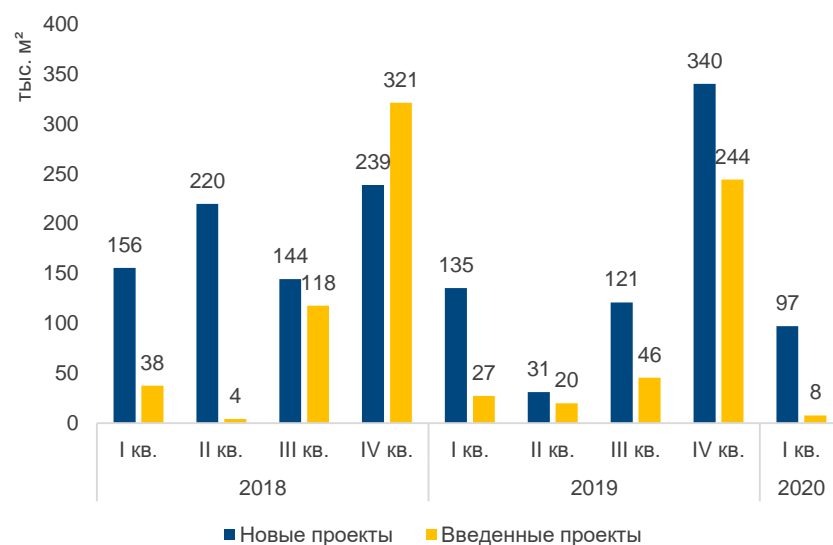
Данное снижение показателя объясняется пониженной девелоперской активностью после вступления в силу с 1 июля 2019 г. изменений в 214-ФЗ: девелоперы старались нарастить портфель проектов, а также добиться в объектах необходимого уровня готовности для продолжения их реализации без привлечения проектного финансирования и перехода на эскроу-счета.

Вторая причина — неопределенность ввиду распространения COVID-19, из-за чего девелоперы, планирующие запуск новых проектов, заняли выжидательную позицию.

В I квартале 2020 г. в эксплуатацию введен только один объект бизнес-класса площадью 8 тыс. м² — ЖК «Барселона» от застройщика «Дом на Ленсовета». Это в 3,5 раза меньше показателя за I квартал 2019 г. Однако к вводу в 2020 г. запланировано более 350 тыс. м² жилья в проектах бизнес- и премиум-класса, которые на данный момент находятся на высокой стадии готовности. Крупнейшие из них — первые очереди ЖК Golden City и ЖК Ligovsky City девелопера Glorax Development. Мы ожидаем, что показатель ввода в проектах бизнес- и премиум-класса сохранится на уровне 2019 г., когда было введено 337 тыс. м².

ГРАФИК 1:
Новое предложение и ввод проектов бизнес- и премиум-класса

Источник: Colliers International



СПРОС

По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу, за первые три месяца 2020 г. количество зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) на жилые помещения в строящихся жилых комплексах уменьшилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. и составило 14,7 тыс. ДДУ. Такое резкое уменьшение показателя обусловлено в первую очередь повышенным спросом на рынке в начале 2019 г. во время покупательского ажиотажа из-за прогнозируемого экспертами повышения цен после вступления в полную силу изменений в 214-ФЗ, а также техническим выкупом квартир девелоперами перед переходом на проектное финансирование. Также показатель частично занижен ввиду изменения графика работы МФЦ из-за введения режима самоизоляции: в последнюю неделю марта произошла приостановка регистрации части ДДУ.

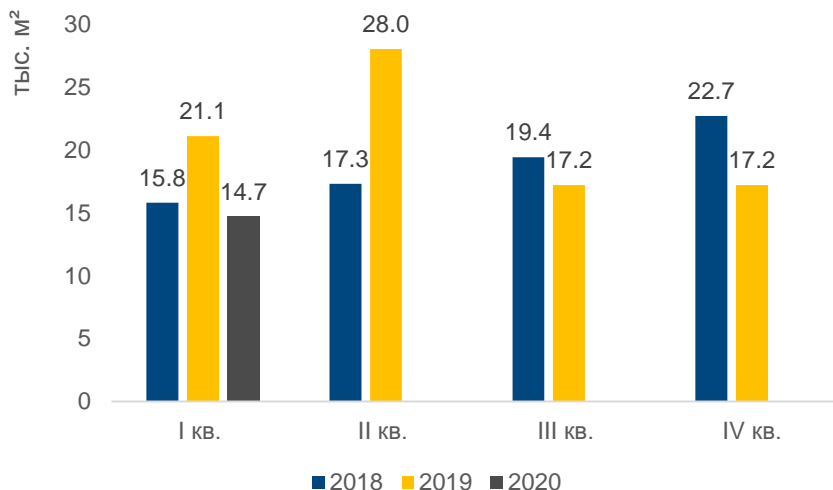
Объем спроса на первичном рынке бизнес- и премиум-класса по итогам I квартала 2020 г. уменьшился на 15% по отношению к аналогичному показателю 2019 г. и составил 86,1 тыс. м² (1 450 квартир). Снижение объемов спроса обусловлено стабилизацией рынка и снижением объема оптовых сделок: если в I квартале 2019 г. на них приходилось 30% от количества сделок, то в I квартале 2020 г. — менее 10%.

В I квартале 2020 г. спрос поддерживался выводом на рынок новых пулов квартир в уже реализующихся проектах, а также отрицательной динамикой ставки по ипотечным кредитам в первые два месяца года. По итогам I квартала 2020 г. в Санкт-Петербурге зарегистрировано на 14% больше ипотеки жилья, чем в I квартале 2010-го — 19 тыс. договоров и 16 тыс. договоров соответственно.

Планомерное снижение ставки ЦБ при корректировке ипотечных условий, а также введение налога на вклады физических лиц стимулировали повышенный спрос на ипотечные продукты со стороны покупателей премиум-класса: количество сделок с привлечением ипотечного кредитования возросло с 7% (в I квартале 2019 г.) до 26%, а в проектах бизнес-класса — с 38% до 44%. При этом в проектах премиум-класса отмечается снижение средней площади купленных квартир: с 94,6 м² до 87,2 м², тогда как в проектах бизнес-класса спросом продолжают пользоваться квартиры типа «2е»: средняя продаваемая площадь по итогам первых трех месяцев 2020 г. выросла незначительно, составив 63,6 м² (+1,1 м² к показателю I квартала 2019 г.).

ГРАФИК 2:
Количество
зарегистрированных
договоров участия
в долевом строительстве на
жилые помещения

Источник: Управление
 Росреестра по Санкт-Петербургу



В структуре спроса в I квартале 2020 г. сохраняется высокий интерес к проектам бизнес-класса, расположенным в околоцентральных локациях Адмиралтейского, Выборгского и Московского районов. Самыми продаваемыми строящимися проектами бизнес-класса стали

ЖК «Черная Речка» (ЦДС), а также корпуса в составе квартала «Галактика» — ЖК «Галактика Pro» («Группа Эталон»).

Предпочтения покупателей в сегменте премиум-класса отданы проектам Петроградского и Центрального районов, где лидерами продаж стали ЖК Futurist (RBI) и The One (Setl Group), а также ЖК «Форсайт» («Балтийская Коммерция»).



ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ

Директор департамента
жилой недвижимости
Colliers International

ЦЕНЫ

На конец марта 2020 г. средневзвешенная стоимость в проектах бизнес-класса составила 172 тыс. руб./м², что на 11% превышает показатель аналогичного периода 2019 г.

В премиум-классе показатель за год увеличился на 26%, что связано с ростом строительной готовности реализующихся проектов, а также отсутствием нового предложения на фоне стабильного спроса. В абсолютном выражении стоимость на конец I квартала 2020 г. составила 242 тыс. руб./м².

Повышение цен на рынке первичной жилой недвижимости обусловлено изменением стоимости проектов на старте: если ранее она составляла 150 тыс. руб./м² в бизнес-классе и

170 тыс. руб./м² в премиум-классе, то теперь показатель выше на 10-15% из-за привлечения проектного финансирования. Также рост цен является результатом вымывания предложения, причем в премиум-классе оно будет гораздо динамичнее, чем в проектах бизнес-класса, где предложение существенно больше и смягчающим фактором является конкуренция за покупателя.

Стоит отметить, что, по данным ДОМ.РФ, на конец марта 2020 г. уже в 22% от объема строящейся недвижимости предусмотрено использование счетов эскроу, тогда как в 2019 г. показатель был на уровне 11%.

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

■ СНИЖЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ

Экономическая неопределенность, вызванная падением цен на нефтяном рынке и пандемией COVID-19, привела к снижению девелоперской активности. Вполне возможно, что часть ранее анонсированных к выходу на рынок в I полугодии 2020 г. проектов будет перенесена на более поздний срок.

■ СНИЖЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВКЛАДОВ И ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА КАК ДРАЙВЕРЫ СПРОСА

Покупатели по-прежнему рассматривают недвижимость как один из лучших способов инвестирования и сохранения своих сбережений. Спрос в ближайшие месяцы будут стимулировать введение налога на вклады физических лиц, а также новая программа льготной ипотеки под 6,5% годовых.

■ ОЖИВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Доля заемных средств для покупки земельного участка сейчас может достигать до 100% от стоимости площадки, что является одним из драйверов на земельном рынке. По итогам I квартала 2020 г. девелоперами было приобретено около 50 га. При этом 54% приобретенных площадей приходится на Setl Group. Земельный банк пополняли такие девелоперы, как YIT, Vonava и RBI. Также мы отмечаем повышенный интерес со стороны девелоперов к участкам менее 2 га — на них приходится 75% сделок.

■ КУПИТЬ КВАРТИРУ ONLINE

Онлайн-продажи квартир в связи с развитием COVID-19 стремительно растут. Многие застройщики перевели сделки на дистанционную основу, запустив «онлайн-магазины», виртуальные макеты, а также возможность долгосрочного бронирования квартир.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

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 Сабина
Директор, Санкт-Петербург
+7 812 718 3618
Anna.Sabinina@colliers.com

Copyright © 2020 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. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете. Вспышка нового коронавируса (COVID-19), объявленная Всемирной организацией здравоохранения как «глобальная пандемия» 11 марта 2020 года, оказала воздействие на все сектора рынка недвижимости. Мы столкнулись с беспрецедентным набором обстоятельств, которые усложняют процесс оценки. Данный отчет не может быть рассмотрен как руководство для оценки или принятия инвестиционных решений, либо как руководство для покупки или продажи объекта недвижимости. С учетом неопределенности будущего влияния вспышки коронавируса COVID-19 на рыночное предложение, спрос, а также ценовые характеристики рынка, мы рекомендуем принять к сведению тот факт, что наш анализ и оценка ситуации в существенной степени определяются рыночной неопределенностью, несмотря на наши усилия сохранить максимально полный и объективный анализ.

191186 Санкт-Петербург,
Вольнский пер., д. 3
БЦ «Сенатор»
Тел. +7 812 718 36 18
www.colliers.ru

