

29 апреля 2020

COVID-19. ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В ЯНВАРЕ-МАРТЕ 2020 Г. ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СЕГМЕНТАХ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 97,3 ТЫС. М², ЧТО НА 28% МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2019 Г.

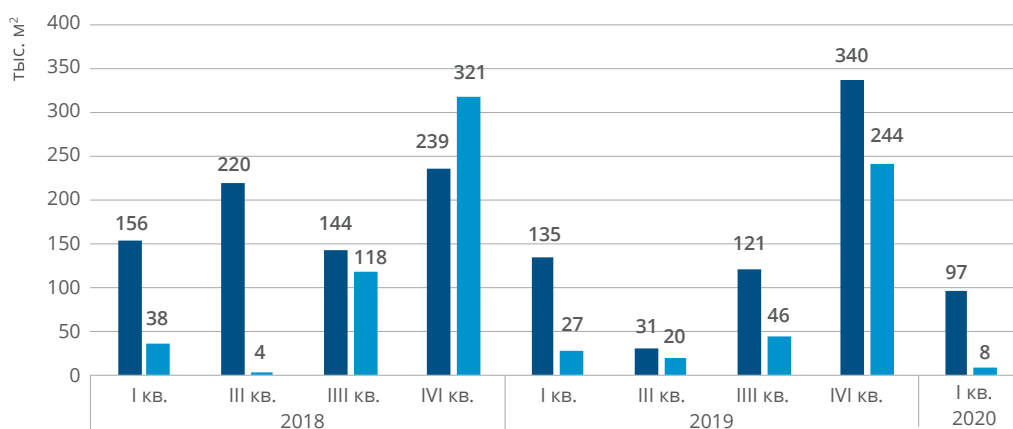
191186
Санкт-Петербург
Волынский пер., д.3
БЦ «Северная столица»
+7 812 718 36 18
www.colliers.ru

Динамика вывода на рынок новых проектов стала замедляться еще в июле 2019 г., после вступления в силу изменений в 214-ФЗ, что было особенно заметно на фоне высокой базы предыдущего периода. Во второй половине 2018 — начале 2019 гг. девелоперы активно выводили проекты на рынок, чтобы обеспечить в них высокую долю продаж и сохранить возможность

реализации жилых комплексов без привлечения проектного финансирования. Влияние на рыночную стратегию застройщиков стала оказывать также и экономическая неопределенность, возникшая на фоне распространения коронавируса, падения котировок нефти и девальвации рубля.

ГРАФИК 1:
НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВВОД ПРОЕКТОВ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА
Источник: Colliers International

■ Введенные проекты
■ Новые проекты



За первые три месяца 2020 г. рынок Петербурга пополнился всего на два проекта бизнес-класса: ЖК Alter (AAG) в Красногвардейском районе и ЖК Modum

(«Арсенал-Недвижимость») в Приморском районе. В классе «премиум» новых жилых комплексов не представлено.



ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ

Директор департамента
жилой недвижимости
Colliers International

Показатель объема ввода жилья в эксплуатацию в январе-марте 2020 г. так же оказался невысоким — был введен только ЖК бизнес-класса «Барселона» от застройщика «Дом на Ленсовета» жилой площадью 8 тыс. м². Однако всего в 2020 г. ко вводу в эксплуатацию в проектах бизнес- и премиум-класса запланировано около 350 тыс. м² жилья. Жилые комплексы находятся на высокой стадии строительной готовности, благодаря чему общий показатель ввода в эксплуатацию в 2020 г. сохранится в сегментах, по ожиданиям экспертов, на уровне 2019 г., когда было введено 337 тыс. м².

Объем спроса на первичном рынке жилья в сегментах бизнес- и премиум-класса по итогам первого квартала 2020 г. умень-

шился на 15% по отношению к аналогичному показателю 2019 г. и составил 86 тыс. м² или 1 450 квартир. В целом снижение показателя можно охарактеризовать как стабилизацию спроса. Перед переходом застройщиков на проектное финансирование спрос носил ажиотажный характер, к тому же показатели включали данные о сделках, которые представляли технический выкуп квартир девелоперами. Если в первом квартале 2019 г. доля оптовых сделок в общем объеме продаж составляла более 30% — девелоперы обращались к техническому выкупу жилья для сохранения прежних условий реализации проектов, то в первом квартале 2020 г. на оптовые сделки пришлось менее 10%.

«Режим самоизоляции замедлил некоторые бизнес-процессы, однако не остановил заключение сделок. Многие застройщики перевели процедуры подписания договоров на дистанционную основу, запустили «онлайн-магазины», виртуальные макеты, а также увеличили сроки бронирования квартир».

В начале 2020 г. спрос поддерживался, с одной стороны, выводом на рынок новых квартир в уже реализующихся проектах, с другой — скорректированными кредитными предложениями у ряда банков. Так, по итогам первого квартала 2020 г. в Петербурге зарегистрировано 19 тыс. ипотечных договоров на приобретение жилья против 16 тыс. за первые три месяца 2019 г. Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в премиум-классе возросла с 7% (в первом квартале 2019 г.) до 26%, в проектах бизнес-класса — с 38% до 44%.

На конец марта 2020 г. средняя стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса составила 172 тыс. рублей, что на 11% выше показателя аналогичного периода 2019 г., в «пре-

миуме» — 242 тыс. рублей, что на 26% выше, чем в первом квартале 2019 г.

Повышение цен обусловлено прежде всего изменением стоимости проектов на старте: если годом ранее средняя стоимость квадратного метра составляла 150 тыс. рублей в бизнес-классе и 170 тыс. рублей в премиум-классе, то сегодня этот показатель выше на 10–15%. Сказывается также и вымывание предложения. В «премиуме» число новых проектов весьма ограничено и предложение сокращается быстрее, что незамедлительно отражается на цене. В проектах бизнес-класса рост цен сдерживается более высокой конкуренцией за покупателя, объем предложения и выбор здесь существенно шире.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Ольга Убушиева
Заместитель директора
+7 812 718 36 18
Olga.Ubushieva@colliers.com

МАРКЕТИНГ И PR

Анна Сабина
Директор, Санкт-Петербург
+7 812 718 36 18
Anna.Sabinina@colliers.com

Colliers International

Colliers International (NASDAQ и TSX: CIGI) является мировым лидером в области коммерческой недвижимости и инвестиций. Компания насчитывает более 18 000 профессионалов в 68 странах, которые совместно предоставляют полный комплекс профессиональных консалтинговых и агентских услуг арендаторам, владельцам коммерческой и жилой недвижимости и инвесторам по всему миру.

В 2019 году корпоративный доход Colliers International составил 3,5 млрд долларов, при этом под управлением компании находятся активы на сумму более 33 млрд долларов. Деятельность Colliers International в России началась в 1994 году, на сегодняшний день в офисах компании в Москве и Санкт-Петербурге работает более 400 сотрудников. Компания является членом Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), Российского Совета по экологическому строительству, Российского Совета Торговых Центров (РСТЦ), а также Ассоциации менеджеров России. Сайт Colliers International: www.colliers.ru



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.