



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

III КВАРТАЛ 2019





ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

| | I-III кв. 2018 | I-III кв. 2019 |
|---|----------------|----------------|
| Объем ввода в эксплуатацию, тыс. м ² | 125 | 78 |
| Объем нового предложения, тыс. м ² | 379 | 286 |
| Объем спроса, тыс. м ² | 220 | 237 |
| Объем спроса, квартир | 3 100 | 4 300 |
| Средневзвешенная цена предложения по классам на сентябрь, руб./м ² | | |
| Бизнес-класс | 179 000* | 166 000 |
| Премиум-класс | | 220 000 |

*Средневзвешенный показатель в проектах бизнес- и премиум-класса



На фото: ЖК «MONODOM на Малом»*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам девяти месяцев 2019 г. объем жилья, введенного в эксплуатацию в проектах бизнес- и премиум-класса, составил 78 тыс. м², что на 37% меньше показателя аналогичного периода 2018 г. В III квартале 2019 г. завершилось строительство трех проектов бизнес-класса – ЖК «Monodom на Малом» («Альфа»), Bau Haus (Bau City) и «Дом на Зеленой» («Садко-Сити»).

За июль – сентябрь 2019 г. на рынок было выведено 112,4 тыс. м² жилья бизнес- и премиум-класса, причем 61% нового предложения сосредоточено в новых очередях уже реализующихся проектов: Golden City (Glorax Development), Magnifika Residence (Bonava) и «Морская набережная» («Группа ЛСР»).

ГРАФИК 1:
Новое предложение и ввод проектов бизнес- и премиум-класса, тыс. м²

Источник: Colliers International



*Застройщик – ООО «Альфа», эксклюзивный брокер проекта – Colliers International.

ГРАФИК 2:
Динамика вывода на рынок новых проектов бизнес- и премиум-класса, шт.

Источник: Colliers International



Изменение механизма финансирования привело к снижению девелоперской активности: третий квартал подряд наблюдается сокращение вывода на рынок новых проектов бизнес- и премиум-класса.

При этом, более 60% нового предложения представлено проектами трех крупных девелоперов: Setl City, «Группа ЛСР» и Glorax Development.

ГРАФИК 3:
Распределение нового предложения по девелоперам, % от объема

Источник: Colliers International

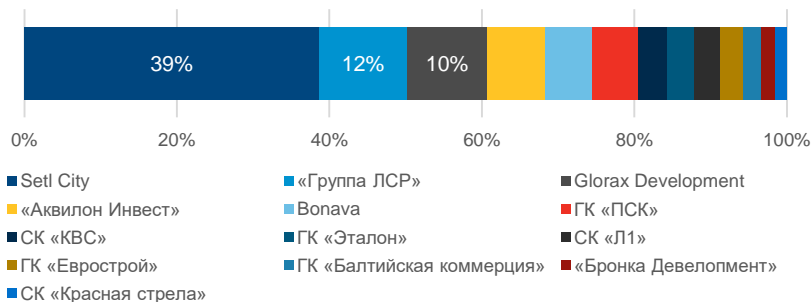


ТАБЛИЦА 1:
Новые проекты бизнес- и премиум-класса, поступившие в продажу (I–III кв. 2019)

Источник: Colliers International

| Объект | Район | Девелопер | Количество квартир |
|--------------------|------------------|---------------------------|--------------------|
| Светлана Парк | Выборгский | Setl City | 1 090 |
| Морская набережная | Василеостровский | «Группа ЛСР» | 702 |
| The One | Петроградский | Setl City | 446 |
| Promenade | Адмиралтейский | «Аквилон-Инвест» | 363 |
| Клубный дом Б57 | Московский | СК «КВС» | 150 |
| Новый Невский | Центральный | ГК «ПСК» | 120 |
| Идеалист | Адмиралтейский | ГК «Еврострой» | 105 |
| Nobelius | Выборгский | ГК «ПСК» | 86 |
| Артхаус | Адмиралтейский | СК «Красная стрела» | 72 |
| Форсайт | Центральный | ГК «Балтийская коммерция» | 65 |
| Family Loft | Петроградский | «Бронка Девелопмент» | 57 |
| Дом для души | Петроградский | СК «Л1» | 36 |

СПРОС

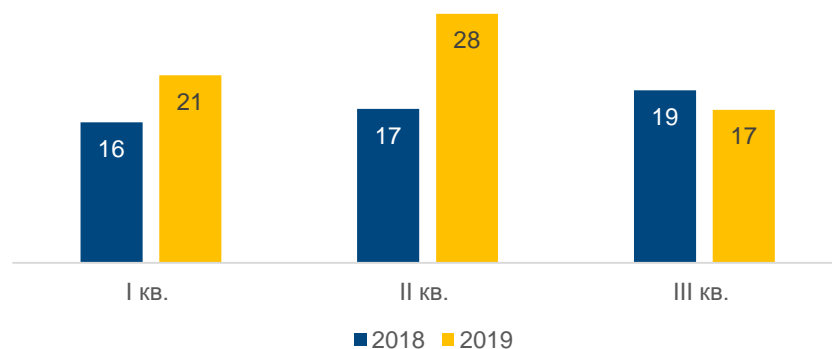
По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу в III квартале 2019 г. было зарегистрировано 17,2 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) на жилые помещения в строящихся ЖК, что на 11% меньше, чем в III квартале 2018 г.

Отмеченный в I–II кварталах 2019 г. высокий спрос был простимулирован ажиотажем

на рынке, связанным с ожиданием роста цен на жилье после 1 июля 2019 г., а также оптовыми покупками*, часть которых является техническим выкупом квартир застройщиками до вступления в силу изменений в законодательстве. В результате в настоящее время часть квартир на первичном рынке предлагается по переуступке права по договорам долевого участия.

ГРАФИК 4:
Количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве на жилые помещения, тыс. договоров

Источник: Управление Росреестра по Санкт-Петербургу

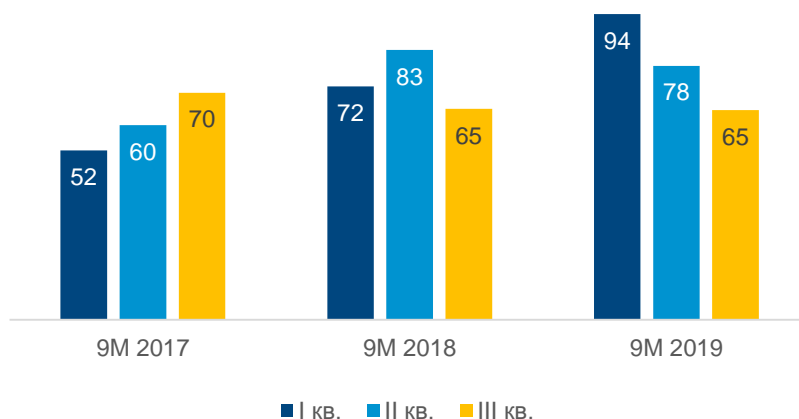


С начала года активность покупателей на первичном рынке бизнес- и премиум-класса снижается: по результатам девяти месяцев общий объем спроса на квартиры составил 237 тыс м², при этом лишь 27% покупок пришлось на период с июля по сентябрь.

Снижение объема продаж в III квартале 2019 г. обусловлено в первую очередь низким уровнем нового предложения. Тем не менее снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 7% и корректировка ипотечных условий у ряда банков сохранили спрос на уровне III квартала 2018 г.

ГРАФИК 5:
Динамика спроса в проектах бизнес- и премиум-класса без учета оптовых покупок, тыс. м²

Источник: Colliers International



*Сделка считается оптовой, если на одно юр. лицо за месяц заключено пять и более ДДУ.

ЦЕНЫ

На конец сентября 2019 г. средневзвешенная стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса увеличилась на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. и составила 166 тыс. руб./м². В проектах премиум-класса показатель увеличился на 11% и в абсолютном выражении достиг 220 тыс. руб./м².

Повышение индикатора в первую очередь связано с изменением стоимости объектов на старте продаж из-за перехода на эскроу-счета.

Также влияние на стоимость квартир в экспозиции оказывает вымывание лотов при отсутствующем новом предложении. К примеру, в премиум классе на данный момент в продаже находится всего 220 тыс. м² жилья, что делает рынок очень чувствительным к любым изменениям в экспозиции и приводит к минимальному разрыву цен в проектах, находящихся на разной стадии готовности.

ГРАФИК 6:
Динамика изменения средневзвешенной стоимости в проектах бизнес- и премиум- класса, тыс. руб./м²

Источник: Colliers International



ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ

Директор департамента
 жилой недвижимости

Четвертый квартал, пожалуй, лучшее время для приобретения недвижимости. В этот период начинаются предновогодние скидки, то есть девелоперы морально готовы к снижению цен посредством акций и специальных предложений.

Однако не стоит откладывать покупку квартиры в строящемся жилье на несколько месяцев ради потенциальной скидки – за это время вырастет готовность проекта, как следствие – сократится выбор, увеличится цена. И тогда скидка может не оправдать себя, так как ее размер сравняется с ростом стоимости квартиры за эти месяцы. В среднем, рост, закладываемый девелопером в месяц, составляет от 0,5% до 1,5%.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Екатерина Фонарева
Региональный директор
+7 495 258 5151
ekaterina.fonareva@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
Младший 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 © 2019 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

