



Основные индикаторы рынка

	II кв. 2016	II кв. 2017	II кв. 2018
Ввод, в тыс. м ²	42	60	8
Новое предложение, в тыс. м ²	76	70	73
Спрос, в тыс. м ²	58	60	83
Спрос, в квартирах	900	900	1 300
Средняя базовая стоимость квартиры, руб./ м ²	163 000	170 000	174 000

*В отчете фигурирует как базовая стоимость за м², так и стоимость с учетом скидки за ипотеку или 100%-ную оплату

По итогам II квартала рынок жилья бизнес-класса вновь пополнился проектами в сложившихся зонах реновации, но стоит отметить, что и исторический центр города на этот раз вернул свои позиции традиционной для бизнес-класса локации – Центральный и Петроградский районы также дополнили объем нового предложения двумя высококачественными домами от известных девелоперов.

На этот раз картину стартапов на рынке сформировали новые очереди и корпуса в уже существующих жилых комплексах в Петроградском и Выборгском районах города (4-я очередь в ЖК Skandi Klubb от шведского девелопера Bonava и новый корпус в 1-й очереди ЖК «Притяжение» от застройщика Setl City), а также абсолютно новый дом в Центральном районе (ЖК Grand House от компании Glorax Development).

В вышедших комплексах преобладают стандартные 2-комнатные (не более 65 м²) и компактные 3-комнатные (от 75 м²) квартиры



Проекты на рынке бизнес-класса, в которых вышли в продажу квартиры во II кв. 2018

Источник: Colliers International

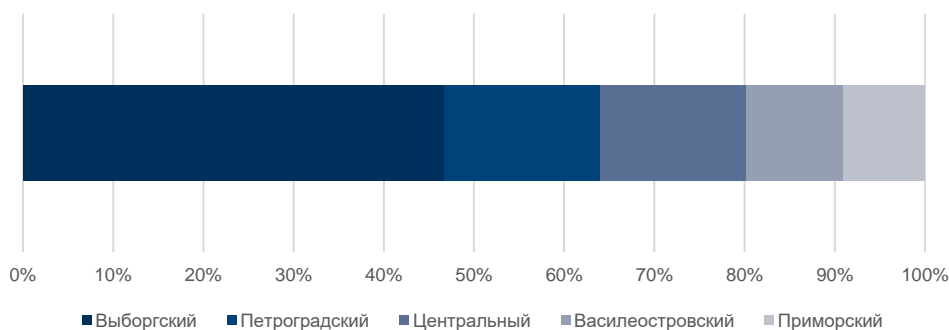
Название ЖК (застройщик)	Район	Приблизительная площадь вышедших квартир, м ²	Средняя стартовая цена / м ² при 100% оплате	Класс
Skandi Klubb, 4 оч. (Bonava)	Петроградский	29 900	155 000	Бизнес
«Притяжение», к. 3 (Setl City)	Выборгский	21 600	143 000	Бизнес
Grand House (Glorax Development)	Центральный	21 700	158 000	Премиум

Между тем динамика нового предложения в текущем году выявляет новую тенденцию – смещение бизнес-класса в околоцентральные районы – ближе к паркам, набережным, зеленым зонам и выездам из города: более 60% вышедших квадратных метров в бизнес-классе сформированы северной частью Петроградского района и двумя живописными локациями у воды и у парка в Выборгском районе.



Структура нового предложения в бизнес-классе по районам города

Источник: Colliers International





Рейтинг застройщиков, которые выводили новые проекты в бизнес-классе в первом полугодии (по кол-ву выведенных м² в продажу)

Источник: Colliers International



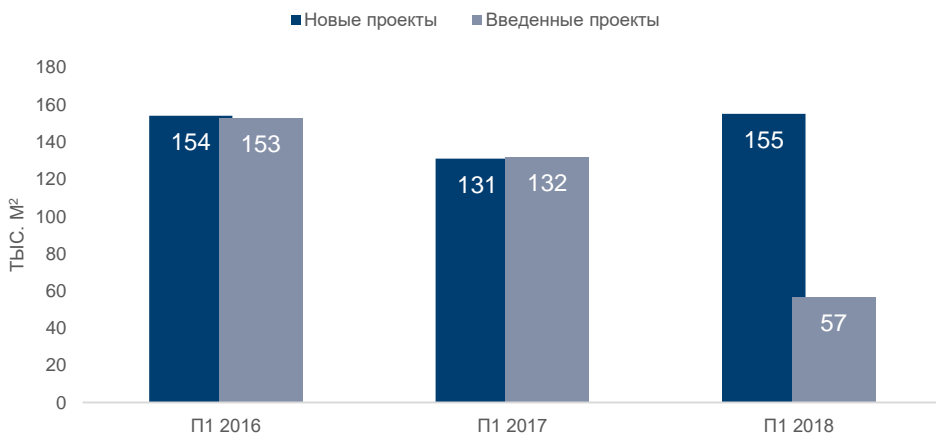
Можно сказать, что рынок бизнес-класса молодеет, пополняясь новыми игроками: в этом году компания Glorax Development, имеющая большой опыт реализации качественных проектов в сегменте «комфорт+», вышла на рынок с первым премиальным проектом; «Ховард Групп», уже представленная на рынке в сегменте «делюкс», расширила свой портфель в бизнес-классе.

Стоит отметить в текущем году существенный разрыв между объемом выведенных в продажу и готовых проектов на рынке. Это связано как с циклом проектов, которые запускались в конце 2015 г. в минимальном объеме, так и с намечающейся тенденцией более длительного темпа строительства домов в высоком ценовом сегменте, критерии которого требуют тщательного подхода к проектированию и согласованию проекта, а также проведению строительно-монтажных и инженерных работ, выбору отделочных материалов на конечном этапе.



Новое предложение и ввод проектов в бизнес-классе во II квартале (за последние три года)

Источник: Colliers International

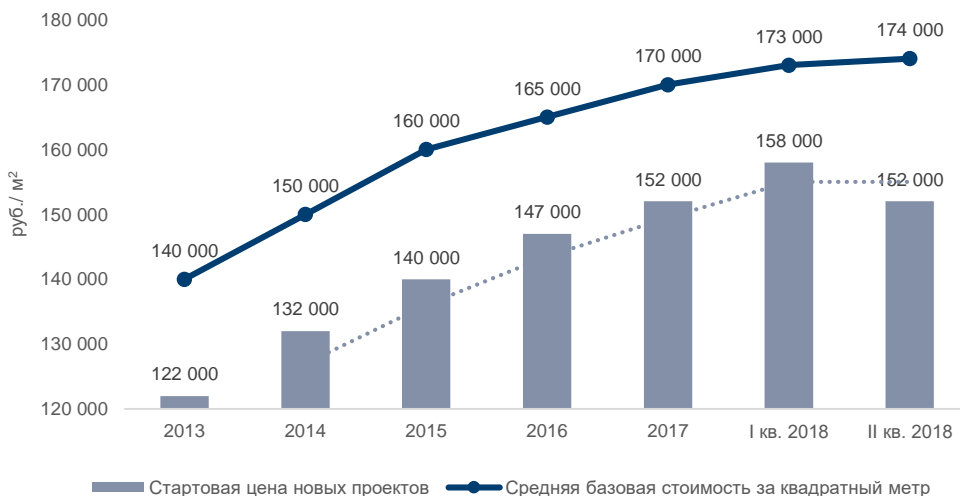


Рост стоимости квадратного метра в сегменте продолжает стагнировать, в то время как стартовая цена в новых проектах в этом квартале снижается в связи с изменившейся структурой нового предложения.



Динамика средней базовой цены за квадратный метр в проектах бизнес-класса и стартовая цена в новых проектах сегмента

Источник: Colliers International



* Стартовая цена новых проектов дана с учетом скидки за ипотеку или 100% оплату

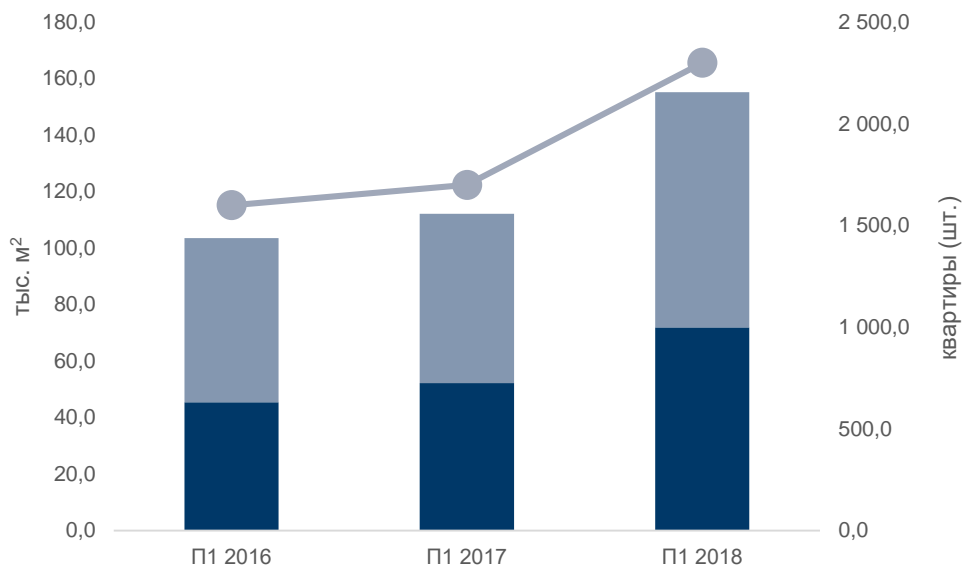
На фоне минимального роста базовой цены, доступности ипотеки, не снижающейся скидки на 100%-ную оплату от застройщиков (она достигает 15% в некоторых комплексах) и усилившегося ажиотажа вокруг нововведений к закону о долевом строительстве, динамика спроса в сегменте «бизнес-класс» в первые шесть месяцев года показала резкую траекторию роста (+35% к первому полугодю 2017 г. по объему в квадратных метрах и аналогичный показатель в штуках по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Рост продаж за II квартал по сравнению с прошлым годом составил 45%.

Средняя площадь квартир, пользующихся наибольшим спросом во II квартале, составила 64 м². Средняя стоимость покупки при 100%-ной оплате (ипотеке) – 9 млн рублей.



Спрос на рынке жилья бизнес-класса в первом полугодии за последние три года

Источник: Colliers International



Стоит отметить, что 1 июля 2018 г. вступили в силу первые поправки к ФЗ-214, но практика применения новой нормативно-правовой базы будет формироваться в ближайший год. Можно предположить, что принятые законодательные новеллы, в частности касающиеся требований к получению разрешений на строительство, будут представлять собой барьеры для появления новых проектов и способствовать уходу с рынка неопытных игроков.

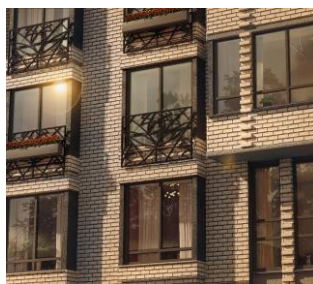
Однако основной пул застройщиков в сегменте «бизнес» уже сформирован. Большое количество разрешений на строительство получено заранее. Объем новых проектов и объем спроса (в тыс. м²) по итогам первого полугодия сохраняет количественный паритет. Уже сейчас можно говорить о том, что объем продаж в квартирах по итогам первых шести месяцев превысил 60% от среднегодового значения в сегменте.

Об укреплении крупными застройщиками позиций в бизнес-классе говорят их анонсированные планы по выводу новых интересных проектов в различных районах города. К профессиональным девелоперам жилья в этом году присоединится также известный на рынке коммерческой недвижимости холдинг «Адамант» – компания получила разрешение на строительство небольшого дома (около 8 000 м²) в Адмиралтейском районе.

Активное точечное освоение маленьких оставшихся участков в исторической части города и планомерное развитие наиболее интересных с эстетической точки зрения зон в околоцентральной части будут проходить в течение второго полугодия.

По итогам года мы ожидаем выхода в продажу не менее 350 000 м² жилья в сегменте «бизнес».

Объем спроса, по нашим прогнозам, продолжит рост во втором полугодии. Помимо перечисленных факторов, формирующих спрос в этом году, стоит отметить явную эволюцию потребительских предпочтений, при которой покупатели, ранее формировавшие сегменты «комфорт», «комфорт+», мигрируют в сегмент «бизнес», выбирая более маленькую по площади квартиру, но, при этом отдавая предпочтение более качественному со всех точек зрения проекту. По нашей оценке, к концу года объем спроса в сегменте составит не менее 250 000 м².



Площадь з/у
1,8 га

Квартир
451 шт.

Площади
от 30 до 122
м²

Паркинг
296 мест

Этажность
10-17 эт.

Срок сдачи
4 кв. 2019

ЖК бизнес-класса

- › Исторический центр Санкт-Петербурга в 5 минутах от Петроградской стороны и набережной Большой Невки
- › Невысокие корпуса рядом со сквером Капитана Воронина
- › Закрытый квартал с благоустроенной закрытой территорией и IP-домофонией
- › Собственный наземный и подземный паркинг
- › Свой детский сад на 105 мест в первой очереди
- › Выдающаяся архитектурная концепция проекта
- › Панорамные окна, эркеры, клинкерный кирпич, художественная подсветка зданий
- › 18 000 м² внутриворотового пространства для отдыха с детьми и спортивными площадками
- › Трехступенчатая очистка воды, принудительная система вентиляции, собственная котельная
- › Просторные входные группы с дизайнерской отделкой и колясочными



Площадь з/у
0,25 га

Квартир
184 шт.

Площади
от 30 до 106
м²

Паркинг
66 мест

Этажность
12 эт.

Срок сдачи
1 кв. 2019

Камерный дом в тихой части Васильевского острова

- › Лучшие школы города, университеты, 5 детских садов, 17 магазинов, 16 спортивных клубов и 3 парковые зоны
- › 15 минут пешком до ст.м. Приморская, 10 минут на автомобиле до ЗСД, 30 минут до Пулково
- › Большие окна, панорамные виды на Финский залив и Малый проспект
- › Стеклопакеты с повышенным шумоподавлением, встроенные вентиляционные клапаны на окнах, малошумные лифты, круглосуточное видеонаблюдение
- › Собственный подземный паркинг для жителей
- › Закрытый двор с ландшафтной композицией и велопарковкой
- › Разнообразные планировки: двухуровневые квартиры, квартиры с террасами до 35 метров, классические варианты с эркерами.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Владимир Сергунин
Партнер

Vladimir.Sergunin@colliers.com

Елизавета Конвей
Директор департамента жилой недвижимости
Elizaveta.Conway@colliers.com

ДЕПАРТАМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЙ

Вероника Лежнева
Директор по России
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Людмила Заиченко
Заместитель директора
Ludmila.Zaichenko@colliers.com

ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГА и PR,

Санкт-Петербург

Анна Сабина
Директор

Anna.Sabinina@colliers.com

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



Copyright © 2018 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.

