



# 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 <sup>2</sup>	125	78
Объем нового предложения, тыс. м <sup>2</sup>	379	286
Объем спроса, тыс. м <sup>2</sup>	220	237
Объем спроса, квартир	3 100	4 300
Средневзвешенная цена предложения по классам на сентябрь, руб./м <sup>2</sup>		
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. м<sup>2</sup>, 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. м<sup>2</sup> 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. м<sup>2</sup>**

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

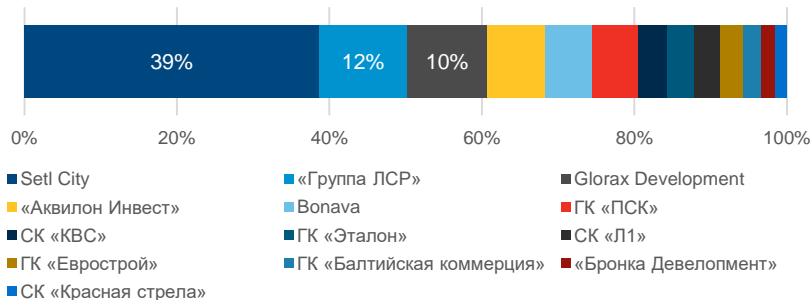


Изменение механизма финансирования привело к снижению девелоперской активности: третий квартал подряд наблюдается сокращение вывода на рынок новых проектов бизнес- и премиум-класса.

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

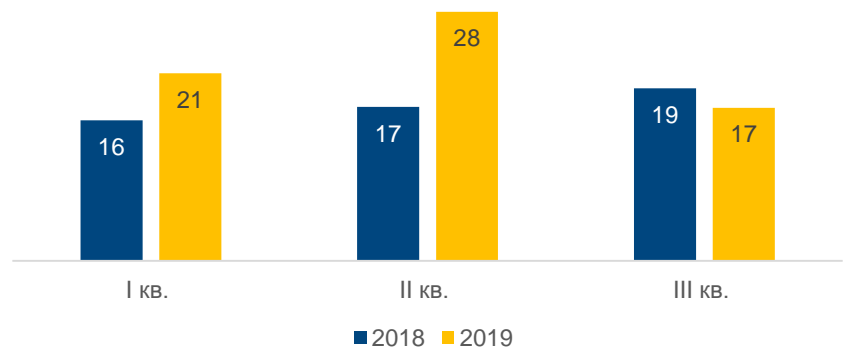
По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу в III квартале 2019 г. было зарегистрировано 17,2 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) на жилые помещения в строящихся ЖК, что на 11% меньше, чем в III квартале 2018 г.

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

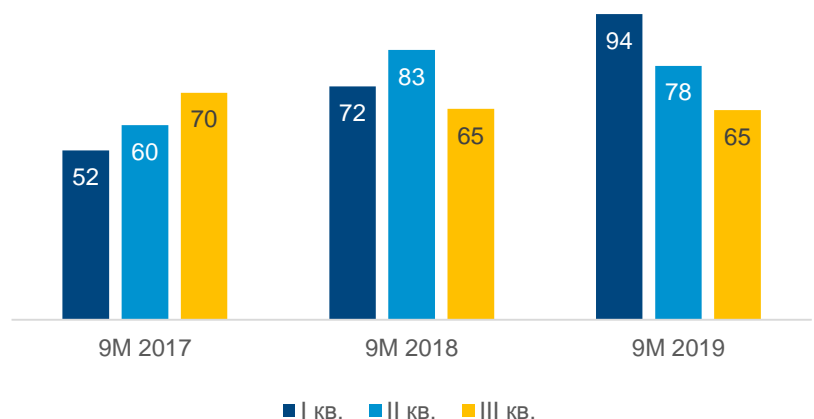


С начала года активность покупателей на первичном рынке бизнес- и премиум-класса снижается: по результатам девяти месяцев общий объем спроса на квартиры составил 237 тыс м<sup>2</sup>, при этом лишь 27% покупок пришлось на период с июля по сентябрь.

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. м<sup>2</sup>

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./м<sup>2</sup>. В проектах премиум-класса показатель увеличился на 11% и в абсолютном выражении достиг 220 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

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. м<sup>2</sup> 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./м<sup>2</sup>**

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

