

III квартал 2023 г.

# Жилая недвижимость

Россия | Санкт-Петербург

## Тенденции и прогнозы

### Спрос на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга в III квартале 2023 г. почти приблизился к значениям 2021 г.

Одной из причин оживления покупательской активности стало ожидание снижения доступности ипотечных кредитов, вызванное, с одной стороны, ужесточением требований к выдаче льготных ипотечных кредитов, а также ростом ключевой ставки ЦБ до 13%, с другой — экономической нестабильностью и волатильностью рубля. Данные факторы заставляют покупателей более быстро принимать отложенные ранее решения о приобретении недвижимости. Они стремятся приобрести квартиру на максимально выгодных условиях до их отмены, а ипотека остается одним из основных драйверов первичного рынка.

Текущие показатели спроса в связи с ростом ипотечных ставок в перспективе ожидаемо начнут корректироваться, однако до конца года мы по-прежнему можем наблюдать эффект отложенного спроса, пока действуют привлекательные для покупателя предложения.

### Реальная доступность жилья в Санкт-Петербурге снижается вследствие принятия мер по ограничению ипотеки.

Снижение размера ипотечного платежа благодаря льготным программам стало стимулом для падения привлекательности аренды в пользу приобретения жилья. Рост размера ежемесячного платежа на фоне сохраняющейся неопределенности и ужесточения требований к заемщикам создает диспропорцию между арендным и ипотечным платежами. Ежемесячный арендный платеж в ряде случаев уже оказывается более выгодным, чем выплаты по кредиту с увеличенным первоначальным взносом. Хотя приобретение недвижимости для многих остается одним из самых понятных и надежных способов сохранения денег (а в долгосрочной перспективе — приумножения средств).

### В III квартале 2023 г. покупатели выбирали квартиры на более высоких стадиях готовности.

Среди зарегистрированных ДДУ на рынке первичной жилой недвижимости 37% сделок было совершено с квартирами на высокой стадии готовности против 23% в начале года. В условиях неопределенности покупка почти готового жилья оказывается более востребованной даже при условии, что разница в предложении между квартирами на высокой и низкой стадии готовности с 2022 г. выросла с 7 до 14%. Это говорит о том, что в таком случае покупатели ориентируются не на выгоду, а на надежность.

### С июля на рынке наблюдалось оживление девелоперской активности: более половины нового предложения 2023 г. пришлось на III квартал.

За 2023 г. на рынок вышло 30,9 тыс. квартир в новых проектах и новых очередях в уже реализующихся, при этом III квартал показал лучшие за текущий год результаты: количество выведенных в продажу квартир за данный период составило почти половину от объема стартов с начала года. Особенно активным с точки зрения пополнения рынка стал сентябрь (7,8 тыс. квартир).

В ожидании завершения льготных программ застройщики активно пополняют рынок, в том числе пытаются обеспечить наполнение эскроу-счетов с заделом на будущее, пока уровень спроса позволяет это делать.

### Объем строящейся недвижимости в регионе продолжает снижаться.

Объем строительства по итогам сентября 2023 г. оказался существенно ниже показателя аналогичного периода 2022 г. — 7,3 млн кв. м (-17%). Сдерживающими факторами являются сжатие спроса, а также высокая себестоимость строительства и проектного финансирования из-за роста ключевой ставки ЦБ.



**Елизавета Конвей**

Директор, Санкт-Петербург  
Департамент жилой недвижимости  
и девелопмента земли

Ипотека и растущая инфляция — основа стабильного спроса, который пока не охладил возросшие первоначальный взнос и ипотечные ставки. Однако текущие результаты продаж — накопленный эффект отложенного спроса, который, к сожалению, носит временный характер. Покупатели возвращаются к некогда «замороженным» решениям о приобретении недвижимости. Кроме того, для многих покупка квадратных метров в нынешних условиях — это не только приобретение дома, но и обеспечение себе экономической и социальной безопасности. К возвращению рекордного спроса нет предпосылок, в перспективе мы ожидаемо вернемся к средним показателям.

У девелоперов осталось не так много инструментов для привлечения покупателей. Один из самых рабочих на данный момент — это рассрочка. Сейчас застройщики для привлечения покупателей делают акцент на качестве продукта, уделяя всё больше внимания и времени наполнению и концептуальным характеристикам проекта

## Основные индикаторы

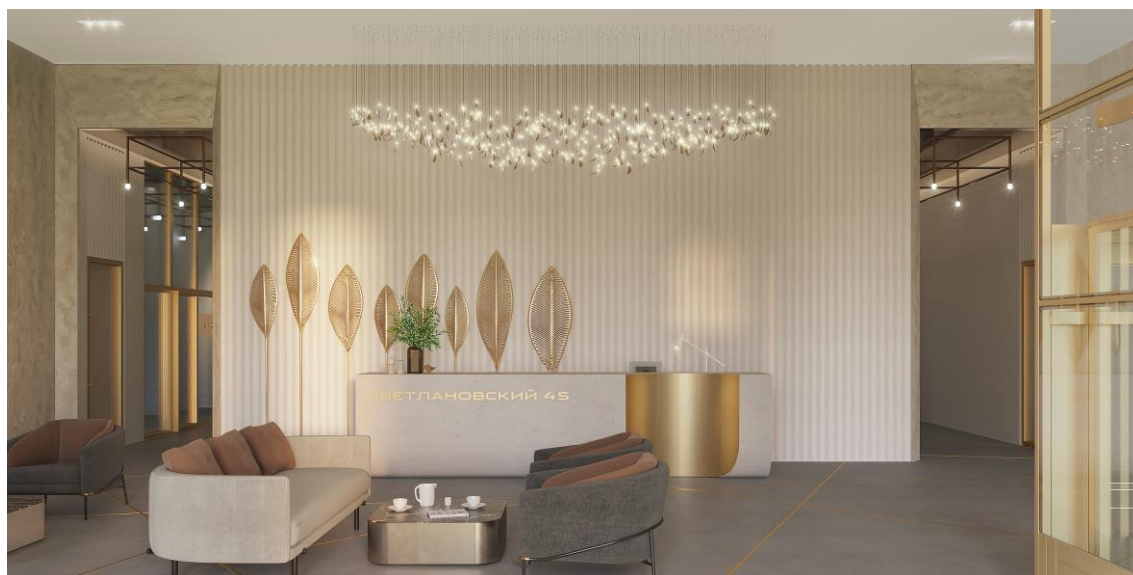
**Таблица 1**

Основные индикаторы рынка по итогам 9 месяцев 2023 г.\*

Источник: Nikoliers

Показатель	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Премиум-класс	Общий*
<b>Новое предложение</b>				
Объем нового предложения, тыс. кв. м / квартир	976 / 25 373	277 / 5 315	12 / 167	<b>1 265 / 30 855</b>
Динамика год/год, %	-33%	-47%	-89%	<b>-40%</b>
<b>Экспозиция</b>				
Объем предложения в продаже, тыс. кв. м / квартир	1 063 / 24 215	547 / 9 189	157 / 1 730	<b>1 768 / 35 134</b>
Динамика год/год, %	-15%	-9%	-9%	<b>-13%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	43,9	59,6	90,9	<b>50,3</b>
<b>Цены</b>				
Средневзвешенная цена предложения, руб. за кв. м	213 644	304 880	443 274	<b>262 327</b>
Динамика год/год, %	5,1%	-0,7%	-3,2%	<b>2,6%</b>
Средний бюджет предложения, млн руб.	9,4	18,2	40,3	<b>13,2</b>
Динамика год/год, %	4%	-3%	-7%	<b>2%</b>
<b>Спрос</b>				
Объем спроса, тыс. кв. м / квартир	1 054 / 26 593	292 / 5 739	48 / 666	<b>1 394 / 32 998</b>
Динамика год/год, %	-5%	51%	35%	<b>4%</b>
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	39,6	50,9	71,7	<b>42,3</b>

\*Ввиду ограниченности рынка и особенностей реализации данные в отчете представлены без учета элит-класса. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы. В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия на жилые помещения без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Покупателями выступают физические лица. Это позволяет оценить реальную покупательскую активность, исключив регистрации ДДУ с нежилыми помещениями (например, апартаментами) и технический выкуп квартир юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике Росреестра. Источником прайс-листов служат официальные сайты застройщиков и кабинеты на агрегаторах.



## Новые проекты

По итогам девяти месяцев 2023 г. рынок пополнился на 30,9 тыс. квартир, или на 1,3 млн кв. м, в составе 50 проектов. После продолжительного снижения девелоперской активности с IV квартала 2022 г. по II квартал 2023 г. в III квартале в продажу вышло 15,2 тыс. квартир, что соответствует уровню III квартала 2022 г.

По итогам девяти месяцев 2023 г. в объеме нового предложения традиционно наибольшую долю (82%) занимает комфорт-класс — 25,4 тыс. квартир, в бизнес-классе — 5,3 тыс. квартир (17%), в премиум-классе — 167 квартир (1%) в составе двух проектов.

Среди стартов зафиксировано 23 новинки, из которых девять пришлось на III квартал: в комфорт-классе — «Дубровский» (КВС), GlogaX Парголово (GlogaX), «Новикола» («Технополис»), «Стрела» (Nixcapital), «Лисино» («Унистрой»), «Титул в Московском» (Setl Group).

В премиальных сегментах рынок пополнился тремя клубными домами (до 150 квартир). В бизнес-классе — Vakunina 33 (ПСК) и «На большом Смоленском» («Доступное жилье»). В премиум-сегменте в продажу вышла только одна премьера — «Светлановский, 45» (Интеллект-Капитал Девелопмент).

Лидерами стали Пушкинский (20%), Выборгский (13%), Приморский (11%) и Московский (11%) районы. При этом более 20% вышедших в продажу квартир пришлось на проекты, расположенные за КАД\*. В премиальных сегментах сохраняется тенденция на смещение проектов в околоцентральные и даже периферийные локации: 67% (или 3,7 тыс. квартир) приходится на районы вне исторического центра, в том числе две трети из них расположены в Выборгском и Калининском районах.

График 1

Динамика нового предложения по проектным декларациям по зонам\*

Источник: Nikoliers

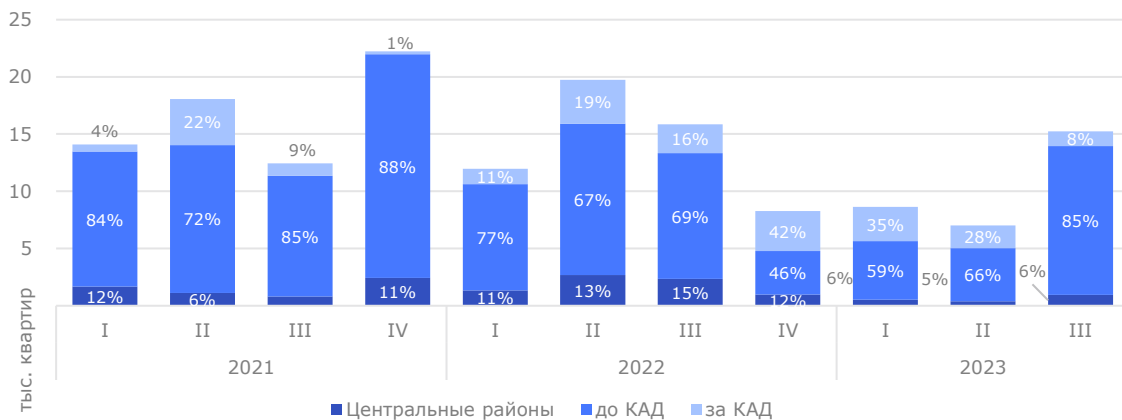
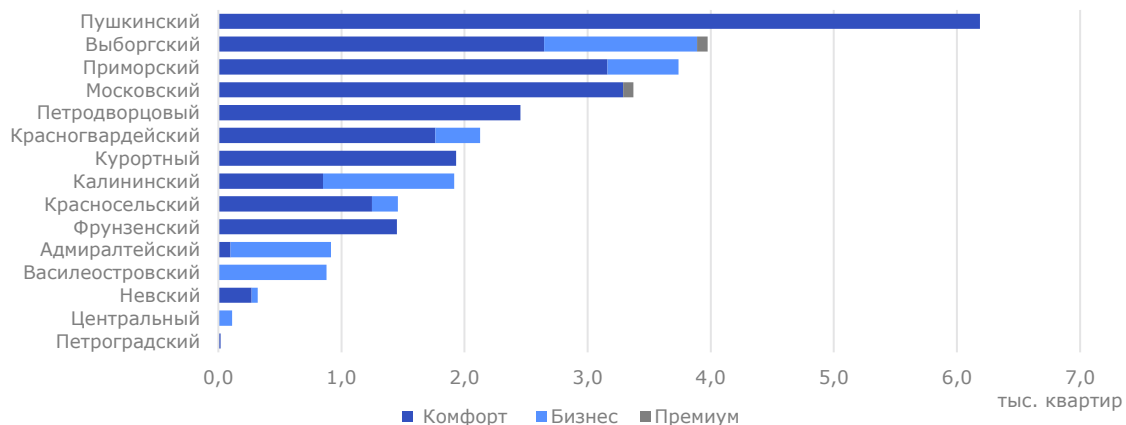


График 2

Структура нового предложения по проектным декларациям по классам и районам

Источник: Nikoliers



\*Центральные районы — Центральный, Адмиралтейский, Василеостровский и Петроградский; до КАД — локации за пределами центральных районов Санкт-Петербурга в границах КАД; за КАД — локации за пределами КАД.

## Предложение

По итогам III квартала 2023 г. объем экспозиции составил 35,1 тыс. квартир (-13% к III кварталу 2022 г.), или 1,8 млн кв. м.

Структура предложения по сегментам за прошедший год практически не изменилась. Доминирующую долю предложения занимает комфорт-класс (69%), на бизнес- и премиум-класс пришлось 26 и 5% соответственно.

При этом распределение по площади немного скорректировалось относительно предыдущего квартала. Доли крупногабаритных квартир в экспозиции увеличились: лоты площадью 65–80 и >80 кв. м прибавили соответственно 1 и 2 п. в общем объеме, что свидетельствует о вымывании небольших лотов из предложения.

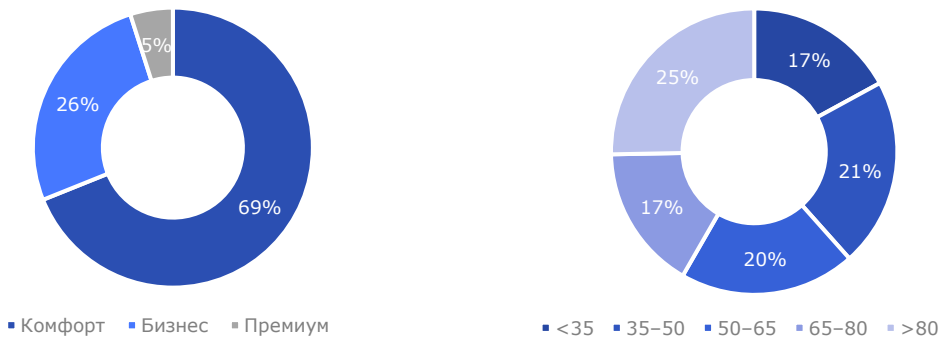
Лидерами по объему предложения оказались Приморский (18%), Выборгский (16%), Пушкинский (12%) и Московский (10%) районы.

Также с начала 2022 г. мы наблюдали, как в структуре экспозиции снижается доля квартир на начальных стадиях строительства. Теперь тенденция прервалась: по сравнению с предыдущим кварталом доля квартир на ранних стадиях готовности увеличилась с 61 до 69%, однако не за счет пополнения рынка, а за счет смещения интереса покупателей в сторону квартир на высокой стадии готовности\*.

### Графики 3-4

Распределение количества квартир в экспозиции по классам и площадям

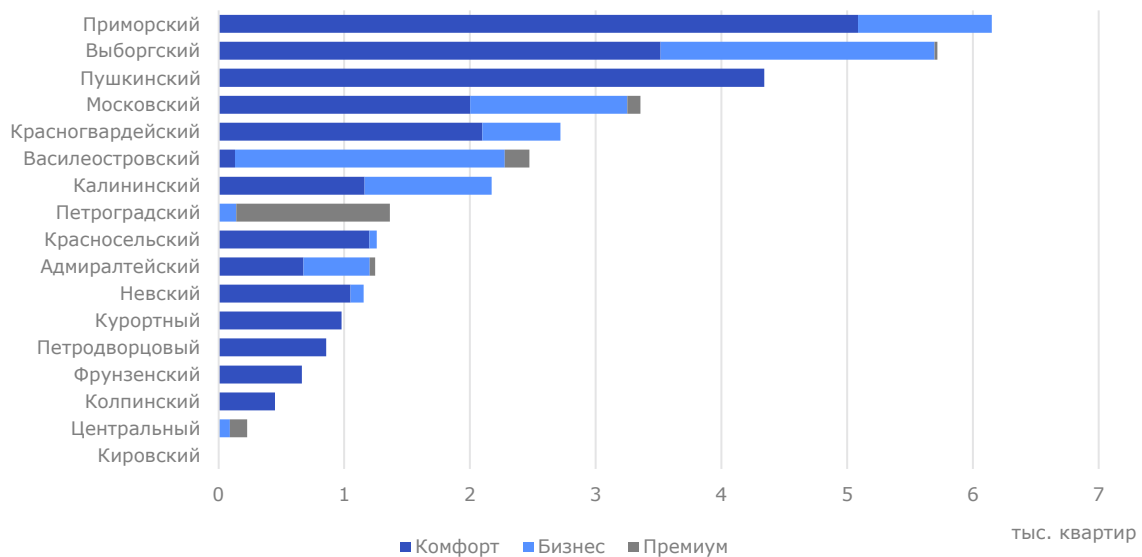
Источник: Nikoliers



### График 5

Структура экспозиции по классам и районам

Источник: Nikoliers



\*Под «высокой стадией» понимаются проекты в процессе отделки и прошедшие госкомиссию.

## Цены

В III квартале 2023 г. в Санкт-Петербурге средневзвешенная цена квадратного метра на рынке первичной жилой недвижимости составила 262,3 тыс. руб. (+6% ко II кварталу 2023 г.). Впервые за этот год мы увидели рост среднего показателя, причем по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. он увеличился на 3%.

Рост индикатора в комфорт-классе составил 5% — до 213,6 тыс. руб./кв. м, в сегментах бизнес и премиум фиксировалось снижение на 1–3% — до 304,9 и 443,3 тыс. руб./кв. м соответственно. Средний чек предложения составил 13,2 млн руб. (+2%): комфорт — 9,4 млн руб. (+4%), бизнес — 18,2 млн руб. (-3%), премиум — 40,3 млн руб. (-7%).

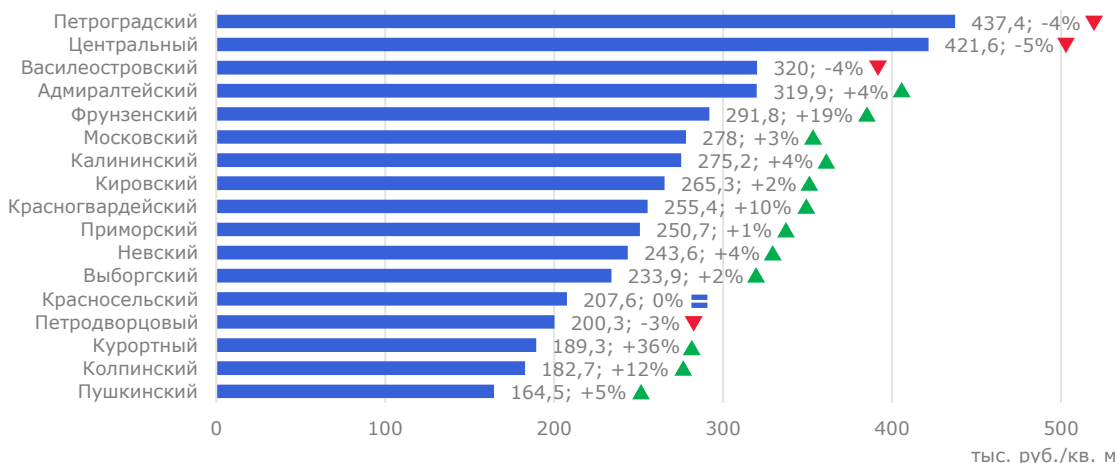
Существенное увеличение средневзвешенной цены квадратного метра произошло в Курортном районе (+36%), что обусловлено изменением конъюнктуры предложения вследствие выхода в продажу в 2023 г. трех новых проектов. Во Фрунзенском районе (+19%) рост связан с вымыванием более крупных лотов из экспозиции.

В центральных районах было зафиксировано снижение показателя, что, с одной стороны, связано с увеличением средней площади предложения, с другой — на это повлияло также изменение состава проектов в локации. Ввиду ограниченного пополнения премиального предложения состав экспонирующихся квартир влияет на усредненный показатель.

### График 6

Распределение средневзвешенной цены квадратного метра по районам и ее динамика к III кварталу 2022 г.

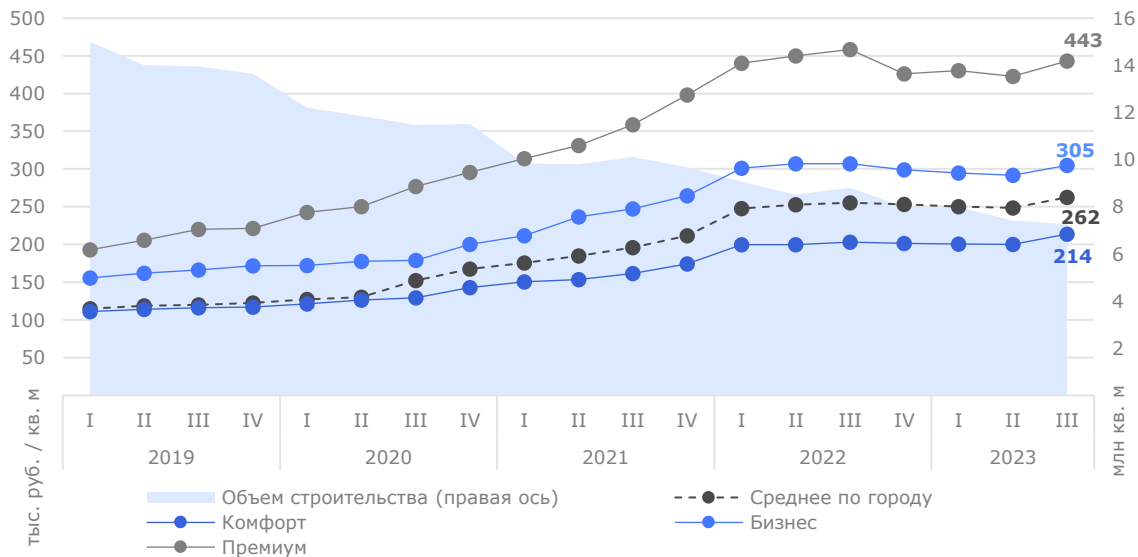
Источник: Nikoliers



### График 7

Динамика средневзвешенной цены квадратного метра и объемов строительства

Источник: Nikoliers



## Спрос

Объем зарегистрированных сделок за девять месяцев 2023 г. составил 32,6 тыс. ДДУ, что на 3% ниже результата аналогичного периода прошлого года. В III квартале 2023 г. мы увидели особенное оживление спроса: почти половина покупок пришлось на данный период — 14,4 тыс. ДДУ.

Количество зарегистрированных ДДУ с начала 2023 г. сократилось только в комфорт-классе (-10% к девяти месяцам 2022 г.), в бизнес- и премиум-сегментах рост составил 43 и 31% соответственно. Распределение реализованных квартир по сегментам в минувшем квартале осталось прежним: доминирующая доля сделок традиционно пришла на комфорт-класс (80%), бизнес и премиум заняли 18 и 2% соответственно.

Средняя площадь реализованных квартир за квартал почти не изменилась в комфорт- и бизнес-классе, однако в премиум-классе сократилась с 80,3 до 74,1 кв. м.

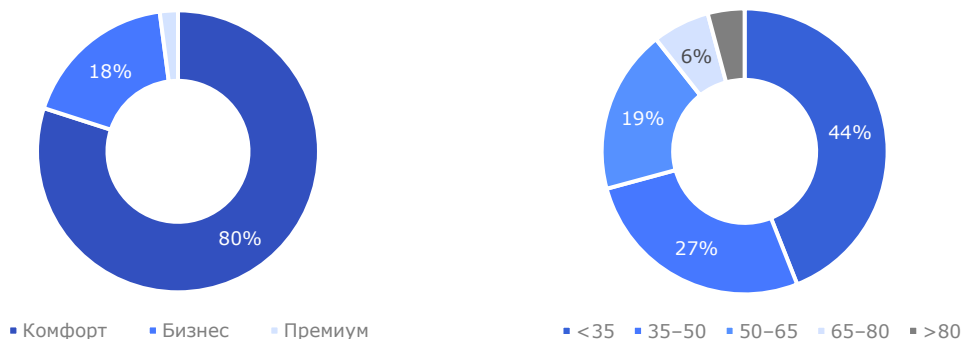
Сохраняется высокая доля ипотеки. По итогам девяти месяцев 2023 г. на рынке первичной жилой недвижимости на сделки с привлечением ИЖК пришлось 87% (28,9 тыс. ДДУ) от общего количества. Для сравнения: за аналогичный период 2022 г. доля ипотеки в структуре сделок составила 78%. В комфорт- и бизнес-классе доминируют именно ипотечные сделки (89 и 86% соответственно). Только в премиум-классе наибольшую долю занимают сделки без привлечения ИЖК (56%), при этом доля сделок с ИЖК выросла до 44% с 34% за аналогичный период 2022 г.

Лидерами спроса стали Невский (16%), Пушкинский (12%), Красносельский, Приморский и Выборгский районы (по 11%).

### Графики 8-9

Распределение количества проданных квартир по классам и площадям за III квартал 2023 г.

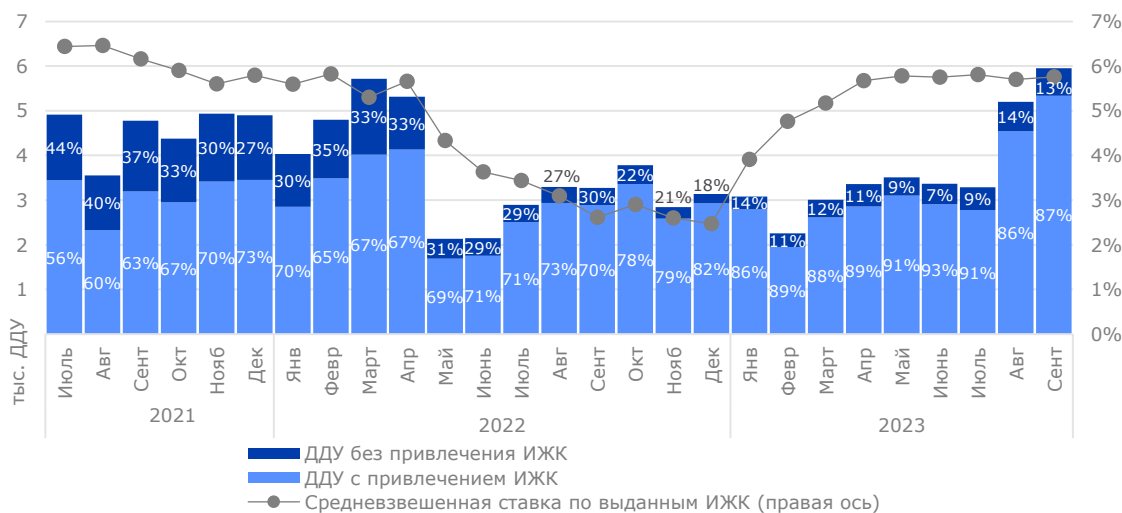
Источник: Nikoliers



### График 10

Динамика спроса (количество зарегистрированных ДДУ)\* и средневзвешенной ставки по выданным ИЖК

Источник: Nikoliers



\* В расчетах спроса учитываются зарегистрированные договоры долевого участия на жилые помещения без учета оптовых сделок (сделка считается оптовой, если на одно лицо было приобретено более пяти жилых помещений). Покупателями выступают физические лица.

## Контакты

### Жилая недвижимость и девелопмент земли

#### **Владимир Сергунин**

Партнер  
+7 495 258 5151  
[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

#### **Елизавета Конвей**

Директор,  
Санкт-Петербург  
+7 812 718 3618  
[Elizaveta.Conway@nikoliers.ru](mailto:Elizaveta.Conway@nikoliers.ru)

### Блок поддержки бизнеса

#### **Ольга Бакулина, MSIM**

Руководитель  
+7 495 258 5151  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

#### **Анна Сабина**

Директор по маркетингу,  
Санкт-Петербург  
+7 812 718 3618  
[Anna.Sabinina@nikoliers.ru](mailto:Anna.Sabinina@nikoliers.ru)

### Исследования

#### **Алина Базаева**

Руководитель,  
Санкт-Петербург  
+7 812 718 3618  
[Alina.Bazaeva@nikoliers.ru](mailto:Alina.Bazaeva@nikoliers.ru)

#### **Алёна Жукова**

Младший аналитик  
+7 904 600 8589  
[Alyona.Zhukova@nikoliers.ru](mailto:Alyona.Zhukova@nikoliers.ru)

Copyright © 2023 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

191186 Санкт-Петербург  
Волынский пер., д. За  
БЦ «Северная Столица»

Тел. +7 812 718 36 18  
[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)