

## Социально- экономическое положение г. Санкт-Петербург с кратким объективным Анализом рынка недвижимости<sup>1</sup>

Наименование показателя	Январь 2022 года	в % к январю 2021 года
Оборот организаций (в действующих ценах), млрд руб.	2 893,4	-*
Индекс промышленного производства, %	-	109,8
Объем отгруженной продукции обрабатывающих производств (в действующих ценах), млрд руб.	298,1	-*
Оборот розничной торговли (в сопоставимых ценах), млрд руб.	153,7	109,1
Оборот оптовой торговли (в сопоставимых ценах), млрд руб.	2 460,5	264,9
Оборот общественного питания (в сопоставимых ценах), млрд руб.	8,2	132,0
Объем платных услуг населению (в сопоставимых ценах), млрд руб.	52,9	111,2
Объем работ по виду деятельности «Строительство» (в сопоставимых ценах), млрд руб.	28,0	91,8
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	497,9	110,2
Объем услуг по транспортировке и хранению (в действующих ценах), млрд руб.	148,4	219,6
Объем услуг в сфере телекоммуникаций (в действующих ценах), млрд руб.	12,7	114,2
Индекс потребительских цен, % (январь 2022 года к декабрю 2021 года)	-	101,0
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. (январь-декабрь 2021 года)	56 272	-
Реальные денежные доходы населения, % (январь-декабрь 2021 года)	-	107,1**
Номинальная средняя начисленная заработная плата одного работника, руб. (январь-декабрь 2021 года)	75 958	110,9**
Реальная средняя начисленная заработная плата одного работника, % (январь-декабрь 2021 года)	-	104,0**
Доходы бюджета Санкт-Петербурга, млрд руб.	51,3	153,6
Объем инвестиций в основной капитал организаций (за счет всех источников финансирования), млрд руб. (январь-декабрь 2021 года)	867,2	105,5**
Внешнеторговый оборот, млрд долл. США (январь-декабрь 2021 года) в том числе:	56,5	132,7**
экспорт, млрд долл. США	29,9	142,3**
импорт, млрд долл. США	26,6	123,3**

\*данные несопоставимы в связи с изменением круга отчитывающихся организаций

\*\* январь-декабрь 2021 года к январю-декабрю 2020 года

Оборот организаций в январе 2022 года составил 2 893,4 млрд руб. Индекс промышленного производства (ИПП) в январе 2022 года составил 109,8% к январю 2021 года, в том числе в обрабатывающих производствах – 112,7%. Объем отгруженной продукции в обрабатывающих производствах составил 298,1 млрд руб.

Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» в январе 2022 года составил 28,0 млрд руб., что в сопоставимых ценах на 8,2% меньше, чем в январе 2021 года. С начала года в Санкт-Петербурге введено в действие 497,9 тыс. кв. м жилья или 110,2% к январю 2021 года.

**Цены на жилье  
на первичном и вторичном рынках  
в IV квартале 2019-2021 гг., руб.**



Оборот розничной торговли за январь 2022 года составил 153,7 млрд руб. или 109,1% к соответствующему периоду 2021 года. Объем платных услуг населению за январь 2022 года составил 52,9 млрд руб. или 111,2% к январю прошлого года. Оборот общественного питания в январе 2022 года составил 8,2 млрд руб. или 132,0% к январю 2021 года.

Индекс потребительских цен в январе 2022 года составил 101,0% к декабрю прошлого года, что выше, чем в январе 2021 года (100,7% к декабрю 2020 года). За январь 2022 года в бюджет Санкт-Петербурга поступили доходы в сумме 51,3 млрд руб.

Годовой уточненный план по доходам исполнен на 5,8%. Темп роста налоговых и неналоговых доходов бюджета составил 156,7%. Внешнеторговый оборот Санкт-Петербурга за январь-декабрь 2021 года составил 56,5 млрд долларов США. По сравнению с соответствующим периодом 2020 года товарооборот увеличился на 32,7%.

К концу января 2022 года в государственных учреждениях службы занятости населения Санкт-Петербурга (далее – Служба занятости) состояло на учете 26,2 тыс. не занятых трудовой деятельностью граждан, из них 20,3 тыс. человек имели статус безработного (из них женщин – 63,2%; молодежи в возрасте 16-29 лет – 10,8%; граждан предпенсионного возраста – 18,4%; инвалидов – 5,4%), в конце января 2021 года численность безработных составляла 81,5 тыс. человек. В январе 2022 года статус безработного получили 1,1 тыс. человек (на 3,9 тыс. человек меньше, чем в январе 2021 года). Уровень регистрируемой безработицы на конец января 2022 года составил 0,7% к численности рабочей силы (на конец января 2021 года – 2,6%, на конец января 2020 года – 0,5%).

Средняя номинальная заработная плата, начисленная за январь-декабрь 2021 года, составила 75 958 руб. (110,9% к уровню января-декабря 2020 года). Реальная заработная плата за тот же период составила 104,0% к январю-декабрю 2020 года. Реальные денежные доходы населения за январь-декабрь 2021 года составили 107,1%, размер денежных доходов на душу населения за январь-декабрь 2021 года – 56 272 руб.

С марта 2017 года Национальное объединение застройщиков жилья ведет на своем интернет-сайте «Единый ресурс застройщиков» (ЕРЗ) базу по всем российским регионам. Учитываются как объемы сдачи, так и текущие стройки.

Место	Застройщик, регион	Строится, м²	с переносом срока, м²	% Уточнение срока, мес.	Место по РФ	Организаций ЖК	ЖК	ПТ	МД	БД	ДАП	Доля в регионе	Рейтинг ЕРЗ
1	Группа ЛСР, г. Санкт-Петербург	2 145 284	117 180	5.46 0.63	2	2	14	0	108	0	3	21.44%	★
2	Холдинг Setl Group, г. Санкт-Петербург	1 725 367	30 916	1.79 0.22	4	12	13	0	80	0	0	17.24%	★
3	ГК Главстрой, г. Москва	474 501	85 219	17.96 1.08	11	1	2	0	38	0	0	4.74%	★
4	Лидер Групп, г. Санкт-Петербург	432 491	145 849	33.72 4.46	22	10	7	0	10	0	0	4.32%	★
5	Группа Аквилон, Архангельская область	324 546	0	0 0	18	7	7	0	16	0	1	3.24%	★
6	Группа ЦДС, г. Санкт-Петербург	303 134	0	0 0	10	5	4	0	11	0	0	3.03%	★
7	Группа Эталон, г. Санкт-Петербург	292 685	0	0 0	17	3	4	0	11	0	0	2.92%	★
8	ГК РосСтройИнвест, г. Санкт-Петербург	261 573	0	0 0	54	5	7	0	26	0	0	2.61%	★
9	Мегалит-Охта групп, г. Санкт-Петербург	212 325	0	0 0	79	1	1	0	5	0	0	2.12%	★
10	ГК Самолет, г. Москва	209 606	16 309	7.78 2.8	3	3	4	0	10	0	0	2.09%	★
11	ПСК, г. Санкт-Петербург	207 820	0	0 0	82	7	7	0	7	0	5	2.08%	★

<https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/sankt-peterburg?topType=0&date=220301>

Лидерами строительного рынка Петербурга за последние 5 лет как по числу проданных лотов, так и по суммарной выручке за 5 лет стали застройщики Setl Group, ЛСР и ЦДС, следует из рейтинга "ЦИАН.Аналитика". Setl Group, ЛСР и ЦДС заняли долю 20%, 10% и 5% соответственно. Суммарно на первую десятку рейтинга приходится 55% от объема выручки, а на 20 ключевых застройщиков — 72% рынка в денежном выражении. За 5 лет застройщики из агломерации Петербурга продали около 480 тыс. квартир и апартаментов, заработав 2,21 трлн рублей. В топ-20 застройщиков вошли в порядке убывания позиций в рейтинге: Setl Group, ЛСР, ЦДС, "Эталон", "Главстрой", "Полис", КВС, "Аквилон", RBI, "Лидер Групп", Glorax, "РосСтройИнвест", "СПб Реновация", Arsenal, Строительный трест, Legenda, "Мегалит", "Евроинвест", Seven Suns, ПИК.

"Перечень четырех крупнейших компаний (Setl, ЛСР, ЦДС и "Эталон") все последние годы остаётся стабильным, а их отрыв от конкурентов весьма ощутим. Вместе с тем конкуренция за покупателя в масштабе конкретных локаций в Петербурге по-прежнему выше — за счёт более равномерного распределения цен и сопоставимого качества продукта", — отмечает Алексей Попов, руководитель "Циан.Аналитики".

Больше половины сделок за последние 5 лет прошло с привлечением ипотечного финансирования. Чаще всего среди лидеров рынка такие договоры заключали покупатели компаний "Пик" (73%), ЦДС и Arsenal (67%). Среди покупателей ЖК компаний Seven Suns Development, "Мегалит" и RBI "ипотечников" было меньше половины — лишь по 43%.<sup>2</sup>

События на Украине заставили понервничать петербургских девелоперов и покупателей, которые хотели приобрести квартиру в ближайшее время. Рост ключевой ставки до 20% спровоцировал резкое повышение ипотечных ставок. Но высокие проценты сейчас — не единственное, что беспокоит рынок. Один из главных вопросов — не встанет ли стройка на паузу.

В группе компаний "КВС" подчёркивают, что строительство жилья не зависит от текущей ситуации в стране и мире. "Банки по-прежнему предоставляют девелоперам средства в рамках проектного финансирования, и работы на стройке ведутся в штатном режиме, с соблюдением ранее установленных сроков", — отметили в компании.

Работы по уже начатым проектам сегодня проходят в плановом режиме, однако до прояснения ситуации застройщики всё же могут воздержаться от вывода новых очередей и объектов на рынок, полагает генеральный директор АО "Ленстройтрест" Валерия Малышева.

"При ключевой ставке Центрального Банка РФ в размере 20% базовая ставка по проектному финансированию для застройщиков будет составлять 25%. Льготная ставка, применяемая к части кредита, которая обеспечивается средствами, поступившими от дольщиков на счета-эскроу, будет составлять, как и ранее, до повышения ключевой ставки — 4-6% годовых. Таким образом реализация новых проектов будет иметь экономический смысл только при наличии стабильных продаж, соответствующих темпам строительства. Поскольку, если продажи будут отставать и сумма на счетах эскроу будет меньше суммы выборки по проектному финансированию, то застройщики будут платить полную ставку в 25% годовых", — говорит Валерия Малышева.

Объёмы ввода в текущем году не должны сильно измениться, поскольку девелоперы имеют жёсткие обязательства по срокам для уже строящихся и продаваемых очередей в своих проектах. Но в перспективе могут снизиться объёмы ввода в 2023-2024 годах.

Хорошая новость в том, что власти разрабатывают антикризисный план поддержки строительной отрасли. Вице-премьер Марат Хуснуллин заявлял, что льготные ипотечные программы будут поддержаны. Кроме того, девелоперам планируют предложить комплекс мер по субсидированию процентных ставок по кредитам.

"Мы как не отказывались от обязательств перед покупателями, так и не отказываемся — строим и готовимся вводить проекты по графику", — говорит коммерческий директор ГК "ПСК" Сергей Софронов.

---

<sup>2</sup> [https://www.dp.ru/a/2022/02/02/Rejting\\_krupnejshih\\_zastro](https://www.dp.ru/a/2022/02/02/Rejting_krupnejshih_zastro)

Компания "Полис Групп" также сообщила, что работает в штатном режиме и не закрывает продажи. Все работы на строительных площадках ведутся в соответствии с намеченными планами и графиками.

"Стратегии у застройщиков разные в зависимости от степени проработки проекта. Если проект готов, определены основные финансовые показатели, то проект можно выводить осторожно. Если проект ещё находится на стадии обсуждения с банками, то большая вероятность, что банки сейчас возьмут паузу для того, чтобы согласовать финансовую модель, — резюмирует директор по маркетингу "Полис Групп" Ольга Ульянова.<sup>3</sup>

Финский строительный концерн YIT приостанавливает запуск новых проектов и инвестиции в земельные участки на территории России. Как объясняют в компании, решение связано с геополитическим кризисом, начавшимся неделю назад. YIT, как сообщили в пресс-службе концерна, планирует довести до завершения все уже начатые проекты на территории РФ. Шведский девелопер Vonava объявил о прекращении деятельности в России. По оценке экспертов рынка, оба застройщика не были на нем заметными игроками. Однако их уход может иметь для отрасли негативные имиджевые последствия.<sup>4</sup>

В нынешних условиях без стимулирующих мер со стороны государства риски сокращения объемов строительства очень велики, считает Сергей Зайцев. Это может ограничить предложение на рынке в будущем, что, вероятно, отразится на ценах, отметила независимый эксперт рынка недвижимости Наталья Медникова. — Если правительство допустит поэтапное раскрытие эскроу-счетов и возьмется обеспечить поддержку в части кредитования застройщиков, а также выдачи ипотеки, девелоперы могут возобновить работу над ними, — считает она.

Одна из необходимых мер поддержки — возможность поэтапного раскрытия эскроу-счетов, согласен главный директор по строительству ГК «Кортрос» Николай Складнев. Также нужно решать и вопросы, связанные с поставками и ценами на стройматериалы, уверен он. По мнению Владимира Щекина, главное, что нужно девелоперам, — это субсидированная ипотека. Для этого необходимо сохранить процент по ней, расширить лимит по льготной ипотеке до стоимости двух- или трехкомнатной квартиры в регионе, считает генеральный директор компании «Полис Групп» Игорь Белов. Также важно не допустить роста цен на стройматериалы, связанного с картельными сговорами производителей, сказал он. Кроме того, необходимы субсидии банкам, предоставляющим проектное финансирование застройщикам, и меры поддержки компаниям энергетического сектора, которые подключают к сетям новые дома, добавил Игорь Белов.<sup>5</sup>

«Разумеется, то, что уже произошло, включая все санкции, приведет в долгосрочной перспективе к еще большему снижению доходов и покупательной способности населения. Много будет зависеть от того, будут ли предприняты какие-то меры по поддержке, в частности, ипотека с господдержкой. Пока что ставки выше 20% не представляются чем-то реалистичным для большинства потенциальных покупателей. Любая остановка бизнеса, даже краткосрочная, чревата ухудшением финансовой стабильности компаний. Это связано с тем, что компании, конечно, остановят операционный процесс, но будут вынуждены продолжать оплачивать постоянные расходы. А расходы в отсутствие доходов рано или поздно негативно скажутся на состоянии этих компаний и их перспективах. Насколько данный сценарий реалистичен в будущем, могут показать буквально ближайшие 2-3 недели — слишком много зависит от вектора развития дальнейших событий», — комментируют аналитики «Азбуки Жилья».<sup>6</sup>

## **Рынок недвижимости**

### **Рынок жилой недвижимости**

В Петербурге наблюдается растущий спрос на жилье — как в новостройках, так и на вторичном рынке. По данным Циан на 28 февраля, после повышения ключевой ставки ЦБ до 20%, число просмотров объявлений увеличилось в 1,5-2 раза. С учетом быстро меняющихся условий

<sup>3</sup> [https://www.dp.ru/a/2022/03/05/Bez\\_paniki\\_peterburgskie](https://www.dp.ru/a/2022/03/05/Bez_paniki_peterburgskie)

<sup>4</sup> [https://www.rbc.ru/spb\\_sz/04/03/2022/6221cc279a7947027fea997f](https://www.rbc.ru/spb_sz/04/03/2022/6221cc279a7947027fea997f)

<sup>5</sup> <https://iz.ru/1300738/mariia-perevoshchikova/nepodemnyi-kran-developy-zamorzhivaiut-novye-proekty>

<sup>6</sup> <https://www.novostroy.ru/news/comments/padenie-dokhodov-i-sprosa-udorozhanie-kvartir-i-stroitelstva-rieltory-i-analitiki-dali-neuteshitelnye-prognozy-po-budushchemu-rynka/>

ипотечного кредитования, спрос на жилье, как считают эксперты, предъявляют покупатели с «живыми» деньгами или те, кто успел получить одобрение кредита до 20-х чисел февраля.

Вслед за повышением спроса начала расти и цена квадратного метра, отмечают аналитики. В обеих столицах темп роста цен на недвижимость достиг 1,5% в недельном выражении. «Мы видим ажиотажный спрос, связанный с последними политическими и экономическими событиями. В данный момент выделяем две причины для повышенного спроса: многие потенциальные покупатели стремятся купить и выбрать объект по ранее одобренной ипотеке по меньшей ставке, а также успеть оформить ипотеку в тех банках, которые еще не успели изменить ипотечные программы», — говорит руководитель Циан.Новостройки Виктория Ковтун.

Как сообщил директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит» Алексей Плюта, пока банки преимущественно взяли тайм-аут по одобрению новых заявок на кредиты. «К рассмотрению принимались заявки наших клиентов только по двум программам: ипотека с господдержкой для семей с детьми и льготная ипотека по программе от 2020 года (в пределах 3 млн руб.)», — отметил он. Согласно экспертным прогнозам, уже вскоре ипотечные займы будут выдаваться под 23-26% годовых.

По словам Виктории Ковтун, сейчас покупатели жилья «ищут тихую гавань» для денег, которые они массово снимают с банковских счетов начиная с конца прошлой недели. «Недвижимость всегда считалась надежным средством для сохранения капитала. Сейчас особенно востребованы высоколиквидные объекты: студии и однокомнатные квартиры», — отмечает она.

Руководитель Циан. Аналитика Алексей Попов считает, что на первичном рынке в ближайшее время вероятен рост средних цен. «Это связано с попытками застройщиков заработать на ажиотажном спросе в дни неопределенности и с удорожанием строительных материалов из-за логистических проблем», — пояснил он.<sup>7</sup>

Ставка по ипотеке выше 20% — означает большие проблемы для рынка недвижимости, отмечает Руслан Гайсин, председатель совета директоров ХК «Сити 78». Ставка по ипотеке свыше 20% является заградительной, по ней никто не будет брать кредит, уверен эксперт. «Рынок [с такой ставкой] рухнет, учитывая, что в сегменте эконом-класса от 50 до 70% сделок заключается с помощью ипотечного кредитования. Тогда не только иностранные компании “посыпятся”, но и буквально все российские. Не сомневаюсь, что через некоторое время ключевая ставка будет снижаться, и тогда всем станет понятнее, что происходит с покупательной способностью и ценами на строительные материалы. После этого можно будет вернуться к долгосрочному планированию», — прокомментировал Руслан Гайсин, председатель совета директоров ХК «Сити 78».

ВТБ вновь поднял ставки по ипотеке. Минимальная ставка по рыночным программам составляет 22,4%, ставки по госпрограммам остались без изменений. Ранее к аналогичному решению пришли и другие банки из первой 10-ки. Также сегодня из России ушли два девелопера: финский YIT и шведский Bonava.<sup>8</sup>

Рынок строительства жилья переживает, по сути, вторую пандемию. Застройщики говорят о росте спроса на квартиры в два раза, несмотря на стремительный рост цен. При этом в Петербурге до 80% сделок совершается с заемными средствами, а сейчас взять ипотеку стало практически невозможно. После вчерашнего повышения ЦБ ключевой ставки с 9,5 до 20% ведущие банки массово приостановили выдачу жилищных кредитов, как обычных, так и льготных, со смешными по сегодняшним меркам ставками. Приостановка выдачи ипотек — это ключевой момент для строителей, поскольку большинство продаж совершаются именно с заемными средствами. Да, у девелоперов есть на руках другие инструменты поддержки спроса, такие, как рассрочка, уменьшенный первичный платеж, трейд-ин на квартиры, но ими не удастся по щелчку пальцев заместить долю ипотечных продаж. «Часть договоров ждут одобрения со стороны банков. В текущих условиях мы предполагаем, что порядка 50% ипотечных договоров в итоге не будут заключены. Основной объем продаж придется на март. Скорее всего, это будут договоры на условиях рассрочки или 100%-ной оплаты. При этом доля сделок с использованием рассрочек будет постепенно

<sup>7</sup> [https://www.rbc.ru/spb\\_sz/01/03/2022/621e2f429a794710f59adaf5](https://www.rbc.ru/spb_sz/01/03/2022/621e2f429a794710f59adaf5)

<sup>8</sup> <https://www.novostroy.ru/news/comments/analitik-massovyy-rynok-nedvizhimosti-riskuet-obrushitsya-pri-tekushchey-ipotechnoy-stavke/>

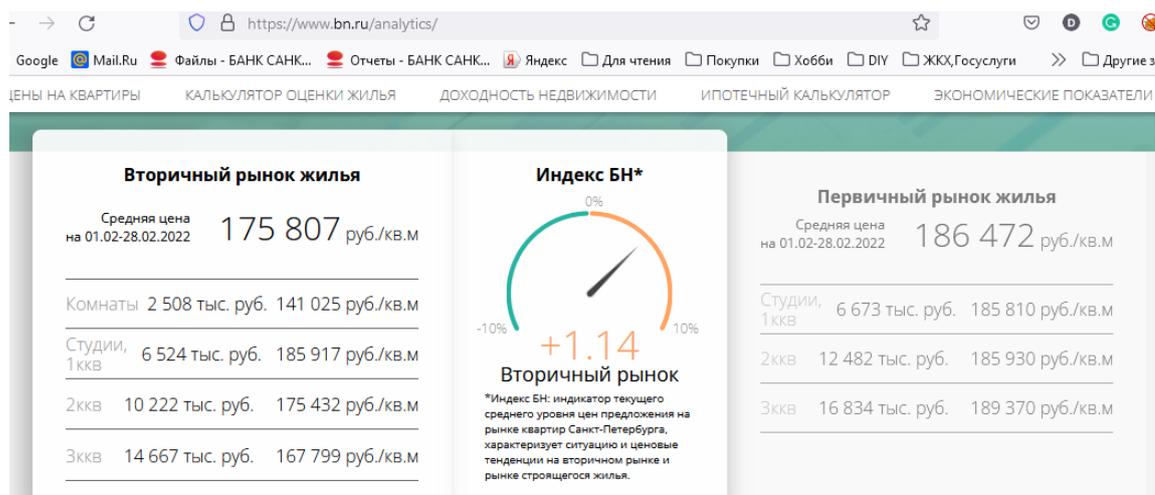
сокращаться, поскольку застройщики постараются минимизировать возможные риски», — считает Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест».

Масштабы проблемы, с которой столкнулся рынок, сопоставимы с жесточайшим локдауном. Во время пандемии коронавируса строителей поддержало субсидирование ставок государством, что позволило банкам выдавать жилищные кредиты под льготные 6,5%, 2,9%. Застройщики нанизывали на них различные акции, снижали ставку для заемщиков на первый год выплат до 0,01%. Заемщики набрали дешевых кредитов и внесли свой вклад в разгон инфляции. Теперь, после введения санкций в ответ на украинские события, правительство работает над новым антикризисным планом поддержки отрасли.

«В ближайшие дни нами будет утвержден антикризисный план, который должен не допустить обвал рынка. Он включает в себя поддержку жилищного строительства, сокращение инвестиционного строительного цикла, ценообразования, поставок стройматериалов», — заявил 1 марта вице-премьер Марат Хуснуллин. Он пообещал, что правительство раскроет подробности в ближайшее время.

«Помогло бы, конечно, государственное участие в ипотеке, как это было в период пандемии. Как все отмечают, это был самый эффективный инструмент, — говорит Алексей Белоусов. — Если вернуться хотя бы к ставкам, которые были более чем неделю назад, в районе 10%, застройщики чувствовали бы себя более уверенно. 20% приведут к сокращению объема продаж и все-таки росту цен, потому что подтягиваются логистика, стройматериалы, все, что связано с их производством и рабочей силой. Несмотря на то что спроса не будет такого, повышение цен все равно неизбежно».<sup>9</sup>

Рост цен на вторичную недвижимость в Петербурге оказался в феврале 2022 года в три раза ниже, чем в феврале 2021 года. Об этом сообщает агентство недвижимости "Дарко". В феврале 2021 года недвижимость подорожала на 3,36 процента, или на 4,9 тысячи рублей. А в феврале 2022 года увеличение составило 1,2 процента, в цене "квадрат" прибавил 2,08 тысячи рублей. Правда, ситуация в целом по городу неоднородная. Например, во Фрунзенском районе цены за месяц выросли на 5,7 тысячи рублей за квадратный метр или на 3,3 процента. Сейчас в этой локации квартиру можно купить из расчета 176 тысяч рублей за квадратный метр. В Приморском районе рост составил 3,17 процента, цены относительно января 2022 года выросли на 5,8 тысяч рублей за квадратный метр, достигнув уровня 188,4 тысячи рублей. А в Красногвардейском районе цена "квадрата" теперь составляет 166,1 тысячи, что выше январского показателя на 4,8 тысячи рублей, рост - 2,97 процента. А в Адмиралтейском и Курортном районах вторичная недвижимость неожиданно подешевела. "Квадрат" в этих локациях потерял в цене 3,9 и 2,4 тысячи рублей соответственно.<sup>10</sup>



<sup>9</sup> <https://www.fontanka.ru/2022/03/01/70480253/>

<sup>10</sup> <https://rg.ru/2022/03/05/reg-szfo/v-peterburge-rost-cen-na-vtorichku-okazalsia-vtroe-nizhe-proshlogodnego.html>

<sup>11</sup> <https://www.bn.ru/analytics/>

За прошедший период (01 января – 01 февраля 2022 г.) средняя цена предложения на вторичном рынке квартир изменилась на +0,34% и составила 175 272 руб. за кв.м. Средняя цена предложения на строящееся жилье изменилась на +0,17% и составила 181 833 руб. за кв.м.<sup>12</sup>

Вторичный рынок: динамика средних цен предложения по типам квартир    Первичный рынок: динамика средних цен предложения по типам квартир



Район	руб./кв.м.	Изменение за период %	Изменение с янв. 2021 года %	Изменение с янв. 2020 года %	Изменение с янв. 2019 года %	Изменение с янв. 2018 года %
Адмиралтейский	203 600	0,0	31,8	43,4	57,3	62,0
Василеостровский	211 836	5,8	23,1	44,7	53,6	73,1
Выборгский	170 501	1,2	17,2	43,4	52,8	68,3
Калининский	174 501	0,5	19,8	45,4	61,2	77,8
Кировский	153 912	1,8	14,0	35,6	47,5	67,1
Красногвардейский	161 301	0,7	26,2	42,7	55,1	58,4
Красносельский	151 310	0,5	18,9	42,1	56,9	61,9
Московский	191 020	0,1	16,5	32,7	44,5	59,8
Невский	164 410	-0,1	19,5	39,8	60,9	88,3
Петроградский	260 410	0,5	21,8	47,1	58,8	22,6
Приморский	182 670	0,4	15,0	34,9	46,9	67,7
Фрунзенский	170 781	0,8	21,5	40,9	58,4	81,0
Центральный	213 011	1,4	24,5	28,9	46,5	42,2
Колпинский	127 101	0,6	25,7	50,8	62,5	96,2
Кронштадтский	131 900	0,1	30,4	54,1	64,2	84,1
Курортный	171 339	-0,8	31,4	50,0	66,6	92,7
Петродворцовый	125 001	0,6	16,5	33,9	45,6	64,0
Пушкинский	146 281	1,4	26,3	45,6	53,3	61,8
Всеволожский	132 743	2,5	19,7	51,6	68,4	-

<sup>12</sup> <http://www.juryst.ru/analytic.html>

## Первичный рынок: динамика средних цен предложения по районам

Район	руб./кв.м.	Изменение за период %	Изменение с янв. 2021 года %	Изменение с янв. 2020 года %	Изменение с янв. 2019 года %	Изменение с янв. 2018 года %
Адмиралтейский	244 498	-1,8	45,9	72,3	84,7	97
Василеостровский	216 753	2,7	44,3	99,6	91,2	51,9
Выборгский	170 990	0,4	21,6	45	51,4	59,9
Калининский	238 091	0,6	79,1	106,6	120,9	116,1
Кировский	275 519	4	111,2	138,9	159,6	187
Красногвардейский	168 790	0,5	37,3	74,1	78,6	45,3
Красносельский	173 703	3,5	38,6	51,1	61,9	82
Московский	190 595	4,6	27,3	58,1	74,6	52,4
Невский	169 294	4,3	23,7	55,7	64,5	91,4
Петроградский	353 201	0,9	43	78,7	93,8	34,8
Приморский	198 060	0,3	36,5	68,5	80,5	71,2
Фрунзенский	214 262	1,7	39,9	57,2	71,6	104,6
Центральный	337 247	6,9	40,3	76,7	90,4	50,6
Колпинский	145 342	2	35,8	102,7	125,5	126,6
Кронштадтский	176 001	0,6	1,8	50,8	70,4	173,2
Курортный	131 063	3,1	16,2	-6,7	82,6	26,7
Петродворцовый	193 795	5,5	100,1	139,9	173,9	166,8
Пушкинский	129 504	3,6	21,1	47,4	57	55,9
Всеволожский	134 506	6,1	33,1	66,2	80,7	-

### Рынок коммерческой недвижимости и земельных участков

Введение «адских» санкций против российской экономики вызвало шок на инвестиционном рынке, в т.ч. коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга. Все сделки отменены либо поставлены на паузу, причем с обеих сторон – продавцы отказываются продавать, покупатели отказываются покупать. Все хотят выждать и посмотреть, как будет развиваться ситуация. Но даже в ситуациях повышенной неопределенности на самом деле существует ограниченное количество сценариев, и их можно рассмотреть уже сейчас. Мы видим три основных сценария, каждый из которых по-разному отразится на рынке инвестиций вообще и рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга в частности.

1. Крымский сценарий. Данный сценарий предусматривает, что трезвая оценка потенциальных потерь приведет Европу (а важна именно она, т.к. доля США в российской торговле всего 4,4%) к отказу от полномасштабной санкционной войны, ограничению санкций гуманитарными и политическими мерами и возвращению к почти полноценной торговле с Россией. Российские внешние обязательства (около \$740 млрд) существенно превышают размер замороженных средств ЦБ (около \$300 млрд), и запретом на вывод валюты российские власти уже намекнули, что допускают вариант дефолта по внешним долгам. Аналогично, по мнению экспертов, активы иностранных инвесторов в России существенно превышают размеры активов российских инвесторов на Западе, хотя точных расчетов на этот счет не производилось. Таким образом, при взаимном обнулении обязательств Россия оказывается в заметном плюсе. При этом российская экономика в значительной мере огосударствлена, и пострадавшие компании будут поддержаны государством. А вот европейские компании при утрате активов и соответствующих денежных потоков рискуют столкнуться с невозможностью выполнять свои кредитные обязательства, что по цепочке приведет к проблемам у банковской системы и т.п. И это в условиях, когда инфляция в Европе и так ставит исторические рекорды. Если соображения бизнеса победят политические на высшем уровне, то же самое произойдет и на всех остальных. Да, какие-то западные компании уйдут из Санкт-Петербурга (как это уже происходило последние 8 лет), а владельцы недвижимости допродадут остатки своих активов, которые легко поглотит внутренний спрос. Ситуация на рынке откатится к состоянию на конец 2021 г., ставки и цены существенно не изменятся. Но изменится перспектива. Последние годы петербургская коммерческая недвижимость не росла в цене. Даже падала, если учесть, что арендные ставки в большинстве сегментов росли медленнее операционных затрат. Но многие собственники «пересаживали трудные времена» в надежде на

«справедливую» переоценку рынка. Теперь рассчитывать на это в ближайшее десятилетие не приходится. Вероятности того, что недвижимость вернется к ценам хотя бы 2012 г., больше не существует.

2. Советский сценарий. Предположим, что санкции против России сохранятся на сегодняшнем уровне – активы и торговые связи будут заморожены, за исключением экспорта энергоносителей. Зависимость Европы от российских поставок составляет от 25% до 40% по различным видам энергоносителей. Альтернативные поставщики технически неспособны заместить такие объемы в ближайшие несколько лет. Таким образом, сейчас отказаться от российского экспорта Евросоюз может только путем радикального сокращения промышленного производства, фактически, самоубийства европейской экономики. При этом вызванный потенциальным эмбарго дисбаланс на рынках приведет к ценовому шоку, в результате которого может оказаться, что в кубометрах Россия продает меньше, а в деньгах – больше. Также можно вспомнить про существенные доли России на мировых рынках продовольствия и редких металлов. Россия со своей стороны также не заинтересована в прекращении экспорта. Удерживать внутреннюю стабильность и развивать импортозамещение гораздо проще в условиях постоянного притока валюты в страну. В этом сценарии рынок коммерческой недвижимости лишится не только западных инвесторов, но и западных арендаторов. Это окажет заметное негативное влияние на все сегменты рынка, поскольку внутренний рынок неспособен быстро заместить вакантные площади. К тому же пострадают и российские компании, так или иначе связанные с зарубежными контрагентами, и на восстановление порванных связей уйдет несколько лет. В этом сценарии можно ожидать одновременного проседания ставок на 20-30% и увеличения вакансии до этих же уровней. Что касается цен на коммерческую недвижимость, то из-за мультипликативного эффекта и резкого роста ставок капитализации можно ожидать минимум двукратного падения цен даже в национальной валюте. Радикальное отличие от прежнего рынка – прекращение свободного обмена валюты. Черный рынок продолжит существовать, но обмен крупных сумм будет существенно затруднен или вовсе невозможен. В этом сценарии также весьма вероятен резкий всплеск инфляции – до 50% в год. В этой ситуации инвесторы, скорее всего, либо начнут с дисконтом продавать объекты и выводить деньги в зарубежные юрисдикции. Тем, кто не продаст, придется смириться со снижением капитализации объектов и далее рассчитывать только на текущий денежный поток. Арендодатели будут проявлять максимальную гибкость в переговорах, в т.ч. по арендной ставке. При развитии этого сценария важнее иметь заполненные площади, чем стараться максимизировать денежный поток.

3. Венесуэльский сценарий. Он подразумевает полное эмбарго на экспорт из России в западные страны и прекращение любых торговых контактов. Теоретически Запад может найти возможность заместить российские поставки и/или вытерпеть ущерб от их остановки. Скорее всего это потребует отказа от «зеленого энергоперехода», но политическая целесообразность может оказаться важнее. Снятие ограничений на сланцевую отрасль и развитие в Европе атомной энергетики после нескольких турбулентных лет позволят Европе возобновить экономическое развитие без контактов с Россией. Очевидно, что Россия тоже не будет сидеть сложа руки, и постарается развить инфраструктуру для поставок новым покупателям. В пример можно привести объявленные новые контракты с Китаем и Пакистаном. Но на каких объемах и ценовых уровнях установится новый баланс мирового рынка – никто предсказать не в состоянии. Для рынка коммерческой недвижимости это будет означать резкое сокращение спроса как со стороны западных инвесторов и арендаторов, так и со стороны госкомпаний, которые в основном и поддерживали рынок Санкт-Петербурга в последние годы. Предложение в этом сценарии многократно превысит спрос, а цены на объекты коммерческой недвижимости будут стремиться к уровню «операционные расходы + минимальная прибыль». И такое состояние продлится неопределенное количество лет.

На сегодняшний день базовым видится второй, «советский», сценарий. Российское руководство очевидно делает ставку на то, что внутриэкономические проблемы западных стран постепенно приведут к возобновлению отношений, т.е. к первому, «крымскому», сценарию. Запад же наверняка будет стремиться к «импортозамещению» российских энергоносителей и постепенный (в течение нескольких лет) переход к третьему, «венесуэльскому», сценарию. В чью сторону в итоге качнется чаша весов и какие действия, в связи с этим предпринимать, каждый сейчас решает для себя сам.

Но для рынка коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга лишь первый из сценариев выглядят в лучшем случае нейтрально, а все остальные – негативно либо резко негативно.<sup>13</sup>

Многофункциональная коммерческая недвижимость, бум апартов и технопарков, а также повсеместная диджитализация станут неотъемлемой частью строительного рынка Петербурга в ближайшее десятилетие, уверены опрошенные "ДП" аналитики и участники рынка.

Инвесторы в этих условиях будут минимизировать риски, помещая проекты в разные "корзины" доходности.

В ближайшее десятилетие мы увидим формирование тех трендов в области недвижимости, которые развиваются уже сейчас. Ключевыми из них являются: гибкость, человеко-ориентированность, технологичность, уверен Андрей Богданов, директор по альтернативным инвестициям УК "Альфа-Капитал". "По сути мы увидим комплексное освоение площадок или встраивание объектов в действующую инфраструктуру таким образом, чтобы условно в шаговой доступности человек мог удовлетворять все базовые потребительские потребности в продуктах, товарах и услугах", — поясняет аналитик. Технологичность, по его словам, выражается в цифровизации всех функций, выполняемых объектом недвижимости в любом исполнении. Умные дома, умные офисы, умные склады и так далее — всё это будущее строительного рынка, говорит Богданов.

С аналитиком согласна Елена Чистякова, руководитель отдела развития компании Academia Hotels. По её словам, обязательным условием в отрасли станет техническое оснащение объектов в соответствии с актуальными требованиями. Гибкость форматов Чистякова называет мобильностью, также отмечая эту приметку времени как ключевую. "Мобильность — тренд во всём мире. Это создание многофункциональных комплексов. Инвестор с такими проектами минимизирует риски, раскладывает проекты в разные "корзины" доходности. Например, слияние торговых и бизнес-центров, что реализовано в нескольких проектах в Петербурге", — поясняет отельер. В Петербурге, по мнению Чистяковой, основным трендом становится внимание крупных застройщиков к локациям в центре. "Они будут заниматься реконструкцией объектов исторического наследия в больших объёмах. Речь идёт о зданиях 8–12 тыс. м<sup>2</sup>, которые ранее использовались под офисные блоки или бизнес-центры", — прогнозирует представитель Academia.

Существенное влияние на сферу девелопмента с высокой долей вероятности окажут "зелёные технологии" и альтернативные строительные технологии, обращает внимание юрист Акмаль Пана. "Надзорные органы не будут выдавать разрешения на строительство без наличия технологий, кратно уменьшающих потребление зданиями энергии и тепла, что должно уменьшать парниковый эффект", — приводит он пример "зелёного" регулирования.<sup>14</sup>



В истёкшем квартале на вторичном рынке земельных участков произошли четыре крупные сделки, две — с участками под строительство апарт-отелей, одна — под жилой комплекс, и ещё одна — продажа участка с проектом строительства гостиницы на Синопской наб. (площадь участка — 5,1 тыс. кв. м, проект гостиницы 4\* на 396 номеров, предполагаемый объём инвестиций — ок. 2 млрд. руб.). Для промышленной функции наиболее востребованными остаются участки, расположенные в локальных промышленных зонах и индустриальных парках окраинных районов города, пригородах и прилегающих к городской черте территорий Ленинградской области. Для общественно-деловой

<sup>13</sup> <https://vedomosti-spb.ru/realty/columns/2022/03/02/911654-tri-stsenariya-dlya-rinka-nedvizhimosti>

<sup>14</sup> [https://www.dp.ru/a/2022/01/21/Mobilnij\\_development\\_cht](https://www.dp.ru/a/2022/01/21/Mobilnij_development_cht)

функции — расположенные вблизи крупных транспортных магистралей, станций метрополитена, ключевых транспортных узлов и/или в престижных районах делового центра города. Под жилую застройку — участки, относящиеся к территориям комплексного освоения, в районах со сложившейся социальной, транспортной и инженерной инфраструктурой. В конце текущего года наибольшим спросом пользовались участки под жильё, расположенные рядом с восточной и южной границами города. В наибольшей степени на цену земли оказывает влияние местоположение: удалённость от центра и градостроительные ограничения. Отсутствие инженерного обеспечения снижает стоимость участка в среднем на четверть. Третьим важным фактором остаётся площадь участка. Разрыв между ценой предложения и конечной ценой сделки для промышленных земельных участков составляет от 8% до 10%, для участков общественно-делового назначения — до 12%. На вторичном рынке стоимость участков площадью 10 000—50 000 кв. м, необеспеченных коммуникациями, расположенных на окраинах города, составляет 2250—2750 руб./кв. м для промышленной и 12 500—13 500 руб./кв. м для общественно-деловой функций. В течение года девелоперы, как правило жилищного строительства, активно скупали участки, что вслед за рынком жилья привело к перегреву и рынка земельных участков для строительства жилья. В среднем стоимость удачно расположенного земельного участка под жильё составила по итогам года 35—45 тыс. руб./кв. м, что в два раза выше того же показателя прошлого года.<sup>15</sup>

Если коммерческая недвижимость уже сдаётся арендаторам, то основной задачей собственника станет их удержание. Придётся пойти на компромиссы, найти коридор окупаемости, который устроит обе стороны.

В неликвидных объектах количество пустующих помещений, скорее всего, увеличится. Бизнес закрылся и будет ещё закрываться. Это в основном касается компаний с иностранными капиталами или с поставками товаров из-за рубежа. Пока компании заместят производителей из Европы и США, пройдет полгода или больше. И как следствие — произойдет снижение арендных ставок на вакантные площади. Возможно, каникулы, когда арендатор может платить полцены, удлинятся.

Сами коммерческие помещения станут дешевле. Те цены, которые есть сейчас в новостройках — 15–20 тыс. за кв. м, неоправданно высоки с учетом сегодняшних реалий. А ставки на вторичном рынке — в районе 100 тыс. — больше подходят на правду. Соответственно, арендные ставки могут упасть до 800–1000 рублей за кв. метр.

Многие помещения и даже целые объекты будут переформатироваться, есть риск, что некоторые форматы торговли умрут. Все, что связано с медициной или общепитом, неплохо будет себя чувствовать. Люди живут, худо-бедно зарабатывают, захотят лечиться и питаться.<sup>16</sup>



В истёкшем квартале крупных офисных объектов введено не было. В начале года эксперты прогнозировали вывод на рынок до 500 тыс. кв. м. новых площадей, в начале третьего квартала — до 179 тыс. кв. м, однако итоговый годовой прирост едва ли достиг и половины от последнего прогноза. Тем не менее, появляется информация о новых проектах, многие из них связаны с гибкими офисными пространствами (сервисные офисы). На сегодня сервисные офисы и коворкинги считаются наиболее надёжным вложением, и сначала года наблюдался рост числа таких проектов. Объём предложения на рынке качественных офисных площадей на конец квартала составляет ок. 3 837 тыс. кв. м (обеспеченность населения — 712,61 кв. м на 1 тысячу человек). Эксперты отмечают

<sup>15</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2021/4Q/rynokzemli\\_Q4\\_2021.jpg.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2021/4Q/rynokzemli_Q4_2021.jpg.pdf)

<sup>16</sup> [https://66.ru/realty/news/249402/#i\\_agree\\_152](https://66.ru/realty/news/249402/#i_agree_152)

небольшой дефицит предложения в классе А. Доля гибких офисов в общем объеме предложения увеличивается, но пока составляет чуть более 1%. Более половины предложения приходится на объекты площадью менее 500 кв. м. Активность спроса на рынке офисных площадей растёт, но пока ещё не достигла значений 2019 г. Эксперты прогнозируют дальнейший рост. Участники рынка начали говорить об окончании «эффекта пандемии». Однако показатели рынка не дают с уверенностью утверждать, что начавшийся небольшой рост будет стабильным.

Среднегодовая величина заполняемости для бизнес-центров класса А на конец квартала находится на уровне 87,0%, для класса В — 84,5%. Самыми активными арендаторами на рынке остаются компании сектора информационных технологий. Наибольшим спросом пользуются помещения площадью до 250 кв. м.

Ставки капитализации на рынке офисных объектов составляют 8,0%—9,0%. В целом арендные ставки на офисы продолжают снижаться, хотя темпы невелики. При этом в центральных районах города наблюдается незначительный рост запрашиваемых ставок аренды. На конец квартала усреднённые ставки аренды составляют 1 480—1 680 руб./кв. м в мес. для класса А и 1 000—1 200 руб./кв. м для класса В и В+. Усреднённый уровень цен на рынке встроенных офисных помещений составляет 105,3—110,3 тыс. руб./кв. м, арендных ставок — 770—870 руб./кв. м в мес. Растёт стоимость аренды рабочего места в гибких офисах и коворкингах. С начала года рост составил около 5%. Аренда нефиксированного рабочего места в коворкинге составляет в среднем ок. 10 тыс. руб. в месяц, фиксированного — 13 тыс. руб.

Ожидается увеличение числа сделок «build-to-suit» в посткризисный период, быстрое формирование офисных кластеров на периферии города и развитие сегмента коворкингов. 2021 год прошёл под знаком переоценки офисных форматов - как сложившихся, так и новых форм функционирования. Предполагается, что удалённая работа, гибкие графики, необходимость оптимизации офисных пространств приведут к развитию гибридных форматов, переоборудованию текущих офисов, расцвету сервисных офисов и коворкингов. Некоторые эксперты заявляют, что около половины офисов в итоге окажутся невостребованными. В настоящее время рынок коворкингов представлен в основном сетевыми операторами (ок. 65% существующих проектов). Наибольшая доля приходится на сети «Page» и «Практик». Большая часть действующих коворкингов приходится на Центральный и Петроградский районы — 60%, однако уже существуют проекты по развитию подобных пространств и в спальных районах. По размеру блока лидируют проекты площадью до 500 кв. м.<sup>17</sup>



Эксперты отметили, что в ноябре текущего года спрос оказался на 20% выше, чем в ноябре прошлого. Заполняемость на основных торговых коридорах достигла 90%. В 2021 г. было открыто на 25% больше новых объектов, чем закрыто. Среди арендаторов стрит-ритейла в лидерах предприятия общественного питания (около трети объёма спроса), продуктового ритейла и магазины одежды. Спрос арендаторов на рынке стрит-ритейла сместился в сторону небольших помещений площадью до 100 кв. м с эффективными планировочными решениями. Традиционно наибольший спрос проявляют операторы общественного питания, продуктов и одежды.

Ставки на торговых объектах практически не меняются. Усреднённый уровень ставок для крупных объектов на конец квартала составляет до 2 790—3 290 руб./кв. м в мес. для торговой галереи. Для якорных арендаторов ставки держатся на уровне 600—700 руб./кв. м в мес. Усреднённый уровень

<sup>17</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2021/4Q/ofisnay\\_Q4\\_2021.jpg.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2021/4Q/ofisnay_Q4_2021.jpg.pdf)

цен на рынке встроенных торговых помещений составляет 106,4—136,4 тыс. руб./кв. м, арендных ставок — 880—1180 руб./кв. м в мес. Максимальные ставки Невского проспекта — составили до 12 тыс. руб./кв. м в мес. Ставки капитализации на рынке торговой недвижимости составляют 8,0%—9,5%.

Заполняемость торговых центров перестала снижаться. Арендаторы удерживаются скидками и рассрочками. Эксперты прогнозируют перераспределение заполняемости в пользу современных торговых центров, и сохранение тенденции к снижению данного показателя. В истёкшем квартале крупных сделок по продаже торговых объектов не было.

Некоторые эксперты считают, что из-за кризиса стали востребованы новые концепции торговых центров. Так районные торговые комплексы пытаются превратить в общественные центры, подразумевающие большее социальное взаимодействие, включение образовательных и спортивных функций. Существует и прямо противоположная точка зрения, что из-за пандемии утвердился новый тренд покупательского поведения. Теперь покупатели всё больше ходят в торговые центры целенаправленно, за конкретной покупкой, стремясь провести там как можно меньше времени, что резко снижает спонтанный спрос и приводит к снижению среднего чека. Пока же единственной чёткой тенденцией на рынке остаётся снижение инвестиционного интереса к торговым объектам. При этом большинство немногочисленных проектов всё-таки ориентированы на многофункциональность как способ повысить привлекательность объекта для посетителей.<sup>18</sup>



Категория	Заполняемость
5 звезд	24%
4 звезды	37%
3 звезды	52%
Эконом-класс	76%
Хостел	60%

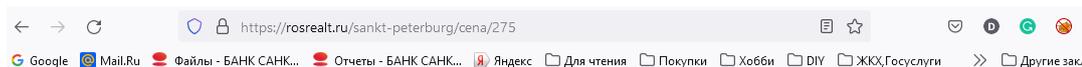
В истёкшем квартале было введено три объекта: гостиница 3\* и два апарт-отеля. Прирост номерного фонда составил 535 номеров. Объём рынка гостиничной недвижимости на конец квартала составляет ок. 43,75 тыс. номеров и апартаментов различного класса. В структуре предложения наибольшая доля приходится на гостиницы 3\* и апартаменты, в совокупности они занимают почти 50% рынка.

По данным Комитета по туризму Санкт-Петербурга туристический поток к концу года составит 4,8 млн. чел., из них лишь 5% — иностранцы. Внутренний туристический поток достиг показателей 2019 г., но ввиду резкого снижения потока зарубежного По итогам 2021 г. среднегодовая загрузка должна составить ок. 50%, что почти на четверть выше аналогичного показателя прошлого года. К показателю 2019 г. эта величина вернётся лишь в ближайшие несколько лет. Доходность по итогам года выросла в полтора раза, что скорее объясняется низкой базой сравнения — показателем 2020 г. Средняя стоимость проживания в классических гостиницах растёт. По мнению экспертов рынка это частично объясняется деформацией спроса - там, где раньше средняя стоимость складывалась из индивидуальных тарифов и тарифов для групп, теперь в связи с отсутствием группового туризма, есть только высокие индивидуальные тарифы.

<sup>18</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2021/4Q/torgovaya\\_Q4\\_2021.jpg.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2021/4Q/torgovaya_Q4_2021.jpg.pdf)

До 90% объёма сделок с апартаментами приходится на сервисные объекты. Традиционно чаще всего апартаменты приобретаются с инвестиционными целями. Средняя цена сервисных апартаментов бизнес-класса на рынке продолжает увеличиваться, к концу квартала она достигала 210 тыс. руб./кв. м. Наибольшим спросом ожидаемо пользуются апартаменты в удобной локации, рядом с каким-либо значимым объектом (культурным и/или инфраструктурным), в проекте девелопера с хорошей репутацией. По итогам исследования экспертов проекта «Avenue Apart» отмечается, что особый интерес у покупателей вызывают апартаменты на последних этажах комплексов. Высок спрос на студии и однокомнатные апартаменты. Средняя доходность апартаментов составляет 6—8%. Некоторые операторы предлагают программы гарантированной доходности, ставки по которым не превышают 6—7%.

Этого недостаточно для восстановления гостиничной индустрии. В настоящий момент гостиничный сектор рассчитывает на стабилизацию ситуации с пандемией COVID-19; в первую очередь на полное восстановление внутреннего туристического потока, в дальнейшем на восстановление потока зарубежного.<sup>19</sup>



## Цены на недвижимость в Санкт-Петербурге в феврале 2022 г.

### Продажа

Недвижимость	Цена	Изменение за месяц	Изменение с начала 2022 г.	Изменение за год	Количество объявлений
Квартиры	200 573 руб./м <sup>2</sup>	+4.74 %	+4.74 %	+26.58 %	829
- Вторичка	201 538 руб./м <sup>2</sup>	+5.21 %	+5.21 %	+26.48 %	669
- Новостройки	207 652 руб./м <sup>2</sup>	+1.23 %	+1.23 %	+28.3 %	130
Дома	43 479 953 руб.	+5.12 %	+5.12 %	-12.92 %	36
Земля	687 264 руб./сотка	-11.55 %	-11.55 %	-13.61 %	32
Офисы	143 537 руб./м <sup>2</sup>	-1.91 %	-1.91 %	+19.67 %	35
Торговые площади	285 686 руб./м <sup>2</sup>	+1.76 %	+1.76 %	+10.99 %	135

### Аренда

Недвижимость	Цена	Изменение за месяц	Изменение с начала 2022 г.	Изменение за год	Количество объявлений
1-комнатные квартиры	13 816 руб./месяц	-46.22 %	-46.22 %	-42.11 %	49
2-комнатные квартиры	44 333 руб./месяц	-5 %	-5 %	+30.93 %	9
Офисы	13 380 руб./м <sup>2</sup> /год	+2.15 %	+2.15 %	-4.9 %	202
Торговые площади	31 813 руб./м <sup>2</sup> /год	-1.98 %	-1.98 %	+36.6 %	271

20



<sup>19</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2021/4Q/hotel\\_Q4\\_2021.jpg.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2021/4Q/hotel_Q4_2021.jpg.pdf)

<sup>20</sup> <https://rosreal.ru/sankt-peterburg/cena/275>

Рассчитываем по параметрам: Санкт-Петербург. Отдельно стоящие здания. Производственные помещения. Торговые помещения. Помещения общепита. Помещения свободного назначения. Прочая коммерческая недвижимость. Продажа. Цена за м<sup>2</sup>



Параметр	Текущая стоимость	Изменение за период	Разброс цен (на 24.02.2022)
Отдельно стоящие здания (м <sup>2</sup> )	115 709 руб.	+17 384 руб. За м <sup>2</sup>	1 200 000 ... 410 000 000 руб. за объект
Производственные помещения (м <sup>2</sup> )	1 767 918 руб.	+ 1 730 062 руб. За м <sup>2</sup>	2 000 000 ... 530 000 000 руб. за объект
Торговые помещения (м <sup>2</sup> )	205 073 руб.	+43 027 руб. За м <sup>2</sup>	950 000 ... 250 000 000 руб. за объект
Помещения общепита (м <sup>2</sup> )	207 911 руб.	-11 221 руб. За м <sup>2</sup>	11 000 000 ... 125 000 000 руб. за объект
Помещения свободного назначения (м <sup>2</sup> )	0 руб.	+ 0 руб. За м <sup>2</sup>	1 800 060 ... 171 688 000 руб. за объект

21

### Перспективы региона

У бизнеса одно лекарство: выживай как можешь. Тебя бросают в воду и говорят: плыви. Выплывешь — хороший бизнесмен, нет — тебе ответят: это коммерческие риски. Спасение утопающих — это дело рук самих утопающих. Ни на какую помощь не нужно рассчитывать. Надо рассчитывать на себя, на свою компанию, на коллектив, на свои финансовые ресурсы. Каждый сам для себя решает, что делать. Логика может быть в следующем: новые проекты замораживаем, существующие — продаем. Для чего? Чтобы подушка безопасности смогла обеспечить год-два жизни бизнеса. Чтобы хватило на оборот, зарплаты, непредвиденные расходы.

В ближайшее время проблем с продажами быть не должно. Только нюанс в том, что эти цены — вчерашние. Переоценка недвижимости еще не произошла.

Бизнесмены рассуждают так:

- Все, что хотели продавать, — продаем, доллары и акции не покупаем, недвижимость не покупаем, в новые долгосрочные проекты не запускаем. Запустим потом, когда ситуация станет лучше.
- Избавляемся от лишних расходов, оптимизируем свои затраты.
- Смотрим, что будет происходить завтра. А «завтра» может наступить через 2-3 месяца. Смотрим, что будет пользоваться спросом и продаваться, и на этом фокусируемся. Этого сейчас никто не знает, нужно держать нос по ветру, прогнозировать и ждать.
- Как только начнут складываться понятные тренды, надо в них заходить.

Например, если за граница закрыта, то есть загородная недвижимость. Значит, надо приобрести землю, ее разбить на участки, завести сети и продавать дешевые дома или поля под садоводство. Это тоже бизнес. Или, например, есть свободное помещение в 500 «квадратов», то может быть нецелесообразно туда заводить крупного арендатора. Стоит подумать над тем, чтобы разделить площадь на три части и сдавать под Ozon-Wildberries, китайский Nike, аптеки. Не будет французских булочек — будет белый русский хлеб.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> <https://spb.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-ofisov/>, <https://spb.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-kommercheskoy/>

<sup>22</sup> [https://66.ru/realty/news/249402/#i\\_agree\\_152](https://66.ru/realty/news/249402/#i_agree_152)

Губернатор Александр Беглов подписал постановление о создании Оперативного штаба для решения вопросов, связанных с необходимостью поддержания экономической и социальной стабильности в Санкт-Петербурге. Штаб будет координировать работу по повышению устойчивости развития экономики города и обеспечению социальной стабильности, защищать интересы горожан и бизнеса. Штаб будет работать во взаимодействии с федеральной Правительственной комиссией по повышению устойчивости российской экономики в условиях санкций. Особое внимание в работе Оперативного штаба будет уделяться поддержке ключевых отраслей городской экономики и уже запущенных инвестиционных проектов в этих сферах. Штаб будет вести постоянный мониторинг социально-экономической ситуации в Санкт-Петербурге.<sup>23</sup>

Хуснуллин заверил региональные власти в том, что финансирование строительных проектов в регионах будет продолжено. Он призвал губернаторов взять под личный контроль ситуацию в стройотрасли в своих регионах, осуществлять непрерывный мониторинг и «в ручном режиме» решать возникающие вопросы. По словам вице-преьера, стройка жилья, социальной и коммерческой недвижимости, инфраструктурных объектов остается мощным драйвером российской экономики. А потому важно не сбавлять темпов. В ближайшее время Правительство РФ озвучит детальный план поддержки отрасли. На данный момент в Госдуме уже внесен первый комплекс законодательных инициатив, призванных способствовать процессу развития строительства в стране. В частности, предлагается предусмотреть упрощение ряда согласовательных процедур. Например, сделать быстрее и проще порядок согласования и утверждения изменений сроков действия документации по планировке территорий, выдаче разрешений на строительство, проведение конкурсных процедур. Также будет рассмотрена возможность предоставить право СРО выдавать займы своим членам за счёт средств компенсационных фондов. Кроме того, Марат Хуснуллин официально подтвердил, что программы льготной ипотеки в России будут сохранены. С другой стороны, правительство планирует субсидировать не только кредиты на покупку строящегося жилья, но и программы займов для самих застройщиков. «Сейчас я получаю сигналы со всей страны, что застройщикам уже предлагают кредиты под 23% годовых. Поэтому мы также собираемся субсидировать процентные ставки для них», - заявил вице-премьер. Более конкретные параметры и условия таких льготных кредитов он пообещал озвучить уже в ближайшее время, после согласования всех деталей. А пока Хуснуллин призвал не поддаваться панике всех участников рынка: как покупателей, так застройщиков и их сотрудников. Еще одна смежная сфера, ситуацию в которой обсудили на заседании, - жилищно-коммунальный сектор. «Сфера ЖКХ – это тоже мощный драйвер развития и поддержания системы жизнеобеспечения страны. Прошу этим заниматься серьезно, – призвал вице-премьер. - В случае увеличения неплатежей возрастёт риск срыва ремонтов и, как следствие, повышения аварийности». Чтобы не допустить такого развития ситуации чиновник призвал глав субъектов РФ обратить внимание на программы по субсидированию граждан, у которых возникают финансовые сложности и образовывается задолженность.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> <https://komned.ru/news.php?id=5370>

<sup>24</sup> <https://www.gdeetotdom.ru/news/2052364-2022-03-03-bez-paniki-marat-husnullin-rasskazal-o-podderzhke-stroitelnoj-otras/>