

Социально- экономическое положение г. Санкт-Петербург с кратким объективным Анализом рынка недвижимости¹

Индекс промышленного производства в январе-сентябре 2022 года по сравнению с январем-сентябрем 2021 года составил 101,8%, в сентябре 2022 года по сравнению с августом 2022 года – 93%.

Наибольший рост относительно аналогичного периода 2021 года зафиксирован в производстве кожи и изделий из кожи – на 59,8%, одежды – на 57,7%. Существенный рост производства отмечен в следующих отраслях:

- производство бумаги и бумажных изделий – на 48,8%;
- производство текстильных изделий – на 40,1%;
- производство мебели – на 37,8%;
- производство резиновых и пластмассовых изделий – на 27,8%.

Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» в январе-сентябре 2022 года составил 342,1 млрд рублей, индекс физического объема к январю-сентябрю 2021 года – 96,0%. Ввод в действие жилых домов в январе-сентябре 2022 года составил 2 543,5 тыс. кв. м.

Оборот розничной торговли в январе-сентябре 2022 года составил 1,5 трлн рублей, что в сопоставимых ценах на 9,7% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Оборот общественного питания в январе- сентябре 2022 года составил 109,1 млрд рублей или 105,3% к соответствующему периоду прошлого года.

Индекс потребительских цен в сентябре 2022 года составил 110,0% к декабрю прошлого года.

На конец сентября 2022 года уровень зарегистрированной безработицы составил 0,6% к численности рабочей силы, на конец сентября 2021 года – 0,8%.

Среднемесячная заработная плата в январе-августе 2022 года составила 81 564 рубля или 111,2% к соответствующему периоду прошлого года.

Реальная начисленная заработная плата, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен, в августе 2022 года составила 97,6% к январю-августу 2021 года.

В январе-августе 2022 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций составил 3194,1 млрд рублей, что на 32,4% больше, чем за соответствующий период 2021 года.

Оборот организаций в январе-сентябре 2022 года составил 23,7 трлн рублей.

По оперативным данным УФНС РФ по Санкт-Петербургу в январе-сентябре 2022 года в бюджетную систему поступило налогов, сборов и иных обязательных платежей на сумму 1 008 млрд рублей.

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.

¹ <https://cedipt.gov.spb.ru/press-centr/news/72089/>

TOP застройщиков г. Санкт-Петербург

По объему текущего строительства 01.11.2022 Рейтинг ЕРЗ

Место в регионе	±	Застройщик, регион	Строится, м²	С переносом срока, м²	%	Уточнение срока, мес.	Место по РФ	Организаций	ЖК	ПТ	МД	БД	ДАП	Доля в регионе	Рейтинг ЕРЗ
1	0	Группа ЛСР, г. Санкт-Петербург	1 925 353	76 926	4	0,67	3	3	13	0	96	0	1	18,3%	★
2	0	Холдинг Setl Group, г. Санкт-Петербург	1 808 866	14 039	0,78	0,05	4	16	19	0	85	0	0	17,19%	★
3	0	Лидер Групп, г. Санкт-Петербург	403 854	123 750	30,64	4,89	27	9	5	0	9	0	0	3,84%	★
4	0	ГК Главстрой, г. Москва	389 282	0	0	0	17	1	2	0	31	0	0	3,7%	★
5	0	Группа Эталон, г. Санкт-Петербург	389 210	0	0	0	7	7	9	0	18	0	0	3,7%	★
6	0	ГК Самолет, г. Москва	308 523	44 189	14,32	3,26	2	4	5	0	16	0	0	2,93%	★
7	+1	Группа ЦДС, г. Санкт-Петербург	296 524	0	0	0	14	6	4	0	11	0	0	2,82%	★
8	-1	Группа Аквилон, Архангельская область	267 005	19 472	7,29	2,63	20	7	7	0	12	0	1	2,54%	★
9	0	ГК РосСтройИнвест, г. Санкт-Петербург	194 500	0	0	0	82	3	4	0	20	0	0	1,85%	★
10	0	ПИК, г. Москва	194 408	0	0	0	1	4	5	0	10	0	0	1,85%	★

<https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/sankt-peterburg?topType=0&date=220901>

В октябре 2022 года в Северной столице введено в эксплуатацию 353,4 тыс. кв. метров жилой недвижимости. Это 160 домов на 8,3 тыс. квартир, в том числе частные строения. Об этом сообщил Комитет по строительству Петербурга.

Как и в сентябре лидером по вводу жилья стал Приморский район, где застройщики завершили семь корпусов на 4,6 тыс. квартир или 165,1 тыс. кв. метров. Второе место у Выборгского района, где стал жилым один дом на 1,5 тыс. квартир, общая площадь корпуса составляет 67 тыс. кв. метров.

Замыкает тройку лидеров Фрунзенский район также с одним сданным домом на 1,5 тыс. квартир. Общая площадь здания – 56,8 тыс. кв. метров. Помимо жилья в октябре введены в эксплуатацию 14 объектов общегражданского назначения, среди которых детский сад на 140 малышей в Приморском районе, гостиница в Красногвардейском районе и т.д.

С учетом показателей за первые три квартала года за 10 месяцев в мегаполисе было сдано почти 2,9 млн кв. метров жилья, что на 1,5% больше, чем за аналогичный период 2021 года (2,8 млн кв. м). С учетом годового плана от Министерства строительства в городе осталось ввести порядка 500 тыс. кв. метров за ноябрь-декабрь текущего года.²

На фоне падения спроса на новостройки и повышения рисков застройщики начинают активнее привлекать партнеров для реализации проектов. Так, «РКС Девелопмент» совместно с Invest AG акционеров Evgaz Александра Абрамова и Александра Фролова может построить в районе Нахабино почти 100 тыс. кв. м жилья, выручка от продажи которого оценивается в 15 млрд руб. Эксперты ждут роста числа подобных партнерств. Председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова добавляет, что РКС путем привлечения партнера хочет минимизировать объем дорогого проектного финансирования. В условиях ограниченности ресурсов объединение капитала выглядит оправданной стратегией, соглашается Игорь Талалов. К тому же спрос на новостройки сейчас снижается. В условиях снижающейся рентабельности девелоперского бизнеса стоит ожидать роста числа партнерств и объединения капиталов различных застройщиков и инвесторов. Такая тенденция уже началась. К примеру, в октябре девелоперы «Родина» и ГК МИЦ создали совместное предприятие для развития нескольких перспективных площадок, планируя разделить направления работ и инвестиции. А в начале 2022 года Stone Hedge стала партнером ГК ПИК в проекте строительства бизнес-центра площадью 140 тыс. кв. м на юго-западе Москвы.³

Ключевыми темами встреч на ВЭФ-22 стали инвестиции в Россию, возможность привлечения китайских строительных компаний к строительству различных инфраструктурных объектов, среди которых дорожные сети, аэропорты, вокзалы, объекты туристической сферы. Плюс ко всему наращивание поставок строительных материалов и оборудования из КНР в Россию. Недавно на официальном сайте Ассоциации «Саморегулируемая организация «Союз дорожников и строителей Курской области» появилось объявление о том, что региональный комитет строительства сформировал список китайских предприятий, заинтересованных в сотрудничестве с Россией в области строительства. Был указан e-mail и телефон контактного лица с китайской стороны, к которому можно обращаться при заинтересованности в сотрудничестве, а также за получением дополнительной информации. К новости приложен и список

² https://www.novostroy-spb.ru/novosti/353_tis_kv_metrov

³ <https://www.kommersant.ru/doc/5651718>

китайских компаний, которые стремятся наладить сотрудничество со строительными организациями в России. Всего в этом списке приведено 19 компаний из Поднебесной.⁴

По мнению Центробанка, чтобы не возникало рисков пузыря и перегрева, важно развивать адресные программы поддержки вместо широкомасштабных льгот, которые могут создавать дисбаланс и приводить не к росту доступности жилья для граждан, а к повышению цен.⁵

В рамках мероприятий Стратегии развития стройотрасли и ЖКХ до 2030 года с прогнозом до 2035-го предполагается провести системную трансформацию строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, в том числе, внедрить цифровые инструменты на базе отечественных технологий и для большей прозрачности перевести в электронный вид основные процедуры, сократить продолжительность инвестиционно-строительного цикла, число избыточных требований. Всё это, считают в Кабмине, позволит снизить нагрузку на бизнес, упростит взаимодействие компаний с органами власти и в целом повысит эффективность строительства жилых домов, транспортной, социальной инфраструктуры, поможет загружать и мощности «смежников», привлекать новые инвестиции, создавать высокотехнологичные и конкурентоспособные производства.⁶

Правительство Российской Федерации решило продлить мораторий на взыскание неустойки по договору долевого участия до 30 июня 2023 включительно. Соответствующее постановление (№1732) утверждено 30 сентября 2022 года. Таким образом, если застройщиком были нарушены обязательства по договору долевого участия (ДДУ) в строительстве, то неустойка, которую строительная компания должна была выплатить дольщику, не будет начисляться. А убытки, которые должен был бы покрыть застройщик, не рассчитываются по 30 июня 2023 года. Отметим также, что если штрафы либо неустойка оказались начислены до вступления в силу постановления российского правительства, то их выплата будет отложена. Застройщик должен будет оплатить их лишь после 30 июня 2023 года.⁷

Когда-то компании вообще предпочитали не строить ни школы, ни детсады, ни поликлиники и особо не задумывались даже о парковках. Потом ситуация отчасти поменялась. В каких-то регионах обязанность строить социальную инфраструктуру прописали в местных законах. Где-то это происходит на понятийном уровне. Но федерального закона до сих пор нет. В прошлом году были сообщения из Госдумы, что его уже разработали, но судьба документа неизвестна.⁸

Власти РФ сформируют программу ускоренного обучения строительных кадров в России и снизят барьеры для найма квалифицированных работников из СНГ. Эти и другие меры позволят занять до 1 млн трудовых мигрантов в строительстве. Это следует из стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ России до 2030 года.⁹

Девелопмент в агломерации традиционно колеблется между двумя полюсами притяжения — старым и новым Петербургом, городом и областью. В определённые периоды застройка внутри города развивается интенсивнее, в другие — стремится за его пределы.

Сейчас маятник опять качнулся в область. Как говорят участники рынка, в последние несколько лет интерес к участкам, находящимся на прилегающих к городу территориях Ленобласти, растёт. В настоящий момент заявлено много проектов на территории агломерации. Кроме привычного восточного направления — Янино, Новосаратовка, Бугры, Девяткино и Мурино — активно осваиваются новые — Новоселье, Лаголово. Сейчас, по оценкам экспертов, в структуре сделок с землёй юг занимает 37% по количеству договоров и 75% по объёму приобретённой земли. Девелоперы стараются покупать лоты на удалённых территориях — в том числе из-за ориентации на менее платёжеспособный спрос. Эта тенденция в силу явного экономического спада и нервной ситуации на рынке будет нарастать, и застройщики будут стараться охватить менее обеспеченную часть аудитории.¹⁰

Рынок недвижимости

Рынок жилой недвижимости

Рынок вторичной недвижимости лихорадит — сделки приостанавливаются, квартиры снимаются с продажи, спрос падает, а предложение растёт.

⁴ <https://zsr.ru/news/2022/10/31/my-i-sami-no-s-kitaem-esche-bystree>

⁵ <https://zsr.ru/news/2022/10/31/riski-puzyrja-i-peregrev>

⁶ <https://zsr.ru/news/2022/10/27/a-glavnoe-novye-rabochie-mesta>

⁷ <https://regnum.ru/news/3713520.html>

⁸ <https://www.bfm.ru/news/511759>

⁹ <https://ktostroit.ru/news/311263/>

¹⁰ <https://ktostroit.ru/news/311216/>

С начала мобилизации цены на вторичном рынке жилья в Петербурге и Ленобласти упали на 0,5 и 0,4% соответственно, подсчитали в "Циан.Аналитике". В городе средняя цена 1 м² сократилась с 204,6 тыс. до 203,6 тыс. рублей, в области — со 139,7 тыс. до 139,1 тыс. По оценкам "БН.ру", снижение чуть больше: за последний месяц цены предложения на рынке снизились на 1–1,2%.

Как говорят эксперты, с конца сентября рынок находится в состоянии неопределённости. В первые дни после объявления о мобилизации фиксировалось падение активности потенциальных покупателей.

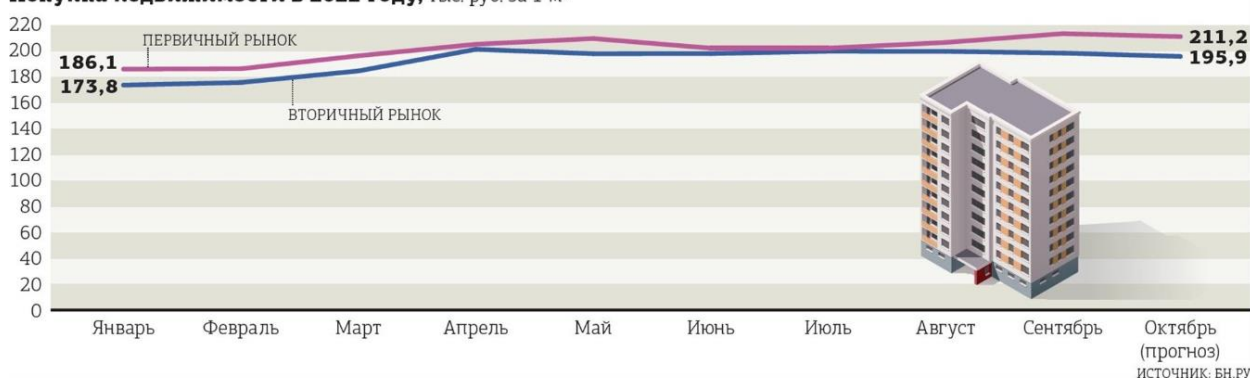
"Мобилизация стала шоком для многих клиентов. Залоги, которые планировались, были отменены. В первую неделю–две было много отказов покупателей", — рассказывает Юрий Сергеев, генеральный директор АН "Динас". Сейчас, по его словам, увеличивается количество запросов на продажу. "Ждём роста предложения, — говорит эксперт. — Увеличение идёт за счёт как тех, кто уехал или планирует уехать, так и тех, кто ждал осени в надежде на рост цен, но теперь понял, что надо продавать, дальше будет ещё дешевле".

По словам риелторов, падение цен началось с первой недели октября. "Раньше продавцы находились в эйфории и держали цены, ждали оживления осенью. После известных событий иллюзии роста исчезли. Тот, кто реально хочет продать, нащупывает цену и всё время снижает", — считает Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН.

По сравнению с прошлым годом почти вдвое выросли сроки экспозиции квартиры, подсчитали эксперты. Если год назад жильё в среднем продавалось за 1–2 месяца, то сейчас срок экспозиции вырос до 3–4 месяцев.

Впрочем, так поступают не все. "Те продавцы, которые находятся на рынке давно, с февраля–марта, стабильны в своих требованиях. Они очень медленно снижают цену в рекламе и надеются, что обязательно наступит осенне–зимний спрос", — считает генеральный директор АН "Бенуа" Дмитрий Щегельский.

Покупка недвижимости в 2022 году, тыс. руб. за 1 м²



Сейчас рынок вторичной недвижимости перегрет и ищет равновесия в ценах прошлого года. "Поэтому сегодня при продаже действует простой способ: ставь дешевле всех похожих вариантов, и будешь получать покупателей. Продашь — будешь радоваться, потому что через полгода может быть ещё дешевле. По опыту сегодня, если ставишь правильную цену — продаёшь, покупатели на рынке есть", — уверены эксперты.

Ещё один тренд, который фиксируют риелторы, — рост размера дисконта, который продавцы готовы давать покупателям с деньгами.

"На рынке появились новые продавцы — это те, кто на волне событий планирует сменить место жительства. Для тех, кто уехал, продать квартиру по доверенности будет не так просто — у каждого банка свой шаблон доверенности для продажи квартиры и, следовательно, значительная часть покупателей, которые планировали брать ипотеку, отпадают. А значит, на продажу нужен значительный дисконт по цене", — считает директор "Адвекс на Академической" Сергей Козлов.

По его словам, сейчас размер дисконта составляет 3–12% от заявленной цены, в зависимости от срочности продажи. "Это затронуло примерно 10% рынка. Остальные заняли выжидательную позицию", — уточняет эксперт.

"На рынке появились объекты от эмигрантов второй сентябрьской волны. Эти граждане готовы к более серьёзному и быстрому торгу, до 15%, причём не тогда, когда будет покупатель, а в самом начале — на этапе выставления объекта в рекламу", — говорит Дмитрий Щегельский.

"После 21 сентября я разговаривал с риелторами в Крыму, Белгороде и Воронеже. Они сказали, что буквально за несколько дней многие продавцы приняли решение кардинально снижать цены, до 20%.

Вероятно, чем ближе боевые действия, тем продавцы больше понимают, что покупательский спрос в этом году на рынок недвижимости уже не вернется", — рассказывает эксперт.

По оценкам участников рынка, в ближайшее время средние цены на вторичку в Петербурге могут упасть до 170–190 тыс. рублей за 1 м², то есть вернуться к ценам лета 2021 года.¹¹

В Петербурге и Ленобласти за сентябрь продали 6 318 квартир в новостройках, при этом в Петербурге продажи сократились на 41 % по сравнению с сентябрем прошлого года, а в Ленобласти — наоборот, выросли на 31,5 %. Застройщики рассчитывали на традиционный осенний рост продаж, но «золотая осень» продлилась недолго — в конце сентября спрос перестал расти, отмечают участники рынка. Несмотря на это, на рынке появляются новые проекты — девелоперы, очевидно, рассчитывают, что, как и раньше, — кризис пройдет и покупатели вернуться на рынок.

По итогам трех кварталов 2022 года ситуация похожая — в Петербурге падение по количеству заключенных ДДУ составило около 13%, в Ленинградской области число сделок выросло на 9%, на основании данных региональных управлений Росреестра. Смещение спроса в сторону пригородов отмечалось в течение всего года, что связано в первую очередь с более низкой ценой предложения.

В начале сентября покупатели активно интересовались покупкой жилья, тем более что на рынок выходили новые объекты. Но объявленная в конце сентября частичная мобилизация переломила эту тенденцию, хотя в каждом сегменте рынка покупатели реагировали по-своему.

Сейчас рынок вышел на некий объем продаж, который при отсутствии новых вводных будет сохраняться в ближайшие месяцы. При этом спрос сместился в сторону готовых и практически готовых объектов.

Пока невозможно предсказать, как себя поведут покупатели жилья в более длительной перспективе, так как рынок ещё в течение как минимум нескольких недель будет адаптироваться к происходящим переменам.

Продажи сократились, но не остановились: покупателей интересуют ипотечные программы, выгодные условия для покупки.

На данный момент девелоперы отмечают, что сокращение спроса видно, но при этом меняется его качество. На рынок вышли «целевые» покупатели с конкретной потребностью решить свой вопрос — инвестировать свободные деньги или купить недвижимость для собственного проживания. Также корректируется запрос, если в августе у нас выросла пропорция больших квартир — с 2–3 спальнями, то сейчас в приоритете у покупателей квартиры с одной спальней или маленькие с двумя.

Ипотека остается драйвером рынка новостроек — с «живыми» деньгами приходят единичные покупатели. Одним из наиболее востребованных продуктов в 2022 году стали совместные программы банков и застройщиков с субсидированными ставками от 0,01 % на весь срок. Эти программы дают покупателям возможность значительно уменьшить ежемесячный платеж, что выгодно при кредитовании на долгий срок.

Помимо привычной уже льготной и субсидированной ипотеки с низкими ставками, появляются и новинки, например, траншевая ипотека, которая позволяет внести первый взнос и затем платить минимальную сумму в течение ближайших 2–3 лет (акция «1 рубль в месяц»), пока это жилье строится. То есть покупателю теперь не нужно ломать голову над вопросом, как одновременно платить и за съемное жилье, и банку — за ипотеку в новостройке.

Очень многое зависит от того, как будет развиваться ситуация с ипотекой, какие решения будут приняты ЦБ РФ по следам заявления о более внимательном отношении к субсидированию ставки по ипотеке. Рынок отреагировал на решение об ограничении ипотечных кредитов с нулевым первоначальным взносом, однако количество таких сделок и ранее было малым, поэтому влияние данного фактора не так значительно.

А вот доля ипотечных кредитов с субсидированной ипотекой приблизилась к 70% по итогам 3-го квартала, поэтому любые изменения по регулированию субсидированной ипотеки будут оказывать влияние на рынок в целом, подчеркнул он.

Несмотря на все трудности, рынок продолжает пополняться новыми объектами. Например, в сентябре 2022 года было выведено 522 тыс. кв. м, что активнее прошлого года, когда в сентябре было выведено лишь 171 тыс. кв. м, отмечает Ольга Трошева.

¹¹ https://www.dp.ru/a/2022/10/31/Vtorichnaja_mobilizacija

На рынок выходят и проекты в пригородах, и в спальных районах Петербурга, и в престижных локациях — таким образом, выбор сейчас разнообразный, представлено жилье разных бюджетов и на любой вкус.

Однако в целом на первичном рынке недвижимости наблюдается уменьшение предложения. «Иная ситуация со вторичным рынком, где мы видим увеличение предложения, — отметил он. — Клиенты выбирают приобретение квартиры на «первичке», что связано в том числе с субсидированием ипотеки государством, а также большим количеством интересных программ, разработанных застройщиками совместно с банками-партнёрами».

Однако ряд застройщиков всё-таки скорректировал свои планы. «В текущих условиях вывод новых объектов на рынок приостановлен, так как прогнозировать строительный цикл на 2–3 года вперед пока достаточно затруднительно, — пояснил Сергей Терентьев. — В связи с этим объем предложения на рынке в ближайшие месяцы будет снижаться. Мы отложили запуски своих объектов до начала 2023 года. Продажа квартир отдельными собственниками не повлияет на рынок в целом».

Рынок вышел на плато, на которое выходит всегда после предыдущих периодов активного роста. Предпосылок для роста цен сейчас нет, как нет и предпосылок для их снижения в условиях проектного финансирования и обязательств застройщиков перед банками.

Если говорить о возможном откате цен, то сейчас ситуация по-своему беспрецедентная, и прогнозы давать сложно. «Опыт рынка недвижимости показывает: даже если такое и происходит на короткой дистанции, как это было, например, в 2008 г., — в более длительной перспективе, пять лет и более, недвижимость всё равно демонстрирует рост, поэтому она и считается традиционно надежным средством инвестиций для сбережения и приумножения средств, — комментирует Елена Петропавловская. — Да и какие альтернативы есть сейчас? Криптовалюта, какие-то высоко волатильные рынки — нет чего-то, что воспринималось бы как однозначно надежное».

Главной мерой поддержки строительной отрасли по-прежнему остаются субсидированные программы, которые помогают поддерживать спрос.¹²

Снижение цен и сокращение объемов продаж — практически неизбежный сценарий. На вторичном рынке падение будет заметно раньше; в новостройках все процессы носят инерционный характер. Ключевыми факторами будут условия по новым ипотечным займам (снижение числа заявок и рост количества отказов) и величина ставки Центробанка. Не менее важен психологический фон: события на Украине, ход мобилизации. Другие значимые процессы: ужесточение санкций, снижение показателей в экономике, технологическая деградация, проблемы финансовой системы — будут давить на рынок долго и плавно.

Восстановление рынка жилья будет зависеть от возвращения оптимизма и определенности в повседневную жизнь миллионов людей.¹³

Аналитики VN.ru подвели итоги октября на рынке недвижимости Санкт-Петербурга. Рост цен предложения на первичном рынке снизился по отношению к сентябрю (+2,37%). Однако рекламный ценник девелоперы снижать не торопятся, а привлекают поредевшего потенциального покупателя всевозможными акциями, скидками и подарками. Средние цены предложения на вторичном рынке начали отступление с прежних позиций (-0,59%), но, скорее всего, и здесь всё еще уместен торг.

По данным Центра оценки и аналитики VN.ru, средняя цена предложения на первичном рынке Санкт-Петербурга в сентябре увеличилась на 2,37% (это 5 068 руб. с кв. м). К началу ноября она выросла до 218,6 тыс. руб. за кв. м. В расчет не брались новостройки премиум- и элит-класса.

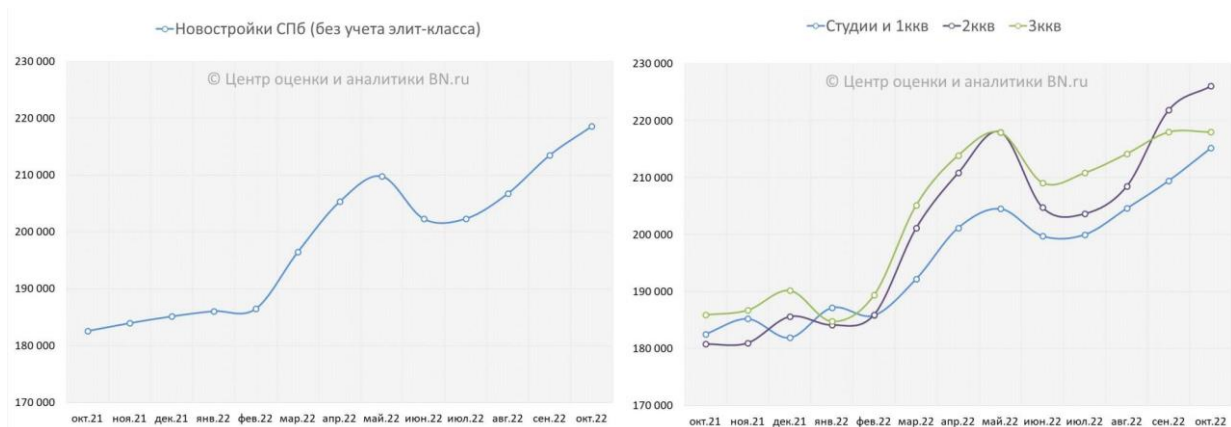
Цены предложения студий и однокомнатных квартир выросли на 2,74%, двухкомнатные квартиры подорожали на 1,88%, трехкомнатные в цене не изменились.

Средние цены составили: для студий и однокомнатных квартир — 7,2 млн руб., двухкомнатных — 13,8 млн руб., трехкомнатных — 18,6 млн руб.

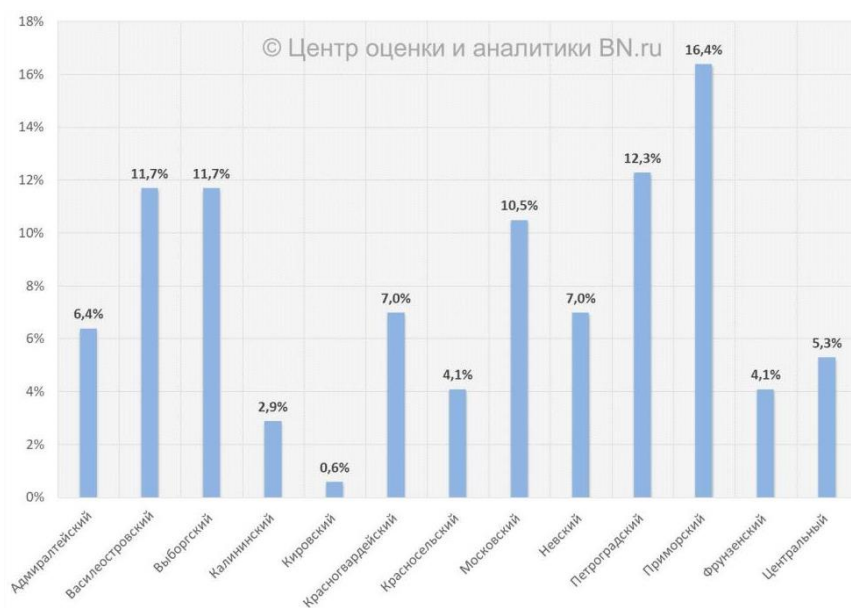
В продаже преобладают студии, одно- и двухкомнатные квартиры — это 84% рынка, трехкомнатные — 14,5%. Многокомнатные (четыре комнаты и более) составляют 1,5% от общего объема квартир в строящихся домах.

¹² <https://www.fontanka.ru/2022/10/28/71773745/>

¹³ <https://nsp.ru/34266-eksperty-delayut-prognozy-po-rynku-zilya-v-peterburge-na-oktyabr-2022-goda-skidki-spadsprosa-i-srochnye-prodazi>



В структуре предложения по районам лидирующую позицию занимает Приморский район Петербурга – 16,4% от всего объема рынка новостроек. Далее на рынке квартир в строящихся домах большие доли занимают Василеостровский, Выборгский, Московский и Петроградский районы: предложение в них составляет 11,6%, 11,7%, 10,5% и 12,3% от всего объема рынка новостроек. Минимальное количество строительных объектов наблюдается в Калининском и Кировском районах – 2,9% и 0,6% соответственно.

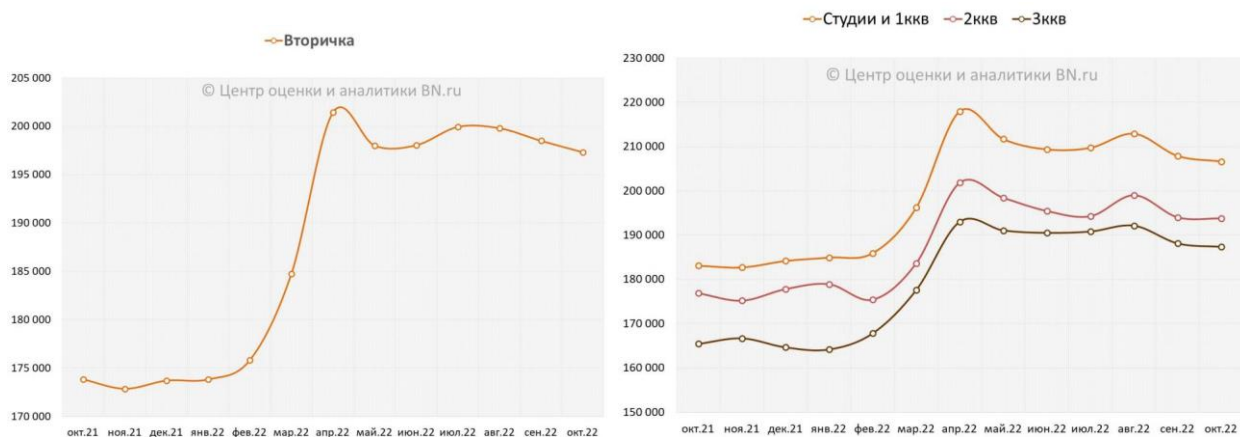


Самое дорогое строящееся жилье предлагается в Петроградском и Центральном районах. Средняя цена квадрата жилья в них – от 403,1 тыс. до 451,7 тыс. руб. Самые дешевые квартиры в Красногвардейском районе – квадратный метр жилья в нем стоит в среднем от 169,1 тыс. до 182,0 тыс. руб. в зависимости от типа квартиры и класса жилья.

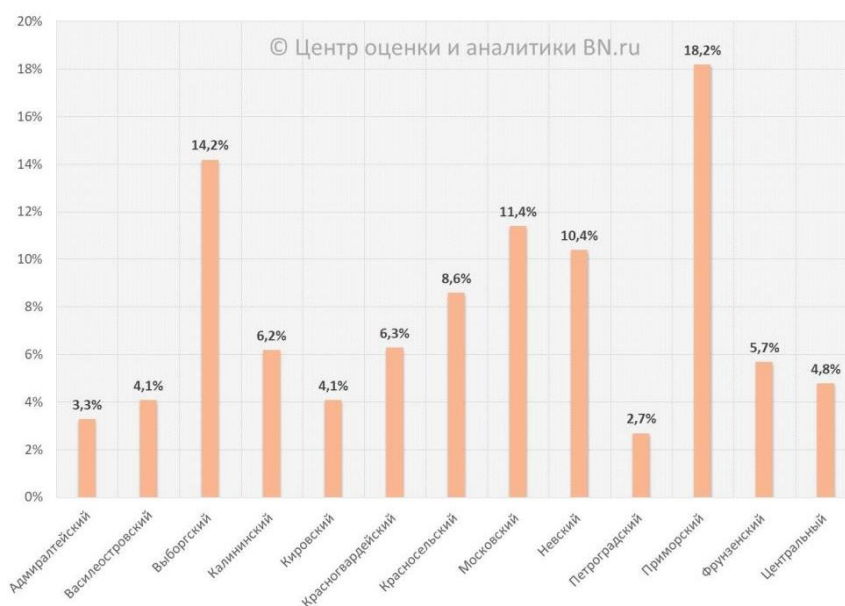
Средние цены по типам квартир

	Цена	Сентябрь 2022	Октябрь 2022	Изменение за месяц
Студии и 1кв	тыс. руб.	6 915	7 241	
	руб./кв. м	209 463	215 193	2.74%
2ккв	тыс. руб.	13 428	13 785	
	руб./кв. м	221 875	226 053	1.88%
3ккв	тыс. руб.	17 453	18 569	
	руб./кв. м	217 994	217 975	-0.01%

По данным Центра оценки и аналитики BN.ru, средняя цена предложения на вторичном рынке жилья Санкт-Петербурга в сентябре снизилась на 0,59% (это 1 175 руб. за кв. м). К началу сентября она составила 197,3 тыс. руб. за кв. м. Цены предложения студий и однокомнатных квартир за месяц снизились на 0,6%, двухкомнатные квартиры подешевели на 0,13%, трехкомнатные – на 0,42%. Средние цены предложения студий и однокомнатных квартир на конец месяца составили 6,8 млн руб., двухкомнатных – 11,3 млн руб., трехкомнатных – 15,6 млн руб. В листингах преобладают студии и одно- и двухкомнатные квартиры – они составили 71,6% рынка, трехкомнатные – 21,5%, многокомнатные – 6,9% от общего объема.



В структуре предложения по районам на конец месяца лидирующую позицию занимает Приморский район – 18,2% от объема выставленных на продажу квартир. Далее на вторичном рынке жилья большие доли занимают Выборгский, Московский и Невский районы: предложение в них составляет 14,2%, 11,4% и 10,4% соответственно. Минимальные доли составляет предложение в Адмиралтейском, Василеостровском, Кировском, Петроградском и Фрунзенском районах – 3,3%, 4,1%, 4,1%, 2,7% и 4,8% соответственно от общего объема выставленных на продажу квартир.



Самое дорогое жилье предлагается в Центральном и Петроградском районах (средняя цена в этих районах – от 258,2 тыс. до 315,5 тыс. руб. за кв. м), а также в Адмиралтейском и Василеостровском районах – в среднем от 207,5 тыс. до 268,4 тыс. руб. за кв. м. Самые дешевые квартиры в Красносельском районе Петербурга – квадрат жилья в нем стоит в среднем от 154,2 тыс. до 183,2 тыс. руб. в зависимости от типа квартиры и типа дома.¹⁴

Средние цены по типам квартир

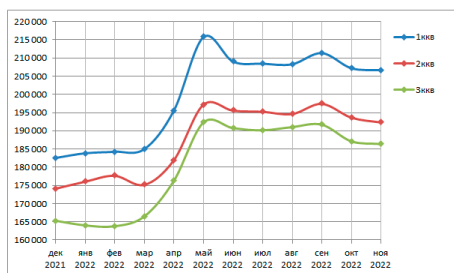
	Цена	Сентябрь 2022	Октябрь 2022	Изменение за месяц
Студии и 1ккв	тыс. руб.	6 897	6 830	
	руб./кв. м	207 898	206 660	-0.60%
2ккв	тыс. руб.	11 264	11 261	
	руб./кв. м	194 031	193 785	-0.13%
3ккв	тыс. руб.	15 669	15 616	
	руб./кв. м	188 139	187 351	-0.42%
4ккв	тыс. руб.	21 025	21 130	
	руб./кв. м	187 689	186 556	-0.60%

За прошедший период (01 октября – 01 ноября 2022 г.) средняя цена предложения на вторичном рынке квартир изменилась на -0,45% и составила 195 172 руб. за кв.м. Средняя цена предложения на строящееся жилье изменилась на +1,83% и составила 217 590 руб. за кв.м.¹⁵

¹⁴ <https://www.bn.ru/gazeta/articles/271113/>

¹⁵ <http://www.juryst.ru/analytic.html>

Вторичный рынок: динамика средних цен предложения по типам квартир



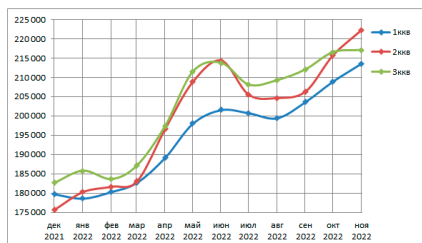
Дата	1кв	2кв	3кв
01 ноя 2021	183 351	173 407	164 946
01 дек 2021	182 547	174 192	165 338
01 янв 2022	183 841	176 113	164 062
01 фев 2022	184 259	177 734	163 822
01 мар 2022	184 963	175 252	166 511
01 апр 2022	195 577	182 023	176 312
01 май 2022	215 824	197 273	192 352
01 июн 2022	209 097	195 633	190 802
01 июл 2022	208 513	195 340	190 224
01 авг 2022	208 361	194 701	191 092
01 сен 2022	211 433	197 501	191 762
01 окт 2022	207 261	193 713	187 173
01 ноя 2022	206 708	192 384	186 423

Вторичный рынок: динамика средних цен предложения по районам

Район	руб./кв.м.	Изменение за период %	Изменение с янв. 2022 года %	Изменение с янв. 2021 года %	Изменение с янв. 2020 года %	Изменение с янв. 2019 года %
Адмиралтейский	251 389	-0,8	24,0	62,7	77,0	94,2
Василеоостровский	215 220	-0,4	6,2	25,0	47,0	56,1
Выборгский	190 019	-0,8	10,8	30,6	59,8	70,3
Калининский	188 560	-0,4	8,9	29,5	57,1	74,2
Кировский	184 799	-1,1	24,4	36,9	62,9	77,0
Красногвардейский	181 279	-0,8	12,3	41,8	60,4	74,3
Красносельский	173 738	-1,7	16,7	36,5	63,2	80,1
Московский	207 059	-1,3	8,7	26,2	43,9	56,6
Невский	190 039	-0,7	16,1	38,1	61,6	86,0
Петроградский	290 038	-1,9	13,9	35,7	63,9	76,9
Приморский	216 780	0,3	19,9	36,5	60,1	74,3
Фрунзенский	190 400	-0,2	15,6	35,5	57,1	76,6
Центральный	253 412	1,6	21,7	48,1	53,3	74,3
Колпинский	145 248	-1,7	17,2	43,7	72,4	85,7
Кронштадтский	147 189	-1,1	12,8	45,5	71,9	83,2
Курортный	188 716	-4,4	7,9	44,7	65,2	83,5
Петродворцовый	144 449	-1,4	17,6	34,6	54,7	68,2
Пушкинский	156 789	-1,4	7,6	35,3	56,0	64,4
Всеволожский	156 719	-1,1	21,8	41,3	79,0	98,8

Дата	1кв	2кв	3кв
01 ноя 2021	176 716	174 535	181 212
01 дек 2021	179 712	175 659	182 623
01 янв 2022	178 593	180 259	185 745
01 фев 2022	180 307	181 620	183 573
01 мар 2022	182 707	183 016	187 112
01 апр 2022	189 246	196 707	197 452
01 май 2022	198 012	208 798	211 461
01 июн 2022	201 561	214 324	213 717
01 июл 2022	200 752	205 473	208 061
01 авг 2022	199 447	204 624	209 212
01 сен 2022	203 624	206 273	212 013
01 окт 2022	208 924	215 652	216 480
01 ноя 2022	213 562	222 171	217 037

Первичный рынок: динамика средних цен предложения по типам квартир



Первичный рынок: динамика средних цен предложения по районам

Район	руб./кв.м.	Изменение за период %	Изменение с янв. 2022 года %	Изменение с янв. 2021 года %	Изменение с янв. 2020 года %	Изменение с янв. 2019 года %
Адмиралтейский	291 367	-2,8	17,3	73,9	105,3	120,1
Василеостровский	276 280	0,0	34,7	83,9	154,4	143,7
Выборгский	205 889	-1,4	20,9	46,5	74,6	82,3
Калининский	255 537	-2,6	8,8	92,3	121,7	137,1
Кировский	273 714	-16,3	3,2	109,9	137,3	157,9
Красногвардейский	180 165	0,2	3,9	46,6	85,9	90,7
Красносельский	201 464	-6,3	21,1	60,7	75,3	87,7
Московский	235 948	-2,4	29,6	57,6	95,7	116,2
Невский	234 484	4,0	46,7	71,4	115,7	127,8
Петроградский	425 850	-0,4	30,1	72,4	115,5	133,7
Приморский	227 961	1,3	15,5	57,1	93,9	107,7
Фрунзенский	244 957	-3,3	25,0	59,9	79,7	96,2
Центральный	435 523	-7,4	47,3	81,2	128,2	145,9
Колпинский	169 220	0,4	21,6	58,1	136,0	162,6
Кронштадтский	-	-	-	-	-	-
Курортный	128 478	-12,1	0,8	13,9	-8,6	79,1
Петродворцовый	214 646	-4,4	23,2	121,7	165,7	203,4
Пушкинский	154 809	-0,7	26,9	44,8	76,2	87,7
Всеволожский	159 620	-0,1	26,5	58,0	97,2	114,4

Рынок коммерческой недвижимости и земельных участков

По данным компании Knight Frank, в III квартале 2022 года объём инвестиций в коммерческую недвижимость в России сократился на 63% по сравнению с аналогичным периодом в 2021-м.

Пандемия перевела многих сотрудников на удалённую работу. Бизнес достаточно быстро адаптировался к новым реалиям и нашёл немало плюсов в том, что часть персонала работала из дома. Наладилась автоматизация процессов, можно было экономить на аренде, снимая компактные площади для небольшой оперативной команды.

Спрос на офисные помещения сократился ещё со второй половины 2020 года, но та ситуация теперь кажется лишь репетицией текущего кризиса сектора коммерческой недвижимости. Если в период пандемии можно было сохранить арендаторов, сократив платежи или предоставив кредитные каникулы, то сегодня массовый уход иностранных компаний сложно предотвратить силами бизнеса.

Основная проблема, которая сегодня стоит перед инвесторами — низкий горизонт планирования: трудно просчитать риски и окупить вложения за предполагаемый период.

Второй аспект — назначение коммерческого помещения: офис, апартаменты или торговые площади. Если вложения в апартаменты с программами гарантированного пассивного дохода продолжают пользоваться спросом, то, например, с уходом с рынка крупных международных брендов, покупка помещений в новых торговых центрах сократилась.

Причины более или менее очевидные — они в турбулентной политической и экономической ситуации на рынке. Более того, повышенная ключевая ставка сыграла свою роль в доступности ипотечного кредитования и соответственно ударила по вложениям в «бетонные» инвестиции.

Кроме того, сниженная инвестиционная активность могла быть вызвана как «низким» деловым и потребительским сезоном (период отпусков), так и перестроением экономики и потребительского поведения ввиду новых реалий.

Темп снижения объёмов инвестирования в коммерческую недвижимость в 2022 году обуславливается общей неопределённостью на рынке, вызванной текущей международной обстановкой и состоянием экономики. Многие инвесторы берут паузу, чтобы понаблюдать за ситуацией со стороны и справедливо оценить риски. Стоимость строительства растёт, а спрос снижается.

В основном предпочтение отдаётся вложению денег в готовые объекты недвижимости. На них спрос более актуален, так как потенциальных арендаторов или приобретателей коммерческой недвижимости останавливают высокие риски заморозки строящихся объектов и их несвоевременной сдачи.

Основная причина в том, что у людей нет уверенности в завтрашнем дне. Политическая обстановка накаляется, границы под угрозой закрытия, а логистические цепочки поставок товаров не становятся более понятными и прозрачными.

Сейчас под ударом особенно оказались торговые центры, где ранее располагались магазины международных брендов. Согласование и договорённости о представительстве известных западных брендов длились несколько лет. Сегодня эти контракты разрываются, компании уходят с российского рынка, а помещения как раз остаются.

К тому же поток людей в торговых центрах упал многократно. Это обусловлено как первой миграционной волной после 24 февраля, так и второй — после 21 сентября. И предпосылок к скорому возвращению покупателей нет. Как нет и перспектив возврата большого числа иностранных туристов.

Застройщики по-разному реагировали на снижение спроса. Некоторые понижали стоимость квадратного метра, чтобы расширить свою воронку продаж и реализовать застоявшиеся квадратные метры.

Другие же начали прибегать к более неординарным решениям, например, введению расширенных программ рассрочек на лимитированный пул апартаментов (10/90, 20/80 и проч.), а также направляли свои усилия на субсидирование ставок ипотек от банков-партнёров.

В совокупности можно говорить о том, что по проектам «25/7» не было существенного понижения стоимости реализации кв. м, а скорее даже постепенное увеличение. Недвижимость реагирует на кризисные явления повышением стоимости. Ведь именно квадратные метры являются наиболее ликвидным и защищённым активом для вложения своих денежных средств.

Текущая ситуация пока практически не отразилась на ценах коммерческих метров. Арендодатели ещё надеются на то, что угасающий спрос поддержат госкорпорации, нефтегазовые компании, дополнительно они стараются перепрофилировать площади под коворкинги для фрилансеров.

Но с усугублением геополитической напряжённости вакантных площадей на рынке становится всё больше, поэтому в сегменте коммерческой недвижимости наблюдается явный профицит предложения.

Стоимость возведения любых зданий сейчас настолько высока, что цена продажи неумолимо растёт. Сделок по продаже недвижимости совершается в разы меньше, так как покупателю необходимо расстаться с непривычно крупной суммой для покупки офиса. А если квадратные метры приобретаются в строящемся здании, то ещё и ждать окончания строительства.

Следовательно, многие компании на данный момент предпочитают осваивать рынок аренды, как более гибкий.

В последние годы интерес к нежилым помещениям на первых этажах новостроек только вырос. Вызвана данная тенденция желанием будущих жильцов иметь в шаговой доступности супермаркеты, офисы выдачи заказов онлайн-магазинов или небольших кафе.

Думаю, опыт пандемии подтолкнул многих россиян обращать больше внимания на инфраструктуру ЖК. Коммерческая площадь в новостройках неожиданно превратилась в желанный актив, который некоторые девелоперы теперь предпочитают не продавать, а оставлять в личном распоряжении для самостоятельной сдачи в аренду.

Всё зависит от продукта, который реализует застройщик. Если инвестор верит в продукт, то он будет вкладываться в него вне зависимости от той или иной ситуации на рынке. На нашем проекте «25/7 Заневский» можно говорить о том, что вакантных коммерческих площадей на первых этажах апартаментов почти не осталось.

Как показала практика, небольшие торговые площади в спальнях районах и на первых этажах жилых домов стали тихой гаванью для многих инвесторов, принося стабильный доход вне зависимости от политической и экономической ситуации в стране.

Учитывая, что сейчас крайне сложно спрогнозировать, кто и в каких объёмах придёт на рынок, опытные инвесторы советуют обратить внимание на новую тенденцию строительства типа built-to-suit, характеризуя её как максимально безопасный способ для крупных вложений. Особенно в ситуации текущей рыночной неопределённости.

Built-to-suit — это стройка нового объекта недвижимости под потребности конкретного клиента. Данный подход в России раньше практически не использовался, популярнее была типовая застройка с последующим поиском арендаторов.¹⁶

Мировой опыт подсказывает, что владельцы коммерческих объектов на фоне частичной потери арендаторов нужно обратить внимание на неочевидные рынки и ниши, которые способны дать импульс новому развитию их собственности.

Например, таким «спасательным кругом» могут стать услуги по уходу за пожилыми людьми. Но трансформация коммерческих объектов в социальные с размещением пенсионеров и уходом за ними редко практикуется в России. При этом спрос на стационарный уход за пожилыми людьми в нашей стране продолжает расти и уже превышает предложение. Вовлечение в оборот новых объектов, которые при редевелопменте будут соответствовать требованиям стационаров, может заметно сократить разницу в спросе и предложении. В практике Европы и Северной Америки есть немало случаев редевелопмента не только отелей, но и деловых или торгово-развлекательных центров с целью создания пансионатов.

В целом апартаменты, бизнес-центры и другая коммерческая недвижимость обладают целым рядом преимуществ для размещения на своих площадях пансионатов. Как правило, места деловой или туристической активности в городе находятся в хорошей транспортной доступности, а по соседству с ними располагаются магазины и аптеки. То есть необходимая инфраструктура для родственников постояльцев. Часть из них располагаются вблизи парков или скверов, что тоже важно при уходе за пожилыми людьми.

Проекты размещения пансионатов в теряющих популярность коммерческих объектах наиболее эффективно могут быть реализованы с участием не только профильных управляющих компаний, но и инвесторов, вложения которых могут окупиться в довольно короткий срок.¹⁷

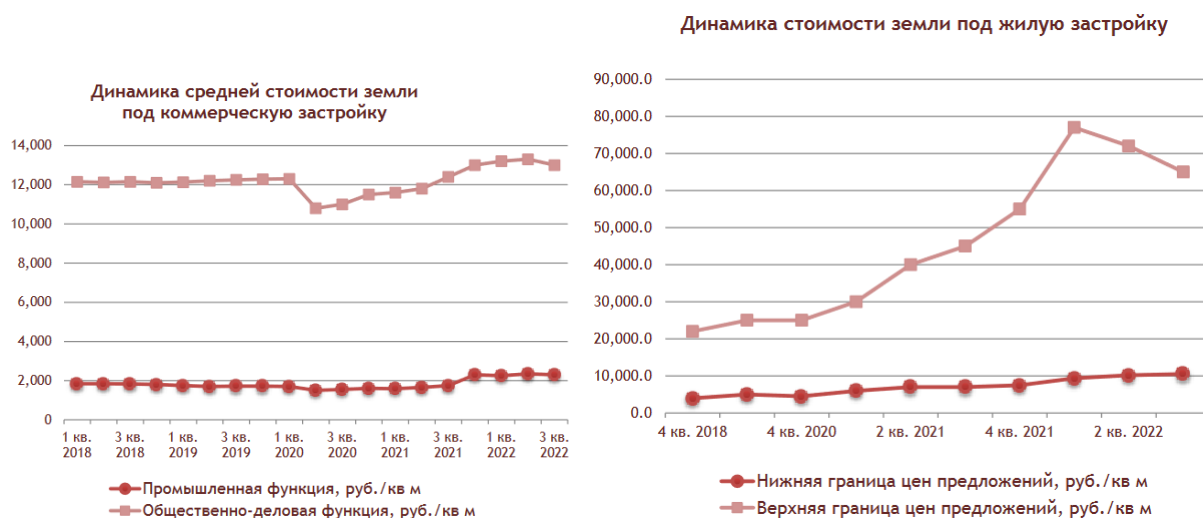
Земельные участки и инвестиции

¹⁶ <https://www.novostroy.ru/articles/interview/chto-zhdet-rynok-kommercheskoy-nedvizhimosti-v-rossii/>

¹⁷ <https://vedomosti-spb.ru/opinion/columns/2022/11/07/949071-pusteyuschim-bts-apart-otelyam-razmeschenii-panسیونатов>

В истёкшем квартале на вторичном рынке земельных участков крупных сделок не было. На первичном рынке состоялись одни торги Фонда Имущества по участку 3,95 тыс. кв.м, предназначенному под благоустройство территории, расположенному на Приморском пр. Превышения конечной цены над начальной не было. Наиболее востребованными остаются участки для промышленной функции, расположенные в локальных промышленных зонах и индустриальных парках окраинных районов города, пригородах и прилегающих к городской черте территорий Ленинградской области; для общественно-деловой функции, расположенные вблизи крупных транспортных магистралей, станций метрополитена, ключевых транспортных узлов и/или в престижных районах делового центра города; под жилую застройку — участки на территориях комплексного освоения, в районах со сложившейся социальной, транспортной и инженерной инфраструктурой. Наибольшим спросом на конец квартала пользовались участки под жильё, расположенные рядом с восточной и южной границами города.

Разрыв между ценой предложения и конечной ценой сделки для промышленных земельных участков сейчас может составлять до 10%, для участков общественно-делового назначения — до 15%.



Завершение программы льготной ипотеки привело к резкому снижению вложений в участки под жилищное строительство. Однако по-прежнему привлекательными остаются высвобождающиеся под реновацию участки в старых районах (более 50% сделок с участками под реновацию приходится на Красногвардейский и Выборгский районы). И именно такие участки за время повышенного спроса более других поднялись в цене.

В наибольшей степени на цену земли оказывает влияние местоположение: удалённость от города, градостроительные ограничения. Отсутствие инженерного обеспечения снижает стоимость участка в среднем на четверть. Третьим важным фактором остаётся площадь участка.

Стоимость земли на вторичном рынке составляет в среднем, для обеспеченных коммуникациями, расположенных в окраинных районах города участков площадью 10 000–50 000 кв. м: 2 050–2 550 руб./кв.м для промышленной и 12 500–13 500 руб./кв.м для общественно-деловой функции.

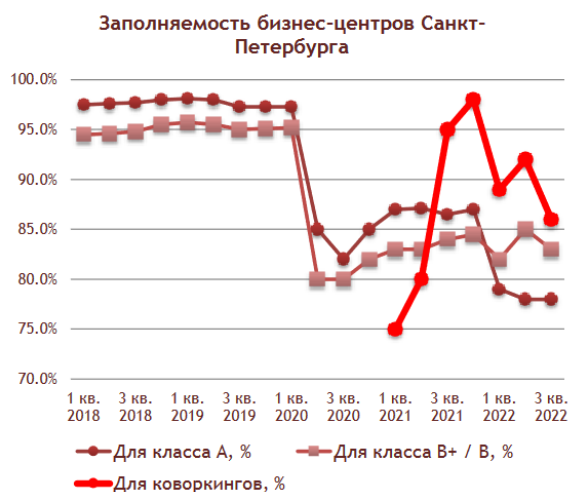
В среднем цена удачно расположенного земельного участка под жильё составила на конец квартала 33,0–43,0 тыс. руб./кв.м.¹⁸

¹⁸ https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/3Q/Land_3_2022.pdf

Адрес земельного участка	Площадь, кв. м	Разрешенное использование	Передаваемые права	Начальная цена, руб.	Начальная цена, руб./кв. м	Дата торгов	Победитель торгов	Конечная цена, руб.	Конечная цена, руб./кв. м	Кэф-т превышения
Санкт-Петербург, наб. Обводного кан., уч. 27	22	Хранение автотранспорта	Ежегодная арендная плата	8 946	407	20.01.2021	подана одна заявка (Тоболин А. Е.)	8 946	407	1,00
Санкт-Петербург, Большой Смоленский пр., уч. 30 (напротив д. 15, к. 2, лит. В)	3 500	Складская застройка	Ежегодная арендная плата	1 402 420	401	20.01.2021	ООО "ПетроЭнергоРемонт"	1 402 420	401	1,00
Санкт-Петербург, Пушкин, шос. Подбельского, уч. 2 (севернее д. 5, лит. А по шос. Подбельского)	52 844	Фармацевтическая промышленность	Ежегодная арендная плата	5 500 000	104	27.01.2021	подана одна заявка (ООО "ВК")	5 500 000	104	1,00
Санкт-Петербург, Пушкин, шос. Подбельского, уч. 1 (северо-западнее д. 11, лит. А по шос. Подбельского)	28 559	Фармацевтическая промышленность	Ежегодная арендная плата	5 060 000	177	27.01.2021	подана одна заявка (ООО "ВК")	5 060 000	177	1,00
Санкт-Петербург, Московское шос., уч. 1291	2 383	Складская застройка	Ежегодная арендная плата	1 750 000	734	28.01.2021	ООО "Ресар"	5 792 500	2 431	3,31
Санкт-Петербург, Планёрная ул., уч. 1 (юго-западнее пересечения с Мебельной ул.)	2 152	Складская застройка	Ежегодная арендная плата	363 955	169	31.03.2022	ООО "РосПромСтрой"	374 873	174	1,03
Санкт-Петербург, Колпино, Савёрный пер., уч. 3 (у ППЖД ст. "Колпино")	4 906	Складская застройка	Ежегодная арендная плата	2 878 187	587	26.05.2022	АО "БНС"	2 878 187	587	1,00
Санкт-Петербург, Волхонское шос., уч. 23 (севернее д. 116, лит. Л)	2 555	Складская застройка	Ежегодная арендная плата	1 612 205	631	29.07.2022				

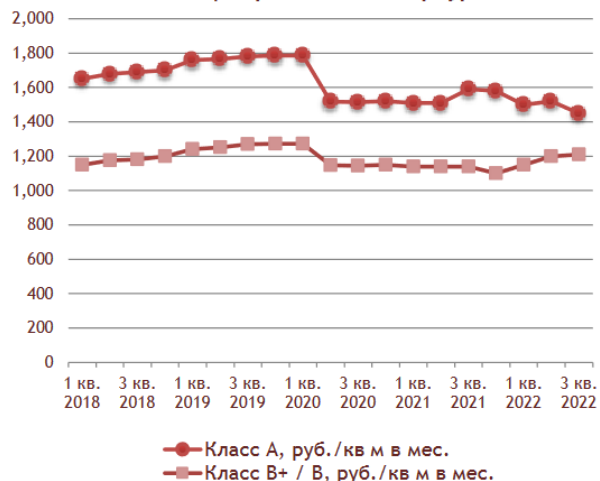
Офисы

В истёкшем квартале были введены два крупных офисных объекта: бизнес-центры «Феррум» и «Авиор Тауэр - 1». В августе и сентябре появилась информация о трёх проектах на рынке офисной недвижимости. Объём предложения на рынке качественных офисных площадей на конец квартала составил около 3 905 тыс. кв.м (обеспеченность населения — 726,35 кв.м на 1 тысячу человек). На конец квартала в городе организовано более шести десятков коворкингов (почти 10 тыс. рабочих мест). Это около 2% рынка. Подавляющее большинство коворкингов являются частью сетей, самые крупные из них — «Практик» и «PAGE». Основное предложение гибких офисных пространств сосредоточено в Центральном и Адмиралтейском районах.



Основной спрос в офисном сегменте рынка коммерческой недвижимости формируется за счёт нефтегазовых компаний; IT-компании всё больше выводят сотрудников за пределы страны, и доля таких компаний в спросе как на коворкинги, так и на классические офисные площади, упала. Среднегодовая величина заполняемости для бизнес-центров класса А на конец квартала составляет до 78%, для класса В — 83%. До недавнего времени постоянно росла заполняемость коворкингов, но к концу квартала в связи с изменениями общей ситуации этот показатель стал падать. Учитывая продолжающийся отток основных арендаторов, к концу года уровень заполняемости по прогнозам может упасть в среднем по рынку, включая встроенные помещения, до 82–85%. Наибольшим спросом по-прежнему пользуются помещения площадью 100–250 кв.м; основной объём спроса приходится на помещения класса В/В+.

Динамика изменений арендных ставок в бизнес-центрах Санкт-Петербурга



Арендные ставки стабилизировались, хотя насколько устойчив текущий уровень, предсказать сложно. При этом для самых дорогих помещений класса А всё ещё наблюдается тенденция к снижению уровня арендных ставок. На конец квартала в среднем по рынку ставки аренды составили 1 350–1 550 руб./кв.м в мес. для класса А и 1 110–1 310 руб./кв.м для класса В и В+. Средний уровень цен на рынке встроенных офисных помещений составил 107,6–112,6 тыс. руб./кв.м, арендных ставок — 940–1 040 руб./кв.м в мес. Средняя стоимость аренды в коворкингах — ок. 15 тыс. руб. в мес. за фиксированное место и ок. 11,5 тыс. руб. в мес. — за плавающее.

Максимальные ставки капитализации на рынке офисных объектов составили 10,0%–12,0%.¹⁹

Эксперты отмечают, что количество свободных площадей в сегменте офисной недвижимости прежде всего связано с вводом новых спекулятивных объектов и освобождением офисов международными компаниями. В то же время в классе В, наиболее востребованном у арендаторов, вакантность с начала года увеличилась незначительно — всего до 8,8% (+1,6 п.п), а вот офисы в бизнес-центрах класса А освобождались гораздо быстрее (с 3,7% до 11%); При этом больше всего опустевших офисных помещений на данный момент находится в деловом районе на Московском проспекте, где вакантность выросла с 3,4% до 16,1%. Директор департамента офисной недвижимости петербургского офиса NF Group Регина Волошенко обращает внимание, что на фоне роста вакантности у арендаторов появилась возможность выбирать более качественные офисные площади, многие из которых до недавнего времени занимали крупные IT-компании.

Согласно прогнозам NF Group, до конца года на рынке офисной недвижимости Петербурга продолжится тенденция увеличения вакантного предложения, которое в итоге может превысить 10%. В то же время что неравномерная вакантность не повлечет существенных корректировок средних арендных ставок, однако дифференциация между современными качественными офисными центрами в хорошей локации с рыночным ценообразованием и морально устаревшими зданиями будет усиливаться, что потребует от собственников корректировок коммерческих условий.²⁰

Торговля и стрит-ритейл

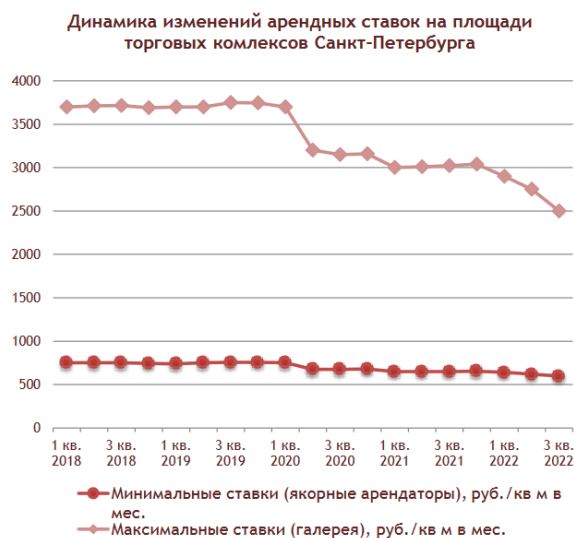
Прироста торговых площадей по итогам квартала не было. Объём предложения на рынке торговой недвижимости на конец квартала составил около 7 229 тыс. кв.м (обеспеченность населения — 1 344,44 кв. м на 1 тысячу человек). Посещаемость торговых центров продолжает падать. Сейчас она составляет около 70% от соответствующего показателя в третьем квартале 2021 г. Средний уровень заполняемости на рынке также снижается. По пессимистичным прогнозам, он может составить всего 80% к концу года. При этом часть объектов удастся заполнить едва на треть.

¹⁹ https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/3Q/Office_3_2022.pdf

²⁰ https://www.dp.ru/a/2022/10/11/K_oseni_v_biznes-centrah



Рынок торговой недвижимости, особенно крупные торговые объекты, переживает наиболее серьезные последствия текущего экономического кризиса. Сейчас данный сегмент выглядит наименее привлекательным для инвесторов. Одним из выходов из сложившейся ситуации девелоперы видят реконцепцию и трансформацию привычных форматов. В стрит-ритейле количество сделок по купле-продаже значительно сократилось. Спрос неуклонно снижается, а количество предложений выросло. При этом спрос сместился в сторону небольших помещений в формате «у дома». Такая же ситуация на рынке аренды: количество свободных торговых площадей за три квартала выросло почти на 10%. Наибольший спрос на помещения стрит-ритейла по-прежнему формируют операторы общественного питания.



Ставки в торговых объектах для ключевых арендаторов значительно не изменились. Для помещений торговой галереи наблюдается их небольшое снижение. Средний уровень ставок для крупных объектов на конец квартала составил до 2 250–2 750 руб./кв.м в мес. для торговой галереи.

Для якорных арендаторов в среднем по рынку ставки удерживаются на уровне 600–700 руб./кв.м в мес. Средний уровень цен на рынке встроенных торговых помещений составил 107,9–137,9 тыс. руб./кв.м, арендных ставок — 930–1 230 руб./кв.м в мес. Максимальные ставки капитализации на рынке торговой недвижимости составили 11,0%–12,0%.²¹

В стрит-ритейле Петербурга в третьем квартале 2022 года в главных торговых коридорах доля свободных объектов стрит-ритейла сократилась на 0,8 п.п., сообщают в Maris.

Так, на Большом проспекте Петроградской стороны, Большой Конюшенной и улице Белинского количество пустующих встроенных помещений уменьшилось. Заметно наполнилась арендаторами торговая зона Сенной площади (вакансия сократилась на 8,3 п.п.) и Литейном проспекте: предложение лотов в аренду от Невского проспекта до Белинского упало на 10,4 п.п.

²¹ https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/3Q/Mall_3_2022.pdf

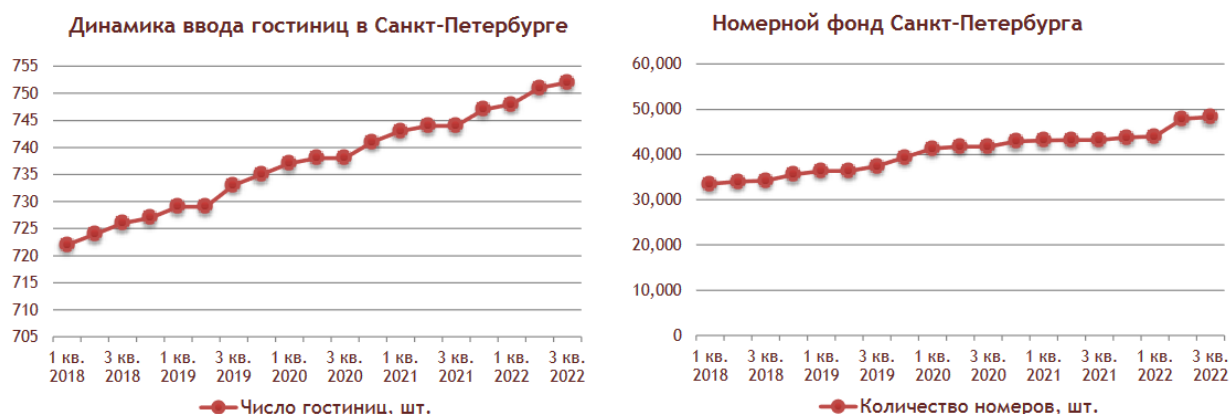
С января по сентябрь 2022 года количество открывшихся торговых точек оказалось на 17% больше закрывшихся. Средний уровень ротации среди арендаторов составил около 4%. Торговля занимает около 47% среди всех компаний-арендаторов, общепит – 34%, сфера услуг – 9%.²²

По оценкам компании KNRU, на рынке аренды торговой «встройки» в восьми основных локациях новостроек сейчас экспонируется 145 объектов стрит-ритейла (это территория «Балтийской жемчужины», конец Комендантского проспекта, Кудрово, Мурино, намыв В.О., Парнас, Шушары и Янино).

Больше всего «вымыло» коммерческих площадей в Мурино – листинг с начала года сократился на 27 объектов. Сейчас там в аренду доступно около двух десятков помещений со средней ставкой 229 тыс. рублей в месяц. В районе Парнаса количество встройки убавилось на 15 объектов. В аренду предлагаются 26 помещений по средней ставке 137 тыс. рублей.

Некоторый рост предложения зафиксирован в Кудрово, Янино и на намывных территориях Васильевского острова. Наиболее высокий уровень арендных ставок представлен в новостройках Комендантского проспекта – порядка 243,6 тыс. рублей в месяц.²³

Гостиницы



В истёкшем квартале был введён один объект (апарт-отель). Объём рынка гостиничной недвижимости на конец квартала составляет около 48,27 тыс. номеров и апартаментов различного класса. В структуре предложения наибольшая доля приходится на гостиницы 3* и апартаменты, в совокупности они занимают почти 50% рынка.



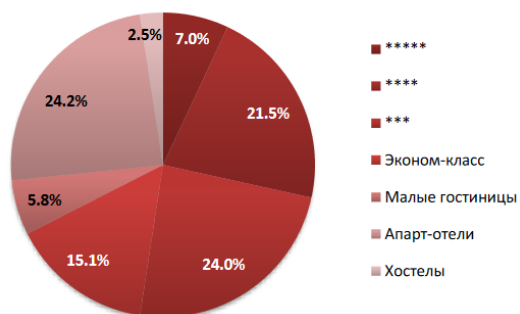
По итогам истёкшего квартала, благодаря летнему сезону, среднегодовая загрузка составила около 68% (55% для гостиниц дорогого сегмента). Средняя стоимость проживания в гостиницах всех классов в третьем квартале подросла, но составила величину примерно на 7% ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года. В настоящее время гостиницы вынуждены ориентироваться на внутренний туристический поток. Новые источники спроса участники рынка надеются найти в деловом и спортивном сегментах. Доходы от внутреннего туризма достигли минимальных значений. По прогнозам, общие доходы от туризма в этом году составят не более 20% от того же показателя прошлого года.

²²

https://lifedeluxe.ru/news/v_tretem_kvartale_2022_goda_v_peterburge_nablyudalos_ozhivlenie_segmenta_strit_riteyla

²³ <https://nsp.ru/34295-k-oktyabryu-2022-goda-rynok-arendy-strit-riteila-v-novostroikax-peterburga-i-lenoblasti-sokratilsya-na-18>

Распределение номерного фонда по категориям гостиниц



Наиболее активным сектором рынка являются апартаменты. В настоящее время этот сектор тоже испытывает затруднения - хотя показатели доходности остаются высокими, продажи практически прекратились. Это, в том числе, привело и к стабилизации цен на апартаменты. Число строящихся апартаментов в Санкт-Петербурге сокращается. Инвестиционный спрос на них также упал. На конец квартала самое большое число предложений сосредоточено в Невском районе. До 90% объёма сделок с апартаментами приходится на сервисный тип данной недвижимости. Средняя цена апартаментов на рынке города составляет около 200 тыс. руб./кв.м. Средняя доходность апартаментов доходит до 7%.²⁴

Средняя заполняемость юнитов в апарт-комплексах в течение года составляет 70%, а в высокие сезоны доходит до 90%. При стоимости проживания на 17% ниже, чем в арендных квартирах и отелях с аналогичными параметрами в среднем ценовом сегменте, постояльцам предлагают все гостиничные опции и уникальную инфраструктуру — конференц-залы и коворкинги, лектории, арт-галереи, кабинеты физического и ментального здоровья, SPA-зоны, VR-пространства, скай-бары и станции велопроката.

В компании GlogaX поясняют, что повышение популярности сервисных апартаментов во многом связано с возросшим внутренним туристским потоком. Предпочтения клиентов в последние годы изменились в части роста запросов на более эргономичные варианты. Так, самыми востребованными оказались юниты площадью до 30 м2 в мультисервисных комплексах в историческом центре Петербурга и Москвы. Качество услуг в таких апартаментах сопоставимо с отелями категории "четыре звезды". По данным GlogaX, в Петербурге сейчас действуют семь подобных апарт-проектов и два в Москве. Высокий спрос на сервисные апартаменты способствует повышению интереса инвесторов к этому виду недвижимости. По данным консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, в первом полугодии 2022 года в Северной столице этот формат занял лидирующие позиции на рынке апартаментов, достигнув 76% от всего предложения. В экспозиции объём свободного предложения по апартаментам составил 4,2 тыс. лотов общей площадью 160 тыс. м2.

В свою очередь растущую активность покупателей апарт-юнитов в сервисных комплексах можно объяснить текущей высокой инвестиционной привлекательностью проектов. Их средневзвешенная цена составляет 278 тыс. рублей за квадратный метр, что по-прежнему ниже стоимости квартиры с аналогичными параметрами. По итогам 2021 года сервисные апартаменты принесли инвесторам капитализацию вложений на этапе строительства 35-40%, а доходность от сдачи в аренду составила 8-9% годовых.²⁵

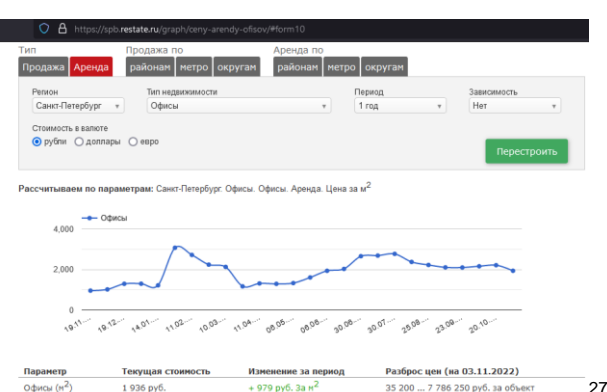
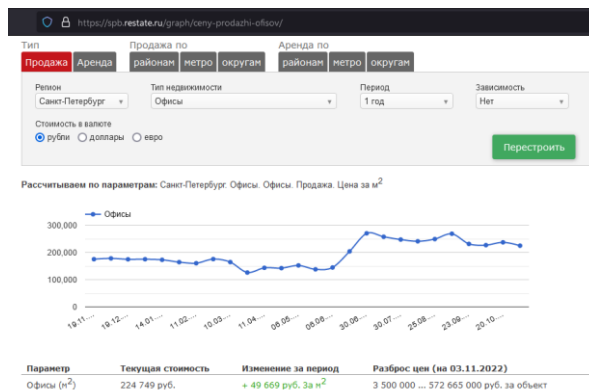
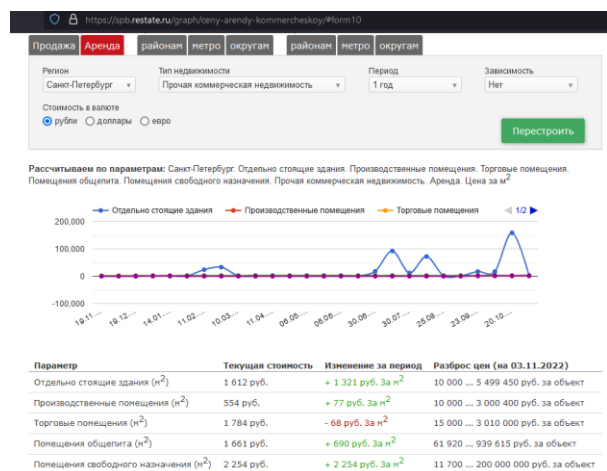
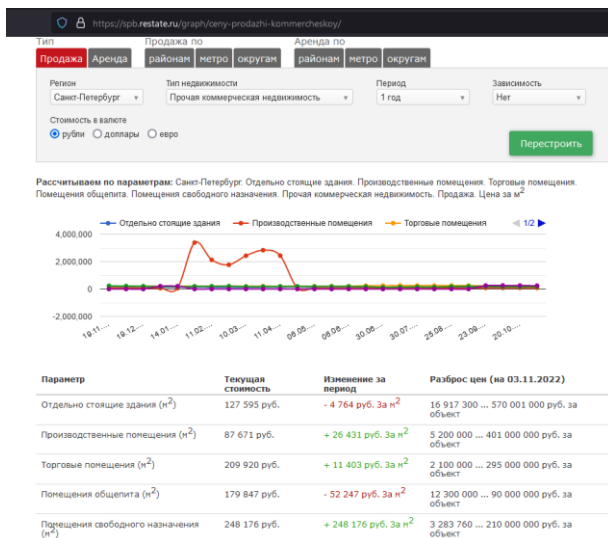
²⁴ https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/3Q/Hotel_3_2022.pdf

²⁵ https://www.dp.ru/a/2022/10/27/V_Peterburge_rastjot_popul

Архив цен на коммерческую недвижимость в Санкт-Петербурге

Месяц	Торговые площади ₽/м ²	Офисы ₽/м ²	Гаражи ₽/м ²	Аренда торговых площадей ₽/м ² /год	Аренда офисов ₽/м ² /год
Январь	146 332	280 752		13 099	32 454
Февраль	143 537	285 686		13 380	31 813
Март	120 028	289 891		13 546	23 677
Апрель	123 563	288 099		13 136	25 589
Май	125 979	274 202		13 585	25 730
Июнь	136 593	263 974		11 858	23 436
Июль	135 437	266 546		12 081	23 588
Август	153 772	263 139		12 384	23 538
Сентябрь	149 698	219 218		12 714	22 830
Октябрь	146 762	218 038		12 837	20 459

26



27

Перспективы региона

В 2023 году расходы бюджета увеличат на 316 млрд рублей. Информации о плановых доходах на следующий год пока нет. Можно предположить снижение доходов бюджета Петербурга на 2.5-3.0% по сравнению с ожидаемым итогом за 2022 год. Наблюдается смещение приоритетов бюджета в сравнении с планом и с учетом экономической обстановки. Среди чемпионов по объему исполненных расходов — «развитие предпринимательства и потребительского рынка» (106.4%), «содействие занятости населения» (87.9%), «социальная поддержка граждан» (63.5%). Это говорит о том, что власти города

²⁶ <https://rosrealty.ru/sankt-peterburg/cena/?t=dinamika&year=2022>

²⁷ <https://spb.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-ofisov/>, <https://spb.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-kommercheskoy/>

старались поддержать доступными им средствами граждан и бизнес в сложившихся сложных условиях. Недорасходование средств на развитие инфраструктуры и инновационной сферы означает ограничение потенциала экономического роста в будущем. Если такой тренд продолжится, и по итогам 2022 сэкономят на этих статьях, город, во-первых, будет иметь меньше перспектив развития, а, во-вторых, может и дальше отставать от Москвы в транспортной системе и качестве городской среды, а значит — и в привлекательности для жителей и бизнеса. В 2023 году на 40% планируют увеличить размер городской инвестиционной программы, что, вероятно, поможет скомпенсировать недостаточные траты на развитие инфраструктуры в этом году. Важной частью бюджетных расходов этого и следующего года может стать помощь в восстановлении Мариуполя. Хотя пока нет точной информации о предполагаемом объеме помощи, точных сроках и источниках финансирования. Предыдущие заявления правительства города по этому поводу позволяют предположить, что частично средства на это будут выделены из бюджета. Учитывая перестройку экономики страны и ожидание продолжения спада в году, формировать доходную часть бюджета города будет сложнее с каждым годом. Необходимые вложения в инфраструктуру и социальную сферу будут только расти. Так что бюджетный процесс в этом году будет сложным и потребует приоритизации расходов. Остается надеяться, что выбор будет сделан и в пользу развития. В данный момент общая неопределенность настолько высока, что многое может повлиять на бюджетные планы: прогнозы макроэкономической ситуации, меры Правительства РФ по поддержке экономики, санкции. Однако это лишь верхушка айсберга тех событий, которые могут сказаться на бюджетных планах города.²⁸

Как правило, с октября по декабрь — самый активный сезон для продажи вторичной недвижимости, поэтому прирост обращений на продажу и покупку, разумеется, будет. Можно предположить, что в октябре будет продолжение стагнации, а вот с начала ноября и до конца декабря статистика вернется на прежний уровень. Стабилизация на рынке недвижимости будет зависеть от разворачивания геополитической ситуации в стране и дальнейшего хода мобилизации. «Чем раньше вернемся в нормальное русло гражданской жизни, тем быстрее снизится рецессия и ситуация на рынке недвижимости стабилизируется».²⁹

На рынке коммерческой недвижимости ситуация более спокойная. 3 полтора месяца, что прошли со старта частичной мобилизации, не наблюдается массового отмена сделок, хотя некоторые проекты и оказались поставлены в «режим ожидания». Рынок сейчас встал на сторону покупателей и арендаторов — из-за низкого спроса собственникам приходится идти на уступки. Хотя серьезного падения цен не наблюдается, равно как и их рост.³⁰

Федотова Евгения Владимировна
ООО "Деловые консультации"
197022, г. Санкт-Петербург, Большой пр-т ПС, д.83

²⁸ <https://www.sobaka.ru/city/city/156024>

²⁹ <https://www.kommersant.ru/doc/5595924>

³⁰ <https://spb.domex.ru/news/eksperty-peterburgskiy-rynok-zhilya-poteryal-uverenost/>