

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

Индекс промышленного производства в январе-ноябре 2022 года по сравнению с январем-ноябрем 2021 года составил 121,9%, в ноябре 2022 года по сравнению с октябрём 2022 года – 111,8%.

Индекс физического объема по виду деятельности «Строительство» к январю-ноябрю 2021 года – 96,1%, в ноябре 2022 г. по сравнению с октябрём 2022 г. – 107,4%. Объем ввода жилья за январь-ноябрь 2022 г. составил 3 054,3 кв. м.

Оборот розничной торговли в январе-ноябре 2022 года составил в сопоставимых ценах 85,0% к январю-ноябрю 2021 г.

Объем платных услуг населения в январе-ноябре 2022 года составил 105,2% к январю-ноябрю 2021 г.

Индекс потребительских цен в ноябре 2022 г. по отношению к декабрю 2021 г. составил 110,9%.

Среднемесячная заработная плата в январе-октябре 2022 года составила 81 412 рубля или 111,0% к соответствующему периоду прошлого года.

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 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	1 886 293	83 861	4.45	0.67	3	3	14	0	96	0	1	19.24%	★
2	0	Холдинг Setl Group, г. Санкт-Петербург	1 598 396	66 726	4.17	0.38	5	15	19	0	72	0	0	16.3%	★
3	0	Лидер Групп, г. Санкт-Петербург	406 439	123 750	30.45	4.89	33	9	8	0	9	0	0	4.15%	★
4	0	ГК Главстрой, г. Москва	389 287	0	0	0	16	1	2	0	31	0	0	3.97%	★
5	+1	ГК Самолет, г. Москва	308 523	0	0	0	2	4	5	0	16	0	0	3.15%	★
6	+2	Группа Аквилон, Архангельская область	250 005	76 195	30.48	3.48	20	6	6	0	11	0	1	2.55%	★
7	0	Группа ЦДС, г. Санкт-Петербург	219 574	0	0	0	17	5	4	0	8	0	0	2.24%	★
8	+1	ГК РосСтройИнвест, г. Санкт-Петербург	210 317	0	0	0	77	3	5	0	22	0	0	2.15%	★
9	+3	ГК КВС, г. Санкт-Петербург	190 793	27 934	14.64	1.32	43	3	3	0	16	0	0	1.95%	★
10	+3	ГК Ленстройтрест, г. Санкт-Петербург	172 535	12 370	7.17	2.58	56	2	2	0	13	0	0	1.76%	★

<https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/sankt-peterburg?topType=0&date=230101>

За последние восемь лет петербургские застройщики ни разу не сдавали за год меньше 3 млн кв. метров жилья, даже в разгар пандемии, — и нынче вновь преодолели эту важную планку, отметил вице-губернатор Николай Линченко.

Выполняя свои текущие обязательства, строители ставят точку и в судьбе домов-долгостроев. Список таких объектов сократился в Петербурге и нынче: с начала года новоселам, не потерявшим надежду, передано три таких проблемных дома более чем на 800 квартир общей площадью 29,6 тыс. кв. метров.

Да еще в сложных для отрасли условиях — на фоне удорожания стройматериалов, увеличения ключевой ставки Центробанка, снижения покупательского спроса на жилье и нехватки трудовых ресурсов, заметил президент Российского союза строителей Владимир Яковлев, выступивший на съезде. Тем не менее ни одна государственная программа в сфере строительства не была в России

<sup>1</sup> <https://cedipt.gov.spb.ru/monitoring-pokazatelej/analiz-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya/statistika/>

приостановлена, сказал он, и строительная отрасль, которая формирует 5,4 % национального ВВП, показала в целом неплохие результаты.<sup>2</sup>

Президент Российского союза строителей Владимир Яковлев подтвердил, что возникающие сложности строители всегда решали с достоинством: «В этом году мы столкнулись с ростом стоимости стройматериалов, увеличением ключевой ставки, обострением дефицита трудовых ресурсов и т. д. Но, несмотря на это, именно строительство стало драйвером восстановления экономики. Ни одна госпрограмма в строительной сфере не была остановлена. Отрасль не только не рухнула, но и улучшила результаты».

О проблемах отрасли и необходимости консолидации усилий строительного сообщества говорил председатель совета директоров холдинга «РСТИ» Федор Туркин. По его словам, девелоперы достраивают начатые проекты, но многие размышляют, стоит ли приступать к новым, или притормаживают их вывод. «Деньги взять в банке можно, но спроса на жилье нет, и непонятно, как эти деньги отдавать. Надо стимулировать спрос, а для этого нужна нормальная ипотека под 3–4%. Тогда даже в сложные времена отрасль будет чувствовать себя увереннее».

Директор Союза строительных компаний «Союзпетрострой» Лев Каплан приводил неутешительную статистику. По данным Росстата по Петербургу, обеспеченность строителей заказами составляет всего 10,5 месяца, финансированием – семь месяцев, а производственные мощности задействованы только на 66%. Причинами в компаниях называют высокие налоги и стоимость материалов, недостаток заказов и т. д. В итоге с января 2019 года число строительных компаний сократилось на 32,6%, а численность работников в последние годы уменьшается на 5–6% ежегодно. «Многие не понимают, что делать дальше и начинать ли новые проекты. Необходимо выйти из сложившегося крайне негативного состояния общей тревожности и неопределенности», – уверен Лев Каплан.<sup>3</sup>

Первой проблемой для стройотрасли в 2022 году Антон Глушков назвал отсутствие планируемых векторов развития бизнеса. «Сезонность спроса, которая наблюдалась из года в год, в 2022 году полностью отсутствовала. В текущем году в структуре спроса доминируют внешние факторы. Это приводит к тому, что большая часть застройщиков “замораживает” проекты, не понимая, как ситуация со спросом будет развиваться в дальнейшем», — пояснил он.

В свою очередь эскроу-счета и банковское сопровождение, которые очень тяжело воспринимались бизнесом после их ввода в 2019 году, в текущем году стали «палочкой-выручалочкой». «Проектное финансирование уменьшило влияние спроса на темпы строительства, позволив застройщикам гарантировано получать средства на возведение объектов вне зависимости от текущей ситуации на рынке. Кроме того, механизм ускорил строительство жилья в России. Это положительный момент как для потребителя, так и для застройщика», — отметил глава нацобъединения.

По объемам ввода жилья 2022 год скорее всего обгонит рекордный 2021 год, когда было построено 92 млн кв. метров. Более того, тот задел, который образовался в 2020 и 2021 годах, позволит не снижать темпы ввода жилья как минимум в начале следующего года. «Вместе с тем, если смотреть количество выданных разрешений на строительство, то на протяжении последних 9-10 месяцев динамика отрицательная. Это неизбежно приведет к снижению темпов строительства и объему предложения во второй половине 2023 года, начале 2024 года», — сказал Антон Глушков.

Еще одной проблемой строительной отрасли в текущем году президент НОСТРОЙ назвал нехватку земельных участков. Этот вопрос можно решить благодаря механизму комплексного развития территорий (КРТ). Однако для его эффективной работы требуются изменения, в том числе нормативные.

Что касается будущего отрасли, то Антон Глушков выделил два главных вопроса. Во-первых, это продолжение поддержки ипотеки. «Все ждут решения по продлению льготной ипотеки, чтобы понимать, как планировать будущие проекты, кто будет основным покупателем на рынке», — пояснил он.

---

<sup>2</sup> <https://spbvedomosti.ru/news/gorod/podtyanuli-khvesty-itogi-stroitelnoy-otrasli-v-peterburge/>

<sup>3</sup> <https://nsp.ru/34930-neodnoznacnye-rekordy-stroiteli-peterburga-podvodyat-itogi-2022-goda>

Второй аспект — это повышение доступности земельного ресурса. «Если мы хотим, чтобы КРТ не стало подобием “хрущевских реформ”, то необходимо уже сейчас модернизировать инструмент КРТ, чтобы он был интересен для бизнеса и дал возможность активно вовлекать новые земли в оборот», — отметил глава нацобъединения.

Отвечая на вопрос о зависимости строительной отрасли от импортных материалов и техники, Антон Глушков отметил, что импортозамещение в отрасли дает свои плоды. «Строительная отрасль минимально зависит от импортных комплектующих и материалов. Самое узкое место — это строительная и дорожная техника, поставки и производство которой мгновенно восстановить невозможно. Поэтому у дорожников определенные проблемы возникают. Что касается жилья, то в массовом сегменте объем иностранных материалов не превышает 5%. Конечно, в разных классах ситуация немного отличается», — заключил он.<sup>4</sup>

## **Рынок недвижимости**

### **Рынок жилой недвижимости**

По сравнению с показателями ноября цены на готовые квартиры в Северной столице снизились почти на 3 %. Ожидается, что избыточный объем предложения не даст стоимости расти. С апреля по декабрь квадратный метр «вторички» упал в цене на 8%.

Цены на вторичное жилье в Петербурге стали снижаться. По итогам ноября стоимость квадратного метра сократилась почти на 3 %, при этом в 2023 году дорожать квартиры не будут из-за избыточного объема предложения, считают эксперты «Циан.Аналитики». Начиная с апреля «вторичка» в Северной столице подешевела на 8 %, в Москве, для сравнения, — на 6 %. В конце года сделки на покупку жилья связаны с финансовыми факторами: выплатой премий и стремлением завершить крупные соглашения.

В декабре цена квадратного метра на вторичном рынке жилья в Северной столице составила 199,7 тыс. рублей, в апреле она была максимальной — 216,2 тыс. рублей, а в начале 2022 года стоимость была на уровне 189,9 тыс. рублей, то есть почти на 10 тыс. дешевле нынешних показателей.

Объем самих готовых квартир, выставленных на продажу, увеличился на 43 %. При этом теперь срок размещения лота (от момента подачи до заключения сделки) вырос почти на полтора месяца (51 день). При этом минимальный период в 2022 году ограничивался 99 днями. К слову, разница между стоимостью квартир на первичном и вторичном рынках в городе составляет 18%, в Москве — 5%, сообщает 78.ru.<sup>5</sup>

В 2022 году активность покупателей на вторичном рынке жилья снизилась на 12% по сравнению с прошлым годом, подсчитали аналитики Циан. Эксперты отмечают, что цены росли до весны, затем рынок начал стагнировать, и только в конце года наметился тренд на снижение цен. По итогам ноября «Домклик» зафиксировал падение цен на «вторичку» на 3%. Эксперты считают, что в 2023 год рынок вступает с избыточным объемом предложения, что не позволит ценам расти.

Потенциальный спрос в 2022 году на вторичном рынке недвижимости оказался на 12% ниже, чем в 2021 году, сказано в исследовании Циан. Аналитики изучили ситуацию в крупных (от 500 тыс. человек) городах России. По их данным, в начале года активность пользователей была выше прошлогодней на 9%, но в марте-апреле спрос упал из-за резкого роста ключевой ставки (на 29% относительно начала года и на 13% относительно аналогичного периода прошлого года). В мае-июле активность пользователей находилась на низком уровне, рост просмотров начался только в августе.

Второй раз за год потенциальный спрос резко упал после объявления частичной мобилизации (вторая половина сентября показала снижение относительно начала месяца на 17%, относительно второй половины сентября 2021 г. — на 36%). Однако реакция оказалась не такой сильной, как

---

<sup>4</sup> <https://stroygaz.ru/news/srochno-v-nomer/anton-glushkov-nazval-glavnye-problemy-stroyotrasli-v-2022-godu/>

<sup>5</sup> <https://nevnov.ru/23811933->

vtorichnoe\_zhil\_e\_v\_peterburge\_podeshevelo\_no\_stalo\_prodat\_sya\_na\_1\_5\_mesyatsa\_dol\_she

весной — уже через несколько дней спрос стал восстанавливаться. Эксперты отмечают, что традиционно в конце года на рынке недвижимости заключается наибольшее количество сделок, что связано как с финансовыми факторами (выплатами премий), так и менталитетом (стремлением успеть закрыть крупные сделки до конца года). Однако в сравнении с 2021 г. активность покупателей в октябре-декабре этого года снизилась на 19%: вторичный рынок в самый «горячий» период потерял пятую часть потенциального спроса.

Среднюю цену квадратного метра на «вторичке» в Петербурге в декабре 2022 года в ЦИАН оценивают в 199,7 в тыс. руб. Это на 2,7% больше, чем год назад. Но стоит учесть, что основной рост пришелся на первый квартал, с мая же цены стагнировали и даже снижались. Самое заметное сокращение стоимости квадрата было характерно для Москвы (-6% с апреля по декабрь) и Санкт-Петербурга (-8%). В Ленинградской области за тот же период падение составило 3%.

Примечательно, что в Москве вторичное жилье на 5% дешевле «первички», в Санкт-Петербурге — на 18%. К похожим выводам пришли эксперты «Авито недвижимости»: по их оценкам, разрыв между средней стоимостью объектов первичного и вторичного жилья в Петербурге достигает 21% (средняя стоимость квартиры в 44 кв. м составила 7,8 млн руб. на вторичном рынке и 9,4 млн руб. — на первичном.)

Еще один тренд 2022 года на вторичном рынке — это рост объемов предложения. В большинстве городов выбор на вторичном рынке стал заметно шире, чем год назад. Максимально объем предложения увеличился в Ульяновске (на 76%), в Омске (на 60%), Тольятти (на 53%). В Москве относительно прошлого года предложение выросло на 44%, в Санкт-Петербурге — на 43%.

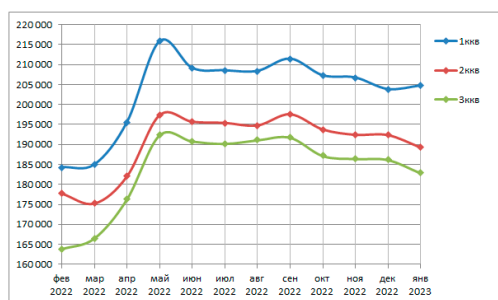
Сочетание этих факторов сказалось на уровне цен. По данным «Домклик» о заключённых ипотечных сделках Сбербанка, в ноябре снижение средней стоимости квадратного метра на вторичном рынке в 54 из 85 российских регионов находится в интервале от 0 до 9%. В Петербурге цены снизились на 3%. «Скорее всего, по итогам декабря мы увидим более значительный рост величины торга: на фоне изменения программы господдержки и ограничения ипотеки с околонулевыми ставками, продавцы «вторички» будут стараться удержать покупательский интерес», — прогнозирует руководитель аналитического центра дивизиона «Домклик» Сбербанка Мария Ромчанова.

Аналитики Циан также видят причины для роста числа сделок с дисконтом. «Во-первых, сформировавшийся ценовой разрыв с первичкой в большинстве случаев компенсирует разницу в условиях кредитования, во-вторых, на рынок будет выходить большой объем предложения в недавно сданных домах, где покупатели (особенно те, кто купил на стадии котлована в 2018-2019 гг.) уже немало заработали, что позволит вести с ними продуктивные переговоры для заключения сделки», — считает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитика».

Он подчеркивает, что в 2023 год рынок вступает с избыточным объемом предложения. «Высокая конкуренция не позволит увеличиваться ценам, а в некоторых локациях продолжит толкать их вниз», — резюмирует эксперт.<sup>6</sup>

За прошедший период (01.12.2022 – 01.01.2023 г.) средняя цена предложения на вторичном рынке квартир изменилась на -0,94% и составила 192 262 руб. за кв.м. Средняя цена предложения на строящееся жилье изменилась на +1,46% и составила 220 734 руб. за кв.м.<sup>7</sup>

Вторичный рынок: динамика средних цен предложения по типам квартир



Дата	1кв	2кв	3кв
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	182 352
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
01 дек 2022	203 808	192 313	186 160
01 янв 2023	204 708	189 223	182 856

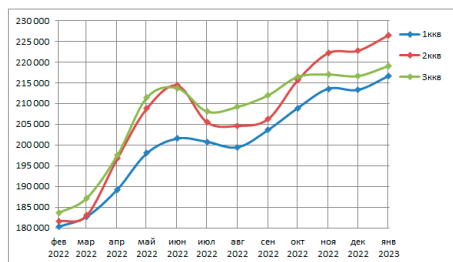
<sup>6</sup> [https://www.rbc.ru/spb\\_sz/24/12/2022/63a322419a79471aee63e625](https://www.rbc.ru/spb_sz/24/12/2022/63a322419a79471aee63e625)

<sup>7</sup> <https://www.juryst.ru/analytic.html>

## 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	244 018	-1,7	20,4	58	71,8	88,5
Василеостровский	211 699	-0,8	4,5	23	44,6	53,5
Выборгский	185 779	-1,5	8,3	27,7	56,2	66,5
Калининский	185 919	-1,3	7,3	27,7	54,9	71,7
Кировский	182 670	0,1	22,9	35,3	61	75
Красногвардейский	182 100	0,5	12,8	42,4	61,1	75,1
Красносельский	172 040	0,1	15,5	35,2	61,6	78,4
Московский	203 980	-0,4	7,1	24,4	41,7	54,3
Невский	187 484	-1	14,6	36,2	59,5	83,5
Петроградский	286 093	3,3	12,3	33,8	61,6	74,4
Приморский	214 065	-2,5	18,4	34,8	58,1	72,2
Фрунзенский	193 286	0,5	17,3	37,5	59,5	79,3
Центральный	239 973	-6,8	15,2	40,2	45,2	65,1
Колпинский	144 259	-1,5	16,4	42,7	71,2	84,5
Кронштадтский	141 628	-1,7	8,6	40	65,4	76,3
Курортный	188 418	3,2	7,8	44,5	64,9	83,2
Петродворцовый	139 397	-2,5	13,4	29,9	49,3	62,3
Пушкинский	156 914	-0,7	7,7	35,4	56,2	64,5
Всеволожский	151 369	-1,3	17,6	36,5	72,9	92

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



Дата	1кв	2кв	3кв
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 мая 2022	198 012	208 798	211 461
01 июня 2022	201 561	214 324	213 717
01 июля 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
01 дек 2022	213 284	222 723	216 671
01 янв 2023	216 631	226 465	219 107

## 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	287 613	-1,7	15,7	71,7	102,6	117,2
Василеостровский	273 019	-0,6	33,1	81,7	151,4	140,8
Выборгский	224 820	0,4	32,0	59,9	90,7	99,1
Калининский	252 301	0,9	7,4	89,8	118,9	134,1
Кировский	267 239	-0,8	0,8	104,9	131,7	151,8
Красногвардейский	188 594	4,0	8,8	53,4	94,5	99,6
Красносельский	200 219	-0,8	20,3	59,8	74,2	86,6
Московский	236 830	-0,4	30,1	58,1	96,4	117,0
Невский	228 799	-1,2	43,2	67,2	110,5	122,3
Петроградский	419 781	1,3	28,3	69,9	112,4	130,3
Приморский	230 252	1,8	16,6	58,7	95,9	109,8
Фрунзенский	234 250	0,2	19,6	52,9	71,9	87,7
Центральный	444 117	1,6	50,2	84,7	132,7	150,7
Колпинский	164 159	-0,6	18,0	53,4	129,0	154,7
Кронштадтский	-	-	-	-	-	-
Курортный	134 654	-6,3	5,7	19,3	-4,2	87,7
Петродворцовый	191 560	-0,4	9,9	97,8	137,2	170,8
Пушкинский	154 450	0,3	26,6	44,4	75,8	87,3
Всеволожский	158 309	-0,6	25,4	56,7	95,6	112,6

Объём строящегося жилья в Петербурге в 2022 году сократился до 8,3 млн м<sup>2</sup>. Столько же строили в 2017-м. В последующие годы этот показатель достигал 12 млн м<sup>2</sup>. Одновременно со снижением предложения, падает и спрос. "Уходящий год мы закрываем со снижением объёма продаж на 20–25% по сравнению с 2021-м, и в 2023-м, скорее всего, они сократятся еще на 10–15%", — говорит Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК "Ленстройтрест".

При этом объём предложения вдвое превысил спрос, отмечает Ася Левнева, директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО "Балтийская жемчужина".

Как подсчитали в Nikoliers, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в течение 2022 года на рынок было выведено суммарно около 80 тыс. квартир (3,4 млн м<sup>2</sup>): 53,5 тыс. квартир (2,4 млн м<sup>2</sup>) в городе и 26,1 тыс. лотов (1 млн м<sup>2</sup>) в области. Объём нового предложения, по предварительным итогам 2022 года, упал на 20%: в 2021 году в продажу вышли более 100 тыс. квартир.

"На фоне сложившейся неопределённости и сократившегося спроса сейчас застройщики не заинтересованы пока предлагать рынку все свои проектные решения: многие компании дифференцируют проекты на более мелкие этапы и выводят на рынок ограниченное количество корпусов даже в составе проектов комплексного освоения территорий. Таким образом, они избегают перенасыщения рынка, а в некоторых локациях пытаются искусственно сформировать дефицит предложения, чтобы поддержать цены на жильё на текущем уровне", — комментирует Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers.

При этом девелоперская активность в 2022 году сильно зависела от обстановки в стране. Меньше всего проектов на рынок было выведено в марте–апреле и октябре–ноябре. Летом на рынке произошло оживление на фоне роста популярности субсидированных ипотечных программ от застройщиков, и девелоперы начали активнее пополнять рынок новым предложением.

Цены, увеличившись за год со 185,2 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup> до 222,6 тыс. в настоящий момент стабилизировались. "Предпосылок для их серьёзных изменений в ту или иную сторону нет. Новые ставки по ипотеке, конечно, вызывают некоторые опасения, но мы считаем, что уже в первом квартале 2023 года банки и девелоперы предложат покупателям выгодные программы. В любом случае всем участникам рынка в очередной раз придётся адаптироваться к новым условиям работы. Главное сегодня, чтобы не было новых непредвиденных обстоятельств, на которые мы никак не сможем повлиять", — рассказывает Владимир Шабанов, исполнительный директор Группы "Аквилон".

По словам экспертов, в будущем году одним из основных инструментов поддержки покупательской активности по-прежнему останутся различные акции и собственные субсидированные предложения застройщиков.

Строительный рынок продолжает укрупняться. Так, за последние три года в Петербурге с него ушли 24 застройщика, сейчас в городе работают 78 компаний. В Ленобласти с ноября 2019 года число ушедших компаний достигло 22-х, на рынке осталось 60 застройщиков.

"Чем меньше застройщик, тем тяжелее ему купить землю, согласовать проект, получить проектное финансирование. Соответственно компании не выдерживают конкуренции и уходят с рынка. Те, кто остаются, становятся только сильнее", — говорит Виталий Бахарев, директор ГК "Альфа Фаберже".

В будущее застройщики смотрят с умеренным оптимизмом. "Как показала практика, политическая обстановка влияет на рынок недвижимости не хуже любых экономических реформ, поэтому прогнозировать сейчас какие-то резкие взлёты или спады не хочется", — говорит Оксана Кравцова, генеральный директор ГК "Еврострой"

"В будущем году надеемся, что рынок пойдёт по сценарию не хуже того, что мы увидели во втором полугодии", — надеется директор по маркетингу и продажам корпорации "Мегалит" Андрей Кириллов.

"В следующем году мы планируем продолжить заниматься подбором перспективных земельных участков под жилищное строительство и проводить региональную экспансию с фокусом на запуск масштабных проектов комплексного освоения территории в комфорт-классе", — рассказывает Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX.

"Да, спрос сократился, но и предложение тоже уменьшается, а значит не будет перекосов рынка ни в одну, ни в другую сторону. Сейчас мы видим, что в целом ситуация стабилизировалась", — говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

"В целом динамика рынка в 2023 году будет зависеть от размера ключевой ставки и общей экономической ситуации", — полагает Денис Заседателев.<sup>8</sup>

### **Рынок коммерческой недвижимости и земельных участков**

Желание сохранения капитала при волатильных экономических показателях, а также уход иностранных инвесторов способствовали росту вложений в коммерческую недвижимость России.

Несмотря на то, что в марте-апреле текущего года многие аналитики ожидали значительного падения экономики России в 2022 году (от -11% до -9%), принятые правительством меры вместе с высокими ценами на энергоносители существенно скорректировали положение: уже в сентябре-октябре ряд российских и зарубежных организаций опубликовали обновленные версии прогнозов, согласно которым ВВП России снизится на 3-5% в 2022 году.

По предварительным итогам 2022 года общий объем инвестиций в недвижимость России составил 375 млрд руб., снизившись на 8% по отношению к результату 2021 года. Однако вложения в объекты коммерческой недвижимости выросли на 25% в годовом сопоставлении и могут достигнуть 221 млрд руб.

Важно отметить, что рост инвестиций в коммерческую недвижимость в 2022 году был в большей степени достигнут благодаря продаже объектов иностранными собственниками (29% от объема инвестиций по сравнению с 10% в 2021 году).

Вложения в площадки под жилье отстали от рекордного уровня прошлого года: в 2022 году доля сегмента в общем объеме инвестиций за период снизилась на 16 п.п. до 41% по сравнению с 2021 годом.

В структуре инвестиций в коммерческую недвижимость лидерами стали офисный и складской сегменты, которые привлекли 37% и 34% от объема вложений в такие сегменты соответственно, доля торговой недвижимости составила 17%.

Благодаря закрытию ряда крупных сделок в 2022 году инвестиции в складские объекты достигли порядка 75 млрд руб. (+23% по отношению к результату 2021 года), что является историческим рекордом для данного сегмента.

В 2022 году основной спрос со стороны инвесторов был сосредоточен на активах, расположенных в Москве (69% от общего объема вложений), доля Санкт-Петербурга снизилась на 4 п.п. до 19%, а благодаря ряду сделок в торговом сегменте (продажа объектов иностранными собственниками) на регионы пришлось 12% от общего объема инвестиций (по сравнению с 3% в 2021 году).

Что касается прогноза на 2023 год, то высокий риск мировой рецессии в следующем году (по данным Oxford Economics, прогноз роста мирового ВВП в 2023 году скорректировался с 3,2% (апрель, 2022) до 1,2% (ноябрь, 2022)) окажет дополнительное давление на экономику России: по предварительным данным ВВП страны в 2023 году может снизиться на 2-4%.

Мы ожидаем, что в 2023 году общий объем вложений в недвижимость России может достигнуть порядка 300 млрд руб., при этом около 200 млрд руб. придется на объекты коммерческой недвижимости. В связи с продолжающимся процессом ухода иностранных собственников с российского рынка в следующем году мы также сможем наблюдать крупные сделки с объектами коммерческой недвижимости.

Все публичные международные бренды проведут реструктуризацию или покинут российский рынок.

По состоянию на конец 2022 года доля ритейлеров, которые объявили о прекращении деятельности или реструктуризации бизнеса составляет 35% и 28%, соответственно. Наиболее чувствительным для владельцев торговых центров стали уход IKEA и группы брендов H&M с российского рынка. Холдинг Inditex планирует трансформировать бизнес в России – найти покупателя на основную

---

<sup>8</sup> [https://www.dp.ru/a/2022/12/29/Menshe\\_i\\_dorozhe\\_rinok\\_no](https://www.dp.ru/a/2022/12/29/Menshe_i_dorozhe_rinok_no)

часть магазинов и закрыть менее рентабельные Massimo Dutti, Zara Home и Oysho. Работу по оптимизации числа торговых точек проводит и Adidas.

Среди брендов, которые провели реструктуризацию – польские LPP (RE, Син, М, CR, XC) и CCC (Obuv), McDonald's (Вкусно и точка), французский L'Occitane (Л'Окситан), испанский Mango, Reebok (SneakerBOX), Samsonite (ЧемоданPRO), Sephora (выкуплена Иль де Ботэ) и другие. Недавно стало известно, что «Джамилько» выкупил бизнес британской Mothercare в России.

В 2022 году рынок офисной недвижимости продемонстрировал устойчивость и достаточно хорошую активность на фоне неопределённости, вызванной политическими и экономическими факторами. Выразилось это в сравнительно высоких показателях спроса, незначительном и плавном росте доли свободных площадей и стабильном уровне ставок аренды.

События 2022 года не могли не отразиться на рынке коммерческой недвижимости. При этом по предварительным итогам этого года именно складской сегмент чувствует себя наиболее уверенно в новых реалиях: рынок складской недвижимости преодолел точку неопределённости и продолжает укреплять свои позиции.

Одно из главных событий 2022 года – уход международных брендов: по официально обнародованной информации российский рынок полностью покинули только IHG, Marriott и Sokos, другие же компании частично ограничили свою деятельность на территории страны, а также вышли из некоторых проектов.

Данные решения не привели к сокращению числа качественных действующих гостиничных объектов на рынке, так как в большинстве случаев отели на территории России не принадлежали иностранным компаниям, а находились под их управлением или франшизой. Более того уход зарубежных брендов в сочетании с ростом внутреннего спроса – это стратегическая возможность для российских операторов. В условиях отсутствия западных туристов переход на российский бренд или трансформация в небрендовый отель являются более выгодными стратегиями для собственников гостиниц.<sup>9</sup>

### **Земельные участки<sup>10</sup>**

С начала 2022 года в покупку земельных участков Петербургского региона было вложено более \$1 млрд. Основная цель большинства инвесторов — строительство жилья. При этом 90% приобретенных площадок находятся за пределами КАД.

За 11 месяцев 2022 года на покупку земельных участков для строительства жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области девелоперы потратили \$913 млн, тогда как в 2021 году объем инвестиций составил \$1,5 млрд. В то же время, по данным консалтинговой компании Nikoliers, совокупная площадь приобретенных земель наоборот показала значительный рост.

Общий объем инвестиций в недвижимость Санкт-Петербурга и Ленобласти, включая приобретение земельных участков, за 11 месяцев 2022 года составил более \$1,6 млрд. В структуре спроса лидирует сегмент площадок под девелопмент: в землю было вложено более \$1 млрд (68% от всего объема инвестиций), из них \$913 млн девелоперы инвестировали в участки для строительства жилых объектов.

Такое снижение объема инвестиций при увеличении совокупной площади приобретаемых земельных участков связано с повышенным спросом на землю за чертой города, где стоимость квадратного метра ниже, чем в Санкт-Петербурге.

Также на рынке остаются нишевые игроки, реализующие проекты премиального сегмента и концентрирующиеся на приобретении участков, подходящих под точечную застройку. В частности, компания RVI купила четыре небольшие площадки на Петроградской стороне и в Василеостровском районе.

Крупные федеральные девелоперы в настоящее время проявляют повышенный интерес к загородному строительству и хотят создавать мультимедийные проекты комплексного освоения

---

<sup>9</sup> <https://asninfo.ru/analytics/1559-itogi-rynka-kommercheskoy-nedvizhimosti-2022-goda-i-prognoz-na-2023-god>

<sup>10</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2022/4Q/Land\\_4\\_2022.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/4Q/Land_4_2022.pdf)



территории (КОТ), включающие в себя как корпуса среднеэтажной, малоэтажной (до четырех этажей) и блокированной застройки (таунхаусы, дуплексы и т. д.), так и зоны индивидуальных жилых домов.

Именно мультиформатность позволяет сделать экономику подобных проектов более выгодной для девелопера: такой подход значительно ускоряет реализацию крупных и априори долгосрочных проектов, а также позволяет застройщику предлагать покупателям обширную инфраструктуру в сочетании с привычными атрибутами загородной жизни и более доступными ценами, что делает покупку в подобных проектах для многих более привлекательной, чем квартиры в черте города.<sup>11</sup>

В истёкшем квартале на вторичном рынке земельных участков состоялись четыре крупные сделки, в том числе в октябре – покупка участка площадью 247 тыс. кв. м на Московском шос., напротив мкр. Славянка, под строительство жилья. Экспертная оценка величины сделки — 2,5–3,7 млрд руб. (около 10–15 тыс. руб./кв. м земли).

На первичном рынке состоялись торги Фонда Имущества по участкам в МО «Пулковский меридиан» под хранение автомобилей и под складскую застройку. В обоих случаях превышения конечной цены аукциона 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 территория 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.

В структуре инвестиционного спроса на землю более половины занимают участки под девелопмент (ранее их доля была выше). Почти все эти участки предполагаются для строительства жилья или апарт-отелей. Остальное — классические гостиницы или промышленная недвижимость.

Основной причиной снижения инвестиционного спроса считается повышение ключевой ставки ЦБР и вызванное этим удорожание кредитов.

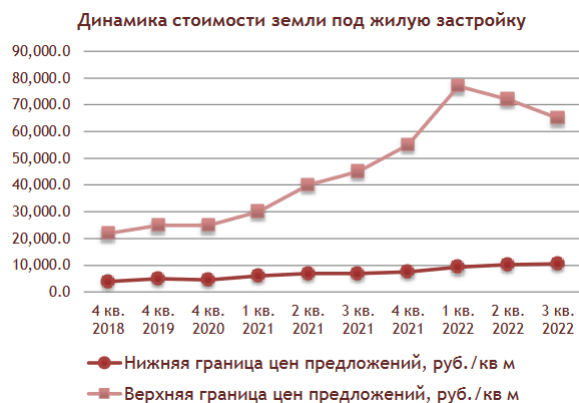
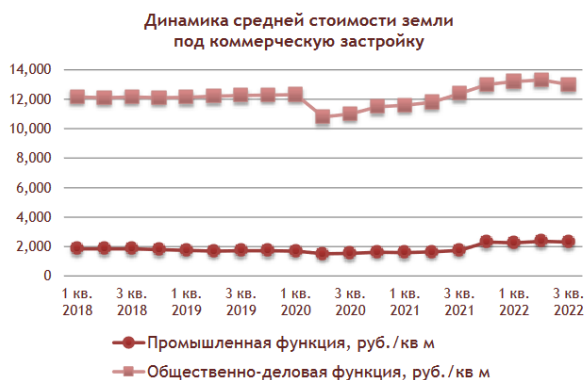
В наибольшей степени на цену земли оказывает влияние местоположение: удалённость от города, градостроительные ограничения. При этом основная часть сделок сейчас проходит с участками, расположенными за пределами КАД, поскольку в границах города свободной земли практически нет. Отсутствие инженерного обеспечения снижает стоимость участка в среднем на четверть. Третьим важным фактором при формировании цены 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: 2050–2550 руб./кв. м для промышленной и 12 300–13 300 руб./кв. м для общественно-деловой функций.

В среднем стоимость удачно расположенного земельного участка под жильё составляет на конец квартала 31,8–41,5 тыс. руб./кв. м. Разрыв между ценой предложения и конечной ценой сделки для промышленных земельных участков сейчас может составлять до 10%, для участков общественно-делового назначения — до 15%.

---

<sup>11</sup> [https://www.novostroy-spb.ru/analitika/prodaji\\_zemli\\_rastut\\_2022](https://www.novostroy-spb.ru/analitika/prodaji_zemli_rastut_2022)



## Сделки на вторичном рынке земли

Предмет сделки	Дата	Покупатель / Арендатор	Сумма сделки / арендная ставка
<b>Сделки по аренде</b>			
Участок площадью 160 тыс. кв. м (д. Новосаратовка) под строительство жилья	октябрь	«Полис Групп»	Экспертная оценка суммы сделки: 1,9–2,4 млрд руб. (ок. 12–15 тыс. руб./кв. м земли)
Участок площадью 29,5 тыс. кв. м (Пьяная гавань) под строительство апарт-отеля	октябрь	«Альфа Фаберже»	Экспертная оценка суммы сделки: 1,7–2,0 млрд руб. (ок. 57,5–68 тыс. руб./кв. м земли)
Участок площадью 247 тыс. кв. м (Московское шос., напротив мкр Славянка) под строительство жилья	октябрь	ГК «ПСК»	Экспертная оценка суммы сделки: 2,5–3,7 млрд руб. (ок. 10–15 тыс. руб./кв. м земли)
Участок площадью 16 тыс. кв. м (Пушкинский район, Школьная ул.) под строительство жилья (до 30 тыс. кв. м)	декабрь	«Аквилон»	Экспертная оценка суммы сделки: 0,64–0,72 млрд руб. (ок. 40–45 тыс. руб./кв. м земли)

## Офисы<sup>12</sup>

Объём предложения на рынке качественных офисных площадей на конец квартала составляет около 3905 тыс. кв. м (обеспеченность населения — 726,35 кв. м на одну тысячу человек). Снижение спроса на офисном рынке привело к сокращению проектов в сфере офисной недвижимости, если какие-то проекты и реализуются, то в основном это гибкие офисные пространства.

На конец квартала в городе организовано более шести десятков коворкингов (почти 10 тыс. рабочих мест). Это ок. 2% рынка. Примерно 60% коворкингов являются частью сетей, самые крупные из них — «Практик» и «PAGE». Активные сети «Smart», «SOK» и «RAUM». Основное предложение гибких офисных пространств сосредоточено в Центральном и Петроградском районах (в совокупности — половина всего предложения), значительно число рабочих мест в коворкингах Адмиралтейского района.

Структура спроса в офисном сегменте пока остаётся постоянной: большая часть приходится на нефтегазовые компании (более 50% сделок); доля IT-компаний уменьшилась наполовину, тем не менее, они всё ещё активны как арендаторы. Среднегодовая величина заполняемости для бизнес-центров класса А на конец квартала составляет до 77,0%, для класса В — 84,0%. При этом идёт активное перераспределение занятых и незанятых площадей. Количество сделок по аренде растёт, арендаторы переезжают на освободившиеся площади.

Наибольшей популярностью в настоящее время пользуются офисные помещения класса В+, с отделкой и меблировкой. Количество сделок по аренде мест в коворкингах по-прежнему высоко, что обусловлено двумя основными причинами: менее высокие ставки и наблюдавшийся ранее дефицит таких помещений.

Арендные ставки в целом 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 составляют 1 345–1 545 руб./кв. м в мес. для класса А и 1 110–1 300 руб./кв. м для класса В

<sup>12</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2022/4Q/Office\\_4\\_2022.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/4Q/Office_4_2022.pdf)

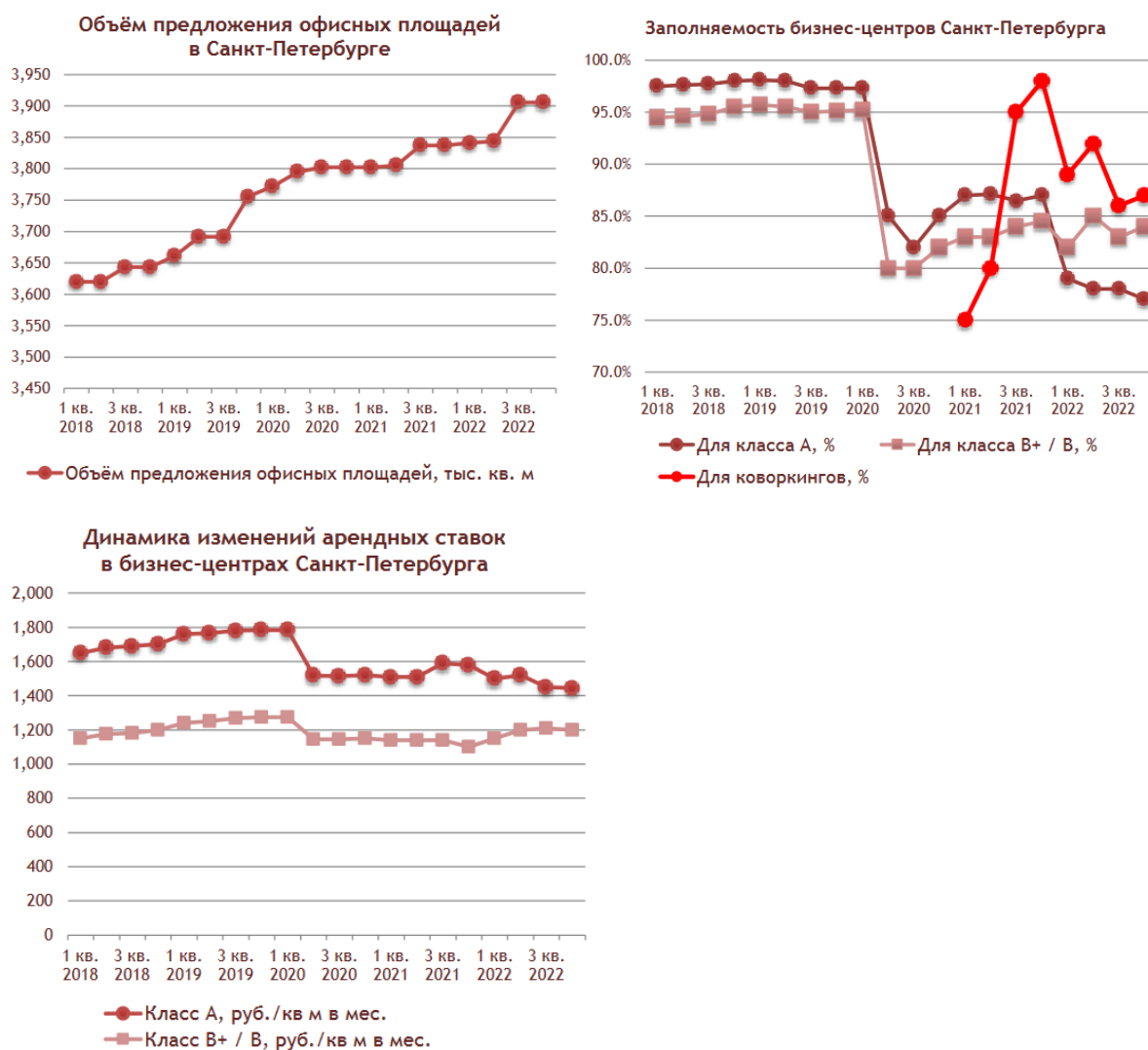
и В+. Средний уровень цен на рынке встроенных офисных помещений составляет 107,0–112,0 тыс. руб./кв. м, арендных ставок — 930–1 030 руб./кв. м в мес. Средняя стоимость аренды в коворкингах — около 14,5 тыс. руб. в мес. за фиксированное место и около 11,0 тыс. руб. в мес. — за плавающее.

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

В истёкшем квартале не было крупных сделок по продаже офисной недвижимости.

При этом состоялись двенадцать относительно крупных сделок по аренде офисной недвижимости. Самая большая из них – аренда в октябре 2,7 тыс. кв. м в БЦ «Fidel» (пр. Обуховской Обороны, 70). Уровень арендных ставок в бизнес-центре: 1 200–1 800 руб./кв. м в мес.

Не было введено крупных офисных объектов.



В текущем году на офисном рынке ввели 143 тыс. кв. метров, хотя анонсирован был ввод 300 тыс. «квадратов». В 2023 году анонсирован ввод около 200 тыс. кв. метров офисов, из них 90% выйдет на рынок аренды.

Как рассказала директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Регина Волошенко, до 2022 года на офисном рынке наблюдался дефицит свободных площадей. «Текущая вакантность позволяет арендаторам выбирать подходящие офисы и получать выгодные условия на их аренду. В следующем году ожидается увеличение доли вакантности в связи с уходом иностранных компаний, вводом новых объектов, а также по причине консолидации подразделений нефтегазовой компании в новых бизнес-центрах», - прокомментировала она.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> <https://stroygaz.ru/news/commercial/dolya-svobodnykh-ofisov-v-peterburge-dostigla-polmilliona-kvadratov/>

## Торговля и стрит-ритейл

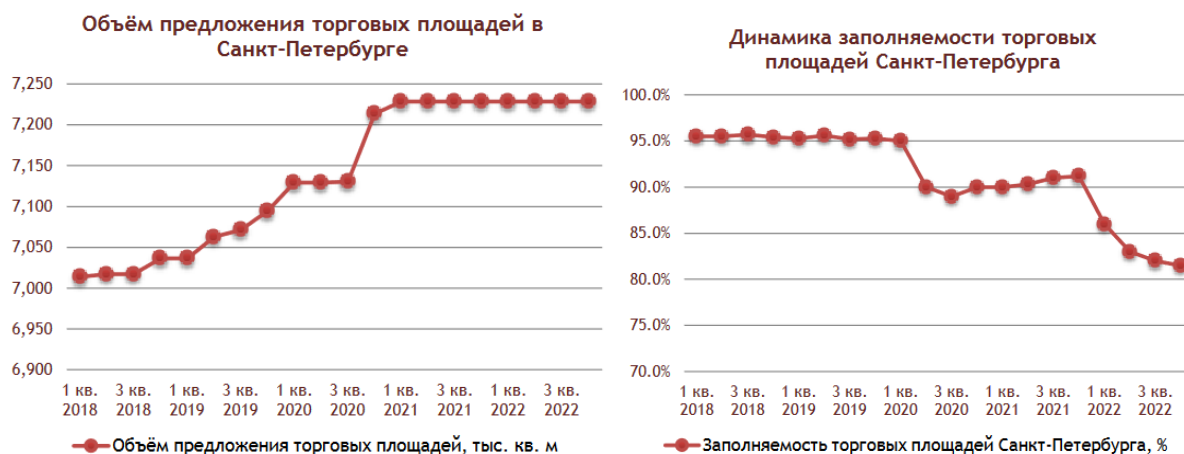
Объём предложения на рынке торговой недвижимости на конец квартала составляет ок. 7 229 тыс. кв. м (обеспеченность населения — 1 344,44 кв. м на одну тысячу человек). Посещаемость торговых центров продолжает падать. За прошедший квартал она упала ещё на 15% и сейчас составляет три четверти от докризисного показателя. Именно снижение потребительского спроса эксперты считают главным негативным фактором на рынке торговой недвижимости.

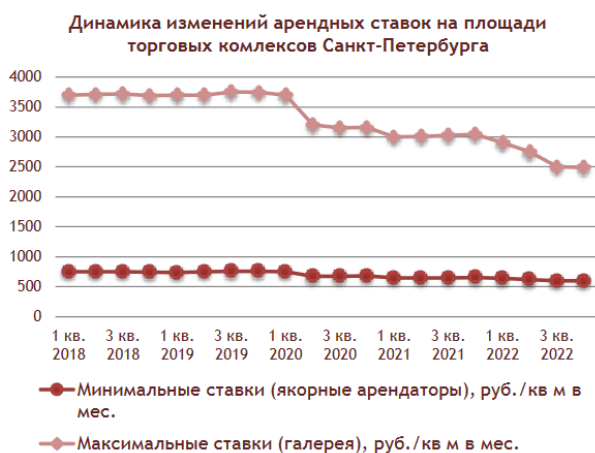
Средний уровень заполняемости на данном рынке также снижается. К концу года он составляет около 81,5%. Большая часть вакансий связана с уходом части зарубежных ритейлеров; к концу года уже стало ясно, кто именно не планирует больше продолжать деятельность в России. Часть магазинов была освобождена, часть открылась заново, сменив название бренда. Рынок торговой недвижимости, особенно крупные торговые объекты, переживает наиболее серьёзные последствия текущего экономического кризиса. Сейчас данный сегмент выглядит наименее привлекательным для инвесторов. Операторы торговых центров стараются максимально повысить эффективность управления: кто-то прибегает к реконцепции, также привычным уже стало дробление больших помещений на более мелкие и передача их нескольким арендаторам, кто-то организует мероприятия по типу ярмарок и т. д. Часто и сами арендаторы торговых помещений сдают часть площадей в субаренду. В стрит-ритейле количество сделок по купле-продаже значительно сократилось: спрос неуклонно снижается, а количество предложений растёт. Наибольший спрос на помещения стрит-ритейла по-прежнему формируют операторы общественного питания.

Ставки на торговых объектах для ключевых арендаторов значительно не изменились. Для помещений торговой галереи наблюдается постоянное небольшое снижение арендных ставок. Средний уровень ставок для крупных объектов на конец квартала составляет до 2 240–2740 руб./кв. м в мес. для торговой галереи. Для якорных арендаторов ставки удерживаются на уровне 600–700 руб./кв. м в мес. в среднем по рынку. Средний уровень цен на рынке встроенных торговых помещений составляет 104,5–134,5 тыс. руб./кв. м, арендных ставок — 890–1 190 руб./кв. м в мес. Максимальные ставки капитализации на рынке торговой недвижимости составляют 11,0%–12,0%.

В ноябре прошла одна крупная сделка купли-продажи в сегменте торговой недвижимости. Был продан ТРК «Охта Молл» на Брантовской дор., 3. Общая площадь здания — 140,0 тыс. кв. м. Экспертная оценка суммы сделки: 5–7 млрд. руб. (35–50 тыс. руб./кв. м). Также в ноябре произошла крупная сделка по аренде 1,7 тыс. кв. м в ТРК «Лето» на Пулковском шос., 25; экспертная оценка величины арендной ставки: 800–1 000 руб./кв. м в мес. Новых крупных торговых объектов введено не было.

В декабре появилась информация о проекте торгового центра в рамках застройки квартала 15 в Парголово. В здании предполагается 24 тыс. кв. м торговых площадей, а также физкультурно-оздоровительный комплекс площадью 4 тыс. кв. м.





Предмет сделки	Дата	Покупатель / Арендатор	Сумма сделки / арендная ставка
<b>Сделки по продаже</b>			
ТРК «Охта Молл» (Брантовская дор., 3; общая площадь 140,0 тыс. кв. м)	ноябрь	«Geomare Investments Limited»	Экспертная оценка суммы сделки: 5–7 млрд руб. (35–50 тыс. руб./кв. м)
<b>Сделки по аренде</b>			
1,7 тыс. кв. м в ТРК «Лето» (Пулковское шос., 25, корп. 1А; общая площадь 116,0 тыс. кв. м)	ноябрь	«Koton»	Экспертная оценка величины арендной ставки: 800–1000 руб./кв. м в мес.

Основными факторами, повлиявшими на рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга, стали: обострение геополитической обстановки, санкции и уход крупных международных брендов, а также логистические трудности.

К концу года наблюдается высокая неопределенность по целому ряду крупных международных игроков. От их решения касательно дальнейшего существования бизнеса в России будет зависеть уровень вакантности в торговых центрах. И в случае ими принятия решения об уходе с рынка в 2023 году доля свободных площадей составит около 15%. По мере ухода международных компаний увеличивается выбор площадок для тех ретейлеров, которые осуществляют экспансию на петербургский рынок или находятся в поисках наиболее перспективных площадок. Так, в ключевых торговых центрах открылось несколько магазинов с российскими брендами. Основная ротация в ключевых торговых центрах Петербурга наблюдается в сегменте одежды и обуви, что, в первую очередь, связано с уходом международных компаний, а также с переоткрытием магазинов под новыми брендами. Так, в сегменте одежды наблюдается отрицательная динамика открытий по сравнению с закрытиями. В торговых центрах освобождаются большие площади после закрытия некоторых магазинов зарубежных брендов, таких как GAP, H&M, Marks&Spencer и других. А сегмент обуви, наоборот, показывает положительную динамику открытий по сравнению с закрытиями. На рынке развиваются ретейлеры Kari, Mascotte, Rieker и другие.

Наиболее устойчивыми к происходящим изменениям остаются торговые центры, которые находятся в зоне плотной жилой застройки, рядом со станциями метро и в зоне высокого туристического трафика в центре, около сложившихся деловых районов и в жилых кварталах. Поэтому наиболее устойчивы к внешним вызовам оказались малоформатные торговые центры и более крупные проекты, расположенные в центре города.<sup>14</sup>

### Гостиницы<sup>15</sup>

Объем рынка гостиничной недвижимости на конец квартала составляет около 50 643 тыс. номеров и апартаментов различного класса. В структуре предложения наибольшая доля приходится на апартаменты и гостиницы 3\*, в совокупности они занимают более 50% рынка.

<sup>14</sup> <https://www.retail.ru/news/k-kontsu-2022-goda-vakantnost-v-torgovykh-tsentrakh-sankt-peterburga-mozhet-vyra-9-dekabrya-2022-223608/>

<sup>15</sup> [https://www.ibgroup.ru/\\_files/analytica/2022/4Q/Hotel\\_4\\_2022.pdf](https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2022/4Q/Hotel_4_2022.pdf)

Эксперты полагают, что в ближайшем будущем классические гостиницы всё же сохранят позиции на рынке, хотя структура спроса изменится с учётом возросшего предложения апарт-отелей.

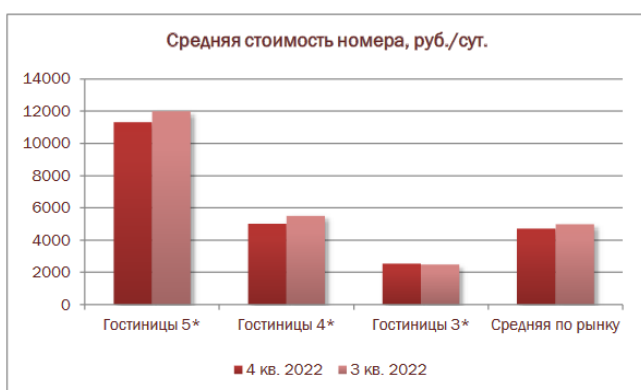
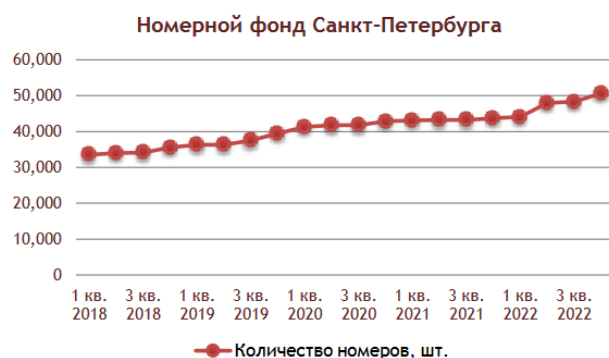
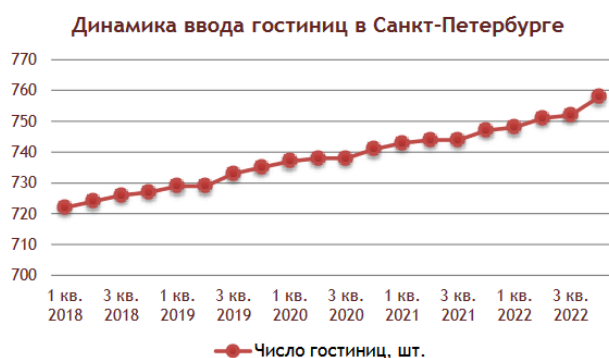
По итогам истёкшего квартала среднегодовая загрузка гостиниц составила около 66% (52% для гостиниц дорогого сегмента). Средняя стоимость проживания в гостиницах всех классов в четвёртом квартале несколько снизилась по сравнению с третьим. При этом, она составляет величину на 7–10% выше того же показателя прошлого года. В настоящее время гостиницы и апарт-отели ориентируются на внутренний туристический поток. Новые источники спроса участники рынка надеются найти в деловом и спортивном сегментах. Однако доходы от внутреннего туризма также достигли минимальных значений. По прогнозам, общие доходы от туризма в этом году составят не более 20% от того же показателя прошлого года.

Наиболее активный сектор рынка — апарт-отели, в настоящее время тоже испытывает затруднения, хотя показатели доходности остаются высокими. Рост продаж прекратился: продано в два раза меньше апарт-отелей, чем в прошлом году. Две трети продаж приходится на сервисные апарт-отели. В разрезе по классам наибольшая доля рынка у апарт-отелей комфорт-класса. Наибольший объём ввода в Московском и Выборгском районах. При этом число строящихся апарт-отелей в Санкт-Петербурге сокращается. Инвестиционный спрос на апарт-отели также упал. Несмотря на некоторую стабилизацию цен на апарт-отели в третьем квартале, в четвёртом они снова незначительно выросли.

Средняя цена апарт-отелей на рынке составляет около 205 тыс. руб./кв. м (около 7 млн руб. за номер). Средняя доходность апарт-отелей составляет до 7%.

В истёкшем квартале сделок с гостиничной недвижимостью не было. Было введено шесть объектов апарт-отелей. Самый крупный объект «Начало» был введён в ноябре на Варфоломеевской ул., 6 (апарт-отель 3\*, номерной фонд — 849 апарт-отелей).

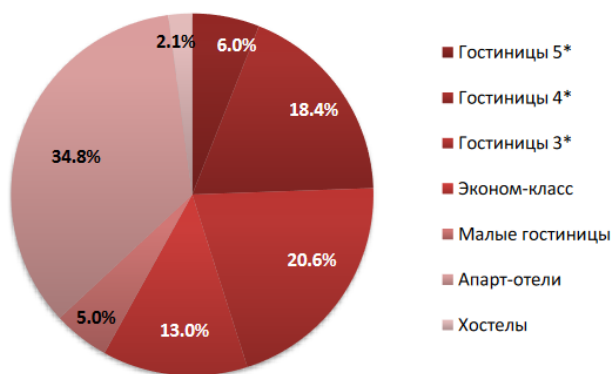
Стало известно о шести проектах на рынке гостиничной недвижимости. В том числе, в ноябре — о реконструкции бывшего здания касс РЖД (наб. канала Грибоедова, 24) под гостиницу 3\* или 4\*. Проект предусматривает надстройку здания до 6-7 этажей. Предполагаемый срок завершения проекта — осень 2027 г. На Ленинском пр., 153, планируется строительство 19-этажного сервисного апарт-отеля общей площадью 33 тыс. кв. м, в том числе площадь апарт-отелей должна составить 21 тыс. кв. м.



Категория	Заполняемость
5 звезд	30%
4 звезды	50%
3 звезды	75%
Эконом-класс	80%
Хостел	95%



**Распределение номерного фонда по категориям гостиниц**



Местоположение, наименование	Описание	Инвестор / девелопер	Характеристики
<b>октябрь</b>			
«Shine», Таллинская ул., 11	Апарт-отель	«Хуа-Жэнь Интернешнл»	Сервисный апарт-отель площадью 13,2 тыс. кв. м (10 этажей), на 190 номеров (20–55 кв. м), а также: ресторан, фитнес-зал, коворкинг, конференц-зона. Стоимость: от 5,35 млн руб. за номер
«We&I Ramada by Vertical», ул. Орджоникидзе, 44	Апарт-отель	«Becar Asset Management»	4*, 469 номеров (15–35 кв. м), первая очередь проекта «цифровой деревни» «Digital Village Vertical». Продано уже около 80% номеров
<b>ноябрь</b>			
«Начало», Варфоломеевская ул., 6	Апарт-отель	«Петрополь»	3*, 846 номеров (3 корпуса), а также: респешн, ресторан, магазины, фитнес-клуб. Стоимость: от 3,8 млн руб. за номер
«Kirovsky Avenir», Кронштадская ул., 9, к. 2	Апарт-отель	«ПСК»	Апарт-отель 3* на 473 номера (22,6–36,0 кв. м). 12 этажей, общая площадь 18,2 тыс. кв. м, подземный паркинг на 17 м/м. Стоимость: 4,48 млн руб. за номер
<b>декабрь</b>			
«Moskovsky Avenir», Киевская ул., 5, к. 6	Апарт-отель	«ПСК»	Апарт-отель 4* на 318 номеров (25–53 кв. м). 9 этажей, общая площадь 18,0 тыс. кв. м, подземный паркинг на 45 м/м, общественные пространства. Стоимость: от 7,3 млн за номер
«IZZZI», Банковский пер., 3	Апарт-отель	«Orange Life»	Апарт-отель 3*, сервисные апартаменты. 81 номер. Стоимость: 6,6–11,5 млн руб. за номер

По предварительным итогам почти полного 2022 г. количество туристов, которые останавливались в коллективных средствах размещения Петербурга, составило 5,3 млн человек (при общем турпотоке в 8,08 млн человек). Такие данные содержатся в аналитическом отчете «Турбарометр Санкт-Петербурга 2022», которые привела член экспертного совета Российского союза туристической индустрии Юлия Кислова. Это на 17% больше, чем в 2021 г., когда количество размещений составило 4,53 млн, но на 13% меньше, чем в 2019 г. (6,1 млн). При этом на фоне последствий пандемии и геополитики структура размещений с точки зрения географии гостей изменилась: в текущем году в отелях остановились всего 290 000 иностранцев, то есть 5,4%. В 2021 г. их доля составляла 7%, а в допандемийном 2019 г. – 37%.

Участники рынка отмечают, что, несмотря на постепенное восстановление турпотока, которое произошло за счет российских туристов, обороты отелей снижаются в среднем на 20% (от допандемийного уровня) из-за потери платежеспособных иностранных гостей. По данным «Турбарометра», средний чек российского туриста за одну поездку в Петербург составляет 39 700 руб., 18,3% приходится на проживание (7300 руб.). Гость из ближнего зарубежья в среднем тратит 64 500 руб., из них на размещение уходит 13,2%, то есть 8500 руб. Средний чек туриста из дальнего зарубежья составляет 113 500 руб., а на отель приходится 13,5% (15 300 руб.).

Рентабельность падает на фоне роста цен на продукты и коммунальные платежи, а цены на проживание существенно не растут (по его оценкам, средняя цена проживания в петербургском отеле составляет 6000 руб. за сутки).

Руководитель «Лиги малых отелей, хостелов и туристического жилья» по СЗФО, отельер Алена Енова рассказала изданию, что, по ее наблюдениям, в текущем году затраты гостиничного бизнеса увеличились на 30%, в том числе за счет повышения зарплат персоналу. Также с уходом из России Booking выросла комиссия других сервисов бронирования, с которыми в настоящее время работают

отельеры. Енова уточнила, что сейчас она может достигать 25% (плюс НДС), а ранее – 18%. При этом потеря гостей из-за рубежа сужает возможности заработка на дополнительных позициях, включая продажу сувенирной продукции, экскурсионные предложения и снэк-бар. «У российских туристов объем дополнительных позиций зачастую составляет до 20% от самого размещения, а у зарубежных может достигать 100%», – отметила она.

По оценкам Шамликашвили, в 2023 г. петербургские отельеры столкнутся с необходимостью привлекать туристов за счет соотношения высокого качества и «сверхлояльных» цен, что создаст дополнительную нагрузку на гостиничный бизнес.

«Сегмент класса люкс уже столкнулся с необычной картиной: сейчас в Петербург приезжают обеспеченные российские туристы, которые раньше отдыхали в Монако и Ницце, ранее они приезжали в город в основном раз в год, во время ПМЭФ», – добавил он. Мусакин также прогнозирует, что конкуренция в сегменте три-четыре звезды в следующем году будет только увеличиваться.

Шамликашвили отмечает, что отрасли в будущем необходимо осуществлять качественное постоянное продвижение и позиционирование как внутри страны, так и за ее пределами, и не только в дружественных странах: «Важно, чтобы город не ушел с орбиты иностранного туризма», — добавила она.<sup>16</sup>

### Перспективы региона

На фоне массового отъезда из страны собственников, вынужденных продавать жилье дешевле рыночной цены, на протяжении всего 2022 года риелторы отмечали переизбыток предложений. При этом спрос, наоборот, заморозился — все отложили покупку до прояснения ситуации, политической и экономической, говорит Дмитрий Дьяконов, основатель риелт-сервиса Arina. Снизилась и покупательская способность. В 2023 году средний показатель цен на первичном рынке в Петербурге может скорректироваться: спрос поддержат ипотека и субсидированные ставки, скидки и «индивидуальные условия», считает Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers. Более того, застройщики вынуждены балансировать в достаточно узком ценовом коридоре. Даже по проектам, требующим стимулирующих мер, они лишены возможности предоставлять большие скидки — 90% из них реализуется через счета эскроу, подчеркивает Наталья Кукушкина, руководитель группы маркетинга компании ЦДС. «Весь процесс строительства и продаж объекта согласовывается с банком еще на этапе планирования. В договоре проектного финансирования прописываются не только темпы продаж, но и минимальная цена квадратного метра, по которой застройщик обязуется реализовывать недвижимость. Столь жесткое планирование позволяет оценить экономику и маржинальность проекта. Без этих данных невозможно получить банковские средства на финансирование стройки. Как только обязательства застройщика зафиксированы в договоре проектного финансирования, он уже не может менять их по своему усмотрению. Чтобы базовые параметры договора, как минимальная цена продажи, были пересмотрены, на рынке должны произойти радикальные изменения, например глобальное снижение спроса», — объясняет она.<sup>17</sup>

Из-за эпидемиологических, политических и экономических потрясений последних двух лет рынок коммерческой недвижимости России претерпевает динамические изменения. В начале 2020-го пандемия усилила давление на торговые объекты со стороны e-commerce, при этом ограничения повлияли и на офисный сегмент, так как многие сотрудники стали работать дистанционно из дома. В 2022 году геополитические события затащили в кризис и складскую недвижимость. Последние пару лет по словам вице-преьера Марата Хуснуллина темпы строительства жилой недвижимости являются рекордными. Во многом это обусловлено поддержкой со стороны государства в виде льготного ипотечного кредитования. Уровень поддержки рынка коммерческой недвижимости со стороны государства сильно скромнее, рассказывают специалисты. А девелоперы действуют сейчас очень осторожно – новые площадки под строительство рассматриваются только в случае привлекательного предложения с ценой ниже рынка и с наличием готового интересанта.

По словам Игоря Кудинова, руководителя отдела развития отраслевых решений и интеграций «Okdesk», сейчас эксперты ожидают, что в предстоящем году будут введены в эксплуатацию только

---

<sup>16</sup> <https://vedomosti-spb.ru/business/articles/2022/12/19/955890-iz-za>

<sup>17</sup> <https://www.fontanka.ru/2023/01/06/71954972/>



те объекты, которые уже находятся в процессе строительства. Не исключено, что строительство некоторых из них будет заморожено из-за роста стоимости стройматериалов и сокращения спроса.

Специалисты рассказывают, что для поддержания качества услуг на коммерческом объекте и сохранения привлекательности собственникам придется адаптироваться к новым условиям.

Торговым центрам и складам не поможет снижение арендных ставок или выдача арендаторам каникул на платежи, по словам Игоря Кудинова, собственникам предстоит решать вопросы устойчивости системно. Пересматривать процессы технологического обслуживания, сокращать издержки на персонал при помощи автоматизации, уметь проявлять гибкость в работе с клиентами.

Именно управленческие решения, связанные с удешевлением обеспечения работоспособности и привлекательности объекта без ущерба качеству станут основным драйвером для роста и развития в условиях кризиса в отрасли.<sup>18</sup>

В середине декабря закончилась неопределенность с будущим ипотеки по льготным ставкам, субсидируемым за счет бюджета: продлении программы льготной ипотеки на полтора года до 1 июля 2024 года, одновременно с изменением увеличением ставки по кредиту с 7 до 8%. Кроме того, будет расширен доступ к семейной ипотеке под 6%, такой кредит смогут получить семьи, в которых два ребенка не достигли возраста 18 лет. Впрочем, интригу сохраняет ЦБ — регулятор настаивает на сворачивании совместных программ застройщиков с банками по сверхнизким (от 0,1%) ставкам ипотечных кредитов, поскольку это приводит к завышению стоимости жилья примерно на треть от рыночной. По оценкам «Петербургской недвижимости», госпрограмма занимает 75% в сделках с ипотекой на рынке, семейная ипотека — около 18%. «Безусловно, расширение доступа к семейной ипотеке повысит ее привлекательность, но все-таки вряд ли она «перевесит» долю госпрограммы», — сомневается Ольга Трошева. Эксперт отмечает, что большинство сделок заключается не с «чистой» льготной/семейной программой, а с ипотекой, дополнительно субсидированной застройщиками и банками. «Именно такие программы останутся драйвером спроса. Да, на рынке уже не будет околонулевых ставок с учетом требований ЦБ, но и ставки около 3% позволяют оформить кредит с очень комфортным ежемесячным платежом», — подчеркивает Ольга Трошева.

«Безусловно, программы с субсидированными ставками от 0,1% будут видоизменены в связи с повышением ставок по государственной льготной ипотеке и желанием ЦБ уйти от «околонулевых» кредитов. Полагаю, что новые ставки будут начинаться от 2-3% годовых», — добавляет Наталья Кукушкина.<sup>19</sup>

Официально Петербург в 2023 году планирует заработать 1048,5 млрд рублей, потратить — 1195,3 млрд. Эти цифры не окончательные: бюджет обычно проходит корректировку в течение года. Так, финансовый план на 2022-й к окончанию года был увеличен относительно первоначальных прогнозов на 27% по доходной и на 16% — по расходной части. Основная часть расходов (23%) будет направлена на развитие транспортной системы (от строительства новых развязок и покупки подвижного состава до уборки дорог), чуть меньше, 21%, на образование (от строительства садиков и школ до выплат премий учителям), на здравоохранение придется 13%, на соцподдержку граждан — 10%. Дефицит учтен в планах по наращиванию государственного долга. На сегодня город уже выпустил облигации на 85 млрд рублей.<sup>20</sup>

Кризис сильнее скажется на регионах с экспортными отраслями. А еще на тех, где есть производства, которые включены в цепочки добавленной стоимости, у которых оборудование и комплектующие иностранные. Это, прежде всего, автопром. В 2023 году Петербург будет чувствовать себя хуже, но не из-за автопрома, который «помер» еще весной и в начале лета. Вырастут риски для бюджета Петербурга, после того как 2022 год был праздником для него.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> <https://realty-times.ru/kommercheskaya-nedvizhimost/ekspert-kudinov-rasskazal-o-tendencziyah-rynka-kommercheskoj-nedvizhimosti-v-2023-godu/16/12/2022/>

<sup>19</sup> [https://www.rbc.ru/spb\\_sz/30/12/2022/63aed8059a7947098e4cb20c](https://www.rbc.ru/spb_sz/30/12/2022/63aed8059a7947098e4cb20c)

<sup>20</sup> [https://www.dp.ru/a/2022/12/26/l\\_celogo\\_trilliona\\_malo](https://www.dp.ru/a/2022/12/26/l_celogo_trilliona_malo)

<sup>21</sup> <https://www.fontanka.ru/2023/01/07/71955995>