

РЫНОК ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА:

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



МАЙ | 2025

БОЛЕЕ 30 ЛЕТ УСПЕШНОЙ ИСТОРИИ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

6,8 млн кв. м объем реализуемых проектов

>50 млрд рублей фактический объем инвестиций ГК «А101» в социальные объекты

10 535 мест создано в школах и детских садах

40% территорий жилых районов

занимают спортивная инфраструктура, общественные зоны и благоустройство

>10% от всех площадей жилой недвижимости занимает коммерческая инфраструктура

1272 бизнесов действует в районах ГК «А101»

>300 млн руб. инвестировано в развитие местных сообществ

2024
находилось в строительстве

2,3 млн кв. м общая площадь строительства, включая коммерческую и социальную инфраструктуру

1,95 млн кв. м объем строительства жилья **365** тыс. кв. м объем строительства коммерческой и социальной инфраструктуры

2025

>1 млн кв. м

22 096 шт. квартир, бизнес-инфраструктуры, школ и детских садов было передано

будет введено в эксплуатацию

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ипотечные государственные и рыночные программы в России:

6%

Семейная ипотека

3%

Сельская ипотека

6%

IT ипотека

2%

Дальневосточная (арктическая) ипотека

25%

Рыночные условия по ипотеке

ДАННЫЕ ПО ИПОТЕЧНЫМ ПРОДАЖАМ В А101

→ После 01 июля 2024 г.

Доля ипотеки **75 %**



Средний первый взнос **20%** 1,3-1,7 млн руб.

Средняя сумма кредита **5,5-7** млн руб.

Средний срок кредита **25** лет

Средний платеж по СМ **40,2** тыс руб.

Средний платеж по рыночной ипотеке **143** тыс руб.

*Рыночные условия

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЗАСТРОЙЩИКОВ

→ Актуальные программы в текущей ситуации:

1

**Ипотека
для участников
СВО**



2

**Ипотека
для бюджетных
сфер**
(учителя, врачи,
сотрудники ОПК и пр.)



3

**IT ипотека
для Москвы и
Санкт-Петербурга**



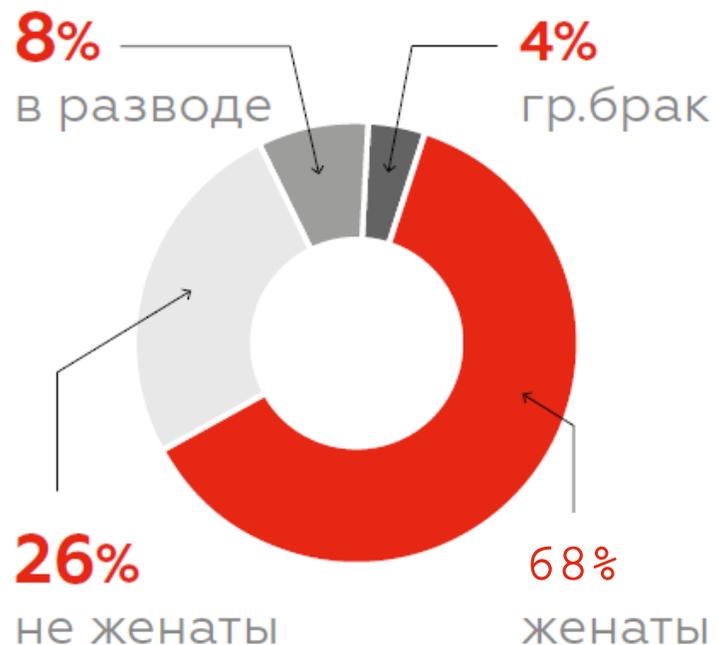
4

**Молодежная
ипотека
для молодых
специалистов**

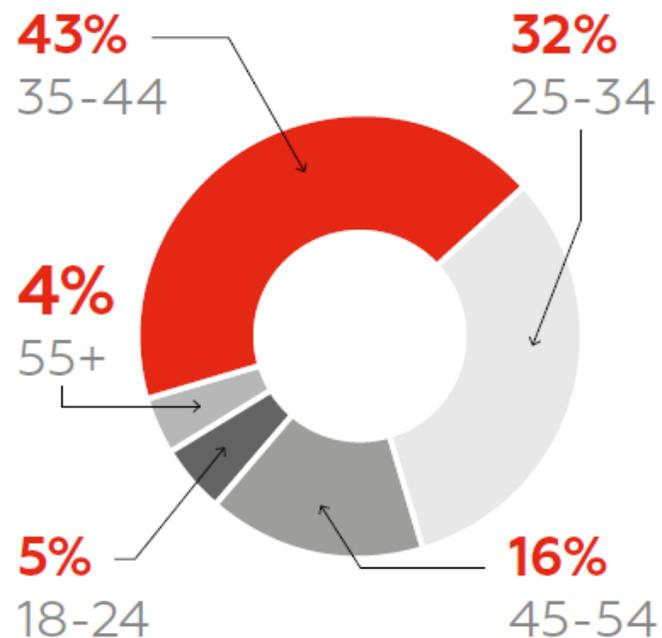


ПОРТРЕТ ИПОТЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ В «А101»

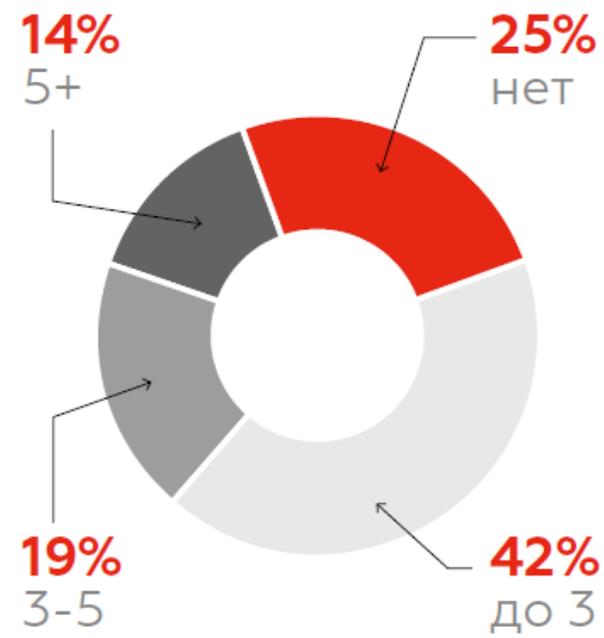
Социальный статус:



Возрастная группа:



Наличие доп. кредитов:



У 78% есть дети

Доход
заемщика



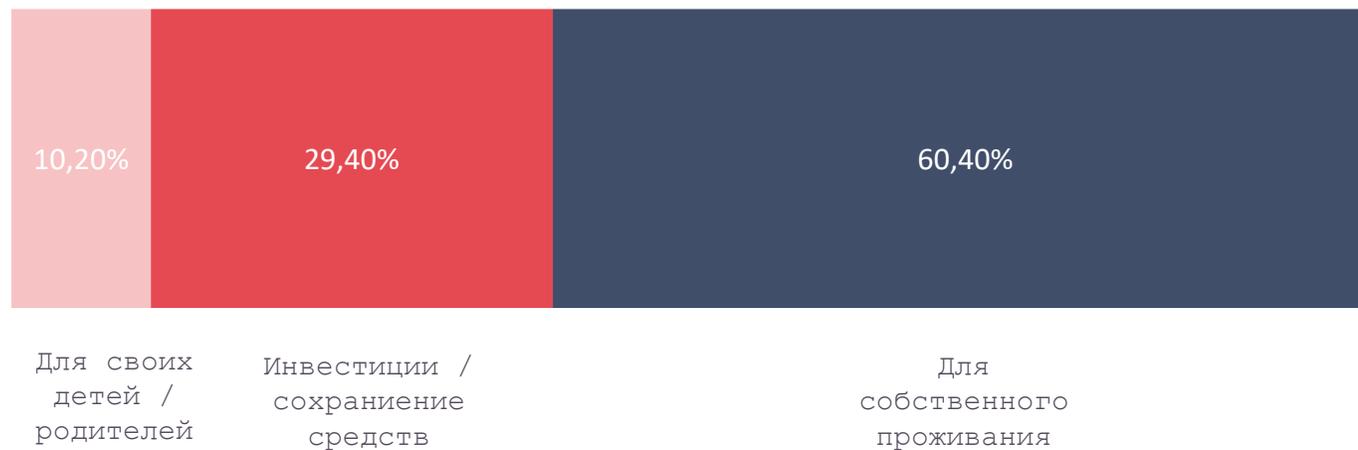
135тыс. ₴
медианный размер дохода

Отраслевая принадлежность ТОП 3:

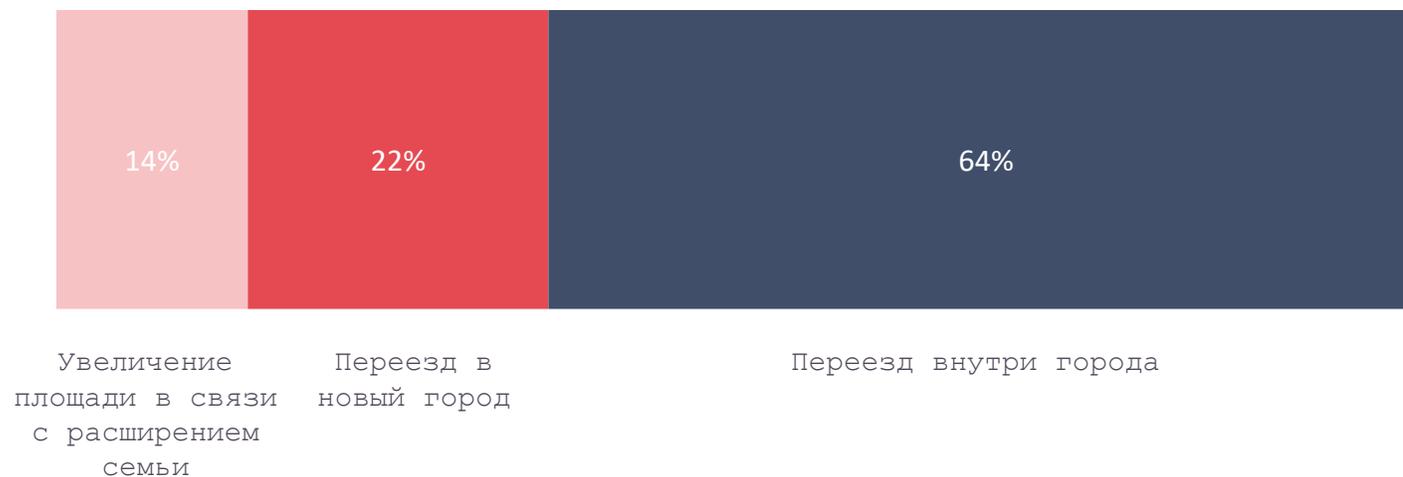
1. Оптовая и розничная торговля
2. IT сфера
3. Наука и образование

МОТИВЫ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ

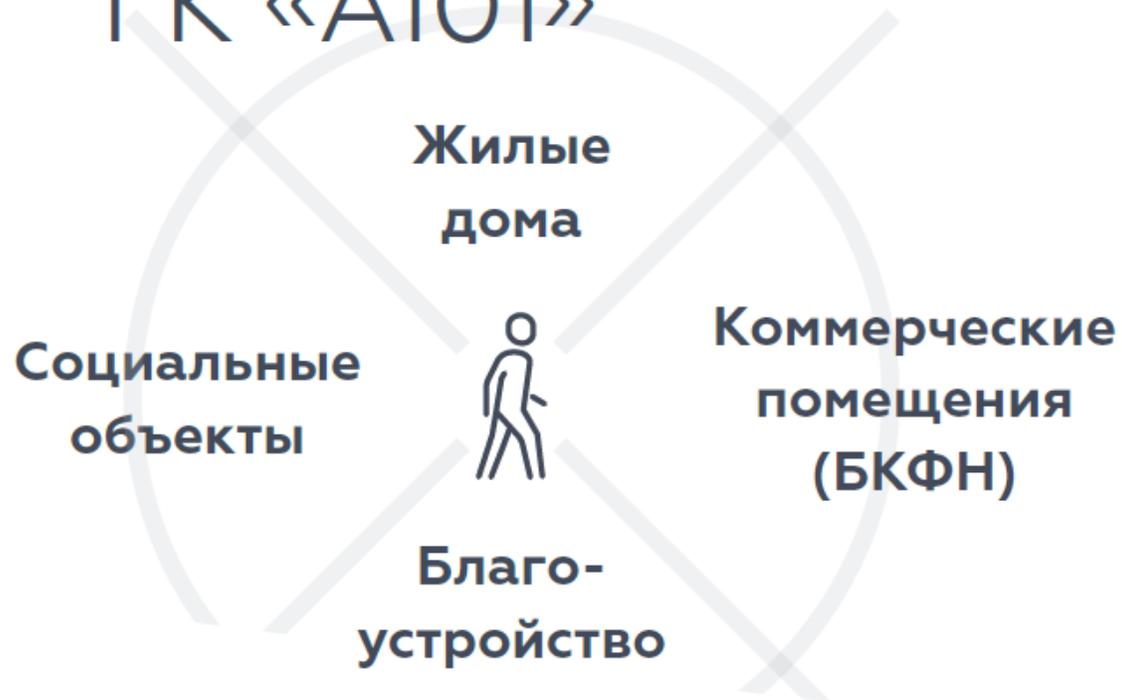
Цель приобретения



Цель приобретения «для себя»



ЭВОЛЮЦИЯ ПРОДУКТА ГК «А101»



→ БЫЛО

Классический подход застройщика

Создание жилых районов без проработки общей концепции жилого района с минимальным набором необходимых функций

→ СТАЛО

Концепция 15-минутного города

Современная городская среда, в которой формируются новые социальные связи, сценарии жизни, возможности и качество жизни



СТРУКТУРА БИЗНЕСОВ ВСЕХ ПРОЕКТОВ ГК «А101» В 2024 г.



КОМПЛЕКСНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ

- Разработанная концепция/функциональное зонирование
- Создание точек притяжения трафика — программирование территории



Существующий бизнес на примере «СПОРТ» + трафик

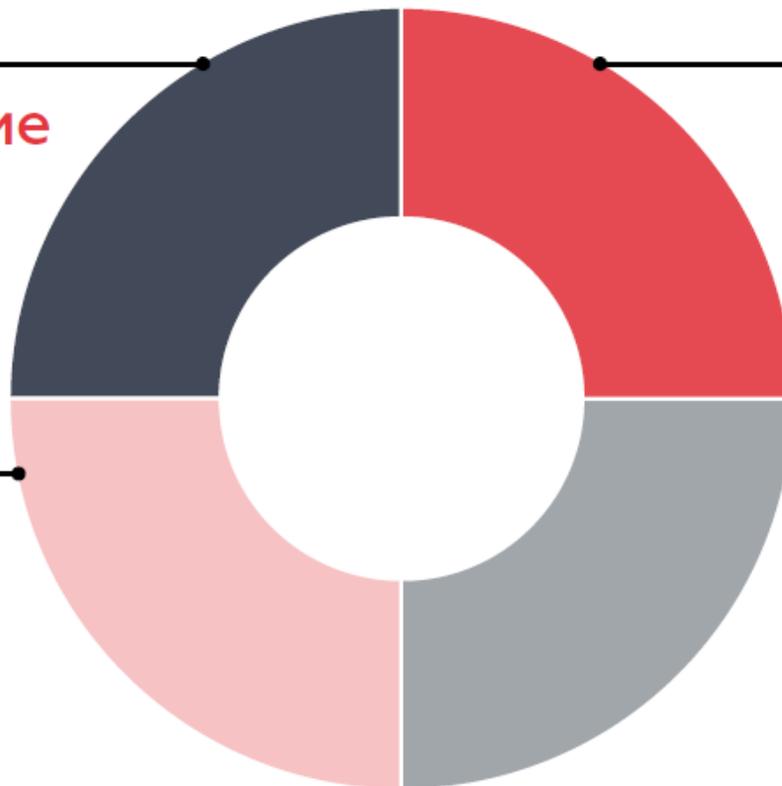
ИНСТРУМЕНТЫ И СЕРВИСЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

«А101 Бизнес» платформенное решение

- Геоаналитика по районам
- Траффики
- Структура бизнеса
- Рекомендации свободных ниш

Бизнес-кафе

- Бизнес-клуб резидентов
локальных предпринимателей
- Меры поддержки
- Развитие культуры
предпринимательства



Франчайзинг

- Член РАФ
- Партнер TopFranchise
- МБМ.МОС
- Поддержка и развитие МСП
по направлению франчайзинг

Мобильное приложение и программа лояльности

- Приложение для
собственников и арендаторов
- Единая программа
лояльности для жителей
в локальных бизнесах

Сейчас существует **высокая востребованность** мультиформатных помещений:

- В последние 3-4 года на рынке коммерческой недвижимости наблюдается устойчивый рост **спроса на малые помещения** (от 100 м²) для ведения производственного бизнеса для средних и мелких предпринимателей.
- Площади востребованы преимущественно **близко к месту проживания самого владельца** предприятия или сбыта его продукции. В подавляющем большинстве случаев — в местах массовой жилой застройки.
- Выведение из оборота старых промышленных зон, ранее использовавшихся для удовлетворения спроса малого формата для ведения производства и торговли, приводит к **стабильному дефициту предложения**.
- Идет **активный рост e-commerce** торговли, поэтому **рождается спрос на небольшие складские помещения** в окружении застройки, чтобы снизить затраты на логистику и удовлетворять покупателей быстрой доставкой.
- Возникла потребность производителей в **экономии затрат на аренду/покупку** разных форматов помещений — покупают/арендуют мульти форматное помещение

ОПИСАНИЕ ФОРМАТА LIGHT INDUSTRIAL В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ

Мультиформатное пространство:

- ➔ Объект с мультиформатными помещениями представляет собой пространства, которые могут быть использованы под производство, офисы, торговлю (в том числе шоу-румы), сервисы. При этом все функции могут быть представлены в одном здании.

Основная аудитория — средние и мелкие предприниматели

- › Назначение помещений: легкое производство, офисы, торговля (в том числе шоу-румы), сервисные функции

Гибкие пространства

- › Помещения площадью от 100 м²
- › Возможность объединения лотов
- › Вариативность по числу уровней в блоке (1, 1+антресоль, 2)
- › Возможность организации витрины с доступом вне контура безопасности

Удобная локация

- › Хорошая транспортная доступность, в том числе общественным транспортом
- › Рядом с жилой застройкой, близко к месту проживания владельца или сбыта продукции

Гармония с жилой застройкой

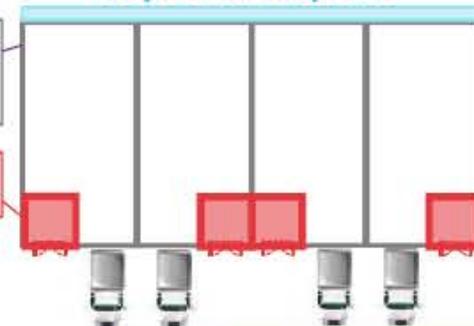
- › Фасады с витринами
- › Современный дизайн объектов
- › Клиентские помещения за периметром безопасности



Производственно-складская часть

Офисная часть

Торговая витрина



На одном этаже запроектировано не более 2-х студий

что обеспечивает более однородный состав жильцов дома со схожей системой ценностей и оказывает плодотворное влияние на добрососедские отношения. Чем больше средняя площадь квартиры, тем меньше квартир сосредоточено на одном этаже и в доме.

Это уменьшает износ дома и его функциональных систем, потому что большинство жильцов проживает в собственных квартирах и относится к общедомовому имуществу бережно, как к своему.

50%

семейные квартиры от 2к и выше

45м²

средняя площадь квартиры в проекте

На одной площадке расположено всего 4-6 квартир

что располагает к знакомству с соседями и выстраиванию с ними добрых и уважительных отношений.

Время ожидания лифтов минимальное

т.к. на один лифт приходится от 25 до 80 квартир и они спроектированы с учетом нагрузки в часы пик.



ОСНОВНЫЕ, но не единственные УТП

Мастер-спальня

Решение, при котором в главной спальне имеется собственный санузел для родителей

Гардеробная

Специально выделенная зона для создания гардеробной или кладовой

Вторая ванная комната

Полноценная ванная комната, которой может пользоваться вся семья

Увеличенная площадь кухни

Более 13 м². Места хватит для всех.

«Гостевой» санузел

Дополнение к полноценному совмещенному

Высокие потолки

2,7 – 4,5 м

Патио

Глубокие балконы

1,3-1,5 м²

Мезонин

РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ПРОДАЖАМ. ИТОГИ 1 кв. 2025 г. ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ТОП20 по данным ЕГРН

ТОП-20
убывание по штукам проданных лотов

Место в рейтинге	Застройщик	Продано в тыс. кв. м	Продано в шт.	Доля от продаж в кв. м в ЛО по итогам 1 кв. 2025 г.	Доля от продаж в шт. в ЛО по итогам 1 кв. 2025 г.
	Общий итог	159,8	3 988	100%	100%
1 место	Setl Group	22,6	734	14,1%	18,4%
2 место	ПИК	21,2	500	13,3%	12,5%
3 место	Самолет	15,6	430	9,8%	10,8%
4 место	Мавис	10,2	237	6,4%	5,9%
5 место	Евроинвест	8,0	209	5,0%	5,2%
6 место	ЛСР	6,2	178	3,9%	4,5%
7 место	A101	6,8	142	4,2%	3,6%
8 место	Едино (ранее - ЛенРусСтрой)	6,2	123	3,9%	3,1%
9 место	ЦДС ГК	4,8	120	3,0%	3,0%
10 место	Полис ГК	4,2	117	2,6%	2,9%
11 место	Аквилон	4,0	116	2,5%	2,9%
12 место	Стоун	3,0	87	1,9%	2,2%
13 место	КВС	4,4	83	2,8%	2,1%
14 место	СЗ Союз Север	4,6	78	2,9%	2,0%
15 место	Новастрой	3,0	74	1,9%	1,9%
16 место	Glorax	2,4	69	1,5%	1,7%
17 место	Арсенал-Недвижимость	3,6	65	2,3%	1,6%
18 место	Таймс	2,9	60	1,8%	1,5%
19 место	Ленстройтрест	3,1	57	1,9%	1,4%
20 место	ФСК	2,1	44	1,3%	1,1%

ТОП-20
убывание по кв. м проданных лотов

Место в рейтинге	Застройщик	Продано в тыс. кв. м	Продано в шт.	Доля от продаж в кв. м в ЛО по итогам 1 кв. 2025 г.	Доля от продаж в шт. в ЛО по итогам 1 кв. 2025 г.
	Общий итог	159,8	3 988	100%	100%
1 место	Setl Group	22,6	734	14,1%	18,4%
2 место	ПИК	21,2	500	13,3%	12,5%
3 место	Самолет	15,6	430	9,8%	10,8%
4 место	Мавис	10,2	237	6,4%	5,9%
5 место	Евроинвест	8,0	209	5,0%	5,2%
6 место	A101	6,8	142	4,2%	3,6%
7 место	ЛСР	6,2	178	3,9%	4,5%
8 место	Едино (ранее - ЛенРусСтрой)	6,2	123	3,9%	3,1%
9 место	ЦДС ГК	4,8	120	3,0%	3,0%
10 место	СЗ Союз Север	4,6	78	2,9%	2,0%
11 место	КВС	4,4	83	2,8%	2,1%
12 место	Полис ГК	4,2	117	2,6%	2,9%
13 место	Аквилон	4,0	116	2,5%	2,9%
14 место	Арсенал-Недвижимость	3,6	65	2,3%	1,6%
15 место	Ленстройтрест	3,1	57	1,9%	1,4%
16 место	Новастрой	3,0	74	1,9%	1,9%
17 место	Стоун	3,0	87	1,9%	2,2%
18 место	Таймс	2,9	60	1,8%	1,5%
19 место	Строительный трест	2,6	43	1,6%	1,1%
20 место	Glorax	2,4	69	1,5%	1,7%

* Площадь сред. лота A101 – 47,9 кв.м.



Мария Орлова

Коммерческий директор
ГК А101 в Санкт-Петербурге

+7 (906) 226-10-00

E-mail: orlova_mn@a101.ru



ВКОНТАКТЕ
@GK_A101_SPB



ТЕЛЕГРАМ
@GK_A101_SPB

Спасибо за внимание!