ОБЗОР

Knight Frank

III КВАРТАЛ 2017 ГОДА

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В III квартале 2017 г. предложение элитного жилья сократилось на 8% до 138 тыс. м^2. Новых объектов в продажу не поступало.

За квартал было продано 12 тыс. м^2 элитных квартир и апартаментов, что на 20% превышает объем продаж II квартала 2017 г., но на 29% ниже III квартала 2016 г.

Средневзвешенная цена предложения увеличилась по сравнению со II кварталом 2017 г. на 2%, составив 378 тыс. руб./м^2.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели

	Показатель	Динамика*
Первичный рынок		
Предложение квартир, тыс. м²	138	-8% ▼
Спрос на квартиры, тыс. м²	12	20% ▲
Средняя цена, тыс. руб./м²	378	2% ▲

* По сравнению со II кварталом 2017 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Предложение

В III квартале 2017 г. новых элитных объектов в продажу не поступило. В результате предложение сократилось за квартал на 8%, составив 138 тыс. м² (1,1 тыс. квартир и апартаментов).

Структура предложения элитного жилья в целом не претерпела серьезных изменений. По-прежнему основным поставщиком широкого выбора квартир остаются крупные жилые комплексы, расположенные на Крестовском острове и в локации Литейного проспекта.

Основную долю в экспозиции занимают квартиры с 2 и 3 спальнями - 84% от общего предложения. Самые широко представленные на рынке диапазоны площадей - 70 – 100 м² и 120 – 150 м², на которые приходится около половины всех квартир в продаже.

Пестеля ул., д. 7

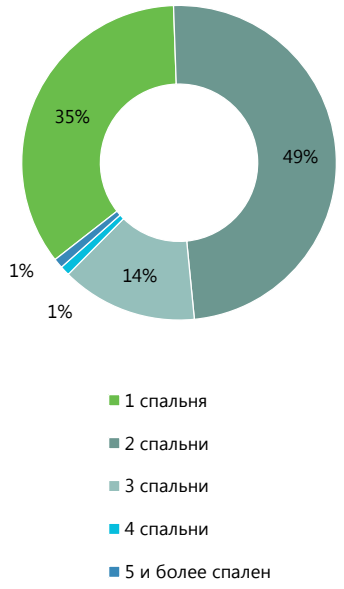
Структура предложения элитных квартир по локациям

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Стоит заметить, что доля крупногабаритных квартир с большим количеством спален на рынке крайне мала. Девелоперы масштабных элитных проектов стараются ориентироваться преимущественно на более широкий круг покупателей в данном сегменте, поэтому единственной возможностью для покупателей, нуждающихся в жилье с 4 и более спальнями остаются квартиры под объединение, наиболее удачные варианты которых, в свою очередь, можно подобрать на начальном этапе строительства объекта, когда ассортимент максимально широк.

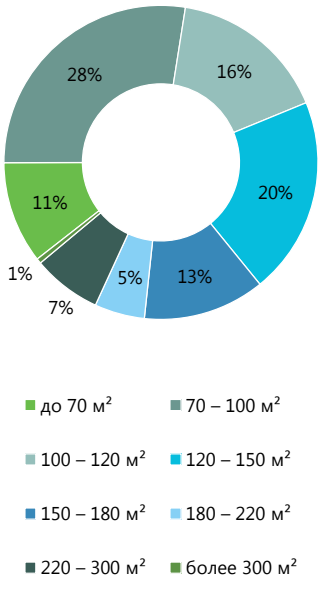
Однако, текущее предложение таково, что 76% от общей площади представленных в продаже квартир предлагается в введенных в эксплуатацию объектах либо запланированных к вводу до конца 2017 г. Тем не менее высокая готовность объектов имеет свои преимущества и позволяет покупателям оценить все достоинства проектов наглядно, а не только по рекламным рендерам и буклетам.

Структура предложения по типам квартир



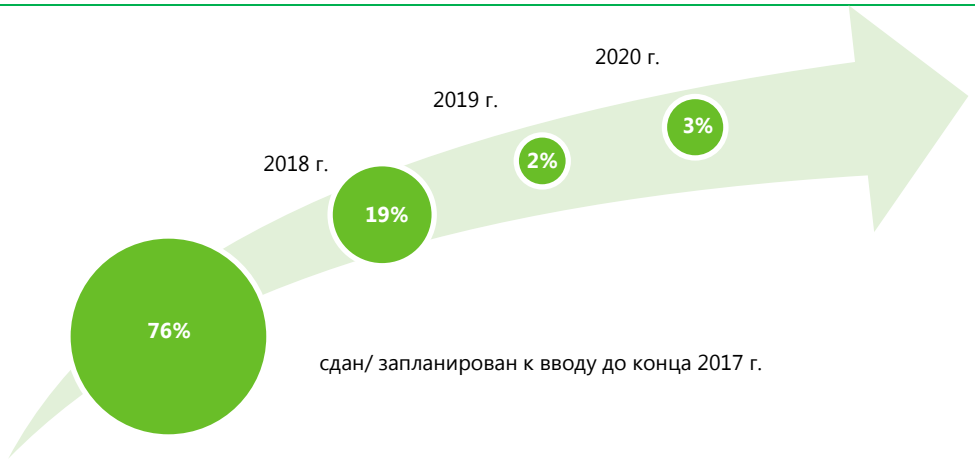
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Структура предложения по площади квартир



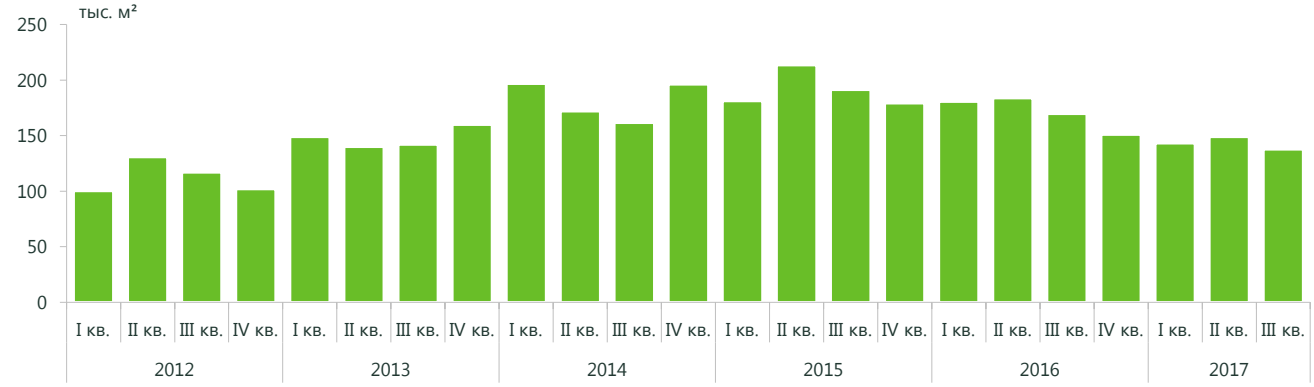
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Структура предложения элитных квартир по сроку сдачи



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Динамика площади представленных в продаже элитных квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Спрос

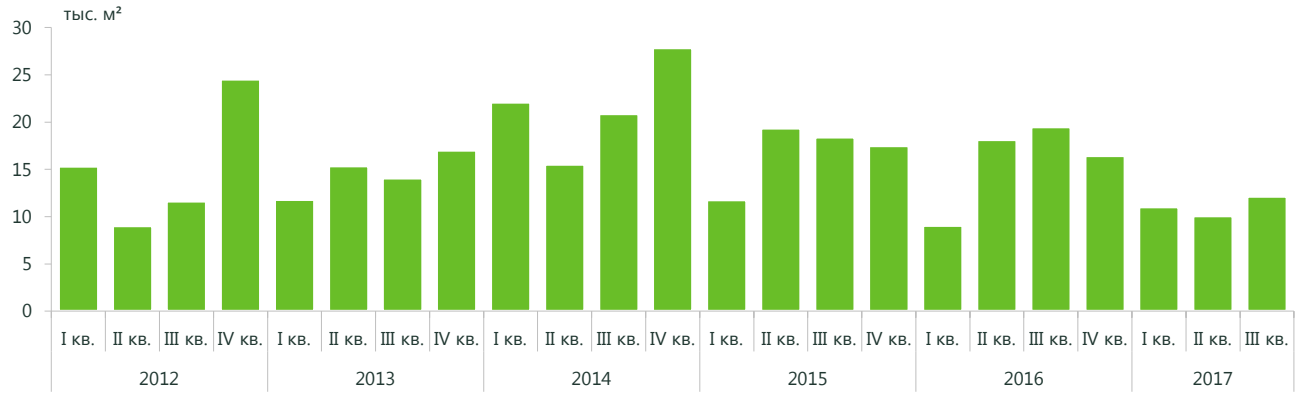
В III квартале 2017 г. было реализовано около 100 элитных квартир и апартаментов общей площадью 12,1 тыс. м².

За квартал динамика спроса была положительной на уровне 20%. Однако по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. объем продаж в элите сократился на 29%.

Рост спроса в минувшем квартале обусловлен повышением строительной готовности ряда объектов. На финальном этапе строительства возрастает интерес со стороны покупателей на квартиры с большим числом спален, что в свою очередь характеризуется ключевым мотивом приобретения жилья – улучшить жилищные условия. В результате в III квартале было зафиксировано 40% сделок с квартирами с 3 спальнями преимущественно площадью от 130 до 160 м². Еще около 10% пришлось на лоты с числом спален более 4 площадью 160 – 200 м².

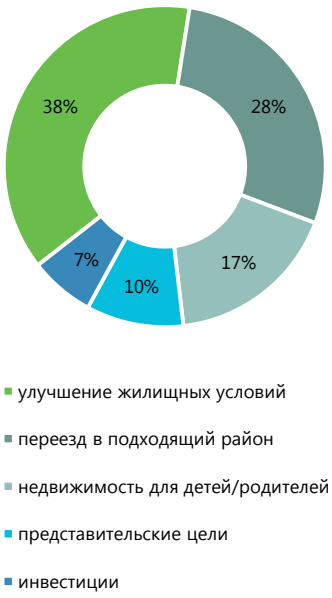
Основными покупателями элитного жилья минувшего квартала стали петербуржцы. Доля иногородних клиентов составила около 15%, из которых большая часть – жители Москвы. Спрос со стороны иностранцев, а также русских, проживающих заграницей был низким – на уровне 8%, что обусловлено волатильностью курса валюты и снижением инвестиционной привлекательности недвижимости в России.

Динамика реализованной площади элитных квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Основные мотивы покупки элитного жилья



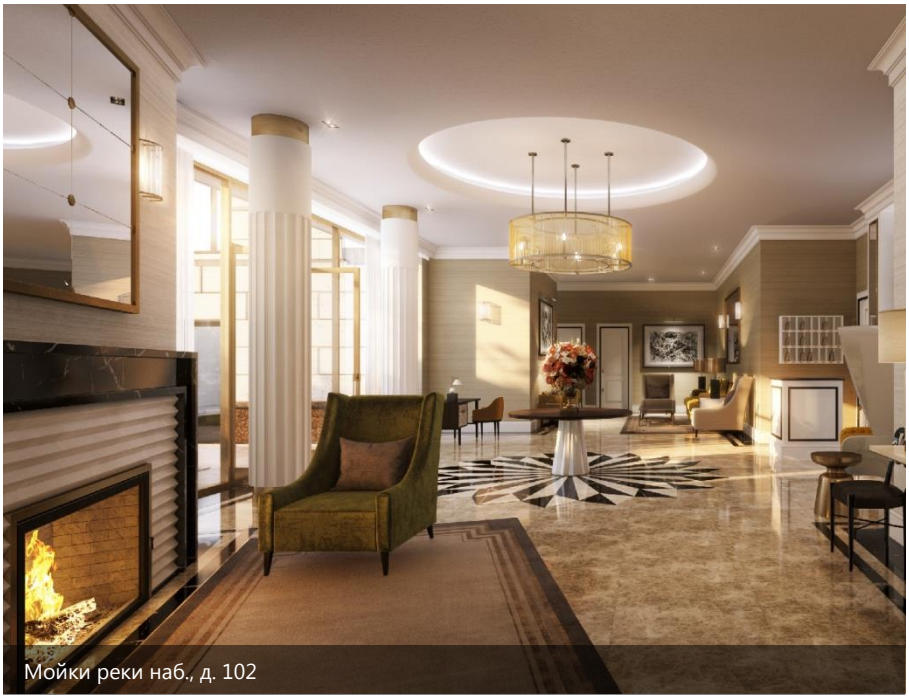
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

Восстания ул., д. 49

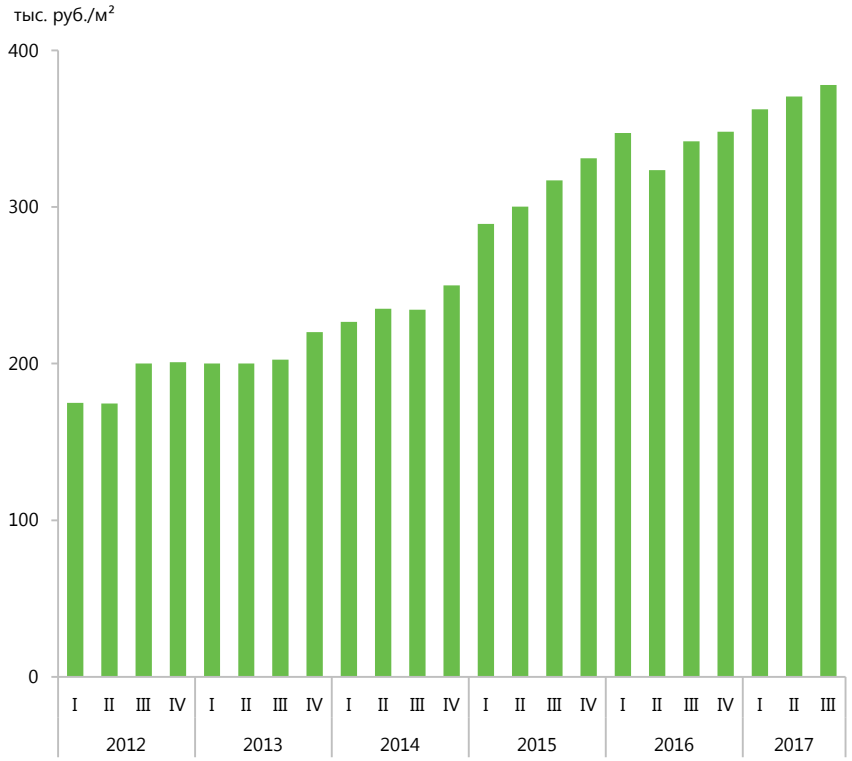
Коммерческие условия

По итогам сентября 2017 г. средняя цена элитной квартиры на первичном рынке составила 378 тыс. руб./м². За квартал показатель увеличился на 2%, преимущественно за счет повышения строительной готовности некоторых объектов, а также в связи с изменением структуры предложения, и завершением продаж более доступных по цене квартир.

Средняя стоимость проданных квартир составила около 38 млн руб., что почти на 10 млн руб. меньше полугодового показателя. Данный факт подтверждается и покупательскими предпочтениями – основные запросы на подбор элитного жилья поступали с возможным бюджетом покупки от 15 до 50 млн руб.


Мойки реки наб., д. 102

Динамика показателя средневзвешенной рублевой цены элитного жилья на первичном рынке



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

ИССЛЕДОВАНИЯ
Московченко Светлана
Рукводитель отдела
svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
Екатерина Немченко
Директор департамента
ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

+7 (812) 363 2222

Knight Frank

© Knight Frank LLP 2017 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.