

2014 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2014 г. было реализовано рекордное за последние несколько лет количество элитных квартир – 660 шт. (86,3 тыс. м²).

За год свободное предложение пополнилось 8 новыми элитными объектами совокупной жилой площадью около 145 тыс. м².

Завершились продажи в одном из самых крупных жилых комплексов Центрального района – «Парадном квартале». В результате лидерами стали локации Крестовский остров и Петроградская сторона, общая доля которых в предложении составила 61%.

Положительная ценовая динамика в 2014 г. сохранилась, рост показателя по итогам года составил 14%. Средняя запрашиваемая цена на первичном рынке элитной недвижимости на конец IV квартала 2014 г. достигла 350,5 тыс. руб./м².

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Екатерина Немченко
Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St. Petersburg

2014 г. был очень насыщен событиями, происходящими в мире и повлиявшими на все сферы жизни. Санкции, ограничения импорта, потеря позиций национальной валюты стали не только тревожными и негативными явлениями, но в первую очередь стимулятором к действиям как покупателей, так и продавцов. В результате в течение года мы наблюдали две волны повышенного спроса на элитную недвижимость, обеспечивших рекордный объем продаж в этом сегменте за последние несколько лет. Заметной тенденцией прошедшего года стал высокий интерес к ней со стороны инвесторов и увеличение доли сделок с элитной недвижимостью с целью диверсификации капитала, вложения и сохранения денежных средств.

В 2014 г. отмечается повышение требований к новым проектам, покупатели максимально серьезно подходят к оценке будущих расходов на эксплуатацию и последующей ликвидности актива. В свою очередь девелоперы, помимо эргономики, архитектуры, много внимания уделяют экологии, применяемым материалам, техническому оснащению и дизайнерским решениям.

Основные показатели

	Показатель	Динамика за год*
Первичный рынок		
Предложение квартир, шт.	1 385	▲ 28%
Спрос на квартиры, шт.	660	▲ 48%
Средняя цена**, тыс. руб./м ²	350,5	▲ 14%
Вторичный рынок		
Предложение квартир, шт.	2 661	▲ 23%
Средняя цена**, тыс. руб./м ²	188,5	▲ 0,2%

* По сравнению с IV кварталом 2013 г.

** По состоянию на декабрь 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Предложение

В 2014 г. общая площадь предложения на рынке элитной жилой недвижимости значительно увеличилась. На рынок вышло 8 объектов, включая новые очереди в уже реализуемых комплексах, совокупной жилой площадью 145 тыс. м². Среди наиболее ярких событий прошедшего года можно выделить старт продаж в двух крупных жилых комплексах на Крестовском острове – «Привилегия» (девелопер – «Еврострой») и «Крестовский de luxe» (девелопер – «ГПБИ Девелопмент Северо-Запад»). Для Крестовского острова начало реализации двух проектов подобного масштаба является значимым событием и создает интересный прецедент действительно острой конкуренции в узкой, но очень популярной у покупателей локации. Вторым заметным событием года стало открытие продаж в новом доме на Каменном острове, где традиционно присутствуют лишь варианты в формате особняков.

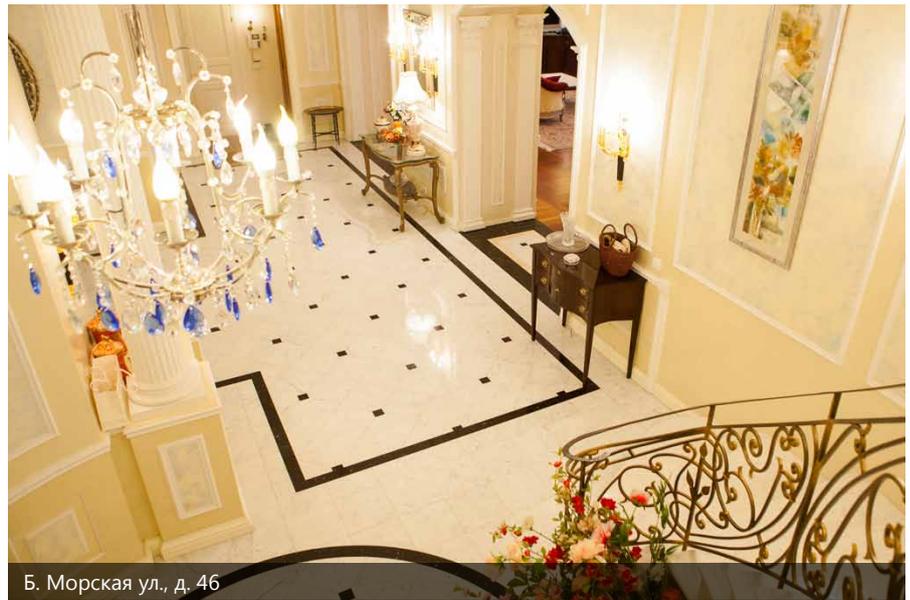
По итогам IV квартала 2014 г. предложение на рынке элитной жилой недвижимости составило 1 385 квартир (196 тыс. м²), что на 28% превышает аналогичный показатель 2013 г.

Предложение готового элитного жилья пополнилось 4 введенными в эксплуатацию объектами совокупной жилой площадью более 46 тыс. м². Несмотря на возрастающие после 2010 г. объемы ввода, рынок элитной недвижимости не вышел на высокие показатели 2007–2009 гг. Значительная доля объемов строительства приходится на объекты, состоящие из нескольких очередей, поэтому стратегия девелоперов базируется на фазировании жилых комплексов в соответствии с плановыми объемами продаж и логичным с точки зрения ввода в эксплуатацию разделением корпусов.

В результате выхода на рынок новых проектов, а также завершения продаж в крупном жилом комплексе «Парадный квартал»

скорректировалась структура предложения элитного жилья по локациям. Если год назад основное количество элитных квартир предлагалось в районе Таврического сада, то к концу 2014 г. более 60% элитного предложения было представлено на Крестовском острове и Петроградской стороне.

На вторичном рынке элитного жилья на протяжении года наблюдались две разнонаправленные тенденции. В первой половине года произошло значительное увеличение предложения благодаря тем собственникам, которые после первой волны обострения внешнеполитической ситуации приняли решение о продаже квартир. Вследствие этого на рынок поступило много новых интересных как с точки зрения локации и качества отделки, так и с точки зрения стоимости квартир.



Б. Морская ул., д. 46

Объекты, продажи в которых были открыты в 2014 г.

Название	Местоположение	Девелопер	Жилая площадь, м ²	Количество квартир, шт.
Привилегия	Вязовая ул., д. 8	Еврострой	49 416	334
Крестовский de luxe	Динамо пр., д. 44	ГПБИ Девелопмент Северо-Запада	42 756	359
Смольный парк (корп. 3, 8, 9, 10)	Смольного ул., д. 4	Возрождение Санкт-Петербурга	26 111	212
	Морской пр., д. 29А	Возрождение Санкт-Петербурга	10 218	80
Голландия	Галерная ул., д. 40 / наб. Адмиралтейского канала, д. 15	РГС-Недвижимость	7 376	102
Art View House	наб. р. Мойки, д. 102	Охта Групп	3 809	24
Крестовский 12	Крестовский пр., д. 12	Этика девелопмент	3 333	25
Дель Арте	Санаторная ул., д. 3	УК «Максимум»	1 744	9

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Объекты, введенные в эксплуатацию в 2014 г.

Название	Местоположение	Девелопер	Жилая площадь, м ²	Количество квартир, шт.
Смольный парк (корп. 2, 5, 6)	Смольного ул., д. 4	Возрождение Санкт-Петербурга	23 882	199
Парадный квартал (корп. 5)	Кирочная ул. / Парадная ул.	Возрождение Санкт-Петербурга	12 416	98
Brilliant House	Динамо пр., д. 6А	FORT GROUP	6 402	35
Крестовский 12	Крестовский пр., д. 12	Этика девелопмент	3 333	25

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Кроме того, предложение вторичного рынка пополнилось так называемой «новой вторичкой» – квартирами, выставленными на продажу конечными покупателями, во введенных в эксплуатацию жилых комплексах. Во второй половине 2014 г. вследствие высокого резонанса на валютном рынке многие продавцы сняли с продажи ранее выставленные квартиры, предпочитая сохранить капитал в виде недвижимости.

Распределение предложения элитных квартир по локациям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Спрос

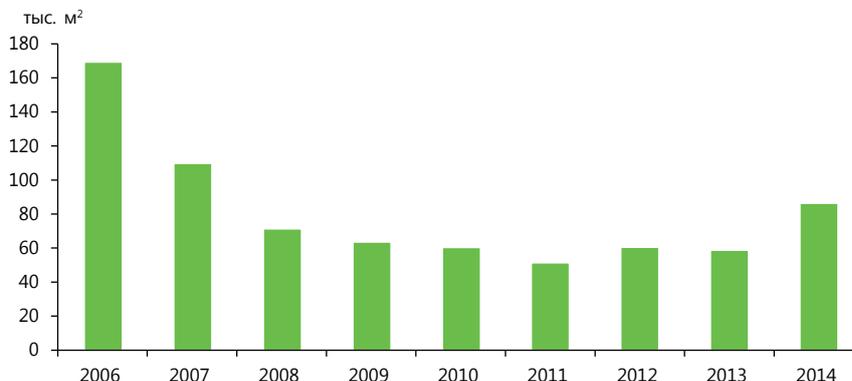
В 2014 г. на рынке жилой недвижимости мы наблюдали самую высокую покупательскую активность за последние несколько лет. Элитный сегмент не стал исключением: совокупная площадь проданных квартир превысила показатель 2008 г. Причиной сложившейся ситуации послужили различные политические и экономические события в стране и мире, резкие колебания курса валюты. Недвижимость стала расцениваться покупателями практически как единственный надежный способ вложения средств. По итогам года было реализовано 86,3 тыс. м² элитного жилья (660 квартир),

Динамика ввода в эксплуатацию элитного жилья



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Динамика показателя совокупной жилой площади реализованных квартир элитного сегмента



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Основные мотивы приобретения квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Основные источники средств приобретения элитного жилья



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

при этом число сделок нарастало к концу года и практически треть всего объема была продана в последнем квартале. В большинстве строящихся объектов наблюдались нехарактерные для рынка темпы заключения сделок.

В 2014 г. мы наблюдали изменение мотивов покупки жилья. На смену преобладающему в предыдущие годы мотиву улучшения жилищных условий пришел переезд в более подходящий район. Как и следовало ожидать, по мере развития рынка местоположение при выборе жилья в премиальных сегментах вышло на первый план.

Как показывают данные анкетирования, которое постоянно проводится компанией Knight Frank, на фоне общего ажиотажа в прошедшем году значительно возросла доля собственных средств как основного источника покупки элитной жилой недвижимости. В то же время за год доля ипотечного финансирования в планируемых сделках сократилась с 20% до 12%.

Коммерческие условия

В течение 2014 г. происходил рост средней цены предложения в элитном сегменте. За год показатель в рублевом эквиваленте вырос на 14%, составив 350,5 тыс. руб./м². Повышение цен девелоперы производили в начале и в конце 2014 г., заняв выжидательную позицию в середине года. В связи с резкими колебаниями валютных курсов и возросшим спросом к концу года основной рост цены предложения пришелся на IV квартал 2014 г., составив около 9%. Поскольку зачастую продажи на элитном рынке, особенно в самом дорогом секторе, редко совершаются в объектах на начальных стадиях реализации, а заявляемые цены часто не соответствуют рыночным, мы рассчитали альтернативный показатель средней цены, исключив из рассмотрения объекты, в которых сделки еще не были зафиксированы. По состоянию на конец 2014 г. его значение составило 250 тыс. руб./м², а прирост за год – 14%.

Стоит отметить, что коммерческие условия в течение года оперативно корректировались девелоперами в зависимости от текущей экономической ситуации. В начале лета по ряду объектов было зафиксировано увеличение скидок при единовременной оплате, а также появились разнообраз-

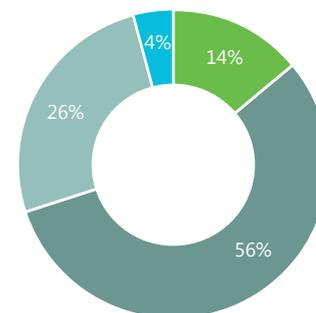


Караванная ул., д. 11

ные специальные предложения (например, паркинг в подарок). Однако к концу года ситуация резко изменилась: большинство застройщиков приостановили беспроцентную рассрочку, уменьшился размер скидок при единовременной оплате. Кроме этого, на ряд объектов в низкой степени готовности ипотека закрыта, ввиду того что банки повысили требования к стадии готовности жилых объектов.

С точки зрения ценовой динамики текущая ситуация в сегменте элитной жилой недвижимости может повторить тренд предыдущего кризиса, когда с начала 2007 г. происходило снижение темпов роста цены предложения, сменившееся в III квартале 2008 г. небольшим ростом. Однако к концу 2009 г. ценовой индекс показал отрицательную динамику, после чего в течение нескольких кварталов цены практически не менялись.

Распределение покупательских предпочтений по бюджету сделки

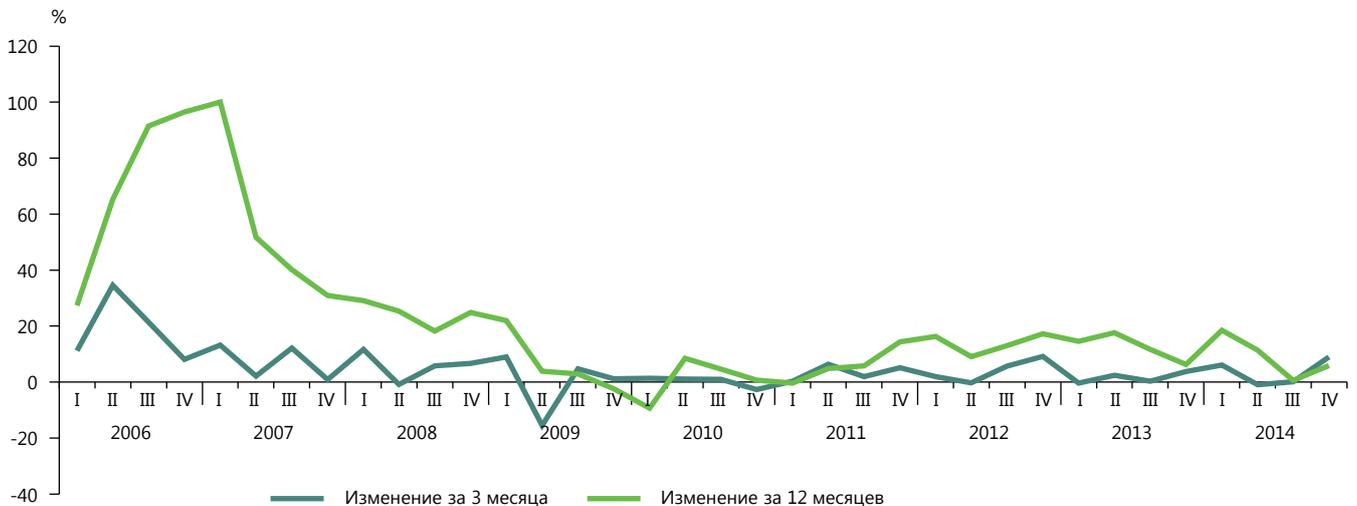


- Менее 15 млн руб.
- 15–30 млн руб.
- 30–60 млн руб.
- Более 60 млн руб.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Поквартальная динамика средней рублевой цены элитных квартир на первичном рынке Санкт-Петербурга



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Прогноз

Несмотря на то, что у большинства девелоперов значительно сократился объем ликвидного предложения элитного жилья, в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в стране некоторые компании скорректировали свои планы по выводу на рынок новых объектов. Вследствие этого вероятен дефицит строящегося элитного жилья, особенно в локациях Таврического сада и Литейного проспекта.

Для покупателей элитной жилой недвижимости одним из важных факторов является стадия строительства объекта: многие предпочитают покупать квартиры в домах, построенных или близких к завершению строительства. Однако несмотря на то, что в 2015 г. заявлено к вводу 8 жилых комплексов, 2 из которых обладают видовыми характеристиками, большая часть ликвидных квартир в данных объектах уже реализована. Поэтому ожидается дефицит готового жилья от девелоперов, в результате чего возможно

смещение спроса в сторону предложения на вторичном рынке.

В связи с волатильностью валютного курса, а также ростом стоимости строительных материалов в ближайшее время мы ожидаем корректировку ценообразования ряда объектов. Поскольку реализация элитного объекта невозможна без применения импортных отделочных материалов, наиболее логичным сценарием изменения ценового индекса станет его плавный рост.



ИССЛЕДОВАНИЯ

Тамара Попова

Руководитель отдела
tamara.popova@ru.knightfrank.com

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Екатерина Немченко

Директор департамента
ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

+7 (812) 363 2222



© Knight Frank LLP 2015 - 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.