



I ПОЛУГОДИЕ 2014 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- По итогам первого полугодия 2014 г. средняя цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 10 253 \$/м². С учетом волатильности курса доллара рост показателя составил 2%.
- С начала года открылись продажи в пяти новых элитных объектах, а также в новых корпусах в составе уже реализуемого крупного жилого комплекса, в результате чего площадь строящегося элитного жилья выросла на 16%, составив 439 тыс. м².
- За первую половину 2014 г. было реализовано 287 квартир в элитных жилых комплексах, что на 14% превышает аналогичный показатель второй половины 2013 г.

I ПОЛУГОДИЕ 2014 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Екатерина Немченко,
Директор Департамен-
та жилой недвижимо-
сти, Knight Frank
St. Petersburg

«Стиль жизни Петербурга задает определенный уровень требований к новым проектам. Формируются целые городские пространства, дополняя облик города и меняя представление об элитном жилье. Помимо локации, эргономики, архитектуры, важнейшими параметрами в новых проектах становятся экологичность, техническое оснащение и дизайнерские решения. В первом полугодии 2014 г. в сегменте элитной недвижимости мы наблюдали разнообразие в предложении, стабильный спрос и устойчивый уровень цен».

Предложение

В первом полугодии 2014 г. объем строящейся элитной жилой недвижимости увеличился на 15% и составил более 2 800 квартир (439 тыс. м²).

Расширение предложения произошло во всех центральных районах Санкт-Петербурга, кроме Василеостровского. Продажи открылись в шести новых объектах, три из которых относятся к формату клубных домов с апартаментами. Наибольший прирост предложения (более 53 тыс. м²) отмечен в Петроградском районе.

С выходом в продажу новых объектов скорректировалась структура предложения по локациям элитного жилья. В результате более чем на 10% возросли доли предложения в зоне Таврического сада и на Крестовском острове, на которые сейчас приходится более 60% квартир в элитных жилых комплексах.

Объем предложения на вторичном рынке элитного жилья оценивается в 2 155 квартир (240 тыс. м²).



наб. реки Фонтанки, д. 38

Основные показатели. Динамика

Показатель	Значение	Изменение*
Первичный рынок		
Предложение квартир, шт.	1 248	▲ 15%
Спрос на квартиры, шт.	287	▲ 14%
Средняя цена, \$/м ² **	10 253	▲ 2%
Вторичный рынок		
Предложение квартир, шт.	2 155	= 0%
Средняя цена, \$/м ² **	5 314	▼ -7%

* По сравнению со вторым полугодием 2013 г.

** По состоянию на июнь 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Объекты, продажи в которых были открыты в первом полугодии 2014 г.

Объект	Адрес	Жилая площадь, м ²	Количество квартир, шт.
Смольный парк (корп. 8, 9, 10)	Смольного ул., д. 4	52 367	182
Привилегия	Вязовая ул., д. 8	48 408	334
Голландия	Галерная ул., д. 40/ Адмиралтейского кан. наб., д. 15	7 376	102
Art View House	Мойки реки наб., д. 102	3 809	24
Крестовский 12	Крестовский пр., д. 12	3 333	25
Дель Арте	Санаторная ул., д. 3	1 773	9

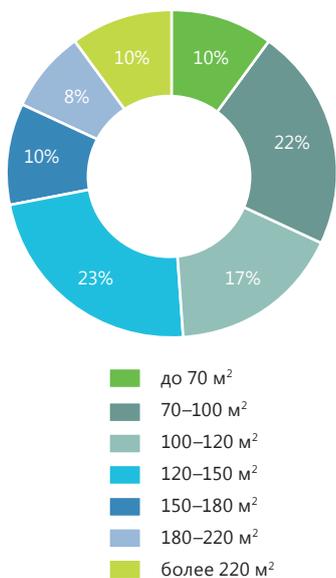
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Распределение предложения элитных квартир по локациям

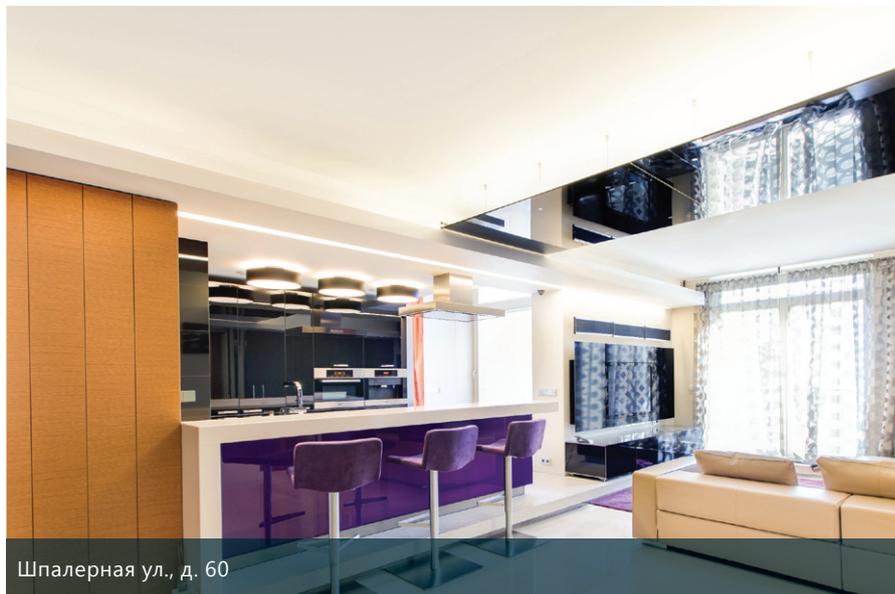


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Распределение предпочтений покупателей по площади квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



Спрос

В 2014 г. продолжился рост покупательской активности: за отчетный период количество приобретенных квартир увеличилось по сравнению со вторым полугодием 2013 г. на 14% – до 287 шт. Объем реализованных площадей по итогам двух кварталов составил 37,6 тыс. м².

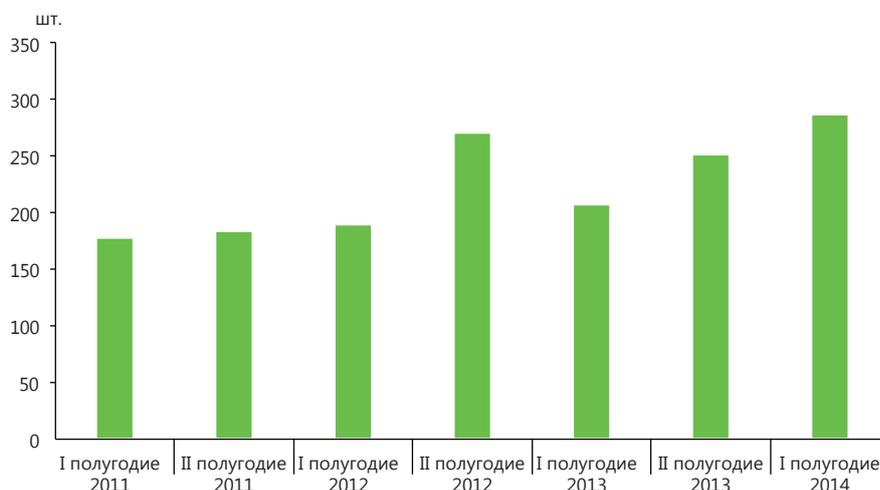
Мы отмечаем изменения в предпочтениях покупателей элитных квартир: по итогам первых двух кварталов 2014 г. увеличился спрос на квартиры с двумя спальнями площадью 70–100 м². При этом основная доля покупательского спроса

по-прежнему приходится на квартиры с тремя спальнями площадью 100–150 м².

В настоящее время переезд в более подходящий район становится основным мотивом покупки жилья, в то время как в конце прошлого года основной целью было улучшение жилищных условий.

В то же время покупатели проявляют интерес к приобретению квартиры для представительских целей. Доля инвестиционных покупок за первое полугодие 2014 г. возросла до 10%. Бюджет покупки преимущественно (52%) составляет \$1–2 млн.

Динамика числа реализованных квартир элитного сегмента



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

I ПОЛУГОДИЕ 2014 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

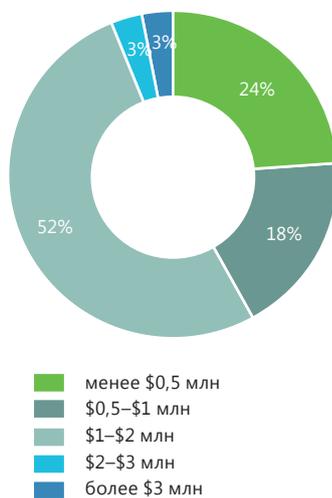
Санкт-Петербург

Основные мотивы приобретения квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

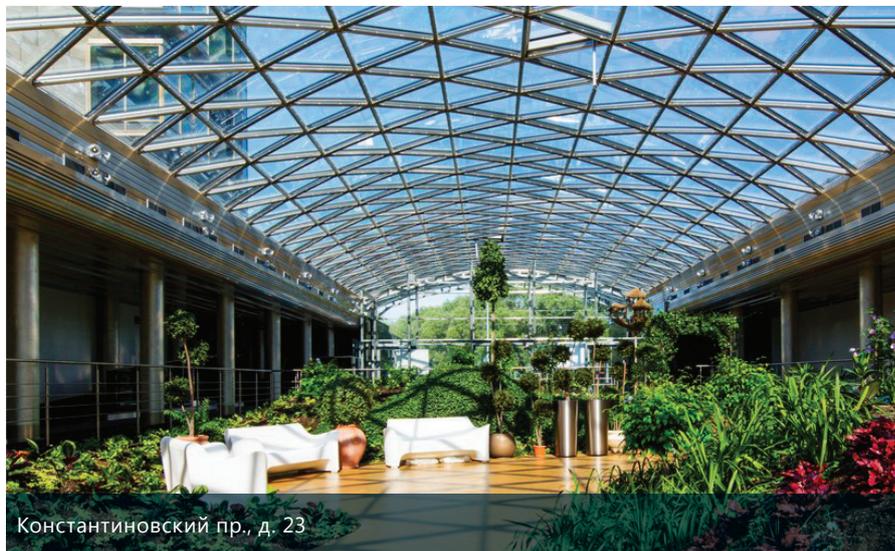
Распределение покупательских предпочтений по бюджету покупки



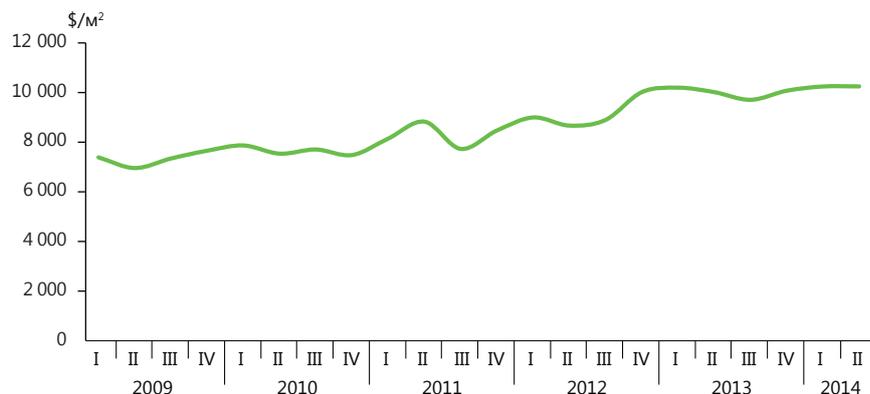
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Коммерческие условия

Цена предложения на рынке строящегося элитного жилья по состоянию на конец II квартала 2014 г. составила 10 253 \$/м². Несмотря на то, что открылись продажи в объектах, находящихся на начальном этапе строительства, с меньшей ценой квадратного метра, в среднем по рынку наблюдалась положительная динамика –



Динамика цены предложения на первичном рынке элитной недвижимости



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

плюс 2% за полугодие. В то же время за счет колебаний курса доллара средняя цена на вторичном рынке за первые два квартала 2014 г. снизилась до 5 314 \$/м², объем предложения при этом не изменился. Данная ситуация характеризует смещение покупательского спроса в сторону новых домов с более качественными инженерно-техническими характеристиками.

Кроме того, за первое полугодие скорректировались ожидания покупателей по бюджету покупки. Около 70% запросов приходится на квартиры стоимостью до \$2 млн, в то время как в прошлом полугодии данный показатель был на уровне 50%. Закономерно, что появление значительного числа объектов бизнес- и комфорт-классов в центральных районах города, наблюдающееся с 2013 г., приводит к изменению ценовых ожиданий покупателей.

Прогноз

Рынок элитной недвижимости наиболее устойчив к воздействию внешних факторов. До конца года мы ожидаем сохранения текущих тенденций, стабилизации ценовой политики девелоперов в пределах инфляции.

В связи с принятием поправок к 820-му городскому закону (о границах зон охраны) повышается вероятность роста активности девелоперов по возобновлению ранее приостановленных и разработке новых проектов.

В связи с ожидаемым открытием продаж в ряде интересных элитных проектов сохраняется прогноз положительной динамики покупательского спроса.

Европа

Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток

Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион

Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада

Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США

Инвестиции и продажи

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com

Международные инвестиции

Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Управление недвижимостью

Дмитрий Атопшев
Партнер, Директор
dmitry.atopshev@ru.knightfrank.com

Управление проектами

Андрей Закревский
Партнер
andrew.zakrewsky@ru.knightfrank.com

Офисная недвижимость

Марина Пузанова
Руководитель отдела
marina.puzanova@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Михаил Тюнин
Руководитель отдела
mikhail.tyunin@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Партнер, Директор, Россия и СНГ
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com

Жилая недвижимость

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

Стратегический консалтинг

Игорь Кокорев
Руководитель отдела
igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR

Галина Черкашина
Директор по маркетингу
galina.cherkashina@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

Тамара Попова
Руководитель отдела
tamara.popova@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, Knight Frank располагает сетью из более чем 370 офисов в 48 странах мира и насчитывает 13 700 специалистов.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
БЦ Alia Tempora
Тел.: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

МОСКВА

115054,
ул. Валовая, д. 26
БЦ Lighthouse
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

© Knight Frank 2014

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.