

III КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В III квартале 2014 г. на первичном рынке жилой недвижимости колебания цен по элитным объектам были незначительными, и по итогам квартала средняя цена предложения составила 320,6 тыс. руб./м².
- В прошедшем квартале завершились продажи в одном из самых крупных жилых комплексов Центрального района – «Парадном квартале». Вследствие этого совокупная жилая площадь элитных жилых комплексов, находящихся в продаже, сократилась на 13% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего квартала, составив 383 тыс. м².
- За III квартал 2014 г. в элитных жилых комплексах было реализовано 157 квартир, что на 33% превышает аналогичный показатель II квартала 2014 г.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Екатерина Немченко,
Директор Департамента жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

«События, происходящие в мире, находят отражение во всех сферах жизни. Санкции, ограничения, потеря позиций национальной валюты являются не только тревожными и негативными симптомами, но в первую очередь стимулятором к активным действиям. Не стоит в стороне и рынок элитной жилой недвижимости. Участники рынка отмечают в третьем квартале текущего года высокий интерес инвесторов к объектам элитной жилой недвижимости как для собственного проживания, так и в целях диверсификации капитала. Доля сделок с целью вложения и сохранения денежных средств существенно возросла с привычных 5-7% до 15% в отдельных проектах. В то же время проявляют активность и владельцы объектов элитной недвижимости, пополняя сложившуюся экспозицию весьма привлекательными, а зачастую и редкими объектами. Увеличение объемов продаж элитной недвижимости в третьем квартале, тем не менее, не спровоцировало резких скачков цен, что формирует благоприятный фон для проведения сделок».

Предложение

За III квартал 2014 г. свободное предложение на рынке элитной жилой недвижимости уменьшилось на 6% до 162 тыс. м² или 1 073 квартир. Изменение предложения элитного жилья связано как с окончанием продаж одного из крупных жилых комплексов – «Парадного квартала», так и с отсутствием вновь выведенных на рынок объектов. Данная ситуация свидетельствует о сокращении на рынке наиболее ликвидного элитного жилья на фоне роста менее дорого по стоимости, а значит, более доступного для широкого круга покупателей предложения бизнес-класса.

Основные показатели. Динамика

Показатель	Значение	Изменение*
Первичный рынок		
Предложение квартир, шт.	1 073	▼ -14%
Спрос на квартиры, шт.	157	▲ 33%
Средняя цена, тыс. руб./м ^{2***}	320,6	▲ 0,2%
Средняя цена, \$/м ^{2**}	8 878	▼ -7%
Вторичный рынок		
Предложение квартир, шт.	2 489	▲ 15%
Средняя цена, тыс. руб./м ^{2***}	185,6	▲ 1%
Средняя цена, \$/м ^{2**}	5 139	▼ -3%

* по сравнению со II кварталом 2014 г.
** по состоянию на сентябрь 2014 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

В числе событий квартала следует отметить новость об отмене рыночной продажи апартаментов класса «люкс» в комплексе Taleon Imperial Hotel в связи с решением собственника продавать здание единым лотом.

В то же время рынок элитной недвижимости пополнился готовыми элитными объектами в Петроградском районе. В прошедшем квартале были введены в эксплуатацию клубный дом Brilliant House (девелопер FORTGROUP), а также жилой комплекс с апартаментами «Крестовский 12» (застройщик «Терра»).

Несмотря на завершение продаж в «Парадном квартале», в локации Таврического сада по-прежнему возводится наибольшая доля предложения элитного жилья Санкт-Петербурга – около 40% от общей жилой площади квартир. Примерно в равных долях сконцентрировано предложение на Крестовском острове и Петроградской стороне, где возводятся два крупных жилых комплекса «Привилегия» (девелопер «Еврострой») и «Леонтьевский мыс».

Предложение на вторичном рынке элитного жилья в прошлом квартале значительно увеличилось – до 2 489 квартир (290 тыс. м²). На фоне ряда экономических и политических событий в стране часть собственников, ранее инвестировавших средства в элитную недвижимость, при-

няла решение о продаже квартир. Вследствие этого на вторичный рынок элитного жилья поступило много новых интересных как с точки зрения локации и качества отделки, так и с точки зрения стоимости квартир.

Распределение предложения элитных квартир по локациям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Спрос

В III квартале 2014 г. в элитном сегменте сохраняется высокая покупательская активность, наметившаяся в конце 2013 г. За отчетный период было реализовано 157 квартир общей площадью 20,9 тыс. м². В целом можно говорить о тенденции восстановления уровня спроса к докризисным показателям.

За счет сокращения предложения квартир меньшей площади наблюдается тенденция увеличения средней площади приобретаемой квартиры, которая в III квартале 2014 г. составила 132,8 м². В то же время отмечается смещение спроса в пользу квартир меньшей площади. Мы отмечаем изменения предпочтений покупателей в пользу квартир с двумя спальнями, при этом наиболее востребованными площадями квартир являются 70–100 м² и 120–150 м².

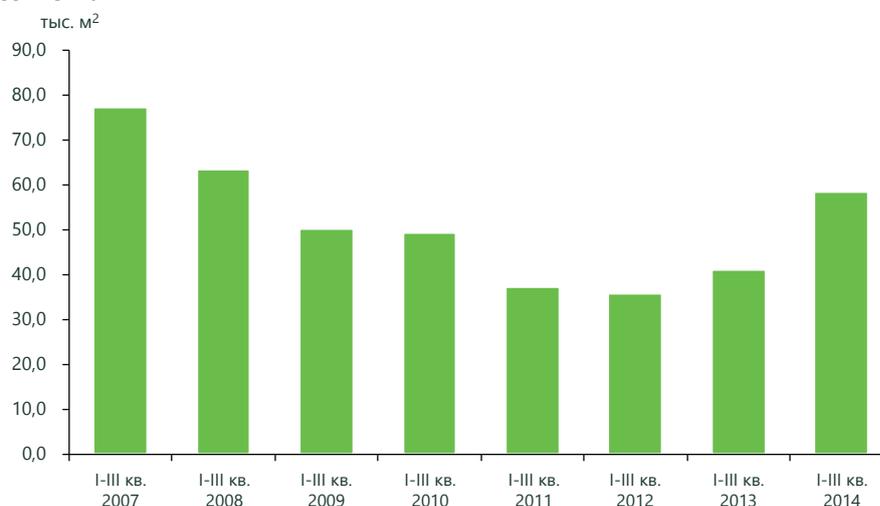
Основными мотивами покупки элитного жилья остаются переезд в более подходящий район и улучшение жилищных условий. При выборе квартиры покупатель в настоящее время уделяет большое внимание не только локации дома, но и его видовым характеристикам. Около 70% покупателей элитного жилья согласны рассматривать масштабные жилые комплексы наряду с клубными домами.

Объекты, введенные в эксплуатацию в III квартале 2014 г.

Объект	Адрес	Жилая площадь, м ²	Количество квартир, шт.
Brilliant House	пр. Динамо, д. 6а	6 402	35
Крестовский 12	Крестовский пр., д. 12	3 333	25

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Динамика совокупной жилой площади реализованных квартир элитного сегмента



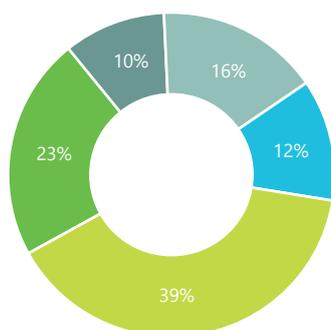
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



III КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

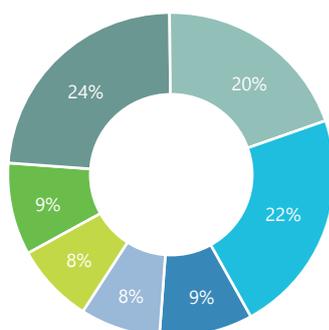
Санкт-Петербург

Предпочтения покупателей по типу дома



- Клубный дом
- Малоквартирный дом
- Многоквартирный дом средней величины
- Многоквартирный дом или комплекс
- Не имеет значения

Распределение покупательских предпочтений по площади квартир



- до 70 м²
- 70–100 м²
- 100–120 м²
- 120–150 м²
- 150–180 м²
- 180–220 м²
- более 220 м²

Коммерческие условия

Ценовая ситуация на рынке элитной недвижимости в III квартале 2014 г. была стабильной. Девелоперы не вносили заметных корректировок в коммерческие условия, и динамика средних цен в большинстве объектов составила +0,2%. В ряде достаточно дорогих объектов зафиксировано снижение среднего уровня цены предложения. Наряду с остановкой реализации апартаментов в одном из самых дорогих объектов Санкт-Петербурга это привело к снижению средней цены по итогам сентября 2014 г. до 320,6 тыс. руб./м² (8 878 \$/м²). Подавляющее число сделок происходило в ценовом диапазоне 10–30 млн. руб. (212 тыс. руб./м²).

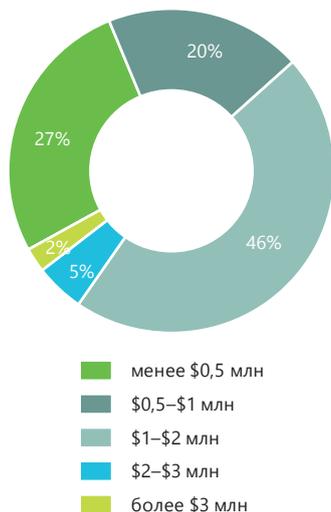
Ожидания покупателей по бюджету покупки сохраняются на прежнем уровне. Основная доля запросов приходится на квартиры до \$1 млн, что обусловлено структурой предложения, которое представлено преимущественно крупными строящимися жилыми комплексами с квартирами в данной ценовой категории.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

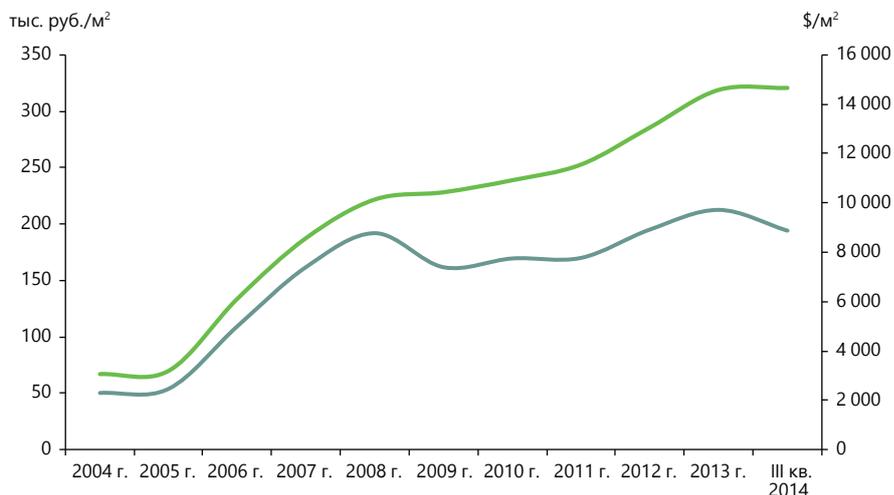


Распределение покупательских предпочтений по бюджету покупки



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Динамика цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



Прогноз

До конца года ожидается открытие продаж в новом жилом комплексе «Крестовский de luxe», расположенном на пр. Динамо, д. 44. Девелопером проекта выступает компания «ГПБИ Девелопмент Северо-Запада». В условиях негативной экономической и политической ситуации в стране девелоперы с осторожностью относятся к выводу новых проектов на рынок, а некоторые из компаний уже скорректировали свои планы по началу реализации. Вследствие этого возможно сокращение ликвидного предложения на рынке элитной недвижимости и смещение покупательского спроса со среднего ценового сегмента элитных квартир в сегмент с пока еще более широким предложением квартир бизнес-класса. Кроме того, вероятно проведение различных стимулирующих акций для активизации продаж в завершенных проектах.

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

Светлана Шалаева
Руководитель отдела
svetlana.shalaeva@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.