



2017 ГОД
РЫНОК
ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

По итогам года на рынке отмечено уменьшение количества предложений коттеджей высокого класса.

Активность покупателей в течение года была на невысоком уровне.

В течение года застройщики активно предоставляли скидки и рассрочки.



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

«Последние несколько лет рынок загородной премиальной недвижимости переживает непростые времена. 2017 г. не стал исключением и показал скромные результаты. Девелоперы по-прежнему не запускают новые проекты централизованной застройки и переключаются на сегмент участков или квартир.

При этом вторичный рынок достаточно активен с точки зрения пополнения листингов предложением, так как собственники домовладений принимают решение о продаже своих объектов, что зачастую связано с миграционными процессами. При этом спрос повторяет тенденции первичного рынка.

По нашему мнению, происходящие на рынке явления – это хорошая возможность для покупки готового объекта, так как на фоне низкой активности всегда делаются самые выгодные предложения и скидки. Советуем воспользоваться этим моментом тем, кто раздумывает о приобретении дачи или выбирает основательный дом для постоянного проживания».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика 2017/2016	Показатель	Динамика 2017/2016
Количество коттеджных поселков, шт.	11	-8%▼	28	-10%▼
Предложение коттеджей, шт.	205	-2%▼	521	-10%▼
Число проданных домов, шт.	19	-41%▼	57	-41%▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	54	-8%▼	23,6	2%▲

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Новые коттеджные посёлки класса В, продажи которых начались в 2017 году

Название	Адрес	Количество домов	Средняя цена
Golden Park Шувалово	Всеволожский р-н, Вартемяги	8	33 млн руб.
Lake Village	Всеволожский р-н, Зеркальный	12	16 млн руб.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Основные показатели рынка вторичной недвижимости. Класс А

	Показатель	Изменение 2017/2016
Предложение коттеджей, шт.	361	7%▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	80,9	14%▲

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

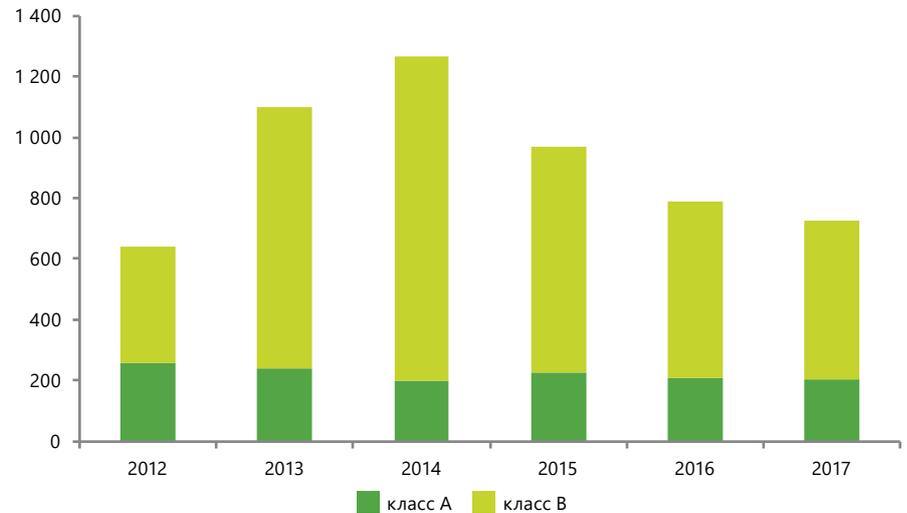
Предложение

В 2017 г. загородный рынок классов А и В отличался низкой девелоперской активностью – предложение пополнилось лишь 2 новыми проектами класса В («Golden Park Шувалово» и Lake Village). За год в продажу не поступило ни одного централизованного коттеджного поселка А-класса. Девелоперы стали более охотно выводить на рынок проекты с премиальными участками без обязательного подряда для самостоятельного строительства. Примерами могут служить несколько новых проектов в локациях пос. Ленинское, пос. Мистолово, д. Энколово, пос. Рощино. Так, компания Knight Frank St. Petersburg стала эксклюзивным брокером участков без подряда в поселке «Царство-Королевство».

На конец 2017 г. на загородном рынке в продаже находилось 11 коттеджных поселков класса А, за год свободное предложение снизилось на 2% в связи с завершением продаж в поселке Rovaniemi Club. В классе В в экспозиции находилось 28 поселков, где за год свободное предложение сократилось на 10%. В течение года завершена реализация коттеджей в проектах Club, «Прибрежный квартал» и «Чехово».

В связи с небольшим предложением на первичном рынке покупатели всё чаще рассматривают как альтернативу вторичный рынок.

Динамика показателя предложения в классах А и В, шт.



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

По итогам года предложение элитных коттеджей на вторичном рынке увеличилось на 7% и составило более 360 единиц.

Северные районы по-прежнему лидируют по количеству предложений как на первичном, так и на вторичном рынках. Основное предложение сосредоточено во Всеволожском районе: в классе А на его долю приходится 56%, в классе В – 44%, а на вторичном рынке – 43%.

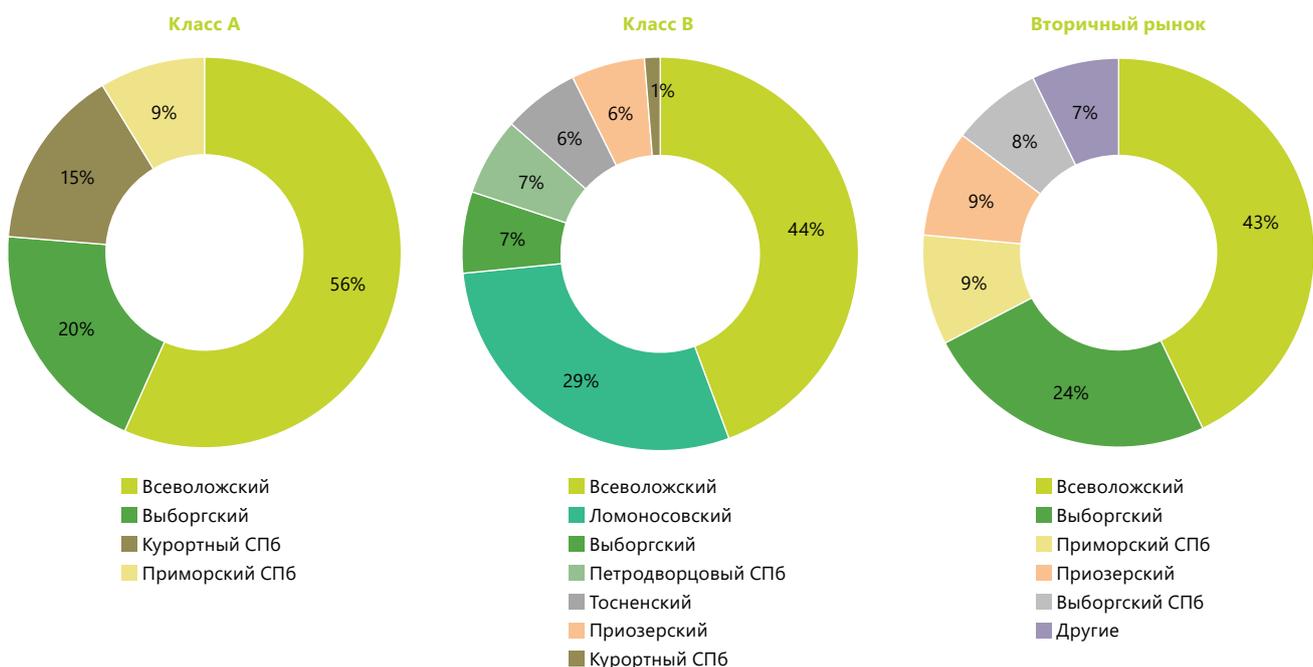
Преобладающее количество проектов высокого класса располагается не далее

20–30 км от черты города. В А-классе в пределах 20 км находится 70% проектов, в В-классе – 62%.

В сегменте элитных коттеджей в зависимости от материала строительства преобладает деревянное домостроение (64%), оставшиеся 36% приходятся на различные каменные технологии.

В бизнес-классе, наоборот, 70% всех домовладений строятся из камня. На дерево приходится всего 14%, а на смешанный тип, где используется несколько видов материалов, – 16%.

Распределение предложения по классам и районам, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Спрос

В течение года на загородном рынке наблюдалось снижение спроса по всем сегментам жилья. В классе А было реализовано 19 лотов, по сравнению с 2016 г. снижение составило 41%. В классе В было продано 57 коттеджей, что на 41% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

По итогам 2017 г. основной размер бюджета покупки в А-классе находится в диапазоне 31–50 млн руб., доля таких сделок на рынке составила 63%. В классе В большинство продаж осуществлялось в ценовом диапазоне до 20 млн руб.

На снижение спроса оказывает значительное влияние ограниченность предложения. При этом потенциальные покупатели продолжают проявлять интерес к загородному рынку, однако сталкиваются с несоответствием предложения запросам.

В целом в 2017 г. в сегменте дорогостоящих коттеджей сделки совершались преимущественно покупателями, переехавшими в Санкт-Петербург из других регионов.

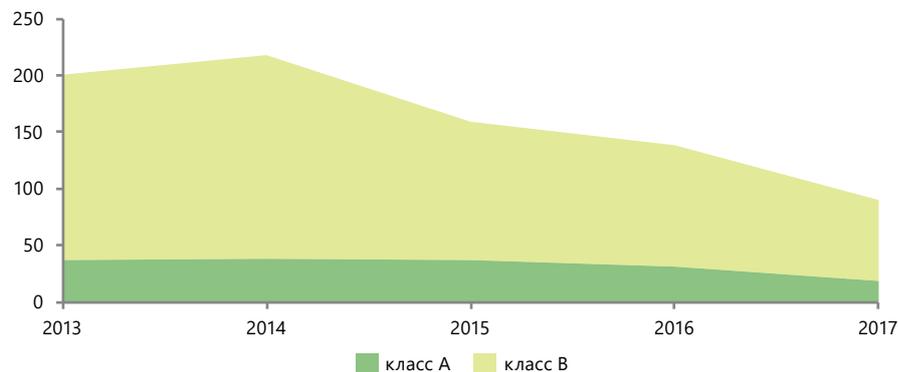
Коммерческие условия

По итогам 2017 г. средняя стоимость предложения в классе А составила 54 млн руб., что на 8% ниже, чем в 2016 г. Это произошло вследствие колебания курса валют, так как в таких проектах, как HONKA NOVA Concept Residence, Oskovillage, «Медное озеро-2», цены привязаны к курсу, а также в связи с изменением условий продаж в ряде проектов. Показатель средней стоимости сделки в А классе в 2017 г. на 11% ниже показателя средней стоимости предложения.

В классе В средняя стоимость повысилась на 2% и составила 23,6 млн руб. В первую очередь это обусловлено вымыванием более дешевых лотов из предложения. Показатель средней стоимости сделки в классе В по итогам года на 15% ниже средней стоимости предложения.

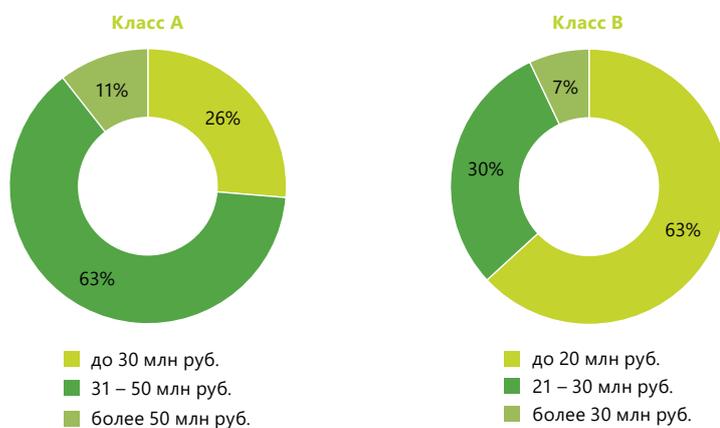
Застройщики не повышают цены по причине невысокого спроса. Наоборот, стимулируют покупателей всевозможными скидками, акциями и рассрочками. Кроме того, скидка при покупке дома становится одним из основных мотивов принятия решения о приобретении коттеджа.

Динамика показателя продаж в посёлках классов А и В, шт.

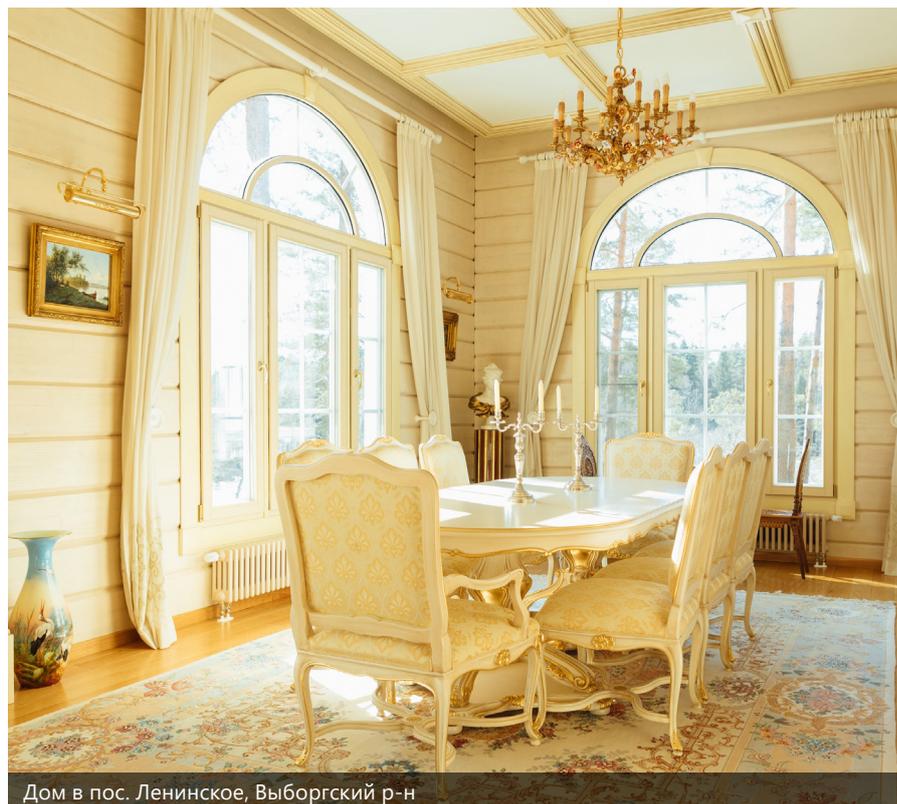


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Распределение спроса в классах А и В по бюджету покупки, %

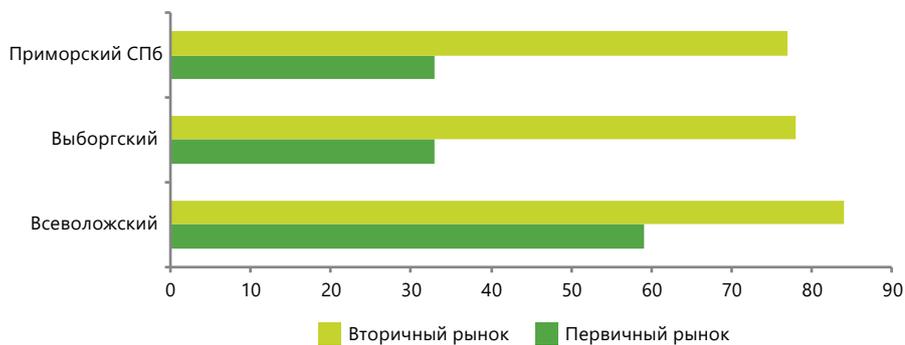


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018



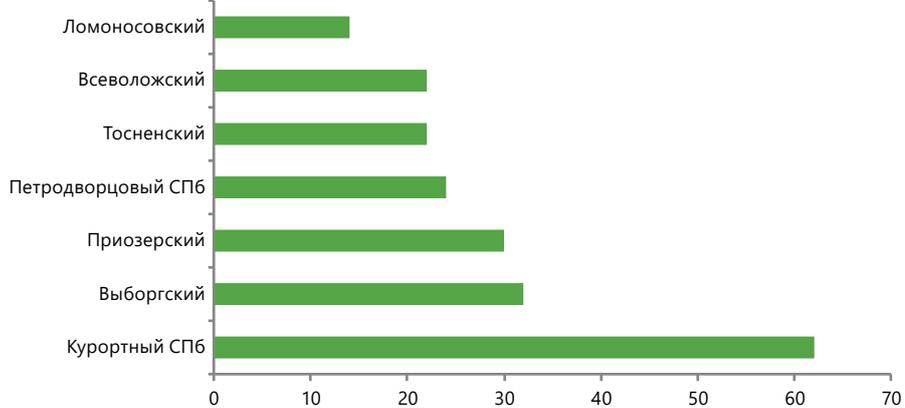
Дом в пос. Ленинское, Выборгский р-н

Средняя стоимость домовладений в классе А на первичном и вторичном рынках по районам, млн руб.



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Средняя стоимость домовладений в классе В на первичном рынке по районам, млн руб.



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2018

Прогноз

В целом в 2018 г. ситуация на загородном рынке не изменится. Однако мы ожидаем пополнения рынка новыми проектами от ведущих девелоперов загородного рынка. Так, компания «Русь: НТ» анонсировала вывод своих новых проектов «Солнечный орнамент» в пос. Сосново и «Высокий стиль» в д. Васкелово, на берегу Лемболовского озера. Также компания «Росса Ракенне СПб» заявила о подготовке к выводу на рынок двух проектов во Всеволожском районе. Кроме того, уже в начале года рынок пополнит новый интересный проект, который расположится рядом с загородным курортом «Охта Парк».

ИССЛЕДОВАНИЯ

Светлана Московченко

Руководитель отдела
svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Екатерина Немченко

Директор департамента
ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com



© Knight Frank LLP 2018 – 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.



Дом в пос. Лисий нос, Приморский р-он