



2014 ГОД
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В течение 2 лет, начиная с 2013 г., предложение коттеджей класса А имеет тенденцию к сокращению.

Отмечается снижение девелоперской активности. Так, за 2014 г. в продажу вышел 1 новый поселок класса А и 5 объектов класса В.

Количество коттеджных поселков на первичном рынке в элитном сегменте составляет 15, а в бизнес-классе – 37 объектов.

Отмечается стабильный спрос на объекты элитного сегмента.

Средние цены в рублях имеют тенденцию к увеличению. Годовой прирост стоимости составил 14% за элитное домовладение и 5% для объекта бизнес-класса.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Предложение

В конце 2014 г. в продаже насчитывалось 15 коттеджных поселков класса А. По сравнению с 2013 г. количественные показатели предложения демонстрировали отрицательную динамику: число

поселков уменьшилось на 6%, объем предложения – на 18% по отношению к аналогичному показателю 2013 г.

Причинами, вызвавшими заметное сокращение предложения, стали стабильный спрос на качественные премиальные объекты и недостаточное пополне-



Екатерина Немченко

Руководитель отдела элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

В связи с ростом популярности проживания за городом в комфортных условиях, которые обеспечивают современные элитные коттеджные поселки, поиск и покупка дорогих объектов в ближайших пригородах были регулярными весь истекший год. Интересными особенностями 2014 г. стали расширение географии поиска загородной недвижимости до 100 км от границ города, повышение спроса на дорогие качественные объекты, имеющие уникальную локацию, и активность покупателей из регионов. Наряду с популярностью Курортного района формируется устойчивый спрос на объекты южного направления, который явно не удовлетворен существующим предложением и его качественными характеристиками. Загородную недвижимость приобретают не только для постоянного проживания, но и как дополнение к жилью в городе. В этом случае, помимо потребительских качеств дома и размера участка, одними из главных преимуществ становятся красота окружающей природы и возможность комфортно активного отдыха всей семьи.

Основные показатели. Динамика

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Изменение, 2014/2013	Показатель	Изменение, 2014/2013
Количество коттеджных поселков, шт.	15	-6% ▼	37	9% ▲
Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.	356	-6% ▼	1 936	2% ▲
Из них число свободных, шт.	199	-18% ▼	1 068	24% ▲
Число проданных домов, шт.	38	9% ▲	181	10% ▲
Количество поселков, продажи в которых начались в 2014 г., шт.	1	-50% ▼	5	25% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	74,8	14% ▲	20,8	5% ▲

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



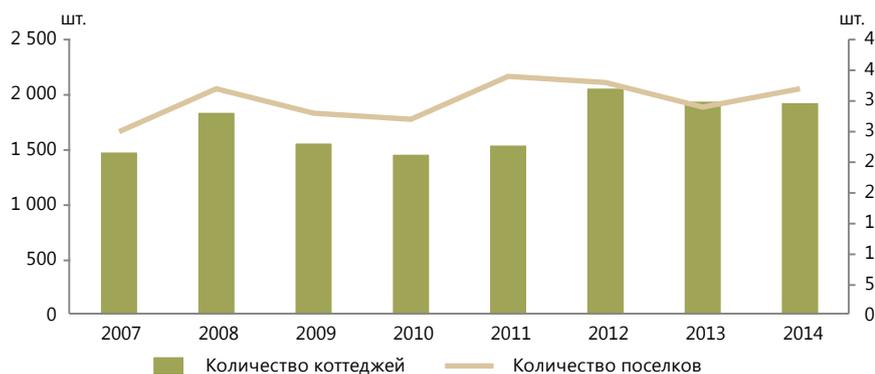
Всеволожский р-н, пос. Мендсары, OSKO-VILLAGE

Динамика показателя количества поселков и коттеджей класса А



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Динамика показателя количества поселков и коттеджей класса В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в 2014 г.

Название	Местоположение	Количество домов	Стоимость млн руб.
Класс А			
Relique de Famille	Сестрорецк	4	от 350,0
Класс В			
Неоклассика	Выборгский р-н, пос. Ленинское	6	от 44,0
Ключевой	Всеволожский р-н, пос. Юкки	10	от 30,0
Сад времени	Петродворцовый р-н, г. Петергоф	85	от 16,0
Strawberry Fields Golf Club	Ломоносовский р-н, пос. Сойкино	141	от 14,0
Онегин парк (3-я оч.)	граница Тосненского и Пушкинского р-нов	91	от 14,0
Polianka Village	Выборгский р-н, пос. Ленинское	39	от 11,0

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

ние рынка новыми объектами. В течение 2014 г. в продажу поступил всего 1 новый премиальный поселок с 4 строящимися коттеджами. В результате на рынке наметилась отчетливая тенденция к уменьшению предложений, соответствующих требованиям покупателей, что, в свою очередь, повысило интерес к объектам вторичного рынка.

В противовес тенденциям, наблюдавшимся на рынке объектов класса А, в сегменте коттеджей класса В итоговые показатели демонстрировали положительную динамику: за 2014 г. в продажу поступило 5 новых коттеджных поселков и дополнительная очередь существующего проекта, общее число объектов увеличилось на 9%.

Анализ рынка коттеджных поселков высокого ценового сегмента показывает, что число объектов, реализующихся на рынке в рассматриваемый момент времени, меняется незначительно: в классе А обычно продаются дома в 14–16 поселках, в классе В – в 30–35 поселках. При этом количество экспонирующихся коттеджей в сегменте объектов класса А динамично уменьшается. Девелоперы не рискуют выводить на рынок масштабные проекты, а ограничиваются небольшими поселками, чтобы сократить период их реализации и не столкнуться с проблемой морального устаревания, которая сегодня наиболее актуальна в поселках, выведенных на рынок 5–6 лет назад. Стоит отметить, что большинство планируемых крупных поселков элитного сегмента, заявлявшихся ранее к строительству в Курортном районе, по разным причинам так и не вышли на рынок.

Тенденцией последнего времени можно назвать ориентацию покупателей на дома, рассчитанные на постоянное проживание, удаленностью до 20–30 км от КАД. Доля таких объектов в структуре предложения составляет 60% в классе А и 59% в классе В. При принятии решения о покупке все более важными факторами для покупателей становятся транспортная доступность и окружение. Во многом благодаря этому покупатели премиальных объектов предпочитают курортное направление.

При этом в условиях массовой застройки пригородов многоэтажными домами и, как следствие, усугублении транспортных проблем снижается интерес к коттеджным поселкам, расположенным в восточном направлении Всеволожского района.

Карта расположения коттеджных поселков

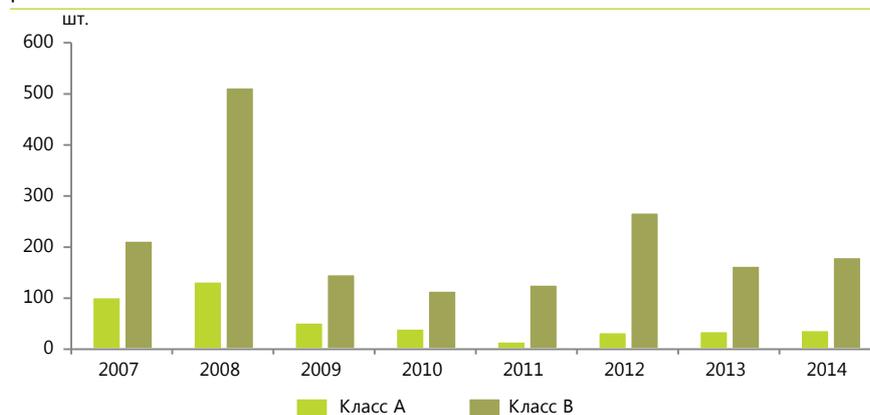


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Спрос

Суммарно за 2014 г. на рынке коттеджных поселков классов А и В было реализовано порядка 219 домовладений, что на 10% больше, чем за 2013 г. Доля коттеджей класса А составила 17% от общего количества проданных лотов. Несмотря на экономическую нестабильность и ажиотажный спрос на городском рынке недвижимости, в классе А продажи увеличились не столь значительно – на 9% по сравнению с показателем 2013 г. Это подтверждает тот факт, что в элитном сегменте спрос характеризуется стабильностью вне зависимости от внешних факторов. Вместе с тем необходимо отметить увеличение числа просмотров объектов в конце прошедшего года.

Изменение объемов продаж индивидуальных домов в коттеджных поселках разных классов



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Однако в условиях ограниченности числа вариантов, отвечающих требованиям покупателей, степень конвертации просмотров в сделки была невысокой. В основном приобретались готовые коттеджи либо коттеджи с подрядом на строительство у компаний с устойчивой деловой репутацией.

Одной из ярких иллюстраций важности сочетания таких факторов, как степень готовности, локация, юридическая чистота и доверие к застройщику, стал показатель объемов продаж домовладений в элитном коттеджном поселке «Репино Бриз», где к концу 2014 г. реализовано 80% выставленных лотов. Консультантом и одним из эксклюзивных брокеров объекта выступает компания Knight Frank St. Petersburg.

По итогам 2014 г. в классе В был реализован 181 коттедж, что на 10% больше, чем годом ранее. Отметим, что стабильно высокие продажи осуществляются всего в нескольких проектах, которые составляют более 50% продаж рынка. При этом в большей части коттеджных поселков сделки единичны или отсутствуют совсем. Данный факт говорит о сохраняющемся несоответствии имеющегося предложения потребностям рынка.

Итоги опросов клиентов компании Knight Frank в 2014 г. показали, что значение местоположения поселка все так же велико, как и годом ранее. В этом отношении значительно выигрывают объекты, расположенные в Курортном районе и на северном направлении Всеволожского района. Анализ запросов показывает, что имеющееся предложение не всегда соответствует потребностям покупателей. Заметно усиление роли ценового фактора, особенно при выборе объекта на вторичном рынке. Экономическая нестабильность также способствовала повышению тревожности продавцов, что осложняло процесс переговоров.



Дом в Павловске, Пушкинский район

Распределение предпочтений покупателей*



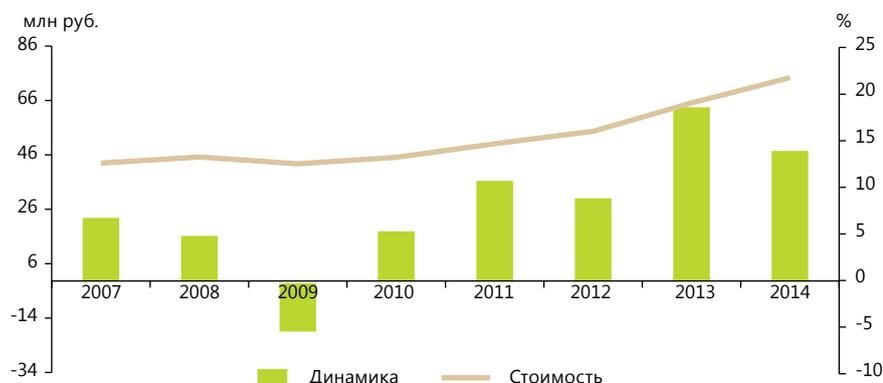
* По запросам клиентов компании Knight Frank за 2013–2014 гг. Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Лидеры продаж 2014 г. *



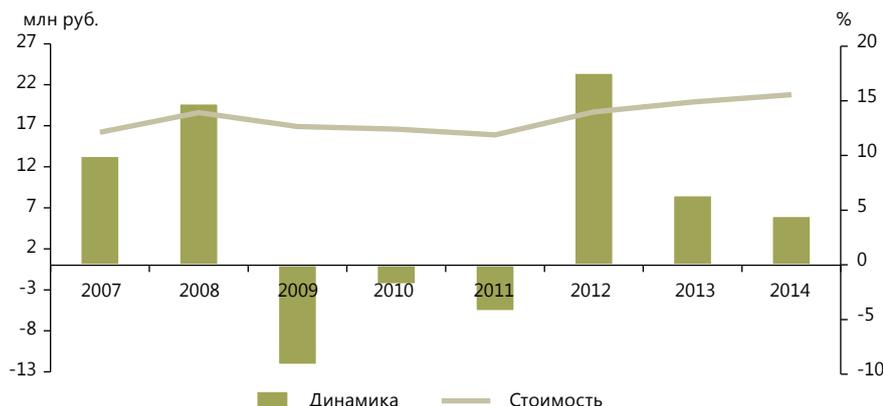
* На основе данных продаж и экспертной оценки Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Средняя стоимость предложения и годовая динамика в классе А



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Средняя стоимость предложения и годовая динамика в классе В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Коммерческие условия

По итогам 2014 г. рост показателя средней стоимости предложения в рублевом эквиваленте в классе А составил 14%. Этому способствовал стабильный интерес к загородным объектам на фоне отсутствия нового предложения, в результате чего с рынка вымывались самые ликвидные лоты. Кроме того, в ряде коттеджных поселков цены предложения номинируются в валюте, что с учетом резкого роста курса привело к увеличению рублевой стоимости предложения.

Прирост средней стоимости домовладения в классе В составил 5%. Стоит отметить, что

в течение года большинство девелоперов не повышали цены на объекты данного класса. При этом в востребованных поселках цены предложения имели тенденцию к увеличению (до 15%) за счет изменения степени готовности как домовладений, так и проектов в целом. Повышающее влияние на среднюю цену также оказал выход в продажу ряда проектов с ценой выше среднерыночного уровня.

Прогноз

В первом полугодии 2015 г. сохранятся тенденции, наметившиеся в конце прошлого года. Девелоперы находятся в состоянии ожидания позитивных макроэкономических сигналов. Вывод в продажу новых

проектов будет откладываться. Ситуация сопоставима с состоянием рынка 2009 г., и основная опасность состоит в снижении ликвидности уже построенных домов, что негативно отражается на имидже поселков. Насколько долго продлится период выживания, будет зависеть от макроэкономической и геополитической ситуации.

Решения об изменении цен в поселках будут связаны с курсом валют и темпами инфляции, так как на себестоимость строительства в сегментах высококачественного жилья значительное влияние оказывает стоимость импортных материалов. С большей долей вероятности можно сказать, что тенденции спроса на качественную загородную недвижимость сохранятся и в 2015 г. Следует ожидать снижения объема продаж на первичном загородном рынке, обусловленного ограниченностью ассортимента предложения, особенно в классе А, где в ближайшей перспективе не ожидается выхода в продажу новых проектов. Безусловно, это создает дополнительные возможности для продавцов домов на вторичном рынке. Спрос продолжит смещаться в сектор готового предложения, так как покупатели сейчас не готовы вкладывать деньги в недостроенные объекты. Для продавцов на первичном рынке в данных условиях усилится роль рассрочки платежа и увеличения периода его выплаты.

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.