

2015 ГОД
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Рынок элитной загородной недвижимости в течение 2015 г. отличался слабой девелоперской активностью: предложение пополнилось двумя небольшими новыми поселками и новой очередью существующего проекта.

Прошедший год характеризовался стабильным спросом на объекты элитного сегмента. В классе В сохранялся устойчивый интерес покупателей к отдельным коттеджным поселкам, где спрос на дома был стабильно высоким.

Дефицит премиального жилья частично компенсируется объектами вторичного рынка, количество предложений на котором заметно выросло к концу года.

Для поддержания спроса девелоперы охотно предоставляли скидки. При этом по итогам года средняя стоимость домовладения класса А уменьшилась на 3%, а в классе В, напротив, увеличилась на 8%.



Екатерина Немченко

Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St. Petersburg

«Тенденции последних нескольких лет свидетельствуют об отсутствии сезонности в спросе на рынке загородного жилья: запросы на поиск вариантов и заключение сделок достаточно равномерно распределены в течение года. Так же как и на рынке городской недвижимости, повысился интерес к полностью готовым к использованию объектам. К ним предъявляются высокие требования, а бюджет покупки может составлять 70–100 млн руб. Пополнение предложения на вторичном рынке частично удовлетворяет этот спрос. Стоит отметить увеличение срока поиска нужного объекта и сложный переговорный процесс при подготовке сделки. Существенное значение имеют опыт и квалификация брокера, ведущего сделку.

Предложение загородного рынка пополнилось в 2015 г. новым объектом – клубным комплексом апартаментов X-Note в Курортном районе, который, имея уникальные видовые и качественные характеристики, представляет собой интересную альтернативу привычному домовладению с участком».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной недвижимости

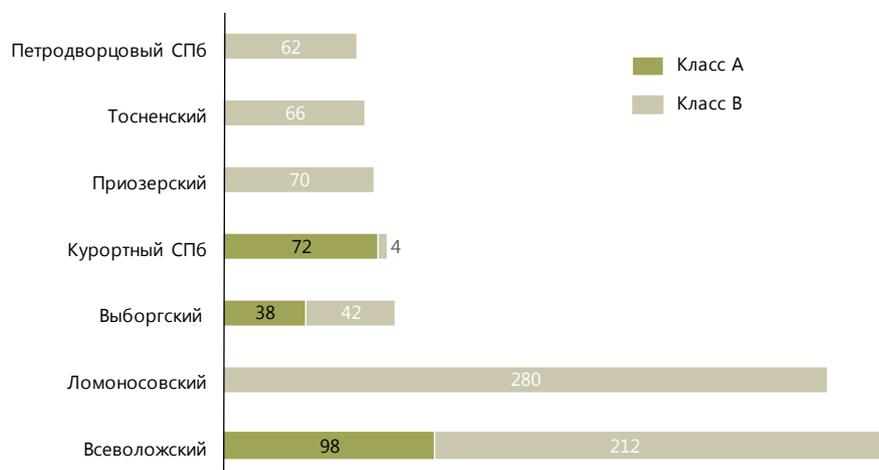
	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	17	13% ▲	33	-11% ▼
Предложение коттеджей, шт.	227	14% ▲	896	-16% ▼
Число проданных домов, шт.**	37	-3% ▼	94	-48% ▼
Количество поселков, где продажи начались в течение 2015 г., шт.	2	100% ▲	2	-60% ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	72,9	-3% ▼	22,4	8% ▲

* По сравнению с IV кварталом 2014 г.

** По сравнению с показателем 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Распределение количества коттеджей по классам и районам, шт.



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

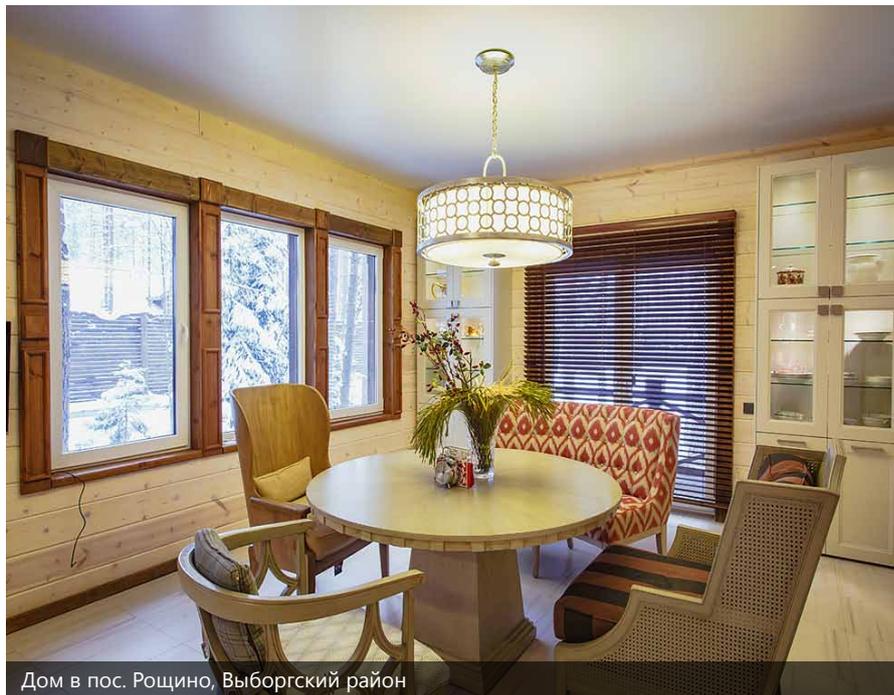
Предложение

В 2015 г. первичные продажи на рынке элитной загородной недвижимости велись в 17 коттеджных поселках класса А и 33 проектах класса В. Предложение пополнилось 2 новыми поселками. В начале 2015 г. на рынок вышел проект Villa Premium, а в конце года официально начались продажи в новом элитном поселке Rovaniemi Club, который возводит известная на рынке компания Rovaniemi, специализирующаяся на деревянном домостроении. Также на рынок вышла дополнительная очередь проекта «Медное озеро-2».

В классе В отмечена низкая активность девелоперов в сегменте централизованной застройки. За год в продажу вышли только 2 поселка – «Царство-Королевство» и Belveder Park. Кроме того, происходил переход поселков с централизованной застройкой в сегмент участков без подряда. Например, компания «Олимп 2000» вывела на рынок проект «Пески 29» в Выборгском районе и 4-ю очередь проекта «Репинская усадьба», в которых реализуются участки без подряда. В таком же формате выведены в продажу ранее планируемые под застройку лоты в коттеджном поселке «Уварово».

По итогам 2015 г. завершена реализация домовладений в поселках «На Заречной» и «Кюмлено».

Наибольший объем предложения элитного загородного домостроения формирует первичный рынок, доля которого состав-



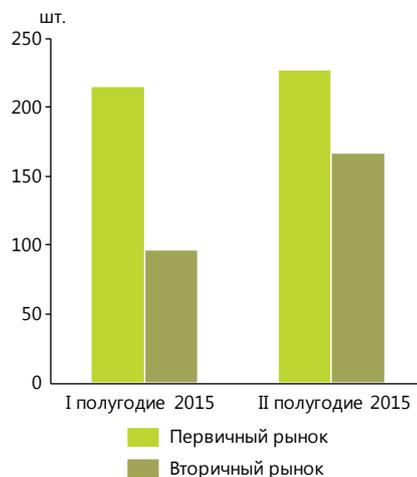
Дом в пос. Рощино, Выборгский район

ляет 58%. Заметной тенденцией II полугодия 2015 г. стало увеличение количества предложений на вторичном рынке – на 72%, то есть более 160 предложений.

По итогам 2015 г. суммарное предложение на первичном рынке насчитывает 1 123 коттеджа. Основную долю (80%) составляют коттеджи класса В. Лидирующую по количеству экспонирующихся коттеджей позицию занимает

Всеволожский район, где представлена треть всех предложений рынка. При этом коттеджи класса В составляют основную долю предложения в локации. В Выборгском районе распределение объема предложения по классам более равномерное. Единственным районом, где в предложении преобладают коттеджи класса А, является Курортный район. Здесь их доля достигает 95%.

Динамика предложения коттеджей на первичном и вторичном рынках класса А



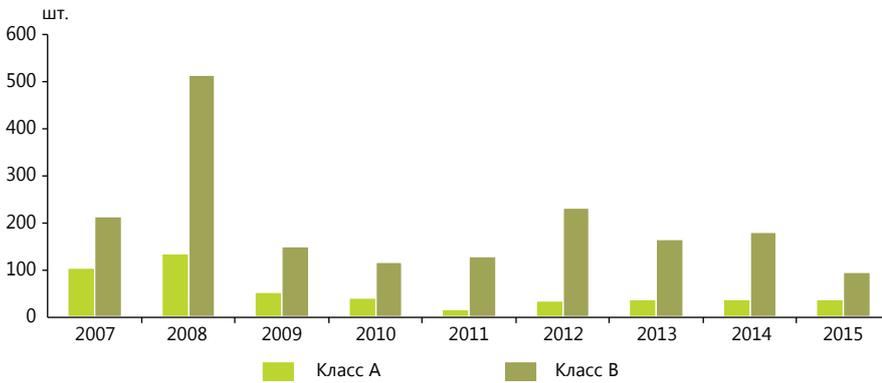
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в 2015 г.

Название	Адрес	Количество домов, шт.	Цена, млн руб.
Класс А			
Villa Premium	Курортный р-н, Солнечное	6	от 100
Rovaniemi Club	Всеволожский р-н, Мистолово	5	от 36
Медное озеро-2 (3-я очередь)	Всеволожский р-н, Медный завод	44	от 32
Класс В			
Царство-Королевство	Выборгский р-н, Рощино	28	от 16
Belveder Park	Ломоносовский р-н, Сашино	50	от 8,4

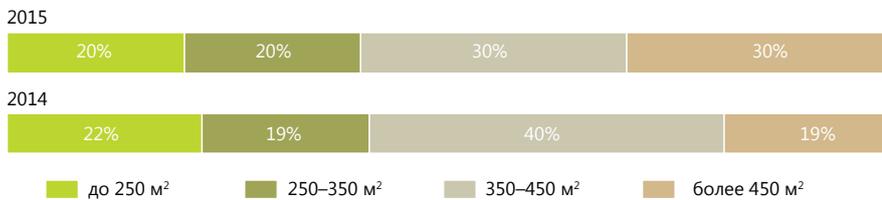
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика продаж на рынке коттеджей классов А и В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Распределение запросов покупателей по площади домовладений



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика средней стоимости предложения и средней стоимости сделки в классе А



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика средней стоимости предложения и средней стоимости сделки в классе В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Спрос

По итогам 2015 г. в коттеджных поселках класса А было продано 37 коттеджей, что сопоставимо с показателем прошлого года (38 коттеджей в 2014 г.). Одними из лидеров спроса по итогам года стали поселки Liikola Club и Osko-Village. Необходимо отметить, что оба проекта возводятся по технологии «фахверк».

Несмотря на проводимые застройщиками акции, 2015 г. показал отрицательную динамику по общему объему спроса в классе В относительно 2014 г. Продажи в классе сократились за год на 48% (продано 94 коттеджа), что в основном связано с тем, что в популярных проектах остались последние лоты, а количество новых с централизованной застройкой ограничено (2 коттеджных поселка за 2015 г.). Традиционно высоким спросом пользовались коттеджи в проектах «Онегин парк», «Особый статус» и «Сад времени». Набирают обороты продажи в проектах «Ламбери» и Strawberry Fields Golf Club.

По сравнению с 2014 г. структура запросов по площадям коттеджей претерпела изменения: прослеживается тенденция увеличения площади востребованных домовладений. Анализ заявок, поступивших в компанию Knight Frank, показал, что значительно всего увеличилась доля запросов на дома площадью более 450 м² – на 11 п. п.

Коммерческие условия

По итогам 2015 г. средняя стоимость предложения в классе А составила 72,9 млн руб., при этом наблюдается пообъектное годовое снижение показателя на 3%. Данный факт связан с волатильностью курса рубля, а также проводимыми акциями и скидками в конце года в некоторых поселках. В классе В пообъектный прирост составил в среднем 8%, а средняя стоимость на конец года была равна 22,4 млн руб. Рост показателя в основном произошел за счет изменения стадии готовности некоторых объектов и вымывания из предложения более дешевых лотов.

По итогам 2015 г. средний размер сделки в классе А составил 48,6 млн руб., что на 33% меньше средней стоимости предложения. В классе В разница между двумя показателями составляет 19% при средней стоимости сделки равной 18,2 млн руб.

Наиболее высокие цены предложения наблюдаются в поселках класса А, расположенных в Курортном районе. Здесь средняя стоимость домовладения на первичном рынке составляет около 105 млн руб. По сравнению с I полугодием 2015 г. показатель снизился в среднем на 4%. Противоположная ситуация отмечается на вторичном рынке рассматриваемого района: по итогам 2015 г. средняя стоимость домовладения увеличилась на 12% и составила 93 млн руб. Это связано с увеличением количества предложений, которые характеризуются высокой заявленной стоимостью – выше 130 млн руб. за лот.

Схожая ситуация, когда цены на первичном рынке снижаются, а на вторичном увеличиваются, складывается на рынке загородной недвижимости Всеволожского района. Первичный рынок быстрее реа-

гирует на изменения спроса: девелоперы в конце года охотно предлагали скидки на определенные дома. На вторичном рынке сложилась ситуация, когда продавцы выставляют стоимость в соответствии со своими ожиданиями, не осознавая ограниченности спроса в конкретно взятой локации. Именно это характерно для восточного направления (Всеволожск, Мельничный ручей, Воейково), где можно наблюдать увеличение числа предложений с высокой заявленной стоимостью на вторичном рынке.

В Выборгском районе разница в стоимости предложений на первичном и вторичном рынках достигает двукратного размера в пользу последнего, где по сравнению с I полугодием 2015 г. показатель уменьшился на 7%.

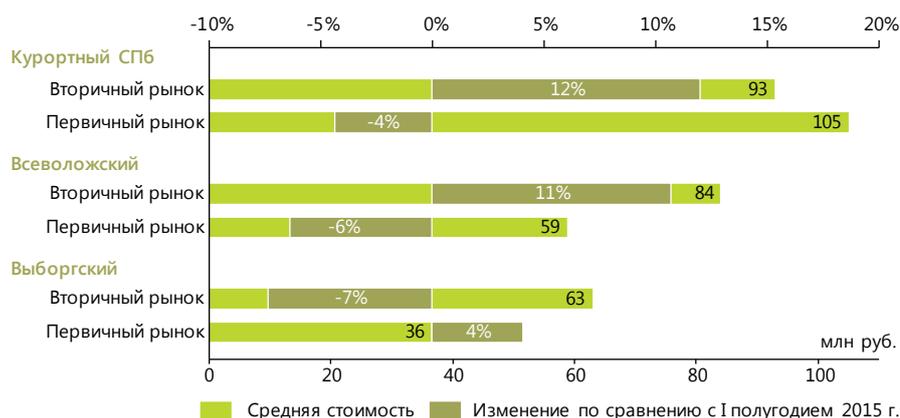
Прогноз

Отмеченная активизация девелоперов на рынке высококлассного загородного жилья дает основание предполагать, что в следующем году рынок пополнится новыми интересными проектами. Косвенно это подтверждается активностью девелоперов в поиске уникальных участков под застройку. Компания «Русь-НТ» объявила о выводе в продажу нового проекта «Особый статус-Ромашки», где на участке площадью 14 га компания намерена продавать 34 земельных надела с домами из клееного бруса.

Для поддержания спроса девелоперы продолжают предоставлять покупателям скидки. Можно предположить, что конкуренция выйдет на более открытый уровень, когда скидки обговариваются не в ходе личной встречи или переговоров, а при помощи публичных заявлений на сайтах и новостных лентах.

В нынешней экономической ситуации для поддержания спроса в классе А девелоперы не будут значительно менять стоимость предложений. В объектах класса В средняя стоимость домовладений (с учетом стоимости земли), предположительно, будет корректироваться и по итогам 2016 г. уменьшится в среднем на 10%.

Динамика и средняя стоимость коттеджей класса А по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016



Дом в КП «Медовое», Всеволожский р-н

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 2016 - 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.