

ОБЗОР



I КВАРТАЛ 2015 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Отмечается активизация девелоперской деятельности на элитном рынке, который пополнился 1 новым проектом и новой очередью существующего проекта.

Количество коттеджных поселков на первичном рынке в элитном сегменте составляет 15, а в бизнес-классе – 32 проекта.

По итогам I квартала 2015 г. завершена реализация коттеджей класса В в двух проектах.

В течение I квартала 2015 г. ценовой показатель демонстрировал положительную динамику. Средняя стоимость домовладения класса А увеличилась на 6%, класса В – на 8%.



Екатерина Немченко

Директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

Ситуация на загородном рынке элитной недвижимости Санкт-Петербурга в I квартале 2015 г. развивалась по сценарию, не повторяющему сюжетных линий прошлого кризиса. Вопреки прогнозам, проявили активность те, кто ранее делал накопления в валюте: в связи со сложившейся ситуацией у них появилась возможность покупки объектов загородной недвижимости класса В. Стоит отметить информацию о продаже нескольких больших дорогих домов, которые давно находились в экспозиции. Запросы, поступающие от покупателей, находящихся в поиске элитной загородной недвижимости, связаны в первую очередь с выбором подходящей локации и являются диаметрально противоположными с точки зрения готовности объекта: либо земельный участок для самостоятельного освоения, либо полностью готовый и детально продуманный объект. Дом за городом в красивом месте, с удобным транспортным сообщением, являющийся местом для отдыха и общения с природой, хобби и самореализации, – это обязательный атрибут в активах состоятельных людей, и спрос на эту недвижимость стабилен.

Ключевые события

Официально открыты продажи в проекте Villa Premium и 3-й очереди коттеджного поселка «Медное озеро-2».

Завершена реализация домовладений в проектах «На Заречной» и «Кюмлено».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	15	–	32	-14% ▼
Предложение коттеджей, шт.	227	14% ▲	827	-23% ▼
Число проданных домов, шт.	4	-56% ▼	27	-33% ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	79,5	6% ▲	22,4	8% ▲

* Изменение по сравнению с IV кварталом 2014 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Предложение

По итогам I квартала 2015 г. количество элитных коттеджных поселков, представленных на первичном рынке, составило 15 штук. Ключевым событием прошедшего квартала можно назвать увеличение количества предложений в классе А – на 14%, что в основном произошло за счет выхода в продажу новой очереди поселка «Медное озеро-2». В новом проекте Villa Premium предлагается на продажу всего 6 коттеджей.

По итогам анализируемого квартала максимальная доля проектов класса А располагается на Выборгском направлении, где

наиболее привлекательной территорией является Курортный район. Зачастую элитные поселки данной локации характеризуются клубным форматом и насчитывают не более 20 домовладений. Несмотря на пополнение предложения новым поселком, в районе сохраняется дефицит премиального жилья.

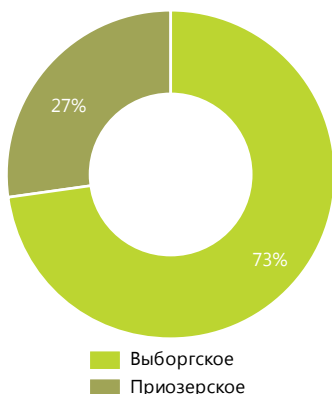
На рынке коттеджных поселков класса В произошли значительные изменения, которые привели к снижению количества свободного предложения на 23% по сравнению с IV кварталом 2014 г. Этому способствовал уход с рынка 5 проектов: в 2 поселках продажи завершились, а в 3 реализации приостановлена.

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

Название	Местоположение	Количество домов, шт.	Стоимость, млн руб.
Класс А			
Villa Premium	Курортный р-н, пос. Солнечное	6	от 100
Медное озеро-2 (3-я очередь)	Всеволожский р-н, дер. Медный завод	44	от 32

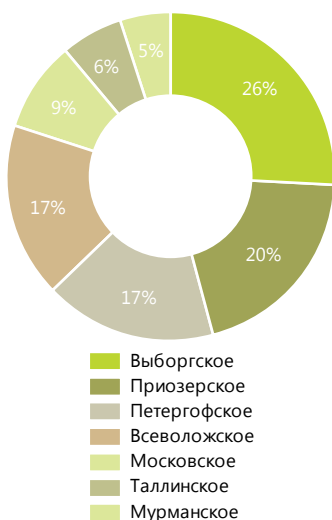
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Распределение количества поселков класса А по направлениям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Распределение количества поселков класса В по направлениям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Первое место в структуре предложения по количеству поселков класса В также занимает выборгское направление, на долю которого приходится 26% поселков. Самыми популярными являются территории населенных пунктов Медный завод, Ленинское, Роцино, Зеленогорск.

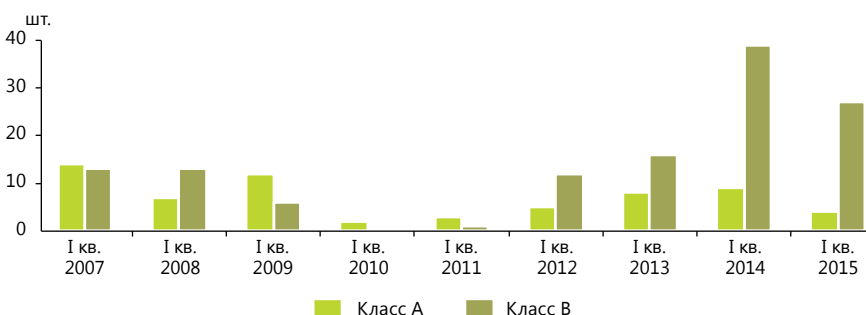
Спрос

Для загородного рынка характерны ярко выраженные сезонные колебания, отражением которых стало традиционное снижение спроса на объекты бизнес-класса в начале года. Если не принимать во внимание волну спроса, которая пришла на начало 2014 г., то по сравнению с аналогичными периодами прошлых лет продажи I квартала 2015 г. показывают, что на



ЦИКОЛА CLUB, Выборгский р-н, пос. Цвелодубово

Динамика продаж коттеджей разных классов



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

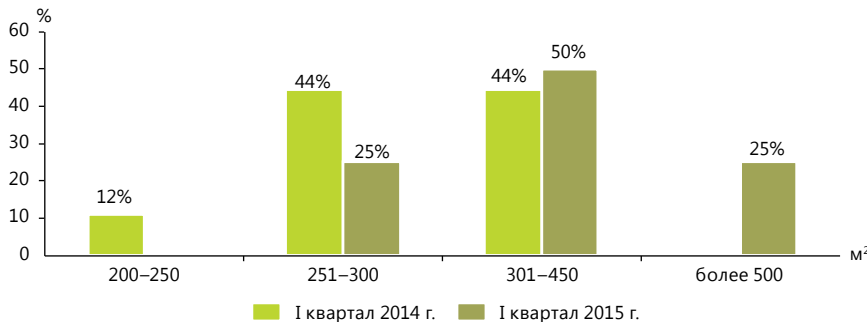
рынке отмечается активизация спроса на объекты класса В. Происходят просмотры, переговоры, то есть сделки отложенного характера, закрытие которых ожидается в следующем квартале.

Отдельного внимания заслуживает снижение количества сделок на элитном рынке. Фиксируемый в последние 2 года стабильный спрос на готовые коттеджи премиального класса и ограниченное количество новых проектов в популярных локациях привели к вымыванию ликвидного предложения. На сегодняшний день отмечается острый дефицит объектов премиального класса как на первичном, так и на вторичном рынках при сохраняющемся значительном интересе к загородным объектам со стороны клиентов. Участники рынка ожидали увеличения количества предложений от собственников готовых домов

в связи с кризисом, однако этого не произошло. Помимо этого многие продавцы увеличили цену своих объектов. В результате на рынке наблюдается давление переоцененного предложения в связи с неоправданными ожиданиями продавцов.

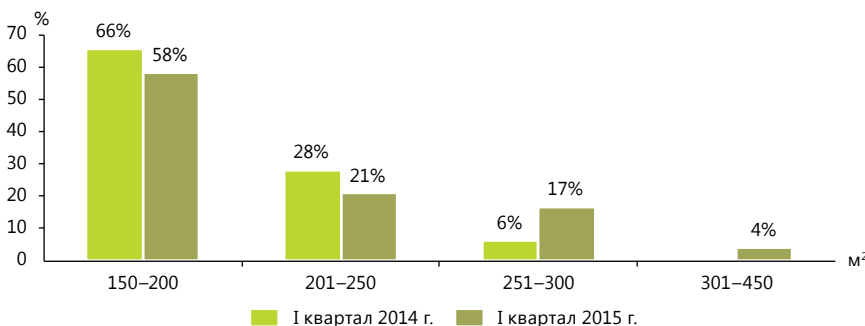
В течение I квартала 2015 г. наиболее востребованными у покупателей загородной недвижимости были элитные коттеджи площадью 301–450 м². Отметим, что по сравнению с началом прошлого года структура спроса по площадям претерпела изменения: увеличились запросы на коттеджи площадью более 300 м². Следует отметить, что аналогичный тренд проявился и в сегменте объектов класса В, где наблюдалось увеличение спроса на коттеджи площадью более 250 м² и появление в сделках домов площадью более 300 м².

Распределение спроса по площадям коттеджей в классе А



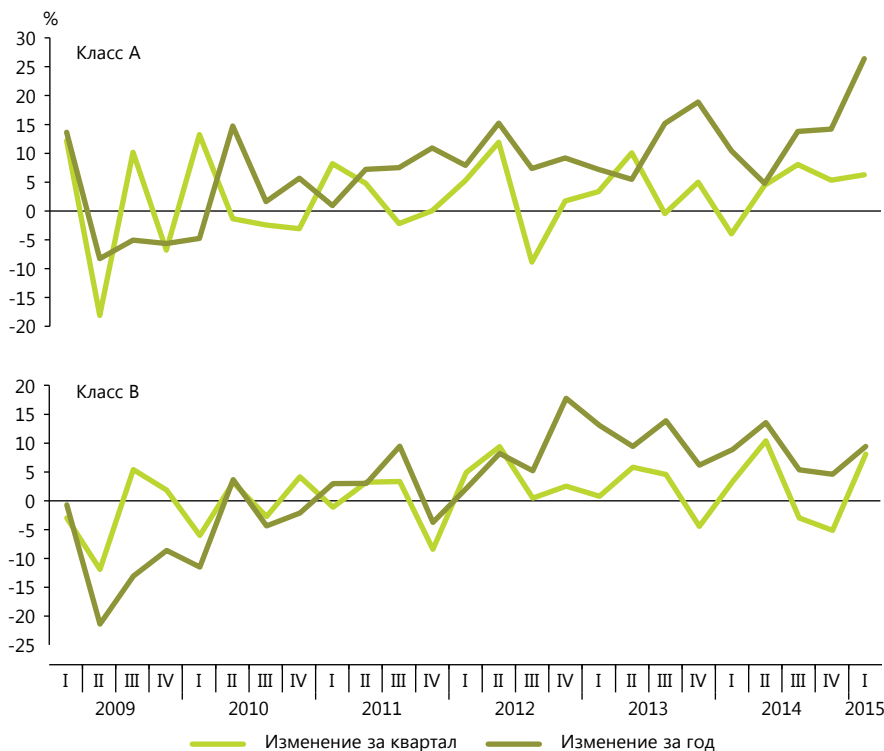
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Распределение спроса по площадям коттеджей в классе В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Поквартальная динамика средней стоимости домовладения



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Коммерческие условия

Квартальный прирост средней стоимости домовладения в классе А составил 6%. Данное изменение связано с двумя основными факторами. В ряде поселков, в частности в «Репино Бриз» и в «Райт Парк», произошло увеличение стоимости лотов, которое составило в среднем 30%. Кроме того, ценообразование ряда объектов класса А, например поселков компании Nonka, Osko-Village и других, привязано к курсу валюты, что вызвало рост рублевой стоимости предложений. Отметим, что по сравнению с I кварталом прошлого года средняя стоимость в классе А увеличилась на 26%. Поскольку при строительстве премиального жилья существенная часть материалов приобретается за рубежом либо строительство ведется с использованием привозного сырья и оборудования, рост стоимости предложения стал закономерным трендом первичного рынка.

В I квартале 2015 г. в объектах класса В средняя стоимость составила 22,4 млн руб. По сравнению с прошлым кварталом прирост стоимости составил 8%. В настоящих условиях рост стоимости предложений в проектах класса В ограничен вследствие высокой ценовой чувствительности покупателей к объектам данного класса. Девелоперы, с одной стороны, стремятся удовлетворить платежеспособный спрос, а с другой – рост себестоимости вынуждает их заменять материалы на отечественные аналоги либо снижать норму прибыли.

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.