

# I ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Санкт-Петербург



## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Сохраняется дефицит готового премиального загородного жилья, оптимального с точки зрения параметров «локация-цена-качество».

Отмечается снижение девелоперской активности. В течение I полугодия 2015 г. открыты продажи только в одном элитном поселке и в новой очереди существующего проекта.

I полугодие 2015 г. характеризовалось стабильным спросом на объекты высокого класса. На элитном рынке было реализовано 14 коттеджей, в бизнес-классе число проданных домов достигло 60.

Отмечается увеличение среднего бюджета покупки в коттеджных поселках бизнес-класса.



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

«Факторы, определившие ситуацию на рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга в начале этого года, продолжают оказывать влияние на этот сегмент и формировать его текущее состояние. Несмотря на общий тренд снижения объемов сделок с недвижимостью, отсутствие пополнения предложения новыми качественными объектами приводит к дефициту наиболее востребованного формата загородного дома с бюджетом покупки в 40–70 млн руб. Запрос на комфортный, тщательно спланированный дом в тихом месте, в хорошем окружении, с близостью участка к водоему и удобной транспортной доступностью становится все сложнее удовлетворить. Покупатели, находящиеся в поиске загородного дома, дают достаточно четкое описание того, что они хотят приобрести, но зачастую предложение, подходящее под описание, ограничивается 2–3 вариантами. Загородные объекты приобретаются как для постоянного проживания всей семьи, так и для временного сезонного использования. Стоит отметить, что наиболее часто среди потенциальных покупателей фигурировали переезжающие в Санкт-Петербург состоятельные люди из других регионов России».

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

### Основные показатели. Первичный рынок

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	15	–	33	-11% ▼
Предложение коттеджей, шт.	215	8% ▲	909	-15% ▼
Число проданных домов, шт.	14	-7%** ▼	60	-12%** ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	71,2	-5% ▼	21,8	5% ▲

\* По сравнению с IV кварталом 2014 г.

\*\* По сравнению с I полугодием 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Предложение

На конец I полугодия 2015 г. на рынке коттеджных поселков класса А в продаже находилось 15 поселков или 215 коттеджей. По сравнению с показателями конца 2014 г. число поселков класса А осталось неизменным, при этом количество предлагаемых коттеджей выросло на 8%. Увеличению показателя способствовали выход в продажу в I квартале 2015 г. проекта Villa Premium и 3-й очереди коттеджного поселка «Медное озеро-2». Несмотря на пополнение предложения новыми объектами, на рынке сохраняется дефицит готового премиального жилья.

Лидирующую по количеству экспонирующихся коттеджей позицию занимает Всеволожский район, однако около половины объектов сконцентрировано в 1 поселке, где в большей степени представлены не готовые коттеджи, а участки с подрядом. Аналогичная ситуация складывается и в Курортном районе. Несоответствие предложения спросу приводит к тому, что покупатели, не найдя подходящего предложения на первичном рынке, все чаще делают выбор в пользу объектов вторичного рынка. По итогам I полугодия 2015 г. вторичный рынок загородного премиального жилья Петербурга и области насчитывает

### Основные показатели. Вторичный рынок

Предложение коттеджей, шт.



Средняя стоимость коттеджа, млн руб.



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Коттеджный поселок «GORKI Гольф Курорт», Ломоносовский район

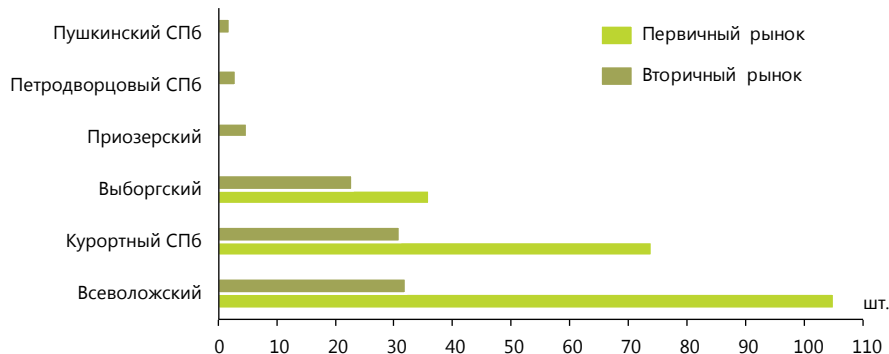
около 97 коттеджей, при этом основная доля предложения сконцентрирована во Всеволожском районе – 33% от общего числа коттеджей в продаже.

На рынке коттеджных поселков класса B на конец I полугодия 2015 г. было представлено 33 поселка, где предлагалось чуть больше 900 коттеджей. По сравнению с показателем конца 2014 г. предложение уменьшилось на 15% из-за достаточно активного спроса и отсутствия нового предложения за исследуемый период. Лидером по числу предложений является Ломоносовский район, где строится в 2 раза меньше поселков, чем во Всеволожском районе, при этом количество коттеджей на 30% больше.

## Спрос

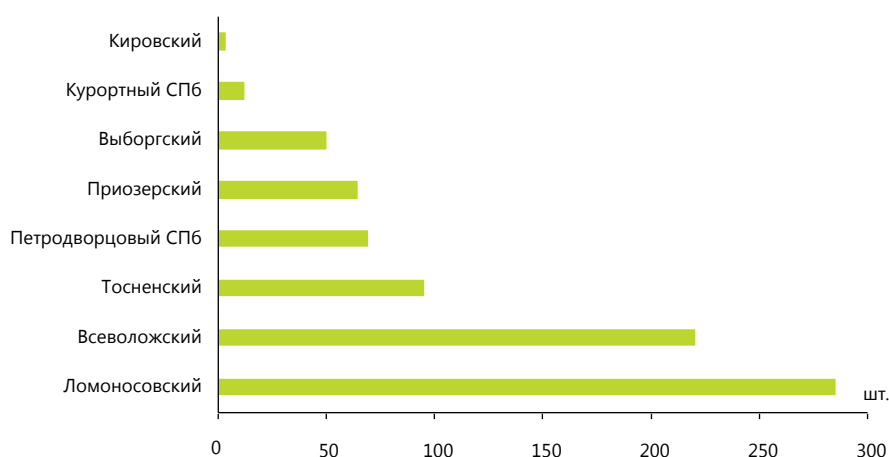
По итогам I полугодия 2015 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости Санкт-Петербурга и области было заключено 14 сделок, из них 72% – во II квартале 2015 г. Стоит отметить, что в I полугодии 2015 г. было реализовано всего на 1 коттедж меньше, чем в аналогичном периоде 2014 г. Наибольшем спросом пользовались коттеджи в поселке Osko Village, чему способствовали повышение строительной готовности объектов, а также достаточно редкое предложение на элитном загородном рынке – полная отделка и частичная меблировка домов. В структуре спроса в классе A появляется отчетливая сегментация покупательских предпочтений по районам. Так, наиболее крупные дома

### Структура предложения коттеджей на первичном и вторичном рынках класса A по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Структура предложения коттеджей на первичном рынке класса B по районам



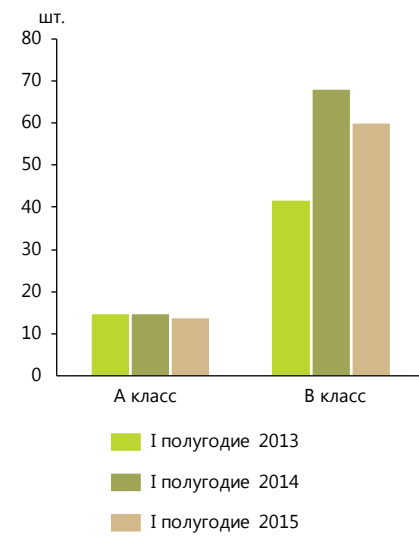
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

# РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

и участки со средним бюджетом покупки 115 млн руб. за лот были реализованы в Курортном районе. Во Всеволожском районе при сопоставимых с Курортным районом показателях размеров дома и участка бюджет покупки гораздо ниже и составляет в среднем 60 млн руб.

С января по июнь 2015 г. было продано 60 коттеджей класса В, что на 12% меньше, чем за аналогичный период 2014 г. Однако если сравнивать с 2013 г., показатель спроса увеличился на 43%. Традиционно основным спросом пользовались объекты в Тосненском, Петродворцовом и Всеволожском районах. По сравнению с 2014 г. претерпела значительные изменения структура спроса по площадям коттеджей и бюджету покупки. В частности, доля спроса на дома площадью 201–250 м<sup>2</sup> увеличилась на 20% (ранее основной спрос приходился на дома площадью менее 200 м<sup>2</sup>). Также на 47% увеличилась доля сделок со средним бюджетом покупки в размере 21–30 млн руб.

Динамика числа сделок в коттеджных поселках



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Коммерческие условия

В I полугодии 2015 г. пообъектный прирост стоимости предложения в классе В составил в среднем 5% по сравнению с показателем конца 2014 г., что в основном произошло за счет увеличения стадии готовности некоторых объектов и вымывания из предложения более дешевых лотов. В проектах В-класса значительно больше выделяется Выборгский район, где средняя стоимость предложения находится на уровне 30 млн руб.

В объектах класса А снижение стоимости составило в среднем 5%, что произошло вследствие изменения курса валюты. Реального снижения цен на объекты не отмечалось.

Наиболее высокие цены наблюдаются в поселках класса А, расположенных в Курортном районе: средняя стоимость дома составляет около 110 млн руб. При этом стоимость предложений вторичного рынка ниже в среднем на 39%. Данная разница в цене на первичном и вторичном рынках обусловлена в том числе параметрами местоположения объектов, так как предложения первичного рынка преимущественно расположены вблизи береговых линий залива.

Во Всеволожском и Выборгском районах, напротив, наблюдается разница между ценами объектов первичного и вторичного рынка в пользу последнего. Например, во Всеволожском районе качественные объекты вторичного рынка дороже аналогичных предложений первичного в среднем на 20%. Это обусловлено тем, что основная часть готовых домов расположена в популярном населенном пункте Юкки, который давно сформировался как зона премиального загородного жилья. Кроме того, в домах выполнен ремонт, произведено благоустройство территории, чего почти не встретишь в предложениях первичного рынка.

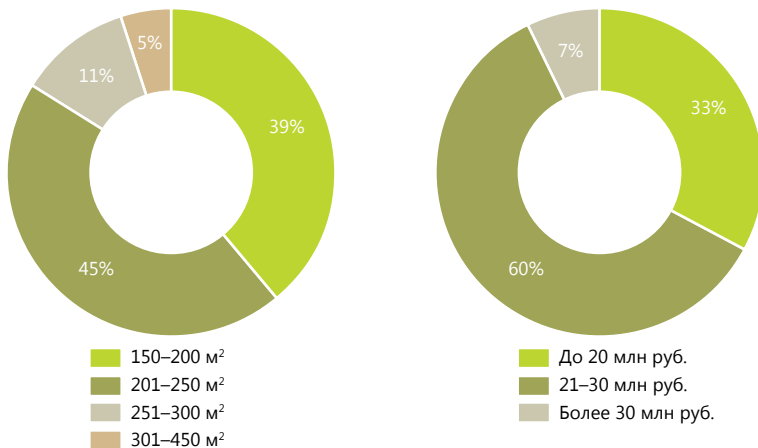
В Выборгском районе разница в цене достигает двукратного размера в пользу предложений вторичного рынка, несмотря на то что в основном объекты расположены в удаленных локациях, предназначенных для дачного проживания.

Средние показатели спроса на коттеджи класса А по районам



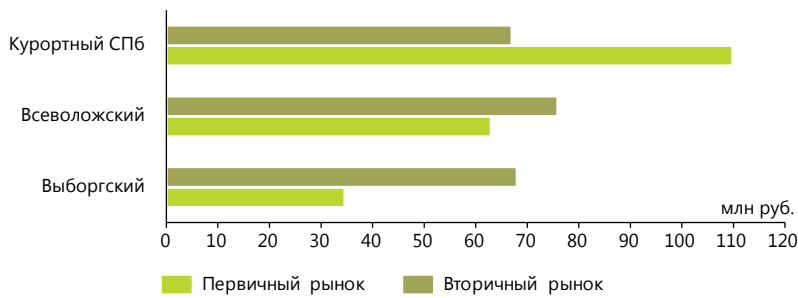
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Распределение спроса на коттеджи класса В по площади коттеджа и среднему бюджету покупки



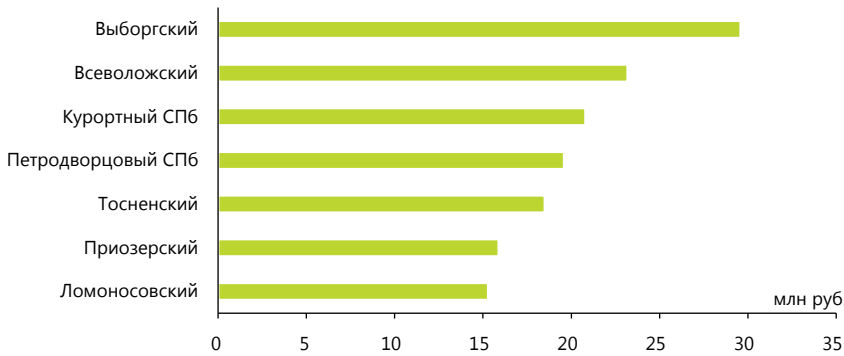
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Средняя стоимость домовладений класса А на первичном и вторичном рынках по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Средняя стоимость домовладений класса В на первичном рынке по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Прогноз

Основной спрос на рынке загородной недвижимости высокого класса будет сконцентрирован в сегменте готовых или находящихся в высокой стадии готовности домов. Вымывание ликвидного предложения и недостаток новых объектов, востребованных рынком, дают основания говорить о дальнейшем сокращении качественного предложения в сегменте. В сложившихся условиях уменьшения предложения и отсутствия новых проектов на первичном рынке ожидается тенденция смещения спроса на вторичный рынок, объемы которого существенно дополняют небольшой ассортимент вариантов рынка строящихся поселков.

Тенденции последних месяцев показывают, что загородный первичный рынок класса А замедляет темпы роста. К сожалению, заметное увеличение числа поселков, по имеющейся информации, в ближайшие полгода не предвидится. Практика показывает, что процесс вывода на рынок нового премиального продукта занимает в среднем 2–3 года, и для того, чтобы девелопер принял решение в пользу активной деятельности на элитном рынке, необходим достаточно длительный период экономической стабильности. Текущая экономическая ситуация в целом, а также стоимость и доступность строительных материалов в частности, вызывают понятные опасения участников рынка в отношении перспектив реализации новых проектов, несмотря на то что уровень спроса остается высоким.

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.



Коттеджный поселок Osko-Village, Всеволожский район