

III КВАРТАЛ 2015 ГОДА
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Количество коттеджных поселков в продаже оставалось неизменным. Одновременно с этим наблюдается тенденция к снижению числа свободных объектов.

Число заключенных сделок в классе А стабильно, при этом отмечена отрицательная динамика в классе В.

Ценовая политика застройщиков разнородна. Однако все готовы предоставлять скидки и рассрочки.



Екатерина Немченко

Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St. Petersburg

«В условиях отсутствия на рынке новых поселков с каждым месяцем становится острее дефицит качественного предложения. Самый распространенный запрос прошедшего квартала на рынке элитной загородной недвижимости – дом для постоянного проживания площадью 300–400 м² с земельным участком 25–30 соток в живописном месте Курортного района. Для подобной покупки выделяются значительные бюджеты, и предложение объектов, соответствующих подобному запросу лишь частично, не удовлетворяет клиентов. Зачастую активный поиск переходит в стадию ожидания появления в продаже подходящего объекта. Для тех, кто предпочитает Курортный район, заинтересован иметь загородную недвижимость в престижном месте для жизни и отдыха, но не готов заниматься эксплуатацией и содержанием собственного дома, появилась великолепная альтернатива – клубный комплекс элитных апартаментов X-Ноте, из панорамных окон которого открываются виды на Финский залив, а качеству строительства и инженерии могут позавидовать многие городские проекты».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

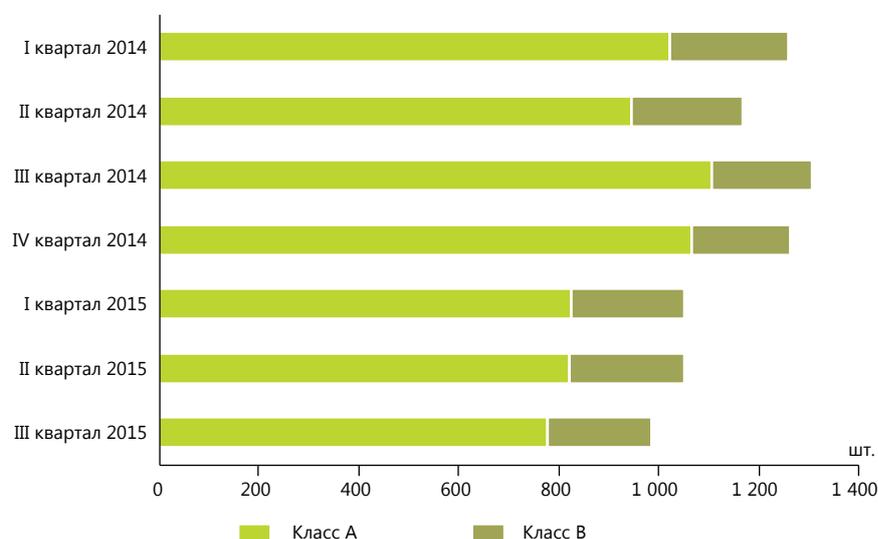
Основные показатели. Первичный рынок

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	15	▶	33	▶
Предложение коттеджей, шт.	207	-4% ▼	780	-14% ▼
Число проданных домов, шт.	8	-20% ▼	28	-15% ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	74,3	4% ▲	23,2	6% ▲

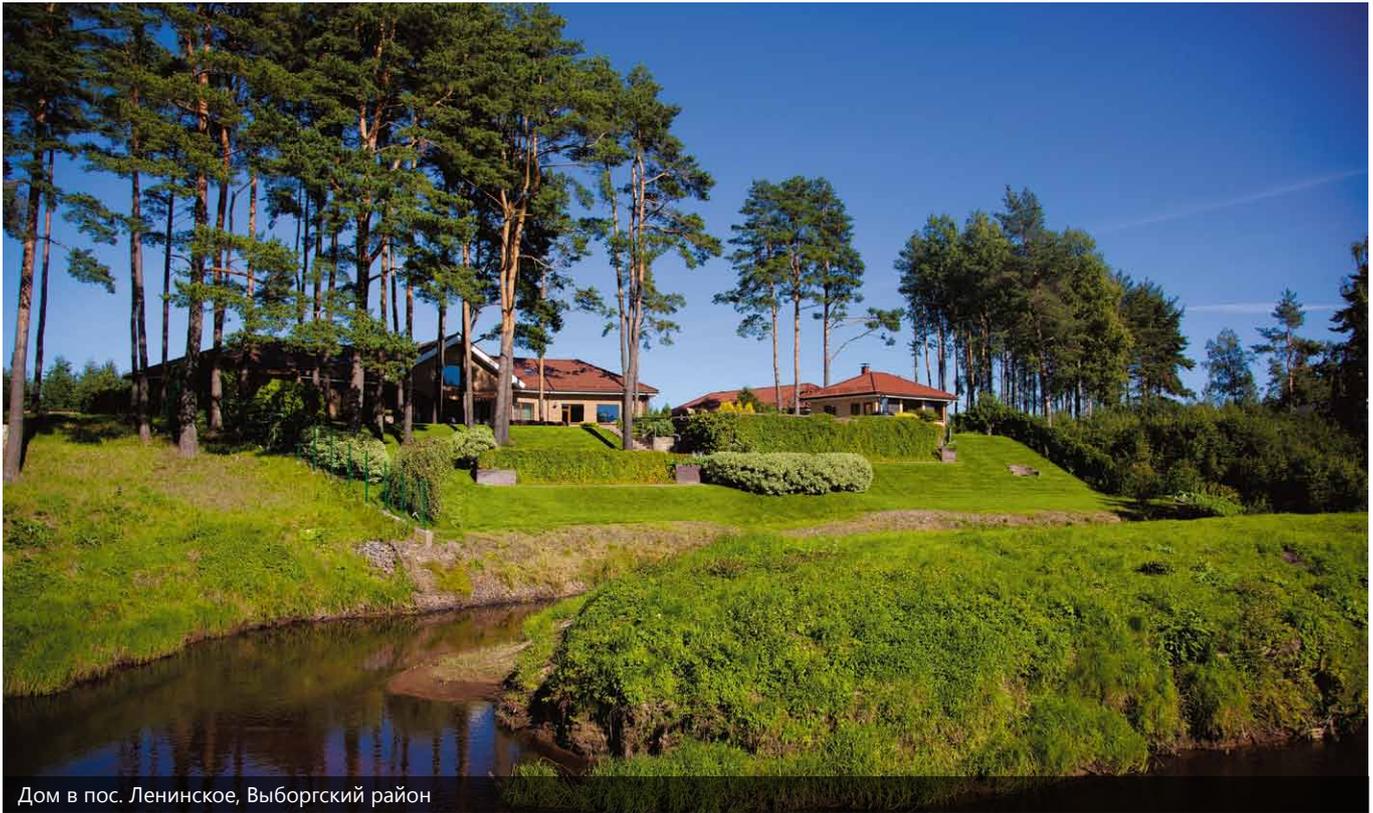
* По сравнению со II кварталом 2015 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Динамика предложения коттеджей по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Дом в пос. Ленинское, Выборгский район

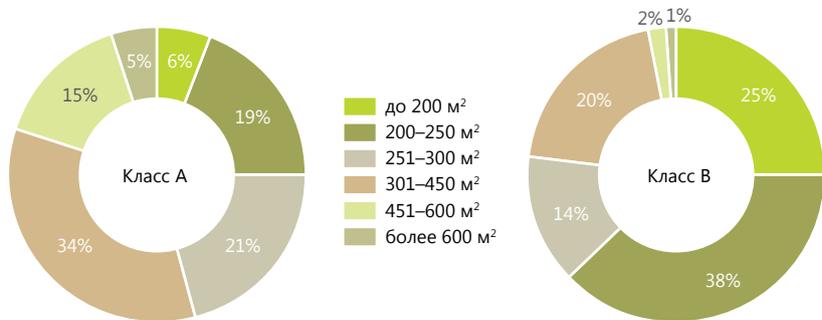
Предложение

По итогам III квартала 2015 г. в продаже находится 15 коттеджных поселков класса А и 33 поселка класса В. На рынке сохраняется тенденция сокращения предложения: по сравнению с прошлым кварталом количество коттеджей класса А уменьшилось на 4%, а домовладений класса В – на 14%. Таким образом, текущий объем предложения в классе А составляет 207 коттеджей, в классе В – 780 предложений. Кроме того, сохраняется тенденция отсутствия пополнения предложения новыми объектами. В течение III квартала 2015 г. в продажу не выходили новые поселки централизованной застройки.

Рынок элитной загородной недвижимости представлен преимущественно коттеджами площадью 301–450 м², что составляет 34% от совокупного количества предложений. Нужно отметить, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля коттеджей рассматриваемых площадей уменьшилась на 6%. При отсутствии предложения с рынка вымываются более ликвидные лоты данных площадей.

В коттеджных поселках бизнес-класса структура предложения по площади объектов весьма разнообразна. Причем по

Структура предложения коттеджей по площади



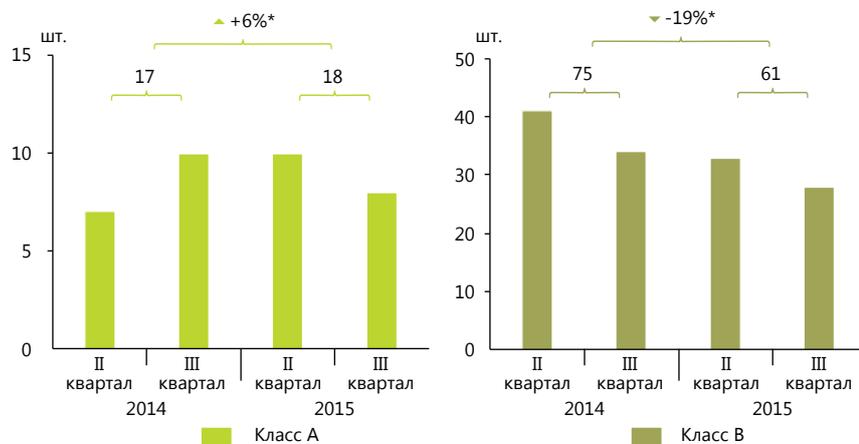
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

сравнению с прошлым годом она значительно не изменилась.

На загородном рынке Петербурга и Ленинградской области успешно существует сегмент закрытых клубных поселков. Данные объекты объединяют покупателей по определенному принципу, и приватность – важнейший их параметр. Как правило, социальную однородность обеспечивают высокая цена земли и/или домовладений и пересечение интересов собственников по сферам бизнеса или общественной деятельности. Обычно

в открытой продаже участки и дома в составе таких поселков не появляются. Достоверно известно об образовании очередных проектов такого типа. При этом все участки в поселках приобретены и на них возводятся домовладения. Эти поселки расположены в престижных удаленных локациях с ценными пейзажными и природными характеристиками. Стабильность этого сегмента подтверждает наличие устойчивого спроса независимо от неопределенных внешнеэкономических факторов.

Динамика продаж на рынке коттеджей



* Изменение совокупного объема продаж за II–III кварталы 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

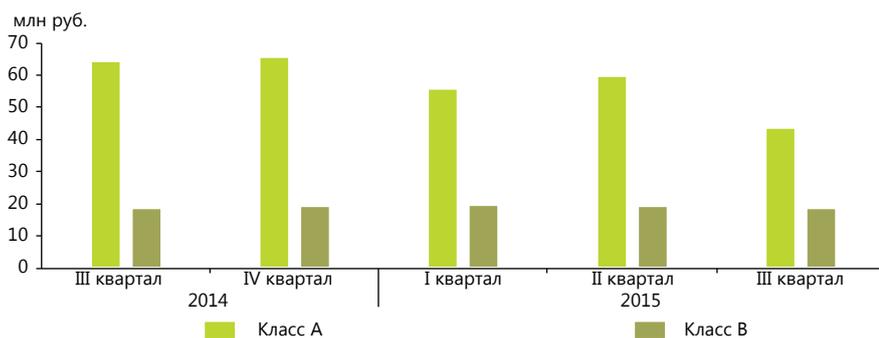
Спрос

По итогам III квартала 2015 г. было реализовано 8 коттеджей класса А, что на 2 коттеджа меньше, чем кварталом ранее. Коттеджей класса В было реализовано на 15% или на 5 лотов меньше, чем во II квартале 2015 г.

Сравнивая итоги продаж традиционно активного для загорода весенне-летнего периода, отметим, что спрос на элитное жилье остался на неизменном уровне, а продажи коттеджей класса В снизились за счет вымывания из предложения ликвидных домовладений. В целом текущие результаты продаж констатируют сохранение спроса на загородном рынке, особенно в классе А, что на фоне негативных прогнозов и ожиданий в начале года является благоприятным результатом. Отчасти это связано со скидками, которые предлагают застройщики на сегодняшний день.

Отмечено сокращение среднего бюджета покупки в классе А. В классе В бюджет не изменился. По итогам III квартала 2015 г. средний бюджет сделки в классе А составил 43,8 млн руб., что на 27% меньше, чем в прошлом квартале, и на 32% – чем в III квартале 2014 г. В классе В средний бюджет покупки составил 18,9 млн руб., причем он существенно не меняется с середины 2012 г. При этом стоит отметить, что в прошедшем квартале реальная стоимость сделки подлежала долгому и тщательному обсуждению в каждом конкретном случае.

Динамика среднего бюджета покупки по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Дом в пос. Парголово, Выборгский район Санкт-Петербурга

Коммерческие условия

Средняя стоимость коттеджей класса А в текущей конъюнктуре рынка не демонстрирует географического дифференцирования и находится в диапазоне 74,2–74,5 млн руб. По сравнению со II кварталом 2015 г. заметно увеличился показатель средней стоимости на приозерском направлении, главным образом за счет присутствия в выборке объекта с ценами, номинированными в валюте.

В проектах бизнес-класса рост средней стоимости домовладений составил 3–7% за квартал в зависимости от направления.

Стоит отметить, что, несмотря на увеличение среднего показателя цены предложения, в текущей экономической ситуации девелоперы охотно предлагают скидки потенциальным покупателям в ходе переговоров. На сегодняшний день средний размер дисконта на загородные дома составляет 10–15%. При этом в большинстве случаев он обсуждается с каждым покупателем индивидуально. По нашим наблюдениям, на сегодняшний день размер скидки может достигать 40% за объект, что наглядно демонстрирует уменьшение среднего бюджета сделки на рынке.

Прогноз

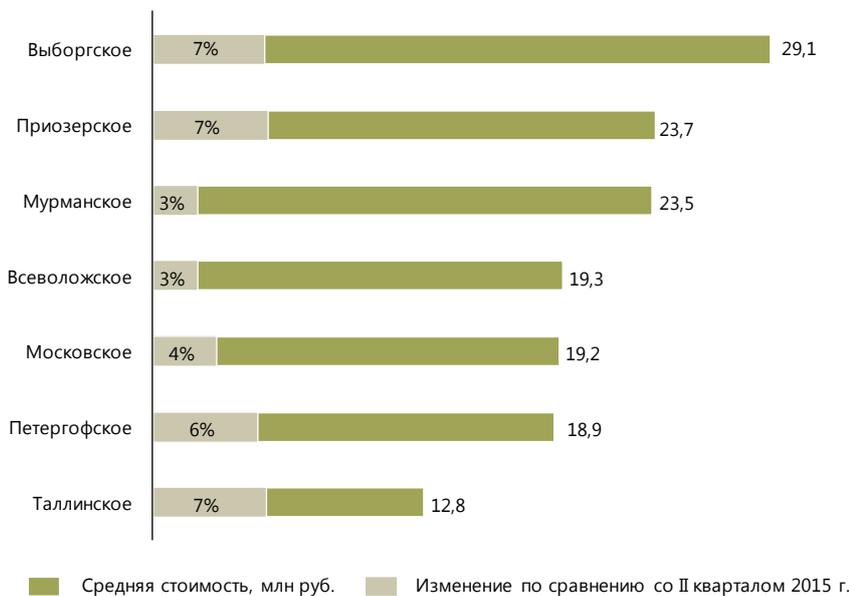
С наступлением осенне-зимнего сезона для поддержания спроса девелоперы продолжат предоставлять покупателям скидки. Мы полагаем, что общее количество сделок за 2015 г. составит около 30 коттеджей класса А и 150 объектов класса В. Сегодня на загородном рынке сложилась ситуация дефицита элитного предложения в условиях сохраняющегося спроса. Таким образом, настало время опытных девелоперов, которые готовы предложить рынку новые объекты, удачно сочетающие параметры «локация», «качество», «цена».

Средняя стоимость коттеджей класса А и ее динамика по направлениям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Средняя стоимость коттеджей класса В и ее динамика по направлениям



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

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.