



I ПОЛУГОДИЕ 2016 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В I полугодии 2016 г. отмечалась активизация девелоперов на рынке высококачественного загородного жилья. В продажу вышел 1 новый поселок класса А и 4 поселка класса В.

Первое полугодие 2016 г. характеризовалось стабильным спросом на объекты класса А. В классе В динамика отрицательная.

Изменение средней стоимости предложения в обоих классах носило корректирующий характер.



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

«Природные особенности пригородов Санкт-Петербурга, развитие транспортной инфраструктуры, услуг связи и торговли способствуют стабильному спросу на загородную недвижимость. Сейчас рынок предлагает различные форматы недвижимости – благоустроенные коттеджные поселки для постоянного проживания, сервисные апартаменты в Курортном районе, отдельные домовладения с участками земли различных размеров. Мы можем наблюдать возрождение русских дачных традиций, когда под крышей одного дома объединяются несколько поколений, устраиваются приемы для друзей, дети из соседних домов дружат. Заботясь о семье, покупатели предъявляют серьезные требования к загородной недвижимости, это в свою очередь оказывает влияние на концепцию новых проектов».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	18	6% ▲	41	24% ▲
Предложение коттеджей, шт.	270	19% ▲	871	-3% ▼
Число проданных домов, шт.	15	7%** ▲	52	-13%** ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	70,8	-2% ▼	22,5	-1% ▼

* По сравнению с IV кварталом 2015 г

** По сравнению с I полугодием 2015 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в I полугодии 2016 г.

Название	Адрес	Количество домов, шт.	Цена, млн руб.
Класс А			
Лахта парк	Приморский р-н СПб, Лахта	60	от 27,0
Класс В			
Шале-парк Superbia	Ломоносовский р-н, Низинское сп	6	от 39,0
Новое Кюмлено*	Всеволожский р-н, Воейково	9	от 19,2
Прайд	Всеволожский р-н, Щеглово	34	от 10,9
Рощинские дачи	Выборгский р-н, Рощино	9	от 10,5

* 9 коттеджей и 33 таунхауса

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Предложение

В I полугодии 2016 г. на загородном рынке отмечалось оживление девелоперской активности. В классе А в продажу вышел 1 новый проект «Лахта парк», соседствующий с ранее реализованным элитным жилым комплексом «Северный Версаль» того же девелопера. В результате первичные продажи ведутся в 18 элитных поселках, где экспонируется 270 коттеджей.

Рынок класса В пополнился 4 новыми проектами с общим количеством коттеджей 58 штук. В результате общее число реализуемых поселков на рынке составило 41.

В I полугодии 2016 г. наметилась тенденция роста предложения готовых коттед-

жей с полной отделкой и меблировкой. Ранее на рынке в таком формате предлагались домовладения только в коттеджных поселках Osko-Village и «Сестрорецкие дачи». Сейчас рынок пополнился поселком «Новое Кюмлено», а в начале года в проекте «Райт Парк» появилось новое предложение домов с отделкой.

На вторичном загородном рынке отмечается стабилизация объема предложения. Так, по сравнению с концом 2015 г. количество объектов в экспозиции практически не изменилось и составляет 165 единиц.

Спрос

На фоне спецпредложений и активно проводимых акций на рынке удалось реализовать 67 коттеджей. Из них 22% пришлось на объекты класса А, что составляет 15 домов. Это на 1 коттедж больше, чем за аналогичный период 2015 г.

I полугодие 2016 г. показало отрицательную динамику показателя объема реализованного спроса коттеджей класса В. Уменьшение количества сделок составило 13% относительно I полугодия 2015 г. Сказывается снижение количества ликвидного предложения, соответствующего запросам покупателей по параметрам «готовность-локация-цена-качество».

В I полугодии 2016 г. покупатели отдавали предпочтение полностью готовым домам с отделкой (в том числе объектам вторичного рынка): на них пришлось 37% запросов, поступивших в компанию Knight Frank. А также – построенным домам, подготовленным к отделке (50% запросов).

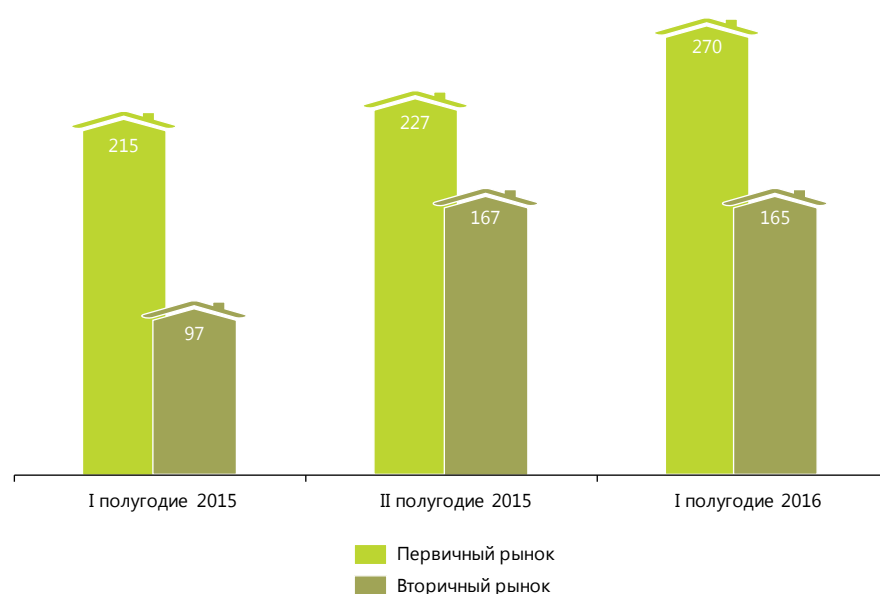
На элитном рынке покупатели более всего заинтересованы в приобретении домов стоимостью от 41 до 70 млн руб. На такие объекты пришлось более половины сделок на элитном рынке и еще большая доля запросов. Однако в этом диапазоне имеющееся предложение ограничено

Распределение предложения по наличию отделки



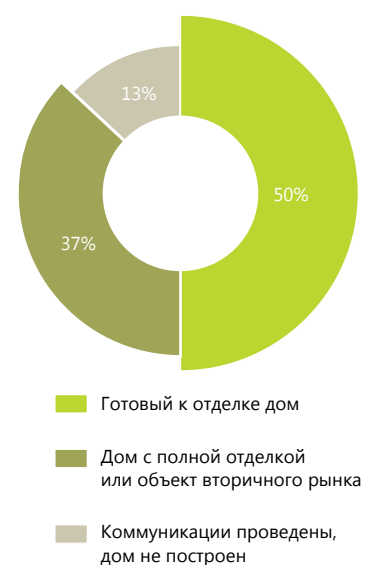
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика показателя количества предложений на первичном и вторичном рынках домовладений класса А



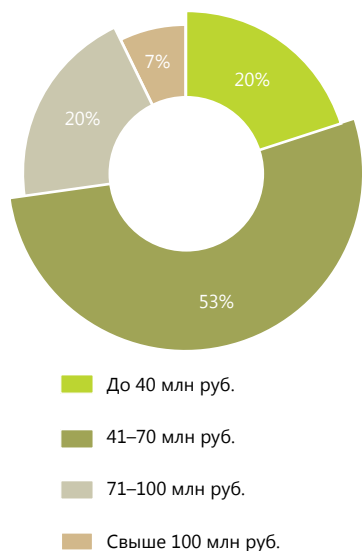
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Распределение запросов, поступивших в компанию Knight Frank, по стадии готовности



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Распределение сделок в категории объектов класса А по среднему бюджету покупки



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

или не соответствует запросам потенциальных покупателей по другим, не связанным с ценой, параметрам.

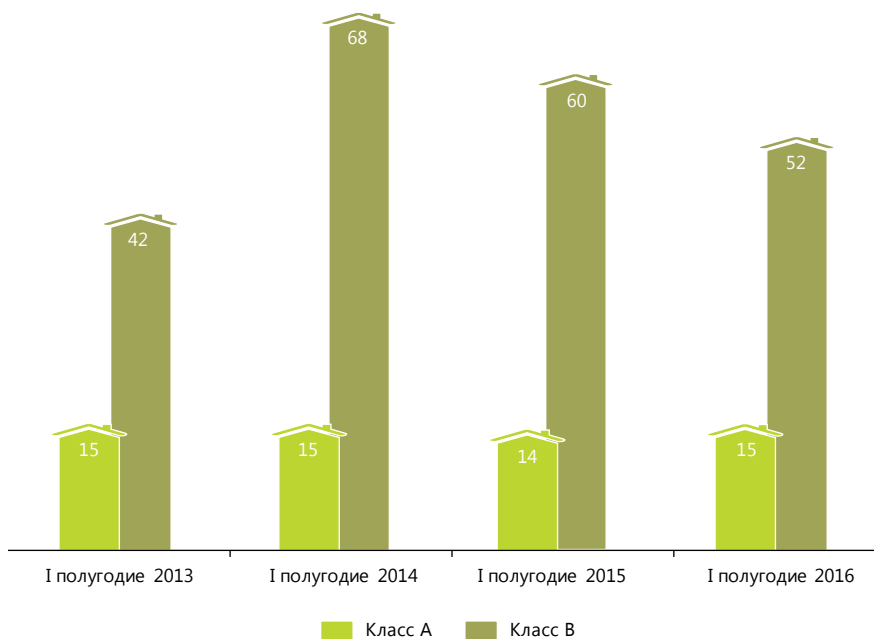
Характерная особенность сегодняшнего покупателя – расчёт на существенный дисконт по цене, достигающий 20%.

В I полугодии 2016 г. заметно вырос спрос на аренду загородных домов в Курортном районе в среднем диапазоне 200–300 тыс. руб. за месяц. Целью арендаторов является тестирование загородного образа жизни, оценка транспортной доступности и развитости инфраструктуры, чтобы впоследствии подобрать объект для покупки (готовый дом или участок под застройку).

Коммерческие условия

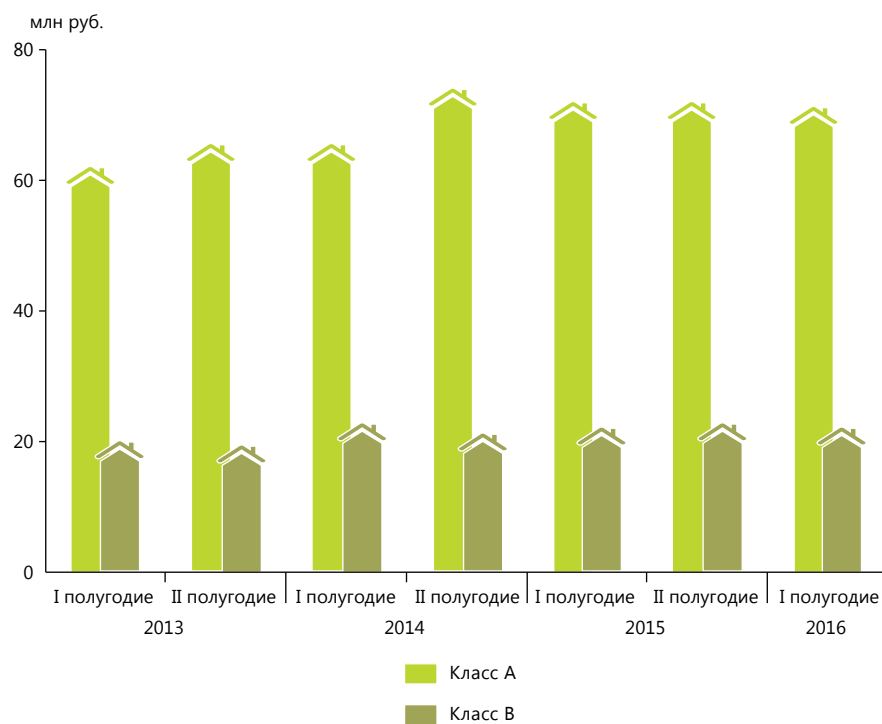
Ценовая ситуация по итогам I полугодия достаточно стабильна. Пообъектовое изменение стоимости предложения в проектах класса В носило корректирующий характер и составило -1%. В проектах класса А цены уменьшились незначительно, в среднем на 2%, в основном за счёт того, что в ряде проектов ценообразование валютное.

Динамика числа сделок на рынке коттеджей классов А и В

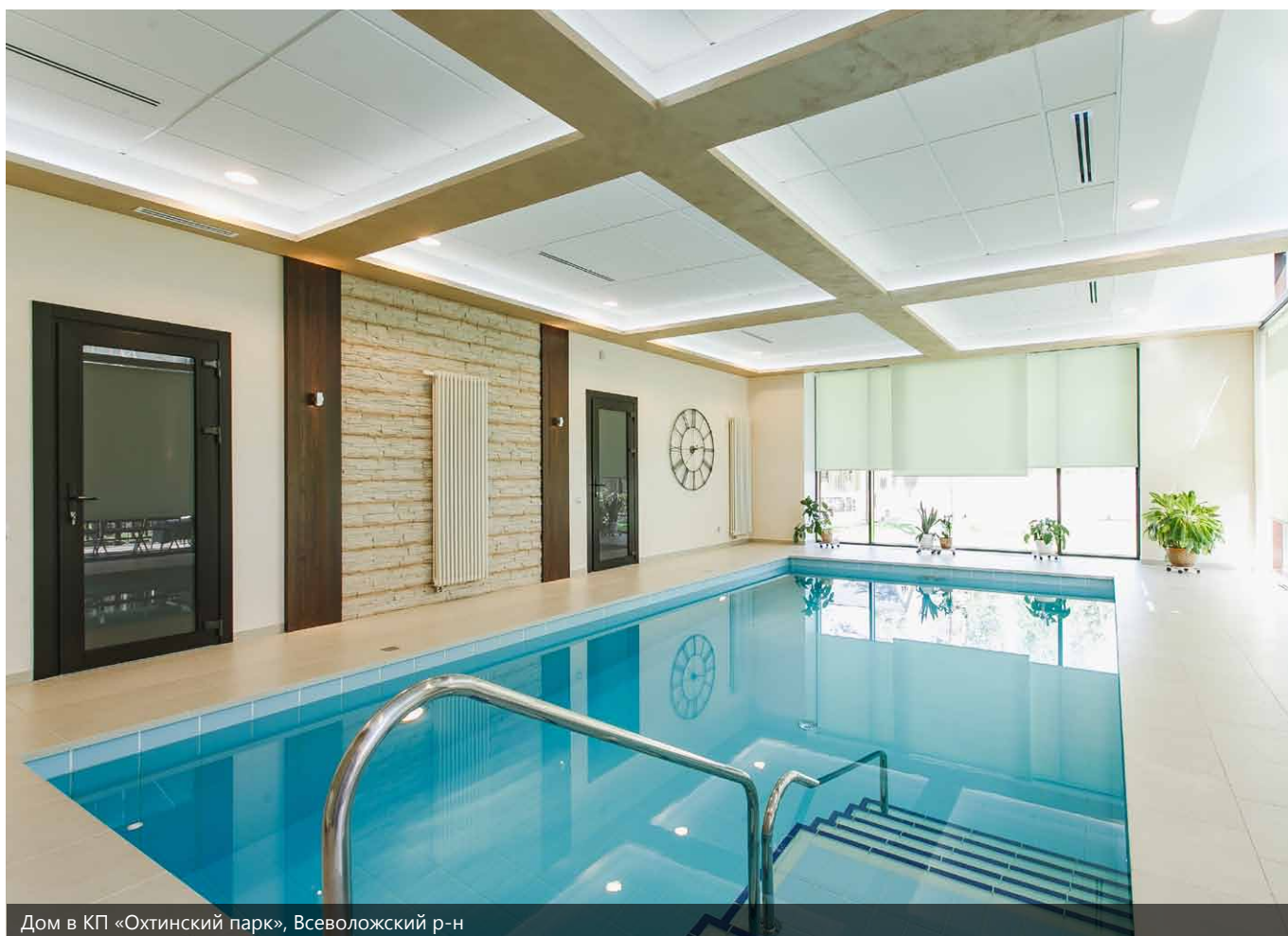


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика средней стоимости предложения по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016



Дом в КП «Охтинский парк», Всеволожский р-н

В I полугодии 2016 г. девелоперы активно продвигали свои проекты. Например, в поселке Osko-Village действовала акция – ключи после внесения 50% стоимости, остаток в рассрочку на год.

А поселок «Онегин Парк» первым на рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга и области предлагает программу trade-in квартиры при приобретении любого готового домовладения.

Прогноз

По нашему мнению, до конца 2016 г. спрос на элитном рынке останется стабильным. Наиболее востребованными у покупателей будут готовые дома в поселках, находящихся в высокой степени готовности. Однако предложения, соответствующего спросу, остаётся всё меньше.

Сегодняшний рынок загородной элитной недвижимости – это рынок покупателя,

который диктует свои условия, и девелоперам приходится их учитывать, обеспечивая рынок соответствующим предложением. В скором времени рынок пополнится новыми интересными проектами премиум-класса.

Большинство покупателей, которые планировали покупку загородной недвижимости для собственного проживания (а это сейчас основные покупатели на рынке), уже приобрели жильё и вложили накопленные средства. Некоторые ждут значительного снижения цены, чтобы приобрести недвижимость по ещё более низким ценам. Данная тенденция будет формировать спрос до конца 2016 г.

В связи с этим на первичном рынке застройщики будут предлагать рассрочки, а вторичный рынок может ожидать понижающая ценовая корректировка, что поддерживает тренд ориентирования заметной части спроса на вторичный рынок.

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.