



# 2016 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2016 г. предложение стабильно сокращалось и не пополнялось новыми качественными проектами в связи со слабой девелоперской активностью.

Дефицит предложения на первичном рынке компенсируется вторичным рынком, где количество предложений за год увеличилось в 2 раза.

Цены предложения в течение года были стабильны. При этом для поддержания спроса девелоперы охотно предоставляли скидки.

Покупательская активность в элитном сегменте была высока в середине 2016 г. и сократилась до единичных сделок в конце года. В коттеджных поселках класса В объём продаж стабилен.



**Екатерина Немченко**

Директор департамента  
элитной жилой недвижимости,  
Knight Frank St. Petersburg

«В течение всего прошедшего года, работая с запросами покупателей и подбирая им различные форматы загородной недвижимости – участки, дачи и дома для постоянного проживания, – мы наблюдали снижение активности как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. К концу 2016 г. рынок загородной недвижимости вошел в фазу стагнации – значительная доля предложения теперь представлена объектами вторичного рынка, а выставленные на продажу домовладения не всегда отвечают ожиданиям покупателей: качественные характеристики не соответствуют заявленной стоимости.

Тем не менее ценность общения с природой, возможность пребывания на свежем воздухе и удовольствие от активного отдыха или постоянного проживания за городом не требуют доказательств, а значит, восстановление активности – вопрос времени. Оздоровление наступит, когда заработают рыночные механизмы, приведут в соответствие цену-качество и отступит настороженность покупателей».

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

### Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Изменение 2016/2015	Показатель	Изменение 2016/2015
Количество коттеджных поселков, шт.	12	-29% ▼	31	-6% ▼
Предложение коттеджей, шт.	209	-8% ▼	580	-35% ▼
Число проданных домов, шт.	32	-14% ▼	97	3% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	58,5	-20%* ▼	23,1	3% ▲

\* В 2016 г. в объектах класса А пообъектная динамика цен носила корректирующий характер. Высокое значение изменения среднего показателя по рынку связано с изменением выборки.

### Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в 2016 г.

Название	Адрес	Количество домов, шт.	Цена, млн руб.
<b>Класс А</b>			
Лахта парк	Приморский р-н СПб, Лахта	60	от 27,0
<b>Класс В</b>			
Шале-парк Superbia	Ломоносовский р-н, Низинское с. п.	6	от 38,0
Новое Кюмлено**	Всеволожский р-н, пос. Воейково	9	от 16,8
Прайд	Всеволожский р-н, пос. Щеглово	34	от 10,9

\*\* 9 коттеджей и 33 таунхауса

### Основные показатели рынка вторичной загородной недвижимости. Класс А

	Показатель	Изменение 2016/2015
Предложение коттеджей, шт.	338	102% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	71	9% ▲

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

## Предложение

По итогам 2016 г. на рынке класса А в продаже находилось 209 коттеджей, что на 8% меньше, чем годом ранее. При этом анализ предложения показывает, что 42% свободных коттеджей предлагаются в посёлках компании Honka, еще 40% – это лоты в проектах Liikola Club, Osko-Village и «Лахта парк».

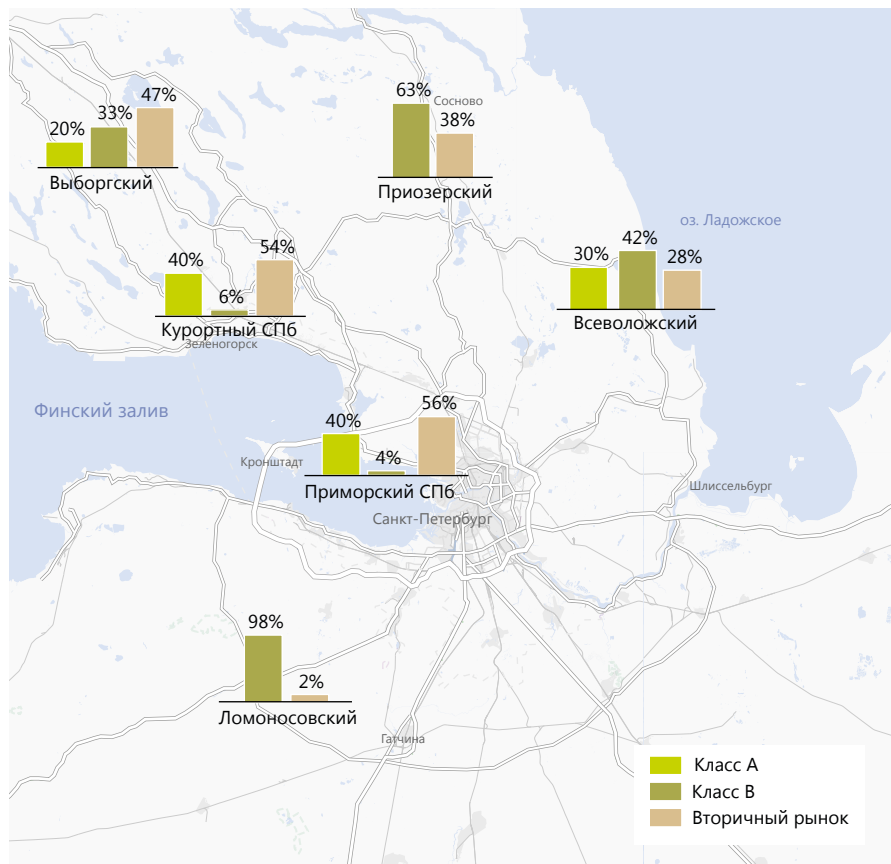
Такие итоги года являются предсказуемыми, поскольку новых крупных проектов на рынок не выходит уже на протяжении нескольких лет. В начале года в продажу вышел только 1 проект класса А – «Лахта парк», но по мере продаж в этом объекте из 60 коттеджей осталась только половина лотов (остальные дома были перепроектированы и предлагают апартаменты в сити-виллах).

В 2016 г. завершились продажи в таких знаковых для рынка проектах, как «Репино Бриз», «Репинская усадьба», «Мои Пенаты». Кроме того, пока приостановлены продажи в проектах Relique de Famille и Terijoki Club, а дома в завершенном посёлке «Сестрорецкие дачи» пополнили рынок аренды высококлассного загородного жилья.

В классе В аналогичный вектор динамики предложения: по итогам года число объектов в экспозиции уменьшилось на 35%. Новые проекты представлены клубными посёлками с небольшим количеством домов. В течение 2016 г. завершились продажи в проектах «Особый статус», «Еловая аллея»; последние лоты остались в посёлках «Небо», «Бельведер», Nevo и других. Также на сокращение свободного предложения повлияла приостановка продаж в проекте «Ванино».

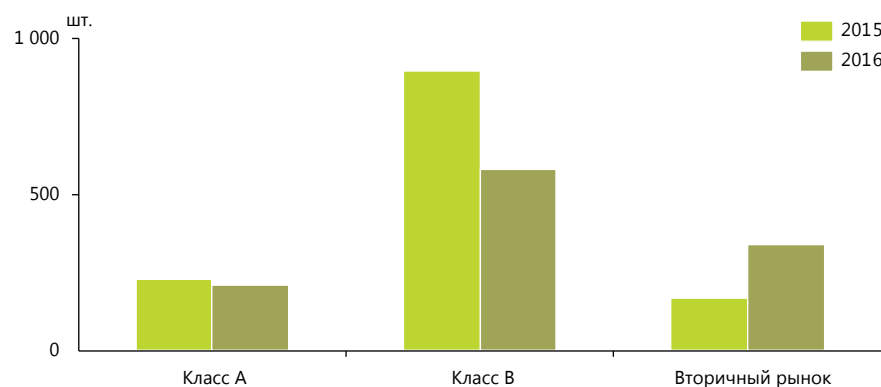
В 2016 г. в 2 раза увеличилось количество качественных предложений на вторичном рынке, составив по итогам года 338 лотов. Увеличение предложения коснулось всех районов, но самым значительным оно было в Курортном и Приморском районах. В результате можно наблюдать картину, когда объем предложения на вторичном рынке преобладает над таковым на первичном. Причин сложившейся ситуации несколько. Одной из них является надежда на сотрудников компаний нефтегазового сектора, которым, по мнению собственников, понадобятся дома в локации, приближенной к месту строительства «Лахта Центра». Также на настроения жителей престижных районов воздействует активно развивающийся рынок апартаментов массового спроса: застройка районов, где традиционно наблюдался

Карта распределения количества предложений по популярным районам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2017

Динамика количества предложений на первичном (по классам) и вторичном рынках



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2017

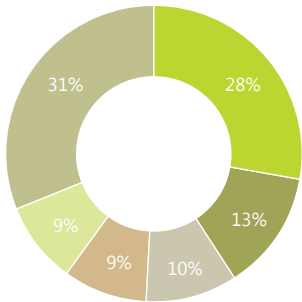
дефицит предложений, лишает элитную загородную недвижимость столь важного качества, как эксклюзивность. Помимо этого, остановка экономического роста лишает элитный рынок такого источника пополнения покупательской аудитории, как собственники объектов бизнес-класса или домов, расположенных в локациях, утративших имидж дорогих районов. Некоторое время назад ротация

из Всеволожского района в Курортный была достаточно частым явлением. В последнее время запросы на продажу особняков имеют однофазный характер, не предполагающий дальнейшего поиска другого дома или переезда в другой район. Также отмечается продолжение тенденции смены места жительства собственниками элитных загородных коттеджей и переезда за границу.

# РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

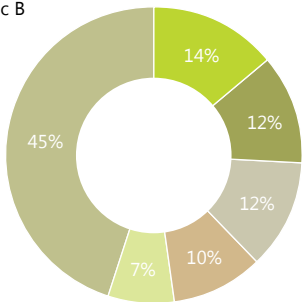
## Лидеры продаж 2016 г.

Класс А



- Нонка (Honka Nova, Медное озеро-2)
- Liikola Club
- Лахта парк
- Райт парк
- Репинская усадьба
- остальные 10 проектов

Класс В



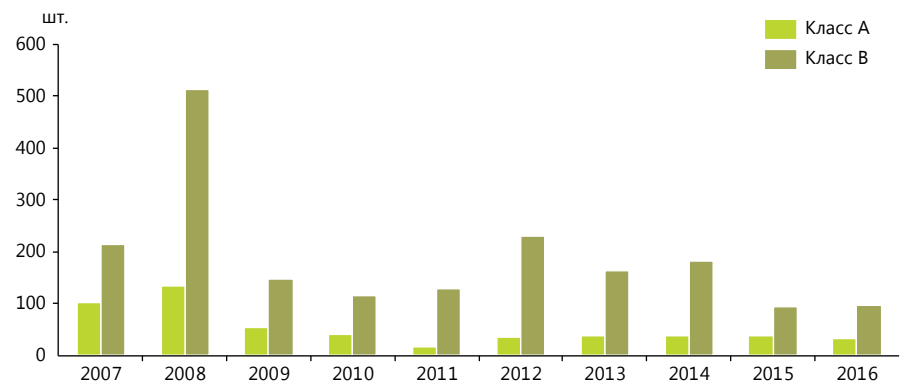
- Строительный трест (Небо, Сад времени)
- Онегин-парк
- Ропшинские пруды
- Петровское барокко
- Особый статус
- остальные 25 проектов

\* по данным собственного мониторинга и экспертной оценки

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017



## Динамика числа сделок на рынке коттеджей по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2017

## Спрос

По итогам 2016 г. суммарно на загородном рынке было продано 129 коттеджей классов А и В, что на 2 коттеджа меньше, чем за 2015 г. Основная доля продаж – 75% пришлась на коттеджи класса В. Данных результатов удалось достичь за счёт высокой активности покупателей в середине года, когда из-за дефицита предложения с рынка ушли даже малоликвидные объекты. При этом в IV квартале 2016 г. отмечалось двукратное сокращение спроса по сравнению с III кварталом 2016 г.

По сравнению с 2015 г. предпочтения покупателей не изменились. Анализ заключенных сделок показывает, что в классе А основным спросом пользовались готовые коттеджи средней площадью

360 м<sup>2</sup> на участке 23 сотки. В классе В типовым приобретаемым лотом стал дом средней площадью 235 м<sup>2</sup> на участке 15 соток.

Данные показатели подтверждают и запросы потенциальных покупателей, поступающие в компанию Knight Frank в течение 2016 г.: потенциальные покупатели ориентированы на покупку небольших домов (до 400 м<sup>2</sup>) на небольших участках – до 30 соток.

Сохраняющееся несоответствие предложения потребностям покупателей приводит к дефициту качественных объектов на рынке. Подтверждением тому является распределение проданных лотов

среди предлагаемых проектов. В 2016 г. в классе А две трети продаж пришлось на 6 проектов. При этом на протяжении последних 3 лет компания Нонка сохраняет лидирующие позиции и реализует наибольшее количество лотов на загородном премиальном рынке.

Схожая ситуация наблюдается в классе В, где более половины продаж были совершены в 6 посёлках, которые, в свою очередь, составляют 20% рынка. В других посёлках сделки единичны или отсутствуют совсем. В 2016 г. лидером загородных продаж в рассматриваемом классе стала компания «Строительный трест», в портфеле которой 2 проекта бизнес-класса и 1 премиальный посёлок.

## Коммерческие условия

По итогам 2016 г. средняя цена предложения в классе А составила 58,5 млн руб. По сравнению с 2015 г. показатель уменьшился на 20%. Данное изменение обусловлено изменением выборки – выбытием нескольких проектов с высокой стоимостью предложения. Анализируя пообъектное изменение, нужно отметить, что заявленные цены в течение года не менялись, при этом девелоперы активно предлагали скидки.

Сокращение предложения в сочетании с готовностью застройщиков предоставлять скидки позволило сократить разрыв между двумя средними показателями – стоимостью предложения и стоимостью сделки – на 8%.

В классе В средняя стоимость предложения составила 23,1 млн руб. Здесь девелоперы также активно предлагали скидки.

Так, показатель средней стоимости сделки в конце 2016 г. ниже показателя стоимости предложения на 18%. В числе прочих этот факт говорит о том, что покупатели выбирали более дешёвые лоты.

## Прогноз

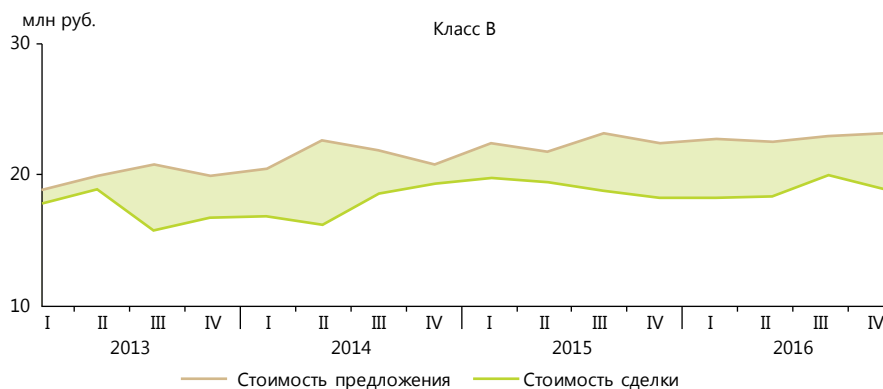
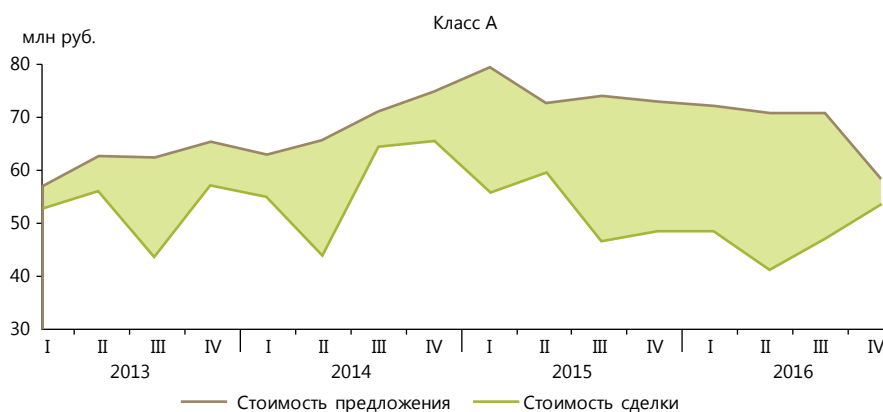
В следующем году значительной активизации девелоперов на первичном рынке не предвидится. Заявлено к выходу несколько небольших проектов. Пока девелоперы переориентировались на другие сегменты – квартиры в малоэтажных комплексах и апартаменты. Для кардинальных изменений на рынке качество основной массы вторичных предложений не должно удовлетворять запросам клиентов, а накопленный спрос на строящиеся дома – стать настолько высоким, чтобы создать добавочную цену объектам. При этом размер

вложений в последующую отделку объектов, увеличивающий реальную стоимость приобретаемых коттеджей на 40-50% и более, должен ограничиться. В ближайшие 2 года такое сочетание факторов представляется маловероятным.

Надежды на приток региональных покупателей, в том числе столичных, пока себя не оправдывают. По наблюдениям экспертов компании Knight Frank, жители других регионов в основном арендуют загородные дома, так как не планируют переезда в Петербург.

Отсутствие уверенности в экономической стабильности серьезно влияет на снижение интереса к загородному рынку. Активным спросом будут пользоваться участки без подряда в удачных локациях, и впоследствии построенные коттеджи смогут пополнять вторичный рынок загородного жилья и поддерживать существующий спрос на элитном рынке.

### Динамика средней стоимости предложения и средней стоимости сделки



### 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 2017 – 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.