

ОБЗОР



III КВАРТАЛ 2016 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

По итогам III квартала 2016 г. в продажу не вышло ни одного нового посёлка классов А и В.

Повышенный спрос привёл к завершению рыночной реализации некоторых коттеджных посёлков, где продажи велись более 5 лет.

Пообъектная стоимость предложений в большинстве поселков не изменилась.



Екатерина Немченко

Директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

«Покупка земельного участка может рассматриваться как инвестиция на будущее, и вопрос его освоения при желании может быть отложен на неопределенное время. Приобретение дома, напротив, всегда решает задачи, стоящие прямо сейчас. Загородную резиденцию с хорошей транспортной доступностью и инфраструктурой чаще всего рассматривают для постоянного проживания семьи с детьми дошкольного возраста. По мере взросления детей формат использования дома смещается с места постоянного проживания к использованию в выходные дни и во время отпуска. Также наблюдается тенденция к продаже большого дома и замена его на дачный формат. Дача может быть расположена дальше от города, но в более живописных местах, давать больше простора для отдыха и любимых занятий. Сокращение предложения качественной загородной недвижимости обоих форматов является хорошей иллюстрацией описываемой ситуации».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

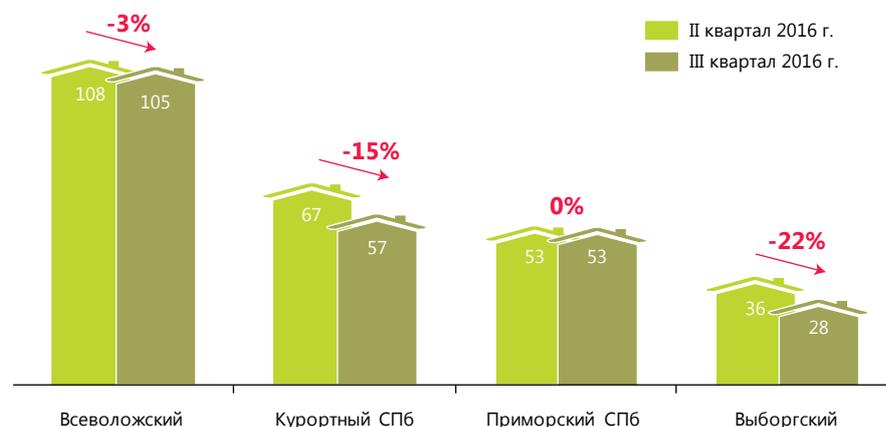
	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	13	-28% ▼	32	-22% ▼
Предложение коттеджей, шт.	243	-10% ▼	716	-18% ▼
Число проданных домов**, шт.	12	50% ▲	32	14% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	64,2	-9% ▼	22,9	2% ▲

* По сравнению со II кварталом 2016 г.

** По сравнению с III кварталом 2015 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

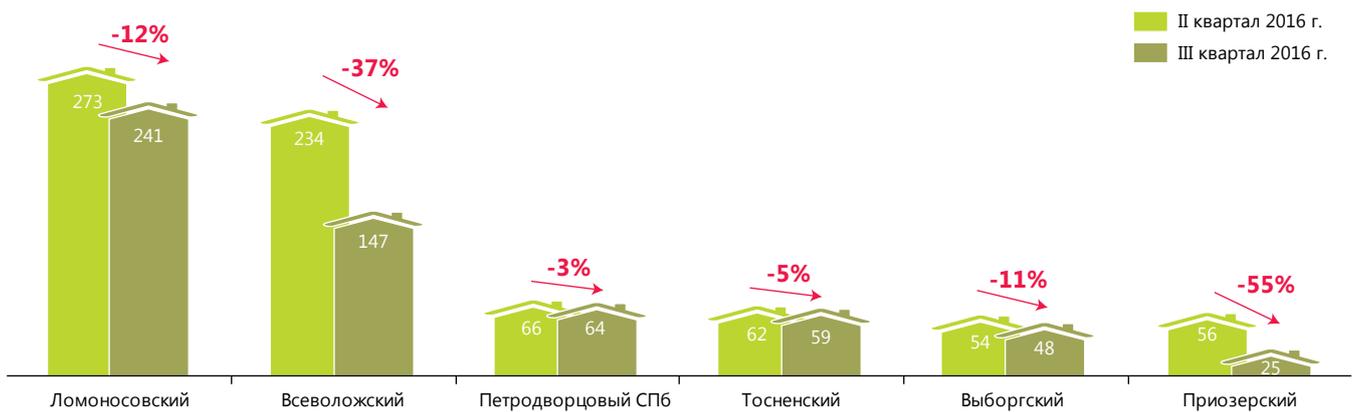
Динамика количества предложений коттеджей по районам в классе А



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016



Динамика количества предложений коттеджей по районам в классе В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Предложение

К окончанию III квартала 2016 г. в активной продаже находилось 13 коттеджных поселков класса А, в которых предлагалось 243 коттеджа. По сравнению с предыдущим кварталом число поселков, находящихся в продаже, уменьшилось на

28%, а предложение коттеджей в них – на 10%. Это связано с тем, что закончилась реализация в нескольких проектах, где оставались последние предложения. Например, полностью реализованы коттеджи в поселке «Репино Бриз», также по

последнему лоту осталось в «Репинской усадьбе» и «Моих Пенатах» и т. д. В связи с этим в Курортном районе значительно сократилось предложение (на 15%), так как в активной продаже осталось только 3 коттеджных поселка. Это укрепляет

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

позиции оставшихся на рынке посёлков и открывает перспективы для реализации новых элитных проектов.

Уменьшение объема предложения в классе В составило 18% относительно II квартала 2016 г. Это связано с увеличением числа сделок, а также с уходом из экспозиции нескольких проектов. Так, в проекте «Особый статус» остались последние лоты, приостановлены продажи в поселке «Ванино» и т. д.

Спрос

Дефицит предложения и сложность выбора дома на вторичном рынке привели к тому, что в III квартале 2016 г. на первичном рынке были проданы объекты даже в тех коттеджных поселках, которые долгое время не находили своего покупателя. С июля по сентябрь 2016 г. на элитном рынке было продано 12 коттеджей, что составило почти половину сделок 9 месяцев текущего года. Если сравнивать с итогами января-сентября 2015 г., то продажи также увеличились на 23%. Покупатели всё чаще сталкиваются с отсутствием альтернатив на первичном рынке, что вынуждает их либо откладывать решение о покупке, либо начинать долгий поиск среди домов вторичного рынка.

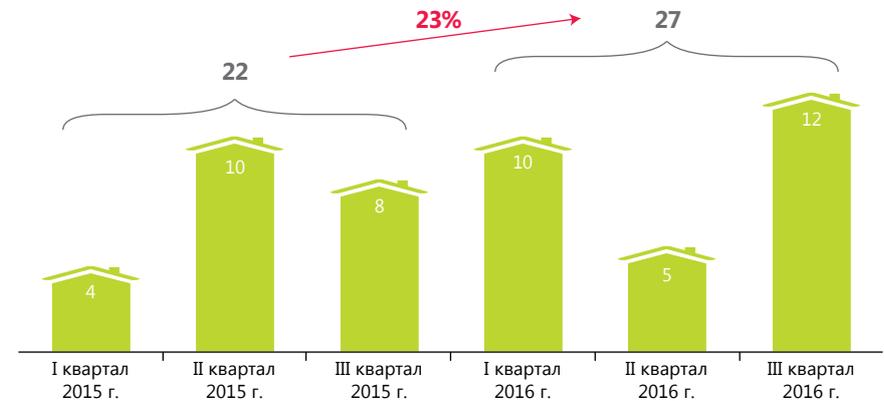
В классе В по итогам квартала было реализовано 32 коттеджа, что на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Результаты 9 месяцев показывают, что спрос на объекты класса В стабилен: 84 коттеджа в 2016 г. к 88 объектам в 2015 г.

Коммерческие условия

Мы отмечаем увеличение среднего бюджета покупки в обоих классах. По итогам III квартала 2016 г. средний бюджет сделки в классе А составил 47,3 млн руб., что на 14% больше, чем в прошлом квартале, и на 8% – чем в III квартале 2015 г.

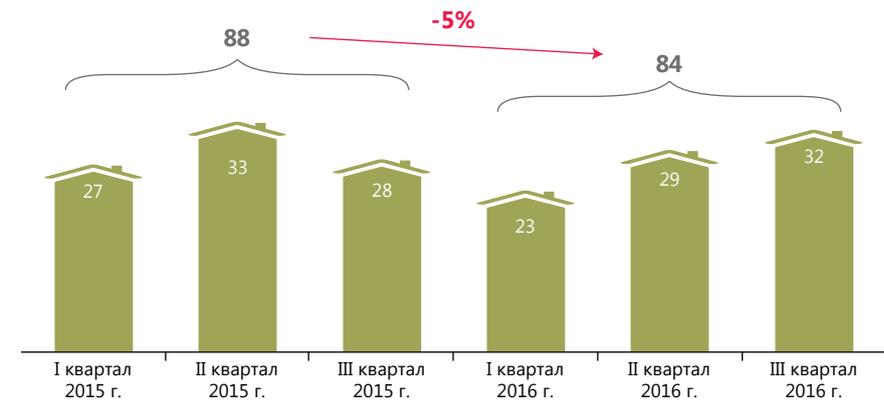
В классе В средний бюджет покупки составил 20,0 млн руб. и по сравнению с прошлым кварталом увеличился на 9%, а по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. – на 6%. Отметим, что средний бюджет покупки в классе В существенно не меняется с середины 2012 г., а показатели, приближенные к 20 млн руб., последний раз фиксировались в начале 2015 г.

Динамика числа сделок на рынке коттеджей класса А



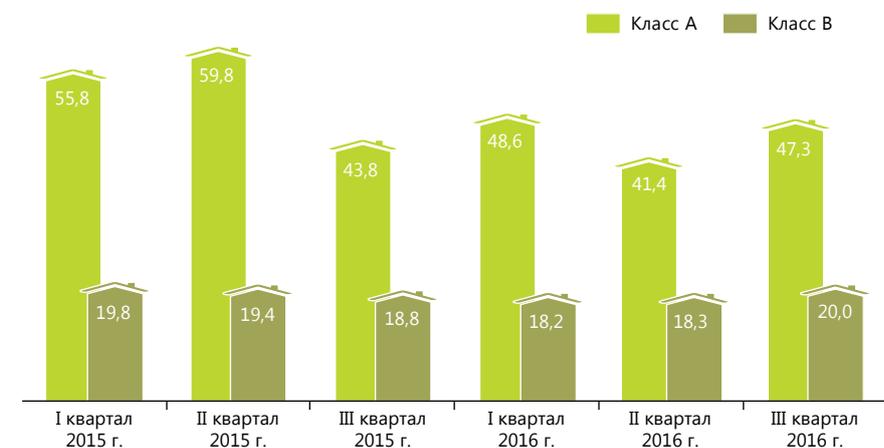
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика числа сделок на рынке коттеджей класса В



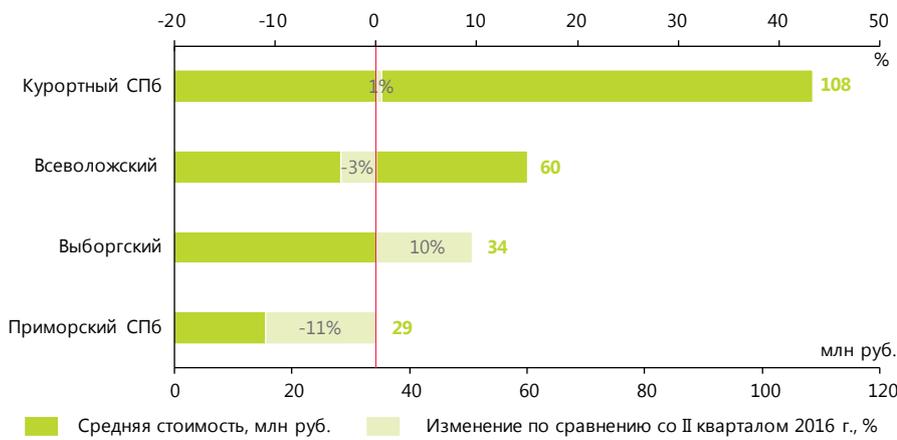
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Динамика среднего бюджета сделок на рынке коттеджей классов А и В



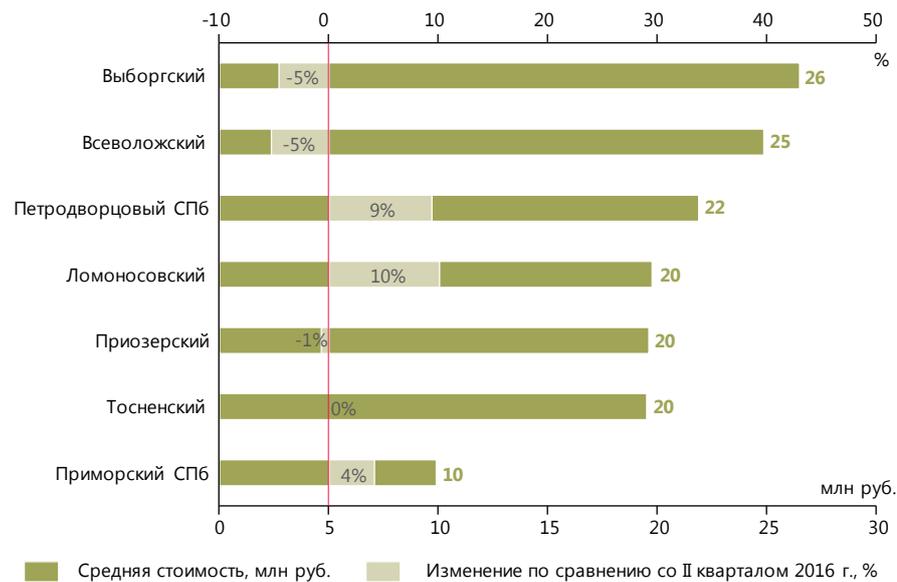
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Значение и динамика показателя средней стоимости предложения в классе А по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

Значение и динамика показателя средней стоимости предложения в классе В по основным районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2016

По итогам III квартала 2016 г. средняя стоимость предложения в классе А составила 64,2 млн руб. Уменьшение показателя по сравнению с прошлым кварталом составило 9%. Здесь необходимо отметить, что отрицательная динамика обусловлена изменением структуры предложения. Корректировок цен в коттеджных посёлках не произошло. В некоторых проектах с валютным ценообразованием были зафиксированы стоимости в рублях и предоставлялись скидки.

Несмотря на сокращение рынка Курортного района, средняя стоимость предложения здесь осталась практически неизменной и скорректировалась по сравнению со II кварталом 2016 г. на 1%.

Изменение показателя средней стоимости в Выборгском районе связано с завершением продаж в «Репинской усадьбе»: уровень цен в оставшихся в предложении объектах привел к увеличению среднего показателя на 10%.

В Приморском районе в классе А представлен 1 малоэтажный комплекс с коттеджами – «Лахта парк», в котором средняя стоимость уменьшилась на 11%, что вызвано перепроектированием 5 больших коттеджей под сити-виллы (18 квартир).

В классе В средняя стоимость составила 22,9 млн руб. и увеличилась по сравнению с предыдущим кварталом на 2%. Это произошло, во-первых, по причине вымывания более ликвидного предложения, во-вторых, за счёт увеличения цен в некоторых проектах.

Значительная динамика отмечена в Петродворцовом и Ломоносовском районах. В Петродворцовом районе увеличилась стоимость коттеджей в проекте «Петергофская мыза». Приостановка продаж в проекте «Ванино» в Ломоносовском районе отразилась на показателе средней цены предложения: он увеличился на 10% по сравнению со II кварталом 2016 г.

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.