



2011 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2011 г. большинство девелоперов сосредоточились на продаже земельных участков в составе поселков. Объем рынка централизованно застраиваемых объектов, особенно в премиум-сегменте, остался практически неизменным. Ожидаемое начало продаж ряда новых проектов было перенесено на 2012 г.
- В конце 2011 г. был отмечен значительный рост спроса на загородную недвижимость в высоком ценовом сегменте, который привел к резкому увеличению числа сделок с такими объектами. Несмотря на это, годовой объем продаж в сегменте снизился относительно уровня 2010 г. более чем в 2 раза.
- Ценовой индекс в течение года не имел явно выраженной тенденции, демонстрируя в некоторые моменты времени небольшое снижение, обусловленное скидками и и спецпредложениями в ряде проектах. В целом, по итогам 2011 г. средняя цена предложения на рынке выросла на 11% относительно уровня IV квартала 2010 г.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**Елизавета Конвей**Руководитель направления
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St Petersburg

«Основные показатели рынка по итогам года, наряду с мнением экспертов, свидетельствуют о том, что качественное предложение сократилось до минимальных значений. В прошедшем году было много примеров ограниченности выбора для покупателей: зачастую процесс поиска объекта растягивался на несколько месяцев. Покупатели стали более тщательно подходить к выбору дома: они привлекают технических специалистов, дизайнеров, юристов для более полной и разносторонней оценки загородной недвижимости, при этом, для клиентов по-прежнему важны транспортная доступность, имидж местоположения, уровень развития социально-бытовой инфраструктуры».

В 2011 г. загородный рынок развивался умеренными темпами. Большинство девелоперов ожидали дальнейшего сокращения объемов свободного предложения и завершения реализации экспонирующихся поселков, чтобы открыть продажи в новых проектах. Выход на рынок ряда знаковых проектов ожидается в первой половине 2012 г., это будут практически готовые поселки в востребованных районах. При этом совокупные объемы нового строительства и поглощения по итогам 2011 г. ниже аналогичных показателей 2010 г. Портрет покупателя загородного объекта постепенно меняется: на фоне уменьшения среднего возраста клиентов, отмечается рост уровня технической грамотности, а также увеличиваются требования к качеству объектов.

Основные показатели		Динамика*
Количество элитных коттеджных поселков	14	
Общее число домов в экспонирующихся на рынке элитных поселках	369	
Количество домовладений на продажу в составе коттеджных поселков	97	
Число проданных домов	19	
Планируемое к выводу в продажу число элитных поселков	4	

* Изменение по сравнению с 2010 г.
Источник: Knight Frank Research, 2012

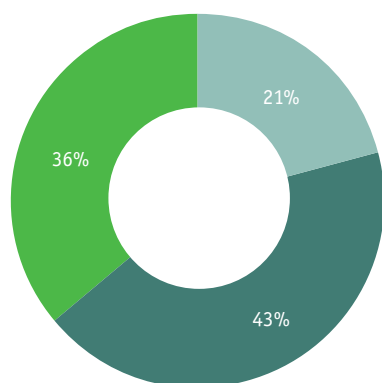
Ключевые события

- Важнейшим событием 2011 г., повлиявшим на рынок загородной недвижимости в целом, стало завершение ряда крупных проектов развития транспортной инфраструктуры. Это ввод в эксплуатацию тоннеля под Финским заливом, позволивший замкнуть Кольцевую автодорогу, реконструкция Приозерского шоссе с развязкой Скотное-Агалатово, а также завершение первого этапа реконструкции Киевского шоссе с развязками в местах пересечения с важными областными трассами. Улучшение транспортной доступности некоторых территорий отразилось на рынке загородной недвижимости повышением спроса на проекты, ориентированные на постоянное проживание за городом и общей популяризации загородного стиля жизни.
- Во многих элитных поселках продажи остановились на завершающей стадии реализации, когда комплекс достроен и заселен, и свободны 2-3 коттеджа – в большинстве таких комплексов в 2011 г. сделок не состоялось. Вместе с тем, отмечен стабильный интерес покупателей к отдельным коттеджным поселкам, высокого ценового сегмента. Объем рынка в течение года сократился до 97 домов в открытой продаже.
- В 2011 г. предложение пополнилось двумя поселками в престижной зоне «золотого треугольника» Курортного района – «Villa Premium» и «GrandVill». Кроме того, были выставлены на продажу полностью меблированные дома в составе современного яхт-клуба «Терийоки», расположенного в г. Зеленогорске.



Распределение предложения по районам, 2011 г.

%



- Выборгский район
- Курортный район
- Всеволожский район

Источник: Knight Frank Research 2012



Коттеджные поселки элитного сегмента, продажи в которых начались в 2011 г.

Название	Адрес	Количество домов	Цена, млн. \$
Villa Premium	Курортный р-н, пос. Солнечное	9	2,6 – 3,6
GrandVill	Курортный р-н, пос. Комарово	11	0,9 – 1,2
Терийоки	Курортный р-н, г. Зеленогорск	9	1,8-2,3

Источник: Knight Frank Research, 2012

Предложение

В 2011 г. наибольшее предложение проектов в сегменте элитной загородной недвижимости было сосредоточено в Курортном районе, где реализуется 6 коттеджных поселков. Традиционно, значительная часть предложения сосредоточена во Всеволожском районе. Выборгский район представлен в меньшей степени – в первую очередь, это зона около поселков Ленинское и Роцино.

Вместе с тем, загородные жилые комплексы Курортного района чаще всего реализуются в клубном формате и насчитывают не более 20 домовладений, поэтому, несмотря

на пополнение предложения новыми поселками, в Курортном районе сохраняется дефицит загородного жилья, и по количеству домовладений в 2011 г. большая доля (53%) принадлежала Всеволожскому району.

В течение всего года отмечалась тенденция выхода на рынок объектов в высокой стадии готовности.

При этом, ряд подобных объектов не предлагается на продажу, так как собственники ожидают более благоприятной конъюнктуры рынка.

В то же время в некоторых локальных зонах по-прежнему существуют «замороженные» проекты, во многом за счет высокой

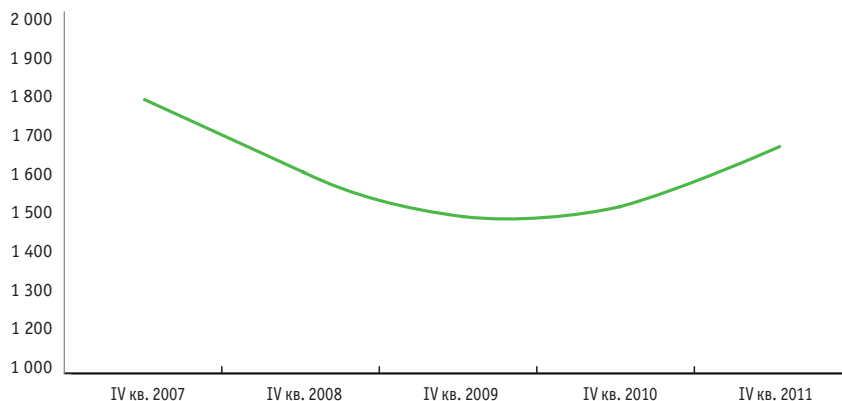
концентрации строящихся и проектируемых объектов, появившихся в последние несколько лет.

Ситуация с обеспеченностью загородных проектов объектами социальной инфраструктуры не изменилась: подавляющее большинство девелоперов не предполагает наличие таких объектов на территории реализуемых комплексов, рассчитывая на внешнюю инфраструктуру, которая не всегда удобно расположена относительно поселков. В целом, данный сектор слабо представлен в Ленинградской области и постепенно начинает свое развитие с масштабных проектов более низкого ценового сегмента.



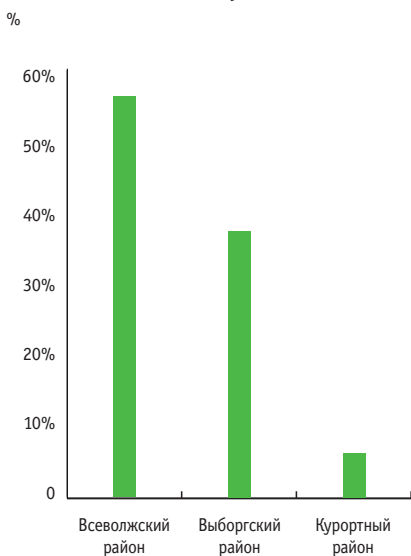
Средняя цена элитного коттеджа имеет тенденцию к росту

тыс. \$



Источник: Knight Frank Research, 2012

Распределение проданных коттеджей в новых поселках по районам, 2011 г.



Источник: Knight Frank Research, 2012

Спрос

Несмотря на высокий показатель за IV квартал 2011 г., снижавшиеся в течение первых трех кварталов объемы спроса оказали негативное влияние на общий годовой результат. В новых коттеджных поселках было продано 19 домов, что на 50% ниже уровня 2010 г. Уменьшение числа свободных коттеджей происходило, в основном, благодаря постепенному поглощению в отдельных поселках. Кроме этого, новые поселки не внесли значительного вклада в пополнение предложения из-за небольшого количества домовладений в своем составе.

Отмечены качественные изменения портрета покупателя в загородном сегменте в целом, в том числе, в высоком ценовом диапазоне. Эксперты сходятся во мнении, что средний возраст покупателя снизился. Вместе с тем, во многом благодаря привлечению к процессу выбора различных технических специалистов, выбор объекта происходит очень взвешенно, увеличивается время поиска, а также принятия решения о покупке.

Прогноз

Изначально большинство девелоперов критически оценивало перспективы рынка загородной недвижимости в 2011 г., поэтому в этот период количество вышедших на рынок объектов было невелико – многие заняли выжидательную позицию в отношении начала реализации новых проектов.

Наблюдающаяся с конца 2008 г. тенденция смещения спроса в сектор более дешевого жилья заставляет многих девелоперов, имеющих опыт работы в премиальном сегменте, задумываться о диверсификации портфеля собственных объектов и разрабатывать проекты, ориентированные на более широкую аудиторию. Тем не менее, в 2012 г. девелоперская активность в элитном сегменте приведет к появлению на рынке новых поселков: на рынке ожидаются анонсы новых загородных комплексов, а также появление объектов новых форматов.

Ценовые показатели проявят умеренный рост, девелоперы будут более активно применять маркетинговый инструментарий для продвижения проектов.



Коттедж на Ждановском озере, Всеволожский р-н

Коммерческие условия

В течение всего года на рынке загородной недвижимости девелоперы привлекали покупателей различными скидками и спецпредложениями, тем не менее, по итогам года средняя цена в долларовом эквиваленте выросла относительно 2010 г. на 11%. Рост цен был отмечен преимущественно в тех проектах, где в течение года происходили активные продажи.





Европа

Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток

Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион

Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада

Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США



Офисная недвижимость

Станислав Тихонов
Партнер
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



Складская недвижимость, регионы

Вячеслав Холопов
Директор, Россия и СНГ
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Директор, Партнер
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com



Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
Директор, Россия и СНГ
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



Инвестиции и продажи

Евгений Семенов
Директор, Партнер
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка, HR

Мария Котова
Партнер, Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



Киев

Ярослава Чапко
Директор по развитию бизнеса
yaroslava.chapko@ua.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад, компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark Knight Frank, располагает сетью из более чем 244 офисов в 43 странах мира и насчитывает 7067 специалистов.

Вот уже 116 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 16 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru
© Knight Frank 2012

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11,
Телефон: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
Телефон: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

КИЕВ

04071,
ул. Хорива, д. 39-41, офис 80
Телефон: +380 (44) 545 6122
Факс: +380 (44) 545 6122

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.



Knight Frank
Newmark
Global