



I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- На протяжении всего первого полугодия 2012 г. количество находящихся в продаже загородных коттеджных поселков оставалось неизменным. Одновременно с этим наблюдается тенденция снижения числа свободных объектов. За I полугодие 2012 г. открылись продажи в одном элитном поселке и одном проекте бизнес-класса. В ближайшее время ожидается начало реализации еще двух проектов класса А в Курортном и Всеволожском районах.
- В начале года на рынке отмечалась высокая покупательская активность, снизившаяся к середине года, что объясняется как влиянием сезонного фактора, так и общей неопределенностью экономической ситуации.
- Средний рост цены составил 12% за элитное домовладение и более 8% для объекта бизнес-класса.

I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Николай Пашков,
Генеральный директор
Knight Frank St. Petersburg

Сохраняется интерес потенциальных покупателей к готовым домам, которые предлагаются с отделкой, мебелью и расположены в поселках, имеющих сопутствующую инфраструктуру. В частности, в начале июня такой объект был продан в «Репинской Усадьбе». К началу лета на рынке наступило характерное сезонное затишье, ощущается некоторый спад интереса к дорогим объектам. Большая часть запросов и сделок сейчас приходится на особняки стоимостью не более \$2 млн. Полагаю, что до осени ситуация будет стабильной.

Предложение

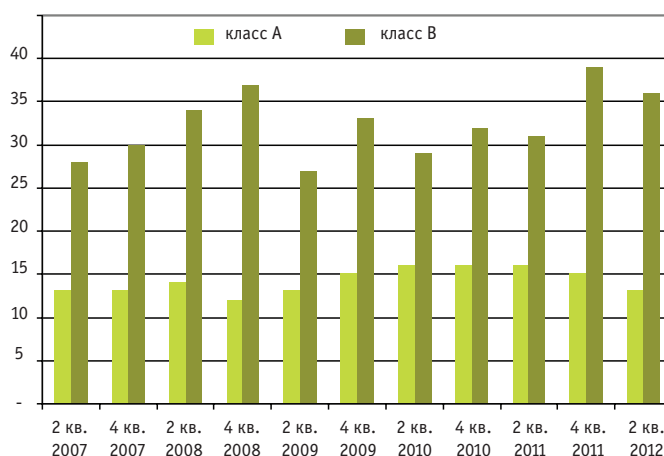
Число поселков, находящихся в активной стадии продажи домовладений, к концу I полугодия 2012 г. снизилось. Для элитных жилых комплексов такое снижение обусловлено постепенным и прогнозируемым завершением реализации основного массива предложений в ряде коттеджных поселков и практически полным отсутствием нового предложения. К середине III квартала текущего года ожидается выход на рынок двух коттеджных поселков в верхнем ценовом диапазоне.

В проектах бизнес-класса имеет место присущая этому сегменту изменчивость и активное реагирование на потребности покупателей: ряд проектов переориентирован на продажу участков без обязательного подряда. В некоторых случаях это приводит к снижению уровня позиционирования проектов, не позволяя относить их к бизнес-классу.

По состоянию на окончание II квартала 2012 г. выбор покупателя элитного загородного домовладения ограничен 13 поселками; в бизнес-классе коттеджи экспонируются в 36 жилых комплексах. По нашей оценке, из общего числа домовладений, предлагающихся на реализацию, в свободной продаже находятся в классе А не более 40%, в классе В – не более 55% домов.

В течение II полугодия рынок пополнился двумя коттеджными поселками, при этом старт продаж в них пришелся на начало года, в то время как за II квартал 2012 г. нового предложения не появилось.

Динамика изменения количества коттеджных поселков



Источник: Knight Frank, St. Petersburg, 2012

Новые проекты II полугодия 2012 г.

Сегмент	Название поселка	Количество домов	Стоимость домовладений, \$ (включая стоимость земли)
Элитный	HONKA NOVA Concept Residence	52	1 980 000
Бизнес-класс	Петергофская Мыза	7	1 024 000

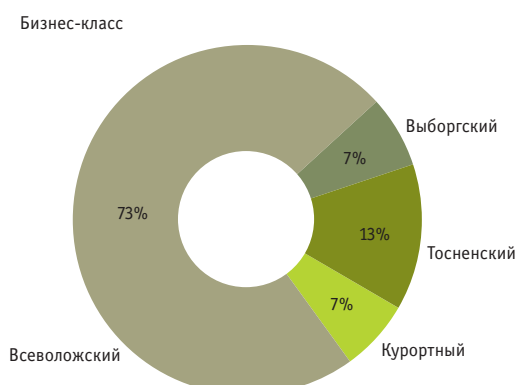
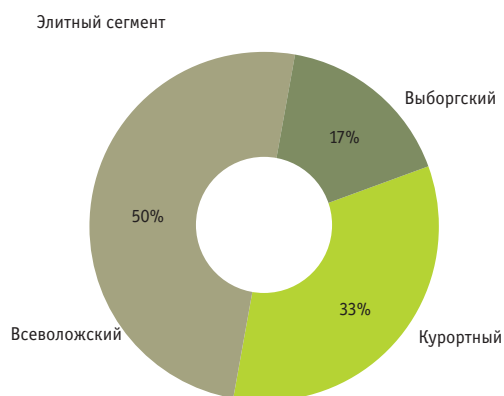
* По состоянию на июнь 2012 г.

Источник: Knight Frank, St. Petersburg, 2012



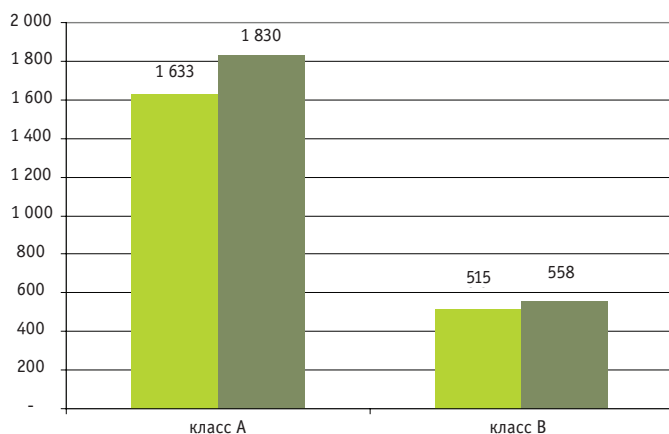


Географическое распределение сделок в коттеджных поселках



Источник: Knight Frank, St. Petersburg, 2012

Средняя цена домовладения демонстрирует рост, тыс. \$/дом



Источник: Knight Frank, St. Petersburg, 2012

Спрос

Во II квартале 2012 г. покупательская активность на рынке имела тенденцию к снижению: состоялось шесть сделок на первичном рынке элитного загородного жилья. Почти завершились продажи в первой очереди коттеджного поселка «Медное озеро-2», отмечен ряд сделок в других поселках.

Наибольшим спросом в элитном сегменте традиционно пользуются домовладения в поселках Курортного района, однако в силу структуры имеющегося на рынке предложения половина совершенных сделок состоялась во Всеволожском районе. Для бизнес-класса характерно преобладание продаж объектов в поселках Всеволожского района, что отражает реальные предпочтения покупателей. Подавляющий объем продаж в этом сегменте приходится на дома для постоянного проживания на расстоянии 10-15 км от Санкт-Петербурга.

Коммерческие условия

В силу колебаний курса доллара, наблюдавшихся в течение II квартала 2012 г., средняя стоимость предложения подверглась небольшой корректировке. В ряде элитных проектов произошло повышение цен на готовые дома, при этом цены сделок находятся на уровне конца I квартала.

Увеличение ценового индекса за I полугодие 2012 г. составило 12% в элитном сегменте и 8,4% в бизнес-классе.



I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

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

Никола Обайдин
Директор
Nikola.Obajdin@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

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

Торговая недвижимость

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

Элитная жилая недвижимость

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

Иностранные инвестиции

Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Инвестиции и продажи

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

Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@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

Развитие бизнеса

Андрей Петров
Партнер
andrey.petrov@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 243 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

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

© Knight Frank 2012

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.

