

2012 ГОД

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В течение 2012 г. на рынке качественной загородной недвижимости наблюдалось постепенное восстановление как спроса, так и предложения: на смену длительной стагнации и отсутствию новых проектов приходит заметное увеличение девелоперской активности наряду с усилением интереса со стороны покупателей загородных домов.
- В общем объеме предложения число коттеджных поселков в элитном сегменте достигло 19, а в бизнес-классе – 33 проектов. Прогнозы экспертов оправдались: в течение года стартовали продажи в 8 элитных коттеджных поселках и в 6 проектах бизнес-класса.
- Завершены продажи в элитных коттеджных поселках Patrikki Club и одной из очередей комплекса «Медное озеро», а также в нескольких проектах бизнес-класса, в частности «Респект Хаус», «Западное Солнце» и некоторых других.
- По сложившейся традиции элитным проектам присуща моноформатность, в то время как в поселках бизнес-класса тенденцией становится сочетание жилья различных форматов.
- Средние цены имеют тенденцию к увеличению преимущественно за счет появления объектов высокого уровня качества в престижных локациях.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Елена Громова,
Руководитель отдела элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

«В конце 2012 – начале 2013 гг. мы наблюдаем в предложениях девелоперов увеличение доли коттеджей, построенных с использованием новейших технологий деревянного домостроения. Это находит отклик у потенциальных покупателей: при стоимости домовладения от \$1 до 2 млн спрос на такие коттеджи растет. В этой связи хочется упомянуть о начале продаж в эко-поселке на первой береговой линии Нахимовского озера – Liikola club, который вызывал большой интерес потенциальных покупателей еще до официального начала реализации».

Ключевые события

- Вторая половина 2012 г. была отмечена резким увеличением объема предложения в элитном сегменте рынка загородной недвижимости. На смену продолжительному периоду стагнации и отсутствия нового предложения пришли анонсы интересных, зачастую эксклюзивных, проектов. При этом появление коттеджных поселков наблюдается на разных географических направлениях, в том числе в популярных локациях.
- В бизнес-классе следует отметить начало продаж объектов в рамках первого в Ленинградской области гольф-курорта. От других гольф-проектов вокруг Санкт-Петербурга «GORKI Гольф Курорт» отличается более высокой стадией готовности: ряд объектов инфраструктуры уже готов, строительство поля завершено на 40%. Девелопер проекта предлагает дома для проживания и аренды.
- Завершена реализация домов в нескольких коттеджных поселках. Эксклюзивным брокером в двух из них – Patrikki Club и «Респект-Хаус» – выступила компания Knight Frank.

Основные показатели. Динамика

Показатель	Класс А		Класс В	
	Значение	Изменение 2012/2011	Значение	Изменение 2012/2011
Количество коттеджных поселков, шт.	19	▲	38	▼
Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.	453	▲	2 751	▲
из них число свободных, шт.	283	▲	1 275	▲
Число проданных домов, шт.	34	▲	268	▲
Количество поселков, продажи в которых начались в течение 2012 г., шт.	8	▲	6	▼
Средняя стоимость коттеджа, тыс. \$	1 800	▲	600	▲

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в 2012 г.*

Класс	Название	Адрес	Кол-во ** домов / таунхаусов	Цена, млн \$
А	HONKA NOVA Concept Residence	Курортный р-н, пос. Солнечное	52	от 1,8
	Liikola Club	Выборгский р-н, пос. Цвелодубово	33	от 0,7
	Osko-Village	Всеволожский р-н, пос. Мендсары	26	от 0,8
	Repino de lux	Курортный р-н, пос. Репино	13	от 2,5
	Медное озеро-2	Всеволожский р-н, пос. Медный завод	38	от 0,6
	Озёрный край	Всеволожский р-н, пос. Токсово	14	от 1,6
	Сестрорецкие дачи	г. Сестрорецк	11	от 1,9
В	Уварово	Всеволожский р-н, пос. Канисты	24	от 1,3
	GORKI Гольф Курорт	Ломоносовский р-н, пос. Горки	73	от 0,5
	Noteburg	Кировский р-н, г. Шлиссельбург	203 / 61	от 0,5
	Александровский	г. Пушкин	56	от 0,2
	Петергофская мыза	г. Петродворец	7	от 0,8
Три короны	г. Всеволожск	105	от 0,3	
Черничная поляна	Всеволожский р-н, пос. Юкки	18	от 0,2	

* без учета новых очередей в ранее продаваемых поселках

** очередь, открытая к продаже

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013



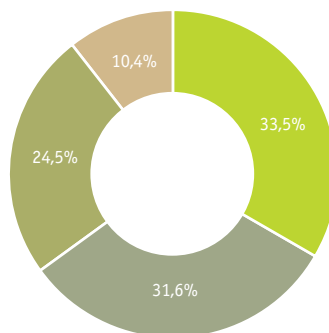
Предложение

По состоянию на конец 2012 г. предложение в элитном сегменте рынка загородной недвижимости равномерно распределено между северными районами Ленинградской области. При этом в общем количестве домовладений впервые за несколько лет выросла доля объектов в Курортном районе, где численность поселков превышает аналогичный показатель в других районах, что отвечает потребностям рынка.

В бизнес-классе преобладает предложение во Всеволожском районе: в совокупности с домовладениями Курортного района оно составляет более половины всего объема на рынке.

По состоянию на конец 2012 г. свободными оставались около 280 домовладений в элитных поселках и около 1 300 коттеджей бизнес-класса.

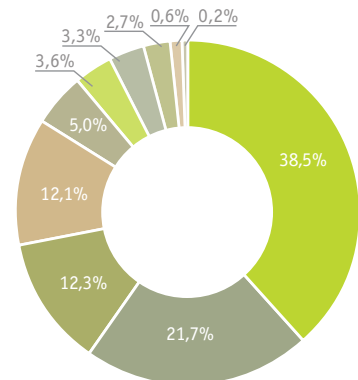
Распределение коттеджей в строящихся коттеджных поселках класса А



- Всеволожский
- Курортный
- Выборгский
- Приморский

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Распределение коттеджей в строящихся коттеджных поселках класса В



- Всеволожский
- Курортный
- Ломоносовский
- Кировский
- Тосненский
- Приозерский
- Выборгский
- Пушкинский
- Приморский
- Петродворцовый

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

2012 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

Спрос

Тенденцией 2012 г. стал рост интереса к загородным объектам, что отразилось в том числе на темпах продаж объектов качественной загородной недвижимости. В элитном сегменте заключено более 30 сделок, что несколько превзошло ожидания экспертов. В бизнес-классе объемы продаж превысили самые оптимистичные прогнозы аналитиков и перешли отметку в 200 домовладений за прошедший год.

По цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание – их доля в запросах* приближается к 70%. По-прежнему самой важной характеристикой при рассмотрении вариантов покупки загородного жилья остается расположение поселка, однако в процессе принятия решения заметно усиление роли качественных характеристик, таких как инженерное оснащение и архитектурный облик. В этом отношении выигрывают объекты с уникальной архитектурной концепцией, расположенные в востребованных локациях Курортного и Всеволожского районов

Коммерческие условия

На рынке имеют место две разнонаправленные тенденции в коммерческих условиях. С одной стороны, есть ряд давно завершенных проектов, где актуальна задача стимулирования продаж, и в этих случаях девелопер готов к диалогу относительно снижения цены конкретного домовладения. В то же время новые проекты, стартовавшие в течение 2012 г., отличает достаточно высокий ценовой уровень, что обусловлено и более технологичными конструктивными решениями, и стоимостью земли, особенно в поселках, расположенных в административных границах Санкт-Петербурга. По совокупности факторов ценовой индикатор имеет тенденцию к плавному увеличению, и практика сделок показывает, что данная ситуация подтверждена реализованным спросом.

Годовой темп увеличения средней цены домовладения составил в элитном сегменте 8%, в поселках бизнес-класса – 16% за дом с участком.

Прогноз

Анализ результатов 2012 г. показывает, что основные показатели рынка загородной недвижимости соответствуют ожиданиям покупателей и превосходят консервативные прогнозы экспертов. В сложившейся ситуации большинство игроков рынка рассчитывают на сохранение достигнутых экономических параметров в реализующихся проектах.

На фоне усиливающейся на рынке тенденции смещения интереса в сторону сектора

* по запросам клиентов компании Knight Frank St. Petersburg за 2012 г.

Динамика объемов продаж индивидуальных домов в коттеджных поселках разных классов



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Ранжирование параметров выбора загородного объекта



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

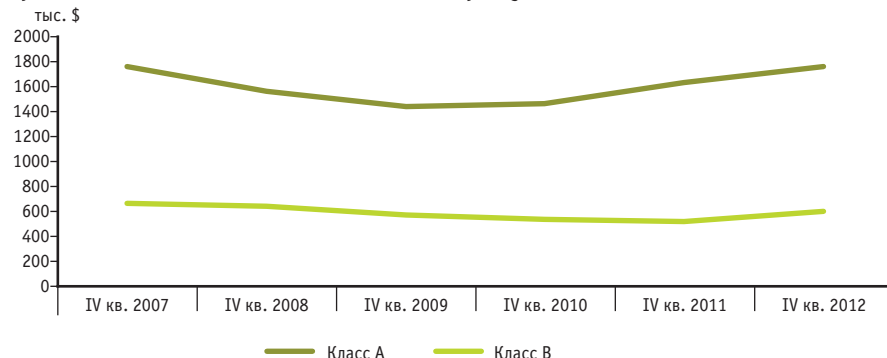
бюджетного предложения реализация проектов в сегменте дорогого загородного жилья будет происходить в рамках локаций с уже сформированным положительным имиджем. И на успех смогут рассчитывать преимущественно опытные девелоперы, имеющие в портфеле реализованных проектов примеры поселков высокого класса. Ожидается рост доли мультиформатных проектов на рынке объ-



ектов бизнес-класса; наиболее эффективным форматом в данном случае будет таунхаус, что особенно востребовано в поселках, расположенных на расстоянии 10–20 км от мегаполиса.

Слабая степень развитости финансовых инструментов стимулирования спроса и достигнутый уровень станут основными сдерживающими факторами для роста цены домовладений.

Средняя цена коттеджа имеет тенденцию к росту



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013



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

Развитие бизнеса

Андрей Петров
Партнер
andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

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

Оценка недвижимости

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

Маркетинг и PR, HR

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

Исследования рынка

Ольга Ясько
Директор, Россия и СНГ
olga.yasko@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

115054,
ул. Валовая, д. 26
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 2013

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.