

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- На протяжении первого полугодия 2013 г. на загородном рынке недвижимости высокого ценового сегмента наблюдалась тенденция, наметившаяся еще во второй половине 2012 г.: на фоне роста спроса продолжает увеличиваться общий объем предложения коттеджных поселков.
- В фазе активных продаж находятся 19 элитных коттеджных поселков и 37 поселков бизнес-класса. В течение первого полугодия открыты продажи в 2 проектах элитного сегмента и в 5 – бизнес-класса. Также стоит отметить возвращение на рынок проекта «Кюмлено».
- По-прежнему важнейшими критериями при выборе коттеджа являются местоположение объекта и качество строительства. Большая часть потенциальных покупателей считает приоритетным Курортный район Санкт-Петербурга, а также северо-западное направление Ленинградской области.
- Средние цены имеют тенденцию к увеличению. Полугодовой рост цен на элитные домовладения составил 10%, на объекты бизнес-класса – более 3%.

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



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

«Мы отмечаем повышение интереса покупателей к поселкам на берегах естественных водоемов. При этом выделяется категория клиентов, заинтересованных в приобретении домовладения именно на «большой воде». Отчасти это обусловлено активной популяризацией яхтинга. Несмотря на то, что проекты с причальными сооружениями зачастую удалены от города, они остаются востребованными, поскольку наличие выхода к крупным водоемам является их значимым преимуществом. Покупатели выражают готовность приобрести коттедж рядом с уже имеющимся яхт-клубом, чтобы пользоваться полноценным и качественным сервисом».

Предложение

По данным на конец первого полугодия 2013 г., продажи ведутся в 19 коттеджных поселках класса А. По сравнению с аналогичным периодом 2012 г. объем предложения в поселках высшего ценового сегмента увеличился на 55% за счет выхода на рынок 6 новых проектов. Непосредственно в первом полугодии 2013 г. начались продажи в двух новых элитных поселках. При этом около трети всего предложения сосредоточено в Курортном районе. На сегодняшний день у него сложилась репутация престижного направления, позволяющая удерживать высокий уровень цен.

Что касается коттеджных поселков класса В, то с начала 2013 г. продажи начались в 5 таких проектах. В то же время в первом полугодии была завершена реализация домов в проекте «Жемчужина Разлива». Таким образом, в настоящее время на рынке насчитывается 37 объектов данной категории. Значительная часть проектов класса В традиционно расположена в северных районах области (Всеволожском, Выборгском, Приозерском), на долю которых

Основные показатели. Динамика

Показатель	Класс А		Класс В	
	Значение	Изменение, 2013/2012*	Значение	Изменение, 2013/2012*
Количество коттеджных поселков, шт.	19	▶	37	▼
Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.	435	▲	2078	▼
из них число свободных, шт.	271	▲	1065	▼
Число проданных домов, шт.	15	▲	42	▲
Количество поселков, продажи в которых начались в первом полугодии 2013 г., шт.	2	▲ **	5	▲ **
Средняя запрашиваемая цена коттеджа, тыс. \$	1900	▲	620	▲

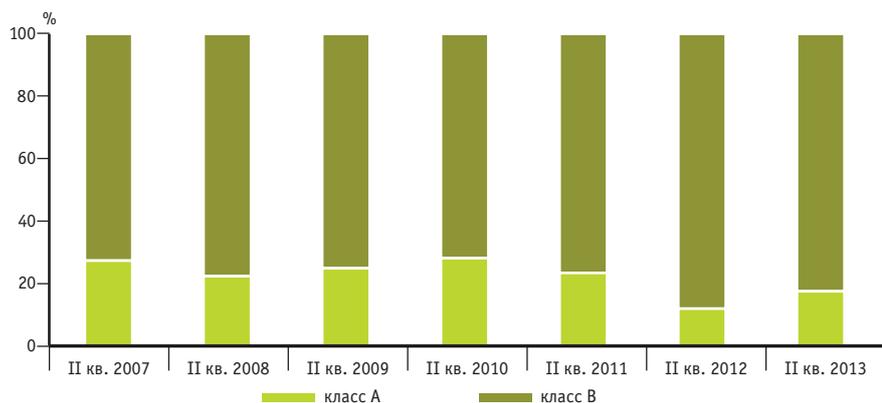
* По сравнению с декабрем 2012 г.
** По сравнению с аналогичным периодом 2012 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013



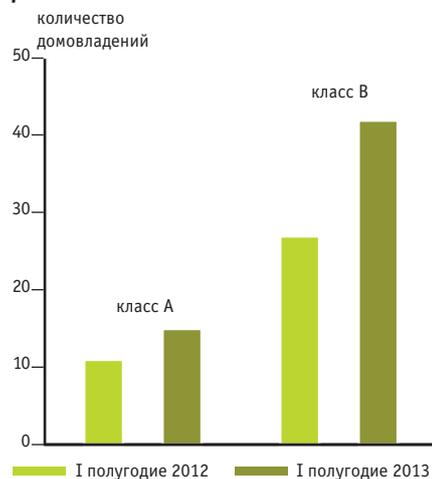
Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в первом полугодии 2013 г.*

Название	Адрес	Количество домов / таунхаусов**	Цена, млн \$
Класс А			
Terijoki Club	Курортный р-н, г. Зеленогорск	9	от 2,6
Райт Парк	Всеволожский р-н, пос. Энколово	13	от 1,8
Класс В			
Club	Приозерский р-н, пос. Светлое	17	от 0,5
Hilltop Village	Выборгский р-н, пос. Ленинское	4	от 0,5
Вивальди парк	Всеволожский р-н, пос. Медный завод	32	от 0,4
Загородный комплекс «Курортный»	Курортный р-н, г. Сестрорецк	9	от 0,5
Ламбери	Всеволожский р-н, пос. Энколово	56	от 0,6

* Без учета новых очередей в ранее продаваемых поселках
 ** Очередь, открытая к продаже
 Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Динамика изменения структуры коттеджных поселков по классам


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Динамика объемов продаж домовладений в коттеджных поселках разных классов


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Ранжирование параметров выбора загородного объекта


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

приходится 65% совокупного предложения в данном сегменте.

Необходимо отметить, что по сравнению с декабрем 2012 г. объем предложения в классе В уменьшился на 16% в связи с тем, что ряд проектов был переориентирован на продажу участков без обязательного подряда. В большинстве случаев это приводит к снижению уровня позиционирования проектов, что не позволяет включить их в объем качественного предложения.

Спрос

С начала 2012 г. в сегменте загородной недвижимости высокой ценовой категории наблюдается рост покупательской активности, оказывающий влияние на темпы продаж. Можно отметить, что в среднем ежеквартально заключается 7–9 сделок с элитными домовладениями и 18–20 сделок с объектами бизнес-класса. Следует указать, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в первом полугодии 2013 г. темпы продаж объектов класса А увеличились на 36%, а коттеджей класса В – на 56%.

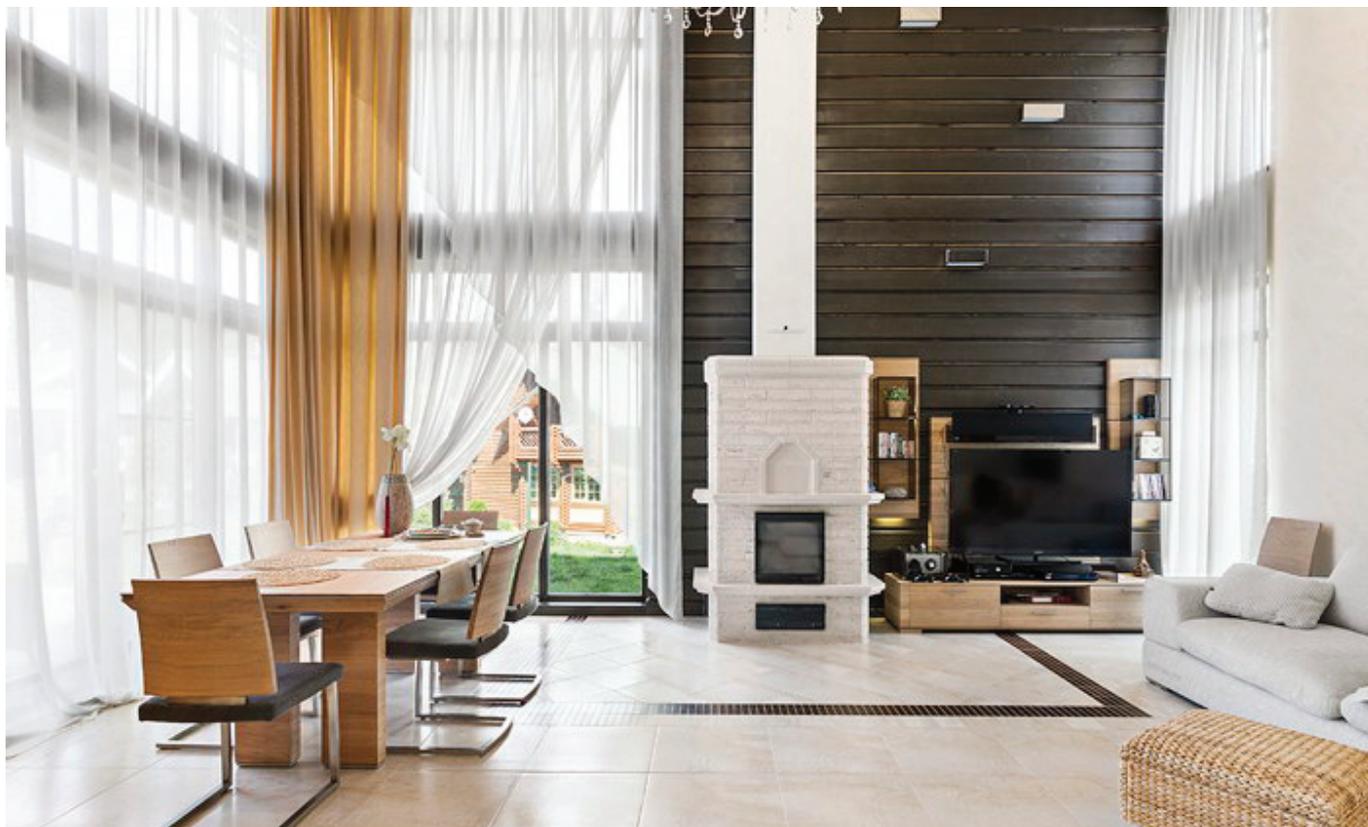
На данном этапе развития рынка отличительная особенность сделок с объектами класса А состоит в том, что наибольшая их доля приходится на готовые коттеджи в уже построенных или находящихся на высоких стадиях готовности поселках, что отражает реальные предпочтения покупателей. Значительные темпы продаж коттеджей класса В зафиксированы в ряде проектов, отличающихся продуманной концепцией и высокими темпами строительства.

По цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание: их доля в запросах* увеличилась, достигнув 80%. Стоит

* По запросам клиентов компании Knight Frank за первое полугодие 2013 г.

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург



отметить, что доминирующим критерием выбора для покупателей остается местоположение поселка. Также в процессе принятия решения заметно усиление роли ценового фактора, что свидетельствует о более рациональном подходе к приобретению загородной недвижимости. В целом анализ запросов показывает, что имеющееся предложение в значительной степени удовлетворяет потребностям покупателей, однако практика продаж подтверждает важность гибкого подхода собственника в отношении коммерческих условий.

Коммерческие условия

В первом полугодии 2013 г. средняя цена предложения имела тенденцию к увеличению. Полугодовой прирост средней цены домовладения составил в элитном сегменте 10%, в поселках бизнес-класса – 3% за дом с участком. Данное увеличение связано, во-первых, с началом продаж в новых проектах с более высоким уровнем цен, во-вторых, – с повышением цен на готовые домовладения в нескольких коттеджных поселках.

Прогноз

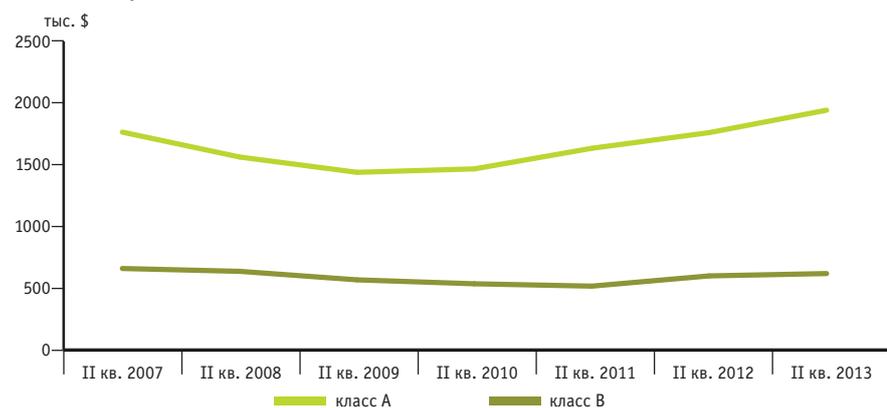
Итоги первого полугодия 2013 г. позволяют ожидать сохранения текущих тенденций в дальнейшем, в том числе в части динамики ценовых показателей.

На сегодняшний день в наиболее выгодном положении находятся девелоперы с готовыми предложениями, поскольку их объекты в большей степени соответствуют предпочтениям покупателей. В связи с этим основное количество сделок будет по-прежнему сосредоточено в поселках с высокой стадией готовности, имеющих развитую инфраструктуру.

Большая часть объектов, относящихся к премиальному сегменту, находится на завершающих этапах строительства или уже построена, при этом в новых коттеджных поселках строительство ведется под конкретных покупателей. Учитывая данные факторы, а также низкую строительную активность, можно сказать, что создаются предпосылки для умеренного роста цен на загородную недвижимость в среднесрочной перспективе.

До конца 2013 г. мы ожидаем выхода на рынок интересных проектов, реализуемых новыми участниками загородного рынка, а также появления инновационных технологий и архитектурных решений в элитном загородном домостроении.

Динамика средней цены домовладений



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

Инвестиции и продажи

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

Международные инвестиции

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

Управление недвижимостью

Дмитрий Атопшев
Партнер, Директор
dmitry.atopshev@ru.knightfrank.com

Управление проектами

Андрей Закревский
Партнер
andrew.zakrewsky@ru.knightfrank.com

Офисная недвижимость

Марина Пузанова
Руководитель отдела
marina.puzanova@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Михаил Тюнин
Руководитель отдела
mikhail.tyunin@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

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

Жилая недвижимость

Елена Громова
Руководитель отдела
elena.gromova@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг

Игорь Кокорев
Руководитель отдела
igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

Антон Реутов
Директор по развитию
anton.reutov@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR

Галина Черкашина
Директор по маркетингу
galina.cherkashina@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

Тамара Попова
Руководитель отдела
tamara.popova@ru.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 370 офисов в 48 странах мира и насчитывает 13 700 специалистов.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 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

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
БЦ Alia Tempora
Тел.: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

МОСКВА

115054,
ул. Валовая, д. 26
БЦ Lighthouse
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

© 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.