



III КВАРТАЛ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- На конец III квартала 2013 г. на рынке загородной недвижимости в элитном сегменте в экспозиции находилось 17, в бизнес-классе – 38 коттеджных поселков. В анализируемом периоде не появилось новых проектов высокого ценового класса.
- Наблюдается рост средних цен: квартальное увеличение показателя составило 7% за домовладение класса А и 3% для объекта класса В.
- Ипотечные методы стимулирования спроса не пользуются популярностью в сегментах элитного загородного жилья: потенциальные покупатели по-прежнему ориентируются на полную оплату или рассрочку на период не более одного года.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Елена Громова,
Руководитель отдела
элитной жилой недви-
жимости
Knight Frank
St. Petersburg

«Новые тенденции в деревянном домостроении и эко-технологии приходят к нам из Скандинавских стран, преимущественно из Финляндии, где новинкой последнего времени являются деревянные жилые дома из особо прочной древесины. В традициях загородного рынка Ленинградской области деревянное домостроение всегда занимало ведущие позиции, и сегодня мы отмечаем усиление интереса покупателей к поселкам с качественными деревянными домовладениями в элитном сегменте. По итогам прошедшего квартала более половины сделок в дорогом сегменте заключены именно в коттеджных поселках с домами, построенными с применением технологии клееного бруса».



Основные показатели. Динамика

| Показатель | Класс А | | Класс В | |
|-------------------------------------|----------|-----------|----------|-----------|
| | Значение | Динамика* | Значение | Динамика* |
| Объем предложения, шт. | 255 | 6% ▼ | 909 | 15% ▼ |
| Число проданных домов, шт. | 9 | 29% ▲ | 33 | 22% ▲ |
| Средняя стоимость коттеджа, тыс. \$ | 2040 | 7% ▲ | 630 | 3% ▲ |

* Изменение по сравнению со II кварталом 2013 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Предложение

По состоянию на конец III квартала 2013 г. в свободной продаже находится 17 поселков класса А, или 255 коттеджей. Уменьшение объема предложения на 6% по сравнению с предыдущим кварталом обусловлено, с одной стороны, отсутствием новых проектов в анализируемом периоде, а с другой стороны, – ростом интереса покупателей к объектам элитного сегмента.

Похожая ситуация складывается с объектами класса В, где объем предложения уменьшился более значительно – на 15% по сравнению со II кварталом 2013 г. Это связано преимущественно с двумя факторами: во-первых, в части поселков произошла переориентация на продажу участков без подряда, во-вторых, в ряде проектов девелоперами было принято решение о приостановлении продаж. Последняя тенденция наметилась еще в начале года, что является положительным трендом, так как с рынка уходят проекты, не соответствующие уровню требований, предъявляемых

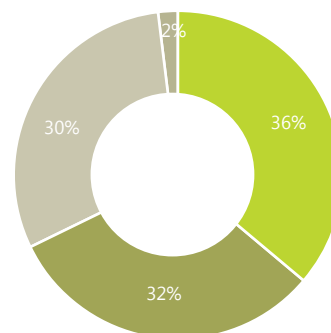
покупателями к объектам бизнес-класса. Однако обратной стороной медали становится ограниченное количество предложений в качественных поселках класса В.

В Санкт-Петербурге и ближайших пригородах отчетливо выделяются районы-кластеры, в которых располагаются коттеджные поселки. Так, подавляющее число предложений класса А сосредоточено в Курортном районе города, а наибольшая часть проектов класса В дислоцируется в прилегающих к Санкт-Петербургу территориях Всеволожского района.

Спрос

В III квартале 2013 г. было продано 9 коттеджей класса А и 33 коттеджа класса В, что больше на 29% и 22% соответственно, чем в аналогичном периоде прошлого года. По нашему мнению, пока рано говорить об активизации рынка, так как в последние годы колебания объемов

Структура предложения класса А по районам, % от количества домов в продаже



Курортный
Всеволожский
Выборгский
Петродворцовый

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

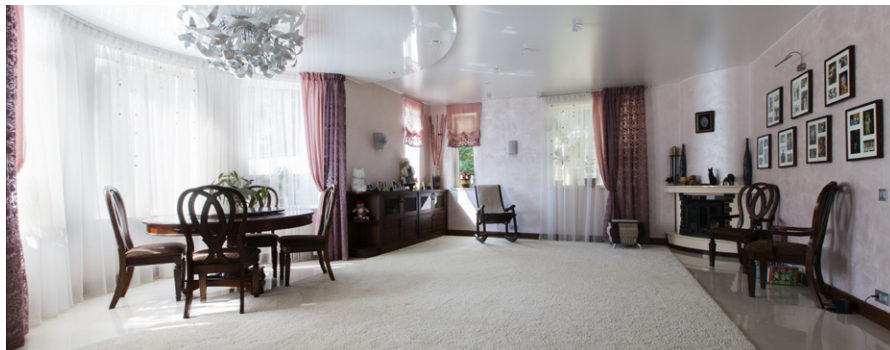
Структура предложения класса B по районам, % от количества домов в продаже



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

продажи были преимущественно обусловлены конъюнктурой предложения, а не появлением новых стимулирующих спрос факторов. Тем не менее, уровень средних темпов продаж дает основание говорить о благоприятной тенденции постепенного приближения объема спроса к докризисным показателям.

Важным событием последнего квартала стала продажа двух коттеджей в новом КП «Репино Бриз», расположенном в поселке Репино Курортного района. Консультантом и одним из эксклюзивных



Средняя цена предложения

| Класс | Цена домовладения, тыс. долл. | Цена за м ² , тыс. долл. |
|-------|-------------------------------|-------------------------------------|
| A | 2040 | 5,7 |
| B | 630 | 2,4 |

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

брокеров объекта выступает компания Knight Frank.

Стоит отметить, что домовладения в проектах высокого ценового сегмента все чаще приобретаются для постоянного проживания вне городской черты.

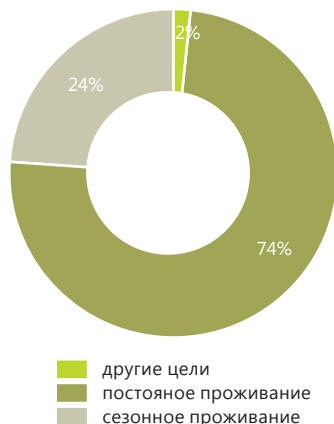
Кроме того, современный покупатель готов вкладывать денежные средства в готовый продукт, что становится на сегодняшний день основным приоритетом при покупке загородного высококлассного жилья.

Коммерческие условия

Квартальный прирост средней цены домовладения составил в элитном сегменте 7%, в поселках бизнес-класса – 3% за коттедж с участком. Данное увеличение связано с повышением стоимости предложения в ряде поселков. Возрастание интереса к объектам высокого ценового сегмента на фоне отсутствия новых проектов дает предпосылки к увеличению средней цены предложения.

Наличие ипотечных программ в премиальном классе по-прежнему является редкостью, прежде всего в силу слабой заинтересованности банков в кредитовании сделок с загородной недвижимостью. Вместе с тем, отмечается усиление интереса клиентов к программам кредитования в коттеджных поселках, хотя в основном покупатели ориентированы на полную оплату или рассрочку на период до одного года.

Структура спроса по цели приобретения, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Структура предпочтений по способу и источнику оплаты, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Прогноз

До конца текущего года ценовая политика девелоперов будет носить разнонаправленный характер. В уже полностью готовых поселках и тех, которые находятся на завершающей стадии реализации, очевидно, будет умеренное повышение цен. При этом в остальных проектах вероятно снижение цен через скидки и акции, что в большинстве случаев будет связано с желанием девелоперов привлечь потенциальных покупателей и увеличить темпы продаж.

До конца 2013 г. ожидается сохранение существующей конъюнктуры предложения на рынке коттеджных поселков. Старт продаж в новых проектах ожидается не ранее начала 2014 г.

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.