



2013 ГОД  
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Начиная со II полугодия 2013 г. наблюдается снижение объема предложения объектов высокого ценового диапазона. Отмечавшаяся в 2012 г. девелоперская активность не получила своего продолжения в 2013 г., результатом чего стал выход в продажу всего 2 новых поселков класса А и 4 проектов класса В.
- Общее количество коттеджных поселков в элитном сегменте составляет 16, а в бизнес-классе – 34 объекта.
- Отмечается переориентация ряда поселков бизнес-класса на более низкие сегменты, путем включения в проекты небольших по площади домов и таунхаусов, что отражается на стоимости предложений.
- Прошедший год характеризовался стабильным спросом на объекты элитного сегмента. Период, в течение которого заключается сделка, по-прежнему весьма длительный и составляет не менее 2 месяцев.
- Средние цены имеют тенденцию к увеличению. Годовой рост цены составил 13% за элитное домовладение и 4% для объекта бизнес-класса.

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Николай Пашков,**  
Генеральный директор, Knight Frank St. Petersburg

«В 2013 г. мы отмечаем сохранение интереса покупателей к элитным загородным домам. По нашим наблюдениям, рынок стал более конкурентным с точки зрения качества предлагаемых объектов, а спрос – более избирательным. Девелоперы как никогда тщательно подходят к вопросу проработки концепции, уделяют внимание качеству строительства домов, архитектуре, удобству планировочных решений, оптимальности состава инфраструктуры. Покупатель же более практичен и рационален и внимательно изучает предложение на рынке. В связи с этим срок заключения сделок не сокращается. Мы предполагаем, что в следующем году ситуация существенно не изменится и стабильным спросом будут пользоваться готовые объекты, расположенные в локациях, удобных для постоянного проживания».

### Ключевые события

- В элитном коттеджном поселке «Репино Бриз» было реализовано 5 коттеджей. Консультантом и одним из эксклюзивных брокеров объекта выступает компания Knight Frank St. Petersburg.
- Во многих объектах бизнес-класса сделок не состоялось. Вместе с тем отмечен устойчивый интерес покупателей к отдельным коттеджным поселкам класса В, спрос на дома в которых был стабильно высоким.
- В течение года в продажу поступили 2 новых поселка элитного сегмента и 4 объекта бизнес-класса.
- Завершена реализация домов в проекте «Жемчужина Разлива». Также стоит отметить возвращение в экспозицию проекта «Кюмлено».

### Основные показатели. Динамика

Показатель	Класс А		Класс В	
	Значение	Динамика*	Значение	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	16	▼ -16%	34	▼ -11%
Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.	378	▼ -17%	1 929	▼ -30%
Из них число свободных, шт.	244	▼ -14%	858	▼ -33%
Число проданных домов, шт.	35	▲ 3%	164	▼ -39%
Количество поселков, где продажи начались в течение 2013 г., шт.	2	▼ -75%	4	▼ -33%
Средняя стоимость коттеджа, тыс. долл.	2 027	▲ 13%	621	▲ 4%

\* изменение 2013/2012  
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

### Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в 2013 г.

Название	Адрес	Количество домов	Цена, млн \$
<b>Класс А</b>			
Terijoki Club	Курортный р-н, г. Зеленогорск	9	от 2,6
Райт Парк	Всеволожский р-н, пос. Энколово	13	от 1,6
Osko-Village*	Всеволожский р-н, пос. Мендсары	15	от 1,2
<b>Класс В</b>			
Club	Приозерский р-н, пос. Светлое	17	от 0,3
Вивальди парк	Всеволожский р-н, пос. Медный Завод	32	от 0,5
Загородный комплекс Курортный	Курортный р-н, г. Сестрорецк	9	от 0,5
Классика*	Выборгский р-н, пос. Ленинское	3	от 0,7
Кюмлено	Всеволожский р-н, дер. Кирполье	18	от 0,3
Ламбери	Всеволожский р-н, пос. Энколово	56	от 0,8

\* 2-я очередь  
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



## Предложение

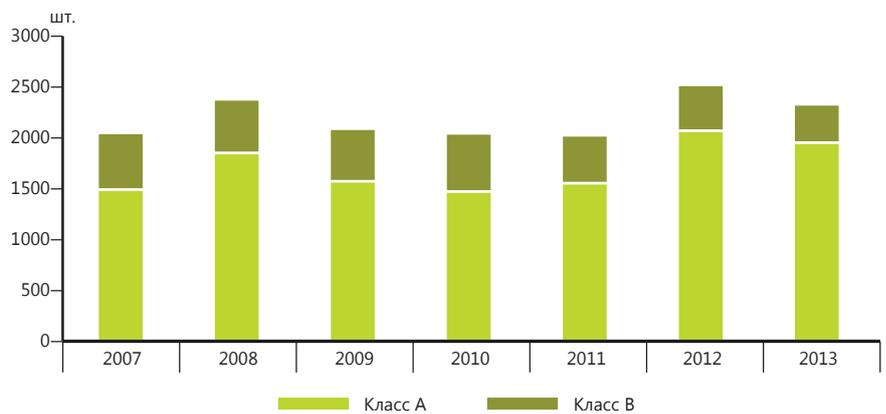
По состоянию на конец 2013 г. в продаже находилось 16 коттеджных поселков класса А. По сравнению с показателем 2012 г. объем свободного предложения в поселках высшего ценового сегмента уменьшился на 14%. Одной из главных причин сокращения предложения на рынке стал интерес покупателей к премиальным объектам. Кроме того, за 2013 г. в продажу поступило всего 2 новых коттеджных поселка и одна дополнительная очередь существующего объекта.

С начала 2013 г. в продажу вышло 4 новых коттеджных поселка класса В. Несмотря на появление в экспозиции новых объектов, объем предложения в данном классе уменьшился на треть по сравнению с этим показателем на конец 2012 г. Несоответствие качества строительства коттеджей уровню требований, предъявляемых покупателями к объектам бизнес-класса, привело к тому, что в некоторых поселках продажи были приостановлены, а в ряде объектов было принято решение о продаже участков без подряда. Кроме того, в последние полгода наблюдается тенденция переориентирования некоторых поселков бизнес-класса на более низкие сегменты путем включения в объект небольших по площади домов и таунхаусов. Эти меры позволяют увеличить ликвидность объектов, однако меняют их восприятие у представителей целевой группы, на которую девелоперы рассчитывали изначально.

В 2013 г. рынок элитной загородной недвижимости представлен преимущественно объектами площадью 300–450 м<sup>2</sup>. При этом в общем объеме предложения присутствует значительная доля объектов средней площадью 250–300 м<sup>2</sup>, грамотное проектирование в которых позволяет сохранить допустимое для элитного коттеджа внутреннее пространство.

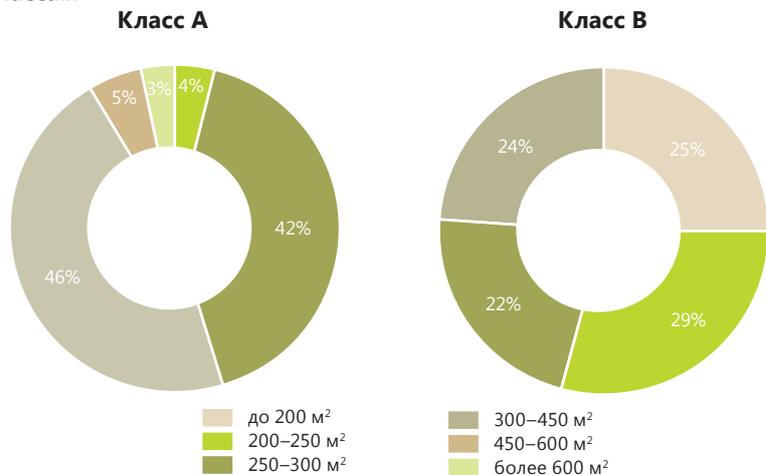
В коттеджных поселках бизнес-класса предложение разнообразно по площади

## Изменение количества домовладений в строящихся коттеджных поселках



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

## Распределение коттеджных поселков по средней площади коттеджей, по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

объектов. Причем в этом сегменте прослеживается прямая зависимость размера дома от местоположения поселка: чем

ближе к городу находится объект, тем большие площади коттеджей и меньшие площади участков предлагаются покупателю.

# 2013 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

## Спрос

Минувший год характеризовался стабильным спросом на объекты элитного сегмента. В 2013 г. было заключено 35 сделок, что на одну больше, чем годом ранее. При этом необходимо отметить, что период, в течение которого заключается сделка, по-прежнему весьма длительный и на сегодняшний день составляет в среднем 2–2,5 месяца.

Отмечавшаяся в середине 2012 г. активизация продаж объектов класса В не получила развития в 2013 г. За год было продано на 39% меньше коттеджей бизнес-класса, чем годом ранее. Отметим при этом, что стабильные продажи осуществляются всего в нескольких проектах, а в большей части коттеджных поселков сделки единичны или отсутствуют совсем. Данный факт говорит о сохраняющемся несоответствии имеющегося предложения потребностям рынка.

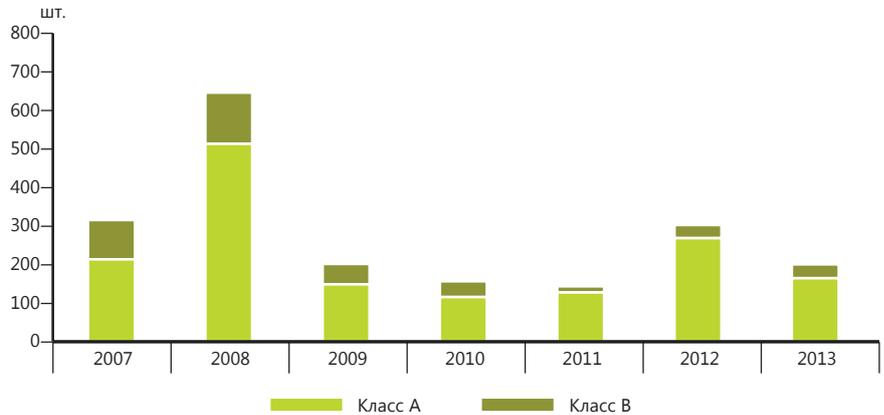
Тенденцией последнего времени можно назвать ориентацию покупателей на дома, рассчитанные на постоянное проживание, удаленностью до 30 км от КАД. Доля таких объектов в структуре продаж по итогам 2013 г. составляет 65% в классе А и 78% в классе В. Вместе с тем отмечается увеличение влияния местоположения поселка на принятие решения о приобретении домовладения. В этом отношении значительно выигрывают объекты, расположенные в популярных Курортном и Всеволожском районах. Также заметно усиление роли ценового фактора, что говорит о том, что покупатель подходит к выбору объекта более рационально.

Структура распределения сделок на рынке элитной загородной недвижимости по бюджету покупки показывает, что наиболее популярными стали коттеджи стоимостью \$2,1–2,5 млн. Отметим, что по сравнению с 2012 г. средний бюджет сделки с объектом класса А увеличился на 8%, что в том числе связано со структурой предложения. В загородных объектах класса В наибольшей популярностью пользовались коттеджи средней стоимостью \$0,5–0,6 млн. При этом по сравнению с итогами прошлого года бюджет покупки увеличился незначительно – на 3%.

## Коммерческие условия

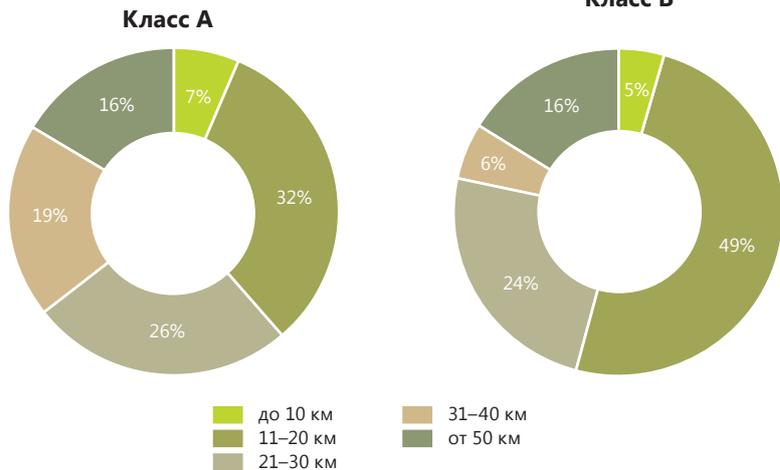
Интерес к объектам высокого ценового сегмента на фоне незначительного роста предложения привел к увеличению средней стоимости домовладения. Рост покупателя для коттеджей класса А по сравнению с 2012 г. составил 13%.

## Изменение объемов продаж индивидуальных домов в коттеджных поселках разных классов



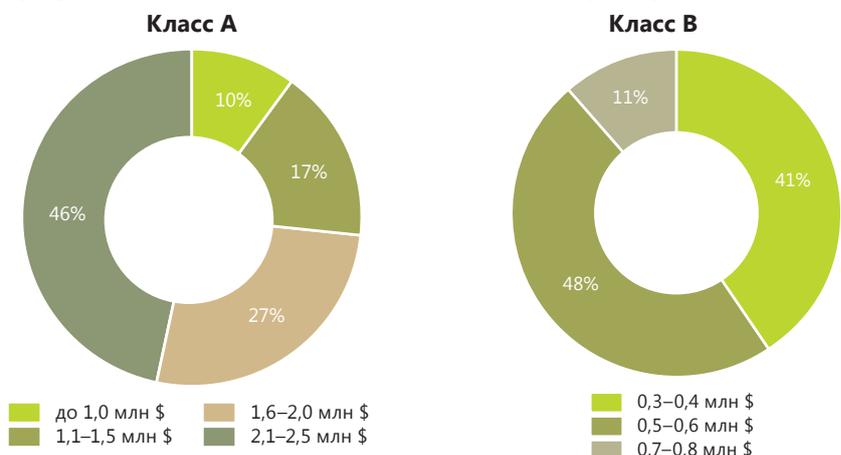
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2014

## Структура спроса загородных объектов по удаленности от КАД, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

## Структура спроса загородных объектов по бюджету покупки, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

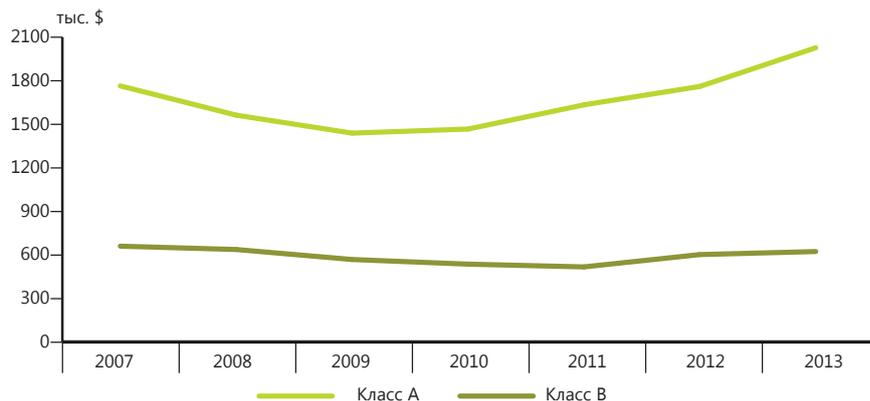


В коммерческих условиях объектов класса В отмечается две разнонаправленных тенденции. В востребованных поселках цены предложения имели тенденцию к увеличению. В проектах со слабой динамикой продаж цены предложения не увеличивались, а в ряде случаев даже уменьшались с целью привлечения покупателей. Совокупность данных факторов обусловила сдержанный рост среднего показателя в поселках бизнес-класса. Годовой прирост средней цены домовладения в классе В составил 4%.

### Прогноз

Анализ динамики основных показателей на рынке загородной недвижимости в 2013 г. показывает, что темпы выхода новых проектов в высоком ценовом диапазоне замедлились. Стабильный спрос на объекты класса А и недостаточное количество новых поселков, ожидаемых к выходу на рынок в ближайшей перспективе, создают предпосылки к дальнейшему уменьшению предложения. В условиях нестабильной рыночной ситуации и отсутствия свободных денежных средств девелоперы не рискуют начинать строительство новых коттеджных поселков. Некоторые девелоперы переориентировались на по-

### Средняя цена коттеджа имеет тенденцию к росту



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

селки более низкого класса либо заняли выжидательную позицию. Вымывание ликвидного предложения и недостаток объектов бизнес-класса, востребованных рынком, дают основания говорить о дальнейшем сокращении качественного предложения в сегменте. Ситуацию могут поменять только позитивные макроэкономические изменения. Однако при всех неблагоприятных факторах мы все же ожидаем старта продаж в новых поселках.

В случае сохранения покупательского спроса и отсутствия новых проектов, а также низкой строительной активности создаются условия для умеренного роста цен на домовладения класса А. В сегменте бизнес-класса предпосылок для роста цен в следующем году мы не видим. Основное количество сделок будет сосредоточено в поселках, находящихся в высокой стадии готовности, имеющих развитую инфраструктуру и расположенных в престижных локациях города и области.

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

**Екатерина Немченко**  
Директор департамента  
ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

#### Стратегический консалтинг

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

#### Оценка недвижимости

**Ольга Кочетова**  
Директор, Россия и СНГ  
olga.kochetova@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](http://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 2014