



# I ПОЛУГОДИЕ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В первом полугодии 2014 г. на загородном рынке высокого ценового сегмента мы наблюдали две разнонаправленные тенденции: предложение коттеджных поселков класса А уменьшилось в связи со стабильным спросом и дефицитом новых объектов, в классе В предложение, наоборот, увеличилось за счет выхода в продажу новых объектов.
- В течение первого полугодия 2014 г. были открыты продажи в одном элитном поселке и в четырех объектах бизнес-класса. Всего на рынке экспонируются домовладения в 16 элитных и 38 поселках бизнес-класса.
- Средняя стоимость предложения в обоих сегментах относительно стабильна. Полугодовое уменьшение средней стоимости элитного домовладения составило 2%, в поселках бизнес-класса отмечен незначительный рост среднего показателя на 1%.
- Первое полугодие 2014 г. характеризовалось стабильным спросом на объекты высокого класса. На элитном рынке было реализовано 15 коттеджей, а в бизнес-классе число проданных объектов достигло 68.
- По цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание.

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Екатерина Немченко,**  
Руководитель Отдела  
элитной жилой недви-  
жимости, Knight Frank  
St. Petersburg

«В настоящий момент мы наблюдаем дефицит качественного предложения объектов загородной недвижимости высокого класса в составе организованных поселков. В понятие «качественное предложение» наши клиенты вкладывают много компонентов: это архитектура, ландшафтный дизайн, интерьеры, высокая степень готовности и качество строительства, репутация застройка и т. д. В этом отношении хотелось бы отметить, что рынок в текущий момент более интересен с той точки зрения, что все чаще появляются клиенты с бюджетом в \$3 млн (что подтверждают опросы клиентов). Вместе с тем они не всегда готовы платить за те предложения, которые есть в экспозиции, и поэтому ведут поиск объектов на вторичном рынке».

### Предложение

В целом в первом полугодии 2014 г. ощутимых изменений на рынке элитной загородной недвижимости не произошло. На протяжении последних трех кварталов количество проектов класса А, экспонирующихся на рынке, остается неизменным – 16 поселков. За отчетный период открылись продажи в одном элитном проекте, при этом в одном поселке продажи были приостановлены. По сравнению со вторым полугодием 2013 г. объем предложения в поселках высшего ценового сегмента уменьшился на 8% за счет сохраняющегося спроса на объекты и ограниченного количества нового предложения.

На загородном рынке в классе В отмечается положительная тенденция увеличения предложения. С начала 2014 г. в продажу поступили домовладения в четырех кот-

### Основные показатели. Динамика

| Показатель  | Класс А  |           | Класс В  |           |
|---|----------|-----------|----------|-----------|
|   | Значение | Динамика* | Значение | Динамика* |
| Количество коттеджных поселков, шт.   | 16       | 0%        | 38       | ▲ 12%     |
| Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.                        | 378      | 0%        | 1 928    | ▲ 14%     |
| Из них число свободных, шт.   | 224      | ▼ -8%     | 947      | ▲ 10%     |
| Число проданных домов, шт.**  | 15       | 0%        | 68       | ▲ 62%     |
| Количество поселков, продажи в которых начались в первом полугодии 2014 г., шт.** | 1        | ▼ -50%    | 4        | ▼ -20%    |
| Средняя стоимость коттеджа, тыс. \$   | 1 990    | ▼ -2%     | 630      | ▲ 1%      |

\* По сравнению со вторым полугодием 2013 г.  
\*\* По сравнению с первым полугодием 2013 г.  
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

### Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в первом полугодии 2014 г.\*

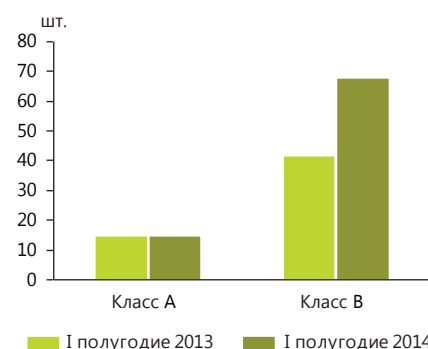
| Название                  | Адрес                                   | Количество домов | Цена, млн \$ |
|---------------------------|---|------------------|--------------|
| <b>Класс А</b>            |   |                  |              |
| Relique de Famille        | Курортный р-н, г. Сестрорецк            | 4                | от 8,4       |
| <b>Класс В</b>            |   |                  |              |
| Неоклассика               | Выборгский р-н, пос. Ленинское          | 6                | от 1,1       |
| Ключевой                  | Всеволожский р-н, пос. Юкки             | 10               | от 0,8       |
| Сад времени               | Петродворцовый р-н, г. Петергоф         | 85               | от 0,4       |
| Онегин парк (3-я очередь) | граница Тосненского и Пушкинского р-нов | 91               | от 0,4       |
| Polianka Village          | Выборгский р-н, пос. Ленинское          | 39               | от 0,3       |

\* Без учета новых очередей в ранее продаваемых поселках  
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014





### Динамика изменения объемов продаж индивидуальных домов в коттеджных поселках разных классов



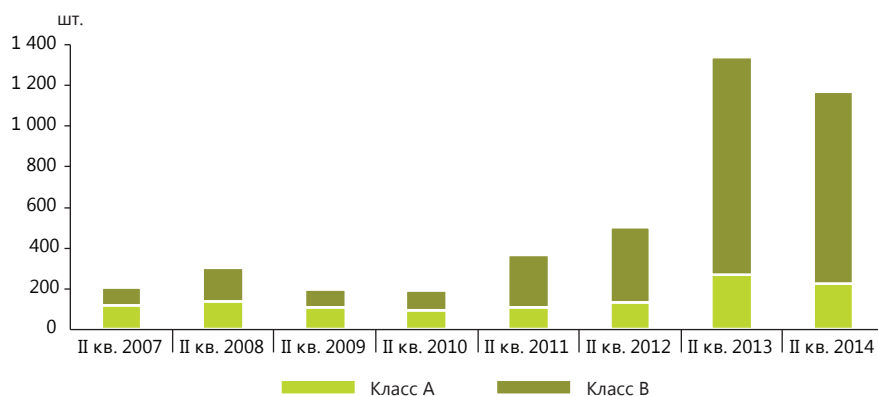
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

### Распределение запросов клиентов компании Knight Frank по цели приобретения



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

### Динамика изменения объема предложения в коттеджных поселках по классам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

коттеджных поселках и в новой очереди существующего объекта. В результате общее число реализуемых поселков на рынке составило 38. Заслуживающим внимания событием для загородного рынка является начало продаж в масштабном проекте бизнес-класса «Сад времени». Объект такого уровня является редкостью для Петродворцового района. Также в первом полугодии 2014 г. на рынок вышли сразу два новых коттеджных поселка, расположенных недалеко от поселка Ленинское Выборгского района.

### Спрос

Первое полугодие 2014 г. характеризовалось стабильным спросом на объекты высокого класса. Данная тенденция особенно

заметна в классе А, где было реализовано 15 коттеджей, что соответствует объему продаж в аналогичном периоде 2013 г.

На рынке коттеджных поселков класса В отмечается положительная динамика спроса: за отчетный период было реализовано на 13% объектов больше, чем во втором полугодии 2013 г. При сравнении с аналогичным периодом прошлого года видно, что динамика выражена ярче: продажи увеличились на 42%. Отметим, что сделки совершались преимущественно в период с марта по май 2014 г. Помимо изменения рыночной конъюнктуры в сегменте, увеличение продаж в анализируемом периоде было обусловлено колебаниями валютного курса в начале года, что стало для некоторых покупателей стиму-

лом к завершению выбора загородного дома.

В весенне-летний период традиционно увеличивается число запросов на дома сезонного/дачного проживания. При этом анализ запросов клиентов компании Knight Frank показывает, что по цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание: их доля составляет 69%. В этом сегменте наблюдается увеличение интереса клиентов к домам с максимальным бюджетом покупки до \$3 млн (доля запросов клиентов составляет 36%). Для объектов сезонного проживания клиенты стремятся ограничить бюджет покупки \$2 млн, рассматривая коттеджные поселки, расположенные не далее 50–60 км от административных границ города.

# I ПОЛУГОДИЕ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

## Коммерческие условия

Стоит отметить, что, несмотря на сложившуюся в начале года ситуацию на валютном рынке, средние цены предложения в первом полугодии 2014 г. сопоставимы с итоговыми показателями 2013 г. Полугодовой прирост стоимости носил коррекционный характер: например, в элитном сегменте уменьшение составило 2%, а в поселках бизнес-класса отмечено увеличение на 1% за дом с участком. В период валютной нестабильности некоторые девелоперы зафиксировали долларовые цены на объекты. В целом по рынку не отмечается снижения показателя в рублевом эквиваленте, а в ряде проектов зафиксирован рост стоимости, что в первую очередь связано с повышением степени готовности объектов.

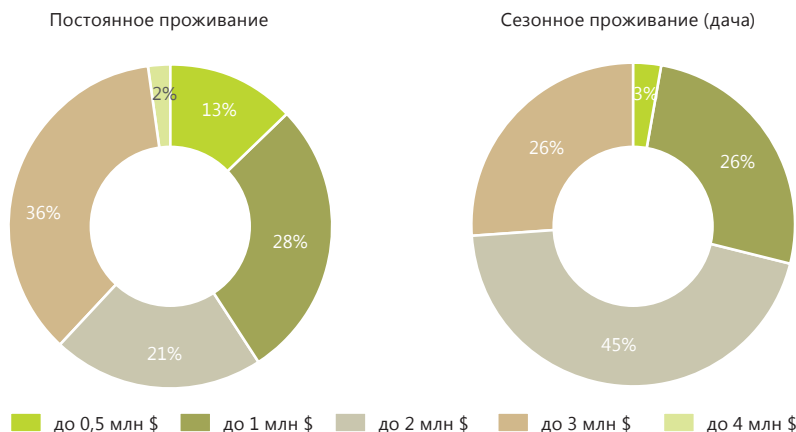
## Прогноз

Даже при самом оптимистичном прогнозе объем предложения загородной недвижимости класса А до конца года существенно не изменится, так как выхода в продажу новых проектов не ожидается. Вместе с тем в высоком ценовом сегменте загородного рынка наметилась активизация девелоперов, рассматривающих новые участки и строительство качественных объектов с опорой на современные тенденции и предпочтения покупателей. Предполагаем, что в следующем году рынок может пополниться рядом интересных проектов. В условиях сокращающегося количества предложения, выход на рынок новых проектов сможет создать конкуренцию на первичном рынке и пополнить список успешных коттеджных поселков. На этом фоне возможен уход с рынка менее удачных проектов.

В краткосрочной перспективе можно ожидать стабильной ситуации на рынке, так как значительная часть накопленного ранее спроса реализовалась и сейчас рыночные показатели вернулись к уровню 2013 г.

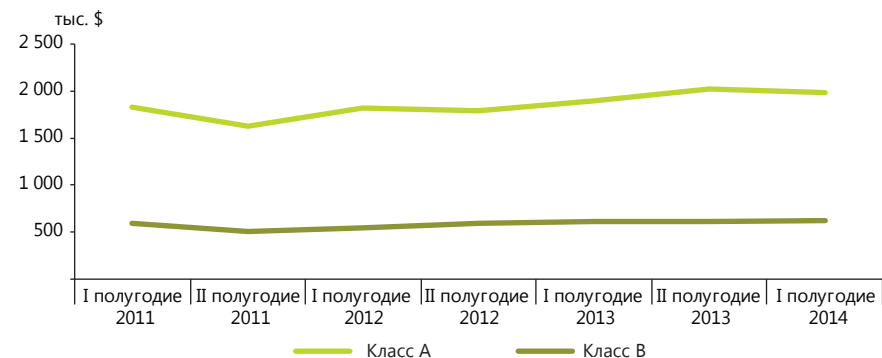
При условии стабилизации макроэкономической и внешнеполитической ситуации есть основания предполагать, что во втором полугодии 2014 г. ценовые показатели в объектах высокого класса останутся на прежнем уровне, либо подвергнутся незначительным колебаниям. В первую очередь это связано с ограниченностью числа и разнообразия объектов класса А в экспозиции. В успешных проектах класса В возможен рост цен в среднем на 3–5%. В то же время можно ожидать снижения стоимости домовладений в поселках, не пользующихся популярностью у покупателей из-за несоответствия уровня качества заявленной цене, а также морального устаревания объектов, находящих на рынке долгое время.

## Распределение запросов клиентов компании Knight Frank по максимальному бюджету покупки



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

## Средняя стоимость коттеджей



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



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