



I КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- По итогам I квартала 2014 г. в элитном сегменте в экспозиции находится 17, в бизнес-классе – 37 коттеджных поселков. В течение квартала в продажу вышло 4 новых проекта и одна дополнительная очередь существующего поселка.
- Отмечена активизация спроса на коттеджи бизнес-класса, при этом продажи объектов элитного сегмента остались на уровне этого показателя за аналогичный квартал прошлого года.
- Наблюдается снижение средних цен: квартальное уменьшение показателя составило 6% за домовладение класса А и 8% для объекта класса В в долларовом эквиваленте.
- Продолжается тенденция преобладающего интереса покупателей к поселкам, находящимся в высокой стадии готовности.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



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

«Традиционно весной загородный рынок оживает. Не стал исключением и 2014 год. На фоне достаточно высокой зимней активности количество обращений в марте увеличилось в 1,5 раза. В связи с хорошей транспортной доступностью ближайших пригородных зон формат проживания в собственном загородном доме в 30 минутах езды от города стал очень актуален для покупателей элитной недвижимости. В условиях серьезной конкуренции девелоперы последние несколько лет серьезно относятся к вопросам разработки концепций загородных поселков, уделяют внимание качеству строительства домов, архитектуре, удобству планировочных решений, оптимальности состава инфраструктуры. Из новых проектов вызывает восхищение Relique de Famille в Сестрорецке. Эти дома станут поистине семейной ценностью для их обладателей».

Предложение

По состоянию на конец I квартала 2014 г. в продаже находится 17 коттеджных поселков класса А или 237 коттеджей. Результатом затянувшегося перерыва в выходе новых проектов на рынок и стабильного спроса на элитные коттеджи стало уменьшение объема предложения. По сравнению с прошлым кварталом этот показатель снизился на 3%. В данных условиях знаковым событием для рынка является выход в продажу в марте 2014 г. нового объекта – Relique de Famille в г. Сестрорецке.

Отметим активизацию девелоперов на рынке коттеджных поселков класса В,

Основные показатели. Динамика

Показатель	Класс А		Класс В	
	Значение	Динамика*	Значение	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	17	▲ 6%	37	▲ 9%
Объем предложения, шт.	237	▼ -3%	1 025	▲ 19%
Число проданных домов, шт.	8	▼ -27%	36	▲ 24%
Средняя стоимость коттеджа, тыс. долл.	1 900	▼ -6%	574	▼ -8%

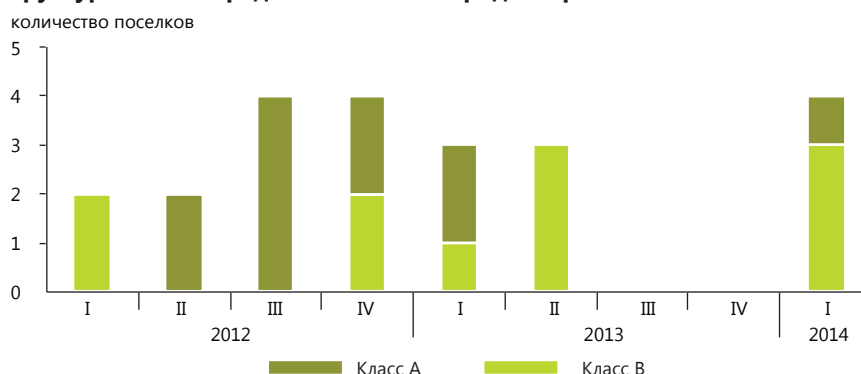
* изменение по сравнению с IV кварталом 2013 г.
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в I квартале 2014 г.

Название	Адрес	Количество домов	Цена, млн \$
Класс А			
Relique de Famille	Курортный р-н, г. Сестрорецк	4	от 8,4
Класс В			
Ключевой	Всеволожский р-н, пос. Юрки	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

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Структура нового предложения на загородном рынке



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



где в I квартале 2014 г. в продажу вышли 3 новых объекта и дополнительная очередь поселка «Онегин парк». В результате число коттеджей класса В составило 37, а объем предложения увеличился на 19% по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала.

Оживление девелоперской активности в начале 2014 г. лишний раз говорит об особенностях рынка высокого ценового класса, менее подверженного колебаниям рыночной конъюнктуры: несмотря на экономическую нестабильность, опытные застройщики не боятся искать свободные ниши и выводить новые проекты.

Спрос

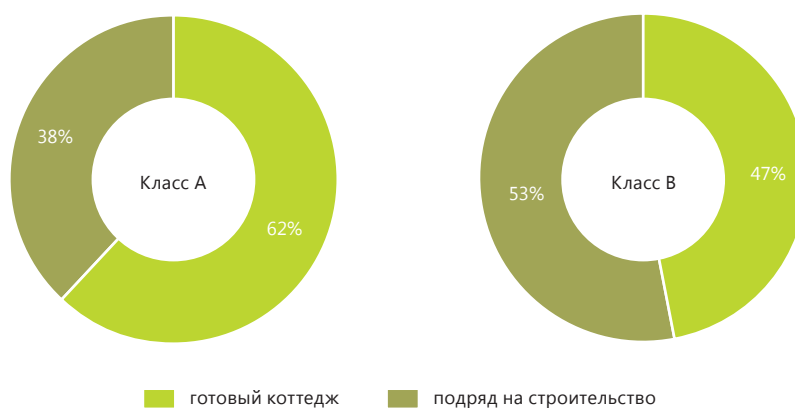
В течение I квартала 2014 г. было продано 8 коттеджей класса А и 36 коттеджей класса В. По сравнению с прошлым кварталом объем продаж снизился, однако он находится на уровне аналогичного периода прошлого года. Стабильный спрос на элитные дома дает основания говорить о том, что изменения, коснувшиеся остальных секторов рынка недвижимости, в этом сегменте не наблюдаются. Современный покупатель готов приобретать

готовый продукт, что на сегодняшний день приоритетно при покупке загородного высококлассного жилья. Таким образом, структура предложения на рынке по стадии готовности объектов напрямую влияет и на количество сделок в проектах класса А. Продолжается тенденция роста спроса на готовые новые элитные дома с выполненными отделочными работами и меблировкой, несмотря на высокую

стоимость таких объектов. В связи с этим лидерами продаж за прошедший квартал стали готовые и находящиеся на завершающей стадии строительства коттеджи, в том числе в поселках, находящихся в экспозиции с докризисного периода.

Количество проданных коттеджей в классе В увеличилось на 24%. Отметим при

Структура спроса по стадии готовности коттеджей



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

I КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург



этом, что традиционно пользуются спросом всего несколько проектов, которые предлагают покупателю продукт, соответствующий современным требованиям по адекватной цене, в результате чего продажи в данных проектах намного выше, чем у большинства аналогов.

На активизацию спроса оказали влияние в том числе экономические и политические события в стране. Совокупность таких факторов как ожидание роста цен из-за ослабления рубля и приближение высокого сезона, а также некомфортная обстановка в банковской сфере и связан-

ные с этим риски вкладчиков отразились на сроках принятия решения о покупке загородного дома.

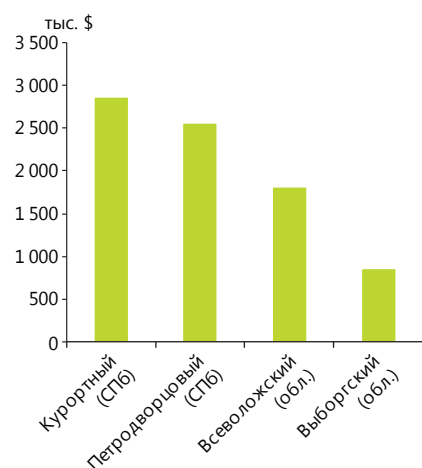
Коммерческие условия

Высокая валютная волатильность в I квартале 2014 г. внесла значительные изменения в динамику ценовых показателей на рынке загородной недвижимости. Рынок коттеджных поселков отреагировал на снижение курса рубля некоторым повышением цен в ряде проектов. Несмотря на увеличение цен в рублевом эквиваленте,

средняя стоимость предложения коттеджей классов А и В в долларовом эквиваленте уменьшилась на 6% и 8% соответственно.

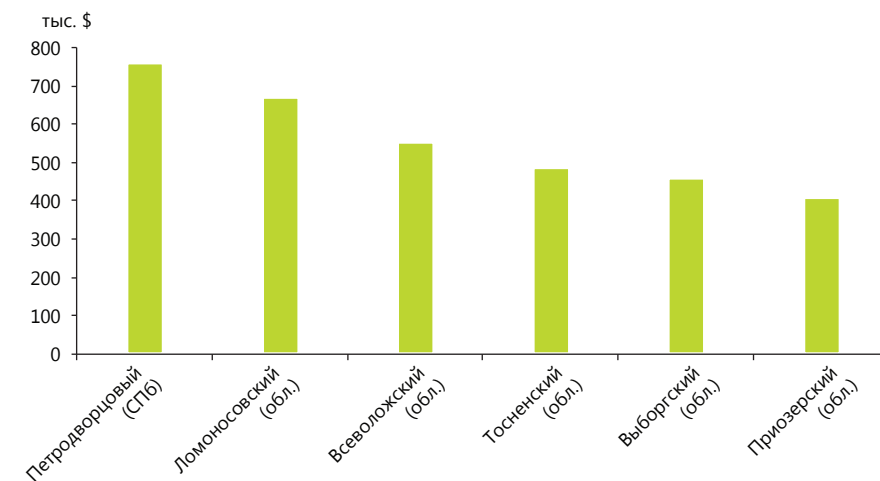
Наибольшей популярностью среди покупателей коттеджей класса А пользуется Курортный район, где на сегодняшний день представлены самые дорогие объекты – в среднем 2,8 \$ млн за коттедж с участком. Наиболее высокая стоимость коттеджей класса В наблюдается в Петродворцовом районе. Ценовая картина отражает в том числе популярность объектов, расположенных в административных границах города.

Средняя стоимость коттеджей класса А по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Средняя стоимость коттеджей класса В по районам, где сконцентрирован основной объем предложения



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

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

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

МОСКВА

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

© Knight Frank 2014

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.