

ОБЗОР



2018 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Высокая девелоперская активность позволила пополнить рынок новыми интересными проектами, что является наилучшим результатом за последние 5 лет.

Покупательская активность превысила все ожидания и позволила реализовать примерно в 1,6 раза больше коттеджей классов А и В, чем годом ранее.

Динамика изменения показателя средней стоимости предложения в течение года была положительной в обоих классах.



Екатерина Немченко

Директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St Petersburg

«Гармоничную жизнь, к которой все стремятся, может обеспечить только правильный баланс между городской активностью и временем, проведенным за городом. Каждый сам определяет личную пропорцию и место для жизни и отдыха. После нескольких лет затишья и явной концентрации внимания на городе в 2018 г. наблюдалась стабильная активность всех участников загородного рынка: девелоперы стартовали с новыми проектами, покупатели совершали свой выбор.

К традиционному интересу к Курортному району и живописным лесам и озерам Карельского перешейка добавился устойчивый спрос на поселки, формирующиеся в непосредственной близости к городу рядом со спортивно-развлекательной инфраструктурой.

Сохранить заданный тренд активности в этом сегменте рынка помогут чуткость девелоперов к ожиданиям покупателей и ипотечные программы банков для покупки загородной недвижимости. А опытный брокер с глубокой экспертизой рынка поможет сделать правильный выбор».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика 2018 г./2017 г.	Показатель	Динамика 2018 г./2017 г.
Количество коттеджных посёлков, шт.	15	36% ▲	31	11% ▲
Предложение коттеджей, шт.	203	-1% ▼	671	29% ▲
Число проданных коттеджей, шт.	23	21% ▲	97	в 1,7 раза ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	67,7	25% ▲	25	6% ▲

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Основные показатели рынка вторичной недвижимости. Класс А

	Показатель	Динамика 2018 г./2017 г.
Предложение коттеджей, шт.	335	-7% ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	86,8	7% ▲

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Ключевые события

2018 г. характеризовался существенной девелоперской активностью, в результате которой загородный рынок пополнился 3 новыми коттеджными посёлками класса А и 4 – класса В, а также 2 дополнительными очередями проектов, ранее реализовавшихся на рынке.

В коттеджном посёлке «Ламбери» была возведена школа на 200 учеников. Также в этом здании будет располагаться дет-

ский сад. Данное событие является уникальным для загородного рынка Петербурга.

Было объявлено, что в 2019 г. откроется гоночный комплекс «Игора Драйв». Строительство такого рода инфраструктурных объектов (социальных и развлекательных) оказывает благоприятное влияние на развитие рынка загородной недвижимости.

Предложение

По итогам 2018 г. предложение в классе А составило 203 коттеджа, в классе В – 671 лот.

В классе А, несмотря на выход 3 новых посёлков (58 коттеджей), предложение уменьшилось на 1% по сравнению с итогами 2017 г. На данную динамику повлиял значительный спрос на коттеджи класса А.

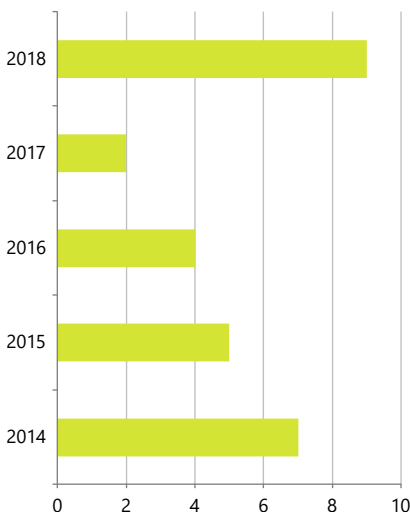
В классе В предложение увеличилось на 29%, что произошло благодаря выходу в продажу 4 новых посёлков и 2 дополнительных очередей ранее реализовавшихся на рынке проектов (204 коттеджа).

На вторичном рынке отмечается сокращение предложения коттеджей. Так, по сравнению с итогами 2017 г. качественных коттеджей, расположенных в премиальных локациях, стоимостью от 40 млн руб. стало меньше на 7%.

Лидером по количеству предложений в элитном классе является Всеволожский район – 56% лотов на рынке в классе А. На втором месте – популярный Курортный район с 29% коттеджей, при этом данный объём сконцентрирован в 5 небольших клубных посёлках.

На конец 2018 г. наибольшее количество коттеджей класса В представлено в Ломоносовском районе – 33% лотов на рынке бизнес-класса (6 посёлков). Большое разнообразие коттеджных посёлков класса В представлено во Всеволожском районе – 12 проектов, где на конец 2018 г. в продаже находилось 16% предложения объектов класса В.

Динамика выхода в продажу новых коттеджных посёлков классов А и В, шт.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Новые коттеджные посёлки, продажи в которых начались в 2018 г.

Название	Адрес	Количество домов	Стоимость
Класс А			
Солнечный	Курортный р-н, Солнечное	6	от 85 млн руб.
Sunhill	Курортный р-н, Солнечное	11	от 69 млн руб.
Высокий стиль	Всеволожский р-н, Васкелево	41	от 23 млн руб.
Класс В			
Gatchina Gardens	Гатчинский р-н, Сусанино	18	от 58 млн руб.
Флайт	Ломоносовский р-н, около дер. Сойкино	16	от 18 млн руб.
Онегин парк (4 оч.)	Тосненский р-н, Глинка	53	от 17 млн руб.
Петергоф-сити (2 оч.)	Ломоносовский р-н, Низино	24	от 15 млн руб.
Образ жизни*	Всеволожский р-н, Мистолово	68	от 15 млн руб.
Солнечный орнамент (1 оч.)	Приозерский р-н, Раздолье	25	от 10,5 млн руб.

* В таблице указаны коттеджи, в проекте также представлены таунхаусы и апартаменты.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019



Вита Бланк

Директор по продажам загородного жилого комплекса «Образ Жизни»

Как прошел 2018 г.

для вашей компании?

Чем особенно запомнился?

Какие итоги? Какие яркие моменты вы можете отметить?

«Хорошо себя показал сегмент загородных рекреационных апартаментов. Не все готовы приобретать коттедж, ведь за состоянием дома нужно постоянно следить, много сил и времени уделять поддержанию его в порядке и уходу за приусадебным участком, в то время как апартаменты в доме, обслуживаемом профессиональной управляющей компанией, – прекрасная альтернатива, позволя-

ющая с комфортом и без лишних забот отдыхать за городом».

Чего вы ожидаете от 2019 года?

«Ввиду отсутствия предпосылок для роста реальных доходов граждан в наступающем году, очевидно, что наличие ипотечного кредитования будет одним из основных преимуществ тех загородных проектов, которым удалось получить аккредитацию.

Ограниченный спрос на загородном рынке будет тяготеть к выверенным проектам, находящимся в высокой стадии строительной готовности, обеспечивающим городской уровень комфорта как в отношении инженерного обеспечения, так и в отношении наличия объектов социальной, спортивной, развлекательной инфраструктуры.

Дополнительным преимуществом будут пользоваться качественные проекты с уникальной составляющей, будь то берег Финского залива или локации вблизи развитой спортивно-развлекательной инфраструктуры. Ведь покупатели рассматривают их в том числе с точки зрения ликвидности через 3–5–10 лет».



Осетрова Наталья Александровна

Генеральный директор
ООО «Гатчинская гольф-деревня»

Как прошел 2018 г. для вашей компании? Чем особенно запомнился? Какие итоги?

«Инвестиционная компания «Региональный курорт GATCHINA GARDENS» занимается градостроительной деятельностью, каждый год уникален разнообразием, многофункциональностью видов работ и отличается их темпом, требованиями к качеству и достижению быстрого результата. Это, с одной стороны, колоссальная нагрузка на команду, с другой – динамичное движение вперед открывает второе дыхание, и мы получаем то, чего от нас ждут инвесторы. В 2018 году мы получили положительные заключения государственной экспертизы ЛО для всех объектов недвижимости первого этапа строительства – это 29 гектаров курортной недвижимости, оформили разрешения на строительство, приступили к комплексной мобилизационной строительной подготовке, в конце года мы вошли в активную фазу подготовки к продажам, заключили соглашение с ПАО «Сбербанк России» о работе с эскроу-

счетами, стартовали с продажами частных SPA-резиденций. В течение 2019 года будем наращивать темпы продаж, работать с банками в режиме, параллельном с комплексной инженерной подготовкой и строительством зданий, продолжим проектирование новых коммерческих и социальных объектов, прежде всего это SPA-отель, торговый атриум и детский сад».

Какие яркие моменты вы можете отметить?

«Я бы разделила события этого года на две части. Одна часть – те, что привнесли в наш город новые ощущения и эмоции. Это чемпионат мира по футболу. Мы все ждали этого события и были в восторге от того, как оно прошло. В городе возникла невероятная дружеская атмосфера, сам футбол представлял собой потрясающе красивое зрелище. Благодаря чемпионату огромное количество иностранных гостей узнали о нашем регионе и о России. Второе, уже гораздо более серьезное событие касается бизнеса и экономики. Это внесение изменений в 214-й ФЗ. Мы все проходим адаптацию: застройщики, банки, – и нам совместно нужно подготовить к работе по новым схемам еще и покупателя, с которым пока еще мало кто взаимодействовал. Клиенты видят диалог между застройщиками и банками, но сами пока в него не вступают. А он очень важен. Необходимо урегулировать вопросы финансовой безопасности клиентов, сохранения средств, выработать алгоритмы трехстороннего сотрудничества между банком, застройщиком и покупателем».

Чего вы ожидаете от 2019 года?

«Я бы назвала новый 2019 год периодом адаптации и переосмысления. Принятые недавно изменения в 214-й ФЗ, по нашим ощущениям, не последние, и не исключено, что мы увидим новые корректировки. Рынок будет адаптировать схему работы 214-го ФЗ закона не только в сегменте жилья масс-маркет, но и в высоких ценовых категориях. Покупателей недвижимости в сегментах «бизнес» и «элит» закон сегодня не защищает, т. к. сумма гарантированных выплат составляет всего 10 млн рублей при средней стоимости сделки от 10 до 30 млн рублей для сегмента «бизнес». Уже сейчас можно сказать, что потребуются новые корректировки. Как в рамках этих изменений будут идти продажи, трудно прогнозируемо. Все участники процесса должны адаптироваться, и это будет происходить в течение 2019 г. Последствия этой адаптации мы увидим в полном объеме уже в последующие годы. Из важного нужно отметить новую тенденцию рынка, свойственную всем мегаполисам мира: бизнес-класс и комфорт-плюс выезжают в комфортные пригороды, семьи выбирают для проживания районы с хорошей экологией по понятным причинам, об этом 3–5 лет назад спорили аналитики. Но сейчас очевидное бесспорно! Жизнь в экологических пригородах положительно влияет на здоровье и долголетие всей семьи, безопасность проживания – немаловажный вопрос для любого мегаполиса. Динамика миграции имеет ярко выраженный характер в Москве относительно к Московской области, а наш регион, безусловно, не станет исключением».

Лидеры продаж на загородном рынке Петербурга и области по итогам 2018 г.



Образ жизни



Сад времени



Онегин парк

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Спрос

2018 г. характеризовался высокой покупательской активностью, в сумме было реализовано 120 коттеджей высокого ценового класса, что в 1,6 раза больше, чем годом ранее.

В 2018 г. классе А было реализовано на 21% коттеджей больше, чем за аналогичный период прошлого года. Средний бюджет покупки в классе А составил 47 млн руб., что соответствует показателю прошлого года (48 млн руб.)

Наибольшее увеличение продаж произошло в классе В, здесь продажи превысили показатели 2017 г. в 1,7 раза, что сопоставимо с итогами 2015 г. и 2016 г. Средний бюджет покупки в классе В составил около 19 млн руб., что на 12% больше, чем в 2017 г.

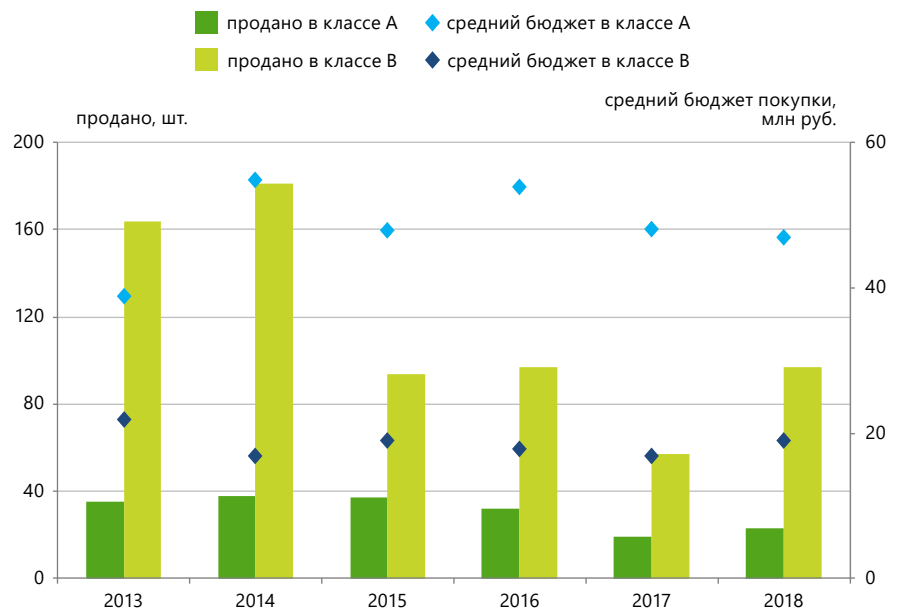
По итогам 2018 г. 60% продаж на загородном рынке классов А и В пришлось на проекты «Образ жизни», «Сад времени», «Онегин парк».

Коммерческие условия

По итогам 2018 г. средняя стоимость домовладения класса А составила 67,7 млн руб. Увеличение среднего показателя на 25% по сравнению с 2017 г. произошло вследствие выхода в продажу 2 новых посёлков в Курортном районе, благодаря чему средний показатель стоимости в районе увеличился на 29%. В Выборгском районе области и в Приморском районе города также отмечалась положительная динамика изменения стоимости предложения. Исключением стал Всеволожский район, где показатель средней стоимости предложения уменьшился на 12% за счёт выхода в продажу 1 нового проекта.

В классе В средняя стоимость предложения составила 25 млн руб., увеличившись по сравнению с концом 2017 г. на 6%. На увеличение среднего показателя повлиял выход в продажу новых проектов. В отдельно взятых районах динамика изменения стоимости характеризовалась разнонаправленным характером. Наибольшая положительная динамика отмечалась в Тосненском районе за счёт выхода в продажу новой очереди посёлка «Онегин парк». Наибольшая отрицательная динамика отмечалась в Приозерском районе, где в продажу вышел более доступный по цене (по сравнению с конкурентами) посёлок «Солнечный орнамент».

Динамика показателей продаж и среднего бюджета покупки в посёлках классов А и В



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019



Коттедж в КП Patrikki Club

На вторичном рынке средняя стоимость предложения класса А составила 86,8 млн руб., что на 7% больше показателя 2017 г. Увеличение показателя средней стоимости в совокупности с уменьшением количества элитных предложений

говорит о вымывании с рынка более ликвидных по цене домовладений. При этом важно отметить, что на рынке сохраняется тенденция, когда реальные цены сделок проходят с дисконтом в 1,5–2 раза от заявленной цены.

Прогноз

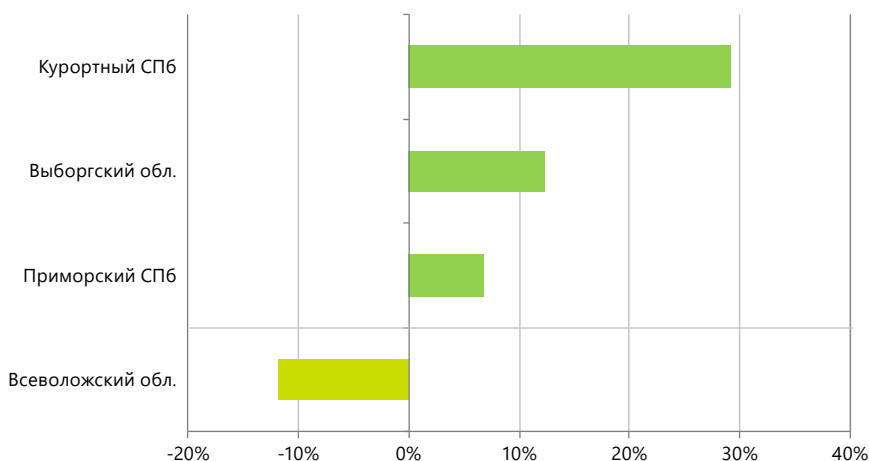
Учитывая ретроспективную динамику первичного загородного рынка, можно отметить, что количество предложений, пополнивших рынок в 2018 г., обеспечит спрос в ближайшие 2–3 года. В этом плане благоприятная ситуация будет для небольших по размеру и количеству лотов посёлков.

На вторичном рынке продолжится тенденция пополнения предложения домовладениями, которые были построены 10–15 лет тому назад. При этом конъюнктура будет тяготеть к рынку покупателя. В условиях того, что продавцы стали более лояльны, ограниченное количество свободных денежных средств позволит покупателям диктовать свои условия. Поэтому клиенты с меньшим бюджетом могут рассматривать более дорогие по стоимости объекты.



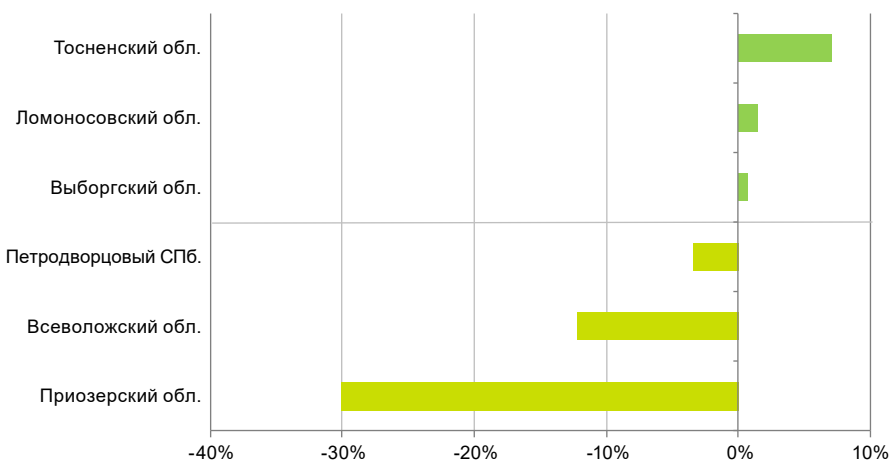
Коттедж в КП «Солнечный берег»

Динамика изменения средней стоимости предложения в классе А по районам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Динамика изменения средней стоимости предложения в классе В по районам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

ИССЛЕДОВАНИЯ

Светлана Московченко

Руководитель отдела

svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Екатерина Немченко

Директор департамента

ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

+7 (812) 363 2222



© Knight Frank LLP 2019 – 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.