

I ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА
РЫНОК
ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

I полугодие 2018 г. характеризовалось существенной девелоперской активностью, в результате которой загородный рынок пополнился 5 новыми коттеджными посёлками высокого ценового класса.

Отмечается высокая активность покупателей. В классе В было продано в 2 раза больше коттеджей, чем за аналогичный период прошлого года.

В I полугодии 2018 г. отмечалось увеличение средней стоимости предложения и среднего бюджета покупки.



Екатерина Немченко

Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St Petersburg

«Чемпионат мира по футболу перевернул представление о России. Болельщики из разных стран приехали в Петербург, чтобы поддержать свои команды, и теперь делятся своим восторгом от русского гостеприимства, дружелюбия, красоты Петербурга. Однако они даже не подозревают о красоте нашего леса, прохладе озер, изысканности Курортного района. Футболистам команд Хорватии, Англии, Коста-Рики, Южной Кореи, Саудовской Аравии повезло чуть больше: их тренировочные базы располагались в пригородах Петербурга, и команды смогли увидеть и узнать их больше других. Чемпионат закончился, а инфраструктура, подготовленная для спортсменов, осталась и теперь работает на повышение привлекательности этих локаций. Как и сборная России по футболу, которая удивила своими победами и влюбила в себя болельщиков, загородный рынок Петербурга после длительной паузы проявляет активность и набирает обороты».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика I пол.2018 / итоги 2017 г.	Показатель	Динамика I пол.2018 / итоги 2017 г.
Количество коттеджных посёлков, шт.	14	27% ▲	31	11% ▲
Предложение коттеджей, шт.	224	9% ▲	561	8% ▲
Число проданных домов, шт.*	9	0% =	63	в 2 раза ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	60,1	11% ▲	23,7	0% =

* По сравнению с I полугодием 2017 г.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

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

Название	Адрес	Количество домов	Стоимость
Класс А			
Солнечный	Курортный р-н, Солнечное	6	от 85 млн руб.
Высокий стиль	Всеволожский р-н, Васкелево	41	от 22 млн руб.
Класс В			
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.
Флайт	Ломоносовский р-н, около дер. Сойкино	16	от 18 млн руб.

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

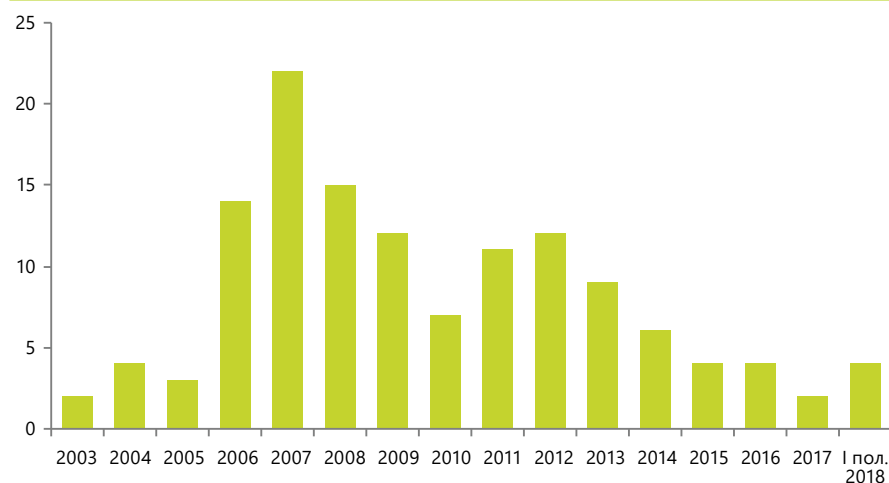
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

Основные показатели рынка вторичной недвижимости. Класс А

	Показатель	Динамика I пол.2018 / итоги 2017 г.
Предложение коттеджей, шт.	373	3% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	70	-13% ▼

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

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



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

Предложение

I полугодие 2018 г. отметилось активизацией со стороны загородного девелопмента. Так, по итогам полугодия загородный рынок пополнился 2 новыми посёлками класса А и 3 – класса В. При этом сразу 3 посёлка вывел зарекомендовавший себя на загородном рынке девелопер «Русь: Новые Территории» («Высокий стиль», «Солнечный орнамент», «Флайт»). Например, клубный квартал «Флайт» будет построен в рамках эксклюзивного договора с застройщиком гольф-деревни «Земляничные поляны» в Ломоносовском районе.

В результате, по сравнению с итогами 2017 г. количество коттеджных посёлков в классе А увеличилось на 27%, а свободное предложение – на 9%. В классе В количество посёлков увеличилось на 11%, а свободное предложение – на 8%. Данные результаты являются наилучшими на загородном первичном рынке за последние 3 года.

Отдельно отметим проект «Образ жизни», который возводится рядом с загородным курортом «Охта-парк». На сегодняшний день это один из немногих проектов, где развитая и успешная инфраструктура позволяет создавать объект, который может использоваться как для постоянного, так и для сезонного проживания.

Такая концепция, как «строительство посёлка вокруг уже созданной и развитой рекреационной инфраструктуры», набирает обороты на рынке. Частично она реализована во всесезонном курорте «Игора», идет продажа участков под застройку в загородном клубе «Царство-королевство», также ведётся строительство нескольких коттеджей в загородном клубе «Давинчи Парк» и др.

В течение I полугодия 2018 г. вторичный рынок активно пополнялся новыми интересными предложениями в различных локациях города и области. В результате предложение на вторичном рынке увеличилось на 3%.

В отдельно взятых районах изменения на вторичном рынке незначительны за исключением Приозерского района области и Курортного района города, где предложение увеличилось на 4% и 3% соответственно.



Таунхаус в г. Пушкин

Спрос

В I полугодии 2018 г. была отмечена высокая активность покупателей. В классе А продажи стабильны и соответствуют уровню аналогичного периода 2017 г. В классе В было продано в 2 раза больше коттеджей, чем в I полугодии 2017 г., и на 11% больше, чем за весь 2017 г.

С большим отрывом в продажах лидирует проект «Образ жизни»; кроме того, успешными были проекты «Сад времени», «Онегин парк» и «Петровское барокко». По итогам полугодия на эти 4 проекта пришлось 80% продаж на загородном рынке классов А и В.

По итогам I полугодия 2018 г. в классе А основным спросом пользовались коттеджи, строящиеся из дерева (в том числе по технологии фахверк) средней площадью 320–360 м² (площадь участка в среднем 20–25 соток).

В классе В, наоборот, основной спрос пришелся на коттеджи, построенные/ строящиеся по каменным технологиям средней площадью 210–250 м² (средняя площадь участка – 12–15 соток).

Коммерческие условия

За счёт пополнения рынка новыми объектами в классе А средняя стоимость предложения составила 60,1 млн руб., увеличившись по сравнению с концом 2017 г. на 11%.

В классе В новые объекты незначительно повлияли на средний показатель стоимости, которая составила 23,7 млн руб. и осталась на уровне конца прошлого года.

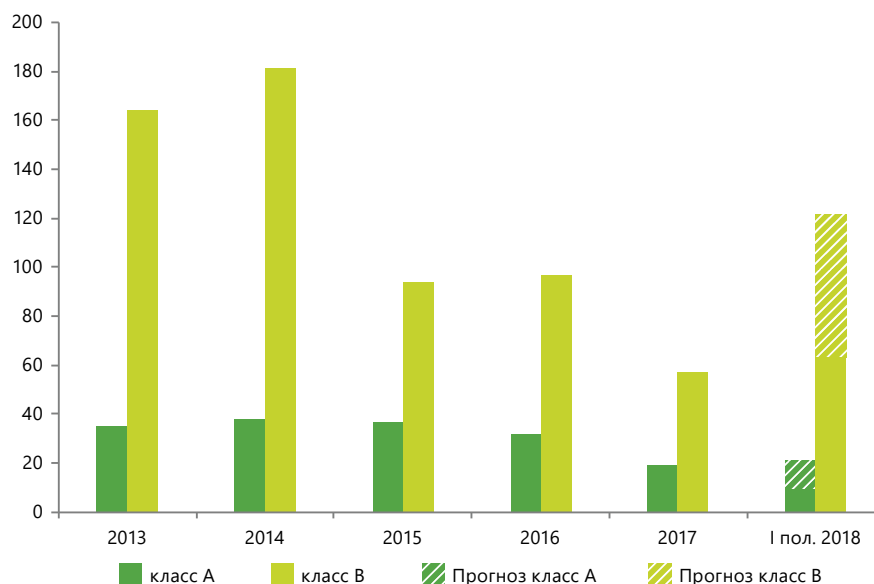
Ростом характеризовался показатель среднего бюджета покупки. Так, по итогам I полугодия 2018 г. в классе А данная величина составила в среднем 55,6 млн руб. и увеличилась по сравнению с концом прошлого года на 40%.

В классе В средний бюджет покупки увеличился на 21% и составил 19,5 млн руб.

На вторичном рынке средняя стоимость предложения класса А составила 70 млн руб.

На сегодняшний день на вторичном рынке в премиальном сегменте продавцы не готовы серьезно уступать в цене. Обычно собственники оценива-

Динамика показателя продаж в посёлках классов А и В, шт.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

Карта расположения новых посёлков

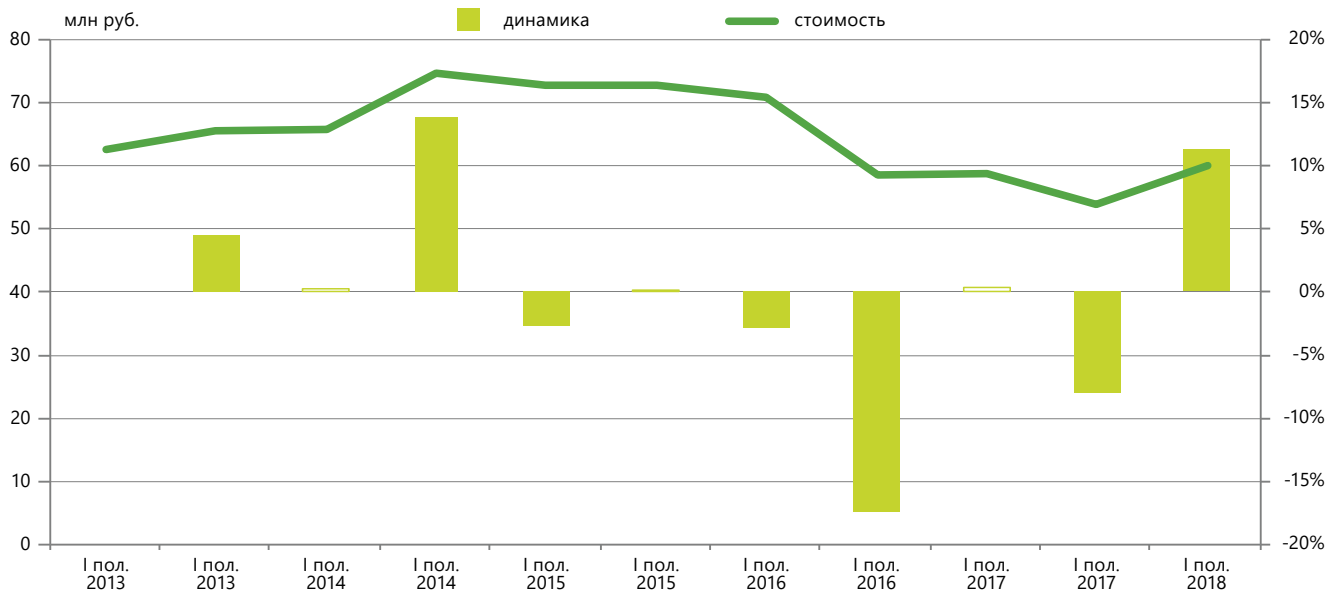


Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

ют дома исключительно с точки зрения вложенных средств, а не с точки зрения рыночной стоимости. Поэтому стараются компенсировать хотя бы свои затраты. Так как загородный дом, скорее,

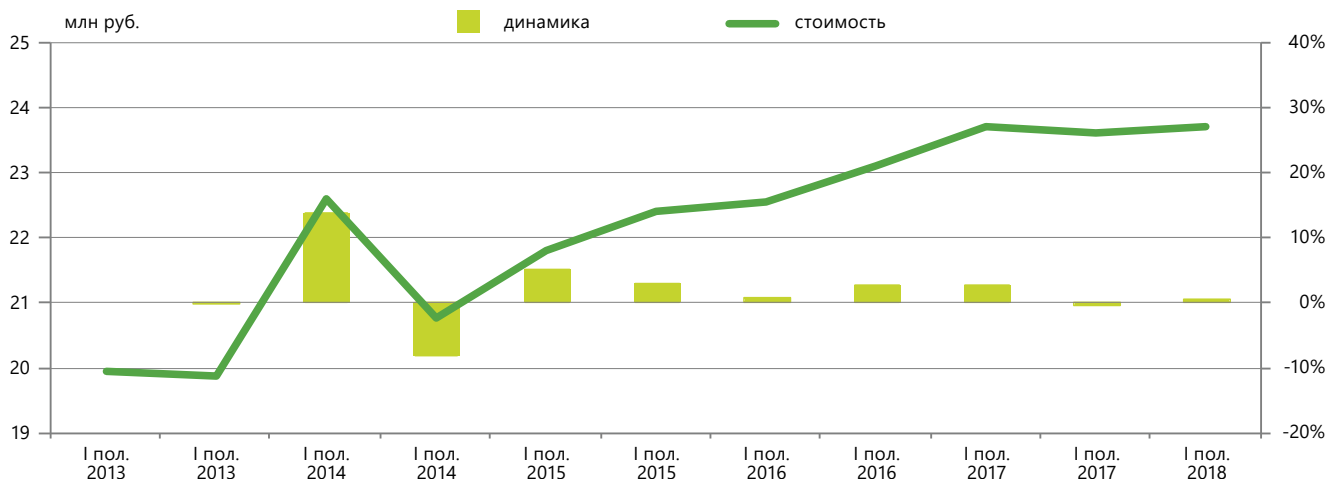
не является единственной недвижимостью, собственники премиальных домов готовы ждать своего покупателя. Только серьезные обстоятельства подталкивают к значительным уступкам.

Средняя стоимость и полугодовая динамика в классе А



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

Средняя стоимость и полугодовая динамика в классе В



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2018

Прогноз

Наши ожидания по выводу новых проектов в 2018 г. оправдали себя, что выразилось в увеличении количества предложений. Данная тенденция позволит сохранить активность спроса до конца года. Кроме того, итоги I полугодия 2018 г. позволяют ожидать сохранения текущих тенденций в дальнейшем в части динамики ценовых показателей.

Происходящие в доленом строительстве изменения способны в определенной мере оказать влияние на загородный рынок и увеличить интерес к готовым домовладениям, расположенным в привлекательных пригородных локациях.

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 2018 – 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.