



I ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА  
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ИТОГИ

В I полугодии 2019 г. на первичном рынке загородной недвижимости высокого класса совершались единичные сделки. Покупательская активность оставалась невысокой, активизации спроса не наблюдалось.

Уровень свободного предложения изменился незначительно, отмечается тенденция к понижению показателя.

Средние цены предложения продемонстрировали разнонаправленную динамику. Полугодовое снижение средней цены в классе А составило 8% и увеличение – на 5% в классе В.



# РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



## Николай Пашков

Генеральный директор  
Knight Frank St Petersburg

На загородном рынке Петербурга и области сохраняется интерес потенциальных покупателей к готовым домам, которые предлагаются с отделкой, мебелью и расположены в поселках, имеющих сопутствующую инфраструктуру. Данная тенденция характерна как для первичного, так и для вторичного рынков.

К началу лета на рынке наступило характерное сезонное затишье, ощущается некоторый спад интереса к дорогим объектам.

Оживлению интереса к загородным объектам могут способствовать серьезные изменения, которые должны произойти в рамках развития инфраструктуры, в частности в Приморском районе. В свою очередь развитие социальной инфраструктуры способно повлиять на загородный рынок курортного направления.

## Основные показатели рынка первичной загородной недвижимости

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика I пол. 2019 г./ итоги 2018 г.	Показатель	Динамика I пол. 2019 г./ итоги 2018 г.
Количество коттеджных посёлков, шт.	15	— =	31	— =
Предложение коттеджей, шт.	198	-2% ▼	631	-6% ▼
Число проданных коттеджей, шт.*	5	-44% ▼	40	-37% ▼
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	62,4	-8% ▼	26,2	5% ▲

\* По сравнению с I полугодием 2018 г.  
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

## Предложение

По сравнению с итогами 2018 г. количество посёлков, представленных на рынке, не изменилось. Как и прогнозировалось, активная динамика вывода новых посёлков в течение 2018 г. пополнила рынок новыми предложениями (в значительной степени в классе В) и в течение I полугодия 2019 г. девелоперская активность была практически нулевой. Так, по итогам полугодия в продажу не вышло ни одного нового проекта высокого клас-

са, в результате свободное предложение уменьшилось на 2% в классе А и на 6% в классе В.

Т. о. выбор покупателя элитного загородного домовладения ограничен 15 поселками; в бизнес-классе коттеджи экспонируются в 31 объекте. Из общего числа домовладений, предлагающихся на реализацию, в свободной продаже находятся не более 52% домов в классе А, в классе В – не более 50%.

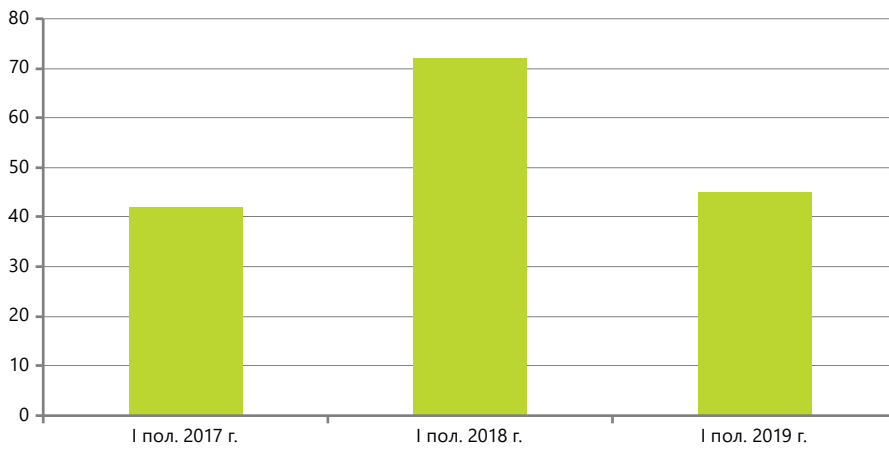
## Спрос

По итогам I полугодия 2019 г. на загородном рынке высокого класса суммарно было реализовано 45 коттеджей, что на 38% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако если сравнивать с I полугодием 2017 г., то продажи находились на сопоставимом уровне. Значительное снижение показателя в классе В можно объяснить эффектом «высокой базы», поскольку в прошлом году было реализовано значительное количество лотов в 1 посёлке, что повлияло на общие показатели спроса на рынке. В классе А традиционно реализуется небольшое количество лотов, поэтому любое изменение даже на 1 единицу демонстрирует значительную динамику.



Дом в пос. Пески, Выборгский р-н

Динамика показателя спроса на загородном рынке, шт.



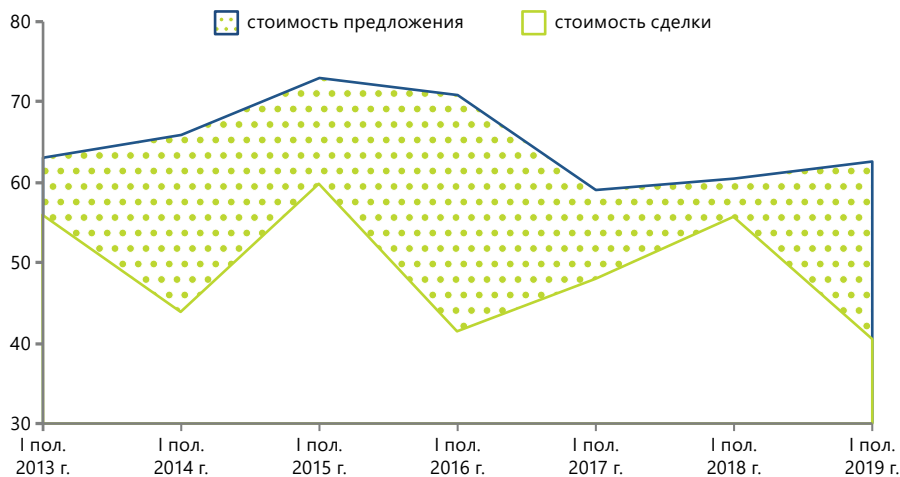
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

## Коммерческие условия

По итогам I полугодия 2019 г. средняя стоимость предложения загородного лота в классе А составила 62,4 млн руб. По сравнению с итогами 2018 г. показатель уменьшился на 8%. Кроме того, средний бюджет сделки в классе А в 1,5 раза ниже средней стоимости предложения.

В классе В средняя стоимость предложения составила 26,2 млн руб., увеличившись по сравнению с концом года на 5%. Показатель средней стоимости сделки ниже аналогичного показателя предложения на 29%. В числе прочих факторов это говорит о том, что в обоих классах покупатели выбирали более дешёвые лоты.

Динамика показателей средней стоимости предложения и средней стоимости сделки в классе А



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

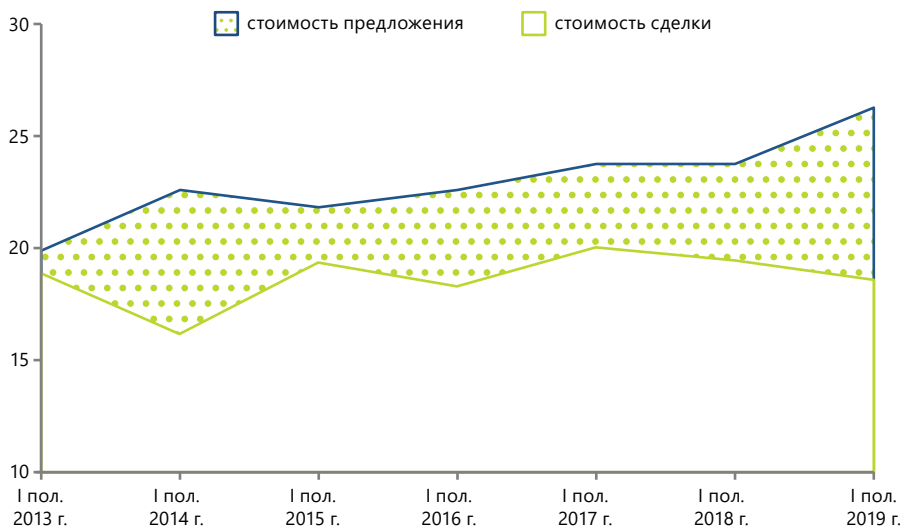
## Прогноз

До конца года к выходу в продажу заявлено несколько проектов, одним из которых является новый посёлок бизнес-класса «Хутор ЮНТА» во Всеволожском районе.

Одной из перспективных тенденций рынка можно назвать дифференциацию предложения в экспонируемых посёлках путем добавления в линейку новых домов. Так, ожидается, что в коттеджном посёлке HONKANOVA с июля 2019 г. в продажу поступит новая коллекция монолитно-блочных коттеджей современной архитектуры.

В большинстве проектов ценовой уровень будет без значительной динамики, т. к. объективных причин для повышения цен загородный рынок не демонстрирует.

Динамика показателей средней стоимости предложения и средней стоимости сделки в классе В



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Светлана Московченко**

Руководитель отдела  
svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Николай Пашков**

Генеральный директор  
nikolai.pashkov@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.