



# 2014 ГОД РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2014 г. стартовало более двух десятков новых объектов класса В, совокупная жилая площадь которых составила 519,4 тыс. м<sup>2</sup>. В основном рынок пополнился новым предложением сегмента «комфорт».

С точки зрения географии расширение предложения коснулось почти всех районов города. Подавляющее количество квартир сконцентрировано в Центральном, Петроградском и Московском районах Санкт-Петербурга.

По объему спроса рынок недвижимости класса В превысил показатели докризисных лет, составив 365 тыс. м<sup>2</sup>.

Средняя запрашиваемая цена на первичном рынке недвижимости класса В на конец IV квартала 2014 г. составила 149,8 тыс. руб./м<sup>2</sup>. За год показатель увеличился на 15%.

# РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



**Екатерина Немченко**  
Директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

Общий тренд всех сегментов рынка недвижимости Санкт-Петербурга 2014 г. – небывалое по объему предложение, регулярное пополнение предложения новыми проектами, плавный рост цен и на фоне стабильного спроса в течение года две волны заметной активизации покупателей, спровоцированных международной ситуацией и потерей позиций национальной валюты. Мы отмечаем высокий интерес к жилью бизнес-класса, с локацией в Центральном районе или возле парковых зон, с хорошими потребительскими характеристиками. Особенностью спроса на жилье бизнес-класса в прошедшем году стали запросы на квартиры с большим количеством спален, которых в новых проектах просто нет. В результате участились случаи покупки нескольких квартир для последующего объединения.

## Основные показатели

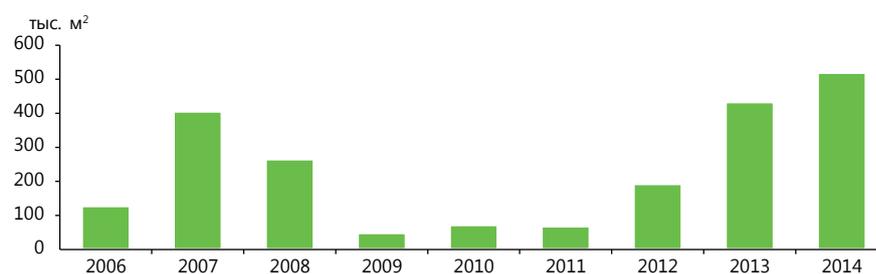
		Показатель	Динамика за год*
Предложение	тыс. м <sup>2</sup>	560	▲ 11%
	тыс. квартир	7,2	▲ 15%
Спрос	тыс. м <sup>2</sup>	365	▲ 65%
	тыс. квартир	5,1	▲ 70%
Площадь новых проектов	тыс. м <sup>2</sup>	519	▲ 20%
Средняя цена**	тыс. руб./м <sup>2</sup>	149,8	▲ 15%

\* По сравнению с IV кварталом 2013 г.

\*\* По состоянию на конец декабря 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Динамика вывода в продажу новых жилых домов класса В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Предложение

В 2014 г. на рынок вышло рекордное количество жилья класса В – 27 жилых комплексов (без учета очередей) совокупной жилой площадью 519,4 тыс. м<sup>2</sup> (7,33 тыс. квартир). Значительная доля (около 80%) выведенных объектов относится к сегменту «комфорт», который отличается от сегмента «бизнес» квартирографией и рядом качественных параметров.

Среди наиболее крупных жилых комплексов класса В, поступивших в продажу в 2014 г., можно выделить новую очередь ЖК «Царская столица», ЖК «Самоцветы», Stockholm и The Residence. Кроме этого, значительное количество площадей вышло на рынок в уже реализуемом жилом комплексе «Европа Сити» в рамках третьей очереди строительства.



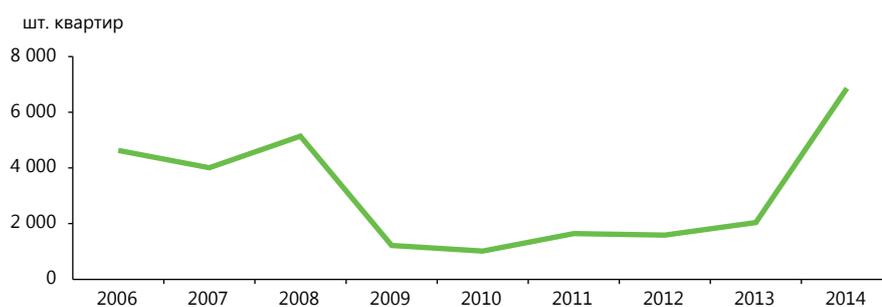
ЖК Skandi Klubb, Аптекарская наб., д. 16

Расширение предложения произошло практически во всех районах Петербурга. Примечательным стало появление нового района в географии класса В – Калининского, где еще в III квартале 2014 г. открылись продажи в ЖК «Пять звезд». В целом совокупная площадь реализуемых квартир класса В составила 1,35 млн м<sup>2</sup>.

За счет прироста новых площадей, отмечавшегося в течение всего года, предложение на рынке жилой недвижимости бизнес-класса увеличилось на 11% относительно аналогичного показателя 2013 г., составив около 7,2 тыс. квартир (560 тыс. м<sup>2</sup>).

Предложение готового жилья класса В пополнилось более чем двумя десятками введенных в эксплуатацию объектов (без учета очередей) совокупной жилой площадью 528,3 тыс. м<sup>2</sup>. Данный показатель побил рекорды ввода за последние несколько лет. Стоит отметить, что 21% сданных площадей приходится на объекты, которые начали реализовываться еще в период предыдущего кризиса 2007–2009 гг. В свою очередь 41% сданных площадей представляют комплексы, вышедшие в продажу на волне роста объемов нового строительства в 2012–2013 гг.

### Динамика ввода в эксплуатацию жилья бизнес-класса



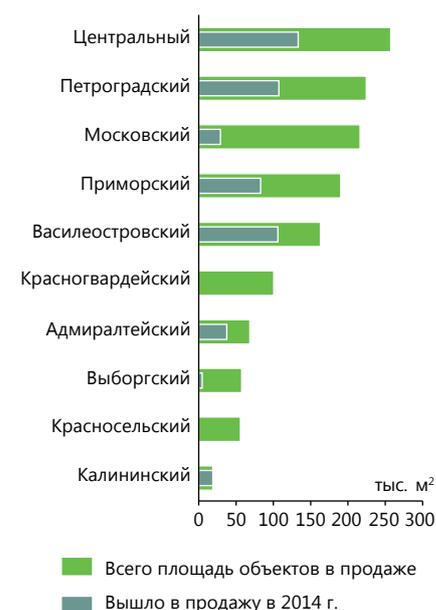
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Объекты класса В, введенные в эксплуатацию в 2014 г., площадью более 20 тыс. м<sup>2</sup>

Название	Девелопер	Жилая площадь, тыс. м <sup>2</sup>	Количество квартир, шт.
Царская столица, корп. 2Б, 2В, 3Б, 3В	ЛенСпецСМУ	79,4	1 275
Империял	Л1	66,3	845
Платинум	Квартира.ру Платинум	51,2	601
Галант	ЛенСпецСМУ	45,3	641
Европа Сити, 1-я и 2-я очереди	Возрождение Санкт-Петербурга	45	510
Васильевский квартал	Национальный минерально-сырьевой университет "Горный"	40	614
Тапиола, 1-я очередь	Лемминкяйнен	25,8	326
Suomi	ЮИТ	23,6	360

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Распределение предложения жилья класса В по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Основные источники средств для приобретения квартир класса В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Спрос

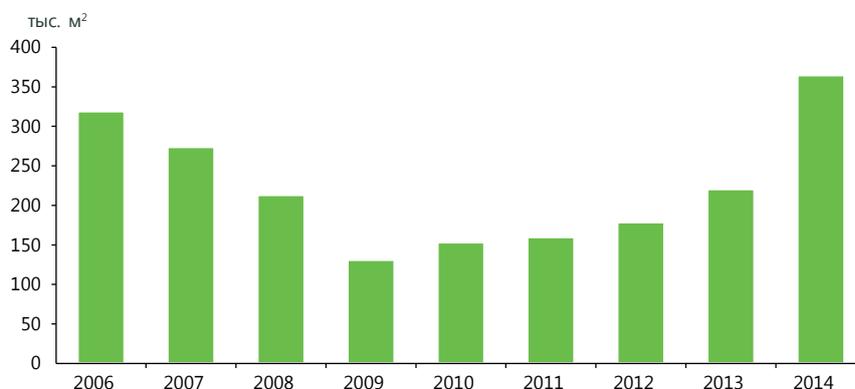
На фоне изменения макроэкономической ситуации 2014 г. ознаменовался для недвижимости класса В как год максимальных показателей по большинству ключевых параметров. Показатели спроса превысили уровень 2006 г. на 14%: за год было реализовано 364,8 тыс. м<sup>2</sup> жилья, что также на 65% превышает аналогичный показатель предыдущего 2013 г.

Высокие темпы продаж в классе В обусловлены преобладающим в его структуре сегментом «комфорт» (70%). Ввиду более низкой общей стоимости квартир в сравнении с более дорогими предложениями сегмента «бизнес» в 2014 г. «комфорт» привлек огромное количество покупателей, которые старались сохранить имеющиеся сбережения.

Падение курса национальной валюты стало ключевым мотивом роста покупки жилья в инвестиционных целях. Особенно заметно выросла доля сделок, где квартиры приобретались в качестве долгосрочных инвестиций – для детей или родителей. Исходя из этого, большим спросом пользовались квартиры небольшого метража, что привело к заметному сокращению (на 8%) средней площади проданных квартир – до 68,6 м<sup>2</sup>.

В 2014 г. доля ипотечного финансирования при покупке недвижимости класса В возросла относительно показателей 2012–2013 гг. с 18% до 29%, а доля жилья, приобретаемого в рассрочку, наоборот, сократилась почти на аналогичную величину.

## Динамика показателя совокупной жилой площади реализованных квартир класса В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Основные мотивы приобретения квартир



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Сапёрный пер., д. 19



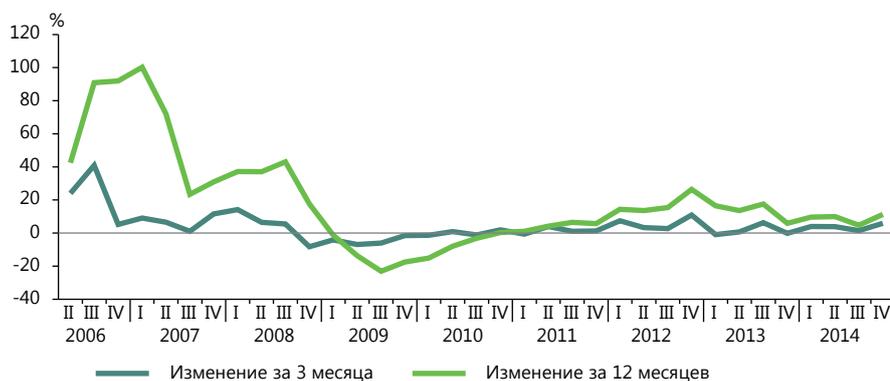
Наб. Робеспьера, д. 4

## Прогноз

Колоссальные объемы продаж, принесшие девелоперам жилого рынка высокие доходы, позволят ожидать, что запланированный на 2015 г. ввод в эксплуатацию нескольких объектов совокупной жилой площадью около 553 тыс. м<sup>2</sup> состоится. Среди таковых стоит отметить «Коломяги ЭКО» на Малой Десятиной ул., д. 36/12; Riverside на Ушаковской наб., д. 3; «Собрание» на Большой Посадской ул., д. 12, а также следующие очереди жилых комплексов «Европа Сити» на проспекте Медиков, д. 10 и «Тапиола» на набережной Обводного канала, д. 108.

В начале 2015 г. у ряда девелоперов вероятно продолжение корректировок ценообразования, связанное с ростом стоимости строительных и отделочных материалов. В первую очередь это коснется объектов на завершающих этапах строительства. Однако в случае грядущего сокращения объемов спроса в дальнейшем высока вероятность появления разного рода стимулирующих маркетинговых мероприятий, акционных предложений, скидок, которые в результате приведут к снижению показателя средней цены.

### Поквартальная динамика средней рублевой цены квартир бизнес-класса



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Коммерческие условия

На протяжении 2014 г. девелоперы жилого недвижимости класса В регулярно проводили корректировки стоимости квартир в своих объектах. Рост показателя средней цены квадратного метра в рублевом эквиваленте произошел в начале года и продолжался до III квартала 2014 г., после чего цены несколько стабилизировались. Однако падение рубля в конце года вынудило большинство девелоперов произвести существенные корректировки ценообразования, вследствие чего годовой рост цен на квартиры класса В составил 15% относительно аналогичного показателя 2013 г. Средняя цена квадратного метра по итогам IV квартала 2014 г. составила 149,8 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

В предыдущий кризисный период после резкого роста курса доллара произошло сопоставимое по величине снижение средней цены жилья класса В и, в отличие от элитной жилой недвижимости, падение цен в бизнес-классе было более стремительным и масштабным. В периоды нестабильности спрос у покупателей жилья класса В смещается в сторону более дешевого либо откладывается вовсе, поскольку в этом сегменте преобладающим является мотив улучшения условий, а не удовлетворение первичной потребности в жилье.

Однако сейчас характер ценовой динамики жилья бизнес-класса пока отличается и ее повторение, скорее всего, будет смещено на один-два квартала. Опасность нынешней ситуации для рынка жилья класса В заключается в том, что наряду с высокими объемами предложения он сталкивается с падающим рынком кредитования и падением реальных доходов населения.

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Тамара Попова**

Руководитель отдела

tamara.popova@ru.knightfrank.com

### ЖИЛЫЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Екатерина Немченко**

Директор департамента

ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

+7 (812) 363 2222



© Knight Frank LLP 2015 - 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.