



I КВАРТАЛ 2015 ГОДА  
РЫНОК ЖИЛОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
БИЗНЕС-КЛАССА  
Санкт-Петербург

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Предложение на рынке жилой недвижимости бизнес-класса по итогам I квартала 2015 г. увеличилось на 2% – до 573 тыс. м<sup>2</sup>.

По итогам квартала площадь реализованного жилья рассматриваемого класса составила 69 тыс. м<sup>2</sup> (более 900 квартир). Показатели спроса сохранились на среднем уровне предыдущего года.

Наиболее часто приобретались в I квартале квартиры с 2 и 3 спальнями, вследствие чего был зафиксирован рост показателя средней площади квартиры в бизнес-классе до 74 м<sup>2</sup>.

Квартальное изменение цен по объектам В-класса составило 6%. В результате запрашиваемая цена на конец квартала достигла 158,3 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

## РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



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

*Анализируя динамику продаж, наблюдавшуюся во время прошлого кризиса, можно было прогнозировать уязвимость продаж жилья бизнес-класса в текущем периоде. Целевая аудитория именно этого сегмента больше других зависима от нестабильности экономической ситуации и чувствительна к любым ценовым изменениям. Однако, вопреки ожиданиям, результаты прошедшего квартала демонстрируют, что продавцы учли накопленный опыт и успешно применяют различные инструменты продаж, а покупатели пользуются появившимися возможностями. Проведению сделок способствовал ряд факторов – наличие предложения в готовых домах или домах в высокой степени готовности, рост курса валют, обширные программы лояльности, а также готовность девелоперов находить индивидуальный подход к каждому клиенту.*

### Основные показатели

		Показатель	Динамика*
Предложение	тыс. м <sup>2</sup>	573	▲ 2%
	тыс. квартир	7,3	▲ 2%
Спрос	тыс. м <sup>2</sup>	69	▲ 2%**
	тыс. квартир	0,9	▼ -9%**
Площадь сданных объектов	тыс. м <sup>2</sup>	114,2	▼ -57%
Средняя цена***	тыс. руб./м <sup>2</sup>	158,3	▲ 6%

\* По сравнению с IV кварталом 2014 г.

\*\* По сравнению с I кварталом 2014 г.

\*\*\* По состоянию на март 2015 г.

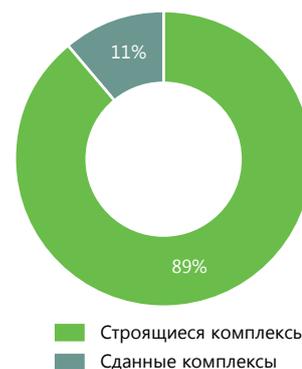
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

### Предложение

Предложение на рынке жилой недвижимости класса В составило по итогам I квартала 2015 г. 573 тыс. м<sup>2</sup> (7,3 тыс. квартир), что на 2% превышает аналогичный показатель предыдущего квартала.

Стартовали продажи квартир в новом комплексе «Петроградец» на улице Льва Толстого, д. 8, а также в новой очереди жилого комплекса Duderhof Club. Совокупная площадь нового предложения составила более 10,6 тыс. м<sup>2</sup>. Готовое предложение пополнилось 6 введенными в эксплуатацию объектами, расположенными в Петроградском, Московском и Адмиралтейском районах Санкт-Петербурга. В целом за I квартал 2015 г. было сдано около 20% заявленного на этот год жилья бизнес-класса.

Доля квартир в сданных жилых комплексах в общей структуре предложения жилья класса В

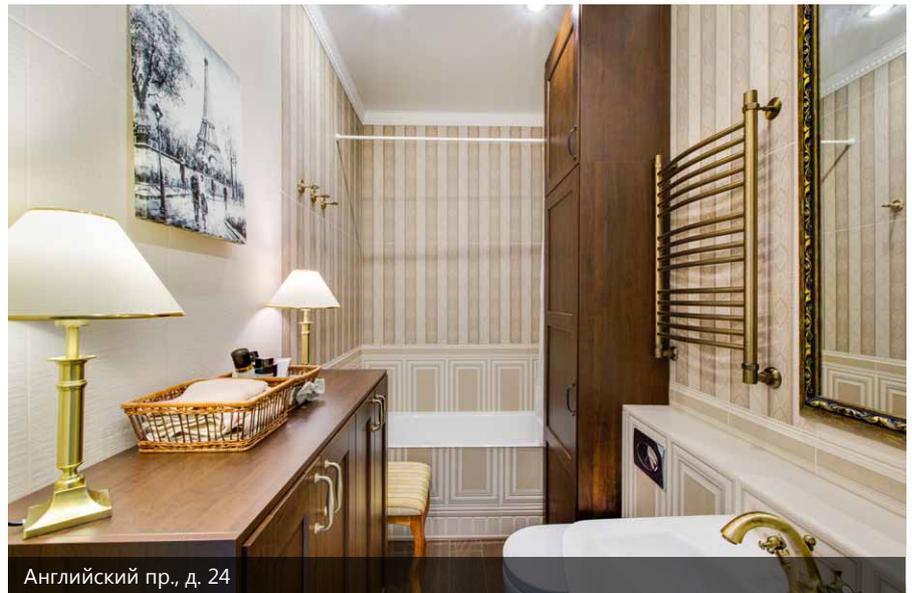


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Структура продаж по типам квартир



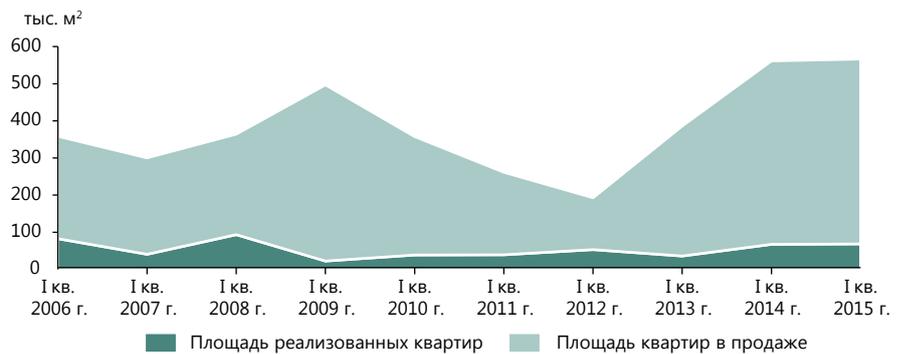
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Предложение готовых квартир в общей структуре составляет 11%, что на 3 п. п. меньше уровня конца 2014 г. Мы полагаем, что активность покупателей по приобретению квартир в сданных домах будет возрастать.

Территориальная структура предложения жилья бизнес-класса за прошедший квартал не изменилась. Лидерами остаются Центральный, Петроградский и Приморский районы, в которых сосредоточено более 50% всех квартир рассматриваемого сегмента.

Динамика спроса и предложения на первичном рынке недвижимости класса В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

Спрос

В I квартале 2015 г. можно было говорить о стабилизации спроса на рынке недвижимости бизнес-класса на фоне пиковой активности, наблюдавшейся во второй половине 2014 г. Рынок вышел на среднеквартальные показатели прошлых лет. По итогам I квартала 2015 г. было реализовано около 900 квартир совокупной жилой площадью 69 тыс. м², что на 2% превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

В последние несколько лет на рынке жилой недвижимости класса В наблюдалось масштабное наращивание предложения. Вышло несколько крупных жилых комплексов квартальной застройки. В то же время сопоставимого по масштабам роста продаж не произошло. В результате в настоящее время мы наблюдаем колоссальный запас нереализованных квартир, которого при среднем темпе продаж может хватить на 2,5 года.

На фоне фиксированного спроса отмечено увеличение средней площади приобретенной квартиры до 74 м². Основной причиной является изменение структуры продаж по типам квартир. В начале 2014 г. более 70% спроса приходилось на квартиры с одной и двумя спальнями, а в прошлом квартале 62% всех проданных в классе В пришлось на квартиры с двумя и тремя спальнями.

Объекты, введенные в эксплуатацию в I квартале 2015 г.

Название	Местоположение	Девелопер	Жилая площадь, тыс. м²	Количество квартир, шт.
Классика (корп. 3, 4, 7)	Глухая Зеленина ул., д. 4	Л1	36,0	371
Новомосковский (корп. 1, 2)	Московский пр., д. 65а	ЮИТ	30,7	474
Собрание	Большая Посадская ул., д. 12	РВІ	22	264
Граф Орлов (корп. 2)	Московский пр., д. 185	Л1	16,7	274
Премьер Палас (корп. 1-4, 1-5)	Пионерская ул., д. 50	Л1	7,3	64
Спасская Башня	Офицерский пер., д. 9	СПб Реконструкция	2	18

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015

## Коммерческие условия

В I квартале 2015 г. по причине сохранения волатильности курса валют, а также удорожания строительных материалов девелоперы объектов бизнес-класса продолжили корректировку стоимости квартир в своих объектах. В результате средняя цена составила 158,3 тыс. руб./м<sup>2</sup>, что на 6% превышает показатель предыдущего квартала.

Стоит отметить, что в течение квартала коммерческие условия активно менялись. В начале рассматриваемого периода на фоне возросших ставок по ипотечным кредитам были разработаны различные варианты расрочки. Ряд девелоперов устраи-

вал маркетинговые мероприятия, стимулирующие продажи, например, предлагались скидки на определенные квартиры или при покупке квартир дарили в подарок парковочные места. В конце квартала введение государственного субсидирования ипотеки позволило повысить доступность кредитования по ряду объектов. Кроме этого, некоторые девелоперы практиковали так называемые «маркетинговые» ставки по ипотеке, которые по факту представляли собой систему дополнительных скидок на объекты при условии оформления ипотечного кредита.

## Прогноз

В условиях динамично меняющегося курса валют, а также сохранения текущего уровня спроса на недвижимость в бизнес-сегменте в ближайшее время высока вероятность стабилизации ценовой динамики.

Если говорить о перспективах развития рынка недвижимости бизнес-класса, то стоит отметить, что, несмотря на принятые рядом девелоперов меры по корректировке планов вывода на рынок новых объектов, до конца года все же ожидается появление нескольких интересных проектов в Петроградском, Центральном и Василеостровском районах.

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



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2015



Английский пр., д. 24

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Тамара Попова**

Руководитель отдела

tamara.popova@ru.knightfrank.com

### ЖИЛАЯ 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.