

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В первом полугодии 2013 г. на рынок жилой недвижимости бизнес-класса Санкт-Петербурга вышли 7 новых проектов, которые увеличили общий объем предложения в сегменте до 475 тыс. м².
- В связи с открытием продаж в новых объектах в первом полугодии произошло снижение средней стоимости квадратного метра, которая по состоянию на конец рассматриваемого периода составила 4000 \$/м².
- За первое полугодие 2013 г. было реализовано немногим более 800 квартир, что на 20% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. На снижение покупательской активности повлияло преобладание объектов, которые не пользуются высоким спросом у покупателей, так как находятся на начальной стадии строительства.

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА



Елена Громова,
Руководитель отдела элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg

«В последнее время мы все чаще сталкиваемся с запросами покупателей, имеющих средний бюджет, который не позволяет им приобрести дорогую недвижимость в центральных районах города. Эта категория покупателей и формирует основной спрос на квартиры бизнес-класса. Среди вышедших на рынок в первом полугодии 2013 г. жилых комплексов наибольший интерес для данной целевой аудитории представляют „Царская столица“ и „Европа Сити“».

Предложение

В первом полугодии 2013 г. объем предложения жилой недвижимости бизнес-класса Санкт-Петербурга заметно увеличился, чему способствовал выход на рынок новых комплексов.

Во II квартале началась реализация ряда ожидаемых проектов в центре города. В Центральном районе стартовали продажи квартир в I очереди ЖК «Царская столица» («ЛенСпецСМУ»). В Петроградском районе начались продажи сразу в 3 объектах – «Европа Сити» (девелопер – компания «Возрождение»), ЖК «На Гребецкой» («БФА-Девелопмент») и жилком комплексе на улице Чапаева, д. 16 («ЮИТ»).

Таким образом, около 20% от общего объема нового строительства в первом полугодии пришлось на Петроградский район. Объем предложения жилой недвижимости бизнес-класса в других районах Санкт-Петербурга также постепенно увеличивается.

Стоит отметить наличие в новых комплексах небольших по площади квартир, что способствует изменению структуры предложения в пользу увеличения доли таких объектов.



Итальянская ул., д. 33

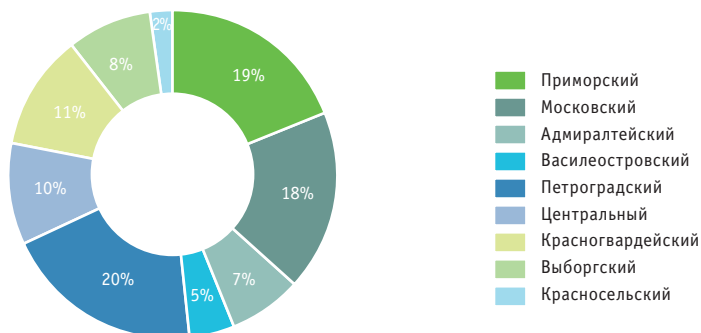
Основные показатели. Динамика

Показатель	Значение	Изменение 2013/2012*
Количество объектов, находящихся в продаже, шт.	30	▼
Объем предложения, тыс. м ²	475	▲
Объем спроса, тыс. м ²	65,5	▼
Количество объектов, вышедших на рынок в первом полугодии 2013 г., шт.	7	▲
Средняя стоимость квадратного метра, \$/м ²	4000	▼

* По сравнению с декабрем 2012 г.

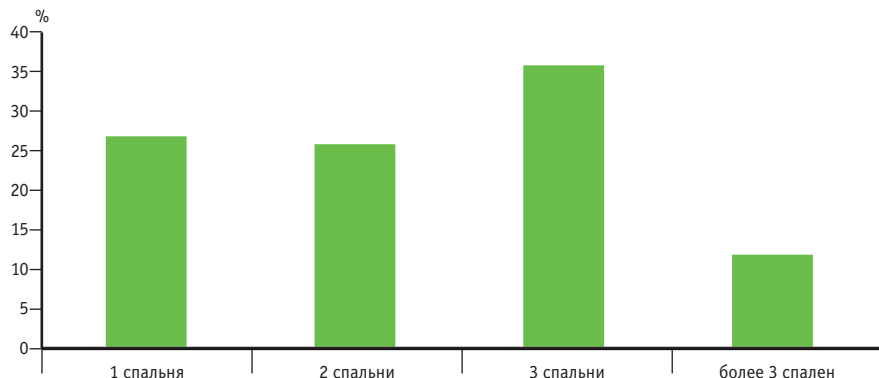
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Распределение предложения по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Распределение сделок на первичном рынке жилой недвижимости бизнес-класса



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

В отчетном периоде в эксплуатацию не было введено ни одного жилого комплекса бизнес-класса. При этом были завершены продажи в ряде объектов, находящихся на финальных стадиях строительства.

Спрос

За первые шесть месяцев 2013 г. в сегменте жилой недвижимости бизнес-класса было реализовано более 800 квартир (65,5 тыс. м²), что уступает показателю аналогичного периода прошлого года на 20%. Снижение объема продаж было обусловлено преобладанием на рынке комплексов, находящихся на начальной стадии строительства. При этом одним из наиболее важных факторов при принятии решения о приобретении квартиры бизнес-класса является высокая степень готовности объекта. Таким образом, дефицит жилых комплексов на завершающей стадии строительства неизбежно приводит к снижению количества сделок. Квартиры данного сегмента преимущественно покупают в целях расширения или улучшения жилищных условий, а не удовлетворения первичной потребности в жилье. Поэтому покупатели имеют возможность не торопиться, а ждать наиболее подходящего предложения, отвечающего всем их требованиям.

В первом полугодии 2013 г. более половины проданных площадей приходилось на квартиры

с одной и двумя спальнями. Это обусловлено тем фактом, что в вышедших на рынок за отчетный период жилых комплексах спрос сосредоточен в основном на квартирах небольших площадей, которые приобретаются в инвестиционных целях.

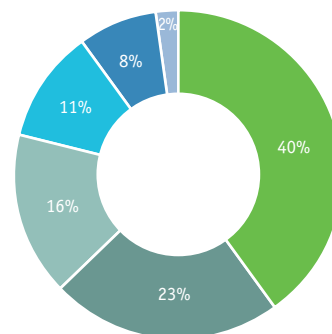
Важными требованиями покупателей квартир в объектах бизнес-класса являются наличие собственной парковки в доме, высокий уровень обеспечения необходимой инфраструктурой, а также удачное местоположение объекта.

Коммерческие условия

Средняя цена на рынке жилой недвижимости бизнес-класса по состоянию на июнь 2013 г. составила 4000 \$/м², снизившись за первые шесть месяцев года на 2,5%. Отрицательная динамика обусловлена выходом на рынок новых объектов на начальной стадии строительства, уровень цен в которых ниже среднего по рынку показателя.

Наиболее высокие цены сохраняются в Центральном и Василеостровском районах, где наблюдается дефицит предложения и высокий спрос на новое качественное жилье. Совокупность этих факторов обеспечивает высокую ликвидность квартир.

Основные факторы, влияющие на выбор квартиры в объектах бизнес-класса



- Парковка
- Инфраструктура
- Местоположение
- Благоустроенный двор
- Дополнительные помещения для хранения
- Близость торговых и досуговых объектов

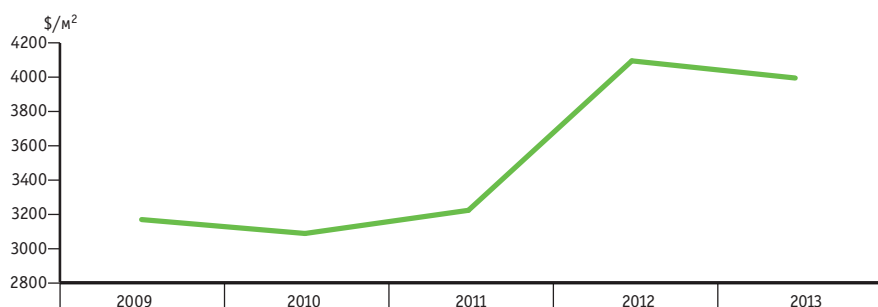
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Прогноз

Во втором полугодии 2013 г. мы ожидаем увеличения объема предложения на рынке жилой недвижимости бизнес-класса Санкт-Петербурга. В частности, планируется старт продаж в объектах, расположенных в центральных районах города: ЖК «Тапиола» (девелопер – компания «Лемминкяйнен»), дом в Дегтярном переулке, д. 26 (девелопер – компания Setl City). Девелоперами уже получена необходимая разрешительная документация. Вследствие прироста предложения конкуренция в рассматриваемом классе усилится, что, вероятно, станет фактором, сдерживающим рост цен.

Всего на конец года намечен ввод в эксплуатацию ряда объектов общей площадью более 200 тыс. м². Стоит отметить, что по мере повышения стадии готовности новых объектов мы ожидаем увеличения доли сделок с квартирами большей площади (с 2–3 спальнями).

Динамика средней стоимости



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Средняя стоимость по районам

Район	Средняя стоимость, \$/м ²
Центральный	4538
Василеостровский	4451
Петроградский	4176
Адмиралтейский	4053
Московский	3959

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2013

Европа
Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка
Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток
Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион
Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада
Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США

Инвестиции и продажи

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com

Международные инвестиции

Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Управление недвижимостью

Дмитрий Атопшев
Партнер, Директор
dmitry.atopshev@ru.knightfrank.com

Управление проектами

Андрей Закревский
Партнер
andrew.zakrewsky@ru.knightfrank.com

Офисная недвижимость

Марина Пузанова
Руководитель отдела
marina.puzanova@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Михаил Тюнин
Руководитель отдела
mikhail.tyunin@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Партнер, Директор, Россия и СНГ
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com

Жилая недвижимость

Елена Громова
Руководитель отдела
elena.gromova@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг

Игорь Кокорев
Руководитель отдела
igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

Антон Реутов
Директор по развитию
anton.reutov@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR

Галина Черкашина
Директор по маркетингу
galina.cherkashina@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

Тамара Попова
Руководитель отдела
tamara.popova@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, Knight Frank располагает сетью из более чем 370 офисов в 48 странах мира и насчитывает 13 700 специалистов.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
БЦ Alia Tempora
Тел.: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

МОСКВА

115054,
ул. Валовая, д. 26
БЦ Lighthouse
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

© Knight Frank 2013

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.