

2013 ГОД
РЫНОК ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
БИЗНЕС-КЛАССА
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Объем свободного предложения на рынке жилой недвижимости бизнес-класса к концу 2013 г. составил более 500 тыс. м², что на 46% превышает аналогичный показатель 2012 г. Такой рост связан главным образом с выходом в продажу крупных объектов квартальной жилой застройки бывших промышленных территорий.
- За 2013 г. в объектах бизнес-класса было реализовано порядка 3 тыс. квартир. Повышенный спрос связан с началом реализации значительного количества доступных по цене объектов высокого качества в привлекательных локациях.
- Средняя цена квадратного метра в долларовом эквиваленте на конец 2013 г. составила 4100 \$/м².

2013 ГОД РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА



Николай Пашков,
Генеральный директор, Knight Frank St. Petersburg

«В 2013 г. наблюдалась повышенная активность на рынке жилой недвижимости бизнес-класса. Предложение пополнилось и интересными объектами квартальной жилой застройки, и небольшими жилыми комплексами по доступным ценам. Покупатели стали более избирательными при выборе квартир. Помимо расположения объекта на первый план вышли качественные характеристики дома – удобные планировочные решения, качество мест общего пользования, дизайнерские решения, оригинальный архитектурный стиль. Все большую популярность стали приобретать объекты с готовыми решениями в отделке квартир.

Мы ожидаем увеличения спроса на бюджетные квартиры в жилых комплексах бизнес-класса, а также укрупнения предложения за счет появления новых масштабных проектов по доступным ценам».

Предложение

Объем нового предложения, вышедшего на рынок в бизнес-классе в 2013 г., превысил докризисные показатели и составил по итогам года 433 тыс. м². За год рынок пополнился несколькими крупными проектами, которые возводятся на месте бывших промышленных площадок, это ЖК «Европа Сити» (девелопер – «Возрождение Санкт-Петербурга»), «Царская столица» (девелопер – «ЛенСпецСМУ»), «Тапиола» (девелопер – «Лемминкяйнен»).

В IV квартале 2013 г. начались продажи квартир как в новых корпусах уже реализуемых жилых комплексов, так и в отдельных объектах, в числе которых малоэтажный ЖК «Коломяги Эко» на Малой Десятиной улице. В результате совокуп-

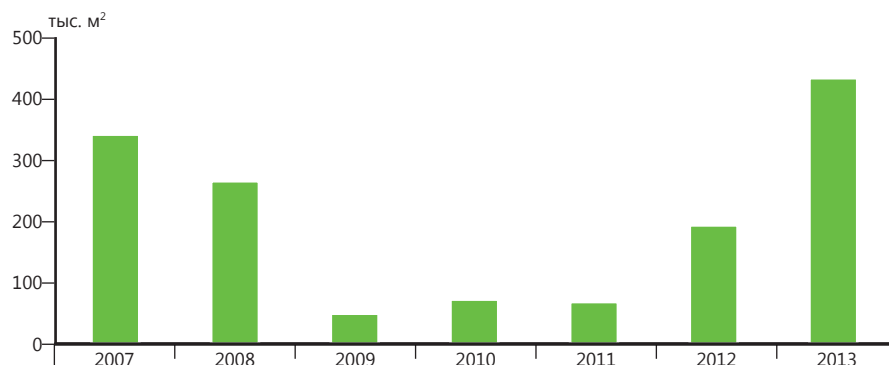
Основные показатели. Динамика

Показатель	Значение	Изменение, 2013/2012
Предложение, тыс. м ²	502	▲ 46%
Спрос, тыс. м ²	221	▲ 23%
Объем новых проектов, поступивших в продажу в 2013 г., тыс. м ²	433	▲ 124%
Средняя цена, \$/м ² *	4 100	▲ 0,2%

* по состоянию на декабрь 2013 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Динамика вывода новых жилых домов в продажу



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

ный объем предложения жилой недвижимости бизнес-класса на конец 2013 г. составил более 500 тыс. м².

Традиционный лидер по совокупной площади строящихся объектов бизнес-

класса – Петроградский район – в 2013 г. уступил свои позиции Московскому району, где в настоящее время возводится порядка 300 тыс. м². Этот объем преимущественно формируется жилыми комплексами компании «Л1». Кроме того,

Объекты, продажи в которых были открыты в IV квартале 2013 г.

Проект	Адрес	Жилая площадь, м ²	Количество квартир, шт.
Айно (к. 1, 2)	КИМа пр., 1	35 166	466
Time. Дом у Московского	Заозерная ул., 3	23 235	400
Галант (к. 1, 2)	Смоленская ул., 9Ж	26 742	330
Шведская крона (к. 8–11)	Фермское ш., 22Б	13 900	215
Европа Сити (к. 16, 17)	Медиков пр., 10	18 014	204
Riverside (к. Г4)	Ушаковская наб., 3	11 657	181
Коломяги Эко	М. Десятичная ул., 36/12	8720	120

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



Распределение предложения по районам



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

за прошедший год по этому показателю выросла доля Центрального района за счет открытия продаж в двух крупных жилых комплексах – «Царская столица» (девелопер – «ЛенСпецСМУ») и «Смольный проспект» (девелопер – «ЮИТ»). В целом, предложение объектов в этом классе весьма разнообразно, и располагаются они практически во всех районах города.

Спрос

В 2013 г. продолжился рост покупательской активности, в результате чего совокупный объем продаж увеличился на 23% – до 221 тыс. м² и впервые за последние несколько лет достиг показателя 2008 г. Основной причиной стало появление большого объема доступного жилья в центральных районах города. На него переориентировалась часть покупате-

лей из сегмента более дорогой жилой недвижимости, а также в значительной степени – покупатели жилья в спальных районах.

Основной тенденцией 2013 г. стал рост требований покупателей к качественным характеристикам приобретаемого жилья по сравнению с приоритетными ранее ценовыми ожиданиями. Кроме того, покупатели стали более внимательно относиться к видовым характеристикам объектов и их инженерному оснащению.

Коммерческие условия

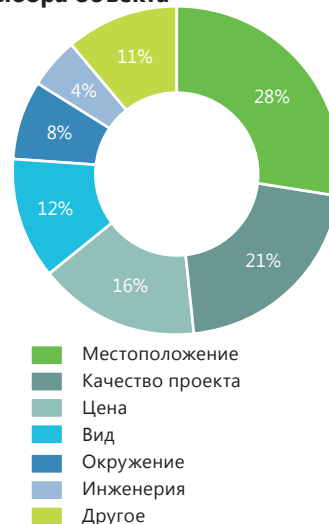
В 2013 г. начались продажи значительного количества объектов в престижных локациях по доступным ценам. В результате по итогам IV квартала 2013 г. минимальная цена в бизнес-классе снизилась

Динамика общего объема реализованных квартир бизнес-класса



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Распределение критериев выбора объекта



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург



до 2600 \$/м². Широкий диапазон цен в сегменте позволяет удовлетворить запросы различных групп потенциальных покупателей. Стоимость объектов зависит не только от местоположения, но и от качества проекта, его инженерных характеристик. Максимальная цена предложения зафиксирована в ЖК «Победы 5» (деве-

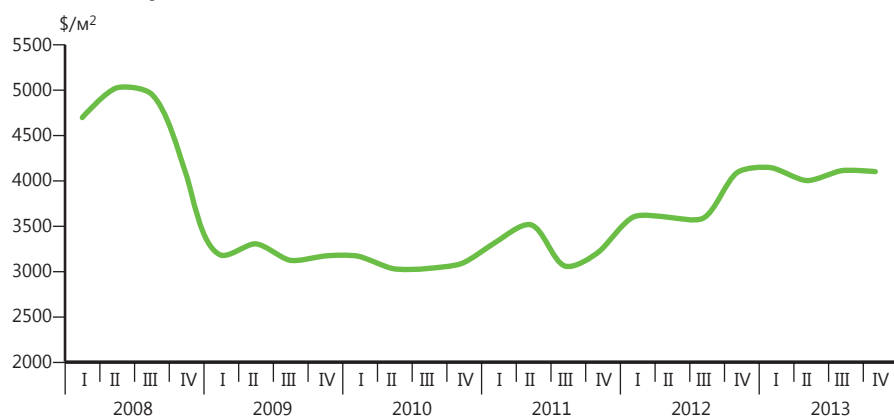
лопер – LEGENDA Intelligent Development) и составляет 8150 \$/м².

Прогноз

По нашему мнению, в 2014 г. продолжится усиление тенденций минувшего года.

Ожидается пополнение предложения новыми корпусами в уже реализуемых масштабных проектах, интересными комплексами в престижных локациях города, а также объектами с апартаментами. Усиление конкуренции в бизнес-классе может повлечь за собой проведение более сдержанной ценовой политики в тех районах, где строительство жилья приобретает массовый характер.

Динамика средней цены в бизнес-классе



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

В условиях растущего города с сохранением деловой активности в его центре и усугублением транспортных проблем мегаполиса неизбежно повышение интереса потенциальных покупателей к объектам, расположенным в центральных и прилегающих к ним районах. Это обусловит стабильный спрос на жилье бизнес-класса в уже реализующихся проектах, а также послужит фактором поддержания достигнутого уровня цен в востребованных районах города.

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**Екатерина Немченко**

Директор департамента
ekaterina.nemchenko@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг**Игорь Кокорев**

Руководитель отдела
igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости**Ольга Кочетова**

Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@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. 35
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 2014

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.