



III КВАРТАЛ 2014 ГОДА
РЫНОК ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
БИЗНЕС-КЛАССА
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В III квартале 2014 г. предложение жилья бизнес-класса увеличилось на 7% по сравнению со II кварталом 2014 г., составив 692 тыс. м².
- Были открыты продажи в 11 новых объектах (с учетом очередей). География жилья бизнес-класса пополнилась новым районом – Калининским.
- По итогам квартала было реализовано 83 тыс. м², в результате чего совокупный объем продаж за 2014 г. превысил докризисные показатели.
- Средняя цена квадратного метра на конец III квартала 2014 г. составила 141,2 тыс. м² (3910 \$/м²), при этом рублевый индекс незначительно вырос.

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА



Екатерина Немченко,
Директор Департамента жилой недвижимости, Knight Frank St. Petersburg

«Итоги третьего квартала продолжают общий тренд 2014 года – положительную динамику увеличения объемов продаж в объектах бизнес-класса. Совокупность таких факторов, как разнообразие предложения по локации и степени готовности; высокое качество проектов, заявляемое застройщиками; старт продаж в новых проектах, по которым был сформирован отложенный спрос; нестабильность национальной валюты; международная ситуация и активность на рынке недвижимости, обуславливают высокий интерес к жилью бизнес-класса и быстрое принятие решения о покупке. Заметная доля предложения этого сегмента сосредоточена в Центральном районе и является отличной альтернативой для тех, кто предпочитает жить в центре города, но не готов к покупке дорогостоящего элитного жилья».

Предложение

В III квартале 2014 г. на рынок вышло в продажу около 169 тыс. м² жилья В-класса. В результате предложение возросло на 7% и составило 692 тыс. м² (более 8,8 тыс. квартир).

Среди новых проектов стоит отметить открытие продаж в таких жилых комплексах, как «Самоцветы», Stockholm, «Аристократ», «Мироздание», «Дом на Фрунзенской», а также новые корпуса в уже реализуемых объектах.

Более 70% нового предложения приходится на центральные районы Санкт-Петербурга (Адмиралтейский, Василеостровский и Петроградский). В прошедшем

Показатель. Динамика

Показатель	Значение	Изменение*
Предложение, тыс. м ²	692	▲ 7%
Спрос, тыс. м ² **	83	▲ 35%
Площадь новых проектов, тыс. м ²	171,6	▲ 54%
Средняя цена, тыс. руб./м ² **	141,2	▲ 1,4%
Средняя цена, \$/м ² **	3 910	▼ -3%

* по сравнению со II кварталом 2014 г.

** по состоянию на сентябрь 2014 г.

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

квартале отмечено расширение географии жилья В-класса – открылись продажи в ЖК «Пять звезд», который возводится в Калининском районе, на ул. Жукова, д. 1 (девелопер УК «Теорема»).

Большая часть текущего предложения жилья В-класса приходится на сегмент «комфорт», который отличается от сегмента

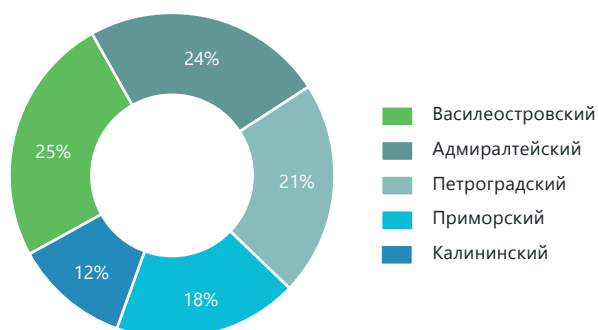
«бизнес» квартирографией и рядом качественных параметров. Потенциал многих участков, где сегодня возводится комфортное жилье, ограничен с точки зрения требований к местоположению покупателей более дорогих квартир, тем не менее, концептуальные решения экспонирующихся на рынке объектов заслуживают внимания.



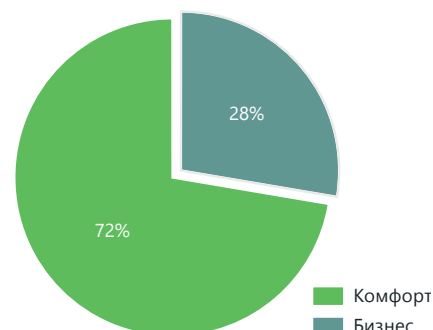
Объекты класса В, продажи в которых были открыты в III квартале 2014 г.

Бренд	Адрес	Девелопер	Сегмент	Жилая площадь, кв. м ²	Количество квартир, шт.
Самоцветы (1 оч.)	Уральская ул., д. 2-4	ЛенСпецСМУ	В (комфорт)	42 016	626
Тапиола (2 оч.)	наб. Обводного кан., д. 108 А	Лемминкяйнен	В (комфорт)	28 998	431
Пять звезд (1 оч.)	ул. Жукова, д. 1	УК «Теорема»	В (комфорт)	19 315	267
Аристократ	М. Зеленина ул., д. 1/ Корпусная ул., д. 22А	Балтийская коммерция	В+ (бизнес)	17 204	208
Нижне-Каменская 7	Нижне-Каменская ул., д. 7	Темп	В (комфорт)	15 000	142
Stockholm (1 оч.)	Приморский пр., д. 46	Setl City	В+ (бизнес)	13 919	157
Мироздание	ул. Мира, д. 37	Setl City	В+ (бизнес)	12 800	154
Европа Сити (к. 9)	пр. Медиков, д. 10	Возрождение Санкт-Петербурга	В (комфорт)	6 106	101
Дом на Фрунзенской	наб. Обводного кан., д. 108Ж	AAG	В (комфорт)	6 658	107
Адмирал	Старо-Петергофский пр., д. 28	PRIMAtec	В (комфорт)	4 777	70
Rich'art Club 2	Дибуновская ул., д. 30	Новый город	В+ (бизнес)	1 932	16

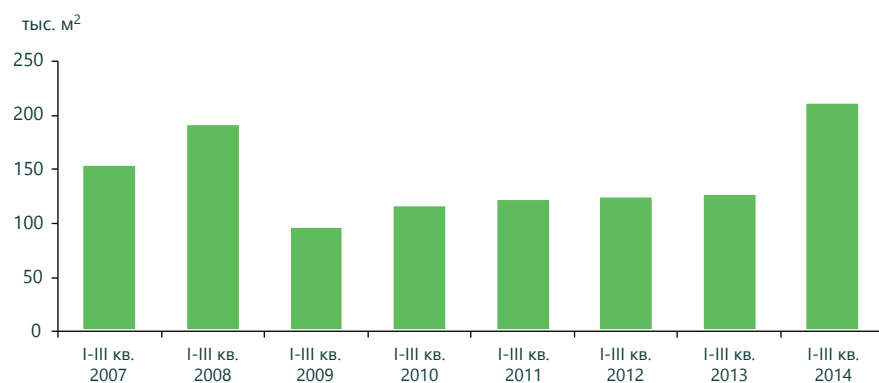
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Структура нового предложения по районам


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Распределение предложения В-класса по сегментам


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Динамика общей площади реализованных квартир В-класса


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Спрос

В III квартале 2014 г. было реализовано 83 тыс. м² жилья бизнес-класса (более 1100 квартир), что на 35% выше аналогичного показателя предыдущего квартала. Совокупные показатели численности и площади проданных квартир в 2014 г. превысили докризисные.

Высокая активность спроса на недвижимость связана не только с экономическими и политическими событиями в стране, но также с выходом на рынок новых проектов в востребованных районах, а также с появлением в продаже квартир с качественными комфортными планировками. Совокупность этих факторов стала стимулом для многих потенциальных покупателей, решивших улучшить свои жилищные условия и расширить жилплощадь.

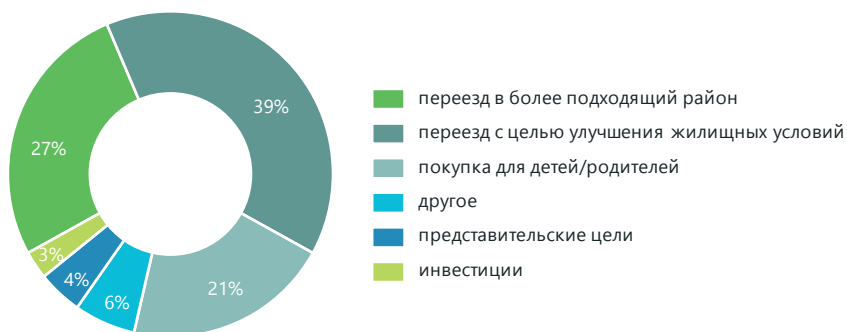
III КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург

Коммерческие условия

Средняя цена на объекты В-класса в III квартале 2014 г. выросла на 1,4% до 141,2 тыс. м2 (3910 \$/м2). Рост цен связан, главным образом, с повышением степени готовности некоторых объектов, с их вводом в эксплуатацию, а также с сокращением числа более дешевых предложений. Динамика средней цены за три квартала 2014 г. составила 5%. При этом более заметное увеличение цен произошло в сегменте «бизнес», в то время как средняя цена в сегменте «комфорт» росла умеренными темпами из-за высокой конкуренции, которая не позволяла девелоперам значительно корректировать свое ценообразование.

Основные цели приобретения квартир

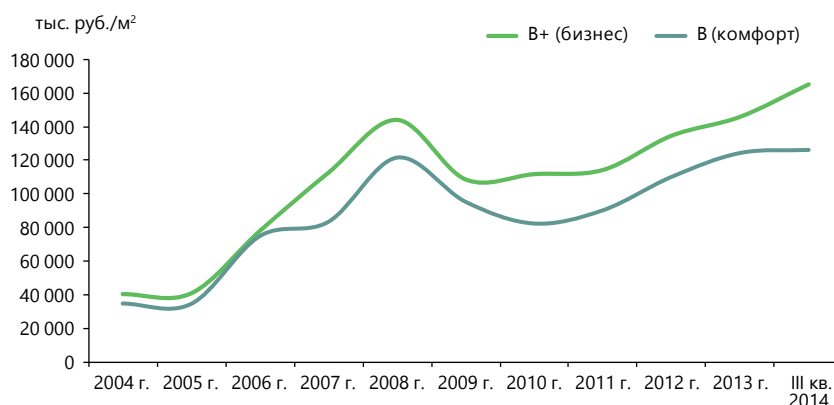


Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Прогноз

До конца 2014 г. вероятно сохранение темпов реализации квартир в классе В. Новых крупных проектов к выходу в продажу не заявлено, за исключением новых корпусов в уже реализуемых жилых комплексах. Ближе к концу года можно ожидать появления традиционных предновогодних специальных предложений от застройщиков, что послужит сдерживающим фактором для среднего уровня цены на строящееся жилье В-класса.

Динамика средней цены в классе В



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014



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

Светлана Шалаева
Руководитель отдела
svetlana.shalaeva@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 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.