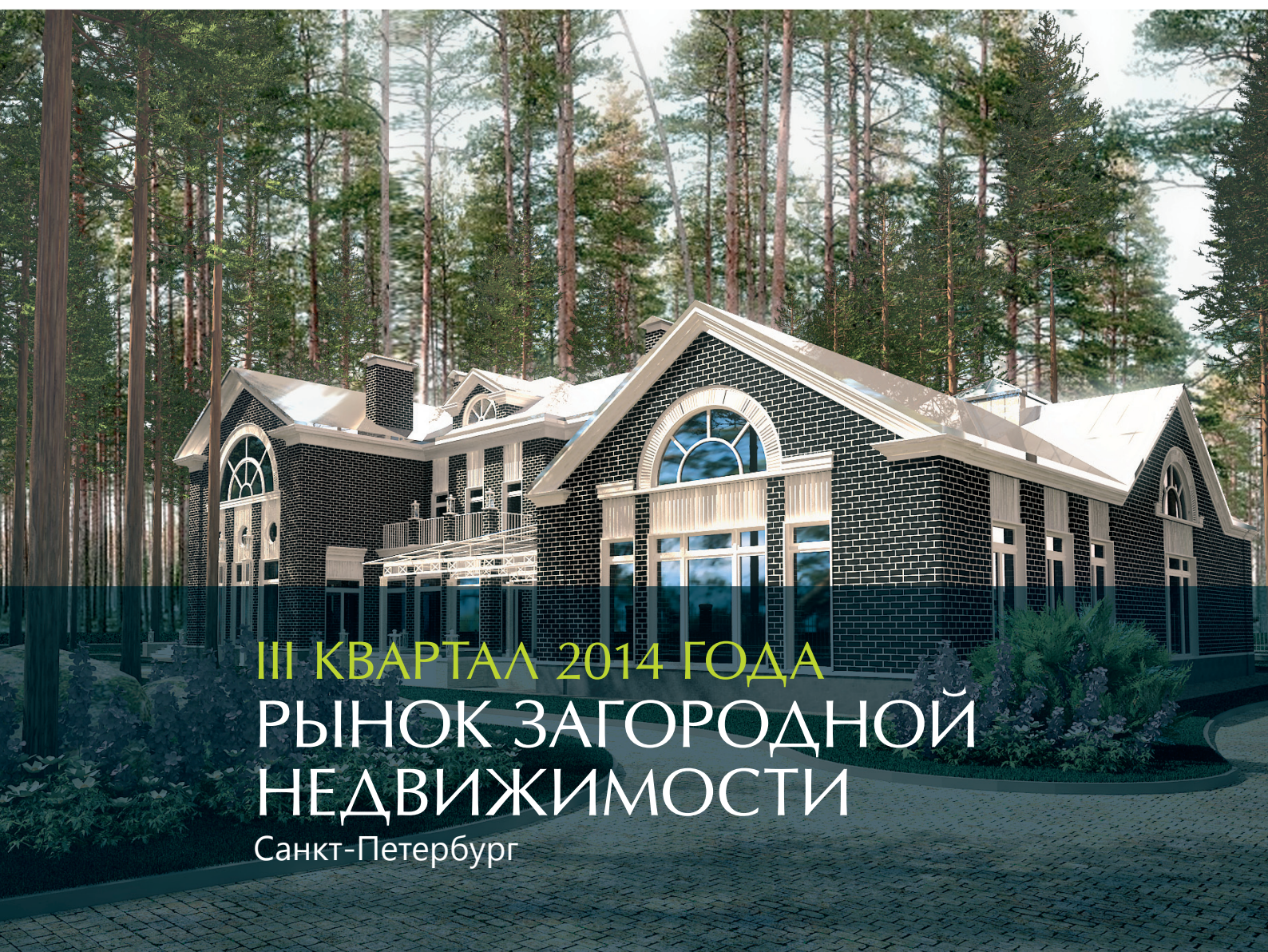




III КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

ТЕНДЕНЦИИ

- На загородном рынке высокого ценового класса отмечаются две разнонаправленные тенденции. В условиях нестабильности на финансовых рынках на элитном коттеджном рынке отмечается тенденция увеличения спроса на фоне общего снижения количества предложения. На рынке коттеджных поселков класса В ситуация противоположная – предложение увеличивается, а продажи снижаются.
- Всего на начало октября 2014 г. на загородном рынке в стадии первичных продаж представлено 15 поселков класса А и 39 проектов класса В.
- Отмечается снижение девелоперской активности: в течение III квартала 2014 г. в продажу вышел 1 новый поселок, который соответствует классу В.
- Наблюдается снижение средних цен в долларовом эквиваленте: квартальное уменьшение показателя составило 7% за домовладение класса А и 10% для объекта класса В.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Екатерина Немченко,
Руководитель Отдела
элитной жилой недви-
жимости, Knight Frank
St. Petersburg

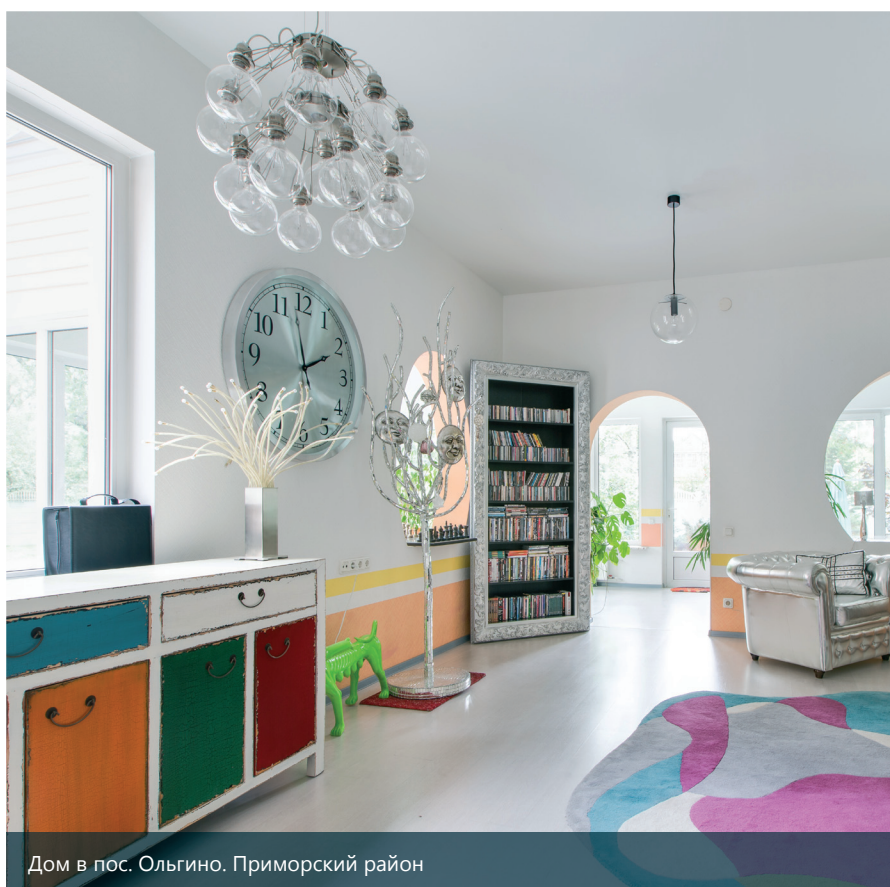
«Постоянное проживание в собственном красивом и комфортном доме, с отличной локацией в живописном месте, с хорошей транспортной доступностью, становится не модной тенденцией, а сознательным выбором образа жизни большинства состоятельных людей. При этом важным параметром является не только локация, но и качественные характеристики самого объекта. К выбору дома, который станет семейной ценностью, покупатели подходят с особым вниманием и особой тщательностью. К сожалению, подобное предложение весьма ограничено и в последнее время не пополняется.

Очевидная ситуация с замедлением темпов продаж, сложившаяся на рынке коттеджных поселков класса В, связана с переносом срока покупки, вызванным неуверенностью покупателей этой недвижимости в стабильности и финансовом благополучии».

Предложение

На начало октября 2014 г. продажи осуществляются в 15 поселках класса А и 39 проектах класса В. В III квартале 2014 г. рынок высококлассного загородного жилья Ленинградской области пополнился одним проектом – Strawberry Fields Golf Club. Это новый поселок, который расположен в границах нового гольф-клуба в Ломоносовском районе. В результате по сравнению с прошлым кварталом объем предложения проектов класса В увеличился на 23%.

Отдельного внимания заслуживает процесс сокращения объема предложения в элитных проектах, который отмечается на протяжении последнего года. В связи



Дом в пос. Ольгино. Приморский район

Основные показатели. Динамика

Показатель	Класс А		Класс В	
	Значение	Динамика*	Значение	Динамика*
Количество коттеджных поселков, шт.	15	▼ -6%	39	▲ 3%
Общее число домов в экспонирующихся на рынке поселках, шт.	256	▼ -6%	1 985	▲ 3%
Предложение на рынке, шт.	202	▼ -10%	1 108	▲ 17%
Число проданных домов, шт.	10	▲ 43%	34	▼ -17%
Средняя стоимость коттеджа, тыс. \$	1 852	▼ -7%	570	▼ -10%

* По сравнению со II кварталом 2014 г

Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

со снижением девелоперской активности на рынок выведено незначительное количество новых проектов. Так, за последний год началась реализация всего 2 новых поселков и 1 дополнительной очереди существующего проекта. При этом уровень качественного предложения постоянно уменьшается. Так, по сравнению со II кварталом 2014 г. число предложений в поселках высшего ценового класса уменьшилось на 10%, а по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года на 21%. Одной из причин этого является стабильный спрос на качественные готовые коттеджи в проектах, расположенных в престижных локациях. Отметим, что продажи в данных поселках находятся на завершающем этапе, в них реализовано уже более 75% домов. При всем этом на рынке присутствует заметное число проектов, в которых не было реализовано ни одного коттеджа. Причины низкого спроса на некоторые проекты различны: неудачная локация, низкие темпы строительства, неконкурентоспособная цена и др. Вследствие описанных факторов выбор покупателя элитного домовладения ограничен и постоянного сокращается.

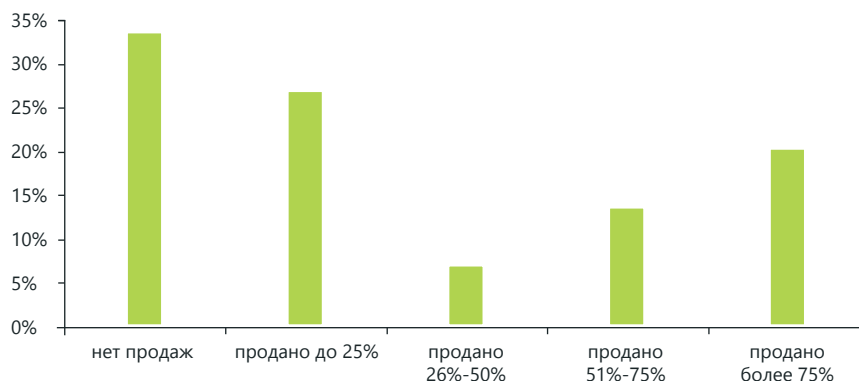
Спрос

В III квартале 2014 г. активность покупателей элитного загородного жилья находилась на более высоком уровне, чем кварталом ранее. Так, с июля по август текущего года было реализовано 10 коттеджей класса А, что на 43% превышает уровень II квартала 2014 г. и на 11% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. По мнению экспертов, получила продолжение тенденция роста спроса в условиях неопределенности на финансовых рынках.

На рынке коттеджных поселков класса В отмечается отрицательная динамика спроса: по сравнению со II кварталом 2014 г. было реализовано на 17% объектов меньше. При этом данные показатели спроса сопоставимы с уровнем продаж аналогичного квартала прошлого года.

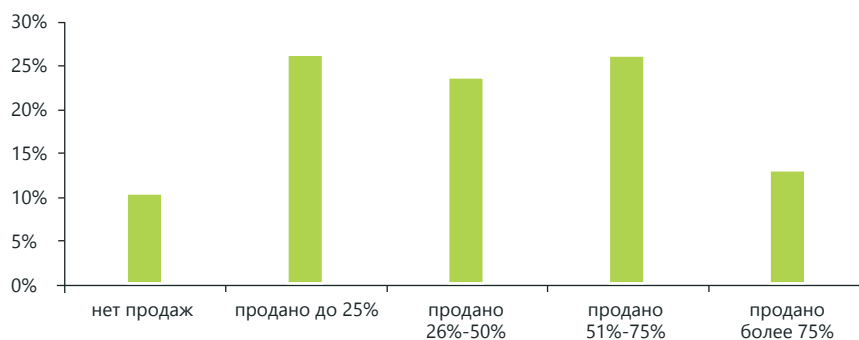
Оценивая средний темп продаж в проектах, отметим, что он не превышает 1 элитного коттеджа и 2 объектов бизнес-класса за полугодие. Значительную часть предложения класса А составляют проекты, продажи в которых ведутся уже более 5 лет. На сегодняшний момент такие проекты морально устарели и не пользуются спросом. При этом в некоторых проектах, появившихся на рынке в период с 2012–2013 гг., темпы продаж значительно выше и составляют в среднем 2 коттеджа в квартал. Одной из причин этого успеха является удачная локация и готовность строений, а также соответствие предложения ожиданиям покупателей.

Распределение поселков класса А по доле проданных домов, %



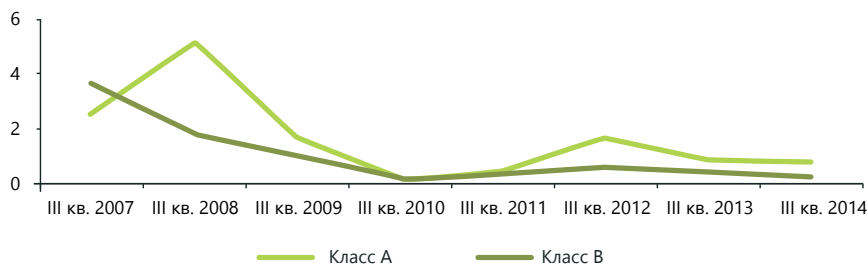
Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Распределение поселков класса В по доле проданных домов, %



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research, 2014

Динамика среднего темпа продаж домов в коттеджных поселках, домов/квартал



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2014

III КВАРТАЛ 2014 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

Коммерческие условия

По итогам III квартала 2014 г. квартальный темп уменьшения средней стоимости домовладения класса А составил 7%, в поселках бизнес-класса – 10%. Данное снижение связано с высокой валютной волатильностью, поскольку рублевая стоимость большинства предложений осталась на прежнем уровне. В отдельных проектах, пользующихся повышенным спросом у покупателей, было отмечено повышение цен на отдельные лоты.

Например, в проекте «Репино Бриз» зафиксировано увеличение цены на 17% за коттедж, расположенный на береговой линии.

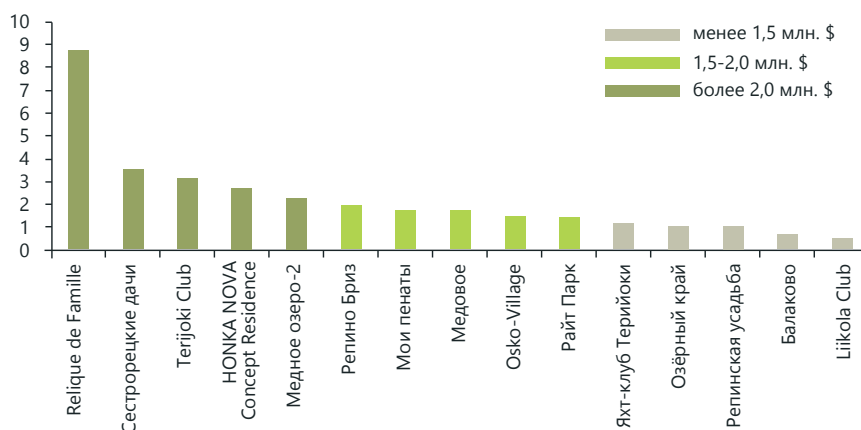
Традиционно самые дорогие проекты располагаются в Курортном районе, где средняя стоимость предложения составляет 2,2 млн. \$

Средняя цена предложения

Класс А	Цена домовладения, тыс. \$	Цена за м ² , тыс. \$
A	1 852	4,9
B	570	2,1

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2014

Распределение поселков класса А по средней стоимости домовладения, млн. \$



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2014



Дом в пос. Лисий нос, Приморский район

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.