

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

III квартал 2015

Предложение

По итогам III квартала 2015 года на первичном рынке элитного жилья продажи осуществляются в 28 объектах, общая площадь квартир в которых составляет 484 000 м². В экспозиции находятся около 1 740 квартир суммарной площадью 228 тыс. м². В этом году рынок первичного элитного жилья продемонстрировал максимальный объем предложения за время своего существования. С учетом сокращения числа новых проектов, ожидаемых к выходу, в настоящее время наблюдается стабилизация объемов экспозиции.

В течение III квартала старты продаж в новых проектах не начинались, в то же время несколько жилых комплексов были введены в эксплуатацию. Наиболее крупные из них – «Радищева 39», Novard Palace и «Гранвиль». С начала 2015 года наиболее крупными комплексами, где стартовали продажи, стали ЖК «Русский дом» (площадь квартир – 48 600 м²), «Императорский яхт-клуб» (14 800 м²), 4-й корпус жилого комплекса «Смольный парк» (7 400 м²) и «Дом у Ратуши» компании Setl Group (7 200 м²).

С точки зрения географического распределения за прошедший квартал ситуация на рынке первичного элитного жилья не изменилась. Как и в прошлом квартале, в Центральной зоне Санкт-Петербурга, к которой относятся Центральный и Адмиралтейский районы города, находится 52% всех квартир, представленных в экспозиции на первичном рынке, в то время как на долю Крестовского и Каменного островов, где за последние двенадцать месяцев стартовали продажи в пяти элитных объектах, приходится 36% существующего предложения. На долю предложения, формируемого апартаментными проектами, приходится около 14% как в пересчете на квадратные метры, так и с точки зрения количества предлагаемых квартир.

Основные показатели рынка, III квартал 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Объем первичного предложения	228 200 м ²
- из них объем предложения апартаментов	31 930 м ²
Количество квартир в экспозиции	1737
- из них количество апартаментов	235
Объем продаж, III кв. 2015 г., площадь квартир	18 200 м ²
Объем продаж, III кв. 2015 г., кол-во квартир	158
Средняя цена за м ² , III кв. 2015 г.	290–440 тыс. руб.

Источник: Colliers International

Динамика изменения объемов первичного рынка и предложения элитного жилья



Источник: Colliers International

Спрос

По результатам III квартала объем продаж на первичном рынке элитного жилья составил 158 квартир или 18 200 м² (для сравнения, кварталом ранее было продано 135 квартир суммарной площадью 18 800 м²). Подобный уровень продаж не характерен для этого периода года, традиционно ассоциирующегося с летним затишьем. Однако новые колебания валютных курсов в августе подтолкнули покупателей к завершению сделок по рассматриваемым квартирам и апартаментам. Кроме того, стоит отметить и зафиксированное в III квартале изменение средней площади проданной квартиры в сторону уменьшения площади – 115 м² против 139 м² во II квартале и 128 м² в I квартале этого года. Подобное изменение характерно для периодов роста числа покупок квартир с инвестиционными целями. В общей сложности, за январь-сентябрь 2015 года было продано 424 квартиры суммарной площадью 54 700 м², что составляет 80% от объемов первых девяти месяцев прошлого года, но сопоставимо с результатами 2012 и 2013 гг. Как отмечалось ранее, сохранение показателей продаж на уровне докризисных лет на фоне увеличившегося объема предложения приводит к росту конкуренции между проектами.

Цены

В III квартале 2015 г. рост цен предложения в среднем по рынку составил около 4%, при этом более высокая динамика наблюдалась в сегменте «премиум», где рост цен достиг 5%. По итогам сентября средняя цена квадратного метра в этом сегменте элитного жилья составила 290 тыс. руб./м². В сегменте «делюкс» средняя цена за квадратный метр составила 440 тыс. руб./м². Кроме того, на рынке представлено уже несколько проектов с анонсированной стоимостью квадратного метра более 1 млн руб. (средневзвешенная цена при этом составляет 600-800 тыс. руб./м²).

Тенденции и прогнозы

Несмотря на усугубление экономической ситуации и продолжающиеся курсовые колебания, мы не наблюдаем такого снижения продаж, которое было зафиксировано в кризисный период 2009 года, когда объем продаж сократился практически вдвое. Одной из причин сохранения спроса является усиление сегмента инвесторов в последние годы. В наиболее выгодном положении оказываются жилые проекты с квартирографией, которая учитывает как потребности инвесторов, так и лиц, заинтересованных в покупке квартиры для собственного проживания.

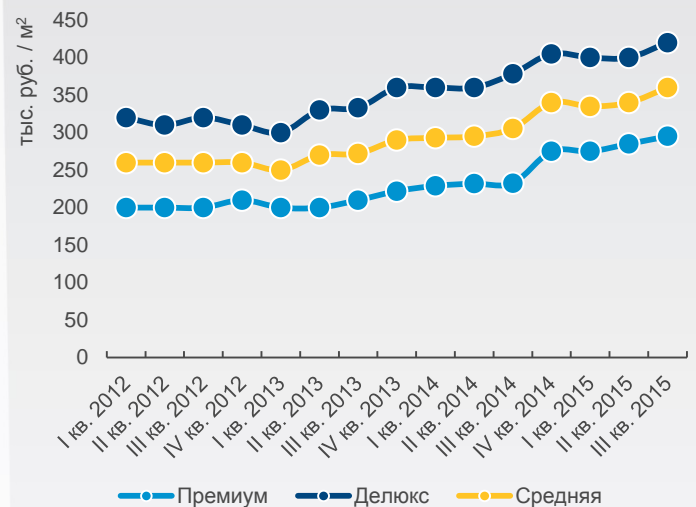
Рост цен в элитном сегменте будет поддерживаться не только сокращением предложения, но и продолжающимся ростом себестоимости строительства, в частности инженерии, отделочных и фасадных материалов, особенно за счёт проектов, строительство которых началось недавно.

Динамика объема продаж на первичном рынке



Источник: Colliers International

Динамика средних цен предложения



Источник: Colliers International

502 офиса в 67 странах на 6 континентах

США: **140**

Канада: **31**

Латинская Америка: **24**

Тихоокеанский регион, Азия: **199**

Европа, Ближний Восток,

Африка: **108**

\$2,3

млрд
годовой доход

158

млн кв. м
в управлении

16 300

профессионалов

Контакты

Андрей Косарев

Генеральный директор,
Санкт-Петербург

andrey.kosarev@colliers.com

Елизавета Конвей

Директор департамента
жилой недвижимости

elizaveta.conway@colliers.com

Вероника Лежнева

Директор департамента
исследований

veronika.lezhneva@colliers.com

Colliers International Россия

123317 Москва

Пресненская набережная, д. 10

«Башня на Набережной», блок С, 52-й этаж

тел.: +7 495 258 5151

191186 Санкт-Петербург

Волынский пер., д. 3

«Северная столица», 11-й этаж

тел.: +7 812 718 3618



colliers.spb.ru

Copyright © 2015 Colliers International.

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



Accelerating success.