

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

II квартал 2015



Accelerating success.

Предложение

По итогам I полугодия 2015 года на первичном рынке элитного жилья продажи осуществляются в 28 объектах, общая площадь квартир в которых составляет 506 000 кв. м. В экспозиции находятся около 1 900 квартир суммарной площадью 245 700 кв. м (около 49% от общего существующего объема первичного рынка элитной недвижимости).

За I полугодие 2015 года предложение на рынке увеличилось на 91 000 кв. м в семи проектах. Среди наиболее крупных новых жилых комплексов можно отметить ЖК «Русский дом» (площадь квартир – 48 600 кв. м), «Императорский яхт-клуб» (14 800 кв. м), 4-й корпус жилого комплекса «Смольный парк» (7 400 кв. м) и «Дом у Ратуши» компании Setl Group (7 200 кв. м).

Несмотря на появление на рынке новых проектов и новых девелоперов, основные игроки рынка пока остаются прежними. Наибольший объем площадей в экспозиции (то есть суммарный объем квартир, предлагаемых в продажу на конец I полугодия) приходится на жилые комплексы следующих девелоперов: «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» (22% от площади всех квартир, выставленных на продажу), «Газпромбанк-Инвест Девелопмент Северо-Запад» (15%), «ЮИТ Санкт-Петербург» (12%) и «Еврострой» (11%).

С точки зрения географического распределения первичного рынка элитного жилья, в Центральной зоне Санкт-Петербурга находится 52% всего предложения. На долю Крестовского острова приходится 30% квартир. Доля апарт-отелей в общем объеме первичного предложения постепенно растет. Если по итогам I полугодия 2014 года апарт-отели в элитном сегменте были представлены только апарт-отелем «Монферран», то за прошедшие 12 месяцев число комплексов, где открыты продажи апарт-отелей, выросло до семи.

Фотография интерьера предоставлена архитектурной студией «МК-Интериио» (автор проекта).

Основные показатели рынка, II квартал 2015 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Объем первичного предложения	245 700 кв. м
- из них объем предложения апарт-отелей	35 990 кв. м
Количество квартир в экспозиции	1 891
- из них количество апарт-отелей	258
Объем продаж, II кв. 2015 г., площадь квартир	18 700 кв. м
Объем продаж, II кв. 2015 г., кол-во квартир	135
Средняя цена за кв. м, II кв. 2015 г.	280–410 тыс. руб.

Источник: Colliers International

Динамика изменения объемов первичного рынка и предложения элитного жилья



Источник: Colliers International

Спрос

Результаты второго квартала не продемонстрировали спада по сравнению с началом этого года. В общей сложности, за январь-июнь 2015 года было продано 266 квартир суммарной площадью 35 700 кв. м, при этом распределение продаж между I и II кварталом было практически равномерным. Результаты I полугодия 2015 года ниже прошлогоднего всплеска на 40%, когда в течение января-июня 2014 года было продано 366 квартир.

В абсолютном выражении текущие темпы продаж сопоставимы с 2013 годом, но объем квартир в экспозиции на первичном рынке за этот период вырос в два раза: с 900 до 1 900 квартир. То есть при сохранении того же числа продаж конкуренция между проектами значительно выросла. Мы ожидаем, что данный тренд сохранится, так как в перспективе рынок элитного жилья и апартаментов будет пополняться проектами редевелопмента в центральной части города.

Доля продаж в проектах апарт-отелей в общем объеме проданных квартир пока остается небольшой, на уровне 10%. Однако по мере роста числа таких проектов и их качества доля апартаментов в первичных элитных продажах будет увеличиваться.

Цены

В течение первого полугодия на рынке наблюдалась разнонаправленная динамика изменения цен: от роста на 15-20% до снижения на 5-7%. В результате, с конца 2014 года средние цены на первичном рынке элитного жилья выросли на 5%. По итогам I полугодия 2015 года средняя цена квадратного метра в сегменте «премиум» составила 280 тыс. руб./кв. м, а в сегменте «делюкс» – 430 тыс. руб./кв. м. Кроме того, на рынке представлено уже несколько проектов с анонсированной стоимостью квадратного метра более 1 млн руб. В основном это проекты апартаментов в центральной части города в уникальных исторических локациях, либо расположенные на Каменном острове.

Тенденции и прогнозы

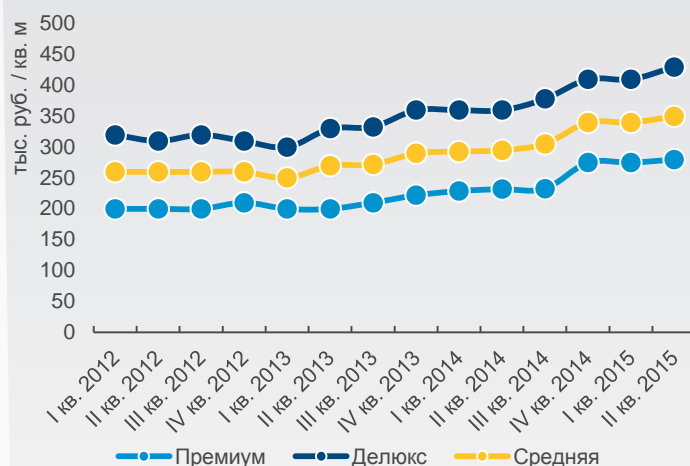
До конца года ожидается открытие продаж еще в нескольких проектах/очередях, в результате чего рынок первичного элитного жилья увеличится приблизительно еще на 60 000 кв. м без учета уже стартовавших в I полугодии проектов. Для сравнения, в прошлом году рынок элитного жилья прирос на 165 000 кв. м. Помимо классических жилых объектов, ожидается появление и новых проектов апартаментов в центральной части города.

Динамика объема продаж на первичном рынке



Источник: Colliers International

Динамика средних цен предложения



Источник: Colliers International

Элитные апарт-отели, находящиеся в продаже

Название	Адрес	Площадь квартир, кв. м
«Императорский яхт-клуб»	наб. Мартынова, д. 92	14 750
«Монферран»	Конногвардейский б-р., д. 5	9 900
«Голландия»	Галерная ул., д. 40	7 380
«Невский 68»	Невский пр., д. 68	3 680
«Крестовский 12»	Крестовский пр., д. 12	3 590
«Резиденция на Каменном»	1-я Березовая аллея, д. 7	3 440
Del'Arte	Санаторная аллея, д. 3	1 820

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.