

РЫНОК ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

АННА БРУН

Руководитель отдела элитной жилой недвижимости,
ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



«Как на первичном, так и на вторичном рынке элитного жилья во 2 кв. 2012 наблюдается высокая активность. Сохраняется дефицит предложения, объем спроса плавно растет, провоцируя рост цен. Приоритеты покупателей стабильны: наибольшим спросом пользуются квартиры с хорошими видовыми характеристиками, удачным местоположением, как с отделкой, так и без неё».

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

Число квартир в продаже ↗

Цены продажи ↗

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Число квартир в продаже ↘

Цены продажи ↘

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Во 2 кв. 2012 активность на рынке элитной жилой недвижимости оставалась высокой. Рос спрос, как со стороны конечных потребителей, так и со стороны инвесторов; велико было количество инвестиционных сделок на первичном и вторичном рынках
- Наибольшим спросом пользовались объекты площадью от 100 до 180 кв.м и площадью от 200 кв.м (возрос спрос на 3-4 комнатные квартиры)
- Продолжает расти спрос покупателей на квартиры в новых жилых комплексах бизнес и премиум класса
- Новой тенденцией стало увеличение количества сделок в рассрочку, с использованием ипотечного кредитования.
- Рост средней цены предложения во всех сегментах рынка составил 7,3%

Запрашиваемые цены на высококлассное жилье, 1 кв. 2012 – 2 кв. 2012 гг.

Рынок высококлассного жилья	Ценовой диапазон предложения, тыс. руб. / кв. м			
	Премиум		Бизнес	
	1 кв. 2012 г.	2 кв. 2012 г.	1 кв. 2012 г.	2 кв. 2012 г.
Первичный рынок	200 – 600	200 – 600	95 – 280	95 – 290
Вторичный рынок	180 – 450	185 – 460	110 – 180	115 – 186

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Распределение предложения элитного жилья по районам, 2 кв. 2012 г.



Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



ЖК Lumiere

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во 2 кв. 2012 предложение на рынке элитного жилья увеличилось на 90 тыс. кв.м. На рынок вышло 640 новых квартир в трех жилых комплексах. Объем нового предложения был значительно меньше, чем в 1 кв. 2012, когда на рынок вышло 1322 квартиры. По состоянию на середину 2012 года предложение жилья высокого ценового диапазона оценивается на уровне около 650 тыс. кв.м.

Петроградский район остается бесспорным лидером по объему элитной жилой недвижимости – на него приходится около 60% в структуре предложения (более 40% из них на Крестовском острове). В текущем году на рынок вышли проекты в Приморском и Московском районах. В этих районах города существует нереализованный спрос и дефицит предложения элитной недвижимости.

Жилые комплексы, продажи в которых были открыты в 1 полугодии 2012 г.

Название объекта	Район	Класс	Число квартир	Дата ввода	Открытие продаж	Девелопер
Дом на Детской*	Василеостровский	Бизнес	92	4 кв. 2012	1 кв. 2012	Hansa Group
Собрание	Петроградский	Премиум	264	2015	1 кв. 2012	RBI
Дом на линии	Василеостровский	Бизнес	38	4 кв. 2013	1 кв. 2012	Solo Group
Парадный квартал, 2-3 очереди	Центральный	Премиум	465	3 кв. 2012 4 кв. 2013	1 кв. 2012	Возрождение СПб
Suomi	Василеостровский	Бизнес	360	1 кв. 2015	1 кв. 2012	ЮИТ Лентек
Дом Мегалит на Дибуновской	Приморский	Бизнес	27	3 кв. 2012	1 кв. 2012	Мегалит
Эдельвейс	Приморский	Бизнес	76	4 кв. 2013	1 кв. 2012	Сфера
Смольный Парк	Центральный	Премиум	190	1 кв. 2013	2 кв. 2012	Возрождение СПб
Леонтьевский мыс	Петроградский	Премиум	399	4 кв. 2013	2 кв. 2012	ООО «НПФ «Тест»
Победы, д.5	Московский	Премиум	51	4 кв. 2014	2 кв. 2012	Legenda Intelligent Development
ИТОГО			1 962			

*Возобновлены продажи

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

В эксплуатацию во 2 кв. были сданы два новых жилых комплекса бизнес класса. Во 2 полугодии 2012 г. ожидается ввод еще 4 объектов бизнес и премиум класса. Один за другим на рынок выйдут уже готовые проекты – «Парадный квартал», «Дом на Детской», «Премьер палас», «Венеция». Ряд крупных игроков рынка – «Возрождение Санкт-Петербурга», «Setl City», RBI – планируют вывод на рынок новых объектов, открытие продаж.

Название объекта	Район	Класс	Число квартир	Дата ввода	Девелопер
Жилые комплексы, введенные в эксплуатацию во 2 кв. 2012 г.					
Lumiere	Петроградский	Бизнес	307	2 кв. 2012	Bazis International Group
Престиж	Василеостровский	Бизнес	128	2 кв. 2012	ЛенСпецСМУ
ИТОГО			435		
Жилые комплексы, планируемые ко вводу в эксплуатацию в 3-4 кв. 2012 г.					
Парадный квартал, 2 очередь	Петроградский	Премиум	250	3 кв. 2012	Возрождение СПб
Дом на Детской*	Василеостровский	Бизнес	92	4 кв. 2012	Hansa Group
Премьер-Палас	Петроградский	Бизнес	182	4 кв. 2012	Л1
Венеция	Петроградский	Премиум	79	4 кв. 2012	Возрождение СПб
ИТОГО			603		

Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Структура предложения жилья на первичном рынке Санкт-Петербурга



Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

СПРОС

Во 2 кв. 2012 на рынке наблюдался рост спроса во всех сегментах рынка элитной жилой недвижимости, как на первичном, так и на вторичном рынке.

Особенно рост спроса и увеличение объема продаж были замечены в бизнес классе. В объектах, вышедших на рынок в начале года, квартиры реализуются быстрыми темпами – в некоторых проектах продана уже большая часть квартир (например, «Дом на линии»).

Наиболее востребованными остаются квартиры площадью от 100 до 180 кв.м и объекты площадью от 200 кв.м, обладающие удачной локацией, видовыми характеристиками, как с отделкой, так и без неё.

Во 2 кв. 2012 году отмечено повышение спроса на качественные объекты вторичного рынка в Золотом треугольнике с отделкой, с хорошими видовыми характеристиками и ценой в диапазоне 200 000- 250 000 руб. за кв.м.

Инвесторы по-прежнему остаются активными игроками на рынке элитной жилой недвижимости. Как и в начале года, во 2 кв. 2012 многие объекты на рынке приобретались с инвестиционными целями.

Инициативы администрации Санкт-Петербурга по изменениям градостроительной политики, в частности, ограничение нового строительства в центре города и запрет на снос исторических зданий, повлекут за собой сокращение количества новых проектов в центре города и рост дефицита предложения в премиум сегменте, а также возникновение новых тенденций в локации будущих проектов.

Заметной тенденцией является переход от возведения отдельных зданий к проектам комплексной застройки, продолжается развитие формата жилых комплексов. Такие объекты имеют серьезное преимущество – возможность создания необходимой инфраструктуры в рамках развиваемой территории либо жилого комплекса, что позволяет увеличить стоимость квартир и их ликвидность.

Некоторые крупные проекты, анонсированные во 2 кв. 2012:

- ГК «Пионер» начала проектирование нового жилого комплекса с видом на Елагин остров. Предполагаемая общая площадь комплекса – около 950 тыс. кв.м, в составе комплекса предусмотрены квартиры класса комфорт и бизнес класса
- «ЮИТ Санкт-Петербург» запускает проект на Смольном пр.. Запланированная площадь комплекса составит около 50 000 кв.м, предполагается строительство жилья бизнес и элитного классов
- Холдинг «Силовые машины» планирует построить 150 000 кв. м жилья комфорт и бизнес класса в Московском районе между Московским проспектом, наб. Обводного канала, полосой отвода Балтийской линии ОЖД и Благодатной улицей. Предполагаемый срок реализации – до конца 2017 г.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Во 2 кв. 2012 цены на элитное жилье продолжили рост. В среднем цена 1 кв.м в сегменте премиум выросла на 4-7% на первичном и вторичном рынках и составила 245 тыс. руб. По бизнес-классу рост составил порядка 7-11%, а средняя стоимость квадратного метра увеличилась до 141 тыс. руб.

Учитывая прогнозируемый дефицит предложения в премиум сегменте в связи с планируемым ограничением строительства в центре города, при благоприятной экономической ситуации в 2013 году можно ожидать рост цен на премиальном рынке до 10-15% процентов.

Во 2 кв. 2012 заметно увеличилось количество сделок на рынке в рассрочку. Ранее этот механизм был распространен в комфорт и эконом-классе. В текущем году девелоперы элитного жилья все чаще предлагают различные схемы рассрочки, а покупатели все чаще пользуются такими предложениями. Предоставляется в том числе возможность беспроцентной рассрочки при длительных сроках реализации проекта. Покупатели теперь охотнее рассматривают покупку квартир на начальной стадии реализации проектов (при условии высокого качества объекта и высокой деловой репутации девелопера).

Динамика цен на элитную жилую недвижимость в Санкт-Петербурге, тыс. руб./кв. м



Источник: ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



ЖК «Премьер-Палас»



Дом «Венеция»

О КОМПАНИИ ASTERA



АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ
Генеральный директор
a.filimonov@asteragroup.ru



ЛЮДМИЛА РЕВА
Директор
l.reva@asteragroup.com



ВЕРА БОЙКОВА
Руководитель отдела складской
и индустриальной недвижимости
v.boikova@asteragroup.com



ОЛЬГА АТКАЧИС
Руководитель отдела торговой
недвижимости
o.atkachis@asteragroup.com



СВЕТЛАНА ЧЕРНЫШЕВА
Руководитель отдела проектного
брокериджа
s.chernysheva@asteragroup.com



АННА БРУН
Руководитель отдела
элитной жилой недвижимости
a.brun@asteragroup.com



ЗЕМЦОВА ОЛЬГА
Руководитель отдела консалтинга
o.zemtsova@asteragroup.com

ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate – международная консалтинговая компания, оказывающая профессиональные услуги в сфере коммерческой и элитной жилой недвижимости. Компания активно работает на российском рынке с 1992 года. Офисы компании расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве.

ASTERA является партнером компании BNP Paribas Real Estate в России и на Украине. BNP Paribas Real Estate – ведущая международная компания в сфере недвижимости, лидер рынка Европы по объему оборота среди консалтинговых компаний по итогам 2009 года, согласно ежегодному рейтингу авторитетного издания Property Week.

Альянс с компанией BNP Paribas Real Estate дает возможность специалистам ASTERA представлять интересы клиентов за рубежом и привлекать зарубежные инвестиции в российские девелоперские проекты.

ASTERA – ЛИДЕРСТВО, ОСНОВАННОЕ НА КАЧЕСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ:

- Более 500 реализованных проектов стратегического и инвестиционного консалтинга;
- Собственная эксклюзивная база из 30 000 объектов в торговой, офисной, складской и элитной жилой недвижимости;
- Более 6'000'000 кв.м коммерческих площадей реализовано консультантами компании ASTERA с 1992 года;
- Заключено более 9 000 сделок на рынке коммерческой недвижимости в России и на Украине;
- Клиентами ASTERA стали более 4 000 компаний, включая крупнейшие международные и российские финансовые, инвестиционные, торговые и промышленные корпорации и сети.

ASTERA оказывает полный цикл услуг для инвесторов, девелоперов, собственников, арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости:

Брокерские услуги
Консалтинговые услуги
Инвестиционный консалтинг
Оценка недвижимости

Предброкеридж
Юридические услуги
Представление интересов клиента
Продвижение объектов недвижимости

Офис в Санкт-Петербурге

Тел.: +7(812) 703-00-03

Факс: +7(812) 703-00-04

Офис в Москве

Тел.: +7(495) 925-00-05

Факс: +7(495) 981-05-65

Офис в Киеве

Тел.: +380(444) 501-5010

Факс: +380(444) 501-5011

www.asteragroup.ru
marketingspb@asteragroup.com