

8
новых
поселков

18%
увеличение спроса на коттеджи
высокого класса

25–35%
увеличение себестоимости
строительства



Рынок загородной недвижимости

Санкт-Петербург
Итоги 2021 года

kf.expert/publish



3

КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЯ

С 1 июля 2022 г. для малого и среднего бизнеса увеличится плата за подключение к электросетям (Федеральный закон от 16.02.2022 N 12-ФЗ «О внесении изменения в статью 23.2 Федерального закона «Об электроэнергетике»). За технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью не более 150 кВт будет включаться покрытие расходов на строительство объектов электросетевого хозяйства в размере 50%, а с января 2023 г. – 100% от величины указанных расходов.

Обнародованы планы создания парка на берегах Тохколодского озера (Юкковское с. п.), который будет совмещать зимние и летние виды отдыха.

С 1 марта 2022 г. вступят в силу новые правила возведения коттеджных поселков, распространяющие законодательство о долевом строительстве и эскроу-счета на загородный рынок. Застройщики загородных проектов должны будут выполнять нормы долевого законодательства. Новый порядок пока будет касаться только компаний, привлекающих средства дольщиков, однако не исключает индивидуального жилищного строительства гражданами без применения механизма эскроу.

Основные показатели. Итоги 2021 г.

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика 2021 г./ 2020 г.	Показатель	Динамика 2021 г./ 2020 г.
Количество коттеджных поселков, шт.	13	0% ▼	21	-16% ▼
Предложение коттеджей, шт.	281	-1% ▼	434	14% ▲
Число проданных домов, шт.	83	17% ▲	127	19% ▲
Средняя стоимость коттеджа, млн руб.	77	31% ▲	26,2	7% ▲

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Вторичный рынок класса А*

Предложение коттеджей, шт.	Средняя площадь коттеджей, м ²	Средняя стоимость коттеджа, млн руб.
477	470	106,8

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022 * Коттеджи стоимостью от 50 млн руб.

Предложение

По итогам 2021 г. в продаже находилось 13 коттеджных поселков класса А, свободное предложение в которых на конец периода составило 281 лот (из 606 возводимых), что на 1% меньше, чем в 2020 г.

В бизнес-классе было представлено чуть более 20 коттеджных поселков, свободное предложение в которых составило 434 лота (из 867 возводимых), что на 14% больше, чем в 2020 г.



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg

Прошедший год стал для загородного рынка Санкт-Петербурга насыщенным: активизация девелоперов, высокие показатели спроса, изменение ценовых индексов, начиная от начальных этапов строительства и заканчивая ценами предложения. Данные факторы привели к изменению качественной структуры предложения: девелоперы все чаще отказываются от реализации готовых домов в пользу продажи участков с подрядом или без него, что вызвано стремлением минимизировать вложения и увеличить продажи. В данных условиях одними из главных факторов успеха коттеджного поселка стали профессионализм и положительная репутация девелопера, высокое качество реализации.

2021 г. был отмечен появлением на вторичном рынке ряда уникальных и дорогих предложений стоимостью дороже 300 млн руб. Несмотря на высокую цену, некоторые из них смогли найти своих покупателей.

Положительным событием для рынка стало пополнение предложения новыми коттеджными поселками и очередями в существующих объектах. В первую половину года рынок пополнился коттеджным поселком AURINKO DELUXE в премиальной локации Курортного района, во второй половине 2021 г. в продажу вышла 2-я оч. поселка MillCreek. Оба поселка позиционируются в классе А.

Более активным с точки зрения нового девелопмента стал рынок централизованной застройки класса В, где в продажу вышло 7 новых интересных поселков, которые смогли предложить рынку существенный объем предложения – около 370 новых лотов.

По итогам 2021 г. завершилась реализация коттеджей в поселках «Озерный край», Polianka village, «Неоклассика», «Туокса» и др.

Рынок загородной недвижимости класса А в значительной мере дополняет предложение на вторичном рынке, размер которого по итогам 2021 г. составил 477 лотов (стоимостью дороже 50 млн руб.), что почти в 1,7 раза больше, чем на первичном рынке. За последние 2 года количество предложений высокого качества на вторичном рынке увеличилось в 2 раза.

Структура предложения на вторичном рынке по стоимости и площади коттеджей

Диапазон стоимости коттеджей, млн руб.

		50–100	101–200	201–300	Более 300	Итого
Диапазон площади коттеджей, м ²	Менее 300	24%	3%	0,4%	0,2%	28%
	301–600	36%	12%	3%	1%	51%
	601–1 000	8%	7%	1%	1%	18%
	1 001–1 500	0,2%	1%	0,4%	–	1%
	Более 1 500	1%	0,4%	–	0,2%	1%
	Итого	69%	23%	5%	3%	100%

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Новые коттеджные поселки, продажи которых начались в 2021 г.

Класс А

Название	Адрес	Класс	Количество лотов, шт.	Стоимость предложения
AURINKO DELUXE	Курортный район, пос. Солнечное	А	8	от 87 млн руб.
Ламбери (2-я оч.)	Всеволожский район, Бугровское с. п.	А	15	от 49 млн руб.
MillCreek (2-я оч.)	Всеволожский район, г. Всеволожск	А	52	от 35 млн руб.

Класс В

Название	Адрес	Класс	Количество лотов, шт.	Стоимость предложения
ZAPOLIE VILLAGE	Выборгский район, пос. Заполье	В	85	от 26,5 млн руб.
Охта Life	Всеволожский район, пос. Мистолово	В	79	от 24 млн руб.
Vuoksa Status	Приозерский район, Петровское с. п.	В	32	от 21 млн руб.
Ingerhaus	Всеволожский район, пос. Мендсары	В	38	от 19,9 млн руб.
Негород Токсово	Всеволожский район, Лесколдовское с. п.	В	115	от 18,6 млн руб.
HIDE Country Club Рощино	Выборгский район, пос. Рощино	В	6	от 17,9 млн руб.
Brickfield	Ломоносовский район, пос. Низино	В	14	от 14,6 млн руб.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022



Коттедж в пос. Пески

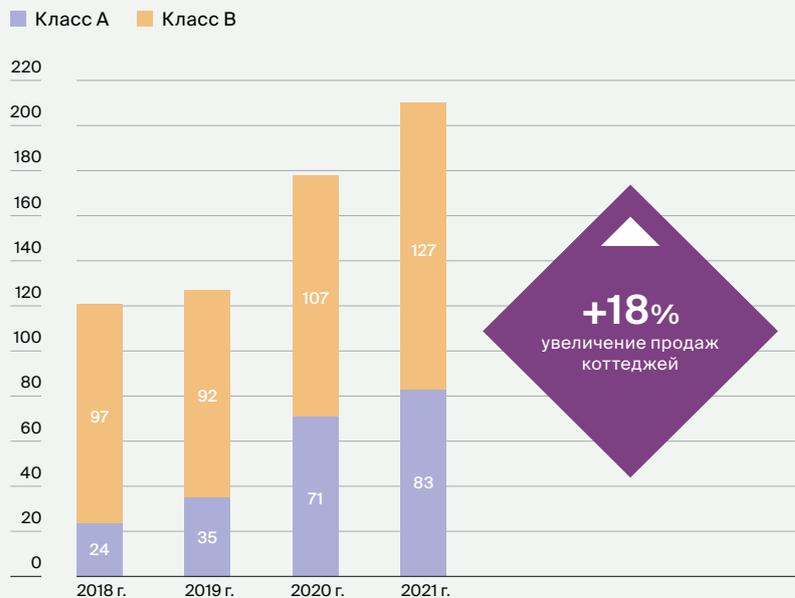
Спрос

По итогам 2021 г. совокупный показатель продаж коттеджей высокого класса составил 210 лотов, что на 18% больше, чем годом ранее. В классе А было реализовано 83 лота, что на 17% больше, чем за 2020 г. Примечательно, что в большинстве объектов лоты пользовались спросом, что отразилось на темпах продаж: например, значительная активность отмечена в поселках HONKANOVA, Liikola Club, MillCreek, Ламбери, «Образ жизни (Лесная деревня)», «Озерный край» и т. д. Совокупный показатель продаж коттеджей класса В за 2021 г. составил 127 лотов, что на 19% больше, чем в 2020 г., почти треть продаж пришлась на новые коттеджные поселки.

Коммерческие условия

Тенденции увеличения стоимости загородного предложения в классе А вторили городскому рынку высокого класса в 2021 г. Так, показатель средней стоимости предложения в классе составил 77,0 млн руб. (в среднем за коттедж площадью 380 м² на 22 сотках) и увеличился на 31% за год: повлияли спрос и увеличение себестоимости строительства. По экспертным оценкам Knight Frank St Petersburg за 2021 г., себестоимость строительства премиальных коттеджей увеличилась в среднем на 25–35%.

Динамика продаж коттеджей высокого класса шт.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Также важно отметить, что вслед за предложением увеличился средний бюджет покупки, который по итогам 2021 г. составил 71 млн руб. в классе А, что почти в 1,9 раза больше, чем в 2020 г. Сказывались как высокая стадия строительства лотов, так и цены на возведение новых объектов. Все чаще на рынке высокого класса реализация коттеджей предполагает подряд на строительство.

Показатель средней стоимости предложения в классе В составил 26,2 млн руб. (в среднем за коттедж площадью 220 м² на 15 сотках) и

увеличился на 7% за год. Данная динамика связана как с изменением выборки, так и с пообъектным изменением цен (за счет увеличения строительной готовности и стоимости строительных материалов существующие объекты подорожали в среднем на 30–35%).

По итогам 2021 г. средний бюджет покупки коттеджей класса В составил около 23 млн руб., что на 15% больше, чем в 2020 г. Спросом пользовались как готовые коттеджи, так и строящиеся лоты (участки с обязательным подрядом).

Прогноз

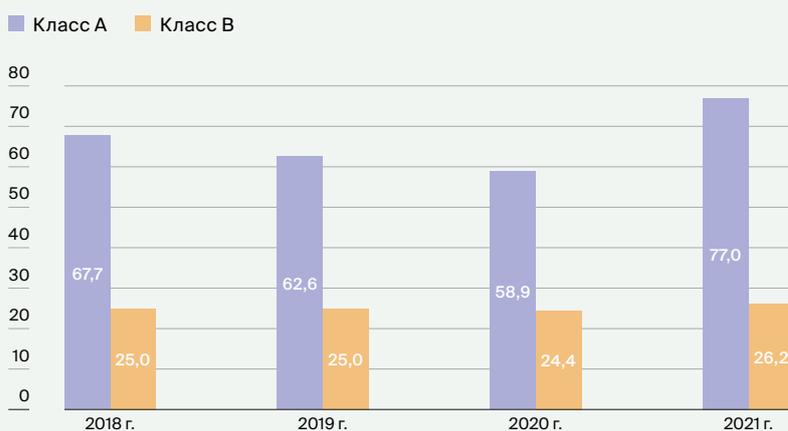
Результаты 2021 г. в целом оправдали ожидания девелоперов, многие из них изначально трезво оценили ситуацию и сумели вывести на рынок продукт, в наибольшей степени соответствующий спросу, в результате чего совокупное предложение значительно пополнилось, и при сохранении темпов продаж текущий объем строительства способен удовлетворить спрос в ближайшие 2–3 года.

Сложившаяся конъюнктура рынка, скорее всего, заставит многих девелоперов, имеющих опыт работы в премиальном загородном сегменте, задуматься о диверсификации портфеля собственных проектов и разрабатывать концепции, ориентированные на более широкую аудиторию, что продлится ближайшие 2–3 года. После чего можно будет делать предположения о выводе на рынок централизованных поселков. Тем не менее с учетом степени проработки некоторых будущих проектов в 2022 г. девелоперская активность в элитном сегменте приведет к появлению на рынке новых интересных поселков.

Со стороны спроса текущая неопределенность на рынке приведет к увеличению интереса к сегменту участков под застройку (без подряда/с подрядом). При этом ценовая динамика проявит умеренный рост, на который будут влиять общерыночные факторы.

Динамика средних стоимостей по классам

млн руб.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022



Коттедж в пос. Касимово



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
smoskvchenko@kf.expert

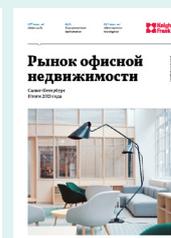
Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (812) 363 22 22

spb@ru.knightfrank.com



Другие обзоры
на нашем сайте
в разделе [Аналитика](#)



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Исследования

- Исследование рынка жилой и коммерческой недвижимости
- Исследование состояния рынка и основных показателей
- Прогноз развития рынка на 3–5 лет
- Оценка спроса и предложения на рынке
- Анализ конкурентного окружения
- Ценовой анализ
- Оценка инвестиционной привлекательности

Консалтинг

- Разработка концепции развития проекта
- Анализ рыночной целесообразности проекта
- Анализ наиболее эффективного использования
- Бизнес-план и инвестиционный меморандум
- Выбор архитектурного бюро и сопровождение проекта

Оценка недвижимости

- Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости и бизнеса
- Стандарты: RICS, IVS, Федеральные стандарты оценки (ФЗ-135 и ФСО)
- Цели оценки:
 - привлечение финансирования и кредитования
 - составление финансовой отчетности по МСФО
 - принятие управленческих решений
 - совершение сделок купли-продажи
 - привлечение инвесторов
 - определение рыночных арендных ставок

Строительный аудит

- Инженерно-техническая экспертиза в рамках Due Diligence
- Экспертиза исполнительно-технической документации
- Финансово-технический надзор за проектом
- Аудит исходно-разрешительной и проектно-сметной документации
- Экспертиза проектов для целей финансирования
- Экспертизу земельных участков для целей девелопмента/развития
- Расчет стоимости и сроков реализации проектов
- Оценка фактически выполненных объемов работ
- Оценка стоимости завершения строительства
- Контроль целевого расходования средств инвестора



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
smoskovchenko@kf.expert



Игорь Кокорев

Руководитель отдела консалтинга
ikokorev@kf.expert



Светлана Шалаева

Руководитель отдела оценки
sshalaeva@kf.expert



Станислав Алексеенко

Руководитель отдела строительного
аудита и управления проектами
salaxeevko@kf.expert

+7 812 363 2222



Knight Frank LLP 2022 – 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.