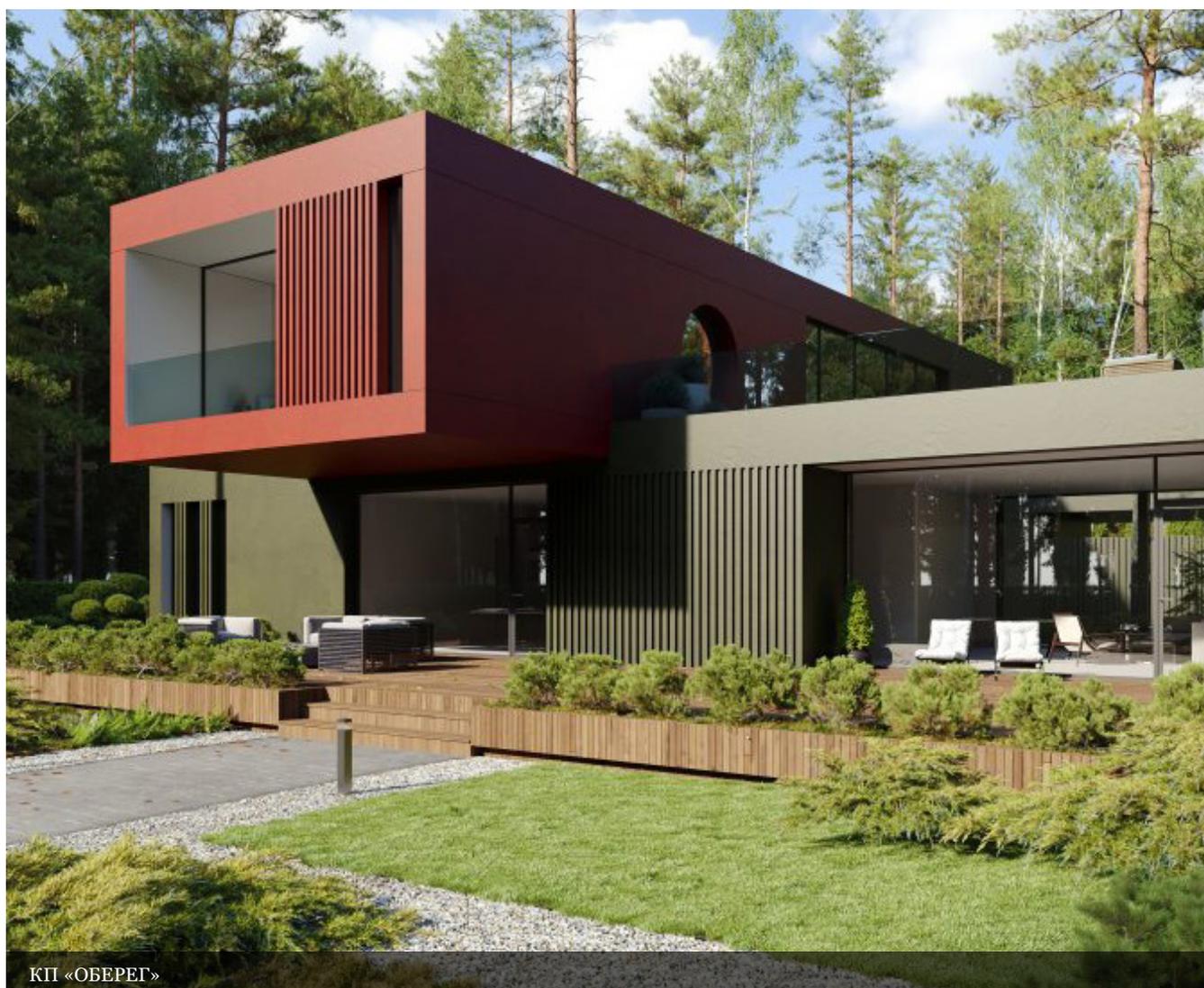


РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург
2022 г.



Основные показатели 2022 г.

	Класс А		Класс В	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Первичный рынок				
Количество коттеджных посёлков, шт.	14	8%	15	-29%
Предложение коттеджей, шт.	306	9%	433	0%
Количество проданных коттеджей, шт.	43	-48%	29	-77%
Средняя площадь коттеджей в экспозиции, м ²	380	10%	240	2%
Средняя стоимость коттеджей, млн руб.	89,3	16%	28,3	8%

Вторичный рынок класса А**

Предложение коттеджей, шт.	712	49%	-	-
Средняя площадь коттеджей в экспозиции, м ²	480	2%	-	-
Средняя стоимость коттеджей, млн руб.	109,7	3%	-	-

* По сравнению с итогами 2021 г.

** Коттеджи стоимостью от 50 млн руб.

Источник: NF Group Research, 2023

Предложение

К концу 2022 г. количество коттеджных поселков по классам практически сравнялось – 14 в классе А и 15 в классе В. При этом если в классе А динамика предложения была положительной, то в классе В данный показатель не изменился, несмотря на выход в продажу новых поселков.

Положительным фактором в классе А стал выход в продажу нового коттеджного поселка «ОБЕРЕГ» (1-я оч.) в локации пос. Ленинское Выборгского района области от известного

на загородном рынке девелопера freeDOM. Это позволило увеличить объём предложения в классе на 9%.

Важно отметить, что помимо поселков централизованной застройки (коттеджи, участки с обязательным подрядом), элитный загородный рынок также в локации пос. Ленинское пополнил новый объект – «Никольские Угодья», где возможно выбрать участок под застройку с индивидуальным проектированием коттеджа.



Татьяна Любимова

Директор департамента элитной жилой недвижимости

В 2022 году наблюдался высокий интерес потенциальных покупателей к готовым элитным объектам. Ограниченность готового предложения на первичном рынке переориентировала некоторую часть спроса на участки с подрядом либо на вторичный рынок. Дефицит предложения привел к тому, что к моменту выхода в продажу в новых объектах уже была реализована определенная часть участков. Так, мы помогли нашему клиенту приобрести один из таких лотов. Также в прошлом году отмечалось увеличение доли региональных покупателей не только из Московского региона, но и других локаций, например, в целом из Северо-Западного региона. В 2023 году мы ожидаем рост интереса со стороны сотрудников нефтегазовых компаний к загородным поселкам, расположенным в Выборгском районе области.

Новые коттеджные поселки, продажи которых начались в 2022 г.

Название	Адрес	Класс	Количество лотов, шт.	Стоимость предложения, коттедж + участок
Класс А – централизованная застройка				
ОБЕРЕГ (1-я оч.)	Выборгский район, локация около пос. Ленинское	А	55	от 39,9 млн руб.
Класс В – централизованная застройка				
Арт'д ЭКО Club	Приозерский район, локация около дер. Овраги	В	103	от 33 млн руб.
CORNER KALTINO	Всеволожский район, дер. Кальтино	В	57	от 27 млн руб.

Источник: NF Group Research, 2023

Участки под застройку, продажи которых начались в 2022 г.

Название	Адрес	Количество лотов, шт.	Стоимость предложения, сотка
Никольские Угодья	Выборгский район, локация около пос. Ленинское	45	от 1 млн руб.
Негород Павловск	Пушкинский район СПб, г. Павловск	147	от 800 тыс. руб.
OasisPark Репинское	Выборгский район, локация около пос. Ленинское	57	от 550 тыс. руб.
Еловая усадьба	Выборгский район, пос. Роцино	48	от 500 тыс. руб.

Источник: NF Group Research, 2023

Если элитный рынок лишней раз подтвердил свою устойчивость, то рынок коттеджей класса В продемонстрировал противоположную динамику. Данный класс объектов наиболее чувствителен к изменениям на рынке, в результате к концу года сложилась ситуация, когда возник дефицит предложения (готовых / находящихся на высокой стадии строительства объектов по рыночно обоснованным ценам). Последние лоты были представлены в объектах «Новое Кюмлено», «Ропшинские пруды», «Сад времени», «Шале-парк Superbia» и др. Также объект «Негород Токсово» изменил стратегию позиционирования, в результате в предложении появились лоты участков под застройку.

Загородный рынок класса В за 2022 г. пополнился двумя объектами централизованной застройки (против семи в 2021 г.) – CORNER KALTINO и

«Арт'д ЭКО Club». Кроме того, рынок пополнили несколько интересных объектов формата участков под застройку – «Негород Павловск», «OasisPark Репинское», «Еловая усадьба».

В плане готовых коттеджей отмечена высокая годовая динамика предложения на вторичном рынке (коттеджи стоимостью свыше 50 млн руб.) – увеличение количества предложений на 49%. Заметно увеличилось количество «срочных» предложений из-за релокации места жительства собственников.

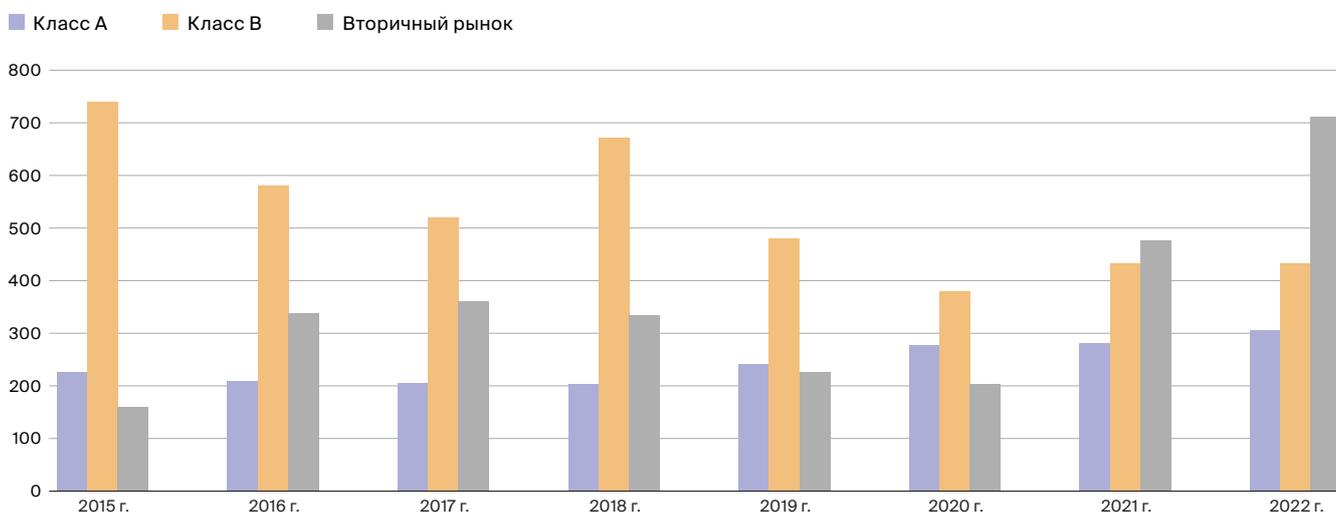
Спрос

Итоговые продажи загородных коттеджей высокого класса в 2022 г. продемонстрировали снижение показателя в 3 раза по сравнению с предыдущим годом.

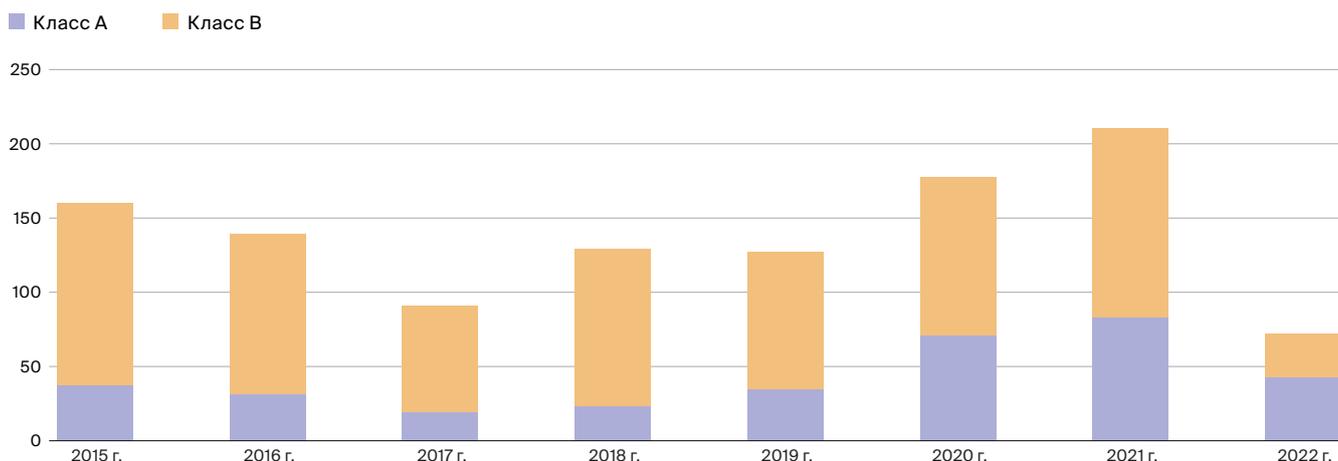
Основу отрицательной динамики составили объекты класса В, т. к. было ограничено количество готового предложения, а также фигурировала неготовность покупателей входить в долгую стройку. Напротив, реализация коттеджей класса А вернулась к допандемийному уровню (начиная с 2012 г. по 2019 г. в среднем на первичном рынке класса А реализовывалось около 30–40 коттеджей в год).

На вторичном рынке в течение года активность спроса была подвержена значительной сезонности, т. к. повлияла геополитическая обстановка (снижение интереса в первые месяцы, рост в середине года и затишье в последнем квартале). В основном сделки с загородными коттеджами происходили в ценовом диапазоне 50–80 млн руб.

Динамика количества коттеджей в продаже, шт.



Источник: NF Group Research, 2023

Динамика продаж коттеджей высокого класса, шт.

Источник: NF Group Research, 2023

Коммерческие условия

Динамика изменения стоимости предложения на загородном рынке носила положительный характер по всем классам. Так, в классе А за год средняя стоимость предложения увеличилась на 16%, а в классе В – на 8%. При этом на общий показатель динамики повлияли в основном существующие объекты, где стоимость предложения увеличилась в среднем на 10–20%.

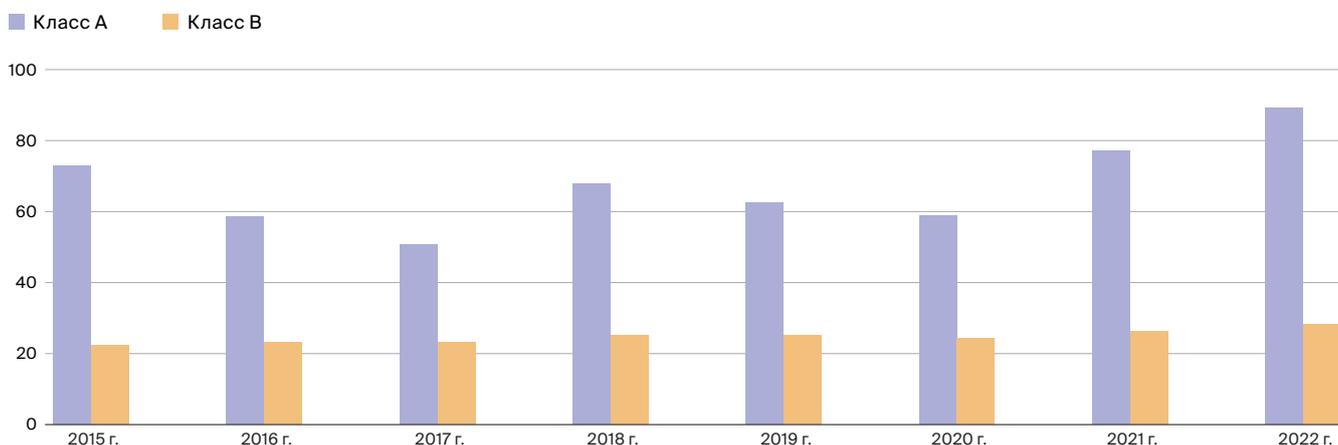
Конец года повлиял на снижение активности спроса на вторичном рынке, при этом средняя стоимость предложения увеличилась за год на 3% исключительно за счет пополнения предложения более дорогими объектами. В течение года скидки при сделках могли достигать 20–30%.

Прогноз

Итоги 2022 г. дают основание сделать вывод: все, кто хотел купить загородную премиальную недвижимость на первичном рынке, сделали это в 2020–2021 гг., и рынок с ажиотажного спроса вернулся к допандемийным показателям. Высокий спрос в период пандемии позволил реализоваться значительному объёму лотов в коттеджных поселках, которые освободили место для новых современных объектов. В следующем году можно ожидать, что данная тенденция продолжится и рынок пополнится новыми интересными проектами.

Все вышесказанное характерно для объектов класса А, другое дело – поселки класса В, которые оказались

в наиболее уязвимой ситуации, и в следующем году на них будут воздействовать рыночные факторы (ограничение предложения, снижение спроса). Часть потенциальных покупателей продолжают рассматривать для покупки объекты в зарубежных странах (Турция, ОАЭ и др.), другая – будет готова к приобретению только качественных домовладений с применением ипотеки, оставшиеся будут искать объекты с максимальными скидками. Все эти факторы будут способствовать сдерживанию цен предложения.

Динамика изменения средней стоимости предложения по классам, млн руб.

Источник: NF Group Research, 2023

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



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

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- > Концепция/реконцепция Проекта
- > Аудит, оптимизация существующего Проекта
- > Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- > Бизнес-план Проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и Международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

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

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, Региональный директор

Oshirokova@nfgroup.ru

Светлана Московченко

Заместитель регионального директора

Smoskovchenko@nfgroup.ru

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Любимова

Директор департамента

Tyubimova@nfgroup.ru



© NF Group 2023 – 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 NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.