

\$1 000 000  
ЭТО МНОГО  
ИЛИ МАЛО?

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК:  
ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА



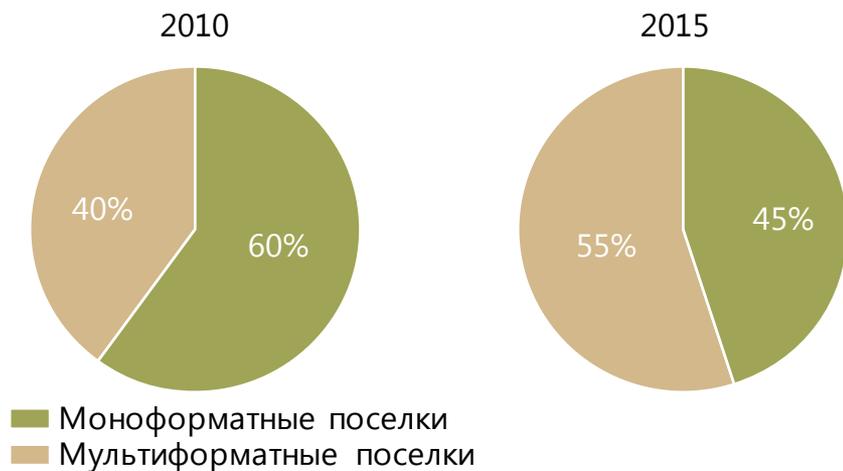
# ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОГО ЖИЛЬЯ 2010–2015



## УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ПРОЕКТОВ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА



## УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ МУЛЬТИФОРМАТНЫХ ПРОЕКТОВ



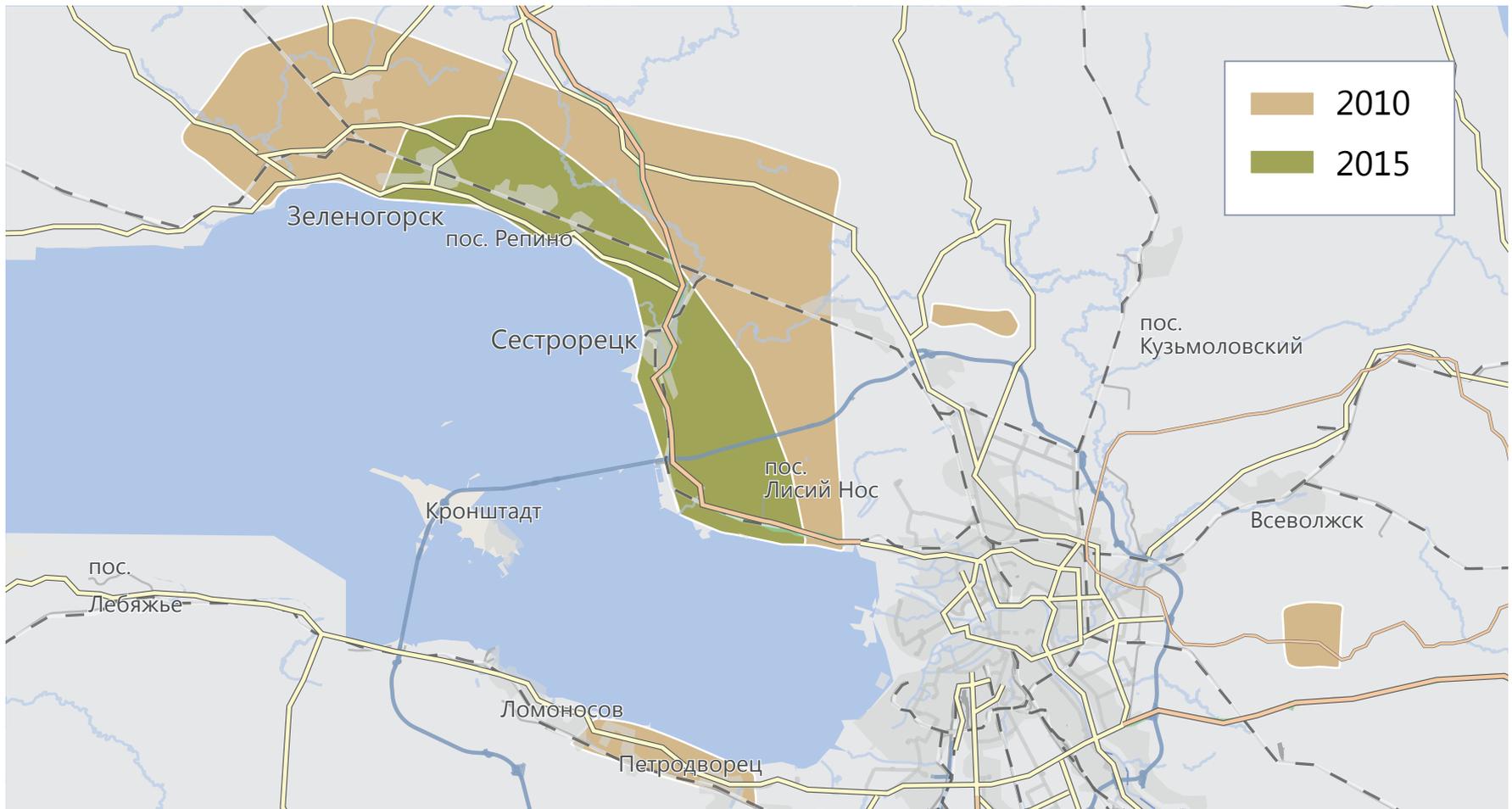
## УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПРОЕКТОВ МАЛОЭТАЖНОГО КВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ



# КОНЦЕНТРАЦИЯ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ



- ♦ На рынке коттеджных поселков класса А в продаже находится **15** поселков или **215** коттеджей.
- ♦ На рынке коттеджных поселков класса В представлено **33** объекта, где предлагается около **850** коттеджей.
- ♦ Окончательное формирование зоны премиального загородного жилья в **Курортном районе** и престижной локации **Выборгского района**.
- ♦ Потеря статуса элитных локаций – поселков **Юкки** и **Воейково**.



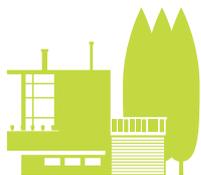
# ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОГО ЖИЛЬЯ



## ПОКАЗАТЕЛИ СПРОСА НА КОТТЕДЖИ

### Класс А

Курортный



400 м<sup>2</sup>  
35 соток  
115 млн руб.

Всеволожский



350 м<sup>2</sup>  
32 соток  
60 млн руб.

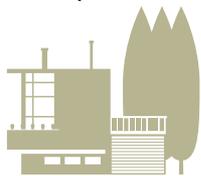
Выборгский



350 м<sup>2</sup>  
25 соток  
32 млн руб.

### Класс В

Всеволожский,  
Выборгский



300 м<sup>2</sup>  
15 соток  
25,5 млн руб.

Тосненский



250 м<sup>2</sup>  
15 соток  
20,0 млн руб.

Ломоносовский



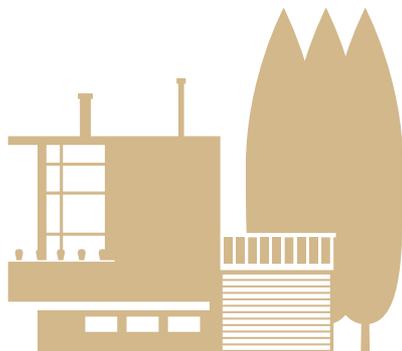
150 м<sup>2</sup>  
15 соток  
12,0 млн руб.

# ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОГО ЖИЛЬЯ



## ТИПИЧНЫЙ ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ВЫСОКОКЛАССНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

Женатый мужчина 35–40 лет  
с одним ребенком, владеющий  
собственным бизнесом



Ищет готовый дом для постоянного проживания площадью 300–450 м<sup>2</sup> участок 20–40 соток в Курортном районе бюджет покупки до 150 млн руб. без использования ипотеки и рассрочки всегда торгуется (в настоящих рыночных условиях размер скидок составляет в среднем 10-15%, а порой достигает величины в 40%).



# ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОГО ЖИЛЬЯ



## ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК:

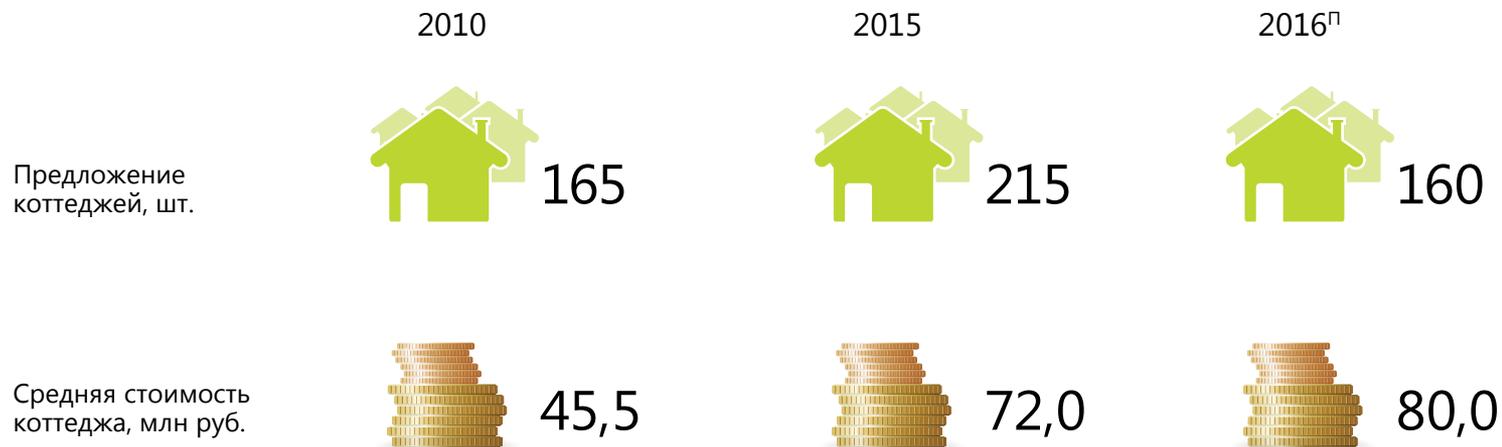
Сохраняется дефицит готового премиального загородного жилья, оптимального с точки зрения параметров «локация-цена-качество». Кризис предложения на первичном рынке.

## ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК:

Несоответствие предложения спросу приводит к тому, что покупатели, не найдя подходящего предложения на первичном рынке, все чаще делают выбор в пользу объектов вторичного рынка.

## ПРОГНОЗ:

В сложившихся условиях уменьшения предложения и отсутствия новых проектов на первичном рынке ожидается тенденция смещения спроса на вторичный рынок, объемы которого существенно дополняют небольшой ассортимент вариантов рынка строящихся поселков. Вероятно появление инвесторов, которые будут строить элитные дома на продажу в премиальных локациях.



# ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ВЫСОКОКЛАССНОГО ЖИЛЬЯ

\$1 000 000 – ЭТО МНОГО ИЛИ МАЛО?



площадь коттеджа, м<sup>2</sup>



# ДИНАМИКА ПРОДАЖ ДОМОВ ЗА \$1 000 000



КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ КОТТЕДЖЕЙ  
СТОИМОСТЬЮ 1 \$ МЛН.



## СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



ЕКАТЕРИНА НЕМЧЕНКО  
Директор департамента  
элитной жилой недвижимости,  
Knight Frank St. Petersburg