



## Новости

За январь-октябрь 2009 г. в пригородах Санкт-Петербурга и Ленинградской области было построено домов общей площадью 961 тыс. м<sup>2</sup> (около 12 тыс. квартир).

Фонд имущества Ленинградской области реализовал участок под малоэтажное строительство (пос. Лебяжье, Ломоносовский район). Цена земли составила 280 руб./м<sup>2</sup>.

Реализация проекта «Павловский малоэтажный ансамбль» - одного из пионеров масштабной организованной загородной застройки затягивается. Пока компании-участники решают финансовые вопросы, дольщики уже построенных домов не могут получить свидетельство на собственность. Приостановлены строительные работы по корпусам со сроком сдачи в 2010 г.

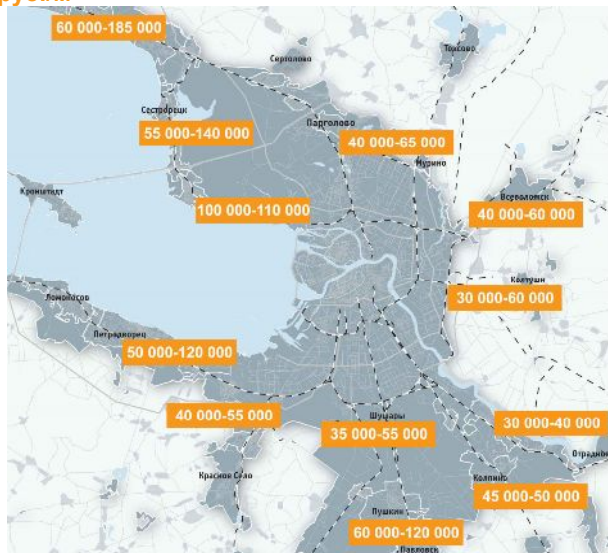
## Квартиры

Осенью 2009 г. начата реализация таких знаковых загородных проектов, как «Династия» (г. Петергоф, квартиры, компания «Модуль»), «Crystal» (пос. Репино, апартаменты, компания «Априори девелопмент»).

Многие застройщики, отчаявшись привлечь покупателя на ранних этапах реализации проектов, предпочитают закрыть продажи до активизации на рынке, анонсируя возобновление работ не ранее весны 2010 г.

**Ценовыми лидерами остаются исторические пригороды и курортное направление Санкт-Петербурга**

руб./м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2009

В текущих условиях застройщики реализуют в среднем 1-2 квартиры в месяц. Лишь немногие компании могут похвастаться продажами на уровне 4-5 квартир.

Покупателей в первую очередь интересуют дома, находящиеся в высокой стадии готовности. Основные мотивы – снижение рисков срыва сроков сдачи и избежание лишних финансовых затрат. На рынке популярна схема покупки, когда 50-70% стоимости квартиры можно внести после заселения, реализовав, например, имеющееся жилье.

## Таунхаузы

На начало декабря 2009 г. таунхаузы продавались в более чем 35 загородных жилых комплексах.

Основная масса проектов возводится в радиусе 15-25 км от Санкт-Петербурга (40-50 мин. транспортная доступность).

**Типичные условия приобретения заблокированного дома (таунхауз, дуплекс)**

Класс	Средняя площадь домовладения, м <sup>2</sup>	Средняя площадь участка, соток	Стоимость домовладения (включая стоимость земли), руб.
Класс В	170	2	12 850 000
Класс С	125	4	6 050 000

Источник: Knight Frank Research, 2009

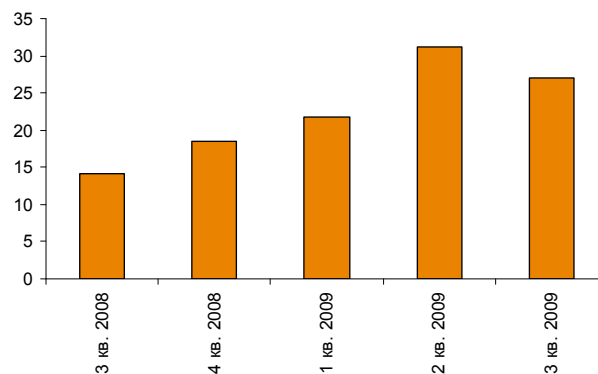
## Коттеджи

По состоянию на конец ноября - начало декабря 2009 г. в активной стадии продаж находилось около 120 организованных коттеджных поселков.

Все больше компаний предлагает участки без подряда. Продавцы называют такой продукт антикризисным предложением. Несмотря на сравнительную доступность инженерно подготовленных участков, покупатели не спешат их приобретать, поскольку понимают, что такой «коттеджный поселок» может долго оставаться единичными домами посреди поля.

**Доля участков без подряда в общем объеме предложений за прошедший год возросла вдвое**

%



Источник: Knight Frank Research, 2009

В коттеджном поселке в зависимости от характеристик и класса проекта в среднем продается 1-5 домов в квартал.

Сейчас загородный рынок представляет собой классический пример рынка покупателя. Последний может долго ждать, выбирать, торговаться с огромными шансами на успех. Состоятельный покупатель коттеджа или таунхауза может рассчитывать на существенную скидку (до 40%).

**Типичные условия приобретения коттеджа**

Класс	Средняя площадь домовладения, м <sup>2</sup>	Средняя площадь участка, соток	Стоимость домовладения (включая стоимость земли), руб.
Класс А	330	25	44 000 000
Класс В	230	15	17 000 000
Класс С	160	13	8 000 000

Источник: Knight Frank Research, 2009