


Выдержки из аналитического обзора

Конъюнктура рынка недвижимости Санкт-Петербурга в I полугодии 2007 года

- 
- ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ СЕГМЕНТОВ
 - АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТА
 - РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТА
 - СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКА ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ
 - ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ
 - ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ
 - МАРКЕТИНГ И ПЛАНИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ
 - СОДЕЙСТВИЕ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПАРТНЕРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

Оглавление

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	4
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	6
Предложение на первичном рынке	6
Спрос на первичном рынке	11
Динамика цен на первичном рынке	12
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК	16
Предложение на вторичном рынке	16
Спрос на вторичном рынке	17
Динамика цен на вторичном рынке	19
ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ	21



Корпорация «Петербургская Недвижимость» представляет Вашему вниманию краткий обзор конъюнктуры рынка недвижимости Санкт-Петербурга.

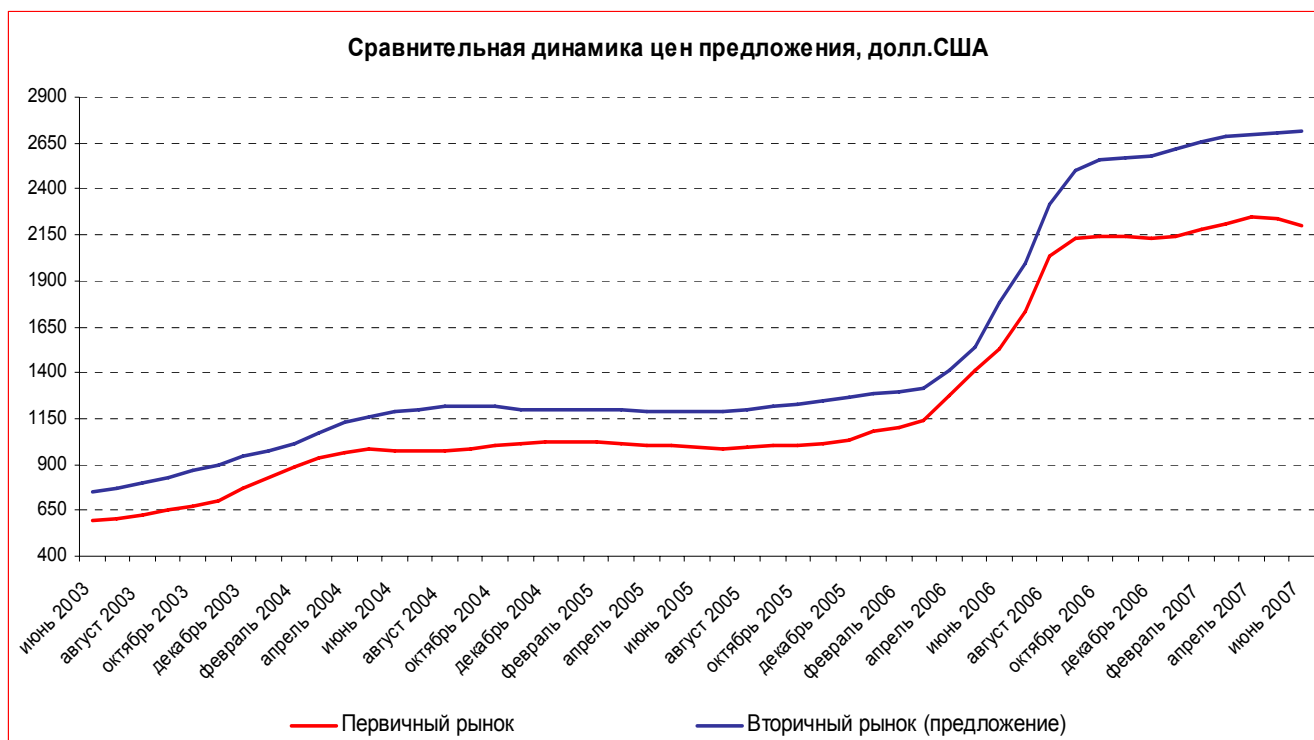
Данные, используемые в отчете, основаны на реальных показателях продаж и потребительского спроса. Они получены в результате регулярного мониторинга, проводимого Корпорацией «Петербургская Недвижимость». Являясь крупнейшим оператором рынка недвижимости Санкт-Петербурга, Корпорация имеет возможность использовать достоверные данные по продажам во всех районах города и по всем типам домов и квартир, что обеспечивает объективность и достоверность анализа.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Во 2 квартале 2007 года рынок жилья Санкт-Петербурга находился в стадии устойчивого равновесия. Как и следовало ожидать, возросли объемы предложения, как на первичном, так и на вторичном рынках. Объем предложения на вторичном рынке в количественном выражении практически вплотную приблизился к своему максимальному значению в период стабилизации цен лета 2005 года.

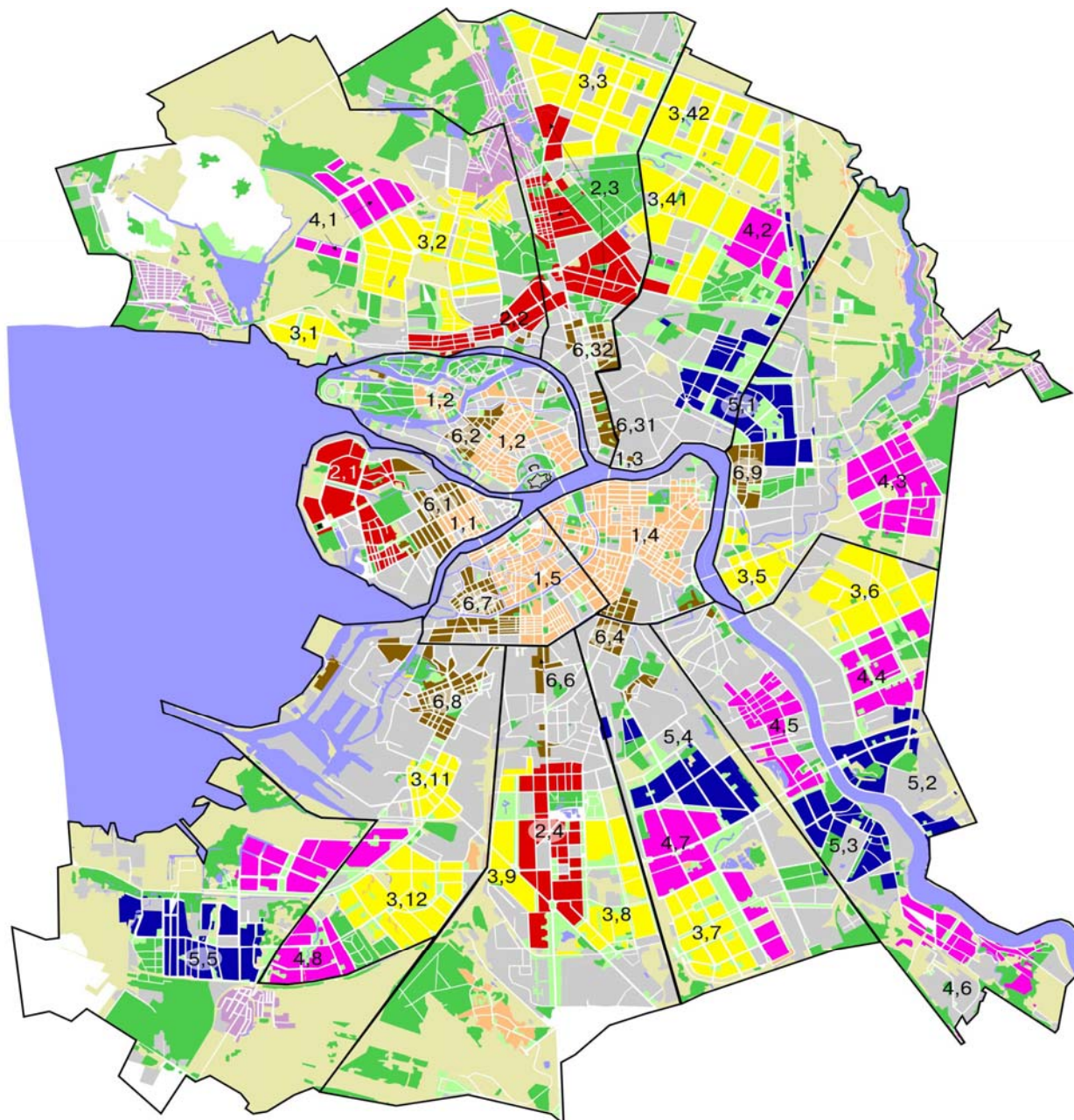
Средние цены в сегменте жилья массового спроса затормозили свой рост. Цены в сегментах жилья комфорт-класса и элиты, наоборот, продемонстрировали положительную динамику.



К концу 2 квартала 2007 года на рынке недвижимости Санкт-Петербурга наметились основные предпосылки, которые в той или иной степени, с той или иной долей вероятности, потенциально могут повлиять в ближайшем будущем на формирование долгосрочных рыночных тенденций.

При дальнейшем рассмотрении количественных характеристик рынка будет введено деление территории города на ценовые зоны в зависимости от спроса. Всего таких зон более 40. Для удобства они сведены в 6 основных категорий.





Зона 1 районы исторического центра.

Зона 2 «фешенебельные» районы с высоким уровнем спроса и высокими ценами.

Зона 3 популярные «спальные» районы.

Зона 4 районы с теми или иными существенными недостатками, снижающими их привлекательность (плохая транспортная доступность, типология застройки и т.п.).

Зона 5 районы низкого спроса.

Зона 6 - районы исторического центра или прилегающие к ним с низким уровнем спроса.

Ниже представлена схематическая карта расположения ценовых зон.

зона 1 
 зона 2 
 зона 3 

зона 4 
 зона 5 
 зона 6 



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

Предложение на первичном рынке

В первом квартале 2007 года суммарная площадь объектов, предлагаемых на рынке, составила **4,77 млн. м²**, что сопоставимо с объемом рынка в 3 квартале 2006 года, а также в первом полугодии 2004 года.

Вывод новых объектов на рынок во 2 квартале 2007 года составил **959,34 тыс. м²**, что на **83%** больше, чем в предыдущем, 1 квартале 2007 года. В последний раз подобный показатель вывода на рынок объектов нового строительства был зафиксирован в 4 квартале 2004 года.

В целом за 1 полугодие 2007 года на рынок выведено **1,48 млн. м²**, что на **23%** превышает объем совокупного вывода объектов нового строительства за весь 2006 год. Однако, это не так много, как может показаться на первый взгляд, поскольку по отношению к величине совокупного вывода объектов нового строительства за 2005 этот показатель составляет лишь **79%**, а по отношению к 2004 или 2003 году: **53%** или **61%** соответственно.

Лидирует по объему вывода на рынок объектов нового строительства, как и в предыдущем квартале, Приморский район. Однако второе место уверенно занял, переместившись с седьмого, Выборгский район. Такой резкий скачок обеспечен за счет реализации проектов жилого комплекса «Лондон Парк» в квартале, ограниченном Проспектом Просвещения, улицей Руднева, улицей Кустодиева и Поэтическим бульваром (застройщик – «ЛЭК»), а также жилого комплекса «PRAGMA-HOUSE» в 9-ом квартале ШО, на пересечении Проспекта Просвещения и улицы Композиторов (застройщик – «Прагма»). Третье место с отставанием на 4,4% от Выборгского района разделили между собой Московский и Фрунзенский районы.

Динамика территориальной структуры предложения по итогам 2 квартала 2007 года традиционно показывает незначительное локальное перераспределение объемов строительства между различными зонами спроса (карта зон спроса приведена на странице 5). Однако итоги 2 квартала 2007 года подтвердили начавшуюся в 3 квартале прошлого года тенденцию примерно пропорционального перетекания предложения из непопулярных «спальных» районов с плохой транспортной доступностью, входящих в состав **зоны 4**, в популярные «спальные» районы **зоны 3**.





Распределение предложения по зонам спроса подвержено действию долговременных тенденций, вследствие чего в целях визуализации динамики данного процесса за один период взят один год, предшествующий отчетному кварталу.

Кроме этого устойчивой тенденцией является постепенное увеличение на протяжении последних четырех лет доли предложения в непрестижных районах исторического центра **зоны 6**. Пропорционально увеличению предложения в этой зоне, на протяжении сопоставимого промежутка времени, является противоположной тенденция уменьшения доли предложения в **зоне 2**, куда входят «фешенебельные» районы с высоким уровнем спроса и соответствующими высокими ценами (например, район «сталинской застройки на Московском проспекте или Черной речки).

Распределение строящегося жилья по районам показывает примерно соответствующую картину. Несмотря на традиционное по итогам квартала незначительное перераспределение предложения между районами, основные тенденции развития локальных районных рынков недвижимости в целом пока сохраняются.

Так, последние четыре года увеличение доли строящегося жилья в Калининском и Московском районах компенсируется уменьшением доли в Выборгском и Приморском районах. Можно прогнозировать, что наибольший и стабильный рост объемов строящегося жилья в средне- и долгосрочной



перспективе будет происходить в Приморском, Московском, Караносельском, Выборгском, Невском и, возможно, в Красногвардейском районах.

Похожая ситуация наблюдается в Кировском и Караносельском районах. До 3 квартала 2005 года оба района имели тенденцию уменьшения доли строящегося жилья, причем данная тенденция для Караносельского района сохранялась еще ровно год, до 3 квартала 2006 года. Однако в настоящее время доля строящегося жилья в этих районах имеет тенденцию к увеличению, хотя развитие Кировского района временно пока идет с небольшим опережением.

Схожими тенденциями уменьшения доли строящегося жилья, начиная со 2-го полугодия прошлого года, обладают Фрунзенский, Невский и Красногвардейский районы, что объясняется примерно одинаковым соотношением зон спроса по данной группе районов.

Нарастивает долю строящегося жилья Петроградский район, причем зеркально противоположную динамику демонстрирует Василеостровский район, где доля строящегося жилья постепенно снижается.

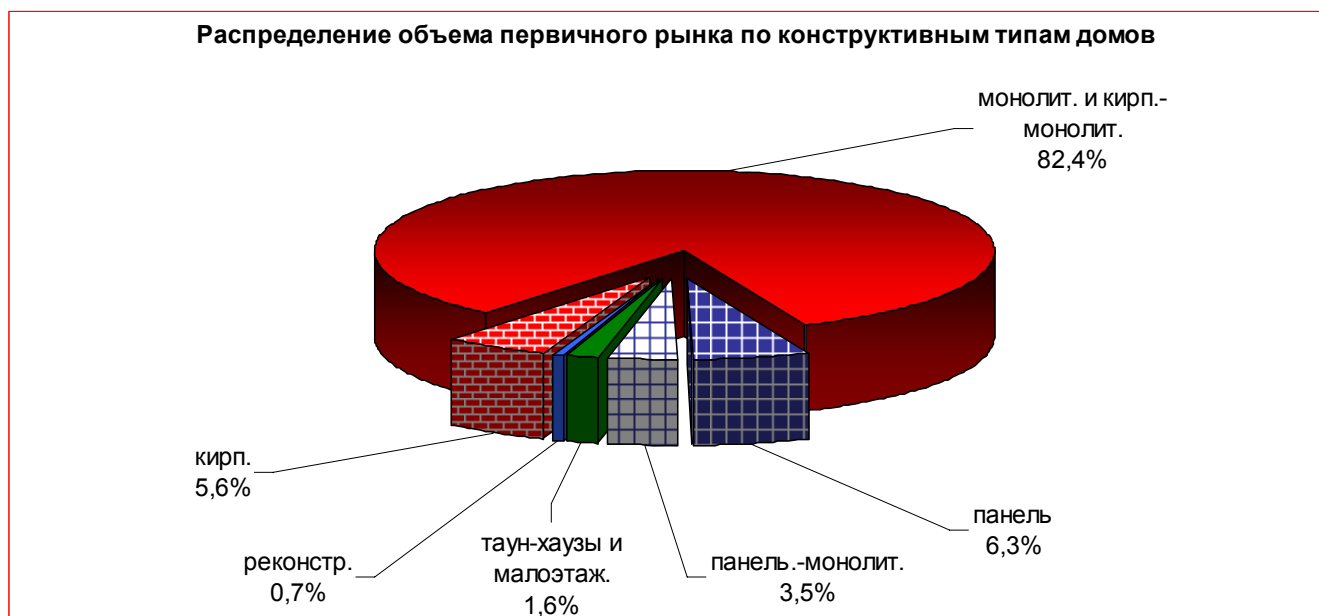


Диаграмма является одномоментным срезом рынка, то есть показывает площади всех объектов, в которых на текущий момент ведутся продажи. Структура ввода, как правило, отличается от структуры предложения.

В структуре рынка по конструктивному типу стабильно лидирующие позиции заняли кирпично-монолитные дома, несмотря на незначительное уменьшение их доли на **2,9%** по сравнению с предыдущим кварталом.



Значительно выросла доля кирпичных домов: с **3,6%** в 1 квартале до **5,6%** во втором. Это связано с появлением в продаже четырех новых проектов, среди наиболее крупных из которых жилой комплекс «Смоленский» в Василеостровском районе на улице Беринга, 25-27 (застройщик «Строительный трест») и жилой комплекс на улице Шелгунова, 7 в Невском районе (застройщик «Дома-Инвест»).

Остальные сегменты примерно сохранили свои позиции, за исключением лишь сегмента панельных домов, доля которого незначительно увеличилась за счет вывода на рынок объектов Гатчинского ДСК, среди которых жилой комплекс «Фортуна» в квартале 59Б СПЧ (137-ая серия) и жилой комплекс «Антей» в Московском районе на проспекте Космонавтов (121-ая серия).

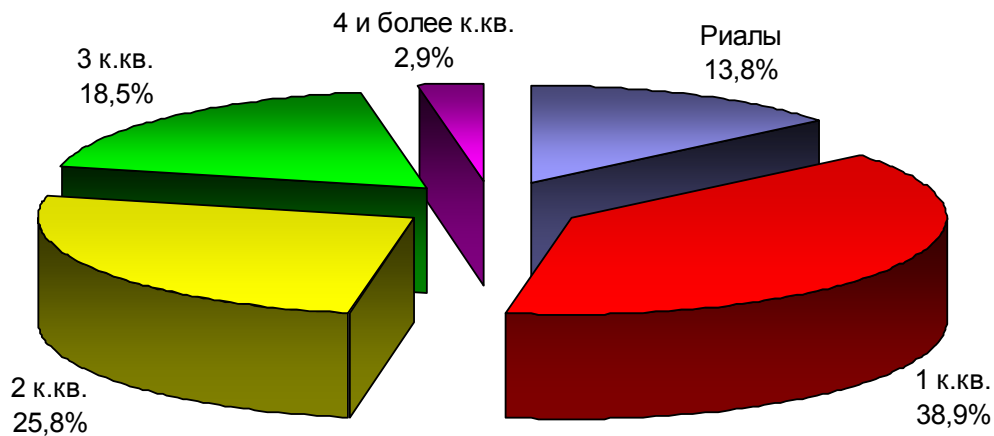
Во 2 квартале 2007 года доля типового жилья в общем объеме рынка находилась на уровне, близком к минимальному, за последние 5 лет, значению. Доля жилья класса «комфорт», наоборот, была близка к максимальному уровню. Доля элитного жилья находилась на своем нормальном уровне в пределах $10\% \pm 1,5\%$.

Анализируя тенденции сегментов рынка в условиях стабилизации цен в период, начиная с 3 квартала 2004 года по 4 квартал 2005 года, можно предполагать, что до конца 2007 года в общем объеме рынка будет иметь место тенденция уменьшения доли жилья комфорт-класса за счет увеличения типового жилья. Доля элитного жилья, скорее всего, изменится незначительно в пределах своего нормального диапазона.

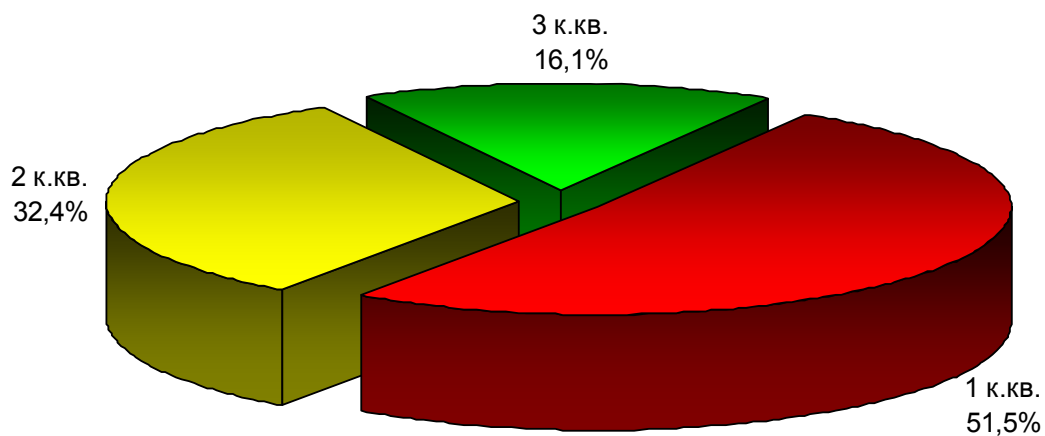
Типовая структура предложения строящегося жилья по типам квартир во 2 квартале 2007 года осталась практически неизменной и соответствует текущим тенденциям спроса. В кирпичных и кирпично-монолитных домах структура предложения практически соответствует зарекомендовавшей себя «универсальной» схеме 53 – 26 – 21 (1 – 2 – 3 комн. кв. соответственно). В панельных домах, по сравнению с предыдущим кварталом, незначительно уменьшилась доля однокомнатных квартир с одновременным увеличением двухкомнатных.



Структура предложения в кирп. и кирп.-монолитных домах



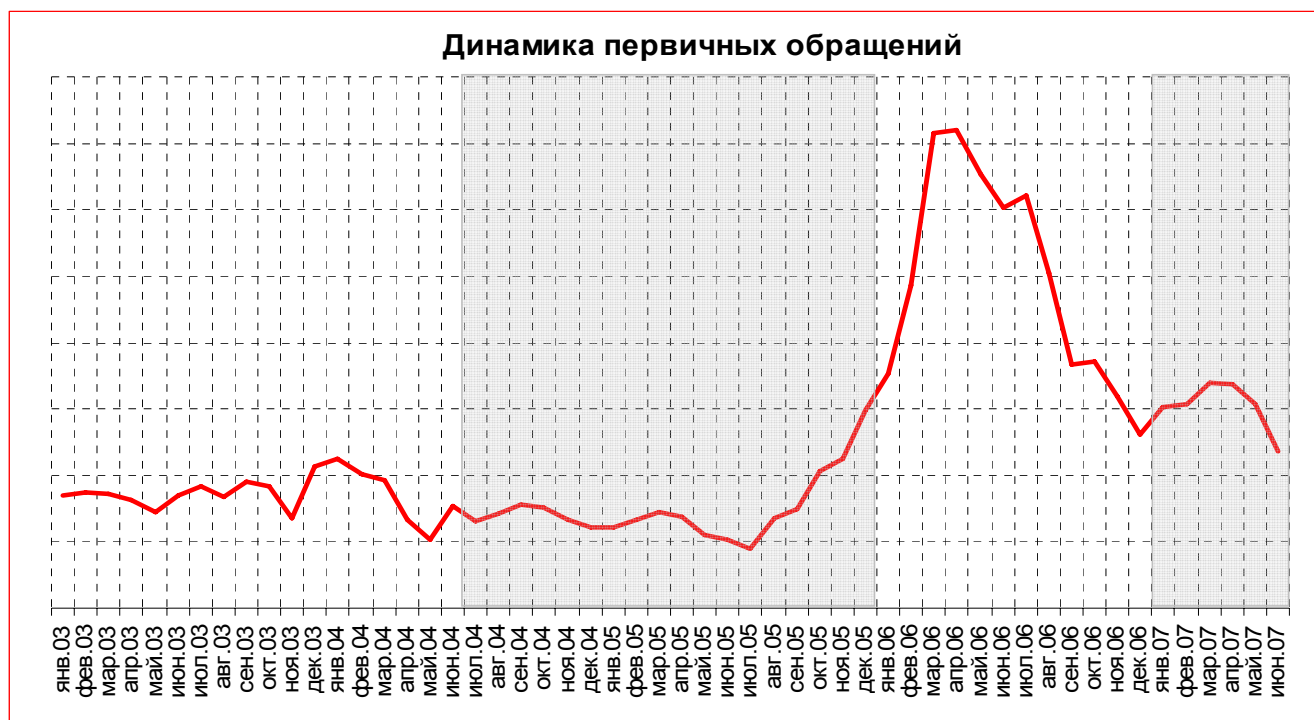
Структура предложения в панельных домах



Спрос на первичном рынке

Итоги 2 квартала 2007 года свидетельствуют о том, что рынок находится во взвешенном состоянии равновесия. Покупательская активность находится в состоянии, свойственном периодам спокойного развития рынка.

Динамика первичных обращений свидетельствует о некотором снижении покупательской активности по сравнению с прошлым годом, однако активность запросов по приобретению жилья существенно превышает аналогичные показатели прошлых периодов стабильного состояния рынка.



Под первичными обращениями понимается первый контакт потенциального покупателя с продавцом строящегося жилья. Серым цветом показаны периоды равновесного состояния рынка.

Активность продаж, традиционно низкая во 2 квартале (исключением был за последние годы только 2 квартал прошлого года, вызванный ажиотажным спросом), зафиксировал в текущем году свой исторический минимум, не поднявшись выше отметки в четверть миллиона квадратных метров.

Активность продаж – относительный показатель, показывающий долю проданных за месяц квартир в суммарном количестве квартир, находившихся в этом месяце в продаже (выборка – около 30 тысяч квартир). Данный показатель не отражает объем продаж в натуральном выражении. Серым цветом показаны периоды равновесного состояния рынка.





Структура продаж по типам квартир несколько противоположна ситуации в 1 квартале текущего года и также характерна для спокойного рынка. На нижеприведенной диаграмме хорошо заметно уменьшение доли продаж однокомнатных квартир на фоне увеличения продаж трехкомнатных и многокомнатных квартир.

Основной спрос в кирпичных и кирпично-монолитных домах распространился в сегменте 1-комнатных квартир в диапазоне: до 28 кв.м и 32...37 кв.м; в сегменте 2-комнатных квартир в диапазоне: до 53 кв.м и 58...63 кв.м; в сегменте 3-комнатных квартир в диапазоне: до 75 кв.м и 95...100 кв.м.

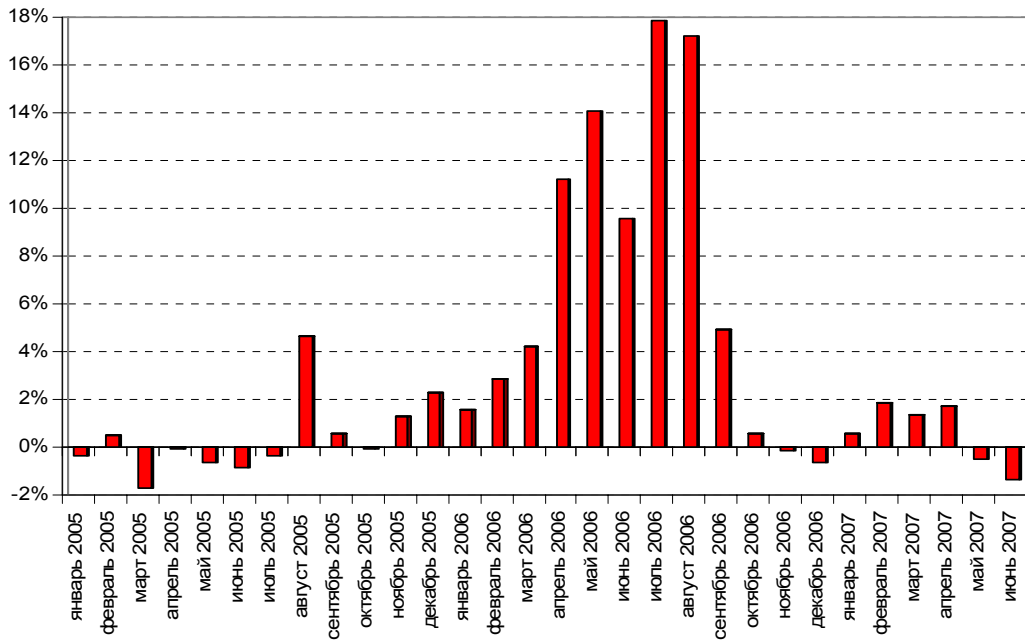
Основной спрос в панельных домах распространился в сегменте 1-комнатных квартир в диапазоне: до 28 кв.м и 32...37 кв.м; в сегменте 2-комнатных квартир в диапазоне: 63...68 кв.м; в сегменте 3-комнатных квартир в диапазоне: 80...85 кв.м.

Динамика цен на первичном рынке

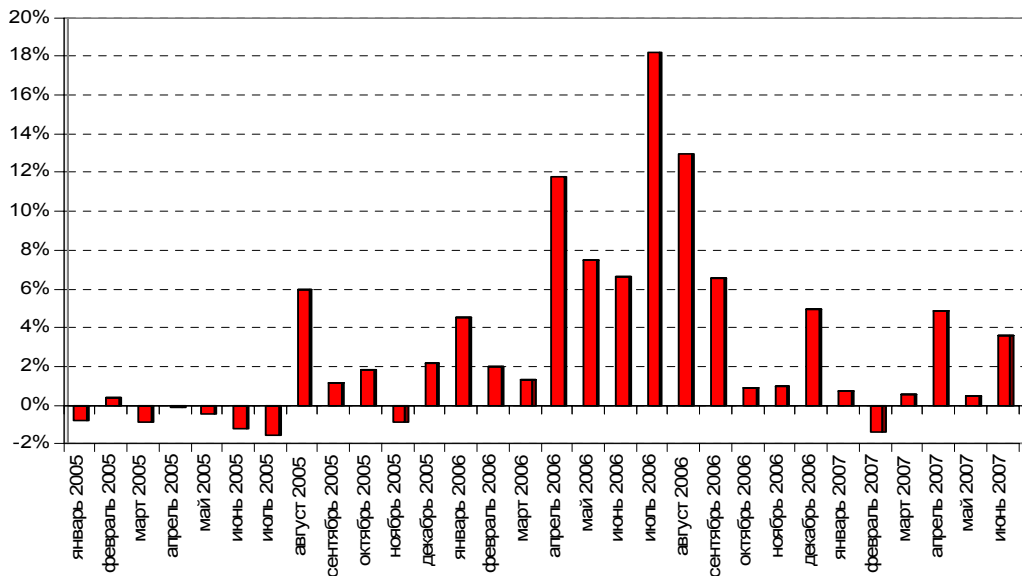
Наибольший рост средних цен в прошедшем квартале был зафиксирован в сегменте жилья класса «комфорт», где увеличение цены составило **9,09%**. Чуть меньше подорожал сегмент элитного жилья – на **4,88%**. Незначительно снизились средние цены в сегменте типового жилья – на **0,18%**.



Ежемесячный прирост цен на строящееся типовое жилье



Ежемесячный прирост цен на строящееся жилье комфорт-класса





Таким образом, в июне средняя цена в сегменте жилья массового спроса (типového жилья) составила **2 204 \$/м²**, причем в кирпичных и монолитных домах – **2 220 \$/м²**, в панельных и монолитно-панельных – **2 080 \$/м²**.

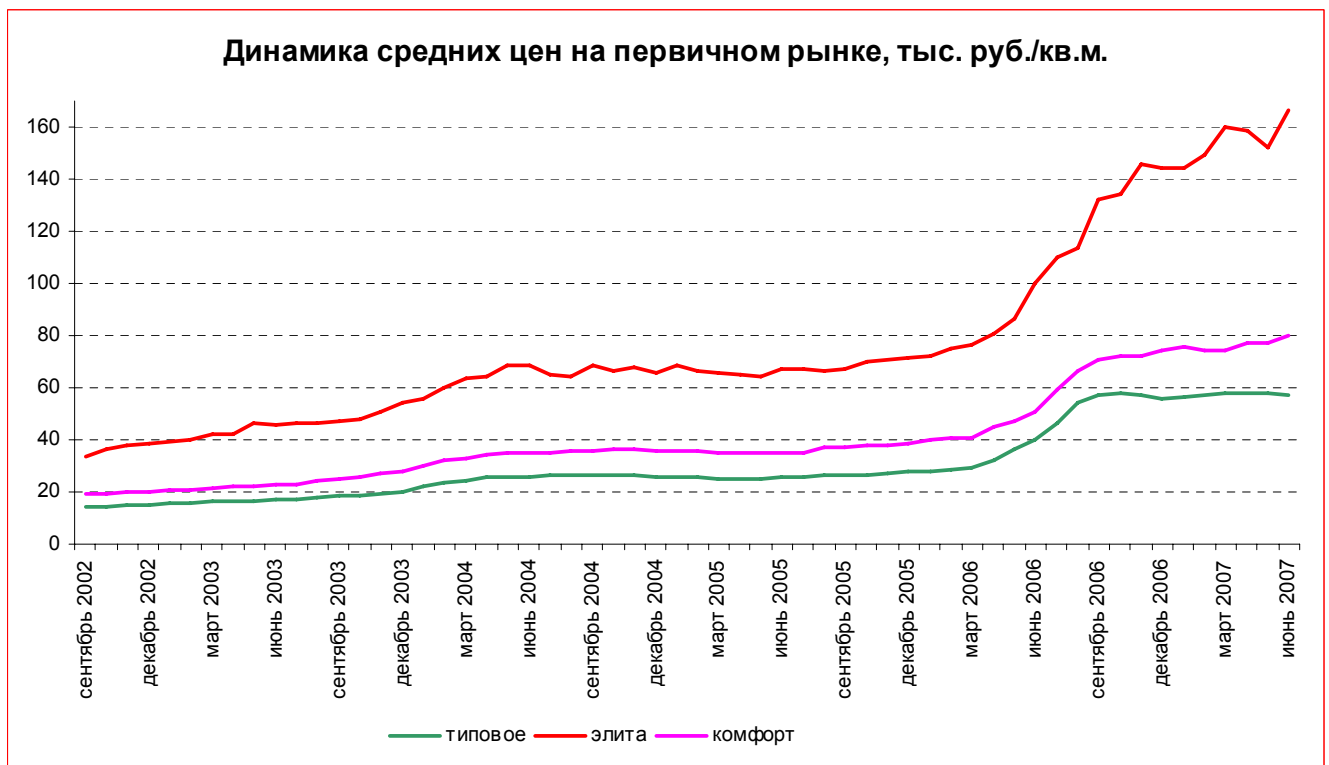
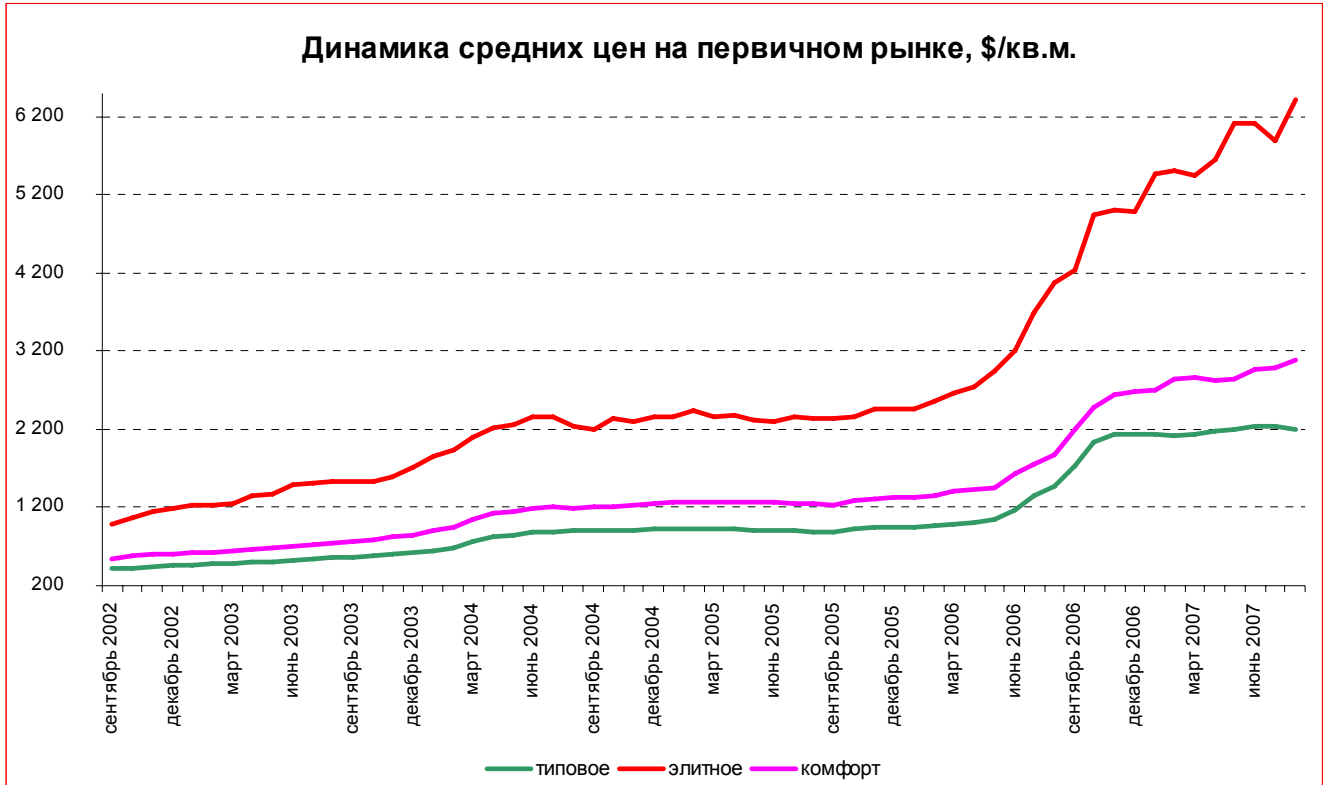
Средняя цена в сегменте жилья комфорт-класса составила **3 094 \$/м²**, причем **2 905 \$/м²** в сегменте «комфорт – » и **3 257 \$/м²** в сегменте «бизнес».

Средняя цена квадратного метра строящейся элитной квартиры в историческом центре Петербурга составила **9 242 \$/м²** в сегменте «элита А», и превысила **5 272 \$/м²** в сегменте «элита В».

	Типовое		Комфорт		Элита	
	Долл./кв.м	Руб./кв.м	Долл./кв.м	Руб./кв.м	Долл./кв.м	Руб./кв.м
Апрель 2007	2 246	58 185	2 973	77 017	6 113	158 352
Май 2007	2 234	57 600	2 987	76 987	5 903	152 175
Июнь 2007	2 204	57 122	3 094	80 188	6 424	166 519
Изменение за 2 кв.2007	-0,18%	-0,93%	9,09%	8,27%	4,88%	4,09%

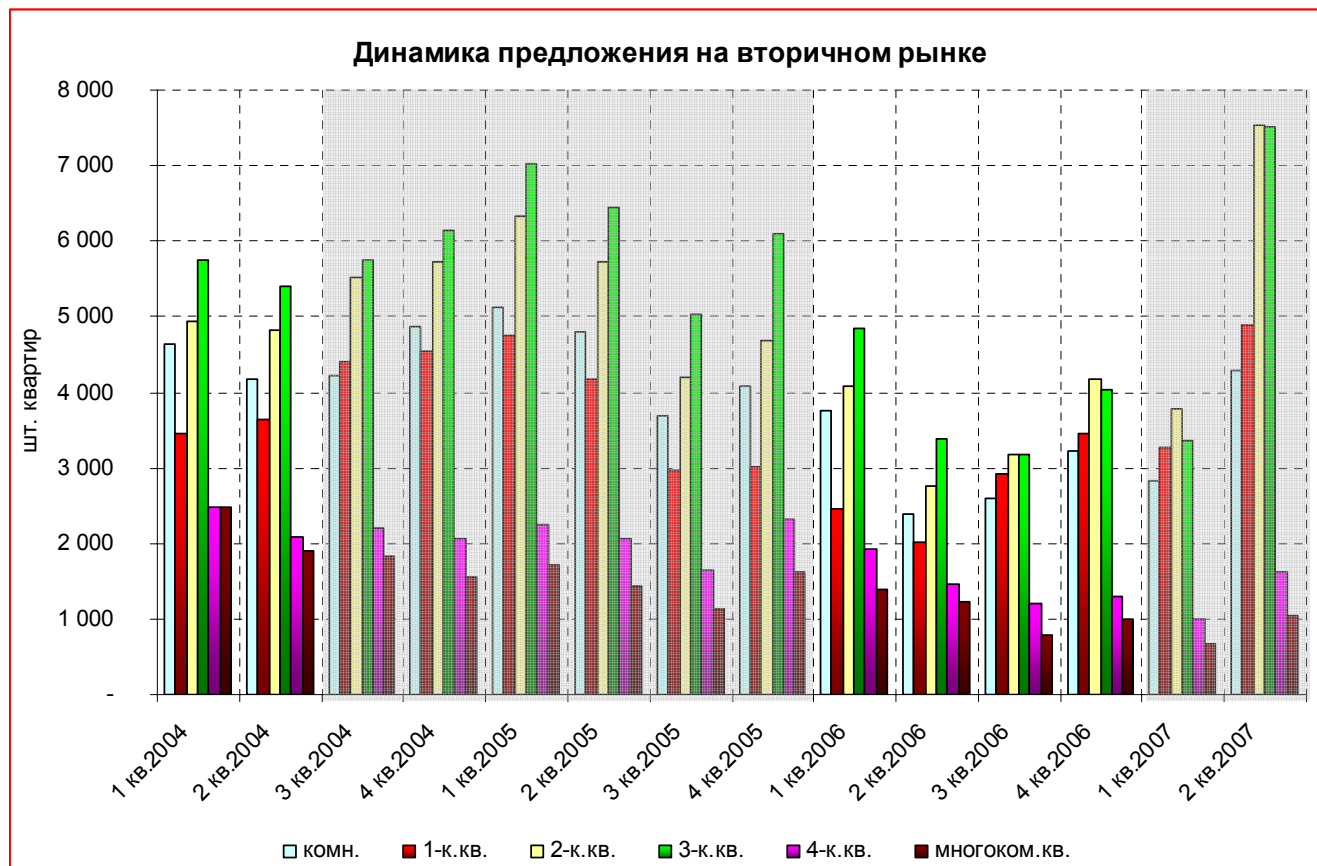
В приведенной таблице представлены данные об изменении средних цен, выраженных в основных валютах, в различных сегментах рынка жилья. Снижение курса доллара, действительно, снижает темпы роста рублевых цен, однако говорить о полном компенсировании ценового роста за счет изменения кросс-курса пока еще очень рано.





ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Предложение на вторичном рынке



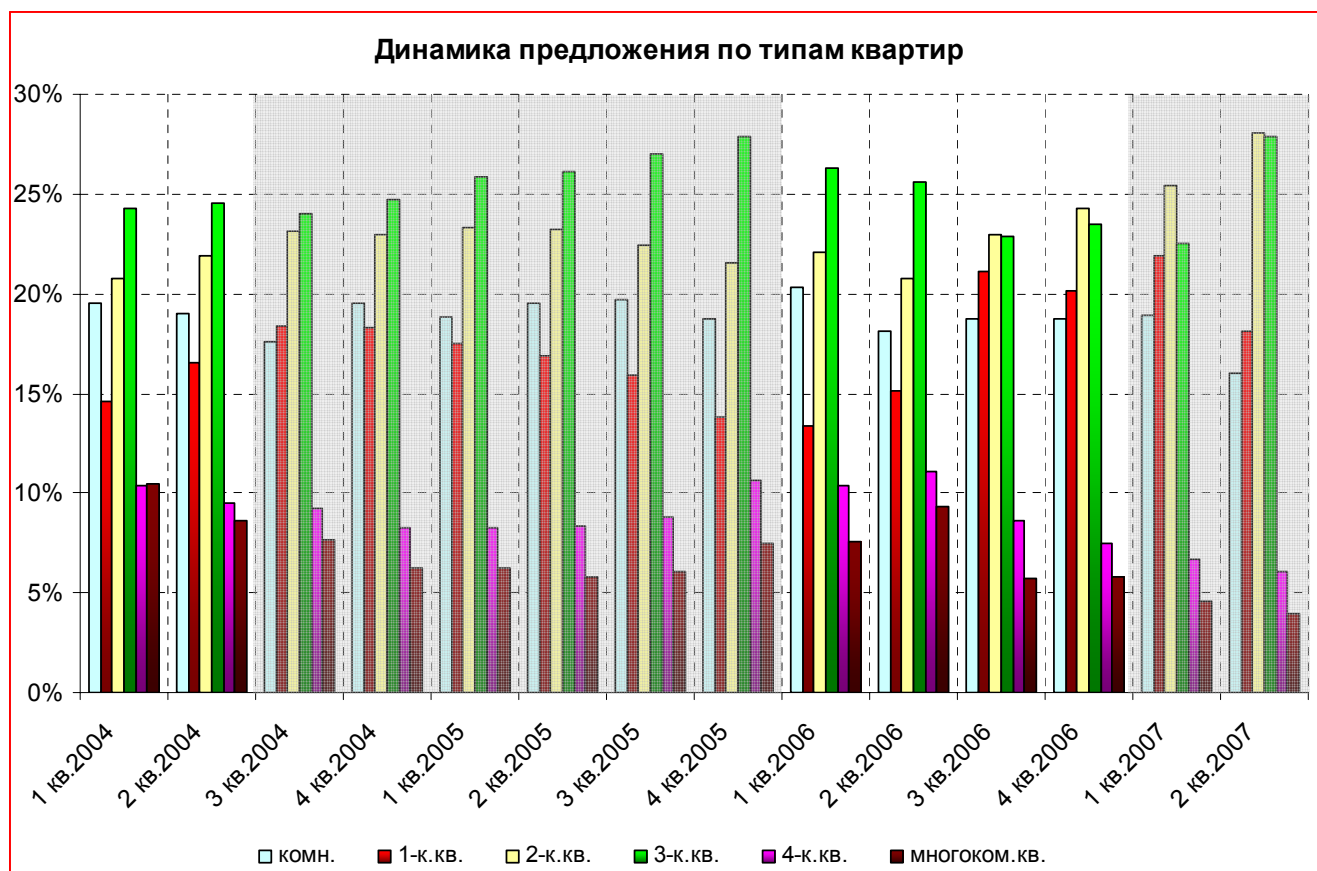
После переходного этапа, сменившего период двукратного роста цен на фоне резкого снижения предложения на рынке жилья, второй квартал текущего года ознаменовался примерно полуторакратным увеличением предложения. Фактически, вторичный рынок по общему объему предложения вышел на показатель 1 квартала 2005 года, не добрав до него всего лишь несколько процентов.

Основной объем предложения пришелся, как и следовало ожидать, на двух- и более комнатные квартиры, количество которых в общем объеме возросло примерно вдвое.

С другой стороны, динамика типологии предложения, не смотря на абсолютное увеличение объема предложения, иллюстрирует потенциальную



возможность увеличения цен на массовое малогабаритное жилье вследствие сокращения его доли в общем объеме.



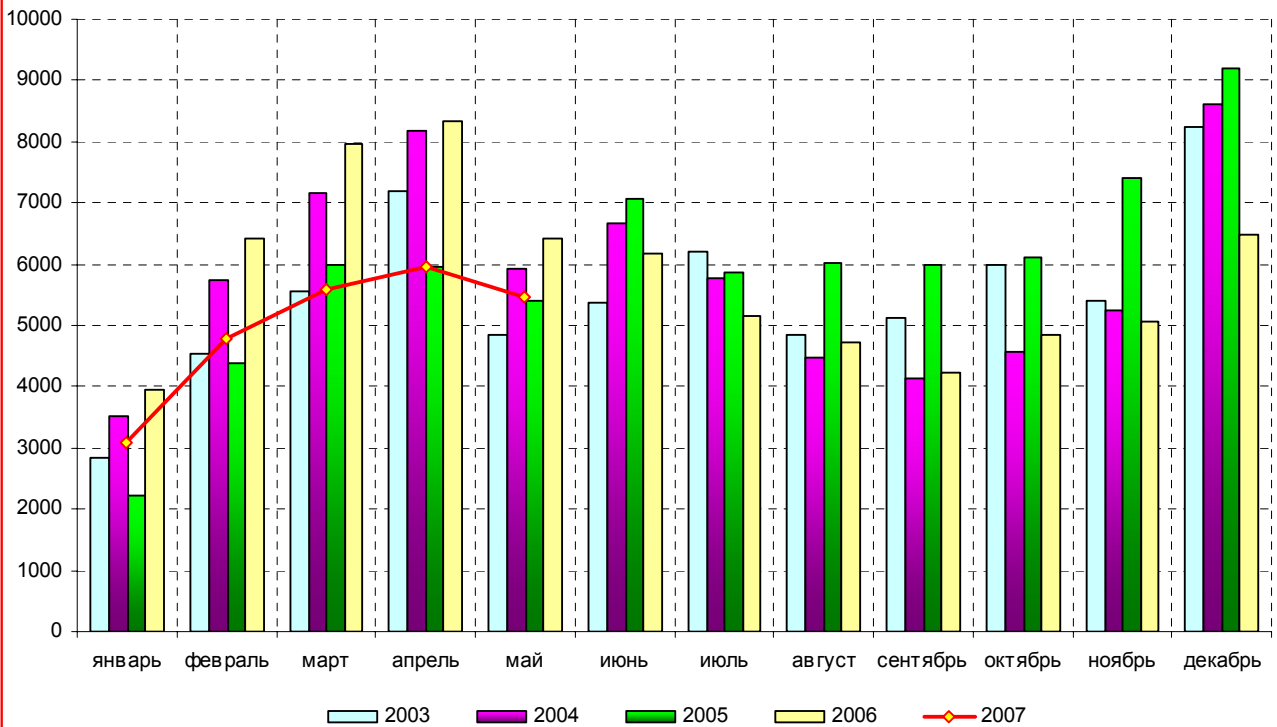
Спрос на вторичном рынке

На приведенной ниже диаграмме видно, что количество договоров, принятых ФРС на регистрацию во 2 квартале 2007 года, практически идентично количеству договоров, принятому ФРС во 2 квартала 2005 года, т.е. в период, который соответствует наиболее равному состоянию рынка жилья Санкт-Петербурга.

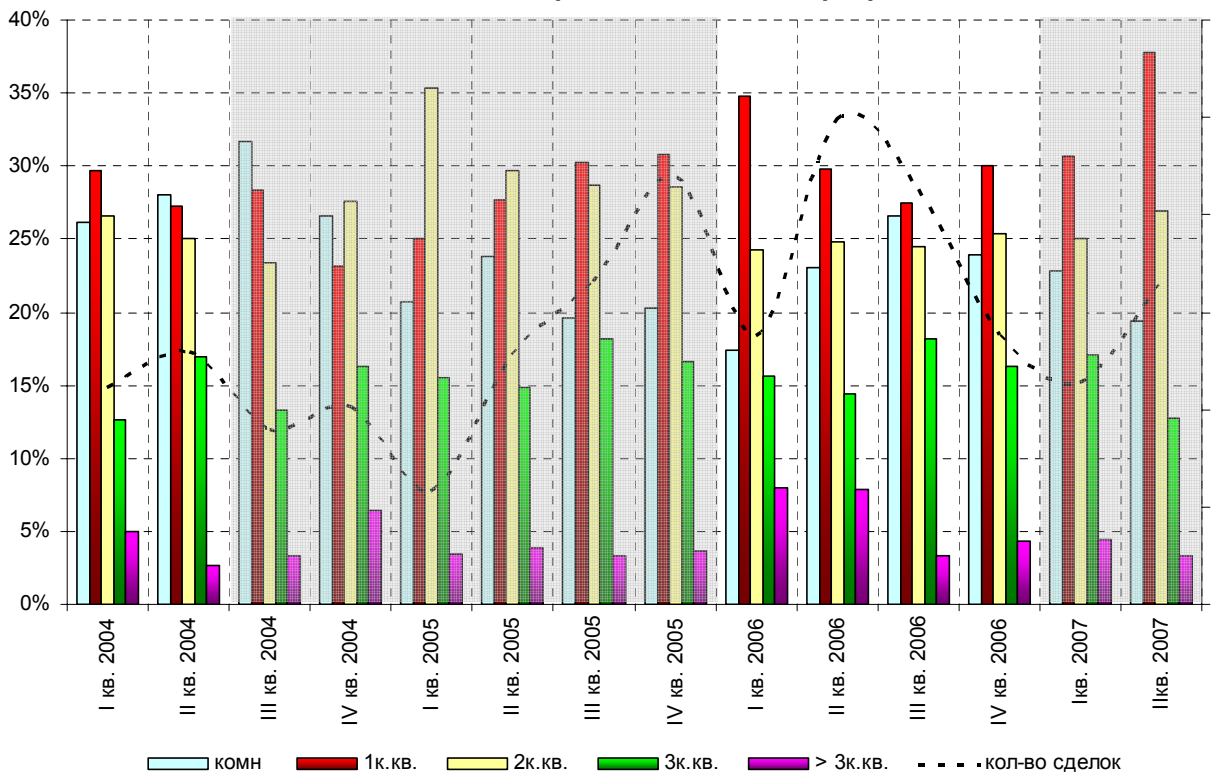
Анализ динамики продаж по типам квартир показывает резкое увеличение доли сделок по однокомнатным и менее резкое увеличение доли сделок по двухкомнатным квартирам, что пропорционально уменьшило доли сделок в общем объеме по комнатам, а также трех- и более комнатным квартирам. Причем, интересно, что увеличение количества сделок во 2 квартале текущего года, по сравнению с предыдущим кварталом, вызвано именно увеличением спроса на одно- и двухкомнатные квартиры.



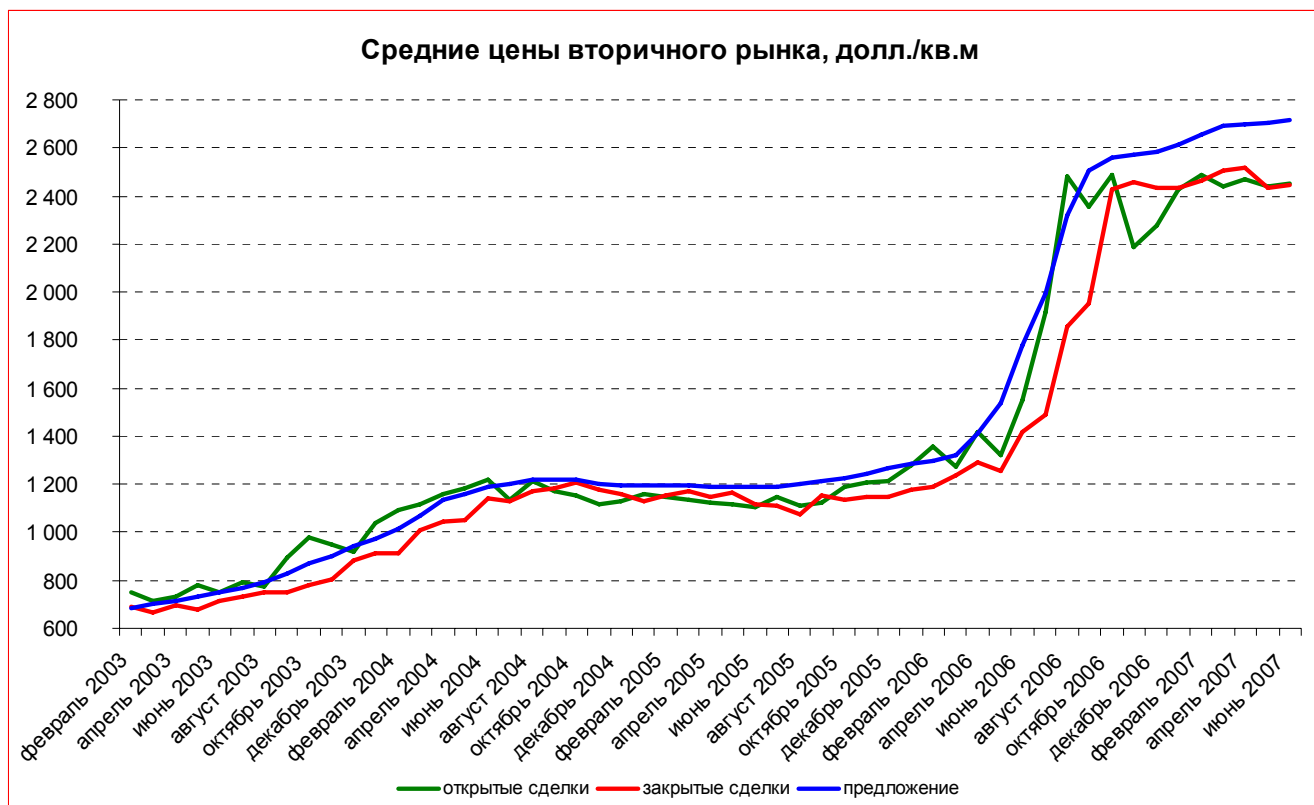
Регистрация сделок вторичного рынка в ГУ ФРС (с пригородами)



Динамика продаж по типам квартир



Динамика цен на вторичном рынке



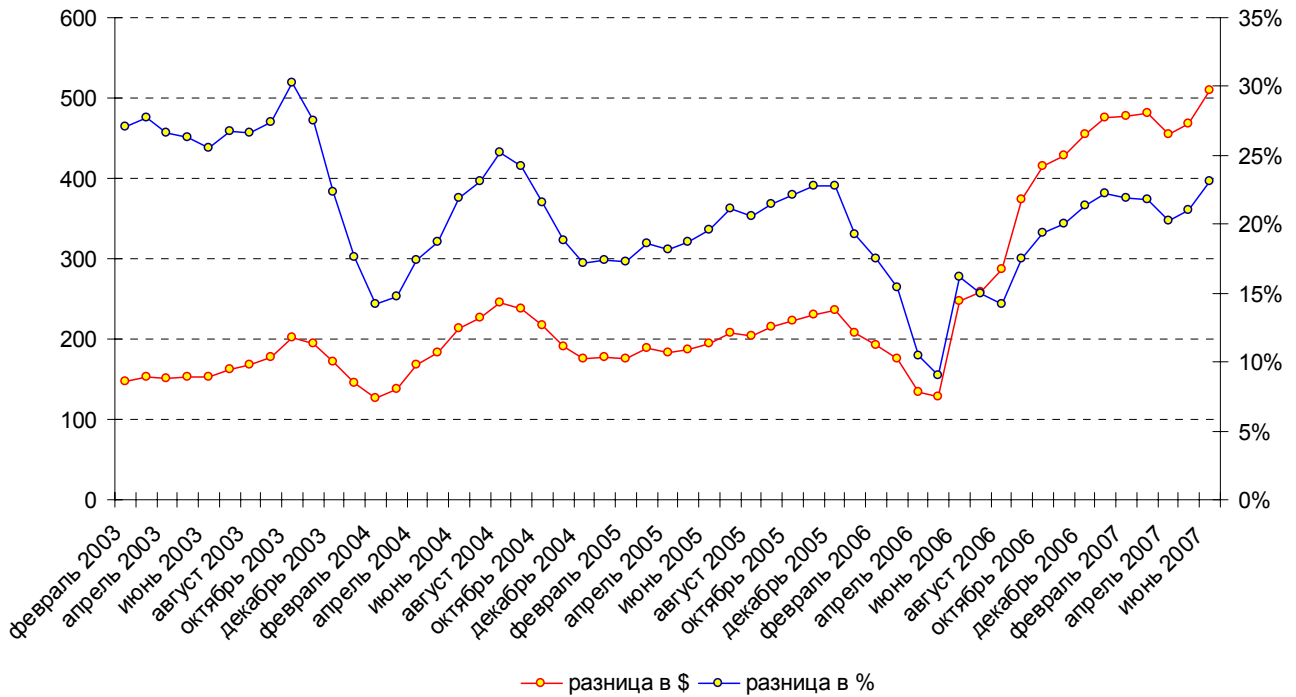
На приведенном графике видно, что во 2-ом полугодии 2007 года ценовой разрыв между открытыми и закрытыми сделками удерживал минимальные значения, что соответствует периодам стабильного функционирования рынка. Продолжающийся рост цен предложения относительно средних цен закрытых сделок еще раз подчеркивает высокую инерционность вторичного рынка и завышенные ценовые ожидания продавцов.

Ценовая разница между ценами квадратного метра жилья на первичном и вторичном рынке во 2 квартале с.г. стабилизировалось в нормальном диапазоне значений от **20%** до **23%**.

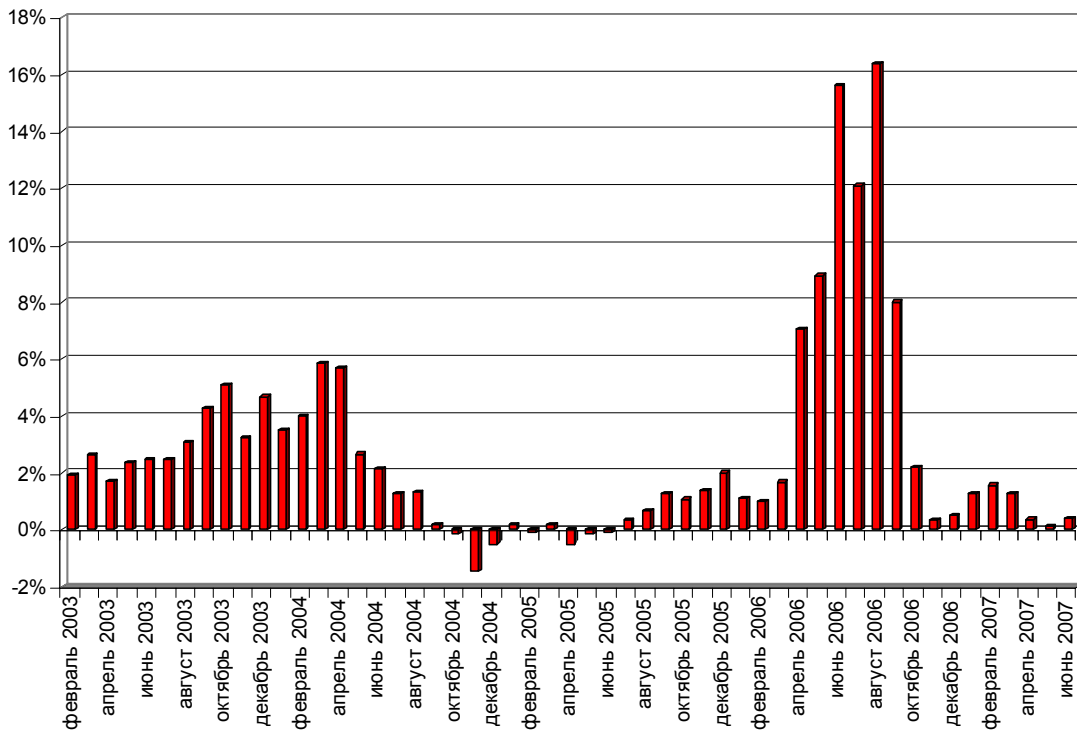
Темпы роста средних цен на вторичном рынке во 2 квартале 2007 года упали в среднем до **0,3%**, составив суммарно за квартал всего **0,89%**. В целом же за истекшее полугодие рост цен составил **5,11%**. Средняя цена предложения на конец июня составила **2 714 \$/м²**, средняя цена по сделкам – **2 444 \$/м²**.



Разница цен предложения между первичным и вторичным рынком, \$ и %



Ежемесячное изменение цен на вторичном рынке



ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

Основными характеристиками текущего состояния рынка можно назвать:

- равновесное состояние между спросом и предложением, продолжение периода стабилизации цен на рынке жилья;
- постепенное наращивание объемов нового строительства на первичном рынке;
- небольшое смещение объемов предложения в сегмент эконом-класса, в основном за счёт появления на рынке объектов в зонах, не предполагающих строительство жилья высоких ценовых сегментов;
- рост заинтересованности банков во взаимодействии со всеми участниками рынка недвижимости: развитие схем кредитования частных лиц и девелоперов, что с одной стороны, способствует повышению спроса, с другой – позволяет застройщикам осуществлять строительство без привлечения средств частных инвесторов и продавать жилье на более высоких стадиях готовности объектов;
- дальнейшее расслоение рынка жилья и как следствие, увеличивающееся различие в ценовых тенденциях, - в частности, продолжающийся рост цен на жилье верхних ценовых сегментов на фоне остановившейся динамики по массовому сектору.

В долгосрочной перспективе можно сделать следующий прогноз. При сохранении наметившейся тенденции по выводу на рынок новых проектов, особенно в сегменте эконом-класса, а также в случае начала реализации жилья в таких крупных многофункциональных проектах как «Балтийская Жемчужина», ряде проектов в Северо-Приморской Части города и на Юго-Западе, ценовая стабилизация может принять достаточно долгосрочный характер. При любом варианте развития ситуации, можно уверенно прогнозировать рост цен в популярных давно сформировавшихся районах, где уже сегодня заметен дефицит качественного предложения и отсутствие масштабных перспективных проектов.

