



Аналитический обзор

Конъюнктура рынка недвижимости Санкт-Петербурга в I квартале 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	14
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК	15
Предложение на вторичном рынке	15
Спрос на вторичном рынке	16
Динамика цен на вторичном рынке	18
Выводы и прогнозы	19



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

1 квартал 2007 года ознаменовался вступлением рынка жилья Санкт-Петербурга в стадию стабильного равновесия. Объем рынка в количественном выражении (а не в финансовом) сократился до 80% к уровню 4 квартала 2005 года, что свидетельствует о временном уходе с рынка потенциальных покупателей и продавцов, планировавших осуществление обменных сделок, т.е. началась стадия формирования отложенного спроса.

Одновременно, с уменьшением, по сравнению с прошлым годом, спроса произошло и сокращение объемов предложения как на рынке строящегося жилья, так и на вторичном, что сбалансировало общую ситуацию на рынке.

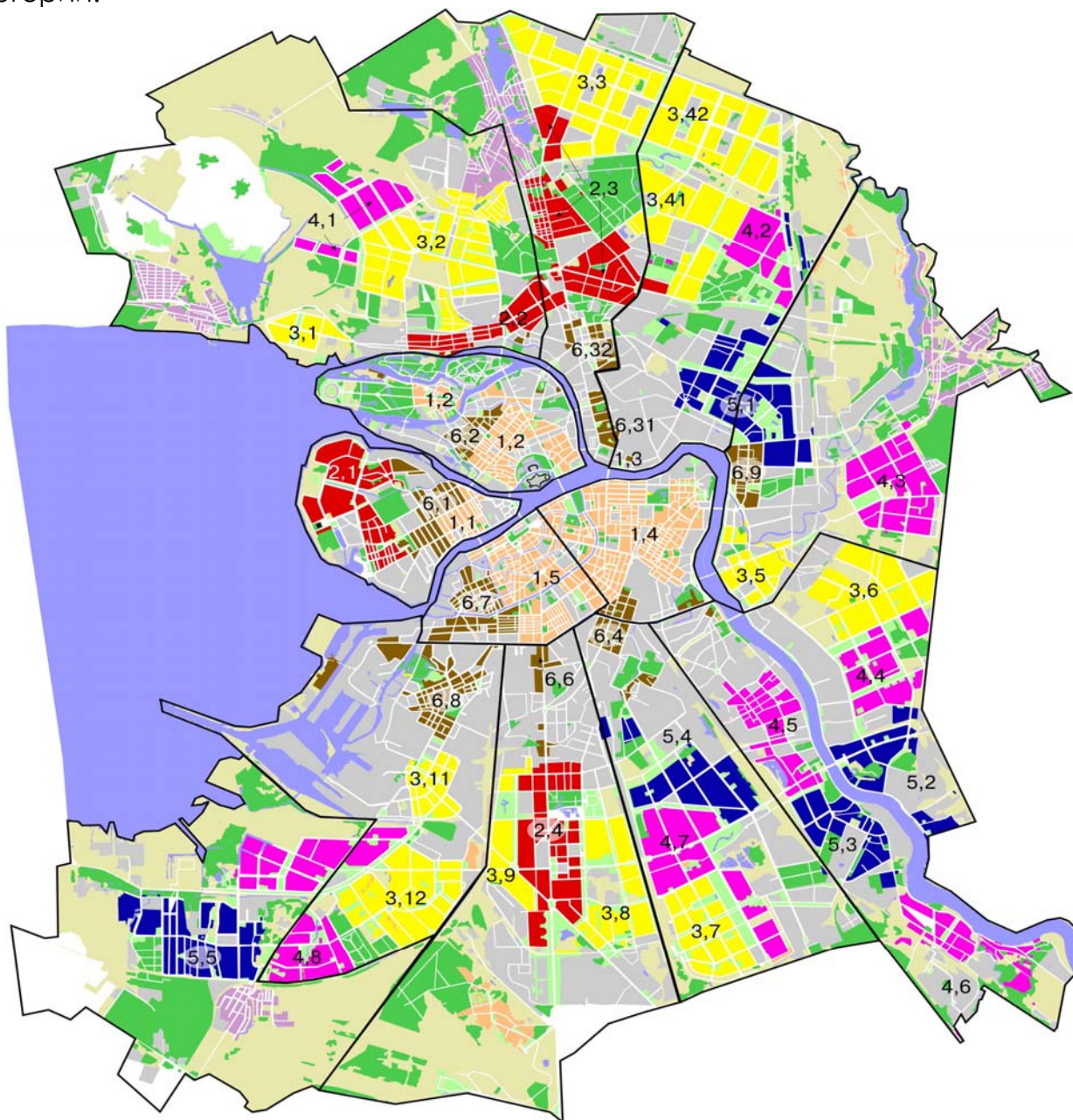


Фактически рынок замер в ожидании дальнейших, ключевых для него, событий, связанных, с одной стороны, с выводом на рынок новых масштабных проектов комплексной квартальной жилой застройки, формированием отложенного спроса и ожиданием смягчений условий по ипотечному кредитованию.

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 **4,06 млн. м²**, что сопоставимо с объемом рынка в середине 2003 года.

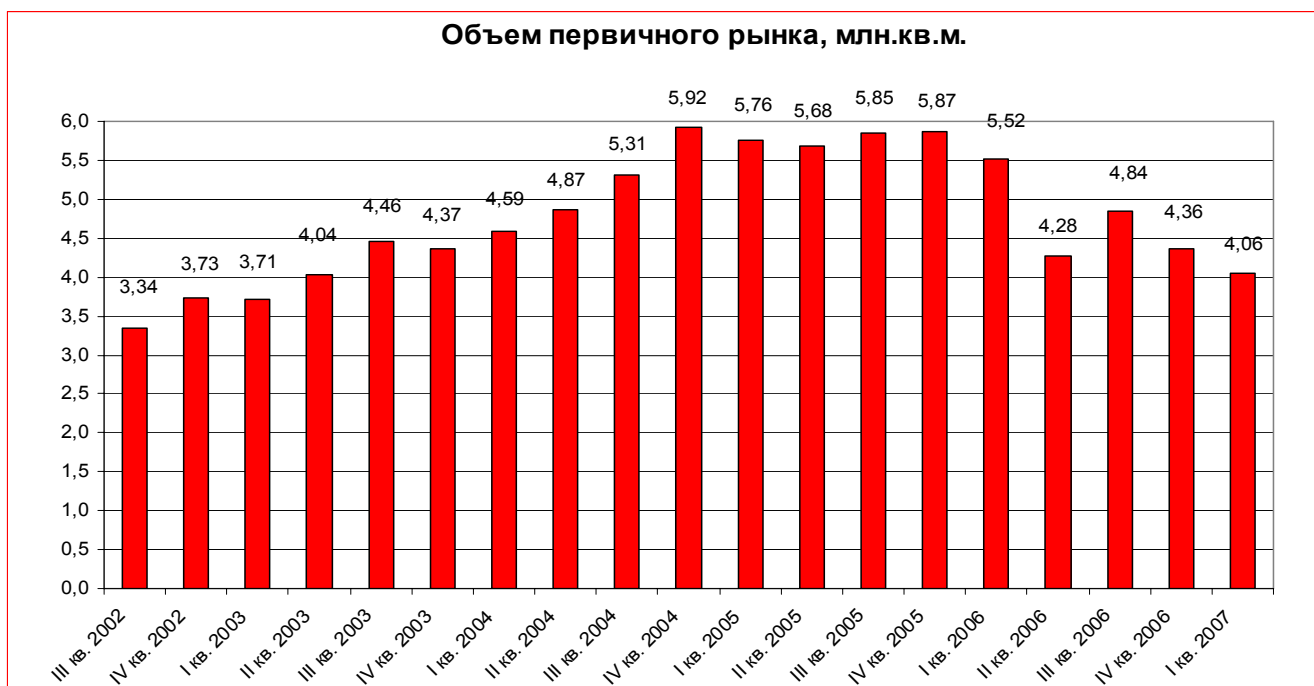


Диаграмма показывает суммарную общую площадь квартир в строящихся домах, квартиры в которых находятся в продаже. В эту величину не входят площади объектов, в которых продажи квартир уже завершены или еще не начаты. Диаграмма не является оценкой площади жилья, находящегося в продаже.

Вывод новых объектов на рынок в I квартале 2007 года составил **524,74 тыс. м²**, что на **10,26 тыс. м²** меньше, чем в 4 квартале 2006 года. С другой стороны, это 44%-ный показатель совокупного вывода объектов нового строительства за весь 2006 год. Подобный уровень ежеквартального пополнения предложения, как уже было отмечено в предыдущем, годовом обзоре, мог бы способствовать сохранению баланса на рынке.

Наибольший прирост объемов жилья обеспечивает Приморский район за счет реализации двух проектов жилых комплексов – «Зенит» на территории Бывшего Комендантского Аэродрома (застройщик – «С.Э.Р.») и «Долгоозерный» в Коломягах (застройщик – «Гатчинский ДСК»). Еще один крупный проект стартовал во Фрунзенском районе – жилой комплекс «Международный» на пересечении улиц Белы Куна и Турку (застройщик – «Квартира.Ру»).



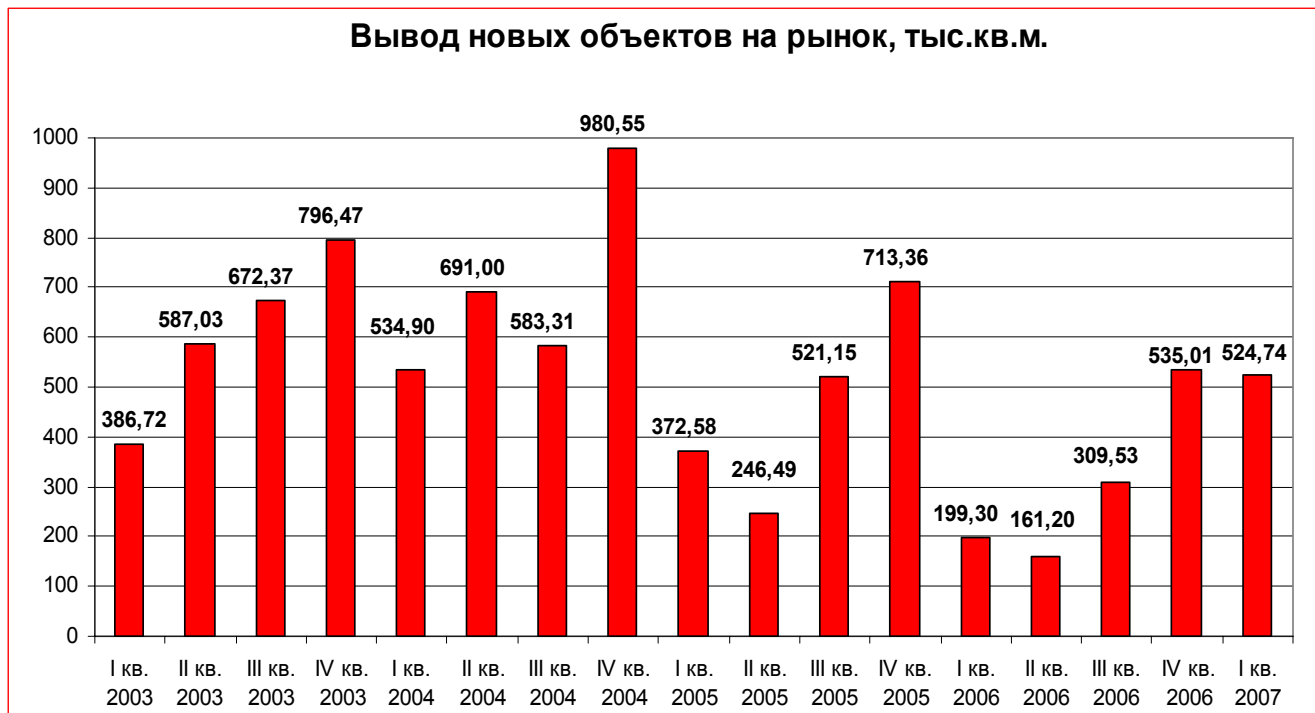


Диаграмма показывает суммарную площадь объектов, в которых в течение соответствующего квартала были начаты продажи.



Диаграмма показывает процентное распределение общей площади объектов, в которых течение 1 квартала 2007 года начаты продажи, по районам.



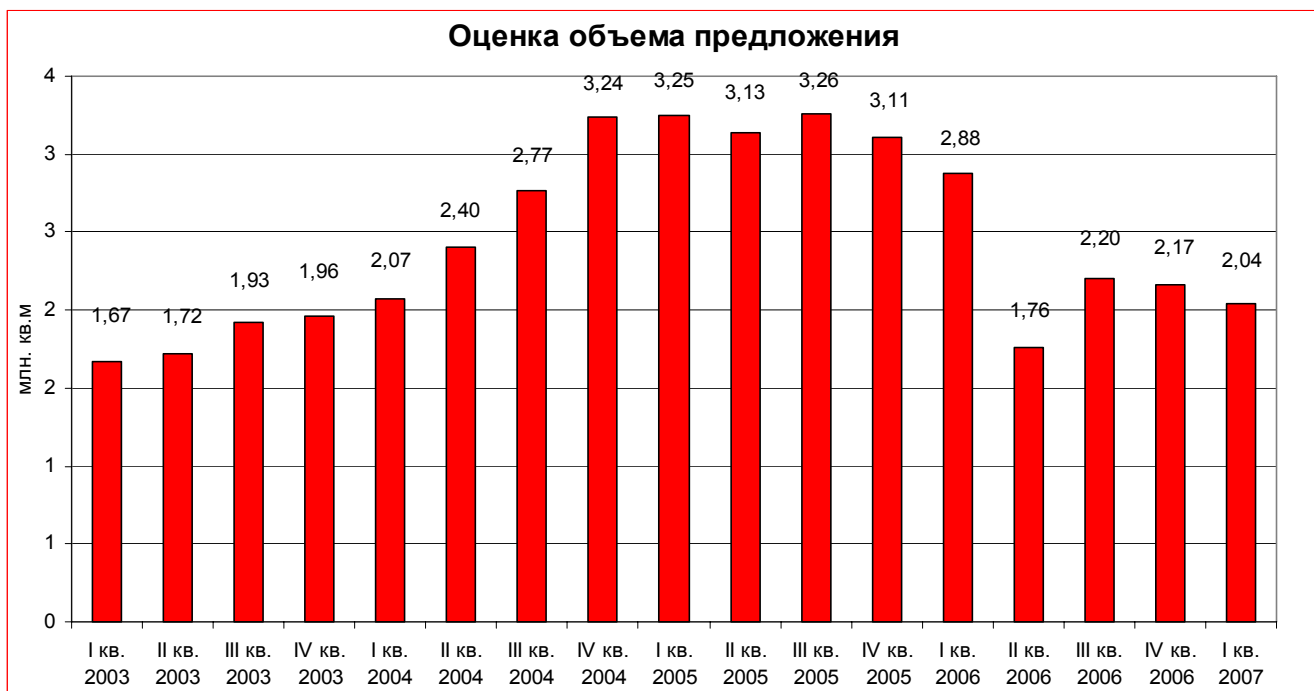


Диаграмма показывает совокупную площадь непроданных квартир в строящихся домах.

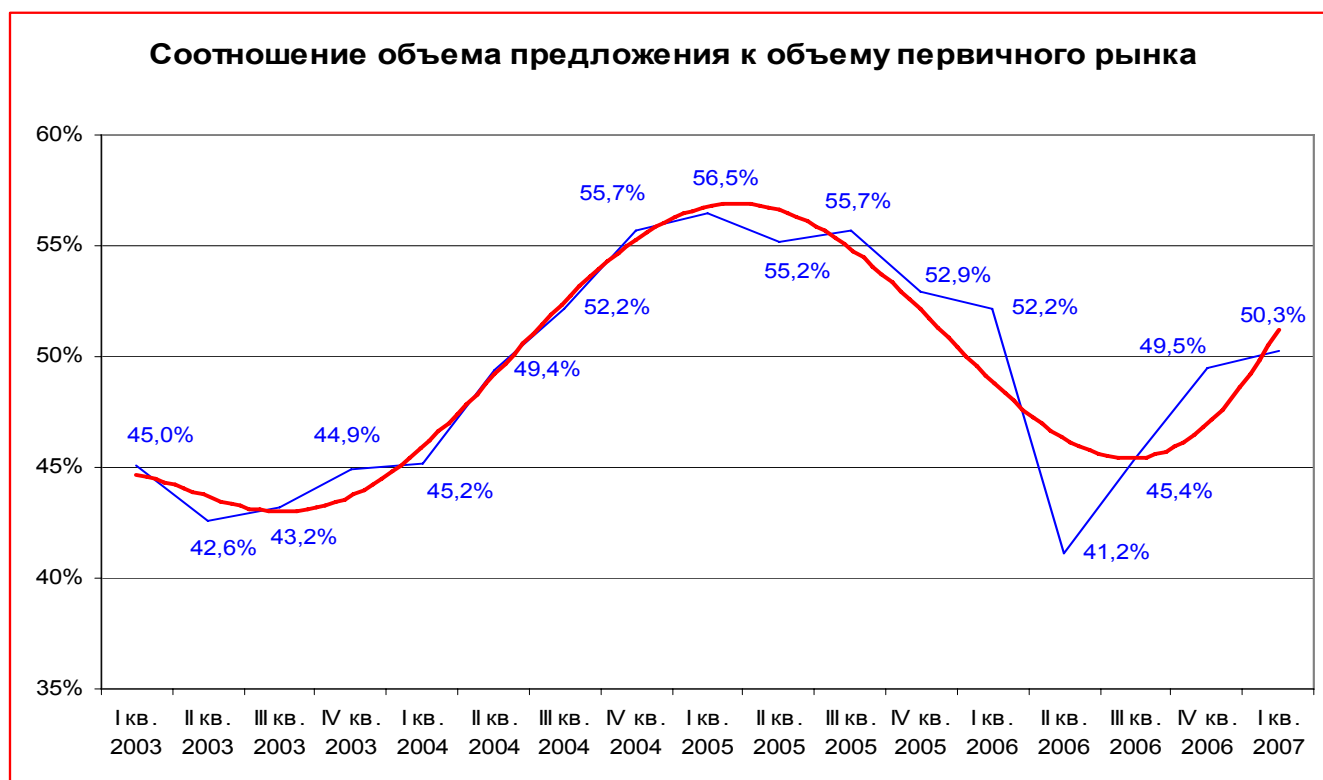


Диаграмма показывает долю непроданных квартир в строящихся домах (т.е. долю предложения) по отношению к совокупному объему первичного рынка. Синим цветом – фактические данные, красным – аппроксимация.



На конец 1 квартала 2007 года оценка площади строящегося жилья, находящегося в продаже, достигла уровня **2.04 млн. м²**, что составляет половину объема первичного рынка, и практически аналогично уровню конца 4 квартала 2006 года. Данный факт свидетельствует о восстановлении равновесного состояния рынка, т.к. доля предложения на конец 1 квартала 2007 года составившая 50.3% стремится к своему значению в периоды стабилизации, т.е. диапазону, лежащему в пределах 50...55%.



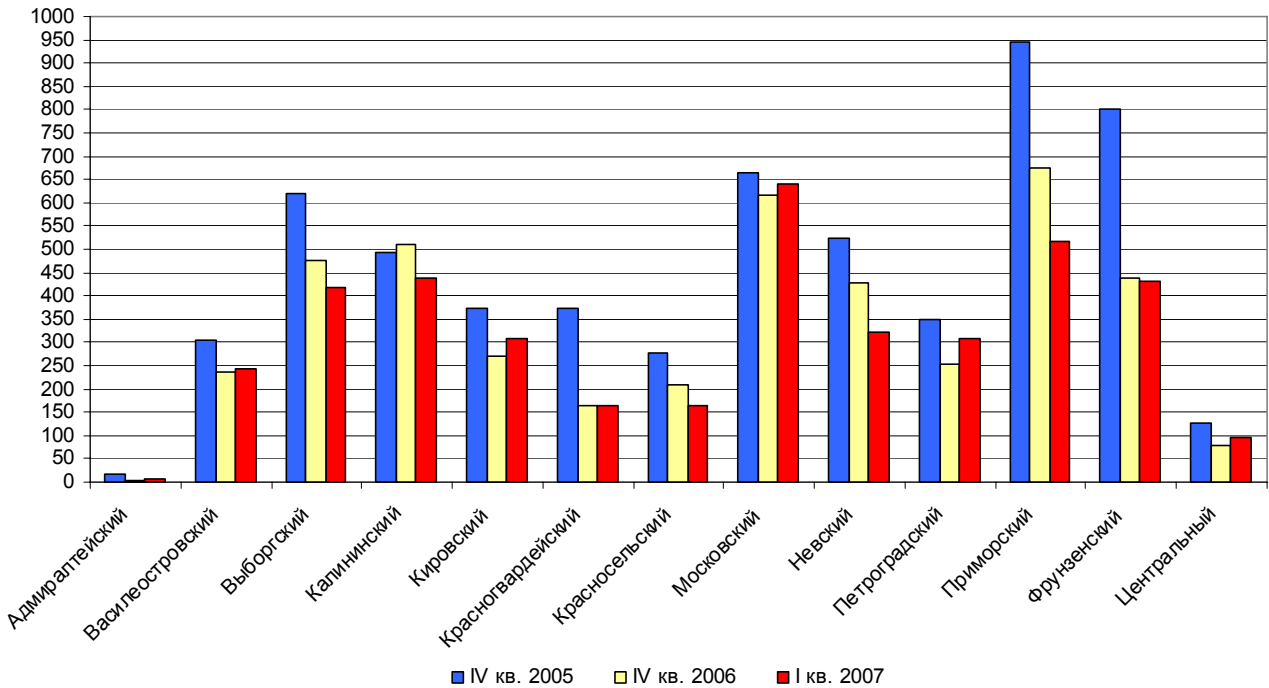
Диаграмма отражает совокупную площадь объектов, находящихся в продаже.

Анализ распределения площадей объектов первичного рынка по заявленным срокам сдачи показывает, что до конца 2007 года застройщиками заявлен ввод объектов суммарной площадью порядка **1,77 млн. м²** (без учета пригородных районов и ИЖС), что примерно **на 20% меньше**, чем объем ввода жилья по итогам 2006 года.

Динамика территориальной структуры предложения по итогам 1 квартала 2007 года показывает незначительное перераспределение объемов строительства между разными районами города по сравнению с итогами предыдущего квартала. Однако явно заметным является сокращение объемов строительства по сравнению с 4 кварталом 2005 года, т.е. периодом, когда на рынке Санкт-Петербурга начали остро ощущаться признаки дефицита, следствием чего стал практически двукратный рост цен на жилую недвижимость.



Распределение строящегося жилья по районам, тыс.кв.м.



Распределение объема первичного рынка по конструктивным типам домов

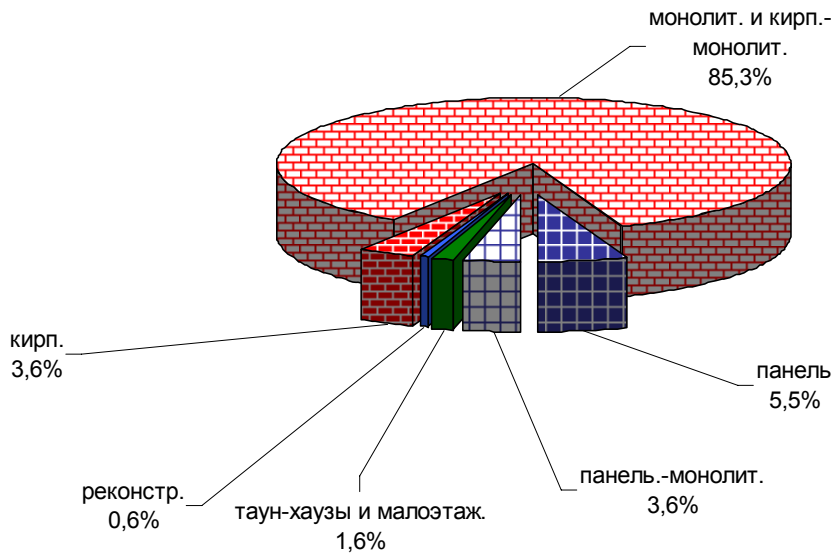


Диаграмма является одномоментным срезом рынка, то есть показывает площади всех объектов, в которых на текущий момент ведутся продажи. Структура ввода, как правило, отличается от структуры предложения.



В структуре рынка по конструктивному типу наметился существенный рост доли кирпично-монолитных домов в совокупности с сокращением доли панельных и монолитно-панельных домов. Это связано с появлением в предложении в 1 квартале текущего года более 70% домов кирпично-монолитного типа, и вытеснением вследствие этого доли панели в общем объеме.

Спрос на первичном рынке

Итоги 1 квартала 2007 года свидетельствуют о том, что рынок вошел в состояние равновесия. Покупательская активность вернулась в состояние, свойственное периодам спокойного развития рынка. Люди получили возможность сравнивать и выбирать из альтернативных вариантов, в состоянии стабильного рынка вновь заработали ипотечные схемы, в предложении появились относительно недорогие объекты, поведение всех участников рынка стало предсказуемым.



Под первичными обращениями понимается первый контакт потенциального покупателя с продавцом строящегося жилья



Активность продаж, традиционно низкая в январе, за два месяца достигла уровня декабря прошлого года, и находится сейчас на уровне выше среднего. Это может объясняется возросшей активностью покупателей, смирившихся с текущим уровнем цен и имеющих определенный уровень доходов и сбережений, что позволяет им осуществить покупку квартиры в условиях стабильно функционирующего рынка, оперируя как собственными, так и ипотечными (или иными заемными) ресурсами.



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.

Объем продаж в 1 квартале 2007 года находится примерно на том же уровне, что был зафиксирован во 2 квартале 2004 года, т.е. в последующем периоде после ценового скачка конца 2003 – начала 2004 года. В свою очередь структура продаж по типам квартир с 3 квартала прошлого года по 1 квартал текущего года отчетливо напоминает ситуацию начала 2005 года, т.е. периода, когда закладывались предпосылки дефицита, вылившиеся в ажиотажный спрос начала 2006 года. Фактически это выражается в наметившейся, в течение последних трех кварталов, тенденции постепенного увеличения доли однокомнатных квартир на фоне уменьшения доли трехкомнатных квартир.



Следует отметить, что по сравнению с прошлым годом доля в продажах 2- и 3-комнатных квартир заметно возросла, а 1-комнатных - снизилась.

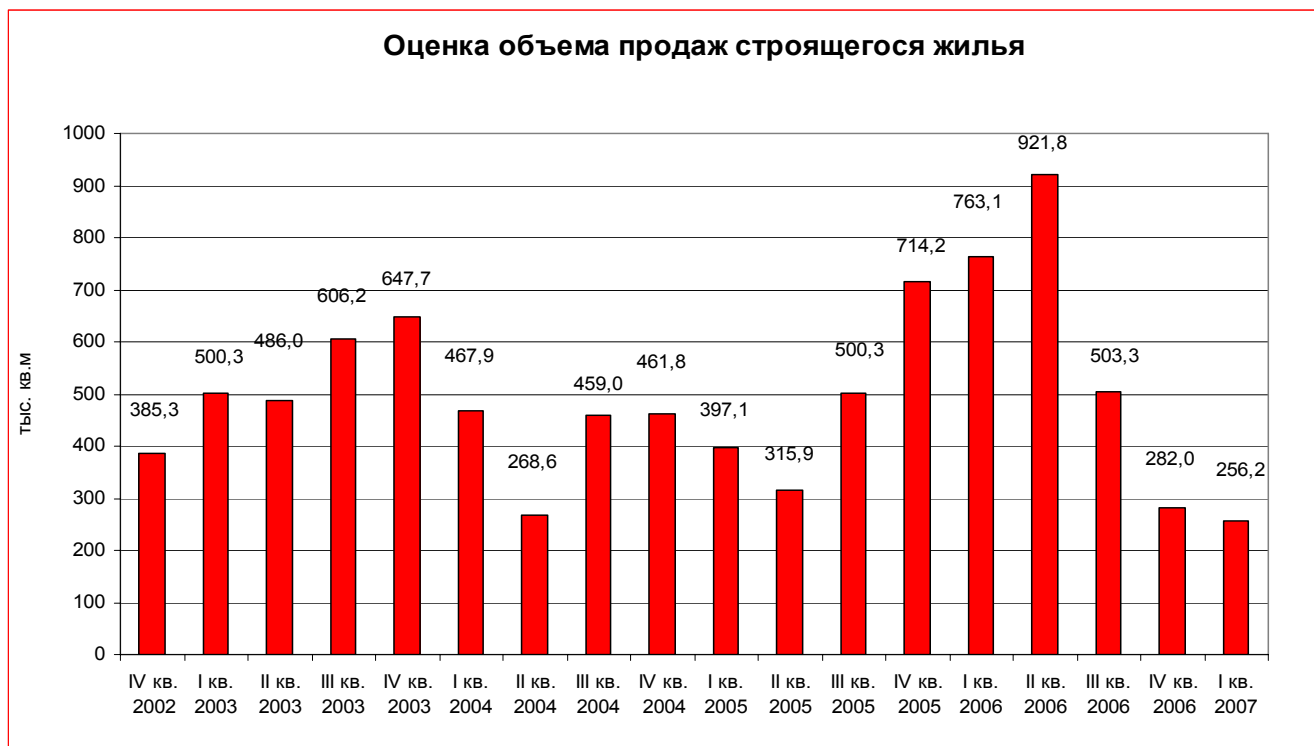


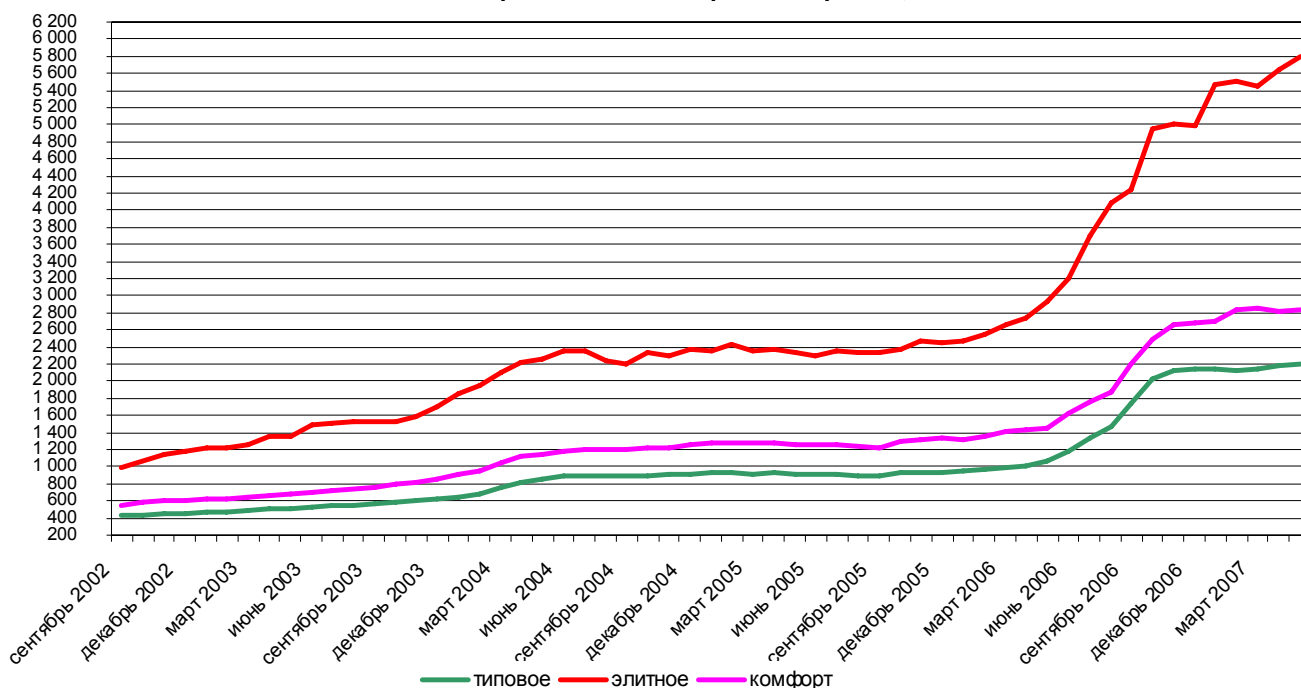
Диаграмма получена на основе анализа репрезентативной выборки (для городских районов без административно подчиненных пригородов)



Динамика цен на первичном рынке

Наибольший рост средних цен в прошедшем квартале был зафиксирован в элитном сегменте, где увеличение цены составило **5,4%**. Чуть меньше подорожал сегмент типового жилья – **3,8%**. И практически нулевое значение роста показал сегмент жилья комфорт-класса, где средние цены увеличились всего на **0,1%**.

Динамика средних цен на первичном рынке, \$/кв.м.



Таким образом, в марте средняя цена в сегменте жилья массового спроса в кирпичных и монолитных домах составила **2 225 \$/м²**, в панельных и монолитно-панельных – **2 059 \$/м²**.

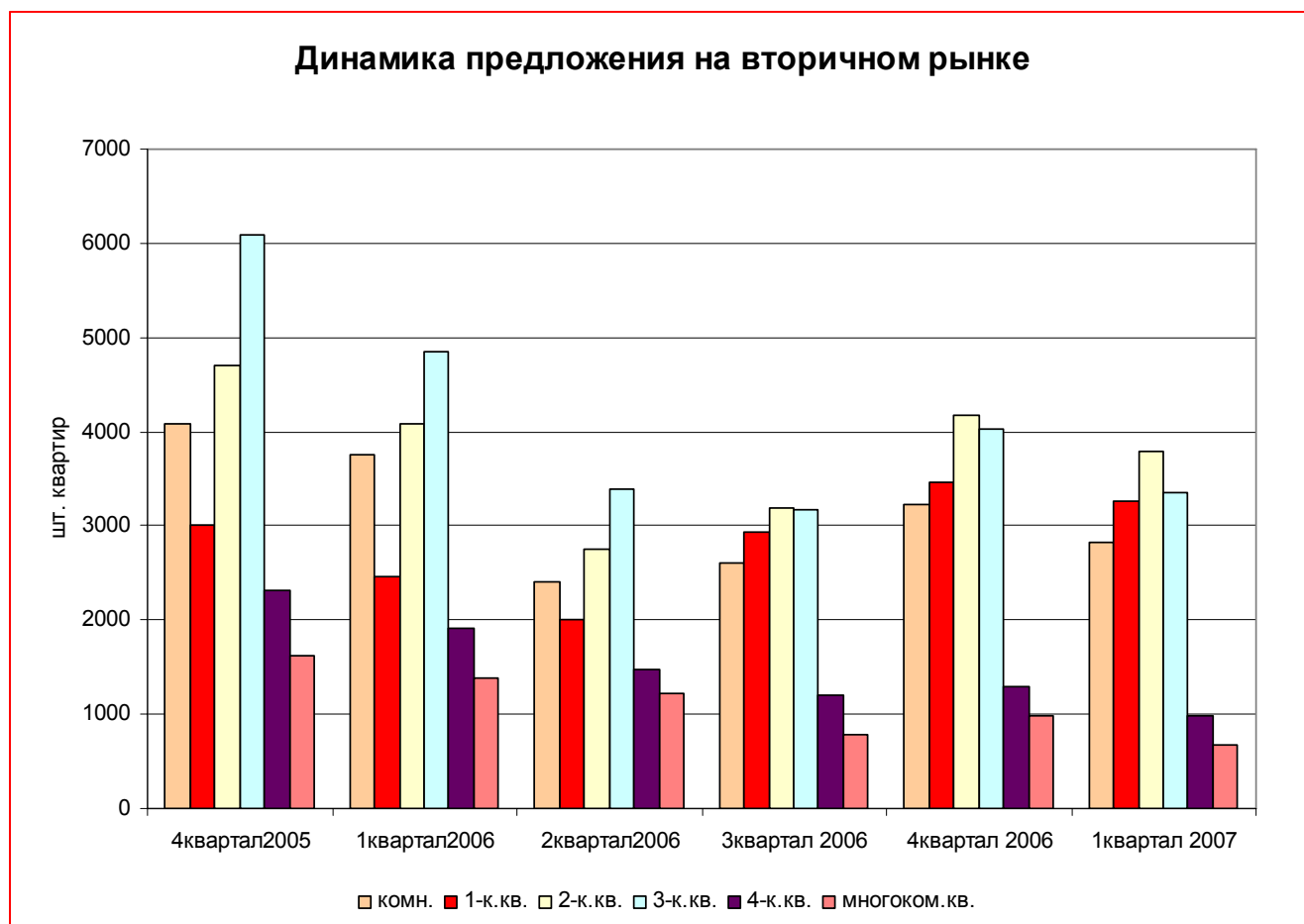
Средняя цена в сегменте жилья комфорт-класса составила **2 830 \$/м²**, причем **2 605 \$/м²** в сегменте «комфорт – » и **2 962 \$/м²** в сегменте «бизнес».

Средняя цена квадратного метра строящейся элитной квартиры в историческом центре Петербурга составила **8 232 \$/м²** в сегменте «элита А», и превысила **5 000 \$/м²** в сегменте «элита В».



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Предложение на вторичном рынке



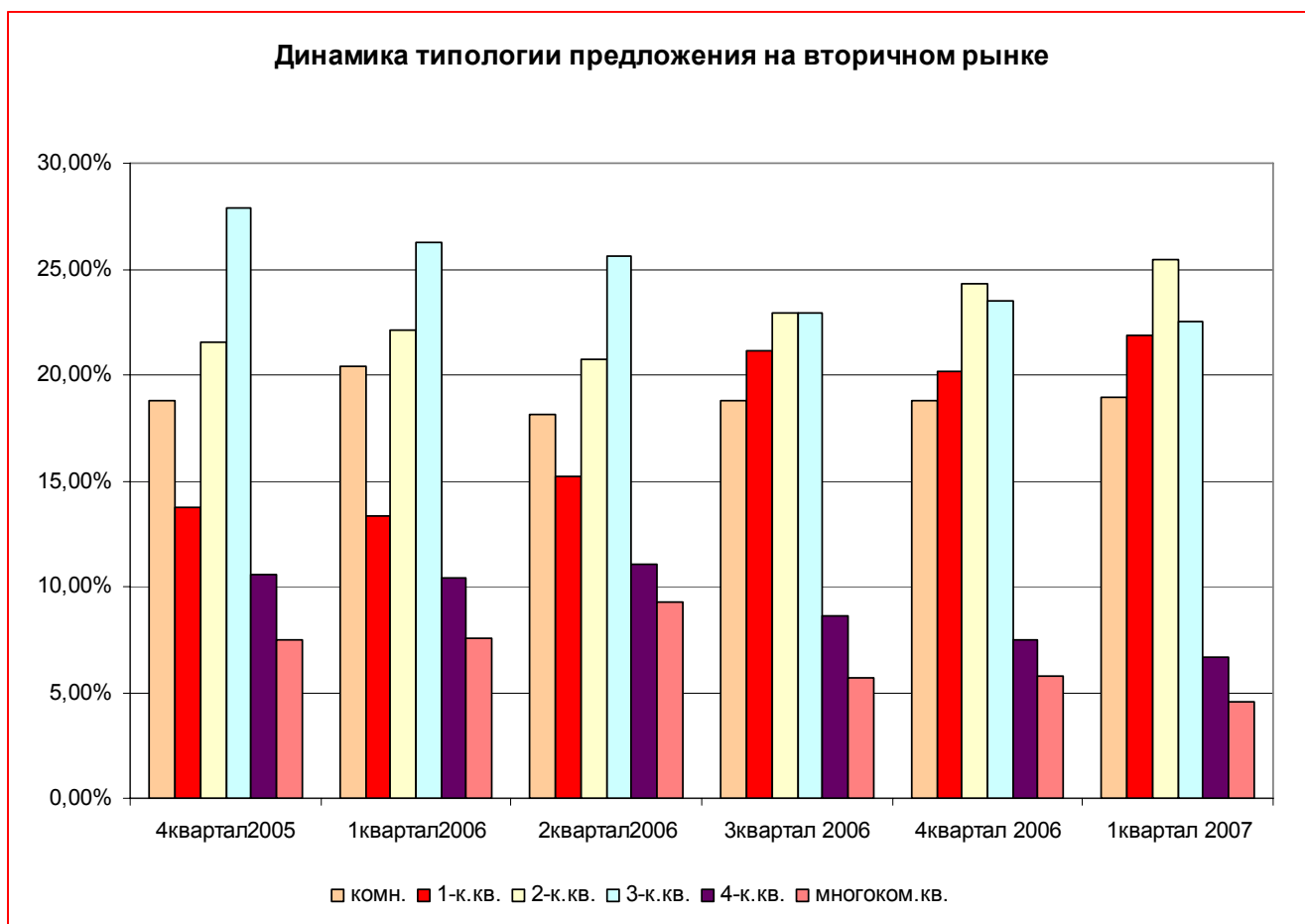
Анализ динамики предложения вторичного рынка показывает достаточно любопытные вещи, что наглядно видно на представленных диаграммах.

Несмотря на несколько «застывшие» цены совокупный объем предложения на вторичном рынке в 1 квартале 2007 года, выраженный в общем количестве выставленных на продажу квартир, снизился по сравнению с предыдущим кварталом более чем на **13%**. Причем для сравнения, объем предложения в 1 квартале текущего года составил лишь **80%** к уровню 1 квартала прошлого года, т.е. к периоду разгара ажиотажного спроса на жилье.

С другой стороны, динамика типологии предложения, не смотря на уменьшение объема предложения, иллюстрирует явный рост количества двухкомнатных квартир в открытом предложении, с одновременным



сокращением доли многокомнатных квартир, что свидетельствует о наступлении равновесного состояния рынка.



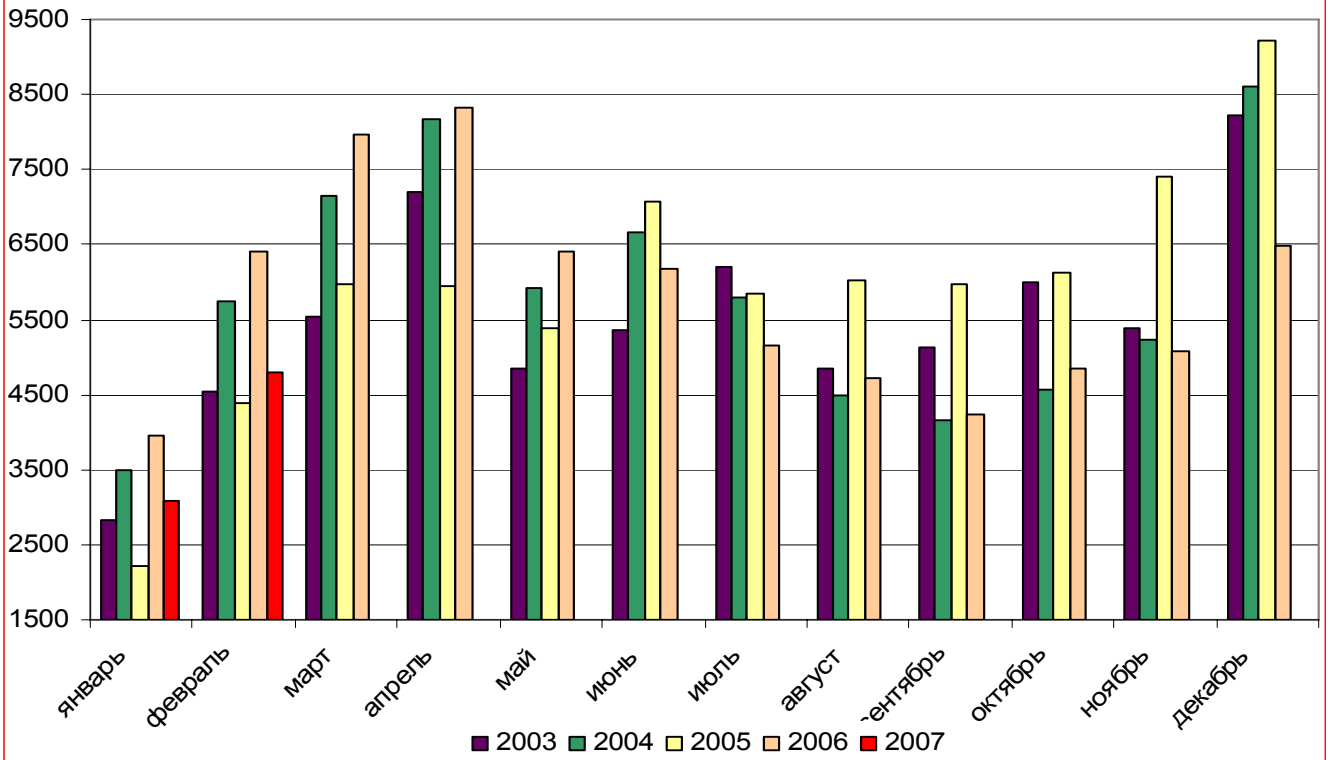
Спрос на вторичном рынке

Данные о количестве договоров, принятых ФРС на регистрацию, свидетельствуют сезонной, начинающейся с января каждого года, активизации вторичного рынка. Причем данные за февраль сопоставимы с аналогичным периодом 2005 года, соответствующего периоду стагнации.

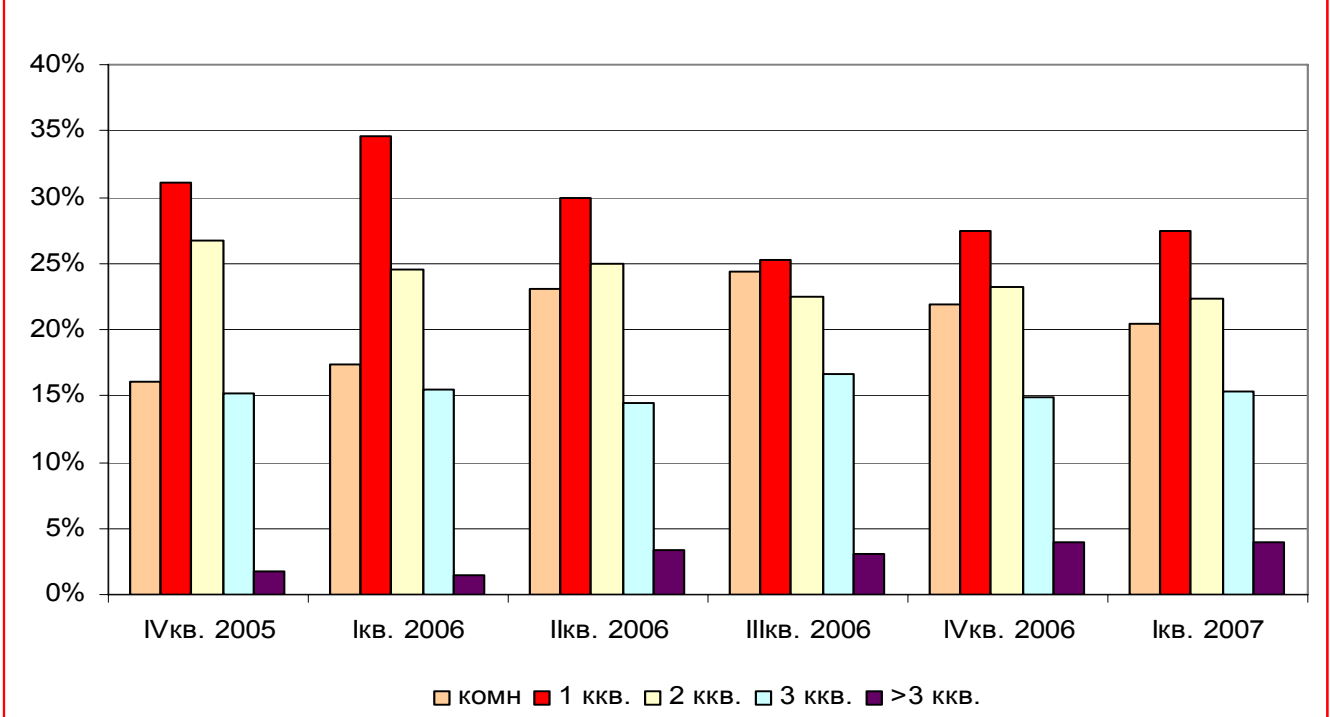
Анализ динамики типологии продаж показывает фактическую идентичность показателей 4 квартал 2006 года с показателями прошедшего квартала, что выражается в незначительном уменьшении доли комнат в общей структуре сделок на фоне увеличения доли многокомнатных квартир. При этом доля однокомнатных квартир остается практически без изменений.



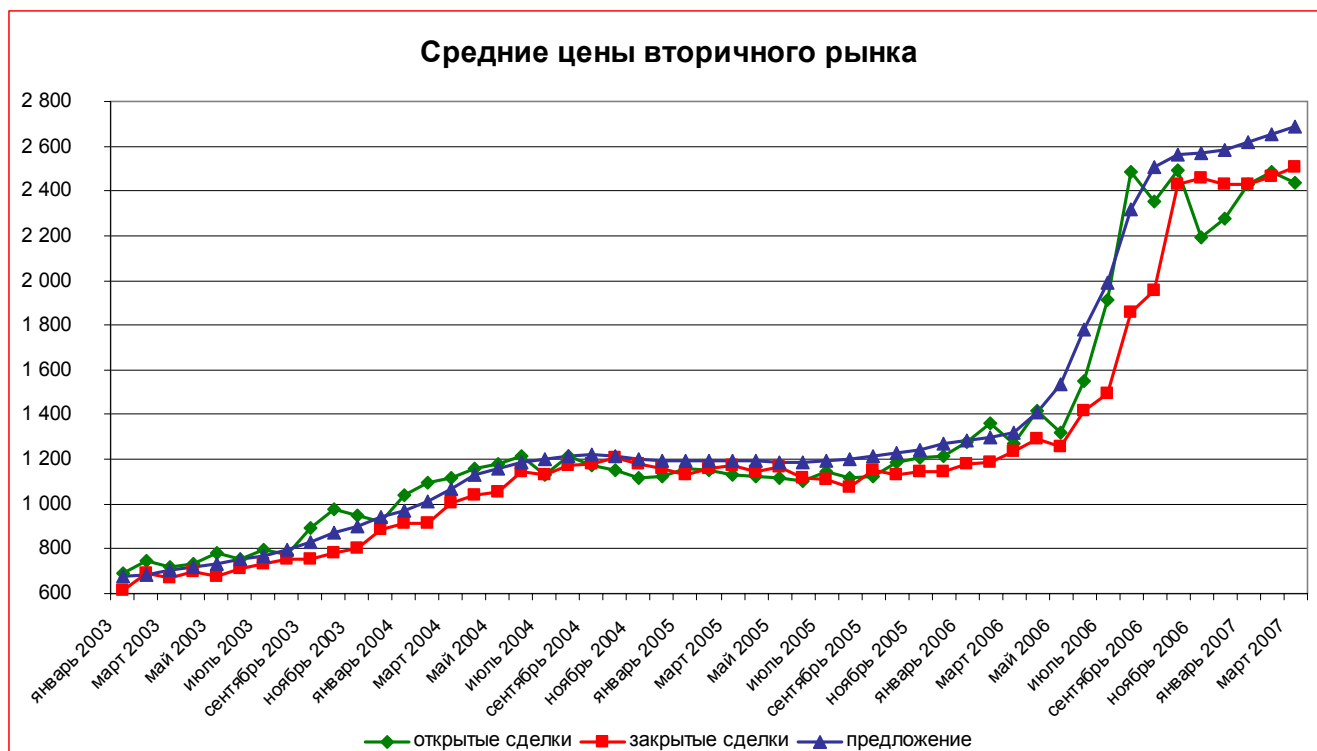
Регистрация сделок вторичного рынка в ГУ ФРС



Динамика типологии продаж на вторичном рынке



Динамика цен на вторичном рынке

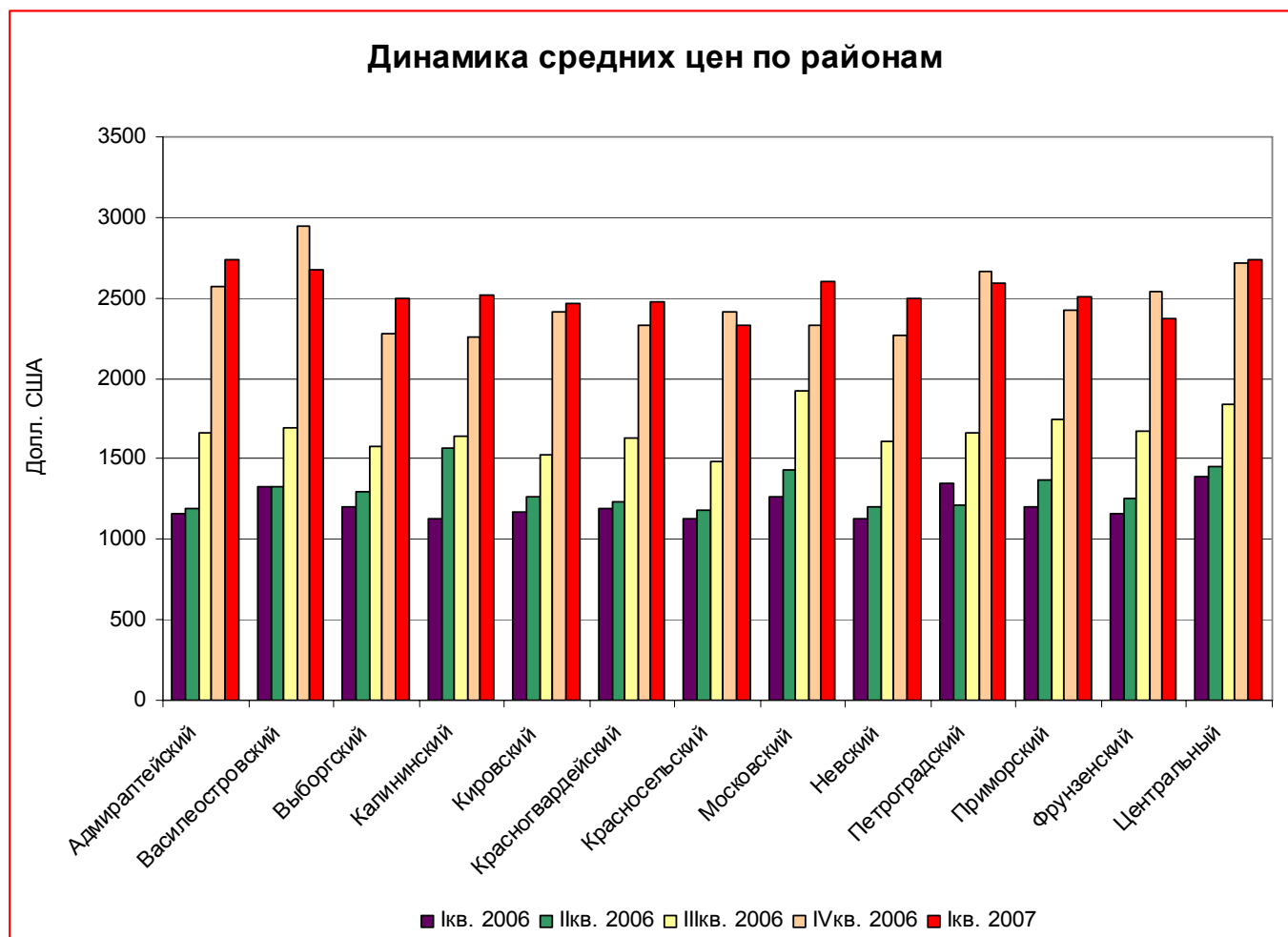


На приведенном графике видно, что в 1 квартале 2007 года ценовой разрыв между открытыми и закрытыми сделками удерживал минимальные значения, что соответствует периодам стабильного функционирования рынка. Завышение цен предложения относительно средних цен закрытых сделок соответствует текущим ценовым ожиданиям продавцов. Это является вполне логичным явлением в период, следующий за бурным ценовым ростом.

Отличие в цене квадратного метра на первичном и вторичном рынке, в периоды роста рынка достигающее минимальных значений, постепенно стабилизировалось в течение первого квартала на уровне около **23%**.

Темпы роста средних цен на вторичном рынке стабилизировались на уровне **1,3...1,6% в месяц**, составив суммарно за квартал **4,1%**. Средняя цена предложения составила **2 690 \$/м²**, средняя цена по сделкам – **2 472 \$/м²**.





Выводы и прогнозы

Основной показателем, который повлияет в дальнейшем на развитие событий на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга, является явное сокращение объема рынка, несмотря на возникшую стабилизацию. Причем сокращение объема касается как спроса, так и предложения.

Подобное сокращение объема рынка свидетельствует о начале длительного периода стабилизации, вследствие недавнего двукратного роста цен данный период будет характеризоваться переносом сроков приобретения жилья потенциальными покупателями, планирующих покупку, но не имеющих достаточных ресурсов для совершения сделки сегодня.

К данной категории потенциальных покупателей, формирующих так называемый отложенный спрос, можно в первую очередь отнести:



- людей, уже имеющих какое-то собственное жилье, но желающих в улучшить жилищные условия;
- людей, которым требуется первое собственное жилье.

Активизация данных категорий покупателей на рынке может быть обусловлена расширяющимися возможностями ипотеки вследствие растущей конкуренции между банками. Уже сейчас доступна ипотека без первого взноса, определяемая лишь совокупным доходом заемщика. Кроме этого банки начинают заявлять ипотечные программы, предусматривающие увеличение количества созаемщиков до 5 человек.

Дополнительным фактором может стать некоторое снижение ставки по ипотечным кредитам, вследствие возможных слияний или продаж существенной доли в уставном капитале российских банков – профессиональных операторов ипотечного рынка с западными банками и международными финансовыми организациями.

Сама же длительность периода во многом зависит от совокупного действия следующих двух факторов:

1. Скорость накопления необходимых денежных средств потенциальными покупателями жилья в совокупности с ростом их дохода (последнее особенно важно для ипотечных покупателей);
2. Скорость вывода на рынок масштабных строительных проектов (т.н. «миллионников»), т.е. проектов квартальной застройки, суммарная жилой площадь в которых достигает величины около 1 млн. м²).

Скорость накопления необходимых ресурсов со стороны потенциальных покупателей, усиленная ипотечными возможностями, неминуемо подстегнет рост рынка, однако вывод в продажу значительных объемов нового строительства позволит скомпенсировать возросший спрос, тем самым, притормозив рост средних цен (расслоение или сегментация рынка будет возрастать).

С другой стороны, подавляющее большинство масштабных проектов жилой застройки будет реализовываться на территориях, не имеющих не только достаточного инженерного обеспечения, но и необходимой социально-бытовой инфраструктуры. Причем сам масштаб проектов, наряду с местонахождением территорий застройки, с большой степенью вероятности приведет застройщиков к необходимости создания на данных территориях жилья эконом-класса.

В случае практически одновременного вывода на рынок нескольких масштабных строительных проектов разными застройщиками, возможно ужесточение конкурентной борьбы за покупателя в пределах нескольких



подобных проектов. С большой степенью вероятности, кроме различных локальных по времени маркетинговых акций, подобная конкуренция может ощутимо сместиться в ценовую плоскость.

Следствием этого может стать тенденция увеличения ценовой разницы между проектами, которые реализуются в пределах сложившихся городских районов и проектами на новых территориях, т.е. своеобразное расслоение предложения.

Основным минусом для потенциального покупателя жилья на новых территориях, вопреки относительно низкой цене, может стать не только слабая социально-бытовая обеспеченность, но и большая вероятность затягивания сроков строительства наряду с дальнейшей перспективой в течение нескольких лет жить практически «на стойке». Увеличение капитализации такого жилья, как финансового или залогового актива в рамках ипотеки, скорее всего до полного завершения строительства и формирования необходимой инфраструктуры будет величиной отрицательной.

Вследствие указанного расслоения предложения в среднесрочной перспективе может ощутимо возрасти спрос на жилье в сформированных обжитых районах Санкт-Петербурга. Причем увеличение спроса можно прогнозировать как в сегменте «эконом», так и в сегменте «комфорт». Увеличение спроса может быть логичным следствием ограниченности возможностей нового строительства в таких районах. Уровень цены будет напрямую зависеть от характеристик самого жилья, а также уровня транспортной, торгово-бытовой и социальной обеспеченности.

