

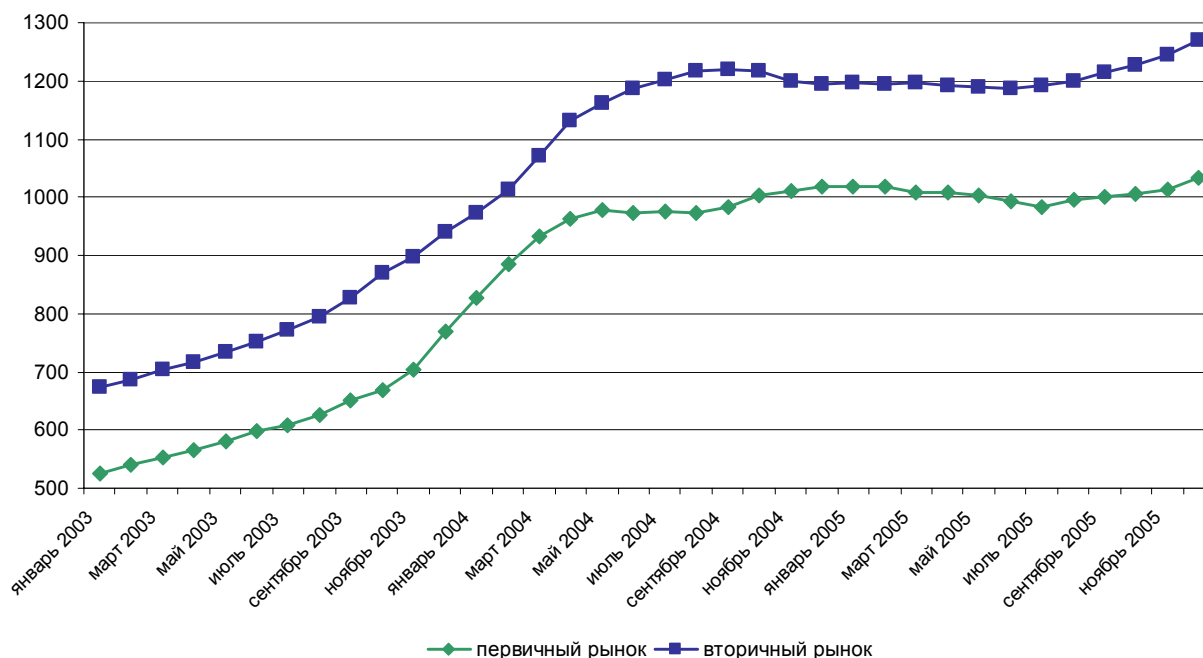
# **Аналитический обзор**

## **Конъюнктура рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга в 2005 году**

**Санкт-Петербург**  
**2005**

## I. Основные тенденции рынка недвижимости.

Сравнительная динамика цен предложения



Прошедший год на рынке жилой недвижимости начался под знаком стагнации спроса, которая продолжалась уже в течение 3-х кварталов. На первичном рынке она поставила застройщиков в сложное положение и вынудила многих пойти на прямые и косвенные снижения цен и выводить новые объекты по ценам заметно ниже рыночных. В результате среднерыночная цена на первичном рынке в течение 1-го полугодия понижалась, суммарное снижение составило **3-4%**.

Тем не менее, несмотря на раздававшиеся периодически панические выступления о судьбах рынка вообще и строительных компаний в частности, в 2005 году мы не увидели банкротства или ухода с рынка кого-либо из значимых и системообразующих игроков. Крупные компании успели набрать запас прочности, а мелкие занимают настолько незначительные доли рынка, что их уход не оказал бы на его развитие сколь-нибудь значимого влияния.

Дополнительный и весьма заметный вклад в нестабильность и неопределенность на первичном рынке внесли из рук вон плохо проработанные законодательные новации и сопровождавшая их шумиха в прессе. В результате отработанная годами и уже вполне устоявшаяся система взаимоотношений между застройщиками и покупателями жилья – дольщиками – оказалась под угрозой разрушения. Это не могло не сказаться прежде всего на выводе новых проектов на рынок – достаточно сказать, что к

концу года объекты, попадающие под действие нового закона о долевом строительстве, можно пересчитать по пальцам одной руки. Ситуация не зашла в тупик только благодаря тому, что у девелоперов со времен ИТК и целевого предоставления земельных участков «на руках» остался значительный объем пятен, который позволил им продолжать запускать новые проекты.

На вторичном рынке к началу года стабилизировалась структура предложения и цен заключенных сделок, установился баланс между ценами на разные типы квартир, что стало предпосылкой для возобновления обменных операций.

Здесь тоже не обошлось без административных сложностей. Реорганизация органов государственной регистрации сильно затормозила проведение сделок на вторичном рынке и в какой-то момент казалось, что рынок будет просто парализован. Постепенно ситуация нормализовалась, но в конце года в связи с сезонным ростом объема сделок проблема возникла вновь.

В отличие от первичного рынка, на вторичном заметного снижения цен не происходило. К маю-июню на вторичном рынке начали появляться признаки активизации спроса. Они выразились в увеличении спроса на недорогие 1-комнатные квартиры, которые являются «локомотивами» вторичного рынка и служат хорошим индикатором рыночной активности.

В конце июля-августе увеличение спроса коснулось и первичного рынка, причем активизация была достаточно резкой. В течение 3-го квартала продажи росли лавинообразно и вызывали воспоминания об ажиотажном спросе конца 2003 года. Но, в отличие от того периода, в 2005 году застройщики очень осторожно и взвешенно подходили к ценообразованию, не прибегая к резким скачкам цен и внимательно отслеживая влияние увеличения цен на продажи. Поэтому только к ноябрю цены вышли на уровень конца 2004 – начала 2005 года (1015-1020 \$/м<sup>2</sup>), с которого началось снижение. В декабре этот уровень был преодолен, в январе рост продолжился, хотя и не так заметно.

На вторичном рынке повышение цен началось практически одновременно с первичным, рост здесь был более активным, чем на первичном рынке, достигая 2% в месяц.

В новый год рынок недвижимости влетел на полных оборотах. Несомненно положительным фактом, свидетельствующем о достижении рынком определенной стадии зрелости, является то, что при высоком уровне спроса и большом объеме сделок на рынке не наблюдается нервозности, судорожного повышения цен и прочих признаков ажиотажа.

## II. Первичный рынок.

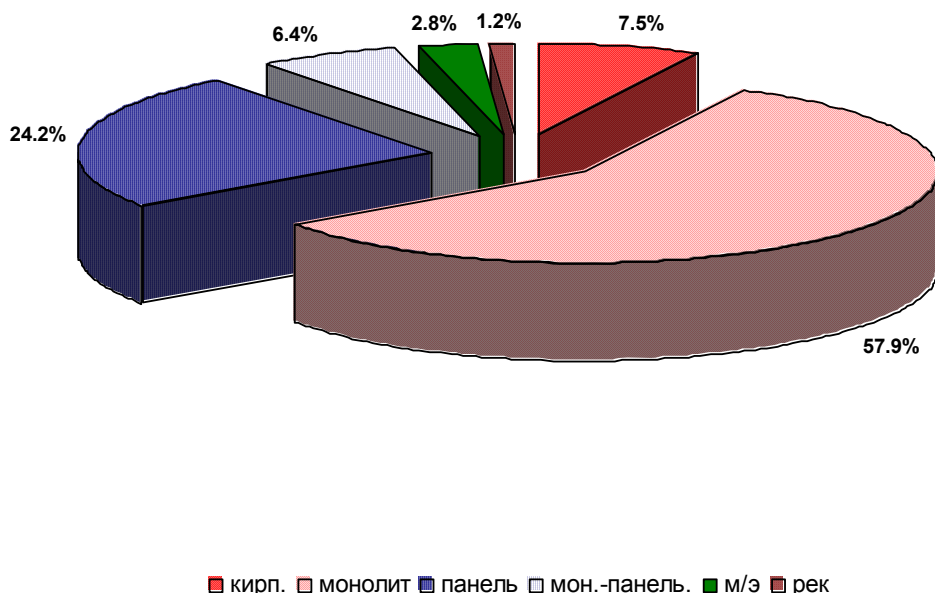
### 1. Объем и структура ввода жилья.

В 2005 году в Санкт-Петербурге было введено **2,27 млн. м<sup>2</sup>** жилья – на 12% больше по сравнению с 2004 годом.

По прежнему безусловным лидером по объему введенного жилья остается Приморский район, который удерживает первое место уже в течение многих лет. На втором месте – Выборгский район, за ним с близкими показателями идут Калининский и Московский.

В структуре ввода по конструктивным типам можно отметить резкое (более чем в 3 раза) сокращение доли кирпичных домов. Монолитные и монолитно-кирпичные объекты занимают уже практически 2/3 рынка. Несколько увеличилась доля панельных и монолитно-панельных объектов.

**Распределение ввода по конструктивным типам домов (город)**



Структура ввода жилья по разным типам квартир практически соответствует сложившейся структуре спроса: около 50% занимают 1-комнатные квартиры.

Среди девелоперов по объему ввода лидирует «ЛЭК», второе место с незначительным отставанием занимает «ЛенСпецСМУ» (при этом по количеству сданных квартир «ЛЭК» является абсолютным лидером – свыше 5 тысяч). Эти компании занимают около 13% каждая, заметно опережая компании «второго эшелона». Еще около десятка девелоперов имеют от 2 до 4% от введенной площади. Первая десятка компаний ввела **47,3%** жилья, первая двадцатка – **64,5%**. В 2004 году эти показатели составляли, соответственно, **38,2%** и **58,5%**. Таким образом, можно констатировать, что крупные компании постепенно усиливают влияние на рынок. Сократилось и количество участников рынка – если в 2004 году жилье сдали свыше 100 компаний, то в 2005 – около 80.

## 2. Предложение на первичном рынке.

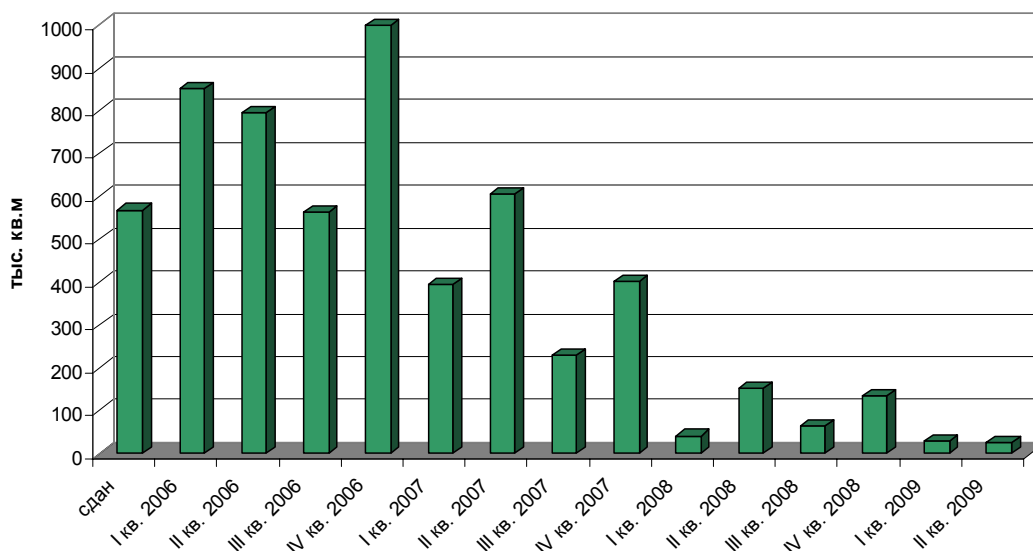
В 1-м полугодии 2005 года объем предложения первичного рынка изменялся незначительно, что определялось продолжавшейся в тот период стагнацией: активность спроса оставалась невысокой, вывод новых объектов на рынок снизился до минимума. Это объяснялось стечением таких обстоятельств, как недостаток у девелоперов подготовленных земельных участков, законодательными рисками и недостатком средств для реинвестирования в новые проекты. К середине года объем первичного рынка в черте города уменьшился до **5,68 млн. м<sup>2</sup>**, а объем предложения – до **3,13 млн. м<sup>2</sup>**.

С конца лета активизация рынка внесла изменения в объем предложения. В 3-4-м кварталах застройщики интенсивно выводили на рынок новые объекты, объем первичного рынка постепенно начал увеличиваться и концу года достиг **5,87 млн. м<sup>2</sup>**. В этот же период объем предложения, начавший было расти, благодаря высокому спросу осенних месяцев снова сократился до **3,11 млн. м<sup>2</sup>**, что составляет **53%** от объема первичного рынка. Эта доля, оставшаяся в течение 2005 года стабильной – около 55% - в 4-м квартале имела тенденцию к снижению, что является индикатором растущего спроса.

Анализ распределения площадей объектов первичного рынка по заявленным срокам сдачи показывает, что на 2006 г. застройщиками заявлен объем ввода **3,22 млн. м<sup>2</sup>** (без учета пригородов, ИЖС и бюджетных объектов). Это позволяет предположить, что при благоприятном стечении обстоятельств уже в наступившем году может быть преодолен рубеж 3 млн. м<sup>2</sup>, который планировалось достигнуть лишь к 2008 году. Менее

оптимистично выглядит прогноз на 2007 год, пока застройщиками заявлен объем **1,63 млн. м<sup>2</sup>**. Впрочем, не исключен вариант, когда объем перераспределится между этими двумя годами и в 2006 году составит 2,5-2,7 млн. м<sup>2</sup>, а в 2007 – 2,1-2,3 млн. м<sup>2</sup>.

Распределение объема первичного рынка по срокам ввода



*Диаграмма отражает суммарную площадь объектов первичного рынка.*

Также можно видеть, что заметную долю рынка занимают сданные объекты, в которых продолжают продаваться квартиры (в данном случае имеется в виду продажа крупных пакетов квартир от застройщика). Доля непроданных квартир в таких объектах непрерывно увеличивалась в течение 2004-2005 годов, достигнув к середине 2005 года в среднем по рынку величины **15%** (наблюдались отдельные объекты, в которых эта величина превышала 30%). К концу года за счет активизации спроса доля непроданных квартир в сданных объектах несколько сократилась – до **10-12%**.

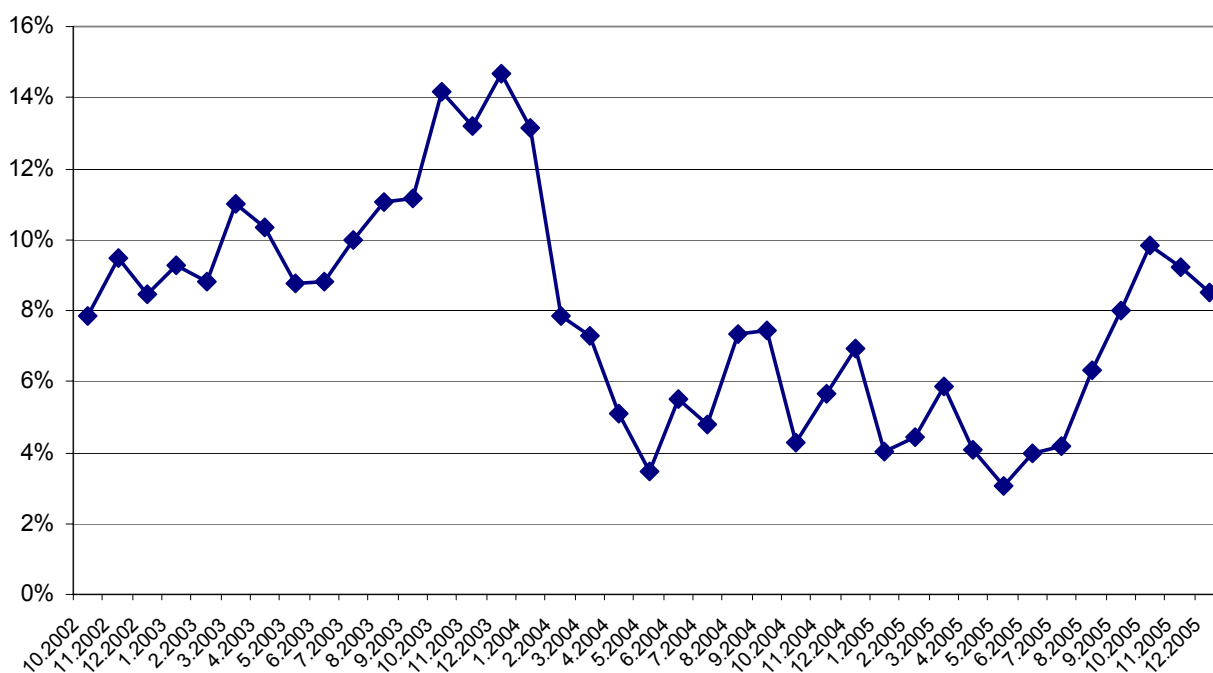
В объеме рынка, как и в объеме ввода, доля кирпичных объектов последние два года быстро уменьшается. При таком развитии событий в течение ближайших лет эти дома могут практически исчезнуть как класс. В несущих конструкциях кирпич вытеснен монолитным каркасом, а в ограждающих его все сильнее теснят газобетон, вентилируемые фасады и различные варианты комбинированных конструкций.

В территориальной структуре предложения в течение 2005 года продолжался рост доли Фрунзенского района, который временами почти сравнялся с Приморским. Сократился объем предложения в Выборгском районе и на третье место вышел Московский.

В структуре предложения по типам квартир в 2005 году увеличивалась доля 1-комнатных квартир и квартир-студий. По итогам года структура ввода, предложения и спроса стала практически идентичной, что говорит о сбалансированном развитии рынка и правильном понимании девелоперами потребностей покупателей.

### 3. Спрос на первичном рынке.

**Активность продаж**



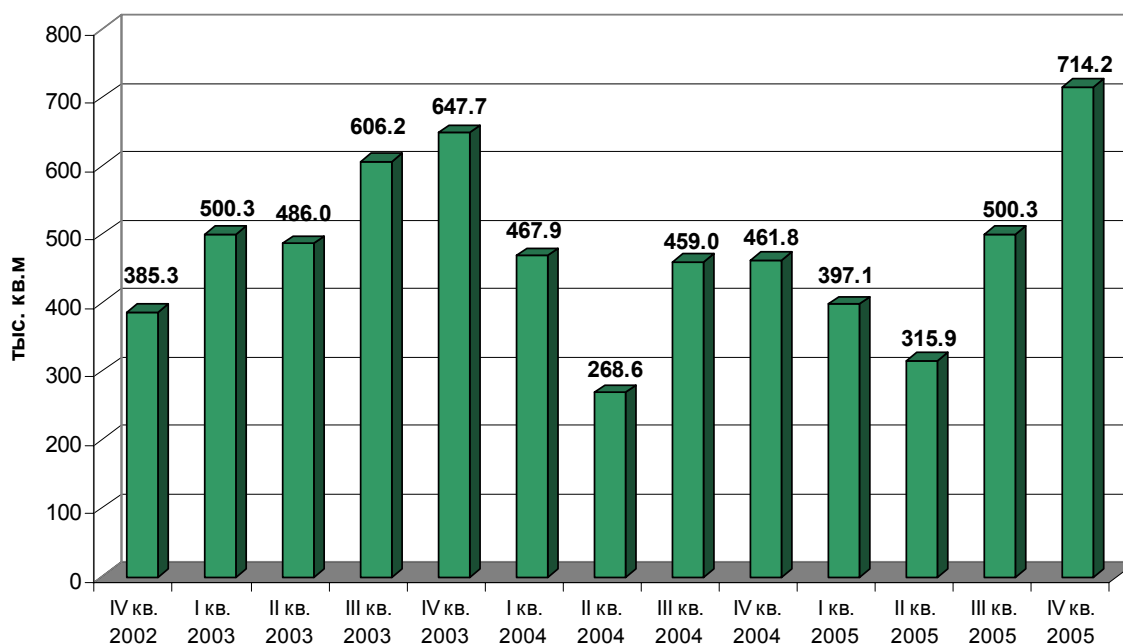
*Активность продаж – относительный показатель, показывающий долю проданных за месяц квартир в суммарном количестве квартир, находившихся в этом месяце в продаже (выборка – свыше 20 тысяч квартир). Данный показатель не отражает объем продаж в натуральном выражении.*

2005 год начался при достаточно низкой активности спроса, который колебался на уровне ниже или сопоставимом с уровнем рыночного равновесия. В мае сезонное снижение спроса привело к минимальной активности продаж за весь период измерений.

Но с конца июля спрос на первичном рынке начал резко возрастать. С нашей точки зрения это обусловлено, прежде всего, реализацией значительного объема отложенного спроса, который образовался за время стагнации рынка, колебаний цены и неопределенности относительно перспектив развития рынка.

В результате активизации рынка объем продаж за 3-й квартал оценивается нами в **500 тыс. м<sup>2</sup>**, а за 4-й квартал – **714 тыс. м<sup>2</sup>**. Это максимальный объем продаж, зафиксированный за время существования рынка. Можно с большой долей уверенности говорить, что стагнация первичного рынка преодолена.

**Оценка объема продаж строящегося жилья**



*Диаграмма получена на основе анализа репрезентативной выборки. Объем продаж оценивался для городских районов (без административно подчиненных пригородов).*

**Характеристики первичного рынка Санкт-Петербурга**  
*(без пригородов и ИЖС)*

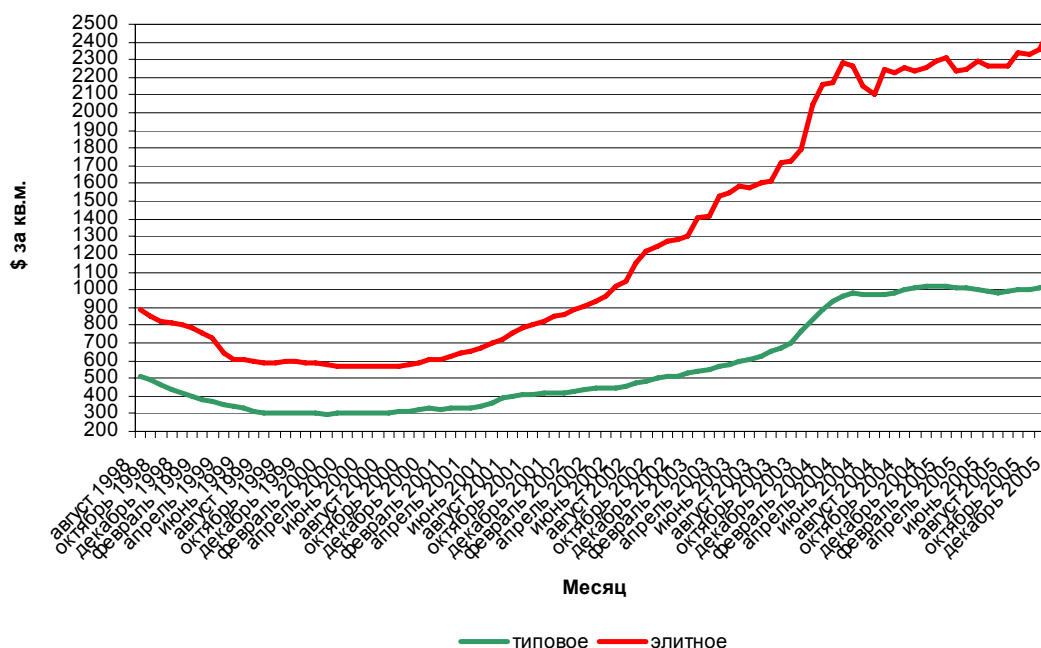
Показатели	Год		
	2003	2004	2005
Площадь объектов первичного рынка на конец года, млн. м <sup>2</sup>	4.37	5.92	5.87
Объем ввода, млн. м <sup>2</sup>	1.49	1.75	2.05
Оценка объема продаж, млн. м <sup>2</sup>	2.24	1.65	1.93

В структуре как запросов покупателей, так и заключенных сделок доля 1-комнатных квартир превысила 60%. На этот результат накладывает погрешность специфика нашей выборки, тем не менее, анализ показывает, что объем спроса вырос в значительной степени за счет недорогих квартир – студиями, 1-комнатными, в домах с невысокой ценой квадратного метра. Это придает ситуации на рынке некоторую неустойчивость, поскольку этот

сегмент чрезвычайно чувствителен к колебаниям цены. Как показал опыт 2004 года, в такой ситуации рост цен может вызвать резкое падение спроса.

#### 4. Динамика цен на первичном рынке.

Динамика средних цен на первичном рынке

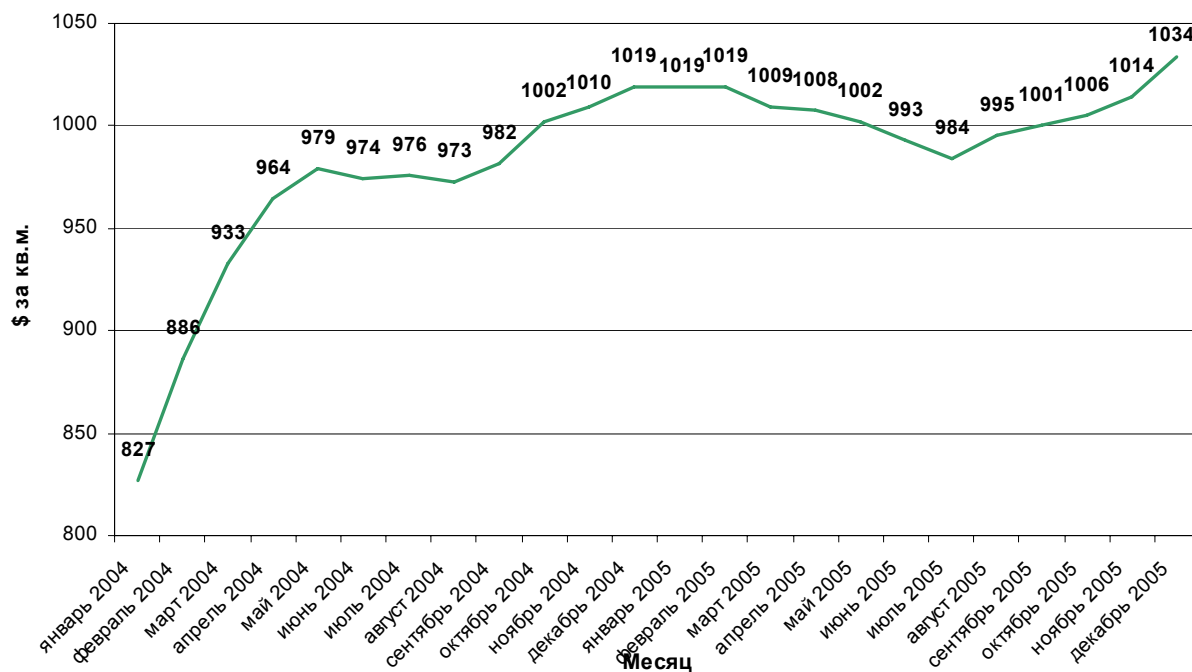


С начала года на первичном рынке происходило затяжное снижение цен, продолжавшееся до июля. С августа в связи с активизацией спроса застройщики начали проводить повышение цен, что привело к росту среднерыночной цены на 0,5-1% в месяц. При этом большинство застройщиков очень осторожно подходили к изменению ценовой политики, опасаясь негативного влияния повышения на объем продаж. К концу осени цены вышли на уровень конца 2004 года, с которого началось снижение, а в декабре превысили его.

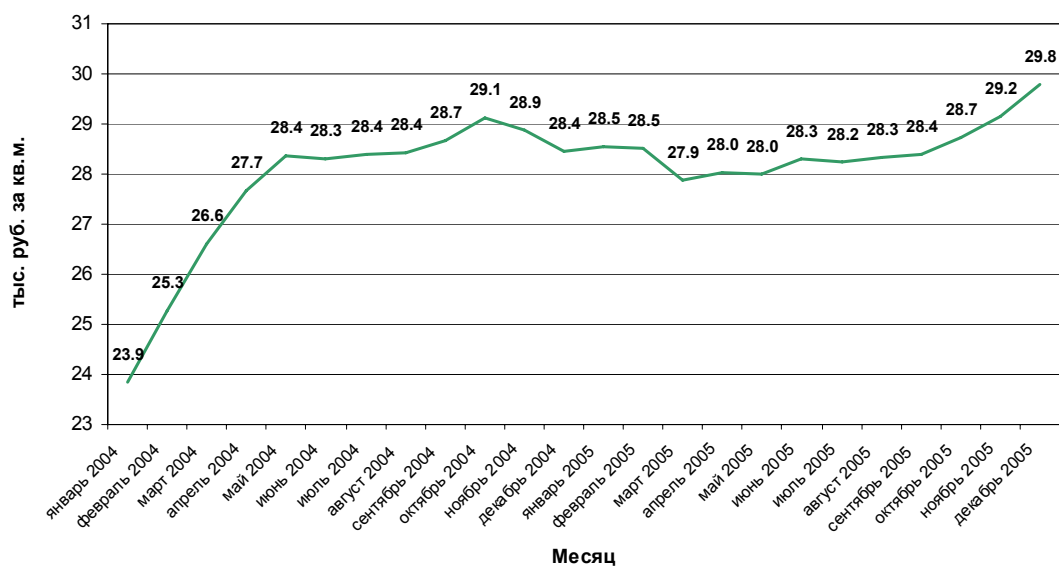
К началу октября средняя цена жилья массового спроса в кирпичных и монолитных домах составила **1057 \$/м<sup>2</sup>**, в панельных и монолитно-панельных – **926 \$/м<sup>2</sup>**.

По большинству объектов рост составил 10-20% за полугодие. По отдельным объектам (преимущественно элитным) за 2-е полугодие цены выросли до 30-35%.

Динамика цен на жилье массового спроса (в USD)



Динамика цен на жилье массового спроса (в рублях)

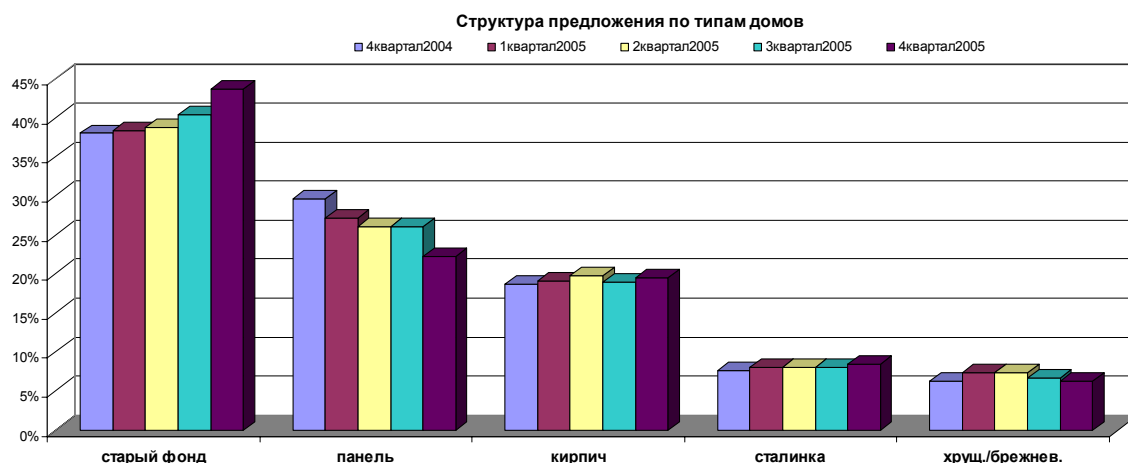
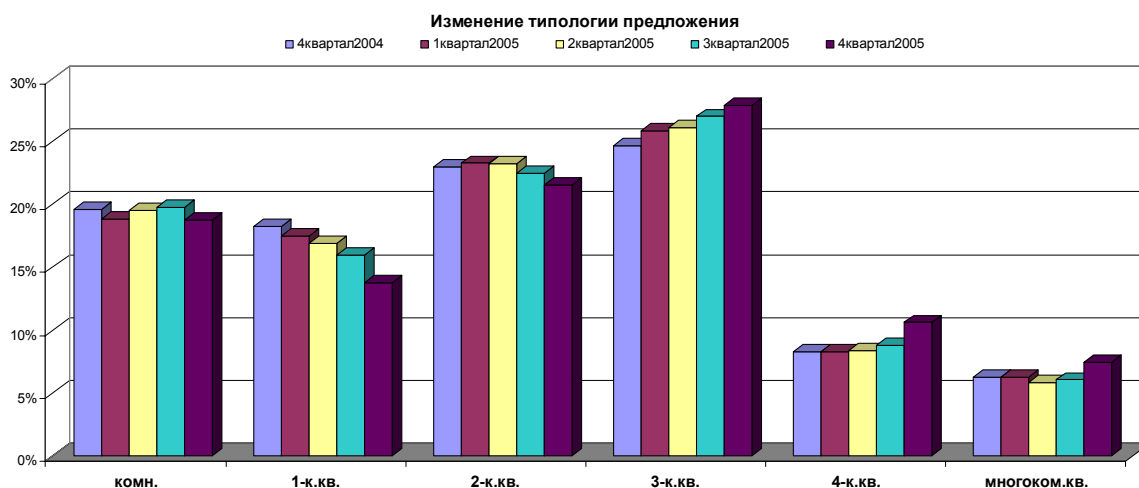


### III. Вторичный рынок.

#### 1. Предложение на вторичном рынке.

На вторичном рынке в течение всего 2005 года структура предложения изменялась в сторону уменьшения доли 1-комнатных квартир и увеличения доли квартир с большим числом комнат, а также увеличения доли центральных районов.

Это является показателем возросшего спроса на 1-комнатные квартиры, происходит постепенный возврат к структуре рынка 2002-2003 годов, когда за счет высокого спроса ликвидные квартиры не задерживались в листингах, а иногда в них и вовсе не успевали попасть.

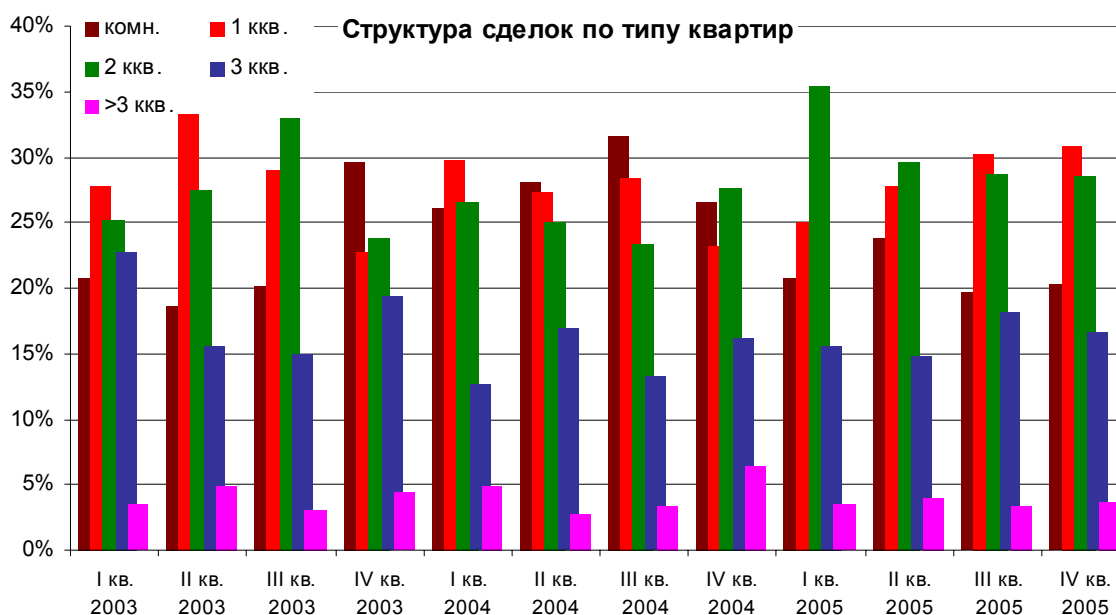


Специалисты отмечают, что снизилось «качество» листингов предложения – большую долю в них занимают низколиквидные или заведомо

проблемные квартиры. При этом объем реального предложения, которое обеспечивает рыночный оборот, в последнее полугодие сократился.

## 2. Спрос на вторичном рынке.

Начало года на вторичном рынке по уровню активности (которую в данном случае мы оцениваем по количеству сделок, регистрируемых в ФРС) было сопоставимо с 2002-2003 годами и заметно ниже, чем в 2004 году. В частности, не наблюдался ежегодный всплеск сделок в апреле. Как уже было сказано, это было обусловлено не столько рыночными обстоятельствами, сколько перебоями в работе органов регистрации, которые нарушили и сгладили традиционную картину сезонности. Начиная с мая количество сделок было устойчиво выше, чем в предыдущие годы, а с октября начало резко увеличиваться, но в этот момент ФРС снова начала захлебываться и рекордного декабря не получилось – по свидетельству специалистов многие сделки затянулись именно по причине затруднений с регистрацией.



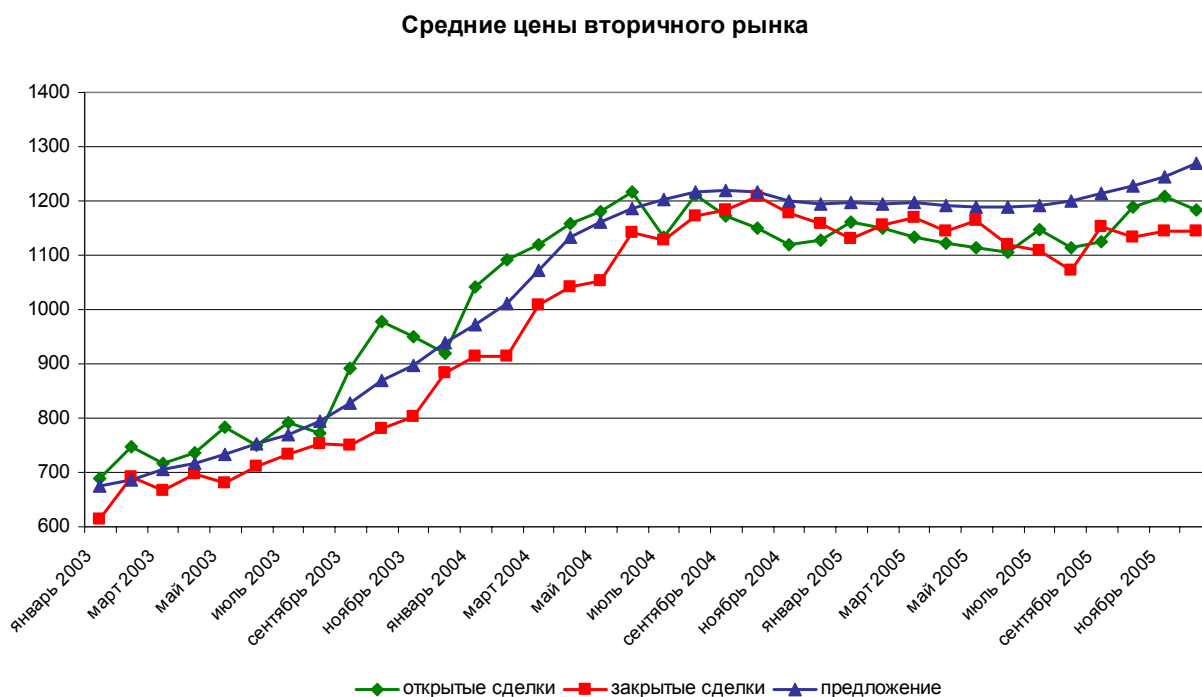
В структуре сделок в 2005 году росла доля 1-комнатных квартир, они вернули себе утраченные были позиции наиболее востребованных объектов. По сравнению с предыдущими годами заметно сократилась доля комнат. Специалисты свидетельствуют, что спрос на них падает, цены в лучшем случае не растут. Очень сильную конкуренцию комнатам составляют квартиры-студии и малогабаритные 1-комнатные квартиры в строящихся домах, которые на ранних стадиях строительства стоят не намного дороже комнат. Складывается не очень приятная ситуация для жителей

коммунальных квартир – при сохранении такой тенденции у них будет все меньше шансов перебраться в отдельное жилье.

В структуре сделок в конце года несколько увеличилась доля квартир в современных типах жилья – кирпичных и панельных домах последних 15-20 лет постройки. Основная часть сделок по-прежнему происходит с недорогими квартирами в типовых домах массовых советских серий. При этом те типы домов, которые еще недавно относились к современным (например, «классическая» 137-я серия) в силу старения и конкуренции с новыми домами теряют позиции в глазах покупателей и воспринимаются уже ближе к «старой панели».

При этом существует устойчивое мнение, что на вторичный рынок обращают внимание те покупатели, которым недостаток средств или другие обстоятельства не позволили купить квартиру в новом доме. Основной платежеспособный спрос окончательно сконцентрировался на первичном рынке, оставив вторичному обменные операции.

### 3. Динамика цен на вторичном рынке.



В 1-м полугодии цены на вторичном рынке не показывали каких-либо устойчивых трендов. Начиная с августа как цены предложения, так и цены сделок начали расти, за второе полугодие рост цен составил 7%. При этом цены открытых сделок превысили цены закрытых и начали приближаться к ценам предложения. Это свидетельствует о том, что новые сделки открывались по более высоким ценам, что характеризует растущий рынок.

#### IV. Выводы и прогнозы.

К началу 2006 года рынок жилья продолжает находится под действием растущего спроса. Можно достаточно уверенно прогнозировать, что темпы роста спроса сохранятся и в 2006 году в городе будет продано не менее **2.2-2.4 млн. м<sup>2</sup>** строящегося жилья.

Определяющим фактором конъюнктуры станет ситуация на первичном рынке, прежде всего – динамика вывода застройщиками на рынок новых объектов. В настоящее время только городские земли, переданные застройщикам позволяют возвести на них не менее 10-11 млн. м<sup>2</sup> жилья. Теоретически этого может хватить на 3 года активной работы. На практике выясняется, что многие участки находятся у застройщиков, не способных обеспечить их развитие или имеют те или иные проблемы, тормозящие строительство. Поэтому реальный потенциал рынка, который может быть реализован в ближайшие 3 года вряд ли превышает 60% от указанной цифры.

Кроме того, нужно иметь в виду качественные параметры будущего предложения. Земельная политика последнего периода подразумевает компактное расположение значительного количества новых объектов, которые будут выводиться на рынок практически одновременно. При этом находятся они в далеко не самых популярных зонах, на неосвоенных территориях, которые должны обустриваться «с нуля».

Поэтому с уверенностью можно говорить о будущей ценовой дифференциации объектов в зависимости от местоположения. В популярных районах цены в среднесрочной перспективе будут расти более активно, чем на окраинах и в зонах избыточного предложения, где резкий рост цен в 1-м полугодии представляется маловероятным. До конца 1-го полугодия цены могут вырасти на **5-10%**.

В случае, если спрос продолжит расти, а вывод новых объектов сохранится на уровне 2005 года, то уже во 2-м полугодии 2006 на рынке начнет ощущаться дефицит предложения. Особенно это коснется качественного предложения в районах сложившейся жилой застройки, пользующихся устойчивым спросом (Московский, Выборгский, Кировский, часть Приморского, часть Калининского и т.п.). Участки, проданные на торгах этого дефицита не снимут в силу своего местоположения.

В этом случае за 2-е полугодие можно прогнозировать рост среднерыночной цены **до 15%**. Если прогноз оправдается не в полной мере, то рост останется в пределах **5-10%**.