

# Обзор рынка

жилой недвижимости Санкт-Петербурга  
за 1 полугодие 2009 г.



# РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Таблица 1 Основные показатели рынка жилой недвижимости в 1 полугодии 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение
Введено в эксплуатацию в СПб в 1 полугодии 2009 г., млн. кв.м	0,7
Объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке в СПб на конец 1 полугодия 2009, млн.кв.м	2,2
Объем предложения жилой недвижимости на вторичном рынке в СПб, млн.кв.м	7,6
Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке* на конец 1 полугод. 2009 г., руб./кв.м	75 492
— Эконом	54 600
— Комфорт	70 120
— Бизнес	120 300
— Элит	213 660
Стоимость жилой недвижимости на вторичном рынке* на конец 1 полугод. 2009 г., руб/кв.м	85 805
Изменение стоимости жилой недвижимости за 1 полугод. 2009 г.	-12%
— Эконом	-21%
— Комфорт	-22%
— Бизнес	-5%
— Элит	-7%
Изменение стоимости жилой недвижимости на вторичном рынке за 1 полугод. 2009 г.	-14%

\*-Индикатор цен ГК «Бюллетень недвижимости»

В первой половине 2009 года рынок жилой недвижимости характеризовался переходом от рынка продавца к рынку покупателя. В анализируемый период снижались покупательная способность населения, объемы спроса и цены, рос срок экспозиции квартир на рынке.

## 1. Предложение

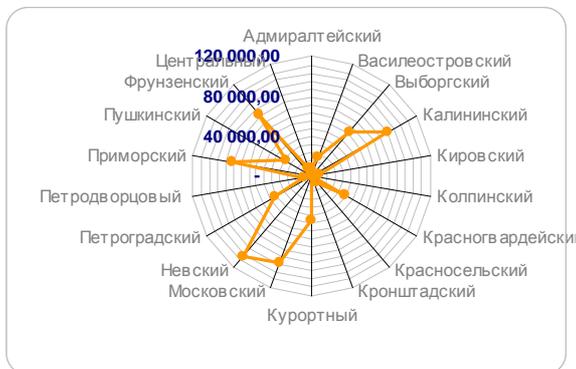
В 1 полугодии 2009 года введено в эксплуатацию 717 тыс.кв.м жилой недвижимости, этот показатель практически соответствует значению 1 полугодия 2008 года.

По итогам 2008 года объем ввода жилой недвижимости составил 3,2 млн кв.м. Столь высокий показатель по итогам 2008 года достигнут, в том числе, за счет приемки ряда объектов с предписаниями к доработкам. Таким образом, ряд объектов, запланированных ко вводу в 2009 году был принят в 2008, что скажется на официальных объемах ввода по итогам 2009 года в виде снижения показателя. По прогнозам специалистов GVA Sawyer объем ввода жилой недвижимости в 2009 году составит порядка

2,2 млн.кв.м (из них доля бюджетного жилья – 0,45 млн.кв.м), что на 31% меньше, чем в 2008 году.

Анализ данных по объему ввода жилой недвижимости по районам города в 1 полугодии 2009 года показывает, что Невский район в структуре ввода составляет порядка 15%, Московский –13%, Калининский – 12%, остальные районы города – менее 12%.

Рисунок 1. Структура ввода жилой недвижимости в 1 полугодии 2009 по районам города, млн кв.м



Источник: по данным Комитета по строительству

В перспективе ближайших 3 лет прогнозируется снижение доли предложения на первичном рынке в сторону увеличения доли вторичного рынка.

Рисунок 2. Динамика объема ввода и предложения на первичном рынке жилой недвижимости города за период 2004-2008 гг, прогноз до 2011 года.



Источник: данные GVA Sawyer

Специалисты компании GVA Sawyer прогнозируют снижение роста предложения на первичном рынке жилья вследствие заморозки или смены концепции ряда проектов. Официально заморожено 2 проекта комплексного развития территорий под

жилищную функцию общей площадью 5,3 млн. кв.м:

— «Красные Зори» УК Теорема, 2,4 млн.кв.м;

— «Юнтолово» Главстрой 2,9 млн. кв.м.

Кроме масштабных проектов специалисты GVA Sawyer зафиксировали приостановку нескольких точечных проектов, находящихся на стадии проектирования.

В результате заморозки крупных проектов, переноса сроков по точечным проектам и практического отсутствия новых проектов точечной застройки произойдет существенная коррекция объема предложения уже в 2010 году. Более половины точечных проектов перенесут срок сдачи по своим объектам. На ряде проектов сейчас наблюдается вялотекущий процесс строительства, так называемая имитация строительной деятельности. Поставщики строительных материалов заявляют о том, что их обороты сократились в среднем на 40%, а компании, сдающие в аренду строительную технику заявляют, что возврат техники превысил 50%.

По прогнозам специалистов GVA Sawyer объем ввода жилой недвижимости в 2009 году составит порядка 2,2 млн.кв.м. Для обеспечения этого прогноза до конца года должно вестись еще около 1,5 млн. кв.м, то есть порядка 70 объектов. Специалистами компании GVA Sawyer прогнозируется увеличение темпов ввода в конце 2009 года (в 4 квартале), как это уже сложилось на практике последних нескольких лет.

## 2. Спрос

Спрос на рынке жилой недвижимости начал снижаться с сентября 2008 года. Снижение спроса во многом связано с психологическими обстоятельствами. Усугубилась неуверенность населения в завтрашнем дне и в стабильности своих доходов. Часть потенциальных потребителей заняли выжидательную позицию в условиях падения стоимости жилой недвижимости.

В настоящее время платежеспособный спрос на первичном рынке снизился практически в три раза по сравнению с докризисными значениями.

Отсутствие ипотеки существенно влияет на снижение спроса. По данным Городского ипотечного банка, объем выдачи ипотечных кредитов в рублях за анализируемый период уменьшился более чем в пять раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По данным Городского ипотечного банка, в 1 полугодии 2009 г. объем задолженности по ипотечным кредитам стал показывать отрицательную динамику. На 1 января 2008 г. этот показатель по Санкт-Петербургу составлял 42 млрд. рублей, на 1 января 2009 г. – 70 млрд. рублей (рост на 64%). Между тем, на 1 мая 2009 г. объем задолженности составил всего 69 млрд. рублей (снижение примерно на 1%). Это связано, прежде всего, с увеличившимся объемом погашаемой задолженности досрочно и «уходом» определенного объема кредитов с балансов банков. При этом порядка 84% всех досрочно погашенных кредитов – займы в иностранной валюте. Таким образом, рынок ипотечного кредитования не показывает активной динамики роста.

До кризиса доля ипотечных сделок составляла до 35-40% в эконом-классе в общем объеме продаж. По мнению ряда экспертов из АИЖК предпосылок для возрождения ипотеки в ближайшие 2 года нет.

Структура спроса за анализируемый период по типам квартир существенно не изменилась. По-прежнему спросом пользуются малогабаритные 1- и 2 к.кв.

Рисунок 3. Динамика объема продаж за период 2004-2008гг, прогноз до 2011г., млн.кв.м



Источник: GVA Sawyer

В ближайшие 3 года специалистами прогнозируется низкая покупательская активность населения по причине снижения доходов и отсутствия возможности получения ипотечного кредита. В краткосрочной перспективе можно ожидать показатели объема продаж на уровне 2003-2005 гг.

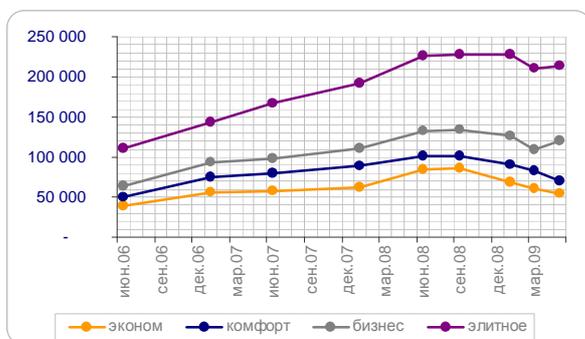
По итогам 2009 года специалисты GVA Sawyer прогнозируют стабилизацию ситуации на рынке и прекращение спада покупательской активности в текущем году.

### 3. Ценовая ситуация

В четвертом квартале 2008 года начался ценовой спад на рынке жилой недвижимости, который продолжился и в 2009 году.

По итогам 1 полугодия 2009 года специалисты компании GVA Sawyer зафиксировали снижение стоимости жилой недвижимости во всех классах.

Рисунок 4. Динамика стоимости жилой недвижимости по классам за 2006-2009 гг, руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

Однако во 2 кв.2009 года падение цен наблюдалось в классах эконом и комфорт. В классах бизнес и элит произошел небольшой подъем, который специалисты GVA Sawyer связывают с выводом на рынок нескольких новых объектов высокого класса.

Таблица 2 Стоимость жилой недвижимости на первичном рынке по классам, руб/кв.м,

Источник: GVA Sawyer

Класс	4 кв.2008 г, руб/кв.м	2 кв.2009 г, руб/кв.м	Изменение за 1 пол. 2009 г.
Эконом	69 070	54 600	-21%
Комфорт	90 000	70 120	-22%
Бизнес	125 911	120 300	-5%
Элит	228 569	213 660	-7%

Прогнозируется существенное снижение платежеспособного спроса, и как следствие, дальнейшее снижение цен.

**Основные тенденции** развития рынка жилой недвижимости представлены ниже.

- Сокращение строительных объемов из-за отсутствия кредитного финансирования.
- Увеличение в предложении альтернативных ипотеке механизмов – длительных рассрочек. Ряд крупных застройщиков предлагают рассрочку на 5 лет под невысокий % или вовсе без него. Это касается, в первую очередь, объектов, продажи в которых идут особенно плохо по причинам: низкая степень готовности дома, неудачная локация, большие площади квартир.
- Переход к системе бартерных расчетов с подрядчиками.
- Увеличение спроса на объекты поздней стадии реализации (желание покупателей минимизировать риски).
- Анонсирование рядом застройщиков перехода к работе по 214 ФЗ.
- Появление в продаже новых объектов преимущественно высокого класса (бизнес или элит). Причина этого явления – понимание застройщиками того, что сегмент недорогого жилья в условиях кризиса наиболее уязвим и подвержен падению спроса.
- Падение цен в сегментах недорогого жилья (эконом и комфорт) и небольшой рост в высоком сегменте (бизнес и элит) во 2 квартале.
- Стимулирование спроса большими скидками (до 15%) и длительными рассрочками.



## Worldwide Offices:

[www.gvaworldwide.com](http://www.gvaworldwide.com)

A faint, light blue globe is visible in the background of the text, showing the outlines of continents and latitude/longitude lines.

GVA Charles Dunn  
GVA Kidder Mathews  
GVA Advantis  
GVA Smith Mack  
GVA Chicago  
GVA Thompson Hennessey & Partners  
GVA Detroit  
GVA Bieri  
GVA Marquette Advisors  
GVA Oxford  
GVA Cawley  
GVA Kantor  
GVA Grimley Ltd.  
GVA City-Concept  
GVA Grimley Brussels  
GVA ASCO Properties  
GVA Robertson  
GVA Sawyer  
GVA Nybolig Erhverv  
GVA Donal O Buachalla  
GVA Arthur Rubinstein  
GVA Swiss  
GVA Redilco  
GVA TP Group  
GVA Orco  
GVA InReal  
GVA Consultimo  
GVA PCI  
GVA Emirah  
GVA Real-Consult  
GVA Real-Consult Polska  
GVA Curzon Partners  
GVA Intercapitalis  
GVA Project Control Group



### GVA Sawyer

Представительство в Санкт-Петербурге  
Россия, 190031 Санкт-Петербург,  
ул. Ефимова, д. 4а БЦ «Мир», офис 330

Тел./факс: +7 (812) 334-9392  
e-mail: [info@gvasawyer.com](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru), [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)

### GVA Sawyer

Office in St. Petersburg  
Russia 190031 Saint-Petersburg  
4a Efimova Ul. BC «MIR», office 330

Tel./fax: +7 (812) 334-93-92  
e-mail: [info@gvasawyer.com](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.com](http://www.gvasawyer.com), [www.gvaconsulting.ru](http://www.gvaconsulting.ru)