

Обзор рынка

загородной недвижимости Санкт-Петербурга
за 3 квартал 2009 г.



Рынок загородной недвижимости

Таблица 1 Основные показатели рынка загородной жилой недвижимости в 3 кв. 2009 г.

Источник: GVA Sawyer

Основные показатели	Значение показателя		Изменение показателя за 3 кв. 2009 года, %	
	2 кв. 2009	3 кв. 2009		
Количество коттеджных поселков, в которых ведутся активные продажи, шт	186	192	+3%	
Количество проектируемых коттеджных поселков, шт	50	47	-6%	
Количество поселков, пригодных для постоянного проживания, шт	74	77	+4%	
Количество поселков для дачного проживания, шт	112	115	+3%	
Средняя цена на рынке загородной недвижимости по классам, тыс.руб/кв.м (с учетом стоимости земли):				
	Эконом	45	44	- 2%
	Бизнес	69	62	-10%
	Элит	124	107	-14%

2009 год характеризуется углублением негативного влияния кризиса на рынок загородной недвижимости. Несмотря на то, что летний период традиционно считается наиболее активным для рынка загородной недвижимости, в этом году рост спроса был менее значительным по сравнению с аналогичными периодами в предыдущие годы. Снижение цен с мая замедлилось. Однако общая динамика по-прежнему отрицательная. Лето 2009 года оказалось сложным для девелоперов, т.к. запас прочности на исходе, показатели продаж нестабильны, а банки практический не кредитуют проекты.

Предложение подвергается существенной коррекции: в ряде поселков приостановлены продажи, и, одновременно, активно растет доля вновь заявленных поселков.

1. Предложение

За 3 кв. 2009 года произошло увеличение количества коттеджных поселков в открытой продаже на 3%. По оценкам специалистов GVA Sawyer, на сегодняшний день в открытой продаже находится порядка 6,5 тыс. объектов (коттеджей, таун-хаусов, земельных участков). В открытой продаже находится 192 поселка. Объектами продажи выступают коттеджи с участками, участок с подрядом или без него. В предложении появились даже варианты участков сельхоз назначения без инженерии и других улучшений. Увеличивается доля участков в структуре предложения, что в последствии может привести к появлению коттеджных поселков без единой архитектурной продуманной концепции. Кроме того, продажа участков без подряда приведет к снижению прибыли девелоперов и на рынке будет появляться множество мелких компаний, нацеленных на

получение быстрых денег и не планирующих продолжать свою активную деятельность по развитию в данном сегменте. Доля участков в структуре предложения на сегодняшний день составляет порядка 40% от общего объема предложения.

В 3 кв.2009 года началась реализация 6 новых поселков.

Что касается качественной характеристики предложения, то сейчас на рынке наблюдается тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков. За время кризиса в 22 коттеджных поселках изменена схема продаж.

Доля элитных поселков постепенно начала снижаться. При этом выросла доля новых

проектов классов «эконом», это приводит к тому, что рынок начал постепенно переходить на более дешевые материалы (пенобетон, газобетон, панель-каркас).

Рисунок 1. Динамика количества коттеджных поселков в продаже за период 2006- 3 кв.2009гг.



Источник: GVA Sawyer

2. Спрос

По результатам опросов экспертов средний объем сделок за квартал на стабильном рынке составляет порядка **250-300** продаж.

Начиная с октября **2008** года, то есть с начала активного развития кризисных явлений, наблюдается снижение темпов продаж. Объемы продаж в октябре-ноябре **2008** года снизились более чем на **20%** по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В декабре такая негативная тенденция продолжила развитие.

В целом за период кризиса (сентябрь **2008**-март **2009**) спрос снизился примерно на **30%** по сравнению с докризисным периодом, объем сделок за 3 квартал составил порядка **130** продаж. Причем наибольшим спросом пользуются инженерно подготовленные земельные участки без подряда.

Несмотря на то, что лето традиционно считается периодом активизации спроса на загородном рынке, в этом году на фоне кризиса отмечается спад покупательской активности по сравнению с предыдущим годом. Причем по оценке Ассоциации риэлторов, во время кризиса объемы продаж уменьшились в три-четыре раза и продолжают сокращаться. За кризисный период рынок продавца стал рынком покупателя, наибольшим спросом пользуются недорогие варианты (коттеджи «эконом» класса или земельные участки). Основные причины, по которым сейчас увеличился спрос на участки следующие:

- желание покупателей растянуть затраты во времени;
- мнение покупателя о том, что самостоятельное строительство дома дешевле, чем покупка уже готового коттеджа;
- появление большего количества свободного времени у покупателей и, следовательно, возможность самостоятельного участия в организации строительного процесса.

Следует отметить увеличение срока поиска объекта на загородном рынке. Переговоры о покупке длятся в среднем **3** месяца.

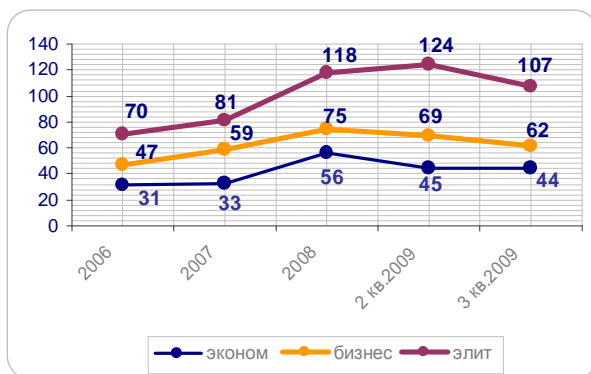
Фактическая ликвидация банками ипотечных программ незначительно отразилась на спросе на загородную недвижимость, так как влияние ипотеки было несущественно и ранее. Застройщики разрабатывают различные программы длительной рассрочки. Следует отметить, что в условиях падающего спроса, а, значит, и сокращения объемов продаж, загородные застройщики готовы предоставлять значительные скидки, но только при условии наличия «живых» денег и по индивидуальным программам. Ряд строительных компаний предлагают рассрочку на срок до **5** лет.

3. Ценовая ситуация

На фоне финансовой нестабильности и недостатка денежных средств мы наблюдаем объединения усилий застройщиков, их сотрудничество в той или иной форме, например, соинвестирование, продажа одного объекта силами нескольких компаний для создания более прочного положения на рынке, аккумуляции большего количества ресурсов, а значит максимально безболезненного преодоления экономического кризиса.

Для стимулирования спроса в кризисный период застройщики предлагают покупателям скидки, а также делают специальные предложения в своих проектах. Наиболее существенное снижение цен по итогам 3 квартала текущего года наблюдается в элитном сегменте (14%), менее значительно снижены цены на загородное жилье бизнес-класса (10%), цены на загородное жилье эконом-класса снизились на 2%.

Рисунок 2. Динамика стоимости загородной недвижимости, тыс.руб/кв.м



Источник: GVA Sawyer

Основные тенденции развития сегмента, появление которых во многом обусловлено кризисными явлениями в экономике, перечислены ниже.

1. Снижение цен на загородном рынке.
2. Реконцепция проектов.
3. Тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков.
4. Приостановка реализации проектов.
5. Объединение усилий конкурирующих застройщиков для реализации проектов.
6. Отказ от реализации проекта и продажа проекта.
7. Усиление роли государства на рынке.
8. Снижаются качественные характеристики предложения — площадь дома, территория участка, качество материалов и др.



Worldwide Offices:

www.gvaworldwide.com

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 Worldwide



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
www.gvasawyer.ru, 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
www.gvasawyer.com, www.gvaconsulting.ru