

Предлагаем Вашему вниманию выдержки из Обзора рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга и пригородной черты за 3 квартал 2013 года.

Всем заинтересованным получателям, сообщаем, что Консалтинговый центр осуществляет регулярную подготовку квартальных/полугодовых обзоров рынка жилой недвижимости со сроком предоставления – **до 21 числа месяца**, следующего за отчетным периодом.

Полная версия обзора выполняется согласно содержанию:

СОДЕРЖАНИЕ:	
<b>1. РЕЗ-ФАКТОРЫ .....</b>	<b>3</b>
1.1. Социально-экономические факторы.....	3
1.2. Ипотека.....	5
1.3. Законодательство.....	7
1.4. Транспорт.....	10
<b>2. КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ .....</b>	<b>12</b>
2.1. Выход на рынок новых объектов.....	12
2.2. Появление новых игроков.....	15
2.3. Краткосрочные проекты.....	17
2.4. Торги и новости проектов.....	20
<b>3. ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА .....</b>	<b>22</b>
3.1. Сводная таблица индикаторов рынка.....	22
3.2. Ввод квартир в эксплуатацию.....	24
3.3. Объем первичного рынка и объем предложения.....	27
3.4. Динамика средних цен предложения.....	31
3.5. Спрос на первичном рынке квартир.....	35
3.6. Сводный рейтинг девелоперов.....	37
<b>4. АНАЛИЗ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА КВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ ПО КЛАССАМ .....</b>	<b>38</b>
4.1. Анализ жилья класса «масс-маркет».....	38
4.1.1. Структура объема рынка и объема предложения.....	38
4.1.2. Анализ спроса на жилье класса «масс-маркет».....	42
4.1.3. Динамика цен на объекты класса «масс-маркет» на первичном рынке.....	43
4.1.4. Рейтинг девелоперов в классе «масс-маркет».....	49
4.2. Анализ жилья класса «бизнес».....	50
4.2.1. Структура объема рынка и объема предложения жилья класса «бизнес».....	50
4.2.2. Динамика цен на объекты класса «бизнес» на первичном рынке.....	52
4.2.3. Рейтинг девелоперов в классе «бизнес».....	53
4.3. Анализ жилья класса «элита».....	54
4.3.1. Структура объема рынка и объема предложения жилья класса «элита».....	54
4.3.2. Динамика цен на объекты класса «элита» на первичном рынке.....	55
4.3.3. Рейтинг девелоперов в классе «элита».....	55
<b>5. АНАЛИЗ ВТОРИЧНОГО РЫНКА КВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ .....</b>	<b>56</b>
5.1.1. Оценка предложения на вторичном рынке.....	56
5.1.2. Динамика средней цены предложения.....	57
5.1.3. Структура спроса на вторичном рынке по типам квартир.....	58
<b>6. ВЫВОДЫ ПО АНАЛИЗУ РЫНКА КВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ .....</b>	<b>59</b>

Оформить платную абонентскую подписку на квартальный обзор, получить консультации по всему спектру услуг, оказываемых специалистами нашей компании, Вы можете, обратившись в Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость» по координатам, указанным в настоящем письме.

**По вопросам оказания консалтинговых услуг Вы можете обратиться:**

ООО «Консалтинговый центр  
«Петербургская Недвижимость»

191025. Санкт-Петербург, Невский  
просп., 41.

Тел. 8(812)335-55-55, доб. 2540

**Ольга Трошева**  
Заместитель генерального директора  
[trosheva@spbrealty.ru](mailto:trosheva@spbrealty.ru)

Подготовка обзора осуществляется  
**Отделом маркетинговых  
исследований** Консалтингового центра

Руководитель отдела - **Юлия Нигуль**

**Данные, содержащиеся в обзоре,  
позволят Вам:**

- Быть в курсе ключевых трендов, формирующихся на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и пригородной зоны.
- Своевременно и обоснованно принимать меры, направленные на повышение конкурентоспособности компании на рынке.
- Без труда осуществлять подготовку аналитических материалов по рынку жилой недвижимости для инвесторов, топ-менеджмента компании, финансовых структур, оценочных компаний и пр.

**Более подробно с деятельностью  
Консалтингового центра  
познакомиться можно на сайте:**

<http://www.spbrealty.ru/konsalting-i-marketingovye-issledovaniya/>

191025. Россия. Санкт-Петербург, Невский просп., 41. Тел. 8(812)335-55-55, доб. 2540  
<http://www.spbrealty.ru/konsalting-i-marketingovye-issledovaniya/>

**SetlGroup**

## Тенденции рынка первичной жилой недвижимости в 3 квартале 2013

В отчетном квартале был установлен очередной исторический максимум по выводу новых объектов на рынок. На территории Санкт-Петербурга и пригородной черты Лен.области стартовали продажи объектов, совокупная площадь квартир в которых составила около **1,30 млн.кв.м.**, что на **5,3%** превышает уровень прошлого квартала.

Все чаще на рынке появляются объекты, квартиры-студии в которых являются основным типом. Отдельные игроки выводят на рынок дома, состоящие только из однокомнатных квартир. Подобная ситуация объясняется тем, что основной потенциал платежеспособного покупательского спроса лежит в диапазоне до 2,5 млн. руб. Именно в этом ценовом сегменте наблюдается наибольшая эластичность – чем ниже ценовое предложение от указанного уровня, тем большее число потенциальных покупателей могут перейти в категорию платежеспособных, составив реальный спрос.

Под влиянием конкуренции застройщики продолжают совершенствовать товарные параметры объектов, используя для этого как проверенные, так и не типичные для рынка решения: оборудование жилых комплексов кнопками вызова охраны, использование в дизайне холлов репродукций картин известных художников, продажи механизированных паркингов и т.д. При этом все новые и новые компании, осуществляющие деятельность в сегменте жилья массового спроса, уделяют внимание совершенствованию архитектурных обликов жилых комплексов, в угоду растущим требованиям покупателей.

В отчетном периоде для продвижения проектов девелоперы активно использовали участие во всевозможных премиях. Так, например, ЖК «Каменка» компании «СУ-155» стала победителем национальной премии «RREF Awards» в номинации «Доступное жилье». Компания «Scavery» получила премию «Green awards», традиционно проводимую в рамках форума «ProEstate», в номинации «Жилищное строительство» за еще не вышедший на рынок ЖК «Гроссмейстер».

### Предложение

На 01.10.2013 объем предложения рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга и пригородной черты Ленинградской области зафиксирован на уровне **3,66 млн.кв.м.** Прирост по всем территориям составил **+5,5%** к уровню 2 квартала 2013 г. Лидерство по объему предложения продолжает удерживать Всеволожский

### Основные индикаторы рынка жилой недвижимости на конец 3 квартала 2013г. (Санкт-Петербург и пригородная черта)

Показатель	Ед. изм.	Значение	Изменение за квартал
Объем рынка	млн.кв.м	<b>8,08</b>	↑ 8,28%
Объем предложения (оценка)	млн.кв.м	<b>3,66</b>	↑ 5,51%
V предложения к V рынка в %	%	<b>45,33%</b>	↓ -2,57%
Оценка объема спроса	млн.кв.м	<b>1,06</b>	↑ 17,66%
Объем ввода	млн.кв.м	<b>0,86</b>	↑ 178,5%
Вывод на рынок новых объектов,	млн.кв.м	<b>1,30</b>	↑ 5,29%
Средняя цена жилья класса «масс-маркет»	руб./кв.м	<b>90 311</b>	↑ 2,93%
Средняя цена жилья массового спроса на вторичном рынке	руб./кв.м	<b>92 268</b>	↑ 0,95%

Источник: ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость»

**Объем рынка** – суммарная общая площадь или количество квартир в строящихся домах, находящихся в продаже, включая проданные квартиры. В объем рынка не входят объекты, в которых продажи квартир уже завершены, приостановлены или еще не начаты. В эту величину так же не включаются дома класса «масс-маркет», в которых реализуются последние квартиры (менее 8% квартир от общего количества квартир в объекте).

**Объем предложения** – совокупная площадь или количество непроданных квартир в новых домах, представленных на рынке.

### Объем предложения квартирному жилью на конец 3 кв. 2013 года, млн.кв.м

Класс	Территория, млн.кв.м			
	Обжитые районы	АПР	Пригород	Итого
"масс-маркет"	1,83	0,20	1,15	<b>3,18</b>
"бизнес"	0,34	0,01	0,001	<b>0,35</b>
"элита"	0,12	0,01	0,00	<b>0,14</b>
<b>Итого:</b>	<b>2,29</b>	<b>0,22</b>	<b>1,15</b>	<b>3,66</b>

район Лен. области.

Увеличение объема предложения на рынке продолжает расширять возможность выбора для потенциального покупателя и обострять конкурентную борьбу между застройщиками.

## Спрос

По оценке консультанта в 3 кв. 2013 г. в Санкт-Петербурге и пригородной черте Лен.области было реализовано **1,1 млн. кв. м**, что на **17,7%** больше, чем в предыдущий период.

Лето характеризовалось активностью, сезонного спада спроса отмечено не было. В июле по ряду ведущих и средних игроков наблюдался прирост числа сделок по отношению к июню месяцу, составивший в среднем 5-8% и доходивший по отдельным застройщикам до 20%. В августе спрос оставался стабильным, в сентябре наблюдался небольшой прирост числа договоров в объектах с существенными товарными запасами ликвидных квартир.

## Цены

Покупательская активность в летний период в немалой степени была стимулирована ценовой и сбытовой политикой ряда крупных и средних застройщиков, на протяжении квартала инициировавших различные мероприятия по стимулированию сбыта.

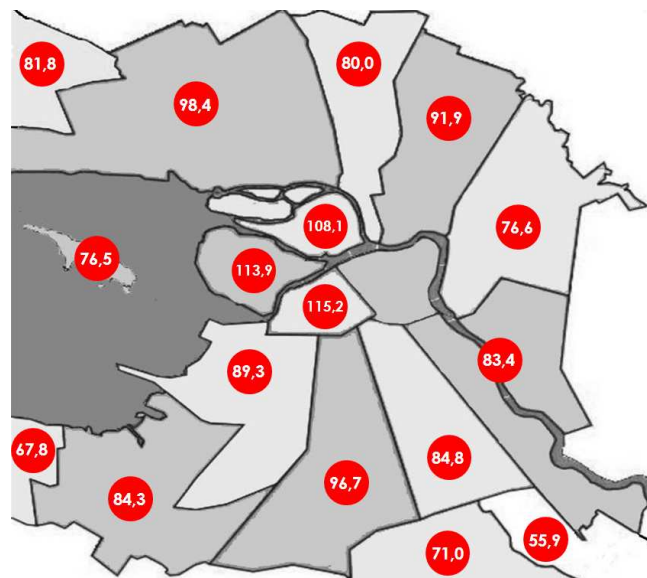
В отчетном квартале цена являлась не единственным инструментом регулирования спроса – крупными игроками организовывались мероприятия, ориентированные на более длительную перспективу стимулирования продаж: застройщики обустроили шоу-румы, проводили экскурсии на объекты, устраивали массовые мероприятия для дольщиков ЖК и потенциальных покупателей.

Корректировка цен в зависимости от территории в классе «масс-маркет» варьировалась от **+1,1%** до **+2,9%**, в классе «бизнес» - от **+2,2%** до **15,5%**. В классе «элита» в обжитых районах города средняя цена кв. м. снизилась на **6,0%**, что преимущественно объясняется изменением структуры предложения.

Средние цены предложения жилья на 01.10.2013 по классам и территориям

Класс	Обжитые	АПР	Пригород
<b>Масс-маркет</b>	<b>90 311</b>	<b>72 163</b>	<b>66 861</b>
Эконом	77 680	66 184	64 958
Комфорт	99 461	80 955	78 275
<b>Бизнес</b>	<b>141 757</b>	<b>112 754</b>	<b>93 783</b>
<b>Элита</b>	<b>221 909</b>	<b>182 920</b>	-

Источник: ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость»



©. Информация и данные, представленные в обзоре, принадлежат ООО «Консалтинговый центр "Петербургская Недвижимость" и не могут быть использованы полностью или частично в коммерческих целях. Любое другое использование возможно только при условии предварительного письменного согласования с руководством ООО «КЦ «Петербургская Недвижимость» и обязательной ссылки на первоисточник.