



ИТОГИ 2016 ГОДА

РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Киев



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Похоже, что девиз 2016 года «Даешь больше квадратных метров!» в 2017 году трансформируется в «Продай, а то не успеешь!».

В погоне за квадратными метрами девелоперы совсем перестали обращать внимание на потребности покупателей. Считается, что чем ниже цена на квартиру, тем меньше хочет покупатель удобств и комфорта и готов мириться с холодными стенами, отсутствием лифтов, неубранной придомовой территорией и долгим ожиданием ввода в эксплуатацию.

Плохая новость для девелоперов - покупатели квартиры, как за 10 тыс грн/кв м, так и за 70 тыс гривен/кв м хотят примерно одинакового - комфортного жилья. Хотя запросы уровня комфорта отличаются в разы.

Почему за покупателей решили, что им будет комфортно жить в 18 кв м с 20 соседями на этаже? Какой «умный» маркетолог посоветовал, что занести коляску или тяжелые сумки на 5 этаж в доме без лифта - это альтернатива абонементу в фитнес клуб?

Судя по рекламе, у нас строят исключительно «энергоэффективные» жилые комплексы, энергоэффективность которых измеряется исключительно наличием счетчиков воды и тепла. Поставил один счетчик - комплекс эконом-класса, 2 счетчика - считай, построил комфорт-класс.

Печальный результат недальновидности и нерациональности игроков рынка - потери всех - и покупателей, которые за последние сбережения пытаются выбрать «лучшее из худшего», и девелоперов, которые недополучают прибыль на каждом квадратном метре. Интересно, в каком году, мы, наконец, увидим смену тренда - «строить не больше и дешевле, а меньше и качественнее»?



*Ярослава Чапко,
директор CDS*

ТЕНДЕНЦИИ

В 2016 году рынок жилой недвижимости показал рекордное количество новых жилых проектов. Новое предложение в 2016 году составило более 22 тысячи новых квартир.

Масштабное строительство бюджетного жилья в столице обусловило значительные «перекосы» предложения в сторону 1-к квартир и студий, удельный вес которых достиг 49% в общей структуре предложения.

Ценовые тренды в 2016 году были разнонаправленными, как в зависимости от класса жилья, так и по периодам. Средневзвешенная цена предложения в среднем за год упала на 6,8%.

Высокая конкуренция со стороны пригорода обусловила жесткий демпинг среди застройщиков бюджетного жилья столицы, не давая им возможности компенсировать ценой курсовые потери и рост стоимости строительно-монтажных работ.

Эффективность демпинговой стратегии в продажах жилья постепенно снижается, уступая место качественным конкурентным преимуществам.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

2016 год стал рекордным с точки зрения пополнения рынка новыми проектами. Общее предложение с учетом поглощения достигло почти 53 тысяч квартир. Прирост предложения на первичном рынке жилья за 2016 год составил 32,5%.

По состоянию на 31.12.2016 г. на продажу предлагались квартиры в 234 новостройках.

Географическое распределение предложения стало более равномерным, хотя лидером, как по количеству квартир в продаже, так и по количеству жилых комплексов, предлагающихся на первичном рынке, остается Голосеевский район, в котором строится пятая часть жилья. За 2016 год Голосеевский район увеличил свой удельный вес в предложении квартир первичного рынка с 16% до 19%.

Почти половина предложения (46%) сосредоточена в трех районах: Голосеевском, Шевченковском и Соломенском. Наибольший удельный вес в структуре предложения этих районов занимают объекты комфорт и бизнес классов, которые стали сходны по многим своим техническим параметрам.

46% предложения квартир первичного рынка сконцентрировано в 3 районах Киева.

За год также изменилось и распределение новостроек между правым и левым берегом столицы. Если в 2015 году на левобережье возводилось 29% жилья, то уже в 2016 году его удельный вес снизился до 24%. Лидером по объему предложения на левом берегу столицы является Дарницкий район, на долю которого приходится 13% от общего объема предложения.

Минимальный объем предложения на первичном рынке жилой недвижимости традиционно представлен в Оболонском и Деснянском районах (от 2 до 5%).

На правом берегу возводится 76% жилых комплексов столицы.

Удельный вес бюджетного жилья в общей структуре предложения в 2016 году остался без изменений, составив 76%. 48% предлагаемого на продажу жилья относятся к эконом классу, тогда как на долю жилья класса комфорт приходится 28% предложения.

Удельный вес престижного жилья в общей структуре первичного рынка составляет 23%, основная часть которых относится к жилью бизнес-класса.

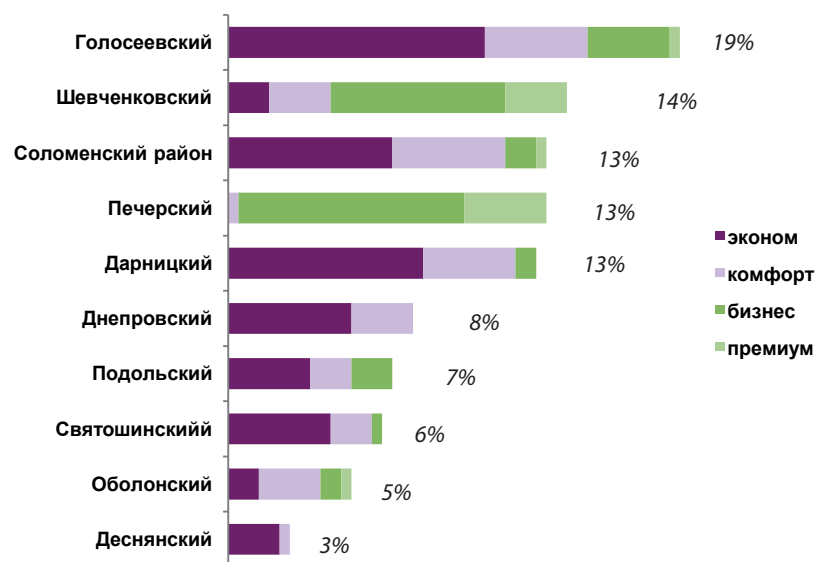
Согласно заявленным девелоперами срокам ввода в эксплуатацию жилых комплексов, в 2016 г. ожидается ввод 23 тыс. квартир с ростом данного показателя в 2017 году до 33 тысяч единиц. Однако фактические данные Киевстата за 2013-2015 гг. показывают, что данные завышены, как минимум, на 20-30%, а значит сохранится существующая практика задержки ввода в эксплуатацию жилья в среднем на 4-6 месяцев.

Цены предложения. Динамика

Сегмент рынка	Средняя цена дек. 2016 г., грн./кв.м	Изменение средних цен, %	
		За 6 мес. 2016 г.	За 12 мес. 2016 г.
Премиум	56 769	10,8%	1,6%
Бизнес	31 038	-1,9%	-9,1%
Комфорт	24 431	16,2%	10,7%
Эконом	15 580	-19,3%	-16,7%

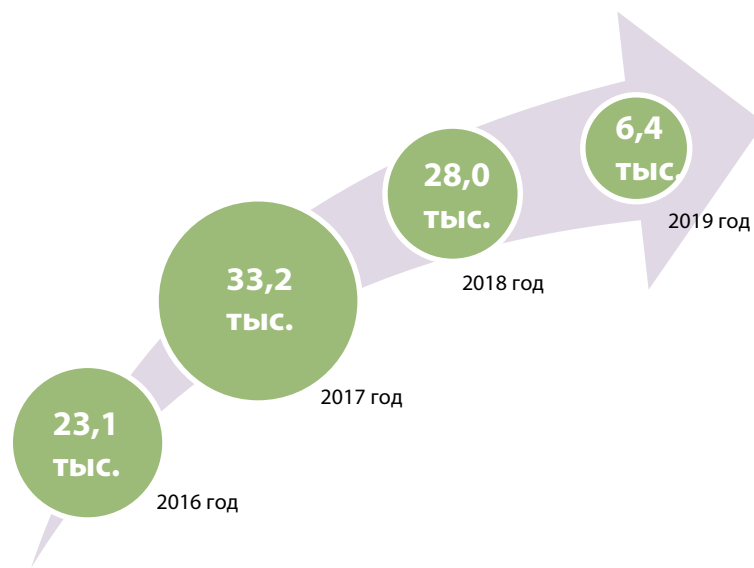
Источник: CDS

Распределение предложения по районам Киева (по кол-ву комплексов)



Источник: CDS

Заявленный девелоперами объем ввода в эксплуатацию квартир в Киеве, единиц



Источник: CDS

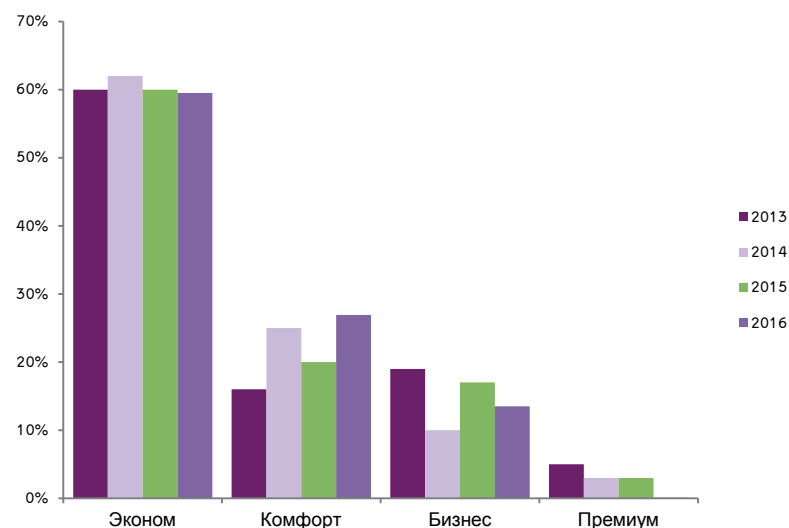
НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2016 году сегмент киевской первичной жилой недвижимости пополнился на 22,4 тыс. квартир. Девелоперами в 2016 году были открыты продажи в 69 жилых комплексах, что на 72,5% больше количества проектов, вышедших на рынок в 2015 году. Однако структура нового предложения изменилась – количество объектов увеличилось, а их масштаб заметно уменьшился. Средний размер жилых комплексов, открывших продажи в 2016 году, составил 325 квартир против 345 квартир в 2015 году.

Как видно на графике, удельный вес жилья эконом класса в структуре нового предложения остается практически неизменным в течение последних 4 лет и составляет около 60% нового предложения. Значительно пополнился рынок проектами комфорт класса, удельный вес которых в новом предложении составил 27%, увеличившись на 7% в сравнении с 2015 годом. Новые квартиры бизнес класса заняли 14% в структуре предложения против 17% в 2015 г.

Пополнение рынка проектами премиум класса в 2016 году было незначительным. Единственный комплекс премиум класса, открывший продажи в 2016 году – ЖК «The Garden», расположенный в Печерском районе столицы.

Структура нового предложения первичной жилой недвижимости Киева 2013-2016 гг., %



Источник: CDS

В 2016 году на рынок вышло рекордное количество новых жилых проектов.

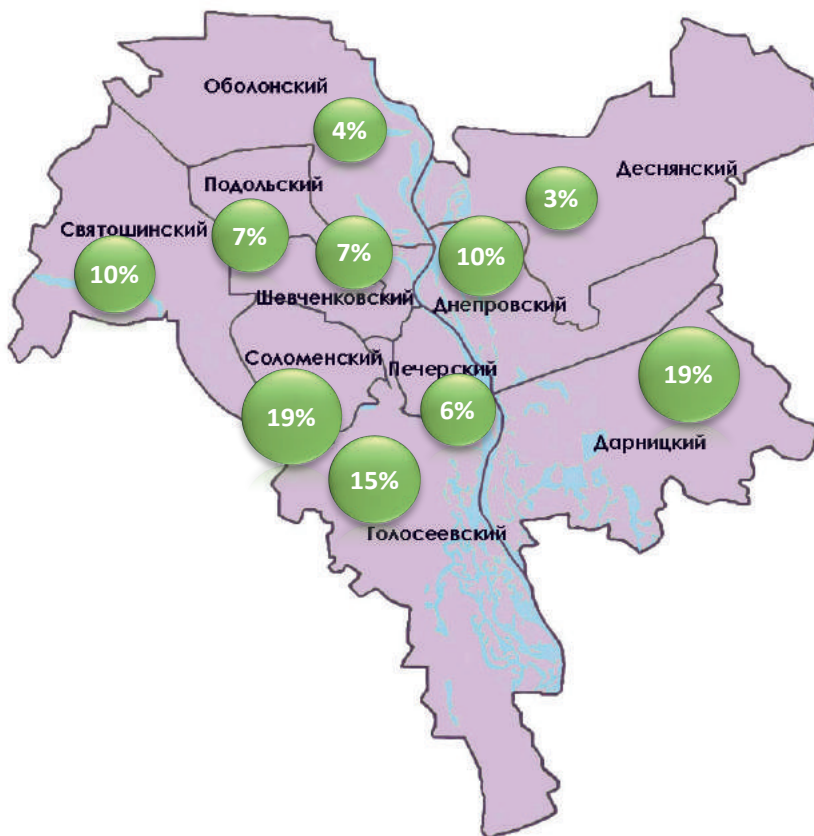
В тройке лидеров по объему нового предложения – Дарницкий, Соломенский и Голосеевский районы, на которые приходится более 50% новых проектов. Именно в этих районах расположены крупнейшие объекты нового предложения – Smart House, Династия, Обериг-2, Seven, Парковая Долина и др.

За 2016 год резко выросло предложение в Соломенском районе – в 2015 году на этот район приходилось всего 5% нового предложения против 19% в 2016 г.

Абсолютным лидером по объему нового предложения является компания УКРБУД, на проекты которой приходится почти четверть нового предложения.

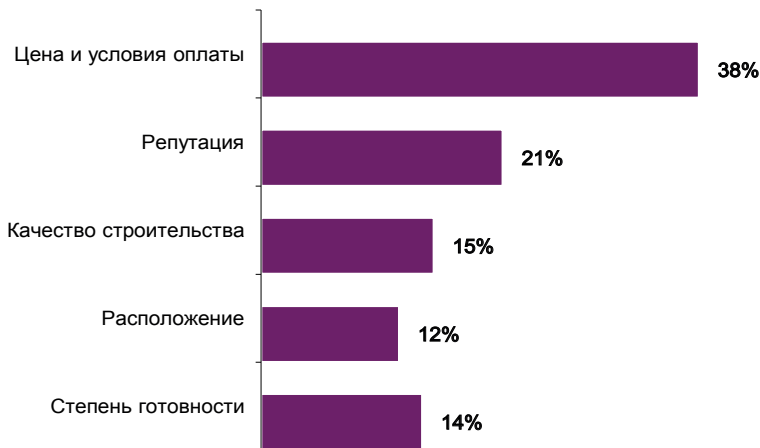
Структура нового предложения по количеству комнат осталась практически без изменений. Основной удельный вес в новом предложении по-прежнему занимают 1-к квартиры – 53% и 2-к квартиры – 28%. Сегмент многокомнатных квартир уменьшился до 1% в общем объеме предложения. Новый тренд строительства smart квартир и квартир-студий не набрал высокой популярности - их удельный вес в 2016 году в новом предложении составил всего 2%.

Структура нового предложения квартир в 2016 г. в Киеве по районам, %



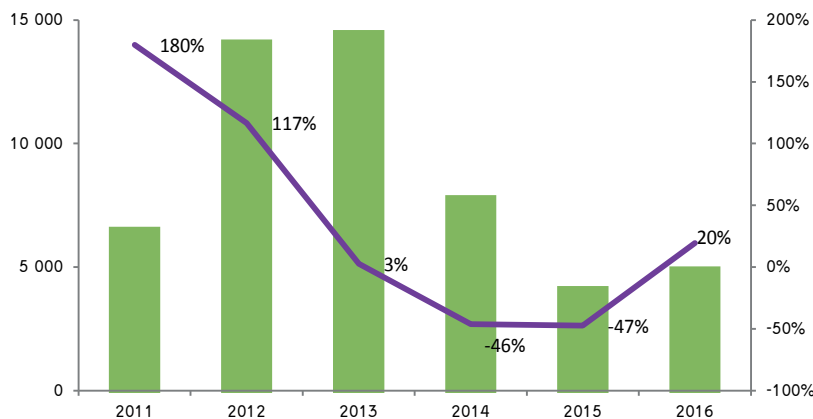
Источник: CDS

Факторы, влияющие на спрос



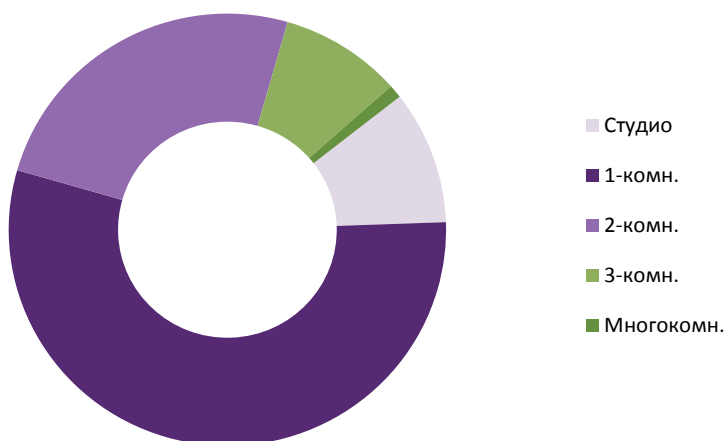
Источник: CDS

Динамика количества заключенных сделок на первичном рынке жилья 2012-2016 г.г.



Источник: CDS

Структура спроса на покупку первичной жилой недвижимости по количеству комнат 2016 г., %



Источник: CDS

СПРОС

Структурные изменения, наблюдаемые в предложении на рынке первичной жилой недвижимости, коснулись и спроса. Несмотря на то, что абсолютная стоимость квартиры и условия оплаты остаются основными критериями выбора жилья, вес набирают такие параметры, как репутация объекта и застройщика, а также степень готовности жилого комплекса. Текущий дисбаланс объемов выхода нового предложения и количества сделок позволяют покупателям выбирать между значительным количеством жилых комплексов, как с высокой степенью готовности, так и новыми проектами.

Дефицит проектов с хорошими потребительскими характеристиками ощутимо влияет на спрос – при схожих ценовых показателях клиенты отдают предпочтение квартирам в жилых комплексах со сложившейся сервисной инфраструктурой и обустроенной территорией.

Новым трендом в спросе становится востребованность жилья с приемлимыми показателями энергоэффективности во всех классах жилья.

Цена перестала быть единственным критерием выбора квартиры.

В 2016 году впервые за 4 года зафиксирован прирост темпов продаж на уровне около 20%. Связано это, как со значительным снижением цен и улучшением условий продаж, так и с увеличением доли инвестиционного спроса. До 45% сделок, совершенных в 2016 году можно отнести к инвестиционным.

Уменьшившийся, как за счет цены, так и за счет метража квартир, бюджет покупки позволил рассматривать квартиру как способ сохранения средств той части населения, которая имеет в своем распоряжении от 350 400 тысяч грн.

В 2016 году значительно вырос спекулятивный спрос на квартиры-студио и 1-к квартиры, которые уже в 2017-2018 гг. пополнят вторичный сегмент рынка или рынок аренды.

В 2016 г., как и в 2015 году, более 80% спроса пришлось на бюджетное жилье.

Значительный спекулятивный спрос обусловил высокую востребованность 1-комнатных квартир, при сохранении спроса на 2-комнатные квартиры.

Со второй половины 2016 года отмечен повышенный спрос на приобретение 2-к квартир. Их невысокий удельный вес в общем балансе квартир в жилых комплексах привел к дефициту предложения, и, как результат, к более высокой цене.

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА

В течение 2016 года цены на первичную жилую недвижимость подвергались значительным колебаниям – традиционные осенне-весенние сезонные колебания, демпинговая политика застройщиков и рост конкуренции привели к значительным изменениям средних цен в зависимости от сегмента.

Традиционно наиболее стабильные цены сохраняются в жилых комплексах премиум класса. Ограниченное предложение на рынке формирует постоянный спрос на высококачественные жилые объекты.

За последние 12 месяцев значительно подешевело жилье бизнес класса. Падение средних цен в этом сегменте составило 9%.

Единственный сегмент первичного рынка, средние цены в котором выросли за 2016 год, – это комфорт класс. Повышение средних цен почти на 11% обусловлено значительными конкурентными преимуществами подобных комплексов, как перед комплексами эконом класса (более качественные характеристики), так и перед комплексами бизнес класса (более низкая цена).

Средние цены на жилье эконом класса в 2016 году снизились на 16,7%, что стало результатом постоянных скидков от застройщиков и выхода большого количества новых проектов с ценами ниже средних в сегменте.

За год наибольшее падение средних цен зафиксировано в проектах эконом класса: -16,7%

Средневзвешенные цены на жилье в течение 2016 года снизились в 7 районах из 10. Наибольшее снижение зафиксировано в Голосеевском, Дарницком, Святошинском и Соломенском районах, где расположено больше всего комплексов эконом класса. Пополнение рынка бюджетными проектами с демпинговыми ценами обусловило темпы падения средних цен от 12 до 19% в зависимости от района города.

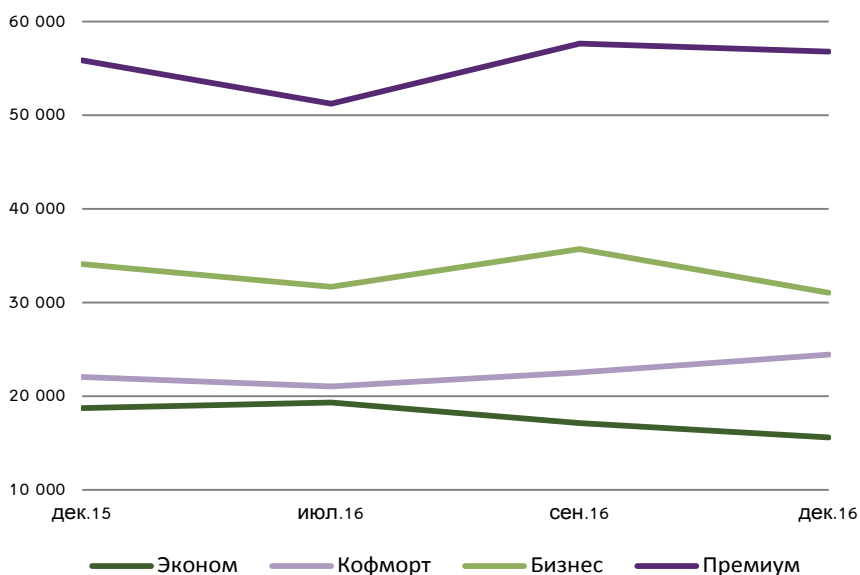
Средневзвешенные цены в Печерском и Шевченковском районах снизились, как из-за прямого снижения цен в комплексах бизнес класса, так и за счет выхода новых проектов.

Незначительный рост цен зафиксирован в Деснянском, Днепровском и Оболонском районах, где в продажу вышли такие жилые комплексы, как «Прага», «Freedom», «Smart Plaza Obolon», с ценами выше среднерыночных.

В декабре 2016 года самое дешевое жилье в сегменте эконом класса можно было приобрести за 12 000 грн./кв м на окраине Киева.

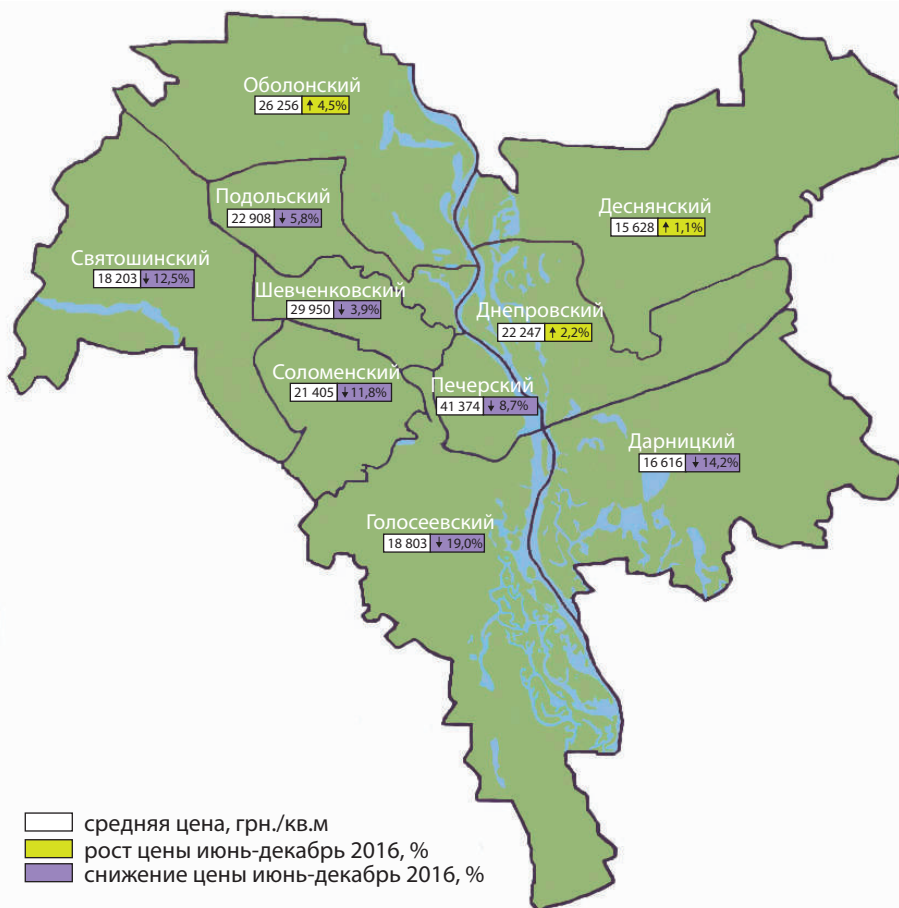
Самая высокая цена зафиксирована в сданных жилых комплексах премиум класса на Печерске - 78 000 грн./кв м.

Динамика средних цен предложения на первичном рынке жилья, в зависимости от класса, декабрь 2015г. - декабрь 2016 г., грн./кв.м



Источник: CDS

Средние цены предложения по районам Киева, декабрь 2016г., грн./кв.м и их динамика за 2016 год



Источник: CDS

ПРОГНОЗ

В 2017 году продолжится пополнение рынка новыми объектами, однако, темпы выхода нового предложения замедлятся. Дисбаланс спроса и нового предложения замедлят темпы выхода новых проектов.

Удорожание строительных материалов и работ ограничивает дальнейшее снижение цен для многих проектов эконом класса, а значит девелоперам придется задуматься о других конкурентных параметрах для обеспечения продаж в своих комплексах.

Высокие цены на энергоресурсы и коммунальные услуги, с которыми киевляне столкнулись в 2016 году, обусловили несколько новых трендов, которые найдут свое развитие в 2017-2018 годах - спрос на энергоэффективные жилые комплексы, инженерия которых позволяет жителям управлять своими затратами на коммунальные услуги, а также спрос на жилые комплексы с комфортно обустроенной территорией с профессиональным управлением.

Гривневые цены в 2017 году вероятнее всего покажут умеренный рост во всех сегментах, так как девелоперы вынуждены будут компенсировать рост своих затрат на строительство. Диапазон роста цен будет существенно отличаться, как в зависимости от класса комплекса, так и от его потребительских характеристик.