



КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА МНОГОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ НЕ- ДВИЖИМОСТИ

РФ, Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

Итоги 2016 г.

Анализ предложения

В 2016 г. в Екатеринбурге продолжилось снижение объема возводимого жилья. Но говорить о кризисе на локальном рынке преждевременно. Текущая ситуация скорее говорит о коррекции, возврату в равновесное состояние. К тому же позиции большинства крупнейших игроков остаются устойчивыми.

- По состоянию на конец 2016 г. в строительстве находилось 2,2 млн. кв. м или 42,9 тыс. квартир. Значение показателя демонстрирует снижение второй год подряд. Сейчас объем возводимого жилья тот же, что и 5 лет назад, но все же почти в 1,5 раза выше уровня 2008-2009 гг.
- Девелоперы города в 2016 г. продолжали снижать объем закладки новых проектов. Их совокупная площадь по итогам года составила 575 тыс. кв. м, что на 29% ниже прошлого года и почти в 2 раза ниже значения 2013-2014 гг.
- Замедление девелоперской активности можно было проследить и по ходу реализации отдельных проектов. На конец года около 8% всех комплексов испытывало те или иные сложности: их строительство не велось или шло очень медленным темпом, имел место неоднократный перенос сроков ввода. В 2016 г. один из крупнейших застройщиков города «Уралэнергостройкомплекс» приостановил реализацию сразу нескольких своих проектов.
- Но вместе с тем сильными остались позиции ряда ведущих игроков, среди которых «Атомстройкомплекс», «ЛСР», «Брусника», «Синара Девелопмент», «КОРТРОС» и некоторые другие крупные компании. На долю перечисленных пяти игроков пришлось более половины начатого в течение года строительства.
- Структура возводимого жилья в разрезе классов не претерпела существенных изменений за последний год. На долю эконома-прежнему приходилось более половины площади строительства. Основу этого сегмента в городе формируют крупные комплексы, среди которых «Академический», «Рассветный», «Мичуринский», «Солнечный» и другие.
- Главной зоной концентрации девелоперской активности остался 2 ценовой пояс. В рамках него наиболее активно осваиваются районы Академический, Уктус, Широкая речка, а также Уралмаш.

Структура возводимого жилья по классам, 12.2016

Класс	Площадь, кв. м	Структура
эконом	1 243 734	56,1%
средний	653 551	29,5%
бизнес	225 286	10,2%
элитный	92 814	4,2%
Всего:	2 215 386	100,0%

Источник: собственная база объектов первичного рынка МЖС г. Екатеринбург компании MACON Realty Group

Жилой район «Академический»



Ценовая ситуация

Стоимость 1 кв. м осталась высокой, что ограничивает степень доступности жилья на первичном рынке. Но тенденции снижения цен по основной массе застройщиков не прослеживается.

- За минувший год средневзвешенная стоимость 1 кв. м на первичном рынке снизилась на 1,2%. Падение прослеживалось второй год подряд. Но в 2015 г. оно было во многом связано с реальным снижением цен застройщиками вслед за охлаждением спроса. Тогда как в 2016 г. можно говорить о стабилизации и изменениях структурного характера.

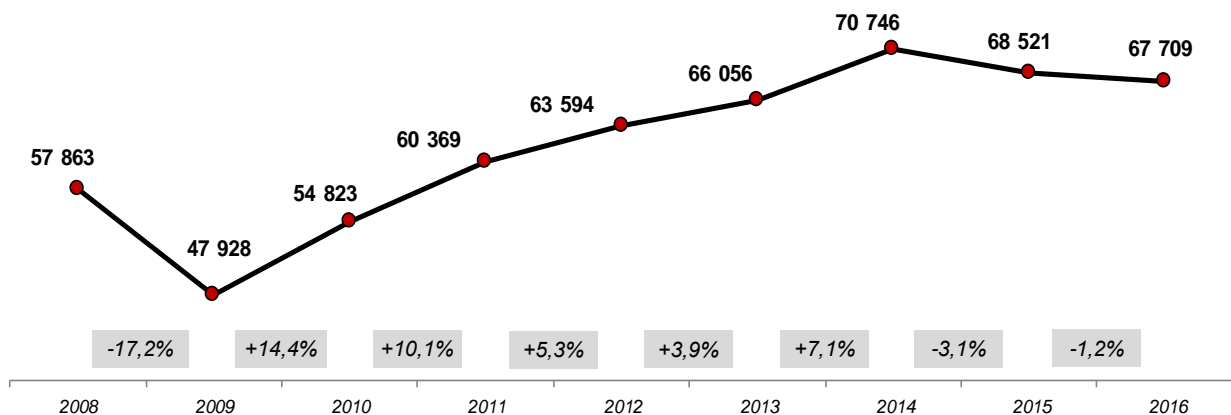
- Относительно стабильным уровень цен остался в рамках эконом-класса, который формирует более половины предложения рынка. Незначительный рост в 1,3 тыс. руб./кв. м стал следствием того, что в структуре несколько увеличилась доля домов с высокой степенью готовности. Новых проектов оказалось недостаточно, чтобы разбавить цены.
- Падение цены 1 кв. м почти на 3,0 тыс. руб. можно было проследить в среднем классе. Связано оно с выходом ряда новых проектов в этом сегменте со сравнительно низкими стоимостными параметрами.
- В дорогостоящих сегментах бизнес– и элитного класса колебания цен в значительной мере были связаны с изменениями в предложении, поскольку число комплексов сравнительно мало.

Значение средневзвешенной стоимости 1 кв. м на 12.2016 и ее динамика в разрезе классов

Класс	Стоимость 1 кв. м, руб.	Динамика за последний год
эконом	57 310	+2,3%
средний	66 602	-4,3%
бизнес	87 035	-2,8%
элитный	232 089	+20,9%
ИТОГО:	67 709	-1,2%

Источник: собственная база объектов первичного рынка МЖС г. Екатеринбург компании MACON Realty Group

Динамика средневзвешенной стоимости 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Екатеринбург, 2008-2016 гг., руб. (на конец периода)



Источник: результаты экспертных интервью с представителями агентств недвижимости, вторичные источники информации, собственная база объектов первичного рынка МЖС г. Екатеринбург компании MACON Realty Group

Анализ спроса

Желание застройщиков распродать накопленный объем остатков сдерживало выход новых проектов. Как следствие, выбор наиболее ликвидного предложения постепенно сокращался, что в свою очередь привело к падению числа сделок.

- Вне зависимости от класса тенденции снижения цен по отдельным комплексам не прослеживалось. Скидки и акции, как правило, распространялись на ограниченный перечень квартир.
- По нашим оценкам, в 2016 г. на первичном рынке Екатеринбурга было продано 13,5 тыс. квартир, что на 14% ниже значения прошлого года. Спрос сдерживал ограниченный выбор ликвидного предложения и сохраняющийся высокий уровень цен.
- Суммарное число квартир в остатке объектов первичного рынка (включая возводимые и сданные комплексы) на конец года оценивалось нами в 20,3 тыс. ед. В сравнении с началом года их число

сократилось почти на 6%. Соотношение спроса и предложения свидетельствует об относительной сбалансированности рынка.

- Однако сокращение остатков в большей степени произошло за счет объектов эконом-класса. Как следствие, в этом сегменте, в отличие от других, проявился дефицит предложения.
- Значительный объем спроса аккумулируют крупные проекты вроде «Академического», «Рассветного», «Солнечного», «Светлого», «Мичуринского». Ввиду масштабности в их рамках представлен сравнительно широкий выбор предложений в разрезе типов квартир и стадии готовности. Положение этих проектов в 2016 г. выглядело устойчиво, несмотря на снижение числа сделок на рынке в целом.

Микрорайон «Солнечный»



Тенденции и перспективы

Инвестиционная привлекательность первичного рынка МЖС г. Екатеринбург оценивается как высокая, а негативная динамика ряда индикаторов расценивается как временное явление. В долгосрочной перспективе потенциал сохраняется.

- Уровень цен остался высоким и предпосылок к его существенному падению нет. Однако он же выступает одним из ключевых сдерживающих спрос факторов. При текущем уровне доступности жилья ожидать резкого прироста числа сделок не приходится. По нашим оценкам, в ближайший год как уровень цен, так и уровень спроса останется стабильным.
- Сбалансированное состояние рынка во многом поддерживается сниженной девелоперской активностью. Вероятно, и в ближайшие пару лет застройщики не станут активно наращивать объем своих портфелей. Объем строительства будет поддерживаться на отметке 2 млн. кв. м.
- Конкуренцию на рынке формирует несколько крупных застройщиков. Богатый опыт работы на локальном рынке обеспечивает им явное преимущество. В этих условиях выход на рынок новой компании сопряжен с рядом рисков.

Примечание

Внимание! Настоящий обзор не содержит полного и детального изложения темы исследования, отражает экспертное и профессиональное мнение консультантов компании MACON Realty Group и служит для демонстрации отдельных выводов и итогов исследования.

О КОМПАНИИ

MACON Realty Group — это одна из лидирующих компаний в области стратегического консалтинга на рынке недвижимости России и один из самых успешных региональных консультантов в стране. Нашими силами реализовано более 350 проектов, общая площадь которых составляет около 8 500 Га.

Услуги. Консультанты нашей компании решают весь комплекс задач по развитию девелоперских проектов, от проведения маркетинговых исследований в области недвижимости, разработки концепций застройки и бизнес-планирования до организации продаж и комплексного продвижения объектов на рынке. Специализация MACON Realty Group — это развитие крупных территорий.

Сегменты. MACON Realty Group работает во всех сегментах недвижимости: жилым, офисным, складским, торговым, гостиничным и курортным. По каждому из них консультанты компании проводят исследования рынков, с краткими результатами которых можно бесплатно ознакомиться на нашем сайте в разделах "Недвижимость регионов", "Недвижимость Сочи" и "Недвижимость Москвы".

География. Наша компания выполняет проекты по всей России, а также в странах ближнего зарубежья. В настоящее время консалтинговые и исследовательские проекты компании были реализованы в 125 российских и 5 зарубежных городах.

Команда. MACON Realty Group — это команда профессионалов в сфере консалтинга. Наши консультации и исследования рынков недвижимости позволяют принять оптимальные управленческие решения. Это гарантирует финансовый успех проектов и их востребованность на рынке недвижимости. Аналитики нашей компании готовят бесплатные обзоры рынков, разрабатывают собственные методики, составляют прогнозы и открыто делятся ими на данном сайте.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

31.03.2017 Генеральный директор MACON Realty Group Илья Володько принял участие в дискуссии, посвященной поправкам в 214-ФЗ

Проанализировав изменения в закон, которые вступают в силу в текущем году, он пришел к выводу, что стоит подумать о его отмене или, как минимум, оценить риски и последствия такого решения.

27.03.2017 MACON Realty Group участвует в реализации проекта строительства объектов дорожного сервиса европейского уровня

Консультанты MACON Realty Group занимаются разработкой серии бизнес-планов проектов многофункциональных зон (МФЗ) дорожного сервиса на территории Краснодарского края и Ростовской области.

03.03.2017 В Краснодаре обсудили перспективы развития строительной отрасли в наступившем году

Илья Володько принял участие в круглом столе «Возможности и перспективы развития строительного рынка в 2017 году».

01.03.2017 Илья Володько выступил в качестве эксперта на пресс-брифинге, организованном ипотечным банком «ДельтаКредит»

На мероприятии обсудили тенденции и перспективы ипотечного кредитования в России в целом и Краснодарском крае в частности. Присутствующие сошлись во мнении, что этот сегмент имеет большие перспективы.

28.07.2017 Генеральный директор MACON Realty Group Илья Володько выступил в качестве модератора круглого стола, организованного ИД «Коммерсант-Кубань»

Аналитики, строительные компании, юристы и представители власти обсудили поправки в Федеральный закон № 214 «Об участии в долевом строительстве».

31.01.2017 Рождественский саммит в Краснодаре: рынок недвижимости может потерять порядка 50% компаний в ближайшие два года

В ходе деловой программы девелопера Краснодар выразили опасение, что наступивший период может стать весьма неоднозначным для отрасли временем, поскольку в ближайшие год-два рынок может потерять порядка 50% компаний.

MACON Realty Group

**ТЕЛЕФОН В МОСКВЕ: (495) 789-84-24,
ТЕЛЕФОН В КРАСНОДАРЕ: (861) 210-11-55**

**E-MAIL: MAIL@MACON-REALTY.RU
WEB: WWW.MACON-REALTY.RU**

