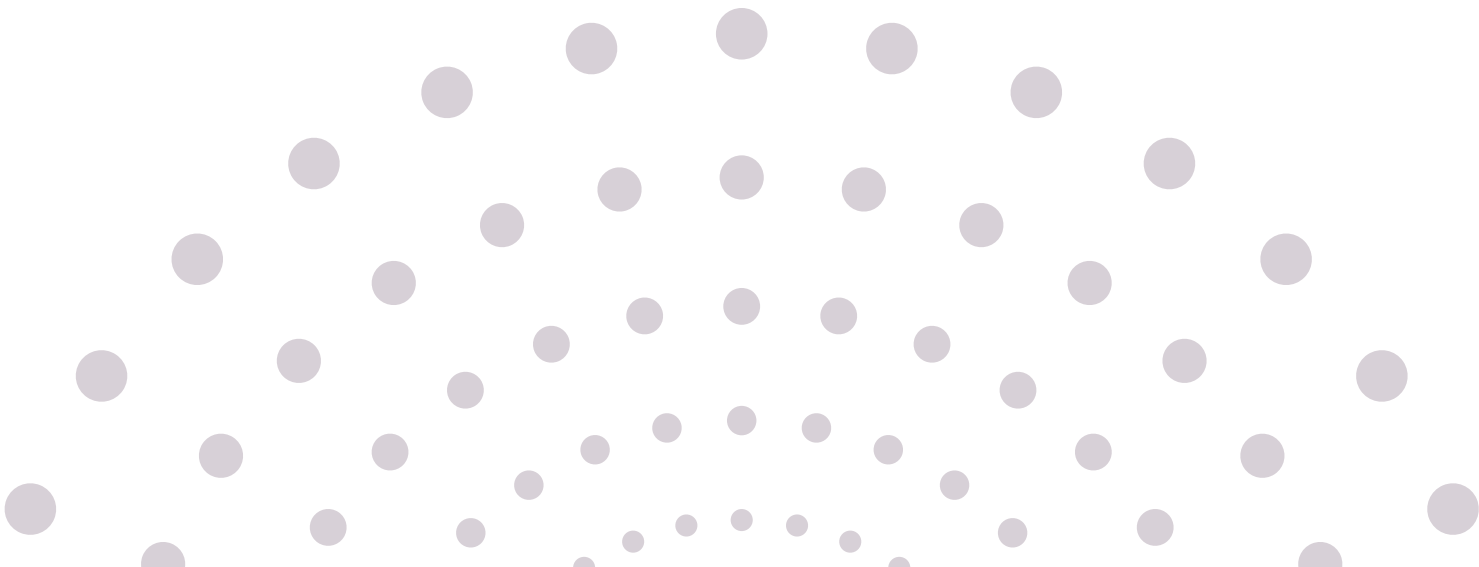


МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Слабопрогнозируемый рынок и полная долларизация рынка первичного жилья, вынуждают девелоперов закладывать в гривневую цену высокие курсовые риски. Из-за значительного колебания курса валют, произошедшего зимой - весной 2015 г., основным корректирующим инструментом для цены стал дисконт, причем размер дисконта достиг небывалых ранее для рынка 40%.

Таким образом, можно уверенно констатировать, что застройщики окончательно приучили покупателей приобретать квартиры вне зависимости от их класса «на распродажах». В краткосрочной перспективе данный фактор будет играть против самих девелоперов, вынуждая больше манипулировать ценой и размером скидки, чем продвигать неценовые конкурентные преимущества комплексов.

*Ярослава Чапко,
директор CDS*



ТЕНДЕНЦИИ

Возобновление строительства ведущими застройщиками рынка ранее замороженных площадок. Благодаря низкому порогу входа в такие проекты, подобные площадки сегодня - один из наиболее выгодных вариантов развития для игроков рынка.

Сохранение высокого удельного веса инвестиционных сделок в общей структуре продаж из-за отсутствия альтернативных инструментов накоплений для населения.

Дальнейшее снижение темпов выхода нового предложения в 1 половине 2015 года, что в среднесрочной перспективе может привести к перераспределению структуры рынка в пользу вторичного сегмента, когда на нем окажутся инвестиционные квартиры.

Высокая зависимость рынка первичного жилья от валютных колебаний, что снижает привлекательность и эффективность использования инструмента «рассрочки» и повышает рост количества сделок со 100% оплатой.

Значительные ценовые колебания во всех сегментах рынка, в отдельные периоды достигающие 46%.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец I полугодия 2015г. рынок первичной жилой недвижимости Киева представлен 192 объектами, что составило +3,8% по отношению к началу года. Общее предложение рынка с учетом поглощения составляет 35,6 тыс. квартир или 2,35 млн кв. м в продаже.

Структура рынка в первом полугодии 2015г. не претерпела существенных изменений. Сегмент бюджетного жилья охватывает почти ¾ рынка – 73% в общем объеме предложения. Незначительно вырос удельный вес первичного жилья бизнес класса – на 1,5%, достигнув показателя 21% в общей структуре предложения.

Отсутствие резких структурных колебаний свидетельствует о сбалансированности конъюнктуры рынка. Общий объем предложения первичного рынка распределен в разрезе классов соответственно текущей структуре спроса.

192 объекта на рынке первичного жилья Киева

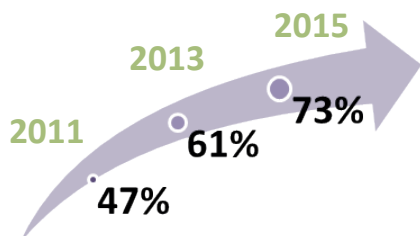
В структуре географии предложения три района Киева - Дарницкий, Голосеевский и Днепровский - формируют половину текущего предложения первичного жилья столицы.

Благодаря высокому уровню развития социально-бытовой и транспортной инфраструктуры, новостройки в этих районах пользуются высоким спросом у покупателей, что стимулирует девелоперов развивать объекты в данных локациях.

При этом в течение последних лет, сокращается первичное предложение в Святошинском районе. Высокая конкуренция со стороны пригородных жилых комплексов Житомирского и Варшавского направлений, снижает привлекательность новостроек Святошинского района, которые при тех же качественных параметрах, значительно дороже по цене.

48% квартир первичного рынка сконцентрировано в Голосеевском, Дарницком и Днепровском районах

Динамика развития бюджетного сегмента первичной жилой недвижимости Киева, 2011-2015г., % в структуре рынка



Средние цены. Динамика

Сегмент рынка	Средняя цена, грн./кв.м., июнь 2015	Изменение средних цен за 2 кв. 2015г., %	Изменение средних цен за I пол. 2015г., %
Премиум	51 131	-10,6%	12,9%
Бизнес	32 599	-7,7%	24,9%
Комфорт	22 239	-15,1%	15,9%
Эконом	18 755	-8,7%	33,0%

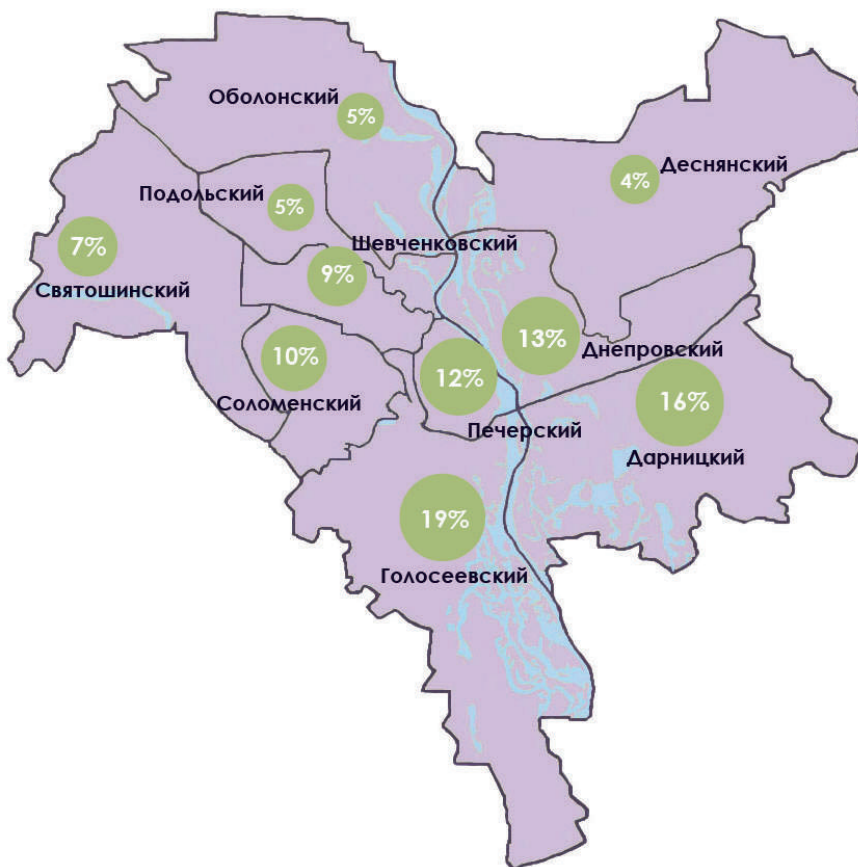
Источник: CDS

Структура рынка первичной жилой недвижимости Киева, июнь 2015, %



Источник: CDS

Структура рынка первичной жилой недвижимости Киева по районам, %



Источник: CDS

В структуре предложения растет удельный вес Печерского района. При этом если еще 2-3 года назад, 80% предложения в данном районе формировалось недвижимостью премиального сегмента, то по состоянию на конец I пол. 2015г. – больше 40% приходится на сегмент бизнес класса и дан старт развитию объектов класса комфорт.

В целом же, в Печерском районе сосредоточено наибольшее количество объектов престижного сегмента – 61% всего предложения премиум класса и 41% - бизнес.

Практически четверть квартир первичного рынка бизнес класса – 24% - выставлена на продажу в Шевченковском районе.

Наибольший выбор жилых комплексов комфорт класса – в Голосеевском (27%) и Днепропетровском (16%) районах.

Развитие масштабных проектов в Дарницком районе – ЖК Позняки 4-а, ЖК Патриотика», ЖК «Традиция» - привело к тому, что 30% предложения эконом класса сосредоточены именно здесь.

61% всего предложения премиум класса и **41%** бизнес класса расположено в Печерском районе

Новое предложение

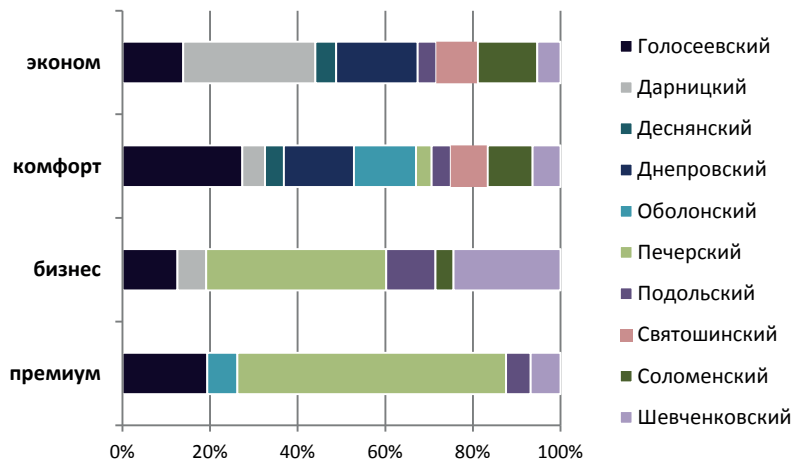
За 6 мес. 2015г. на рынок первичной жилой недвижимости Киева, вышло 12 новых объектов. В совокупности с открытием продаж следующих очередей в строящихся жилых комплексах общий объем предложения увеличился на 4,5 тыс. квартир. В сравнении с I пол. 2014г., объем выхода нового предложения сократился на 17%.

В престижном сегменте были открыты продажи сразу в нескольких новых проектах, а именно - ЖК Skyline Residences (Amstar), ЖК Richmond (GEOS), ЖК ул. П.Лумумбы,11 и ЖК ул. Лейпцигская,13 (Киевгорстрой), ЖК ул. Гоголевская,47 (Реалити). В феврале 2015г. строительная компания «УкрБуд» открыла продажи ЖК Pechersk Hall, но спустя пару месяцев продажи комплекса были приостановлены.

В сегменте комфорт класса ны ранок вышло 2 новых проекта - ЖК «Львовский квартал» (Риел) и ParkLand (ZimCapitalGroup).

Среди нового предложения эконом класса выделяется масштабностью проект жилого микрорайона ул. Новомостицкая / ул. Замковецкая (Киевгорстрой) и ЖК «Традиция» (Интегал-Буд). Также открылись продажи в ЖК «Ясногорский» (SunDevelopment), ЖК «Новомостицкий» (Укрбуд), ЖК просп. Науки, 58 (ДБК-4).

Структура сегментов первичного рынка жилой недвижимости Киева по районам, июнь 2015г. %



Источник: CDS

Динамика объемов выхода нового предложения в I полугодии, 2013-2015 гг., % к аналогичному периоду прошлого года.



Источник: CDS

Структура нового предложения первичной жилой недвижимости Киева, июнь 2015г., %



Источник: CDS

Соотношение сделок на первичном и вторичном рынках, I пол. 2015г., %



■ первичный ■ вторичный

Источник: CDS

Структура спроса на покупку первичной жилой недвижимости по целям приобретения, I пол. 2015г., %



■ проживание ■ сохранение средств/инвестиции

Источник: CDS

Структура спроса на покупку первичной жилой недвижимости по классам, I пол. 2015г., %



■ премиум ■ бизнес ■ комфорт ■ эконом

Источник: CDS

Структура спроса на покупку первичной жилой недвижимости по количеству комнат, I пол. 2015г., %



■ 1-к ■ 2-к ■ 3-к ■ 4-к и более

Источник: CDS

СПРОС

Волнообразный характер динамики спроса в I пол. 2015г. был присущ всем классам недвижимости. Резкие курсовые колебания в феврале спровоцировали высокий ажиотаж на рынке первичной недвижимости Киева. В наиболее востребованных жилых комплексах бюджетного сегмента количество сделок за этот период достигало 50-70 квартир в месяц.

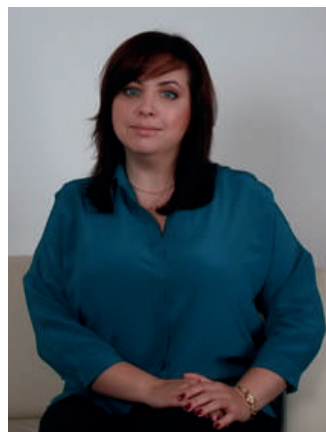
Стабилизация валютного курса обусловила снижение спроса на жилье в новостройках в течение апреля. Небольшая ревальвация национальной валюты вынудила большинство застройщиков пересматривать гривневые цены в сторону уменьшения, а по некоторым комплексам премиального сегмента снижение цен произошло и в долларовом эквиваленте из-за резкого снижения спроса и роста предложения.

Начиная с середины мая, с целью повышения покупательской активности, застройщики массово запустили дисконтные и акционные программы. Средний размер предоставляемого дисконта варьировался в диапазоне от 20 до 30%, что позволило достичь хороших показателей продаж в июне, несмотря на традиционный сезон низкого спроса на жилье.

Важной особенностью текущего спроса, которая продолжает набирать обороты, является рост количества повторных обращений в отделы продаж. В ряде проектов, удельный вес повторных приобретений достигает 40%. В среднем по рынку в наиболее успешных проектах данный показатель составляет 20-25%. В условиях отсутствия эффективных и надежных инструментов сохранения денежных средств, первичная жилая недвижимость, по сути, является наиболее проверенным и понятным инструментом сохранения гривневых доходов.

80% текущего спроса сконцентрировано в бюджетном сегменте (жилые комплексы эконом и комфорт класса). Быстрее всего продаются малометражные 1-к (до 40 кв.м.) и 2-к (до 60 кв.м.) квартиры. В половине случаев, приобретение квартиры такого формата, имеет инвестиционный характер.

Привязка стоимости квадратного метра к курсу доллара, а также различные программы застройщиков, стимулирующие покупателей сразу внести 100% стоимости строящейся квартиры, привели к снижению эффективности инструмента рассрочки, как в бюджетном, так и в премиальном сегменте. В среднем по рынку, удельный вес квартир, приобретенных в рассрочку, снизился до 15%.



Алла Куценко
директор по маркетингу,
City Development Solutions

Значительный демпинг и авральные распродажи в действительности могут быть следствием неправильной стратегии компании, низкой ликвидности объекта или более серьезных проблем застройщика.

Говоря о скидках и ценовой политике, стоит поделить рынок на два сегмента: проекты на начальной и завершающей стадии строительства.

В новых проектах заведомо предусмотрен определенный дисконт в начале строительства ради активизации спроса.

В проектах на завершающей стадии скидок выше 10-15% ждать не стоит – спрос на них сейчас самый высокий в связи с переориентацией покупателей на готовое жилье.

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА

На волне февральской девальвации гривны, когда в пиковый момент курс подскочил до 38 грн/\$1, большинство девелоперов приостановили продажи и проиндексировали цены, заложив высокую дельту валютных рисков. В результате, по итогам 1 квартала 2015 года цены предложения в жилых комплексах эконом и комфорт классов выросли на 45,6 и 33,7% соответственно.

В марте-апреле 2015 г. на фоне укрепления гривны по отношению к основным валютам, значительно уменьшился объем сделок, а покупатели заняли выжидательную позицию, ожидая снижения цен.

Из-за нежелания девелоперов идти на прямое снижение прайсовых цен, с конца апреля практически все игроки рынка развернули масштабные дисконтные программы, применение которых повлияло на динамику цен - снижение гривневых цен было зафиксировано во всех сегментах.

В течение мая - июня 2015 г. цены на первичном рынке просели от 8 до 15% в зависимости от сегмента, а по некоторым объектам снижение достигло 20-25%. Традиционно, наиболее устойчивый к колебаниям гривны премиальный сегмент, вынужден был снижать, как долларовые, так гривневые цены. По итогам полугодия гривневые цены в этом сегменте выросли всего на 12,9% по отношению к декабрю 2014 г.

Эконом класс, показавший в 2014 году наименьший прирост стоимости, практически компенсировал этот фактор ростом средней цены в первом полугодии на 33% по отношению к декабрю 2014 г. Новостройки эконом-класса были самыми востребованными в 2015 году, что позволило застройщикам поднять нижний порог стоимости кв.м до 13 000 грн.* и не сильно демпинговать. Средняя цена в эконом сегменте за 6 месяцев выросла с 14 093 грн/кв м до 18 755 грн/кв м.

Высокая конкуренция со стороны проектов эконом класса ограничила рост цен в жилых комплексах класса комфорт, который по итогам полугодия оказался вдвое ниже, по сравнению с темпами прироста цен в эконом классе (+15,9% против 33,0%). Разрыв средних цен между классами эконом и комфорт сократился с 36% в декабре 2014 г. до 18% в июне 2015 г.

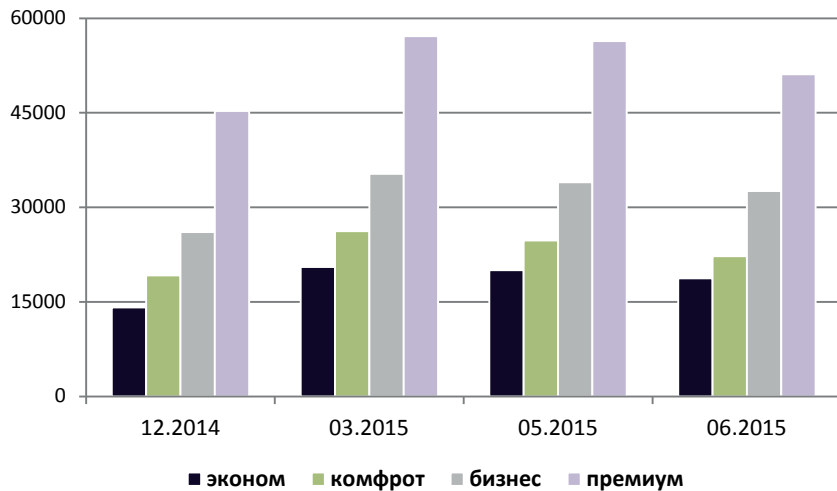
Garden City Residences

первый клубный дом в Киеве с открытой эксплуатируемой зеленой террасой



* цена за 1 кв.м у наиболее надежных застройщиков, имеющих пол введенных в эксплуатацию объектов

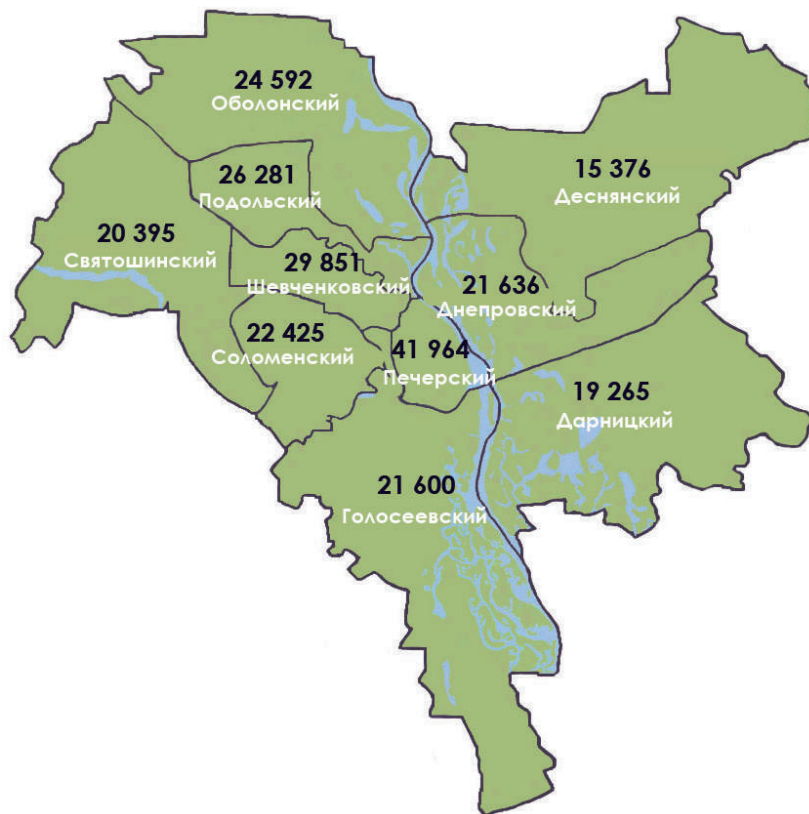
Динамика средних цен предложения для жилья различных классов, декабрь 2014 г - июнь 2015 г., грн./кв м.



Источник: CDS

за 6 мес. 2015г. наибольший рост гривневых цен был зафиксирован в сегментах эконом и бизнес класса

Средние гривневые цены по районам Киева, июнь 2015г.



Источник: CDS

ПРОГНОЗ



Дисконтные и акционные программы во втором полугодии будут также популярны среди застройщиков. В условиях нестабильного курса валют, инструмент гривневой рассрочки для обеих сторон – является очень высокорисковым. Как следствие, стимулирование покупателей вносить 100% оплату будет обуславливать необходимость постоянного действия акционных программ.



Объем выхода нового предложения в Киеве будет снижаться вследствие нестабильной конъюнктуры рынка, а также ориентации покупателей и столичных девелоперов на пригород Киева. Ряд киевских застройщиков работают над масштабными проектами в Киевской обл., выход которых анонсирован на II полугодие 2015 года.



Девелоперы будут продолжать строить преимущественно малометражные квартиры эконом класса, как наиболее ликвидный товар на рынке недвижимости. Невысокие бюджеты на покупку жилья будут и дальше обуславливать снижение средней площади квартир.



Ценовую ситуацию на рынке первичного жилья Киева и объем инвестиционного спроса во 2 полугодии будет продолжать определять валютный курс, так как рынок по-прежнему остается долларизированным - несмотря на гривневые прайсы у 99% застройщиков, базой для определения гривневой цены остается доллар.



Массовая застройка центральных районов, в том числе Печерского, как престижным жильем, так и бюджетными проектами, усилит и без того жесткую конкуренцию между застройщиками, в первую очередь ценовую, что, несомненно, отразится на снижении средних цен по району и в сегментах в целом.



Несмотря на довольно пессимистичные ожидания игроков рынка, первая половина 2015 года прошла для первичной жилой недвижимости Киева достаточно спокойно. Рынок демонстрирует хорошую активность, чему немало способствует стимулирующая дисконтная политика застройщиков и выход новых интересных объектов.

Новое предложение рынка во всех сегментах отличается оптимизацией функционала квартир за счет объединения зон кухни и гостиной. Это, фактически обуславливает уменьшение площади объектов и, как следствие, стоимости покупки. Такой формат 1-, 2-х спальных квартир пользуется гораздо большим спросом, чем их типичные 1- и 2-комн. аналоги.

Виктория Погасий
старший консультант,
City Development Solutions