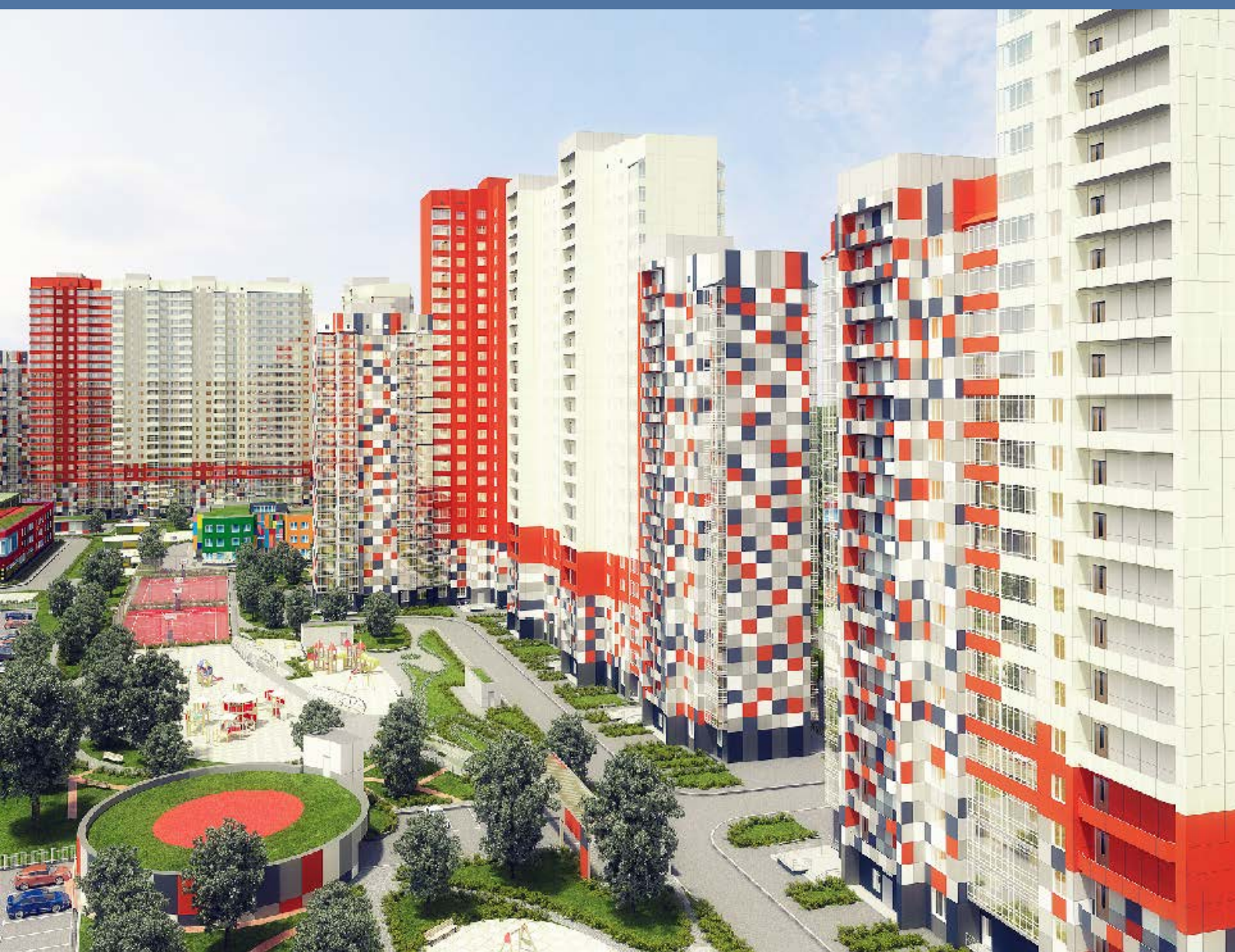


ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ КАТЕГОРИИ «КОМФОРТ» ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2014 ГОДА

ГК «ПИОНЕР»

Отдел маркетинга

Июль, 2014



Спрос

В 1-м полугодии 2014 г. первичный рынок жилой недвижимости Москвы¹ категории «комфорт» продемонстрировал смену основных трендов, что определило текущую ситуацию с динамикой цен и темпами реализации.

Комплекс экономических и политических проблем, как мировых, так и региональных, стимулировал отток капитала из России и ослабление рубля. Еще одним дестабилизирующим фактором стали риски введения экономических и политических санкций со стороны США и ЕС.

Стремление сохранить имеющиеся финансовые активы в условиях нестабильной ситуации и низкого горизонта прогнозирования, на фоне обесценивания рублевых вкладов, определило повышенный интерес частных инвесторов к московскому рынку качественного жилья.

Московские новостройки стали рассматриваться как наиболее надежный актив. Это привело к возникновению ажиотажного спроса на первичном рынке жилья категорий «комфорт» и «бизнес», который продлился до конца марта 2014 г. **Рост спроса на квартиры по разным оценкам составлял до 50%.**

К концу апреля 2014 г. произошло изменение тренда – рост спроса резко прекратился. Клиенты, которые хотели купить квартиру, ее купили; покупатели, у которых была лишь часть суммы на квартиру на фоне прогноза роста ипотечных ставок также не стали затягивать со сделками. Свободные деньги у частных инвесторов «закончились», что стимулировало «откат» спроса вплоть до конца 2-го квартала. В июне сокращение количества сделок также определялось традиционным низким летним сезоном.

В период рассмотренного пика активности повышенным спросом пользовались 1-комнатные и маленькие 2-комнатные квартиры наиболее подходящие для инвестиций. Продажи 1-комнатных квартир в новостройках категории «комфорт» выросли по разным оценкам от 30% до 50%.

Таким образом, максимум спроса пришелся на январь-февраль 2014 г., к концу марта ситуация стабилизировалась, в апреле продажи начали «проседать» и отдельные застройщики зафиксировали первые «отставания» от планов продаж. Однако далее провала спроса не произошло – следует отметить, что май и июнь 2014 г., вопреки ожиданиям, оказались достаточно стабильными.

Следует отметить, что резкое снижение продаж в марте-апреле 2014 г. привело к жесткой фиксации среднерыночных цен. Далее до конца 1-го полугодия цена практически всех объектов категории «комфорт» балансирует на уровне начала апреля.

Предложение

По итогам 1-го полугодия 2014 года наибольший объем предложения квартир на рынке жилья комфорт-класса в Москве² (См. График 1) наблюдался в феврале - марте.

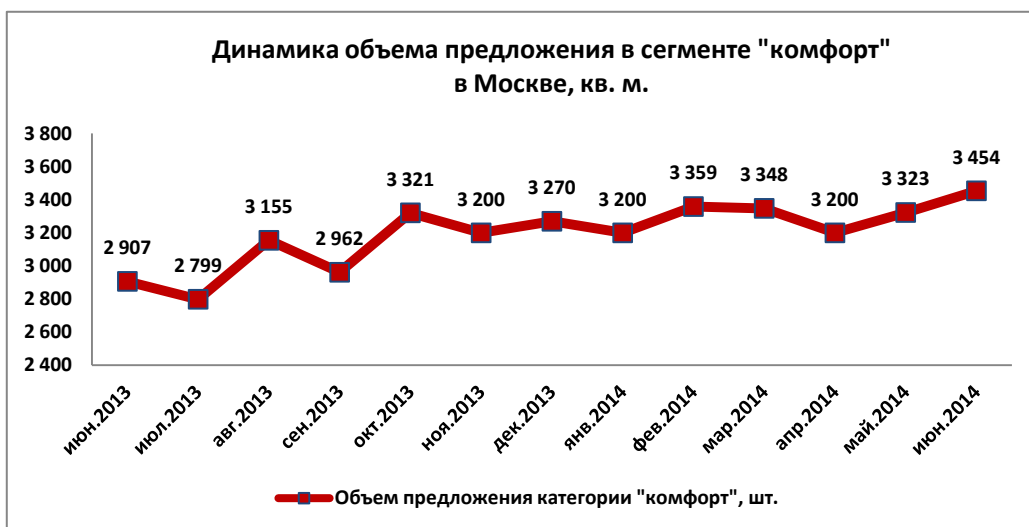
Указанные месяцы традиционно являются временем старта новых объектов, поскольку девелоперы нередко привязывают начало продаж жилых комплексов к сезонным всплескам деловой активности.

В этом году на данные месяцы пришелся еще и пик роста спроса в условиях экономической нестабильности на рынке иностранных валют. Девелоперы оперативно реагировали на повышение спроса, выводя дополнительные объемы квартир в предложение.

¹ Без учета Новомосковского и Троицкого округов.

² Без учета новых округов Москвы.

График 1 Динамика объема предложения квартир в Москве, шт.



В январе 2014 г. наблюдалось традиционное снижение объема предложения, связанное с периодом государственных праздников.

В апреле 2014 г. также произошло снижение объема предложения, нетипичное для данного периода, связанное с экстремальным вымыванием квартир с рынка. Ажиотаж был столь высок, что объем предложения «просел», несмотря на то, что девелоперы регулярно выводили на рынок все новые объемы.

Май и июнь 2014 г. также стали исключением из обычной практики реализации квартир в период майских каникул и летних отпусков. Обычно в данный период наступает спад на рынке жилой недвижимости: покупатели/ инвесторы уезжают из столицы, а застройщики, в свою очередь, не выводят новых объемов, также придерживая их до повышения общей деловой активности на рынке.

В этом году, напротив, на волне повышенного спроса девелоперы продолжали выводить новые проекты и дополнительные объемы в существующих объектах.

Новые проекты, вышедшие на рынок в 1 квартале 2014 г.:

Февральский рост объема предложения обусловлен стартом нового проекта комфорт-класса:

- ЖК «Горизонт» (≈25 000 кв. м. жилья), продает компания «Азбука жилья».

Данный проект уже введен в эксплуатацию. Изначально он ЖК «Горизонт» как нежилое здание и впоследствии был переведен в жилой фонд.

Майский рост объема предложения был следствием старта нового проекта в сочетании с выводом дополнительных объемов по уже существующим объектам:

- ЖК «На Циолковского» (≈40 000 кв. м. жилья), реализует компания «Инком»;
- Корпус №3 ЖК «Вершинино» (≈17 600 кв. м. жилья), «Ведис Групп»;

В июне 2014 г. предложение на рынке пополнилось двумя новыми масштабными проектами:

- ЖК Sky City (общая площадь 200 000 кв. м., в продаже один корпус №23), СУ-155;
- ЖК «Кристалл» (35 000 кв. м. жилья), ГУП «Московский городской центр продажи недвижимости»

Рост объема предложения за 1 полугодие 2014 года составил 5,6%.

Рост объема предложения за год, к июлю 2013 г., составил 23%. Конкуренция в сегменте комфорт-класса существенно усилилась.

География выхода новых проектов соответствует рассматриваемым категориям жилья – объекты категорий «комфорт» реализуются преимущественно в спальных районах Москвы за ТТК.

Преобладающим типом строительства является монолитное возведение корпусов – почти все **новые проекты** представлены в монолитном исполнении. Исключением является ЖК Sky City – индивидуальный проект по технологии панельного домостроения.

Подводя итоги, стоит отметить, что 1 полугодие 2014 год стало нетипичным для московского рынка недвижимости: экстремальный рост продаж начался с января, застройщики быстро сориентировались в сложившейся ситуации и активно выводили новые объемы. Более того, старт новых масштабных комплексных проектов пришелся на май и июнь, месяцы, считающиеся периодом затишья.

Цены

Ценовая динамика на первичном рынке жилой недвижимости Москвы категории «комфорт» оценивается как положительная – рост цен на квартиры за 1-е полугодие 2014 год составил 5,3³% (см. График 2).

График 2 Динамика средней цены жилья в сегменте «комфорт» в Москве, руб./кв. м.



В период новогодних праздников наблюдалось снижение цены предложения за счет предпраздничных скидок и акций – в среднем по рынку на 2 000 руб./кв. м. В 2013 г. дисконтные программы стартовали с опозданием, во второй половине декабря, поэтому продлились дольше обычного – до конца января 2014 г.

В конце февраля – начале марта 2014 г. на волне ажиотажного спроса на качественную жилую недвижимость был отмечен рост цен на квартиры в новостройках комфорт-класса. Повышение цен коснулось большинства проектов данной категории жилья. В наиболее успешных комплексах их рост составил от 5% до 14% за 1-й квартал 2014 г.:

- ЖК «Большое Кусково» - 8,9%
- «Альбатрос» - 9,5%,
- «Подсолнухи» - 7,4%,
- «Белый парк» - 6,9%,
- M-House – 13,5%,
- «Вершинино» - 5,1%,
- 17-й проезд Марьиной рощи – 14,3%,
- Микрорайон 7Б – 5,5%

Повышение цен было столь стремительным, что стоимость квартиры, например 2-комнатной, озвучиваемая застройщиком с разницей в месяц, могла отличаться на 1 000 000 рублей.

Быстрыми темпами в тот период росли цены объектов, как находящихся на начальной стадии строительства (котлован, возведение нижних этажей), так и готовых и сданных в эксплуатацию.

Рост спроса приводил к увеличению объема продаж и стимулировал девелоперов к повышению цен. К апрелю рынок оказался «перегрет» – цены замерли на одном уровне, началась затяжная стагнация цен, которая сохраняется до сих пор.

Следует отметить, что на рынке также присутствовали крупные объекты (ЖК «Загорье») цена которых в период ажиотажного спроса практически не повышалась.

³ За аналогичный период 2013 г. рост цен сегменте «комфорт» составил 6,4%

Резкий рост средневзвешенной рыночной цены в июне 2014 г. (который можно увидеть на Графике 2) носит исключительно структурный характер и связан со стартом нового ЖК «На Циолковского» с ценой квадратного метра значительно выше среднерыночной – 188 400 руб./кв. м.

Средневзвешенная цена на рынке жилой недвижимости в июне 2014 г. составила – 162 800 руб./кв. м. – для проектов на различных этапах строительства (для сравнения уровень декабря 2013 г. – 154 550 руб./кв. м.).

Стагнация цен не пугает застройщиков, и они выводят новые проекты и новые очереди уже существующих объектов по относительно высоким ценам:

- Корпус №3 ЖК «Вершинино» - 203 400руб./кв. м.
- ЖК «На Циолковского» - 188 400 руб./кв. м.
- Мини-Город Sky City – 176 700 руб./кв. м.
- ЖК «Кристалл» - 155 000 руб./кв. м.

В целом, ценовая динамика в 2014 г. в сегменте комфорт-класса выглядит следующим образом: резкий прирост в феврале-марте до14% по отдельным проектам, и далее балансирование на одном уровне до конца полугодия⁴.

Тем не менее, нужно отметить, что резкое и затяжное снижение спроса отразилось на политике реализации квартир: постепенно, начиная с конца мая 2014 г. девелоперы стали вводить комплексные дисконтные программы и акции для стимуляции продаж. В июне скидки по некоторым проектам уже достигали 9%.

Апартаменты

Рынок апартаментов категории «комфорт» продолжает активно развиваться. В реализацию продолжают выходить новые проекты. В 1-м полугодии 2014 г. началась реализация следующих объектов:

- МФК «Савеловский сити», MR Group, общая площадь двух корпусов ~65 000 кв. м.;
- МФК «Новая Пресня», Конти, общая площадь 11 200 кв. м.
- Апарта-отель Re:form, продавец НДС, общая площадь 13 000 кв. м.

Рост среднерыночной цены апартаментов категории «комфорт» по итогам 1-го полугодия 2014 г. превысил аналогичный показатель жилого сегмента, и составил 6,6%.

В конце февраля – начале марта 2014 г. на волне ажиотажного спроса в сегменте апартаментов застройщики также, как и в жилом сегменте, поднимали цены на свои объекты. Рост цен коснулся не всех комплексов, а только наиболее успешных. В таких объектах повышение составило от 2% до 14% за 1-й квартал 2014 г.

Средневзвешенная цена в июне 2014 г. по итогам 1 полугодия 2014 г. составила 144 100 руб./кв. м.

Стоит отметить, что сегмент апартаментов обладает большей эластичностью, а, следовательно, более чувствителен к изменению рыночной конъюнктуры, спросу и уровню цен, чем жилой сегмент недвижимости.

Если рынок растет – цена апартаментов повышается более резко, чем цена квартир. Напротив, на спаде, цена апартаментов снижается более стремительно.

На волне ажиотажного спроса цены апартаментов выросли значительно, чем цены квартир, однако как только начался откат спроса, цены апартаментов «поползли» вниз.

⁴ Цена предложения без учета скидок.