



КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА МНОГОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РФ, РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ

ИЮЛЬ 2011 г.

Предложение

По оценкам компании MACON Realty Group, по состоянию на конец июля 2011 г., в стадии строительства в г. Ростов-на-Дону находилось 92 объекта, общая площадь которых составляла 990 303 кв. м, совокупная жилая — 753 118 кв. м, общее количество квартир в них — 10 816 ед.

По сравнению с предыдущим месяцем объем возводимого МЖС снизился на 1,6%. Тенденция закладки новых проектов, наблюдавшаяся в первые месяцы 2011 г. в настоящее время минимизирована и третий месяц подряд объем первичного рынка сокращается. На фоне отсутствия вновь вышедших проектов на рынок, снижение объема предложения связано со сдачей в эксплуатацию двух объектов.

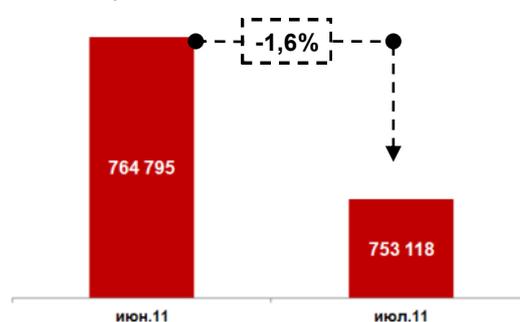
В структуре первичного рынка МЖС г. Ростов-на-Дону преобладают эконом- и средний классы. Они занимают 41,4% и 38,9% соответственно. Именно на эти сегменты и предъявляется наибольший спрос со стороны потенциальных покупателей. На долю МЖС в сегменте бизнес- приходится 14,7% рынка. Элитный класс, по состоянию на июль 2011 г., представлен тремя новостройками (ЖК «Усадьба», девелопер — СК «Единство», ЖК «Пушкинский», девелопер — ОАО «Ростовгорстрой», ЖК «Ростов-Сити», девелопер — ООО «Покровский»), совокупная рыночная доля которых составляет 5,1%. За последний месяц объем предложения незначительно изменился в эконом- и бизнес-классе.

Анализ структуры первичного рынка города показывает, что наиболее активное жилищное строительство развернуто в Ворошиловском районе г. Ростов-на-Дону, где возводится 31,9% общего объема предложения. При этом и объем «замороженных» площадей в нем значительный — 6,1% от общей жилой площади новостроек. Вторую позицию по объему площади возводимого МЖС занимает Советский район (21,0%). В этой зоне возводятся масштабные проекты «Западные Ворота» в Левенцовке компании ЗАО «ИНТЕКО» и микрорайон 9А в ЗЖМ компании ООО «Комстрой». Общий объем предложения в данном районе за прошедший месяц снизился на 5,4%. Кировский район (центральная часть города) также активно застраивается и занимает третье место по объемам предложения — 11,7%. Как правило, здесь возводятся новостройки бизнес- и среднего классов. Наиболее масштабным проектом в данной зоне является ЖК «Ростов-Сити». Доли Октябрьского, Пролетарского и Ленинского районов составляют 9,7%, 6,2% и 8,6% соответственно.

Изменение объема первичного рынка произошло в Пролетарском районе, динамика сокращения составила 94,7%. Доли Железнодорожного и Первомайского районов г. Ростов-на-Дону минимальны и находятся на уровне 5,8% и 5,1% от общего объема предложения.



Жилая площадь многоэтажного жилищного строительства, июль 2011 г., кв. м



Источник: собственная база строящихся объектов МЖС MACON Realty Group

Структура объема строительства по классам (жилая площадь), июль 2011 г.

Класс	Значение, июль 2011 г.	Изменение к предыдущему месяцу, %	Значение, июль 2011 г.
эконом-	320 480	-2,9% ↓	311 453
средний	292 829	0,0% =	292 829
бизнес-	113 331	-2,4% ↓	110 680
элитный	38 156	0,0% =	38 156
Итого	764 795	-1,6% ↓	753 118

Источник: собственная база строящихся объектов МЖС MACON Realty Group

В мае-июле новых проектов на рынок не выходило. Объем предложения сокращается

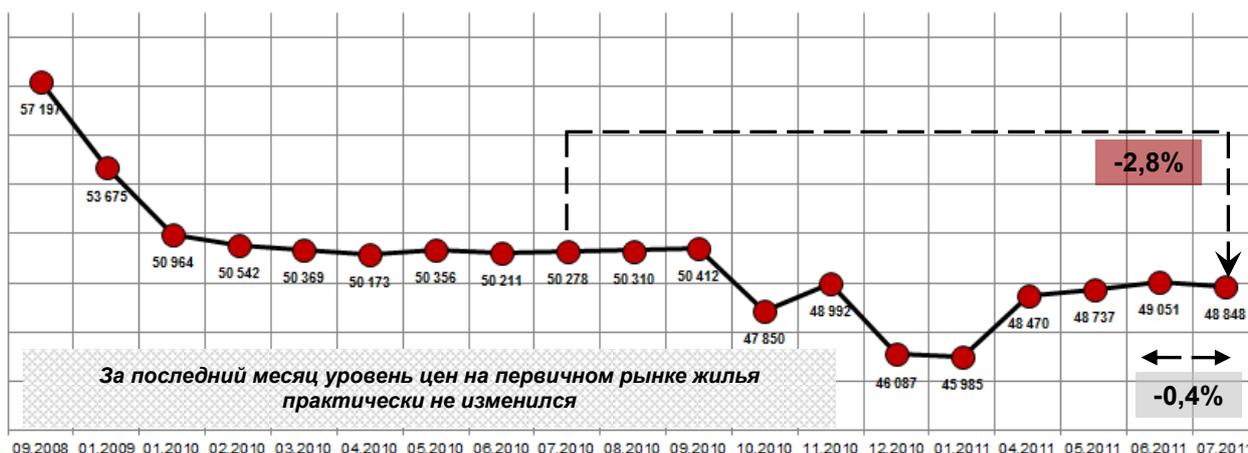
Ценовая ситуация

Остановка тренда к падению цен, начавшаяся в конце 2010 г., подтвердилась в первые месяцы 2011 г., когда они не только не снизились, а напротив, возросли. К маю 2011 г. средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону достигла 48 470 руб., что на 5,4% превышает показатель на 01.2011. По итогам июля 2011 г. уровень цен на рынке практически не изменился и составил 48 848 руб./кв. м (-0,4% к уровню предыдущего месяца).

В июле 2011 г. средняя цена квартир на первичном рынке практически не изменилась и составила 48 848 руб./кв. м

Динамика ценового показателя подвергалась влиянию следующих основных факторов: рост цен в большом числе новостроек был компенсирован более существенным снижением в единичных объектах.

Динамика средней стоимости 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону, 01.2008-07.2011, руб.



Источник: собственная база объектов на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону компании MACON Realty Group

На сегодняшний день средневзвешенная стоимость 1 кв. м в эконом-классе на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону составляет 35,0 тыс. руб. (+0,5% по отношению к уровню предыдущего месяца), в среднем — 43,5 тыс. руб. (+0,2%), в бизнес-классе — 52,3 тыс. руб. (-2,4%), в элитном — 130 тыс. руб. (не изменилась). Ценовая дельта между классами является высокой. Это свидетельство четкой сегментированности рынка и сильной дифференциации населения г. Ростов-на-Дону по уровню доходов. Существенная дифференциация цен по классам также говорит о существовании достаточно объемного сегмента покупателей с высоким уровнем доходов (бизнес-, элитный).

Средневзвешенная стоимость на первичном рынке МЖС по классам, июль 2011 г., руб. за 1 кв. м

Класс	Значение, июль 2011 г.	Изменение к предыдущему месяцу, %	Значение, июль 2011 г.
эконом-	34 843	+0,5% ↑	35 018
средний	43 420	+0,2% ↑	43 507
бизнес-	53 028	-1,4% ↓	52 296
элитный	130 000	0,0% =	130 000

Источник: собственная база строящихся объектов МЖС MACON Realty Group

Максимальное значение средневзвешенной стоимости 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону прослеживается в районах, приближенных к историческому центру. Наиболее престижные для постоянного проживания района, а потому и имеющие наиболее высокий средневзвешенный уровень цен — это Ленинский (54,9 тыс. руб./кв. м), Пролетарский (57,4 тыс. руб.) и Кировский (56,3 тыс. руб.) районы города.

Анализ спроса

Начиная с первых месяцев 2010 г. активность спроса на рынке по сравнению с периодом начала кризиса увеличилась ощутимо. Несмотря на все еще небольшое число заключаемых сделок на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону, покупательская активность уже оценивалась как средняя. Более ощутимое наращивание объема платежеспособного спроса и, как следствие, количества сделок начало прослеживаться со 2 полугодия 2010 г и наблюдается по сегодняшний день.

По состоянию на июль 2011 г. наиболее востребованными остаются квартиры с малым бюджетом покупки, т.е. квартиры в объектах эконом- и среднего классов. Спрос является в значительной мере эластичным к изменению цены. Потенциальные покупатели, как правило, располагают суммой, не превышающей 2,0-2,5 млн. руб., в связи с чем останавливают свой выбор на 1-комн. квартирах наименьших площадей (менее 50 кв. м). Кроме того, в последние месяцы наблюдается рост числа сделок по всем типам квартир, которые имеют среднерыночный уровень цен и небольшую площадь.

При рассмотрении классов, в которых потенциальные покупатели подбирают на сегодняшний день квартиры, несомненно «пальма первенства» принадлежит эконом-классу. Данный факт сопряжен со сниженной платежеспособностью потенциальных покупателей, в связи с которой основным фактором привлекательности проекта является низкая цена. Однако в связи с ограниченным объемом ликвидного предложения в данном сегменте значительный объем спроса сконцентрирован в среднем классе, который также как и эконом- имеет более низкий, чем среднерыночный, уровень цен, в связи с чем может быть отнесен к категории доступного жилья. На проекты бизнес- и элитного классов спрос можно оценить как низкий.

Среди административных районов самыми востребованными у потенциальных покупателей являются приближенные к центральной части г. Ростов-на-Дону зоны — Ленинский, Пролетарский и Кировский районы. Привлекательность остальных районов по сравнению с вышеприведенными невысока. При этом в каждом из них есть как привлекательные, так и невостребованные среди потенциальных покупателей зоны.

За последние месяцы 2011 г. активность покупателей и число сделок возрастали



Главный фактор при выборе квартиры — ее бюджет покупки

Тенденции и перспективы

На сегодняшний день ситуация на первичном рынке МЖС г. Ростов-на-Дону оценивается как стабильная. За прошедшие месяцы наблюдалось появление новых проектов, что привело к росту объема предложения. При этом в июле объем первичного рынка сократился. Стабильность рынка обусловлена и тем, что падение цен не наблюдается, существует тренд медленного, но стабильного роста.

Наиболее вероятно, что в ближайшей перспективе средневзвешенный уровень цен на первичном рынке Ростова-на-Дону будет продолжать возрастать, несмотря на «вымывание» с него построенных объектов за счет сокращения объема предложения с традиционно высокими ценами.

Восстановительные тенденции спроса на первичном рынке жилья города укрепляются, что выражается в росте числа заключенных сделок. Основные потребительские предпочтения на рынке не изменились, устойчиво высоким спросом по-прежнему пользуются только объекты эконом- и среднего класса, на высокой стадии готовности и с небольшими площадями.



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.

ОБ АВТОРАХ



Денис Сериков,
Заместитель Генерального директора
MACON Realty Group

В консалтинговой компании MACON Realty Group работает с 2005 года, практически с даты ее основания. Во многом благодаря его усилиям компания добилась успеха и заняла лидирующие позиции на рынке регионального консалтинга. Ступень за ступенью, Денис прошел карьерную лестницу, от специалиста по маркетингу, до руководителя департамента маркетинговых исследований и консалтинга MACON Realty Group. Принимал участие в реализации практически всех проектов компании (а их насчитывается более 100) и сейчас, без сомнения, является ведущим экспертом в области недвижимости на юге России.

В данный момент готовится к защите кандидатской диссертации по предмету «Менеджмент организаций». Стремится передавать накопленный многолетней деятельностью в маркетинге опыт, создавая статьи и научные публикации по различным темам, касающимся рынка недвижимости. На эту тему заканчивает написание уникальной книги, не имеющей аналогов в России.

Работает в должности директора департамента исследований и консалтинга и входит в состав правления MACON Realty Group.

О КОМПАНИИ

Компания MACON Realty Group входит в число самых успешных региональных консультантов рынка недвижимости в России и является безусловным лидером в ЮФО по количеству реализованных проектов. Сейчас их насчитывается более 100. Сотрудники нашей компании решают весь комплекс задач по развитию объектов недвижимости, от проведения маркетинговых исследований и разработки концепций застройки земельных участков до организации продаж и комплексного продвижения объектов на рынке.

Специализация MACON Realty Group – это развитие крупных территорий. Компанией проконсультировано проектов общей площадью более 6 000 Га, что является одним из самых высоких показателей в стране. Мы работаем во всех сегментах недвижимости: жилом, офисном, торговом, складском, гостиничном и курортном.

Компания MACON Realty Group оказывает свои услуги по всей территории России. Помимо юга страны на нашей карте отмечены проекты, выполненные в Сибири, на Дальнем Востоке, на Урале и в Северо-Западном округе. Кроме того, в структуре компании открыто подразделение MACON Resort Solutions, специализирующееся на сегменте курортной недвижимости. Его география распространяется далеко за пределы РФ, на рекреационные зоны стран СНГ и Восточной Европы.

Наши клиенты – крупнейшие девелоперы, инвесторы и консультанты рынка недвижимости, такие как: AFI Development, Knight Frank, ADM Group, Blackwood, Ренова Стройгруп, Jones Lang LaSalle, Hermitage Construction & Management Group, DTZ, Lønneheim Norway, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobilko, М-индустрия, Капитал ПИФ и многие другие.

MACON Realty Group предлагает своим клиентам экономичные, эффективные и конкурентоспособные решения в области недвижимости. Мы не приемлем шаблонных отчетов и всегда ориентируемся на индивидуальные потребности заказчика. Такая политика позволила нам за 3 года занять лидирующие позиции на рынке регионального консалтинга и завоевать доверие клиентов. Каждый год MACON Realty Group удваивает темпы своего развития и может считаться одной из самых перспективных компаний на российском рынке консалтинга.

MACON Realty Group

АДРЕС: 350002, Г. КРАСНОДАР,
УЛ. ЛЕВАНЕВСКОГО, Д.108, ЛИТ. Д1, 3 ЭТАЖ

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (861) 210-20-05, 210-19-12

E-MAIL: MAIL@MACON-REALTY.RU

WEB: WWW.MACON-REALTY.RU

