



**КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА
МНОГОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЭКОНОМ-КЛАССА**

РФ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, Г. СОЧИ

07.2011

Предложение

По оценкам консультантов компании MACON Realty Group, первичный рынок МЖС г. Сочи в эконом-классе представлен 57 объектами, общая площадь которых составляет 586 853 кв. м, совокупная жилая — 506 198 кв. м, количество квартир — 8 016 ед. Из них сорок один объект возводится, двенадцать «заморожено» (все из них представлены площадками компании ОАО СК «Вант») и четыре построено, но реализация квартир в них все еще ведется (в остатке находится свыше десяти квартир).

При рассмотрении динамики объема первичного рынка МЖС г. Сочи в эконом-классе видно, что с середины 2010 г. он претерпевал значительные изменения. В этот период началась активная закладка новых строительных пятен, которая продолжается и по сегодняшний день. К объектам, вышедшим на рынок в течение 2H2010-1H2011, можно отнести «Викторию» компании ООО «Наш Дом — Сочи», «Изумрудный» компании ЖСПК «Изумрудный», «Голубые Дали» компании ПЖСК «Железнодорожник», «Парус» компании ООО «Строймонтаж-14» и т.д. Отметим, что изменения касались не только роста числа новых проектов, но и сокращения «замороженных» строек — свидетельство постепенной «реанимации» рынка в данном сегменте. Например, в 3 квартале 2010 г. возобновилось возведение «Острова Мечты», классность которого за счет реконцепции проекта снизилась с бизнес- до эконом-. Несколько ранее (в 1 квартале 2010 г.) возобновились строительные работы и в первой очереди «Морской Симфонии». Ее реализация началась еще в середине 2008 г., но практически сразу же была приостановлена в связи с кризисными явлениями экономики РФ. Что касается объектов компании ОАО СК «Вант», то все из них, за исключением «Эдельвейса», с 2008 г. и по сегодняшний день остаются «проблемными».

Тенденция №1 — рост активности девелоперов в отношении закладки новых проектов

Структура первичного рынка МЖС г. Сочи в эконом-классе по типам квартир, 08.2011



Основные показатели первичного рынка МЖС г. Сочи эконом-класса, 07.2011

Стадия реализации	Количество проектов, ед.	Совокупная жилая площадь		Количество квартир	
		Значение, кв. м	Доля, %	Значение, ед.	Доля, %
строятся	41	329 609	65,1%	5 747	71,7%
«заморожены»	12	130 975	25,9%	1 602	20,0%
построены, но продаются	4	45 614	9,0%	667	8,3%
ИТОГО:	57	506 198	100,0%	8 016	100,0%

Источник: собственные данные компании MACON Realty Group

Отметим, что вышеприведенный объем (57 новостроек с совокупной жилой площадью 506 198 кв. м) не включает объекты индивидуальных и микростроительных компаний. «Частные» застройщики на сочинском рынке жилой недвижимости работают не первый год, но активное развитие данный сегмент получил с начала 2008 г., еще до кризиса — следствие сложившегося на тот период дисбаланса спроса и предложения на первичном рынке МЖС г. Сочи. Платежеспособный спрос еще тогда, до кризиса, предъявлялся на компактные квартиры, в то время как девелоперы, в т.ч. и в эконом-классе, предлагали просто-

Тенденция №2 — сокращение объема «замороженных» площадок

Предложение (продолжение)

рные планировки квартир. Проиллюстрируем данный факт на примере «Меркури Парк» эконом-класса (Хостинский район, Приморье, ул. Есауленко), который введен в эксплуатацию в 4 квартале 2008 г., но до сих пор имеет значительные остатки квартир (28 ед. или 58,3% от общего количества квартир в рамках проекта). Длительный период реализации жилья в данном объекте связан с вышеприведенным фактом — слишком большими с точки зрения потенциальных покупателей площадями квартир. Например, минимальная площадь 1 комн. квартиры в «Меркури Парк» составляет 59,8 кв. м, 2-комн. квартиры — 105,2 кв. м, 3-комн. квартиры — 122,6 кв. м.

На неудовлетворенный спрос на рынке жилья оперативно отреагировали «частные» застройщики, предложив потенциальным покупателям компактные варианты, в т.ч. студии площадью от 25 кв. м (один из самых оптимальных вариантов с точки зрения потенциальных покупателей для «летних резиденций»). Они стали возводить невысокие (как правило, от трех до пяти этажей) жилые комплексы, количество квартир в которых не превышало 50 ед. Наряду с компактными планировками квартир, позволяющими минимизировать бюджет покупки квартиры (последний прямо пропорционален площади квартиры), новостройки от «частных» застройщиков имели еще ряд преимуществ с точки зрения потенциальных покупателей: короткий строительный цикл (как правило, около 12 мес.) и невысокая по сравнению с предложениями квартир от крупных девелоперов удельная цена 1 кв. м. Данные плюсы (в первую очередь, «ценовой»), несмотря на ряд недостатков: «серые» юридические схемы и прочие «подводные камни» в некоторых объектах (например, с подключением к инженерным коммуникациям в ряде новостроек от ИП Дубровицкий Ю.Р.), обеспечивали высокие темпы продаж и, как следствие, стимулировали активное развитие этого сегмента. По оценкам консультантов компании MACON Realty Group, на сегодняшний день первичный рынок МЖС от «частников» представлен около 50 объектами, совокупная жилая площадь которых составляет около 100 000 кв. м, количество квартир — около 2 000 ед.

Ценовая ситуация

По оценкам консультантов компании MACON Realty Group, средневзвешенная стоимость 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Сочи в эконом-классе составляет 63 194 руб. При рассмотрении ее динамики в течение последних лет видно, что она практически не претерпела изменений. Для сравнения: в середине 2008 г. она составляла 62 100 руб. (-1,7% по отношению к значению на сегодняшний день). Относительная стабильность ценовых показателей в эконом-классе в течение кризисного периода связана с наименьшим по сравнению с бизнес- и элитным классами падением платежеспособного спроса, в т.ч. и за счет частичного перетекания части потенциальных покупателей в менее дорогостоящий — эконом-класс жилья. При рассмотрении ценового диапазона, в рамках которого на сегодняшний день находятся квартиры эконом-класса на первичном рынке МЖС г. Сочи видно, что он составляет от 35 000 руб. за 1 кв. м в объекте в Центральном районе, по ул. Фадеева компании ПЖСК «Мой Дом» до 96 000 руб. за 1 кв. м в «Столичном».

Необходимо отметить, что многие новостройки эконом-класса испыты-

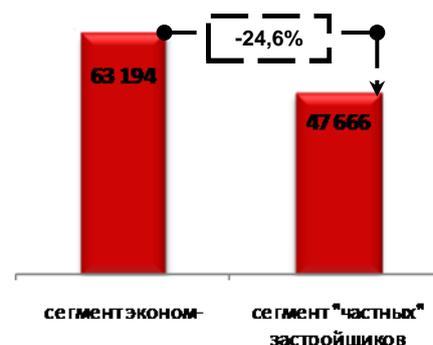
«Остров мечты», расположение — Центральный район, ул. Параллельная, девелопер — ООО «Холдинговая компания «Кlover Групп», класс — эконом, сдача — 4Q2012, цена 1 кв. м — от 55 000 до 87 000 руб.



«Морская Симфония», расположение — Адлерский район, ул. Ленина, девелопер — «Первый строительный трест», класс — эконом, сдача — 3Q2012, цена 1 кв. м — от 60 500 до 85 000 руб.



Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Сочи в сегментах эконом- и «частных» застройщиков, 07.2011, руб.



Источник: собственные данные компании MACON Realty Group

Ценовая ситуация (продолжение)

вают конкуренцию со стороны объектов от «частных» застройщиков. По состоянию на август 2011 г., средневзвешенная стоимость 1 кв. м в объектах индивидуальных и микростроительных компаний составляет 47 666 руб., что на 24,6% ниже значения в сегменте эконом– у профессиональных девелоперов.

Анализ спроса

Активное развитие рынка жилищного строительства, которое наблюдалось приблизительно с 2000 г., основывалось на высоком стабильном уровне спроса. Ежегодное количество заключенных сделок на первичном рынке МЖС г. Сочи в сегменте эконом- в течение данного периода возрастало, достигнув к 2007 г. значения свыше 3 тыс. ед. Отметим, что в 2007 г. оно, главным образом, стало зависеть от нерыночных механизмов формирования спроса и предложения: в преддверии оглашения результатов конкурса на право проведения зимних Олимпийских Игр 2014 г. количество сделок в разы возросло (при этом большая часть сделок в рассматриваемый период носила спекулятивный характер). В связи с этим «подскочила» и цена квартир в МЖС (в диапазоне от 25% до 75% в зависимости от проекта). Данный факт негативно отразился на уровне платежеспособного спроса и, несмотря на положительное решение проведения Олимпиады 2014 г. в г. Сочи, практически остановил продажи. Кризисный период (его следствием стало снижение реальных доходов населения и, как следствие, платежеспособности потенциальных покупателей) отразился на снижении спроса, которое с 2009 г. и определило переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя», и, как следствие, сократило количество сделок по сравнению с предыдущими годами. С начала 2010 г. и по сегодняшний день прослеживается рост активности потенциальных покупателей и, как следствие, рост количества сделок. Необходимо отметить, что по сравнению с качественными сегментами темп снижения сделок в 2007-2008 гг. в сегментах эконом– и «частных» застройщиков» был менее значительным, а восстановление спроса — более активным.

При рассмотрении темпов продаж на первичном рынке МЖС г. Сочи в сегменте эконом– важно разграничивать их значения в рамках комплексных проектов территории и точечных проектов. Первые имеют в разы более высокие значения. Например, средний ежемесячный темп продаж квартир в проектах «Остров Мечты» (всего 880 квартир) и «Морская Симфония» (1 очередь — 489 квартир, 2 очередь — 649 квартир) составляет около 20 ед., в то время как в точечных проектах он не превышает 5 ед.

Что касается темпов продаж в объектах «частных» застройщиков, то они, как правило, находятся в диапазоне от 2,5 до 7,5 ед. в мес. Данные темпы позволяют реализовать квартиры в объектах до завершения строительных работ или, максимум, в течение 3 мес. после ввода, что является хорошим показателем.

Тенденции и перспективы

Состояние первичного рынка МЖС г. Сочи в эконом-классе оценивается как стабильное: инвестиционная активность в отношении закладки новых проектов и активность потенциальных покупателей увеличивается, средневзвешенная стоимость 1 кв. м не снижается.

«Столичный», расположение — Адлерский район, ул. Ленина, девелопер — ООО «ЭНБИЭМ - Стройсервис», класс — эконом, сдача — 4Q2011, цена 1 кв. м — от 77 000 до 115 000 руб.



***Количество сделок на
рынке стабильно
возрастает***

«Виктория», расположение — Центральный район, ул. Виноградная, девелопер — ООО «Наш Дом — Сочи», класс — эконом, сдача — 2Q2013, цена 1 кв. м — от 65 000 до 85 000 руб.



Тенденции и перспективы (продолжение)

В краткосрочной перспективе (2H2011) ожидается выход нескольких крупных проектов, среди которых можно выделить 2 очередь в рамках «Морской Симфонии». Наряду с высотными объектами в рассматриваемый период ожидается начало строительства нескольких малоэтажных жилых комплексов от «частных» застройщиков. Что касается цен, то наиболее вероятным является их незначительное колебание в пределах 1,5%-2,0%. Активность потенциальных покупателей во 2 половине 2011 г. продолжит возрастать, что приведет по итогам года к приросту количества сделок не менее чем на 25% по отношению к значению за 2010 г.

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



Дарья Еремеева,

Руководитель департамента исследований и консалтинга
MACON Realty Group

Один из самых опытных членов команды MACON Realty Group, работает в компании практически с момента ее основания. Специализируется на сегментах гостиничной и жилой (многоэтажной и малоэтажной) недвижимости. За время работы в компании занималась проведением маркетинговых исследований, разработкой концепций застройки территорий, аудитом концепций существующих объектов и разработкой бизнес-планов объектов недвижимости. Принимала участие в проектах, реализованных компанией по всей России: в городах ЮФО, Алтайском крае, Пензенской, Калининградской и Новосибирской областях.

С 2009 года возглавляет департамент маркетинговых исследований и консалтинга компании MACON Realty Group. Курирует процессы маркетинговых исследований рынка недвижимости и разработки концепций застройки земельных участков.

Имеет 2 диплома с отличием о высшем образовании. Оба получены в Кубанском Государственном Университете на экономическом (специальность – «Маркетинг») и романо-германском факультетах. Проходила обучение на курсах по маркетингу и недвижимости в крупнейших бизнес-школах России.

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: жилым, офисным, торговым, складским, гостиничным и курортным.

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

