

**ДЕВЕЛОПМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ:  
АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

***ИЛЬЯ ВОЛОДЬКО,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ  
MACON REALTY GROUP***

---

**01**

02

03

04

---

**Макроэкономический фон и его влияние на рынок  
жилой недвижимости**

ДОХОДЫ

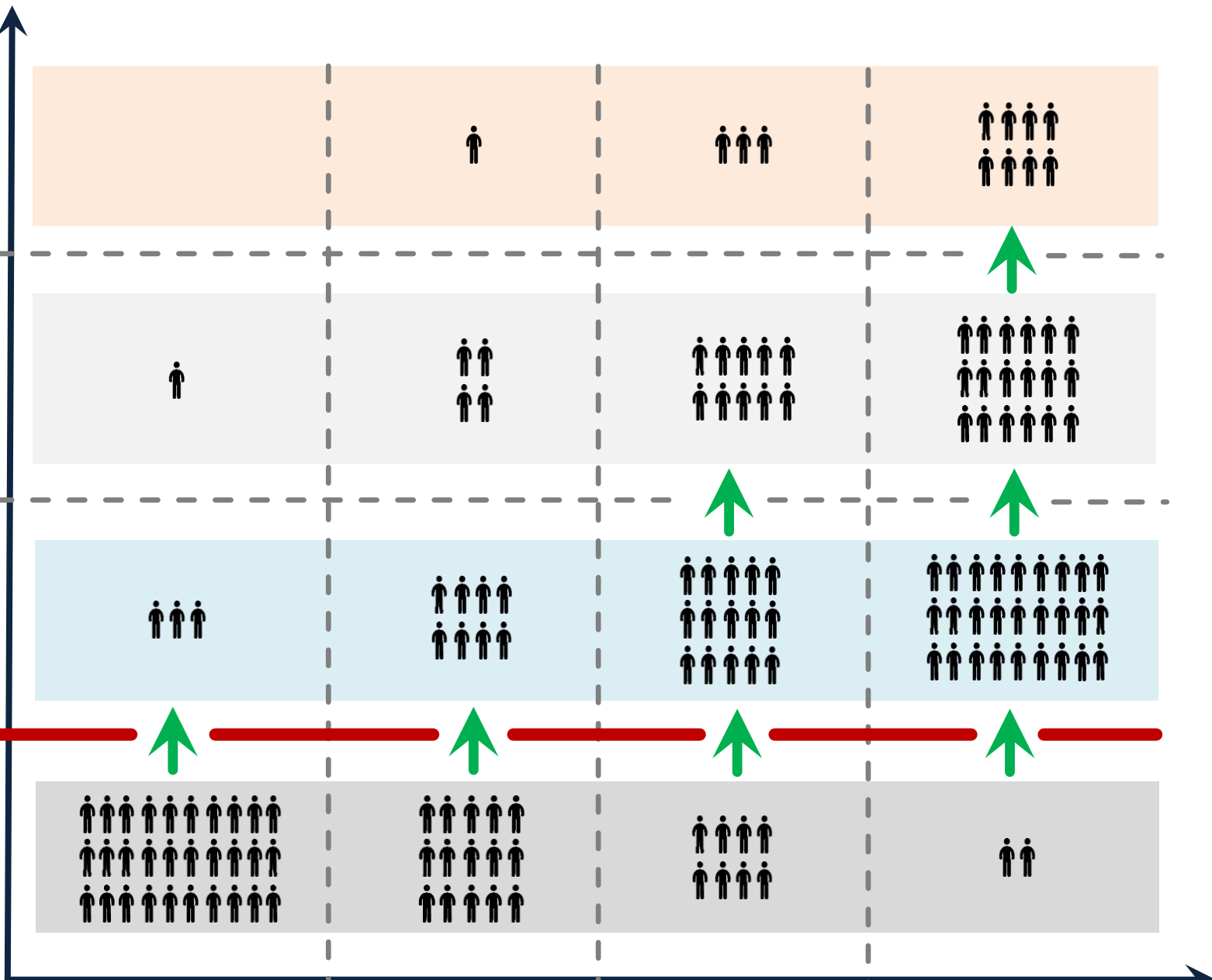
Потребность в  
жилье  
удовлетворена

Могу улучшить  
жилищные  
условия

Могу купить  
жилье

Не могу купить  
жилье

ВРЕМЯ



---

# Динамика ВВП имеет прямую взаимосвязь с объемом спроса на рынке жилья:

---

**1%**

*снижения ВВП приводит к снижению  
общего количества сделок на рынке жилья на*

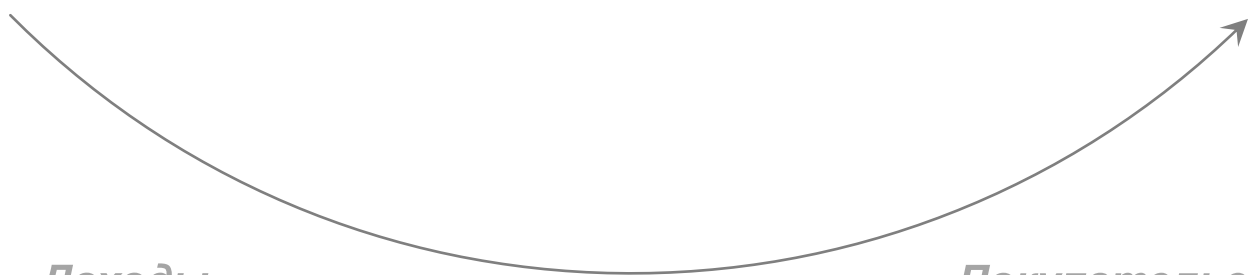
**6%**

*ВВП*

*Сделки*

*Доходы  
населения*

*Покупательская  
способность*



**-0,7 %**

*составил спад ВВП России по итогам 10 месяцев 2016 г.*

**- 5,3 %**

*сокращение реальных доходов населения в январе-октябре 2016 г.*

**- 5,3 %**

*снижение оборота розничной торговли в январе-октябре 2016 г.*

**+ 4,5 %**

*уровень инфляции в октябре 2016 г. в годовом выражении*

---

***КРИЗИС ПРОДОЛЖАЕТСЯ***

---

**Ипотека**

**ДКП**

**ДДУ**

# **КРИЗИС**

*российской экономики оказывает прямое влияние на сферу строительства, как на **покупателей**, так и на **застройщиков***

**Ввод**

**Объем работ**

**Инвестиции**



**ПОКУПАТЕЛИ**

**Ипотека**

*количество кредитов*

**+ 39%** | **- 32%**

6 мес.2016 /  
6 мес.2015 | 2015 / 2014

**ДКП**

*количество сделок*

**- 0,4%** | **- 14%**

6 мес.2016 /  
6 мес.2015 | 2015 / 2014

**ДДУ**

*количество сделок*

**+ 5%** | **- 20%**

6 мес.2016 /  
6 мес.2015 | 2015 / 2014

*эффект государственной программы субсидирования*

**ЗАСТРОЙЩИКИ**

**Ввод**

*кв. м жилой недвижимости*

**- 9%**

*6 мес. 2016 /  
6 мес. 2015*

**+ 1%**

*2015 / 2014*

**Объем работ**

*по виду деятельности  
«Строительство»*

**- 6%**

*6 мес. 2016 /  
6 мес. 2015*

**- 5%**

*2015 / 2014*



# ВЛИЯНИЕ

## макроэкономической ситуации на рынок жилой недвижимости

---

- 1** | *Ярко выраженное снижение спроса, даже в условиях государственной поддержки*
- 2** | *Значительные отличия текущего экономического кризиса от предыдущего: предпосылки длительной рецессии*
- 3** | *Реалистичный сценарий: незначительная отрицательная коррекция всех индикаторов без существенных потрясений*
- 4** | *Влияние макроэкономического фона накладывается на региональные особенности конкретного рынка*

01

02

03

04

---

**Рынок жилой недвижимости Краснодара в  
кризисный период**

## КРАСНОДАР

является одним из передовых рынков жилья в России, и поэтому его динамика показательна для развитых рынков в кризис

2014 г.

Объем строящегося жилья

**5,1**

млн. кв. м

Средневзвешенная цена реализации квартир

**42,4**

тыс. руб.

Количество сделок на первичном рынке

**35,9**

тыс. сделок

2015 г.

Объем строящегося жилья

**5,8**

+14%

млн. кв. м

Средневзвешенная цена реализации квартир

**42,8**

+1%

тыс. руб.

Количество сделок на первичном рынке

**28,6**

-20%

тыс. сделок

Что же происходит сейчас?



(-7% к концу 2015 г.)

**5,3** **млн. кв. м**

*многоэтажной жилой недвижимости находится сегодня в Краснодаре в стадии строительства*

Это больше, чем **ВЕСЬ** жилищный фонд таких городов, как, например:

*Псков*

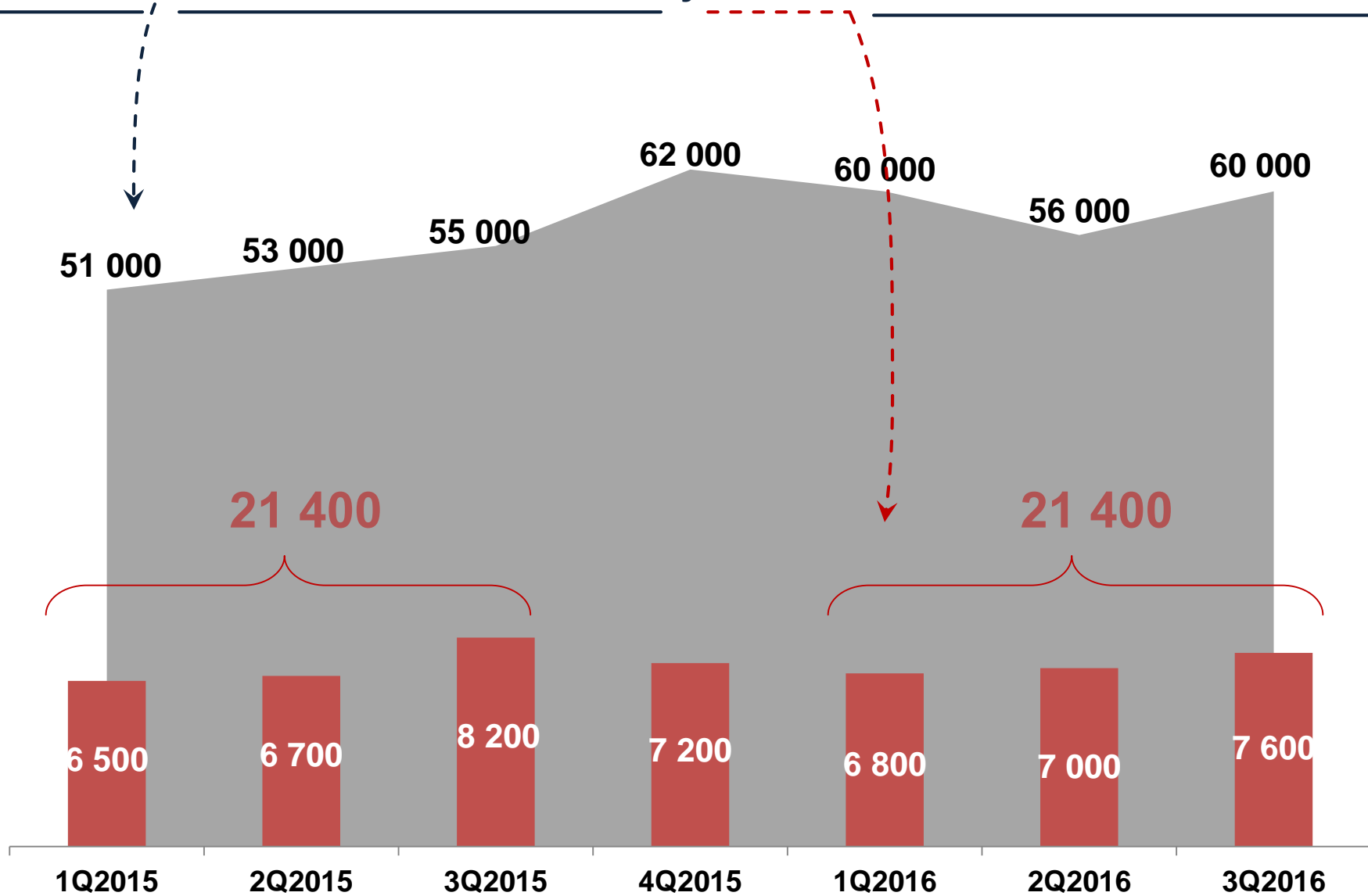
*около 5,0 млн. кв. м*

*Якутск*

*около 4,8 млн. кв. м*

За год остатки квартир увеличились, несмотря на отсутствующую

динамику сделок



---

## Важными тенденциями рынка в 2016 г. стали: снижение закладки новых проектов и рост остатков в уже сданных домах

---

---

### Остатки квартир в сданных домах

---

3 кв. 2015	<b>5,2</b> ТЫС.	<b>9%</b> от всех остатков
4 кв. 2015	<b>5,8</b> ТЫС.	<b>9%</b> от всех остатков
1 кв. 2016	<b>6,5</b> ТЫС.	<b>11%</b> от всех остатков
2 кв. 2016	<b>8,0</b> ТЫС.	<b>14%</b> от всех остатков
3 кв. 2016	<b>6,5</b> ТЫС.	<b>11%</b> от всех остатков

---

### Закладка новых проектов

---

<b>1 806</b> ТЫС. КВ. М	новой жилой недвижимости в 1-3 кварталах 2015 г.
 - 43%	
<b>1 032</b> ТЫС. КВ. М	новой жилой недвижимости в 1-3 кварталах 2016 г.

---

# 1 504

**ТЫС. КВ. М**

*жилой недвижимости было заявлено застройщиками к сдаче в 3 кв. 2016 г., из которых:*

**749**

**ТЫС. КВ. М**

**50**

**%**

*действительно  
сдано в эксплуатацию  
в 3 кв. 2016 г.*

**758**

**ТЫС. КВ. М**

**50**

**%**

*перенесено на более  
поздние сроки*

**433**

**ТЫС. КВ. М**

**29**

**%**

*перенесено уже не в  
первый раз*

57%



# ЦЕНЫ

на первичном рынке жилья Краснодара остаются практически на одном уровне уже длительное время, даже в наиболее ликвидных сегментах

РЫНОК

**44,9**

тыс. руб. за 1 кв. м

**+ 3,8 %**

3 кв. 2016 г. / 3 кв. 2015 г.

ЭКОНОМ-КЛАСС

**36,4**

тыс. руб. за 1 кв. м

**+ 1,0 %**

3 кв. 2016 г. / 3 кв. 2015 г.

СРЕДНИЙ КЛАСС

**44,3**

тыс. руб. за 1 кв. м

**+ 3,5 %**

3 кв. 2016 г. / 3 кв. 2015 г.



Общим трендом краснодарского рынка последние 6 лет стало стремительное сокращение площадей и бюджетов покупки квартир

**ЭКОНОМ-КЛАСС**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3Q2016
Цена 1 кв. м, руб.	<b>38 101</b>	37 339	38 034	39 288	36 956	35 168	<b>36 356</b>
Доля 1-комн. квартир	<b>41,7%</b>	43,2%	51,2%	54,3%	66,8%	69,5%	<b>71,3%</b>
Средняя площадь квартир, кв. м	<b>63,9</b>	61,1	56,9	53,7	47,5	43,7	<b>42,2</b>
Средний бюджет квартир, руб.	<b>2 435</b>	2 281	2 164	2 110	1 755	1 537	<b>1 534</b>

# Общим трендом краснодарского рынка последние 6 лет стало стремительное сокращение площадей и бюджетов покупки квартир

## СРЕДНИЙ КЛАСС

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3Q2016
Цена 1 кв. м, руб.	<b>38 290</b>	40 881	41 805	41 975	42 016	42 266	<b>44 250</b>
Доля 1-комн. квартир	<b>43,2%</b>	43,1%	50,9%	44,6%	57,8%	61,5%	<b>62,8%</b>
Средняя площадь квартир, кв. м	<b>68,4</b>	66,6	63,9	56,2	53,4	51,3	<b>50,0</b>
Средний бюджет квартир, руб.	<b>2 619</b>	2 723	2 671	2 359	2 244	2 168	<b>2 213</b>

График показывает динамику четырех показателей на рынке среднего класса в Краснодаре с 2010 по 3 квартал 2016 года. Цены на квадратный метр выросли на 16%, доля однокомнатных квартир увеличилась на 20%, средняя площадь квартир сократилась на 27%, а средний бюджет на покупку квартиры снизился на 16%.

Общим трендом краснодарского рынка последние 6 лет стало стремительное сокращение площадей и бюджетов покупки квартир

ВСЕ КЛАССЫ

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3Q2016
Цена 1 кв. м, руб.	<b>40 950</b>	40 883	42 475	43 191	42 360	42 760	<b>44 929</b>
Доля 1-комн. квартир	<b>42,1%</b>	42,6%	50,6%	49,5%	61,8%	64,0%	<b>65,3%</b>
Средняя площадь квартир, кв. м	<b>69,9</b>	68,7	62,7	57,9	51,9	49,1	<b>47,8</b>
Средний бюджет квартир, руб.	<b>2 862</b>	2 809	2 663	2 501	2 198	2 100	<b>2 148</b>

# ОБЪЕМ РЫНКА

в денежном выражении существенно снизился по итогам 2015 г.,  
однако в течение первых трех кварталов 2016 г. прослеживается  
некоторая положительная динамика

**2014**

млрд. руб.

**46,6** | **26,5**

1-3Q2014

4Q2014

**73,1**

**2015**

млрд. руб.

**43,3** | **14,6**

1-3Q2015

4Q2015

**57,9**

**2016**

млрд. руб.

**44,1** | **?**

1-3Q2016

4Q2016

**?**

+2%

-21%

## **Что будет с первичным рынком МЖС г. Краснодар в 2016-2020 гг.?**

- 1** Уменьшение девелоперской активности до 20 тыс. новых квартир в 2017-2018 гг. (в 2014 г. было 55,6 тыс., в 2015 г. – 38,4 тыс.)
- 2** Снижение количества сделок с 35,9 тыс. ед. по итогам 2014 г. до 28,6 тыс. ед. по итогам 2016 г., сохранение на достигнутом уровне в среднесрочной перспективе
- 3** Рост цен по итогам 2016 г. на 4%, их умеренное повышение в перспективе ближайших лет на 3-5% в год
- 4** Сокращение числа игроков на локальном рынке за период 2016-2018 гг. до 70-80 компаний
- 5** Постепенное сокращение объема остатков квартир до значения 45-46 тыс. ед., движение рынка в сторону дефицита предложения

## **Что будет с первичным рынком МЖС г. Краснодар в 2016-2020 гг.?**

<b>Показатель</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Остаток на начало периода, квартир	59 800	60 600	52 600	44 600	46 100
Выход новых проектов, квартир	29 400	20 000	20 000	30 000	30 000
<b>Количество сделок, ед.</b>	<b>28 600</b>	<b>28 000</b>	<b>28 000</b>	<b>28 500</b>	<b>30 000</b>
Коэффициент поглощения, лет	2,1	2,2	1,9	1,6	1,5
<b>Средневзвешенная стоимость 1 кв. м, руб.</b>	<b>44 929</b>	<b>46 277</b>	<b>48 128</b>	<b>50 534</b>	<b>53 061</b>
<i>Динамика средневзвешенной стоимости, %</i>	x	103%	104%	105%	105%

01

02

03

04

---

**Инвестиционная привлекательность  
региональных рынков жилья**

3

ключевых фактора определяют инвестиционную привлекательность **любого** локального рынка жилой недвижимости

→ **Уровень цен** на объекты жилой недвижимости

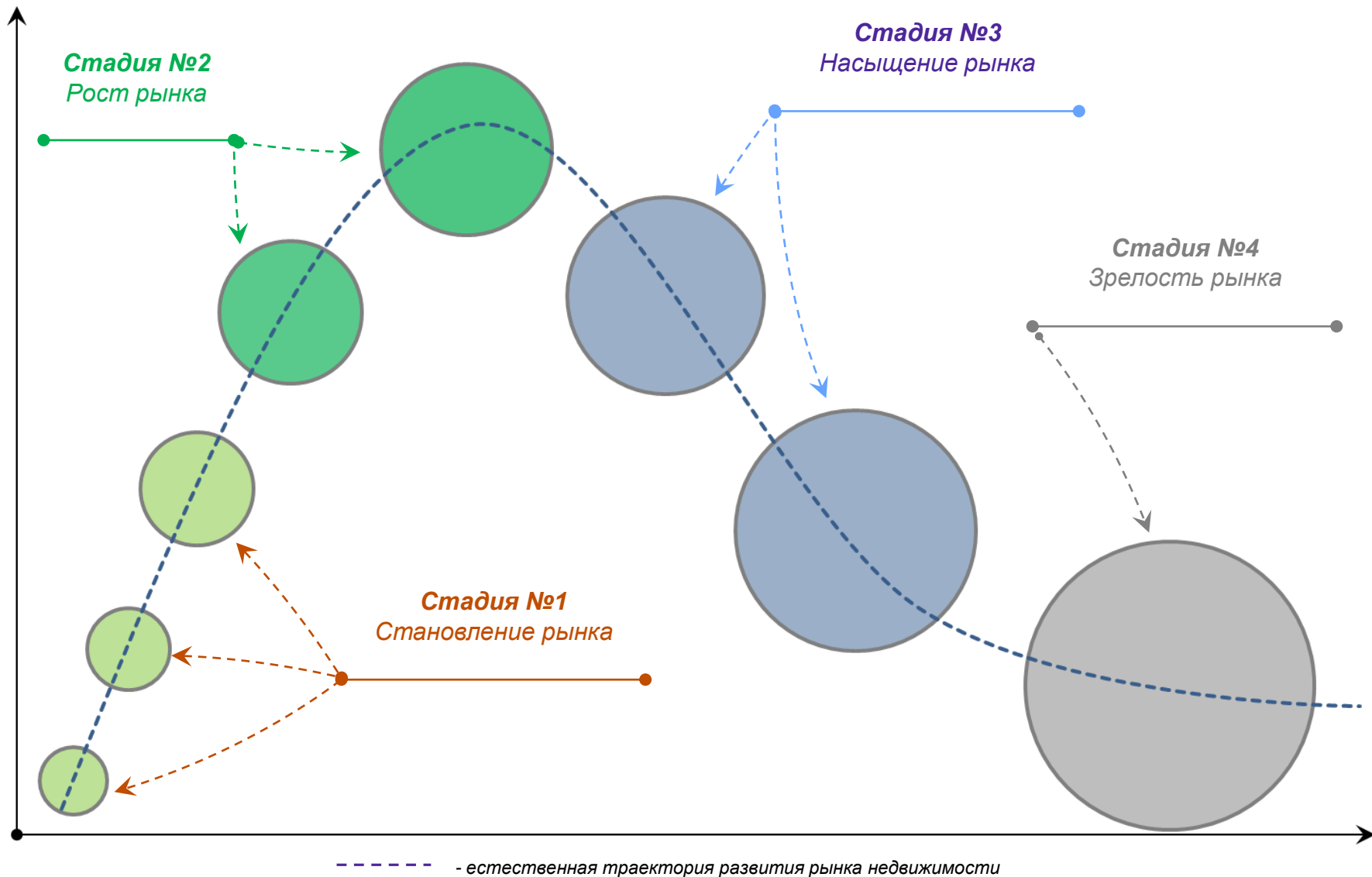
→ Абсолютный **объем сделок** на рынке жилой недвижимости в количественном выражении

→ **Уровень активности спроса**, выражающийся в отношении числа совершенных сделок к численности постоянного населения



# Динамика развития любого регионального рынка недвижимости

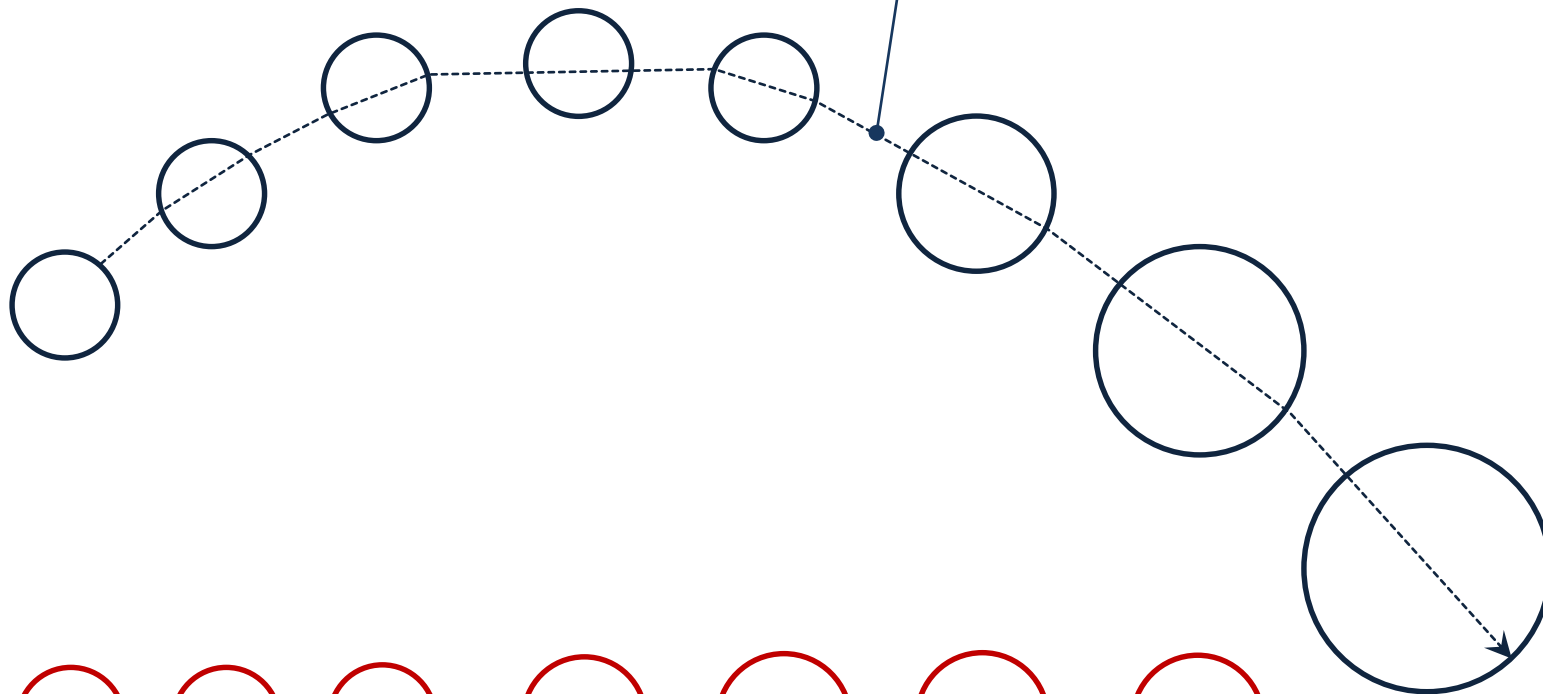
Ось X – прошедшее время; Ось Y – цена 1 кв. м, руб. за 1 кв. м;  
Величина диаметра окружности – общее количество сделок, ед.



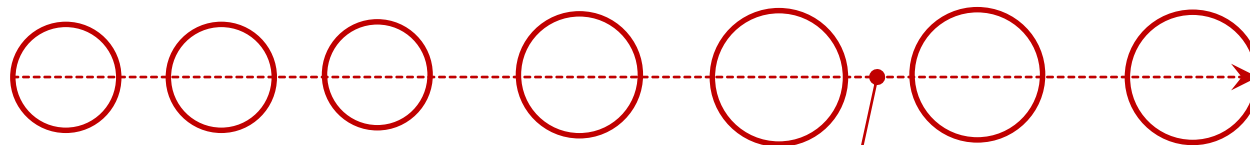
# Возможные траектории развития рынка недвижимости

Ось X – прошедшее время; Ось Y – цена 1 кв. м, руб. за 1 кв. м;  
Величина диаметра окружности – общее количество сделок, ед.

## Динамика развития «сильного» рынка

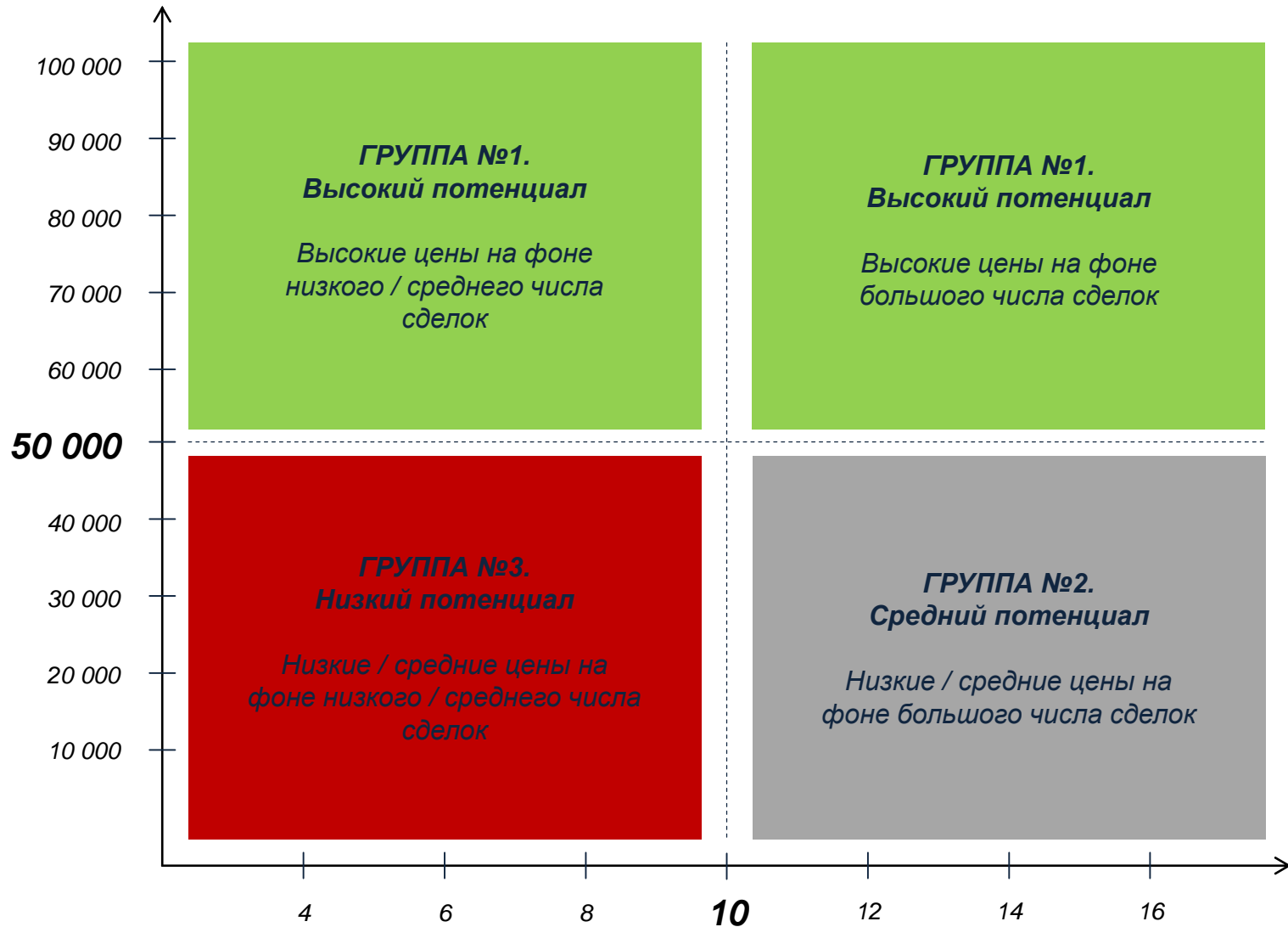


## Динамика развития «слабого» рынка

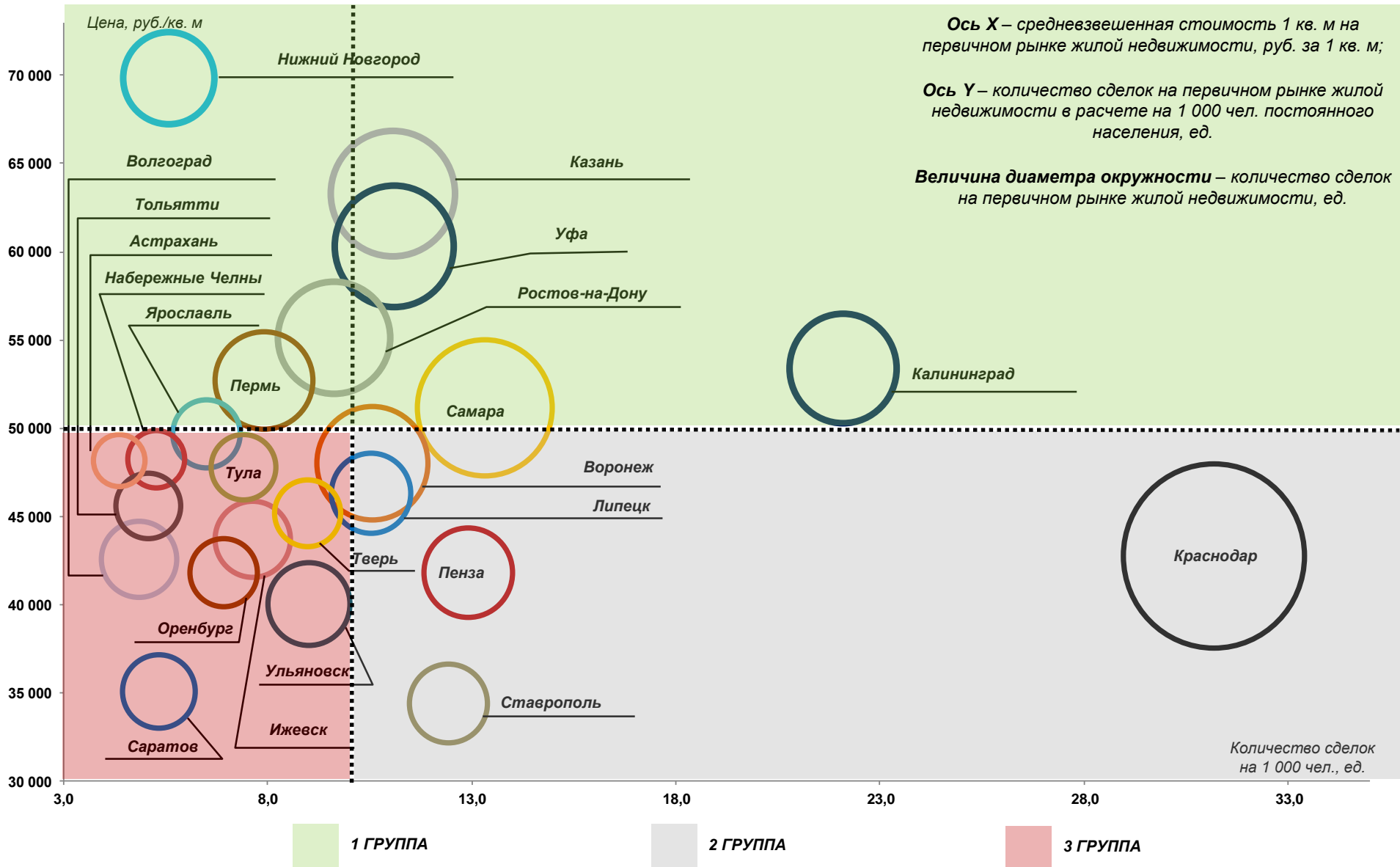


# Определение инвестиционного потенциала локальных рынков жилья

Ось X - количество сделок в расчете на 1 000 чел., ед. Ось Y – цена 1 кв. м, руб. за 1 кв. м;



# Текущий инвестиционный потенциал крупных городов европейской части РФ



# Текущий инвестиционный потенциал крупных городов европейской части РФ

## 1 группа

*Высокие цены на фоне большого числа сделок*

- Калининград
- Нижний Новгород
- Ростов-на-Дону
  - Пермь
  - Казань
  - Самара
  - Уфа

## 2 группа

*Средний уровень цен на фоне большого числа сделок*

- Краснодар
- Ставрополь
- Воронеж
- Липецк
- Пенза

## 3 группа

*Низкий уровень цен на фоне минимального числа сделок*

- Саратов
- Тула
- Тверь
- Наб. Челны
- Ижевск
- Курск
- Тольятти
- Ярославль
- Ульяновск
- Волгоград
- Оренбург
- Астрахань



# Оптимальная стратегия девелопмента в зависимости от инвестиционного потенциала города

## 1 группа

- беспрепятственное наращивание объемов строительства;
- вхождение в новые крупные проекты комплексного освоения территории;
- возможно наращивание земельного банка.

## 2 группа

- наращивание объемов строительства;
- вхождение в новые проекты жилых комплексов;
- возможно наращивание земельного банка.

## 3 группа

- реализация отдельных наиболее ликвидных точечных объектов;
- тотальный контроль за себестоимостью;
- постоянный мониторинг соответствия потребительским предпочтениям;
- внедрение неценовых методов конкурентной борьбы;
- внедрение гибких систем оплаты.

## Распределение городов по ключевым показателям

Город	Средневзвешенная стоимость 1 кв. м первичного МЖС, тыс. руб., 2015 г.
Нижний Новгород	69,9
Казань	63,3
Уфа	60,3
Ростов-на-Дону	55,1
Калининград	53,4
Пермь	52,7
Самара	51,1
Ярославль	49,7
Набережные Челны	48,2
Астрахань	48,1
Воронеж	48,0
Тула	47,8
Липецк	46,3
Тольятти	45,6
Тверь	45,2
Ижевск	43,7
Краснодар	42,8
Волгоград	42,6
Пенза	41,8
Оренбург	41,8
Ульяновск	40,1
Саратов	35,1
Ставрополь	34,4

Город	Количество сделок на первичном рынке МЖС, тыс. ед., 2015 г.
Краснодар	28,6
Самара	15,6
Казань	13,3
Уфа	12,3
Воронеж	10,8
Ростов-на-Дону	10,7
Калининград	10,0
Пермь	8,2
Нижний Новгород	7,1
Пенза	6,7
Ульяновск	5,8
Липецк	5,4
Ставрополь	5,3
Волгоград	4,9
Ижевск	4,9
Саратов	4,5
Ярославль	3,9
Оренбург	3,9
Тверь	3,7
Тольятти	3,7
Тула	3,6
Набережные Челны	2,8
Астрахань	2,3

Город	Общий объем сделок в расчете на 1 000 чел. населения, ед.
Краснодар	31,2
Калининград	22,1
Самара	13,3
Пенза	12,9
Ставрополь	12,4
Уфа	11,1
Казань	11,1
Воронеж	10,6
Липецк	10,5
Ростов-на-Дону	9,6
Ульяновск	9,0
Тверь	9,0
Пермь	7,9
Ижевск	7,6
Тула	7,4
Оренбург	6,9
Ярославль	6,5
Нижний Новгород	5,6
Саратов	5,3
Набережные Челны	5,3
Тольятти	5,1
Волгоград	4,9
Астрахань	4,4

# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ,

которые также оказывают влияние на общий уровень инвестиционной привлекательности конкретного рынка жилой недвижимости

- 1** | «ВТОРИЧКА» | *Большой объем спроса на вторичном рынке говорит о перспективах и на первичном рынке жилой недвижимости.*
- 2** | **КОЭФФИЦИЕНТ ПОГЛОЩЕНИЯ** | *– это период времени, за который при определенном темпе продаж реализуются все квартиры на первичном рынке МЖС. Данный показатель отражает текущий баланс рынка.*
- 3** | **ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ АКТИВНОСТЬ** | *- это объем вводимого в эксплуатацию жилья, приходящийся на 1 жителя. Характеризует общий климат строительного рынка в регионе.*



## Распределение городов по дополнительным показателям

Город	Количество сделок на вторичном рынке МЖС, тыс. ед., 2015 г.
Казань	46,2
Пермь	28,1
Нижний Новгород	25,9
Краснодар	22,1
Ульяновск	22,0
Воронеж	20,2
Самара	18,7
Уфа	17,7
Пенза	17,7
Ростов-на-Дону	15,5
Волгоград	11,7
Ярославль	11,0
Ставрополь	9,3
Липецк	9,0
Ижевск	8,8
Тула	8,4
Оренбург	8,3
Саратов	8,1
Тверь	8,0
Курск	7,5
Набережные Челны	7,3
Калининград	7,2
Тольятти	5,7

Город	Коэффициент поглощения, лет, по итогам 2015 г.
Казань	0,5
Самара	0,7
Курск	0,7
Уфа	0,9
Пермь	1,1
Нижний Новгород	1,1
Пенза	1,1
Тверь	1,2
Ульяновск	1,2
Калининград	1,2
Ставрополь	1,3
Воронеж	1,3
Ростов-на-Дону	1,4
Набережные Челны	1,4
Саратов	1,4
Ижевск	1,5
Волгоград	1,6
Липецк	1,6
Астрахань	1,7
Оренбург	1,9
Тольятти	2,0
Краснодар	2,1
Тула	2,1

Город	Ввод жилья в расчете на 1 чел., кв. м, 2015 г.
Краснодар	2,2
Калининград	1,2
Ставрополь	1,2
Оренбург	1,1
Саратов	1,1
Воронеж	1,0
Ростов-на-Дону	1,0
Ульяновск	1,0
Пенза	0,9
Липецк	0,8
Тула	0,8
Уфа	0,8
Курск	0,7
Самара	0,7
Астрахань	0,7
Казань	0,6
Тверь	0,6
Ярославль	0,6
Набережные Челны	0,6
Пермь	0,5
Ижевск	0,5
Волгоград	0,5
Нижний Новгород	0,3

01

02

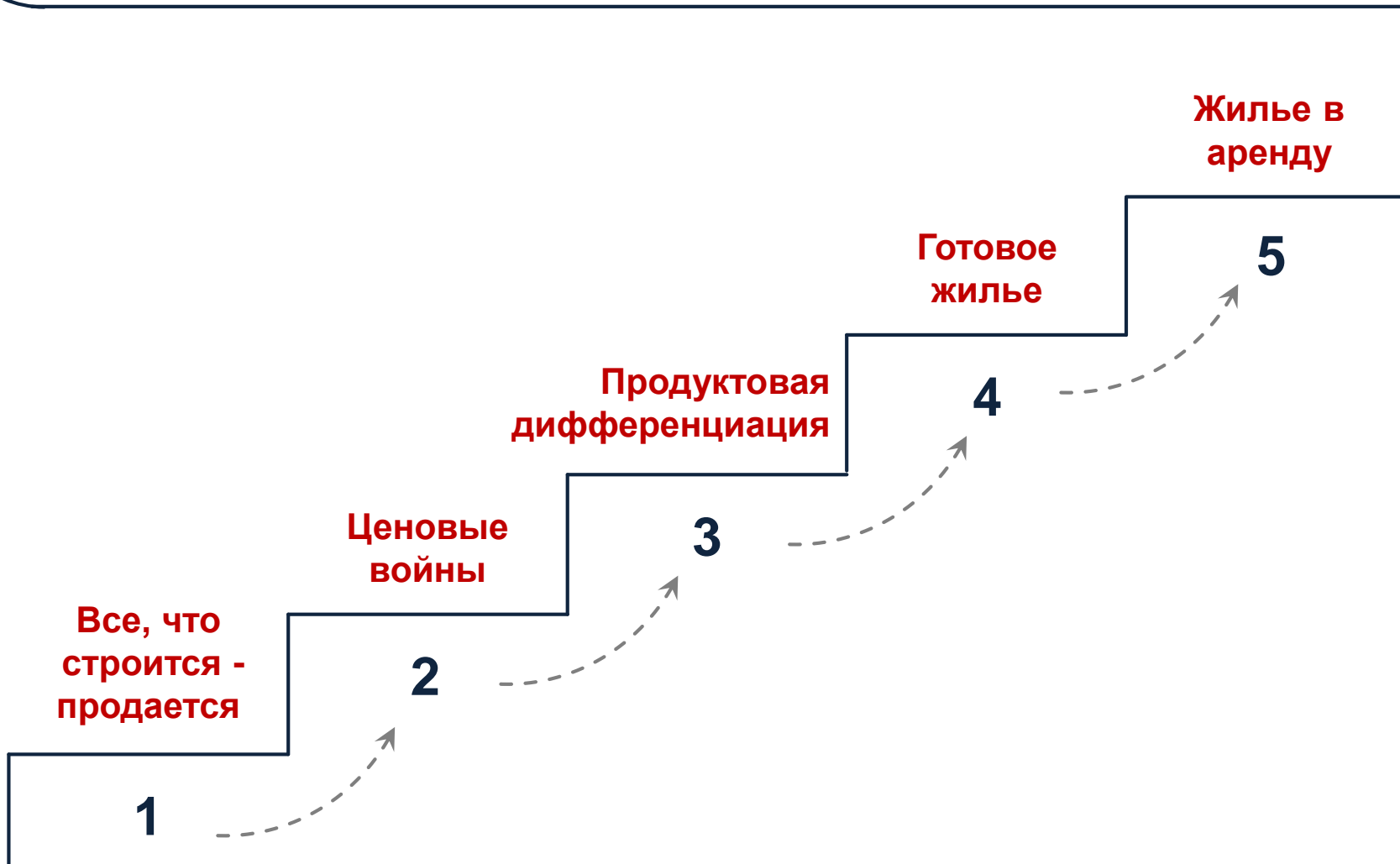
03

04

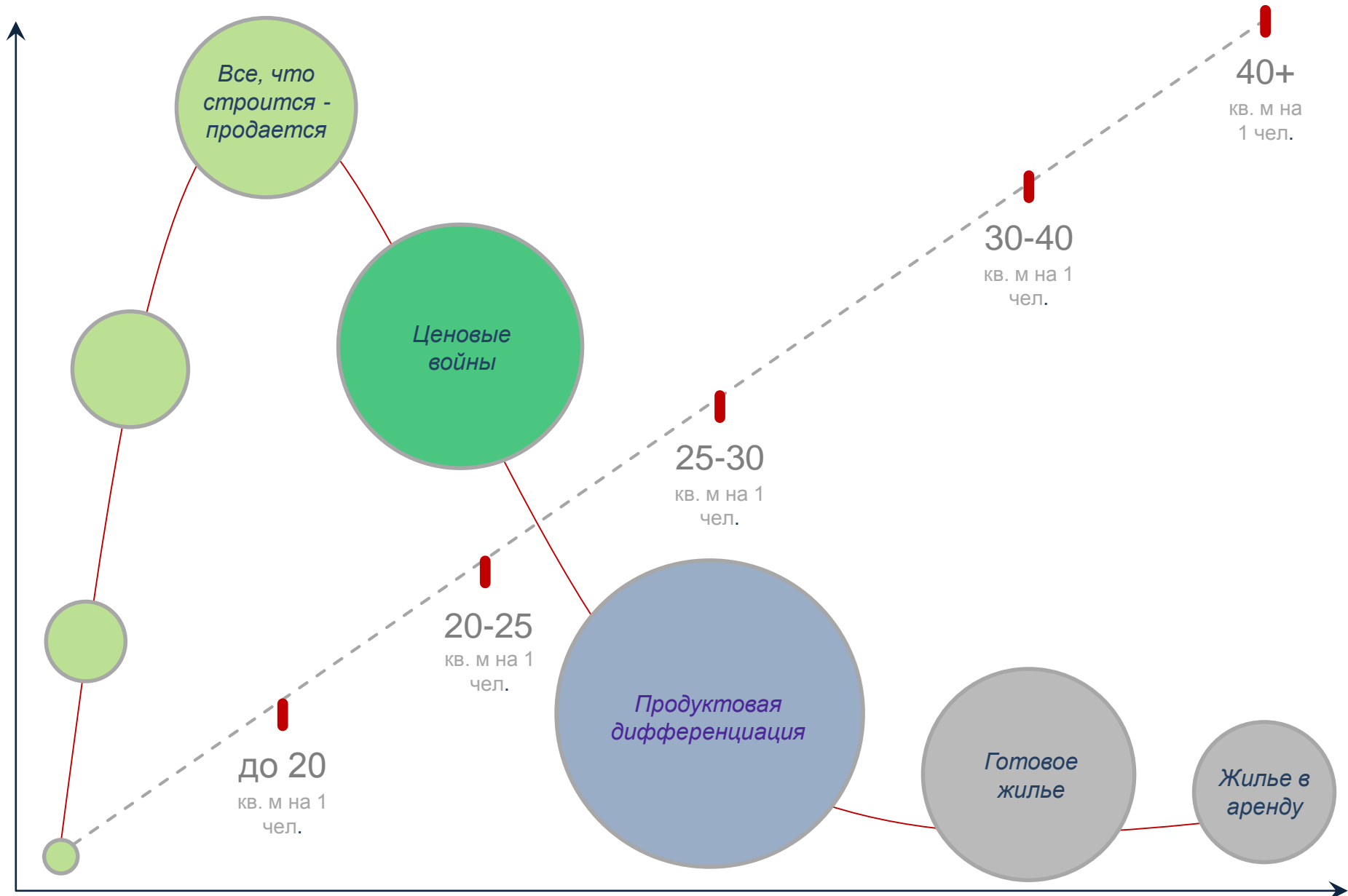
---

**Какие тенденции будут актуальны для рынка жилья в будущем?**

# Эволюция доминирующих стратегий девелопмента на различных стадиях развития рынка



Ось X - время; Ось Y – цена 1 кв. м, руб. за 1 кв. м;  
Величина диаметра окружности – общее количество сделок, ед.



— - естественная траектория развития рынка недвижимости

- - - - - обеспеченность населения жильем

# 1 стадия

## Все, что строится - продается

1

*Большое число новых проектов*

2

*Объем проектов важнее себестоимости*

3

*Наращивание производственной базы*

### Индикаторы:



до 20  
кв. м / чел.

# 2 стадия

## Ценовые войны

1

*Формирование эффективного земельного банка*

2

*Контроль за себестоимостью*

3

*Эффективная маркетинговая и рекламная стратегия*

Индикаторы:



20-25  
кв. м / чел.

# 3 стадия

## Продуктовая дифференциация

1

*Максимальный учет потребительских предпочтений*

2

*Акцент на концептуальные свойства проектов*

3

*Архитектура и планировочные решения*

Индикаторы:



25-30  
кв. м / чел.

# 4 стадия

## Готовое жилье

1

*Эффективная схема проектного финансирования*

2

*Максимальное снижение сроков строительства*

3

*Внедрение эффективных материалов и технологий*

Индикаторы:



35-40  
кв. м / чел.



# 5 стадия

## Жилье в аренду

1

*Управление недвижимостью*

2

*Формирование собственного пула недвижимости*

3

*Проектное управление - аутсорсинг*

Индикаторы:



40+  
кв. м / чел.

# **MACON** **Realty Group**

**Телефон:** (495) 789-84-24  
(861) 210-11-55

**E-mail:** [mail@macon-realty.ru](mailto:mail@macon-realty.ru)

**Web:** [www.macon-realty.ru](http://www.macon-realty.ru)

---