

# ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА-НА-ДОНУ

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

---

**01**

02

03

04

---

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

ДОХОДЫ

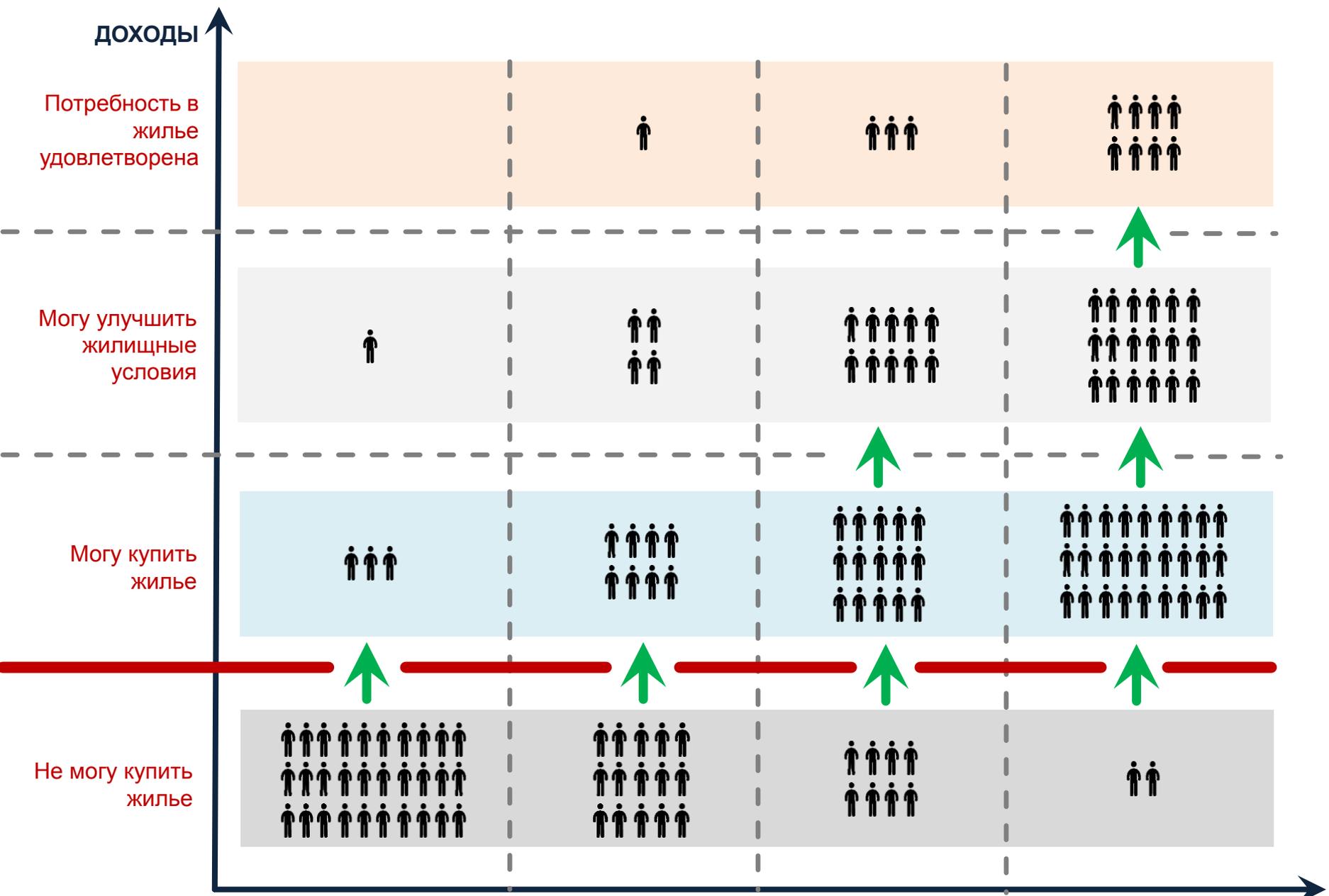
Потребность в  
жилье  
удовлетворена

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*

# -0,6 %

*составил спад ВВП России по итогам 11 месяцев 2016 г.*

- 5,8 %

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

- 5,1 %

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

+ 5,8 %

*уровень инфляции в ноябре 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**



**ПОКУПАТЕЛИ**

**Ипотека**

*количество кредитов*

**+ 27 %** | **- 32 %**

11 мес.2016 / 11 мес.2015 | 2015 / 2014

**ДКП**

*количество сделок*

**+ 1 %** | **- 14 %**

9 мес.2016 / 9 мес.2015 | 2015 / 2014

**ДДУ**

*количество сделок*

**+ 1 %** | **- 20 %**

9 мес.2016 / 9 мес.2015 | 2015 / 2014

*эффект государственной программы субсидирования*

**ЗАСТРОЙЩИКИ**

**Ввод**

*кв. м жилой недвижимости*

**- 7%**

11 мес.2016 /  
11 мес.2015

**+ 1%**

2015 / 2014

**Объем работ**

*по виду деятельности  
«Строительство»*

**- 4%**

11 мес.2016 /  
11 мес.2015

**- 5%**

2015 / 2014

# ВЛИЯНИЕ

## макроэкономической ситуации на рынок жилой недвижимости

---

1

*Сохранение текущих показателей спроса в условиях государственной поддержки*

2

*Значительные отличия текущего экономического кризиса от предыдущего: предпосылки длительной рецессии*

3

*Реалистичный сценарий: сохранение всех рыночных индикаторов на текущем уровне*

4

*Влияние макроэкономического фона накладывается на региональные особенности конкретного рынка*

01

02

03

04

---

**Рынок жилой недвижимости Ростова-на-Дону  
в кризисный период**

## КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА МЖС РОСТОВА-НА-ДОНУ

2015 г.

Объем строящегося жилья

**1,3**

МЛН. КВ. М

Средневзвешенная цена реализации квартир

**55,1**

ТЫС. РУБ.

Количество сделок на первичном рынке

**10,7**

ТЫС. СДЕЛОК

2016 г.

Объем строящегося жилья

**1,5**

+20%

МЛН. КВ. М

Средневзвешенная цена реализации квартир

**55,5**

+1%

ТЫС. РУБ.

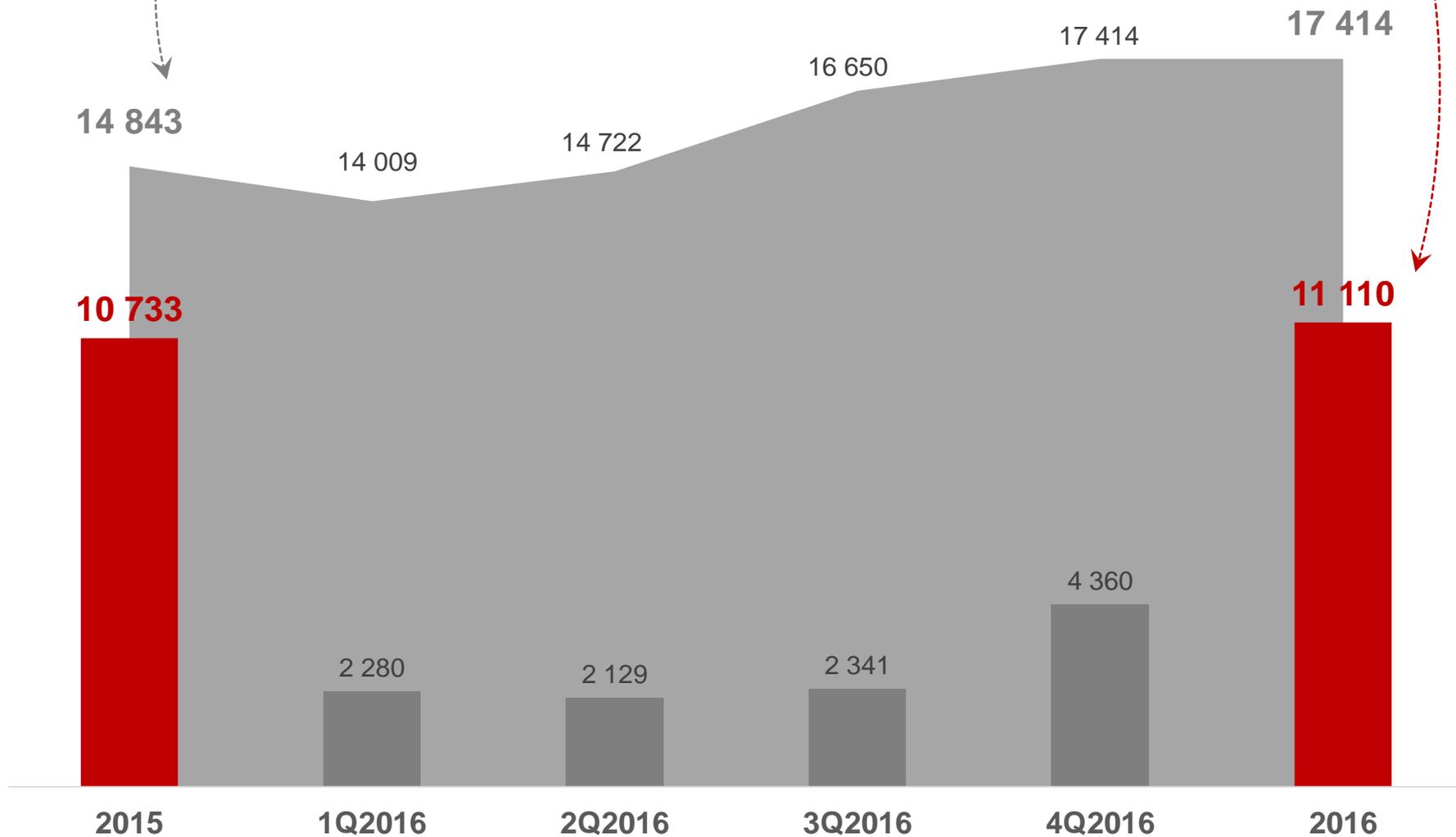
Количество сделок на первичном рынке

**11,1**

+4%

ТЫС. СДЕЛОК

За год остатки квартир увеличились на 17,3%, а количество **сделок** –  
на 3,5%



# ЦЕНЫ

на первичном рынке жилья Ростова-на-Дону остаются практически на одном уровне уже длительное время. При этом, в среднем сегменте уровень цен значительно снизился.

РЫНОК

**55,5**

тыс. руб. за 1 кв. м

**+0,6 %**

4 кв. 2016 г. / 4 кв. 2015 г.

ЭКОНОМ-КЛАСС

**45,4**

тыс. руб. за 1 кв. м

**+1,7 %**

4 кв. 2016 г. / 4 кв. 2015 г.

СРЕДНИЙ КЛАСС

**51,8**

тыс. руб. за 1 кв. м

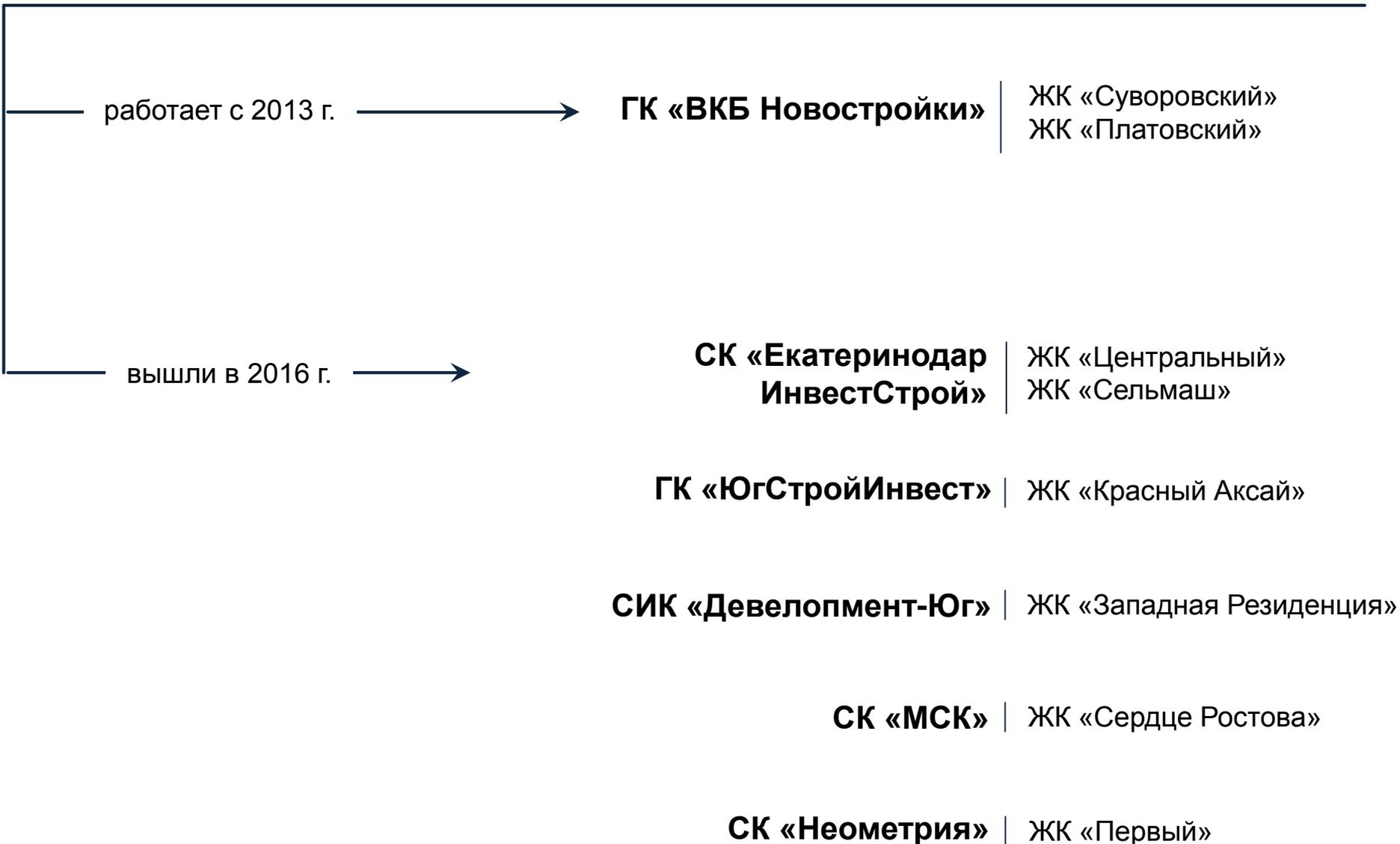
**-7,5 %**

4 кв. 2016 г. / 4 кв. 2015 г.

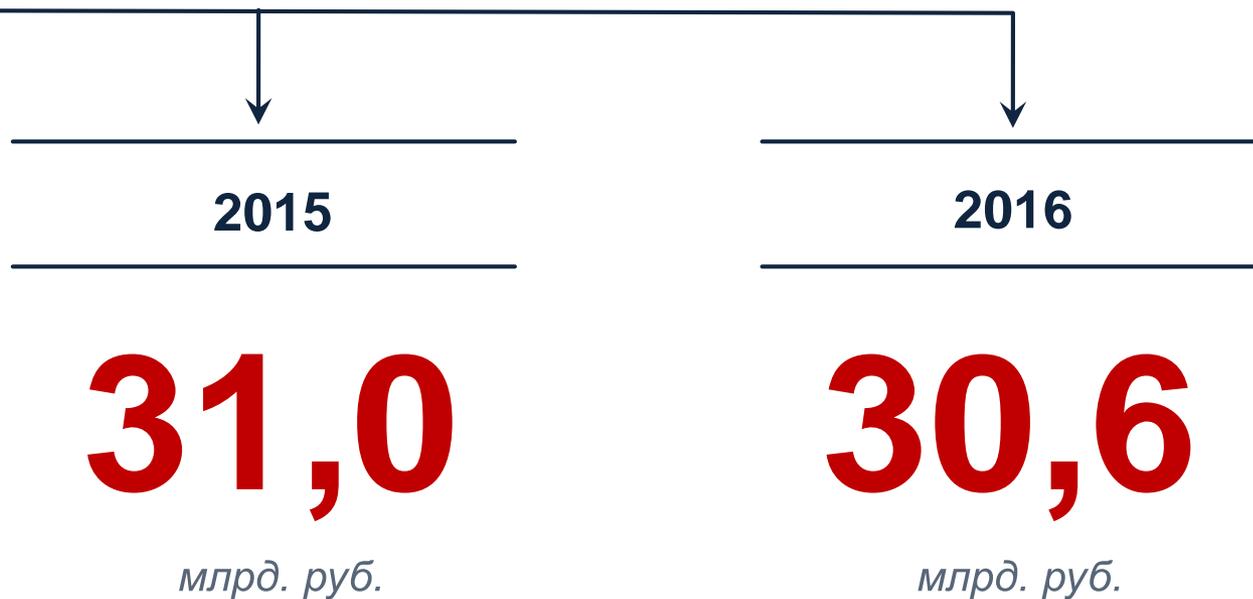
## Общим трендом ростовского рынка в последний год стало выраженное сокращение площадей и бюджетов покупки квартир

Показатель	2015	Динамика, %	2016
Цена 1 кв. м, руб.	55 113	+0,6%	55 460
Доля квартир-студий	6,6%	+3,5%	10,1%
Доля 1-комн. квартир	52,9%	-1,6%	51,3%
Средняя площадь квартир, кв. м	52,4	-5,2%	49,7
Средний бюджет квартир, тыс. руб.	2 888	-4,6%	2 756

# Интересным трендом рынка в 2016 г. стал активный выход в Ростов-на-Дону краснодарских застройщиков



**ОБЪЕМ РЫНКА** в денежном выражении снизился за последний год на 400 млн. руб.



-1,3%

## **Что будет с первичным рынком МЖС г. Ростов-на-Дону 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	17 414	19 734	21 891	23 869	25 798
Выход новых проектов, квартир	13 524	13 930	14 348	14 778	15 369
<b>Количество сделок, ед.</b>	<b>11 110</b>	<b>11 610</b>	<b>12 190</b>	<b>12 800</b>	<b>13 440</b>
Коэффициент поглощения, лет	1,6	1,7	1,8	1,9	1,9
<b>Средневзвешенная стоимость 1 кв. м, руб.</b>	<b>55 460</b>	<b>55 626</b>	<b>55 793</b>	<b>55 793</b>	<b>55 793</b>
<i>Динамика средневзвешенной стоимости, %</i>	<i>100,6%</i>	<i>100,3%</i>	<i>100,3%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

01

02

03

04

---

**Инвестиционная привлекательность  
региональных рынков жилья**

3

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

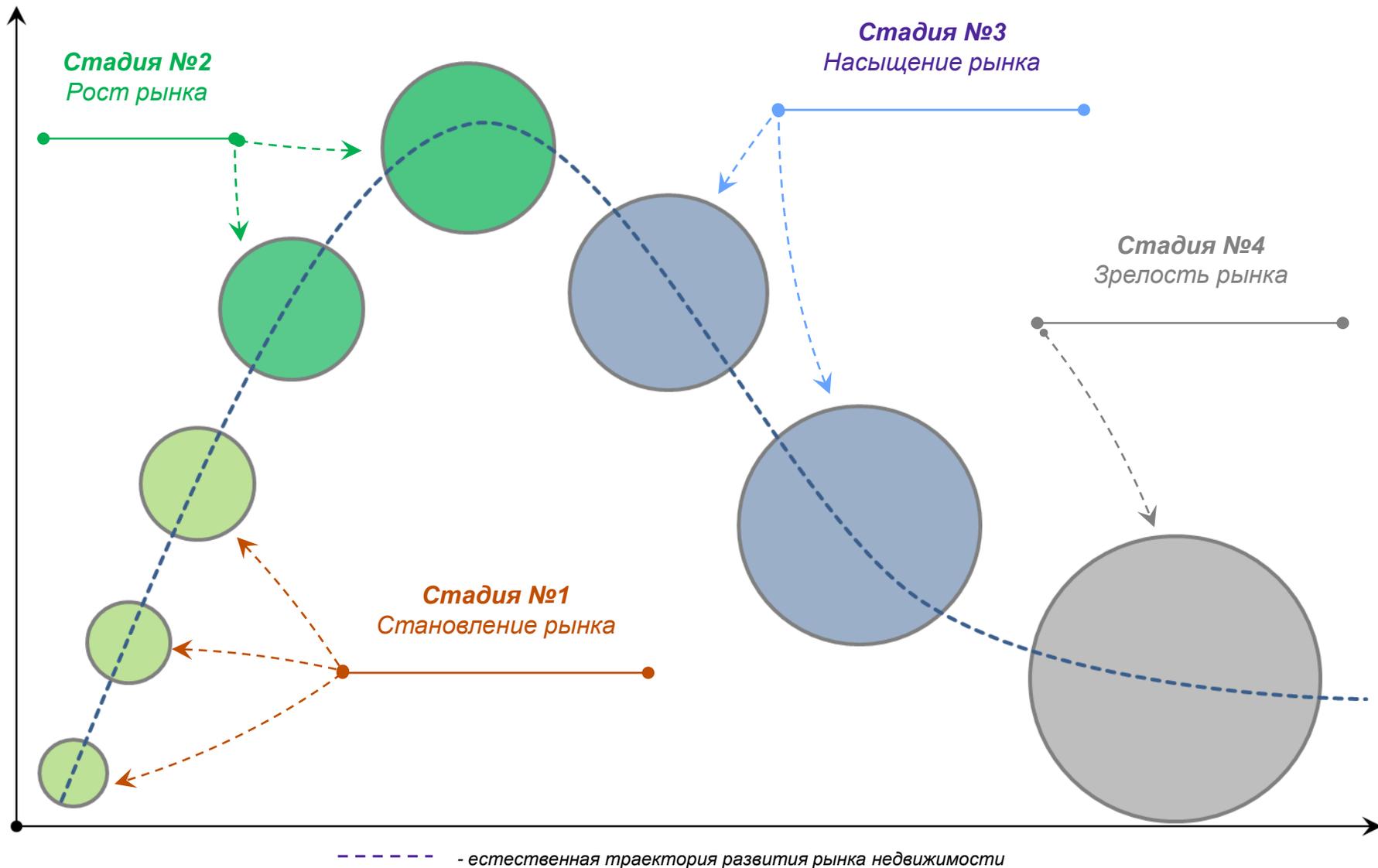
→ **Уровень цен** на объекты жилой недвижимости

→ 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

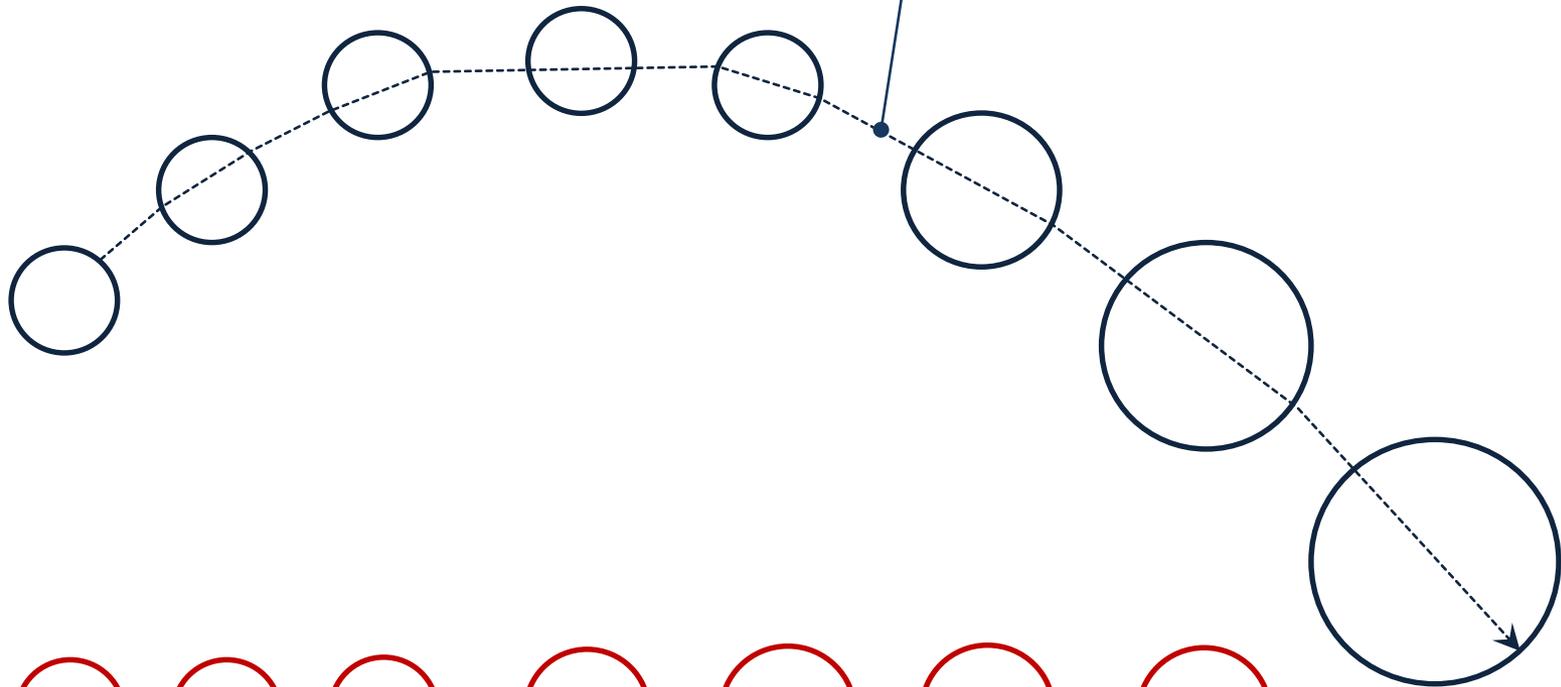
Ось X – прошедшее время; Ось Y – цена 1 кв. м, руб. за 1 кв. м;  
Величина диаметра окружности – общее количество сделок, ед.



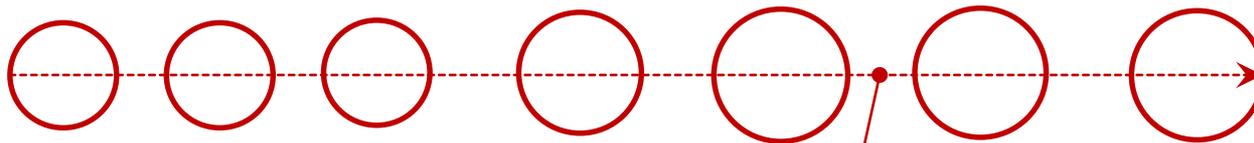
# Возможные траектории развития рынка недвижимости

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

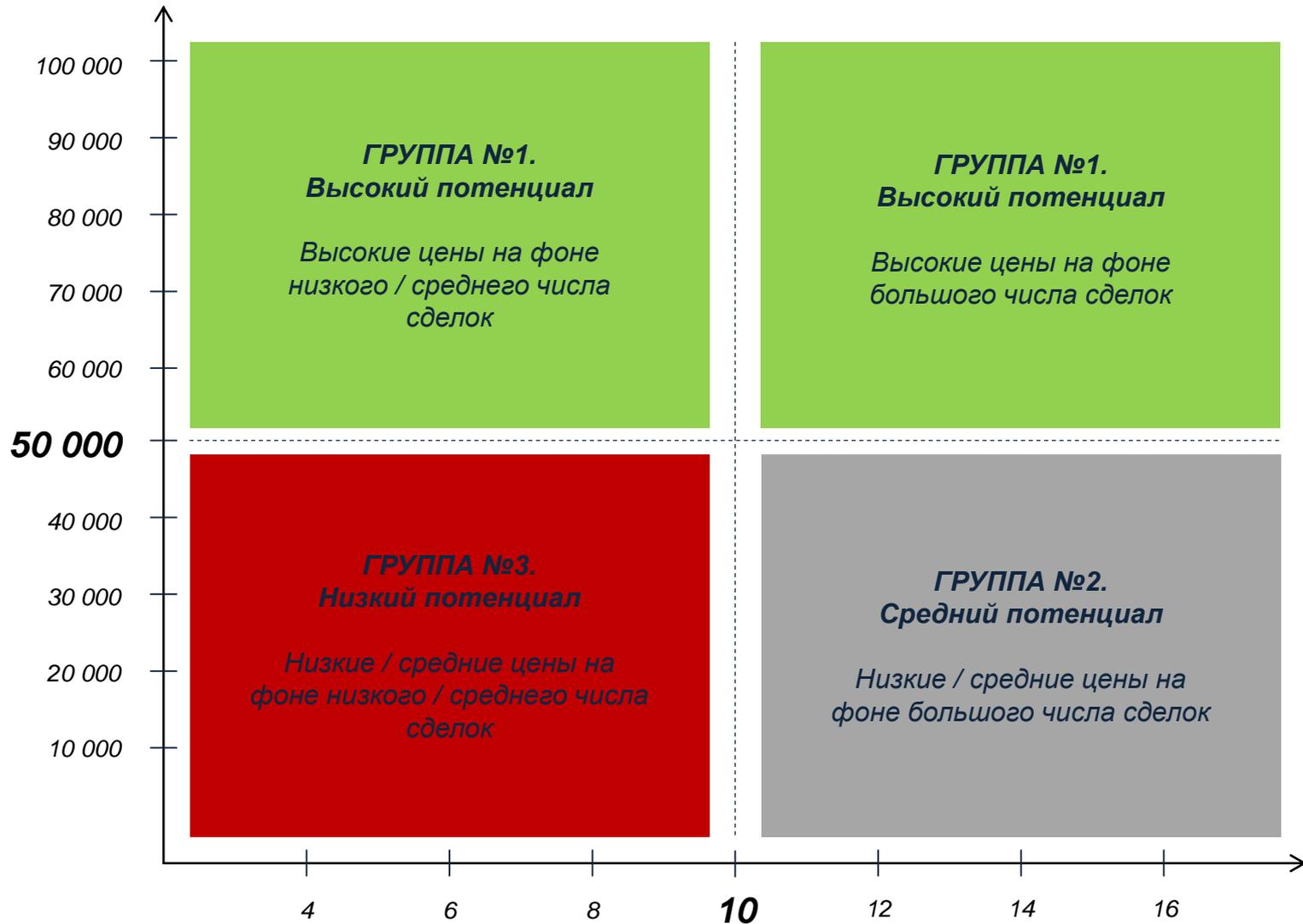


## Динамика развития «слабого» рынка

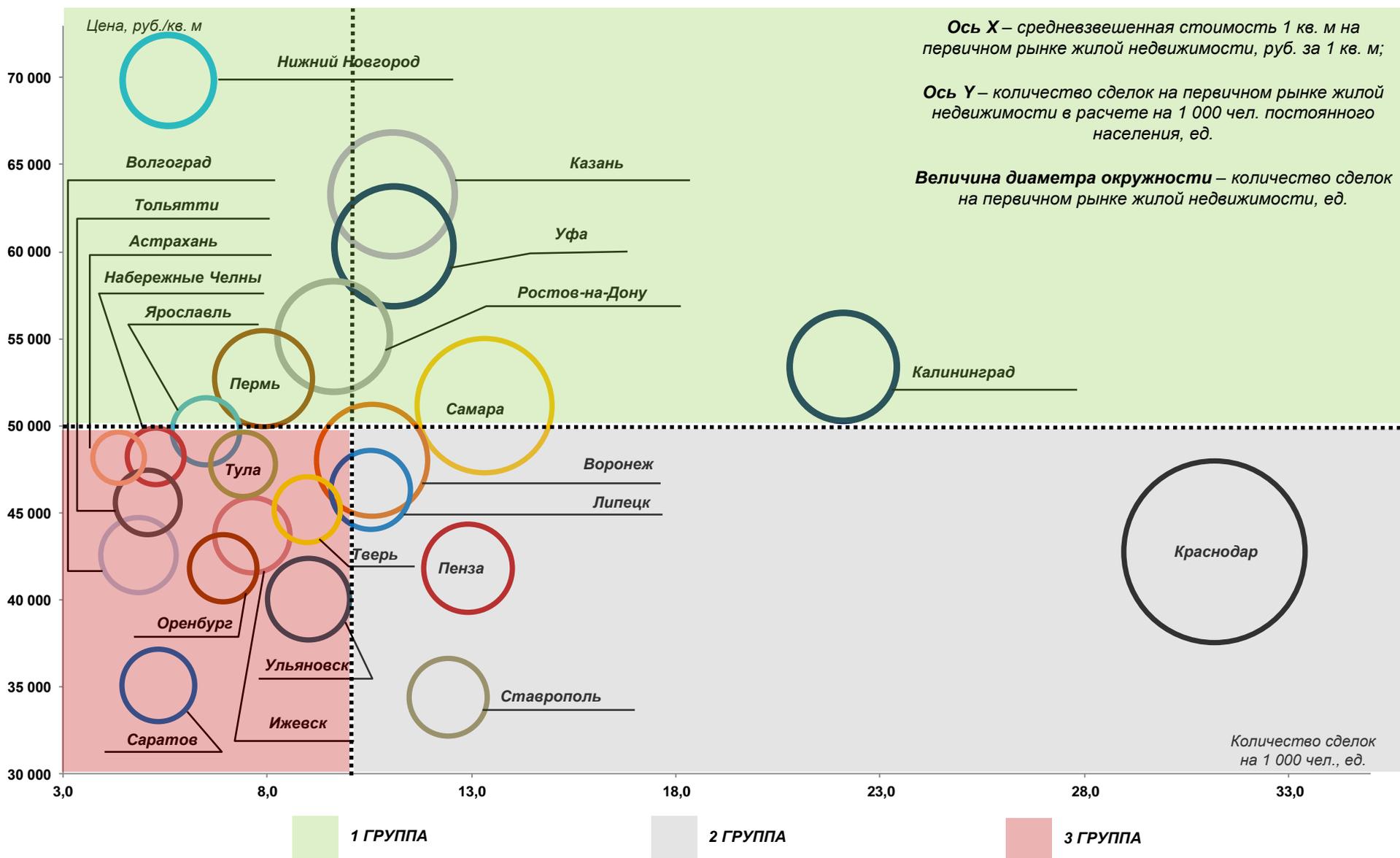


# Определение инвестиционного потенциала локальных рынков жилья

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

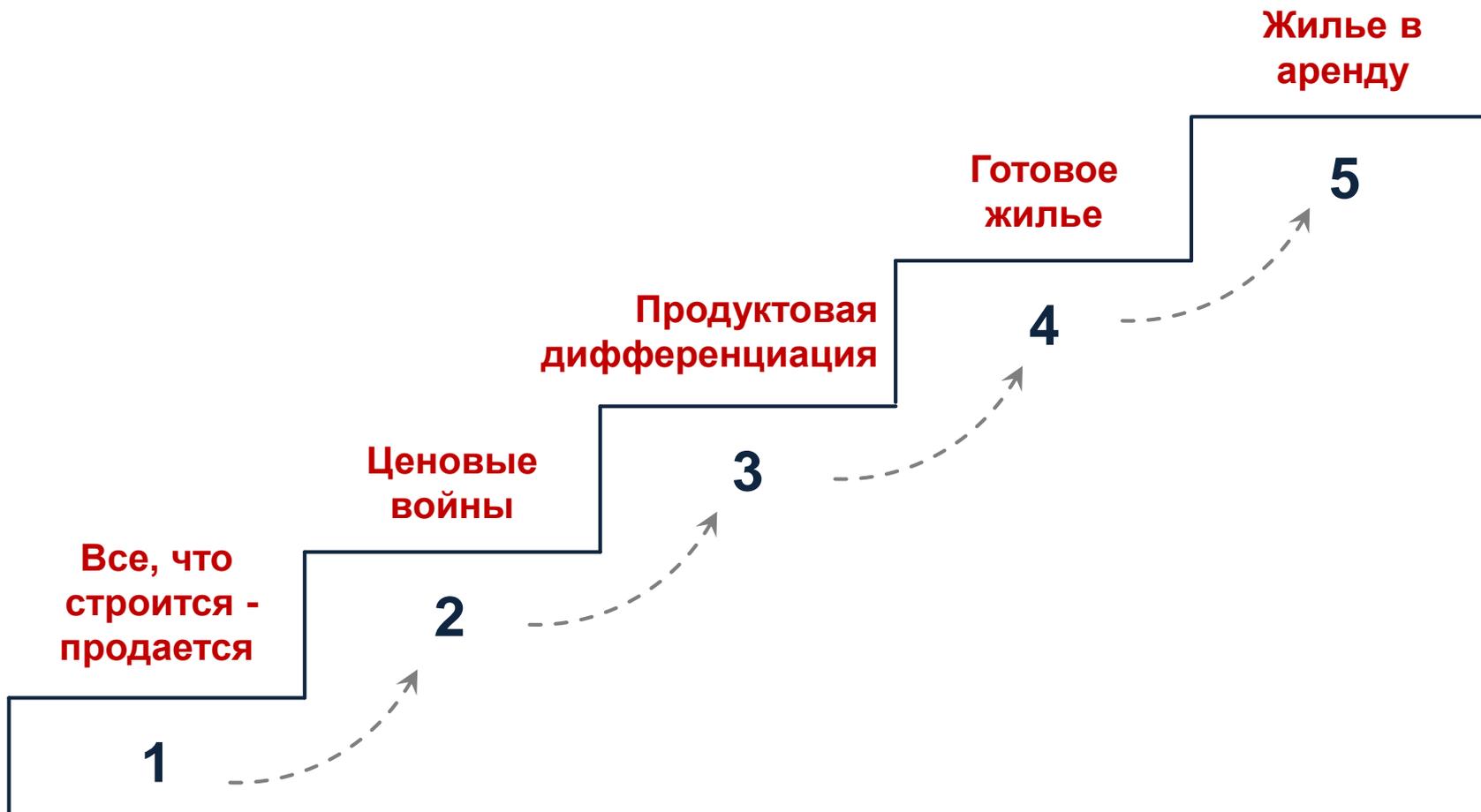
03

04

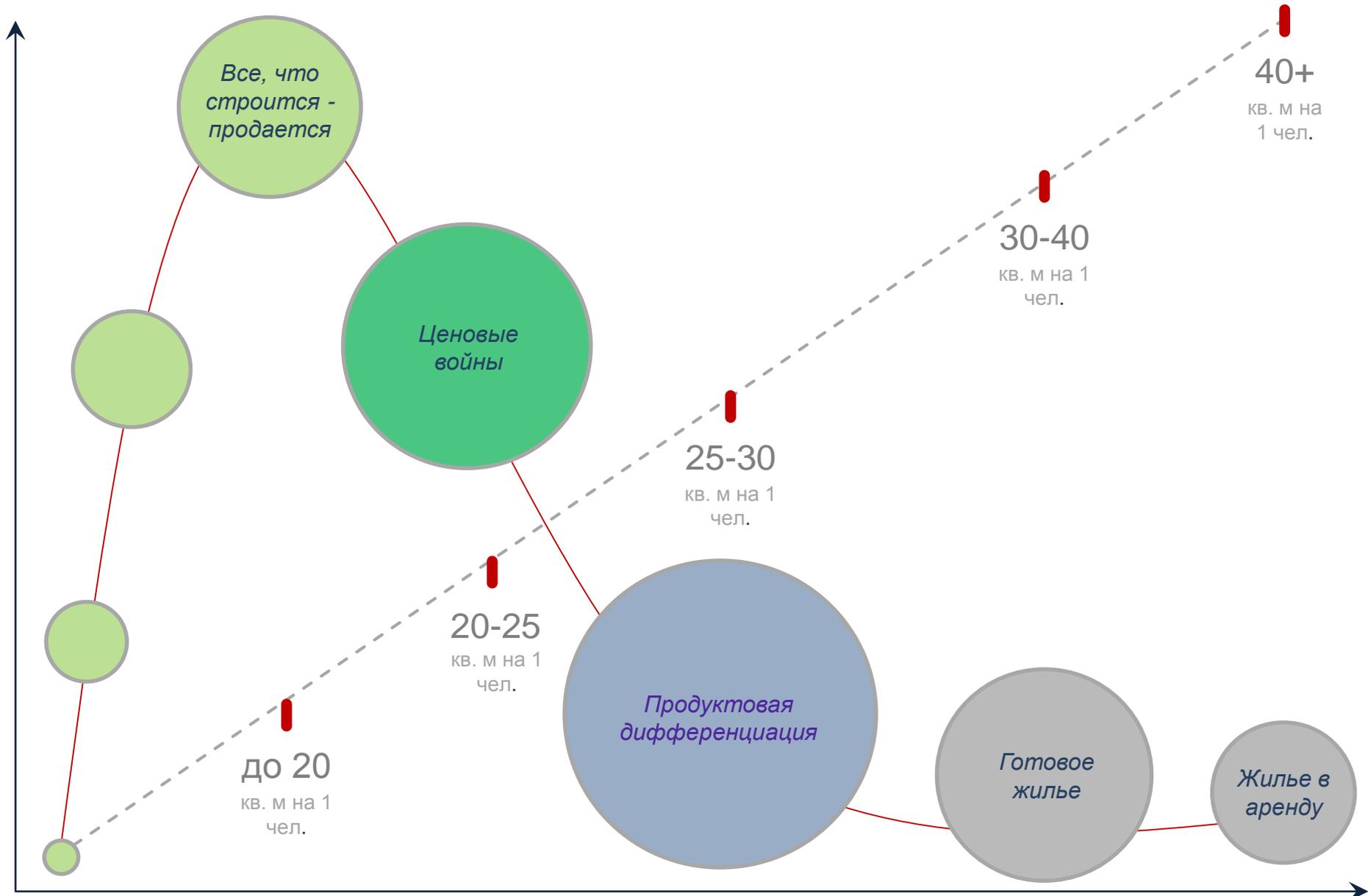
---

**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)

---