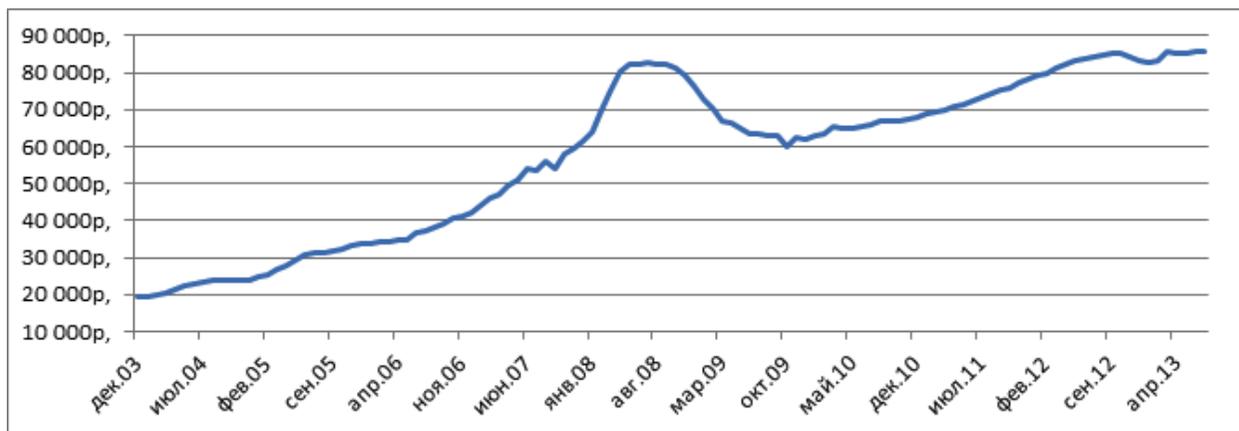


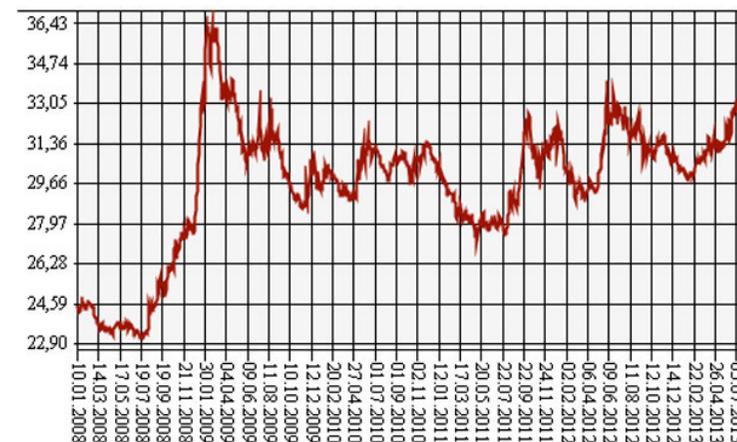
## Развитие рынка жилой недвижимости (Владивосток и ПК)

### Динамика изменения индекса стоимости

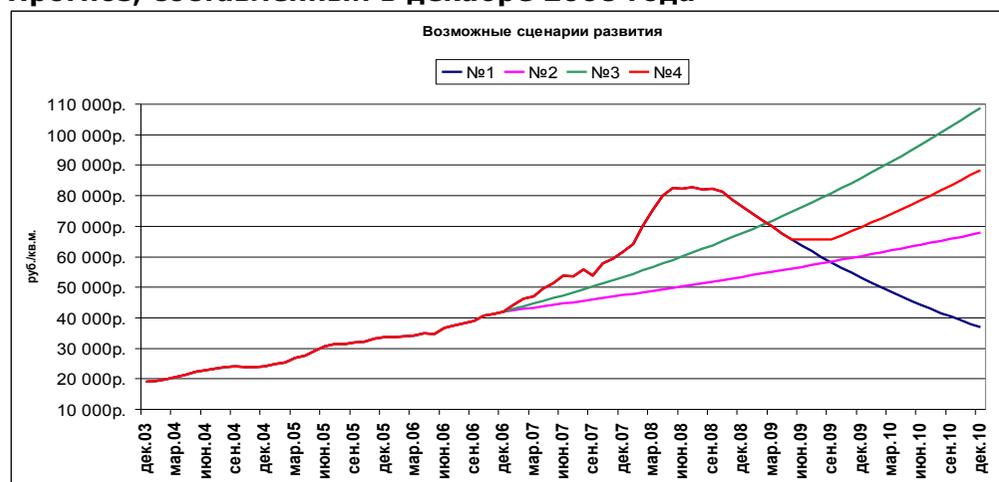
(Вторичный рынок жилой недвижимости, руб./кв.м.)



Динамика курса доллара США к рублю



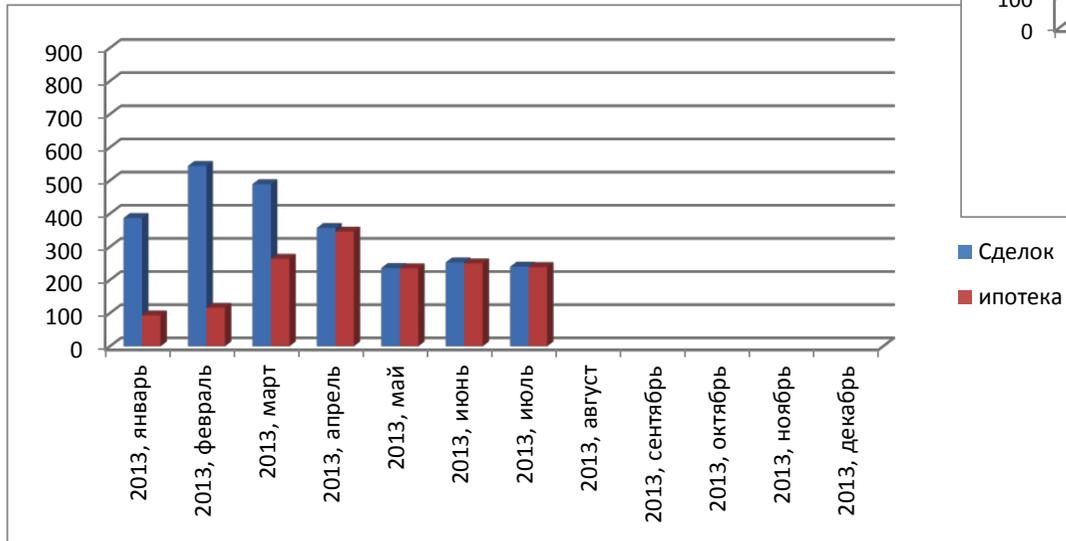
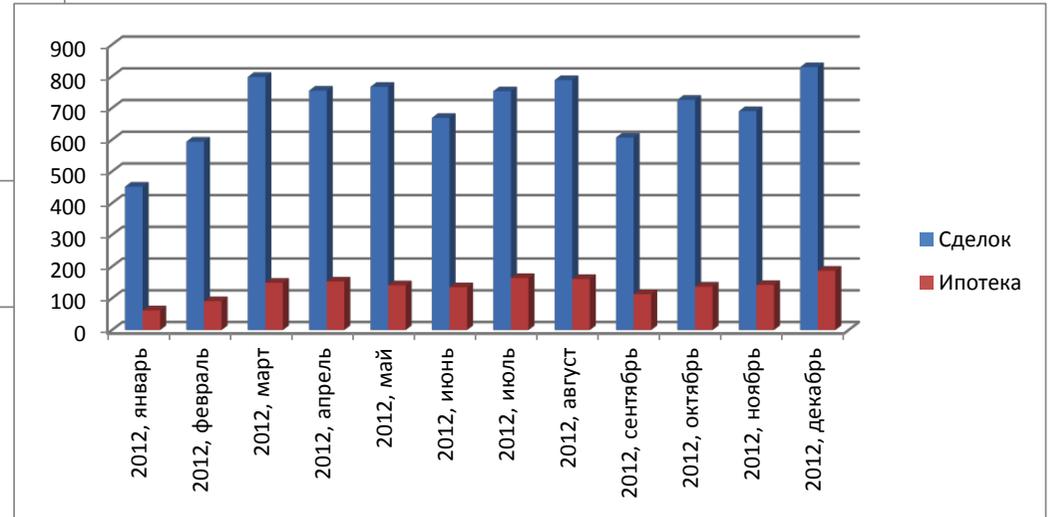
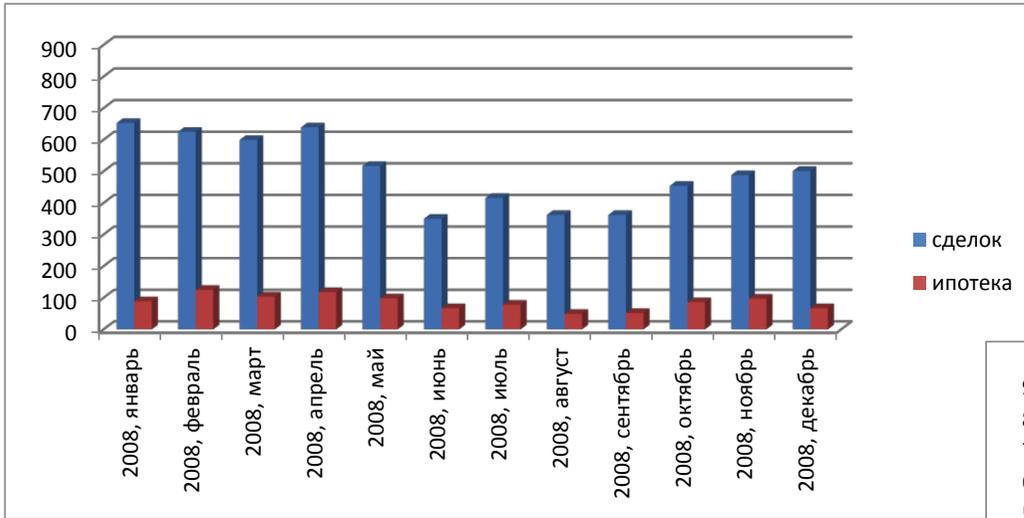
### Прогноз, составленный в декабре 2008 года



Результат: имеем наименее предпочтительный вариант развития рынка, при котором изменение цены – результат не изменения спроса, а общеэкономической ситуации (инфляция).

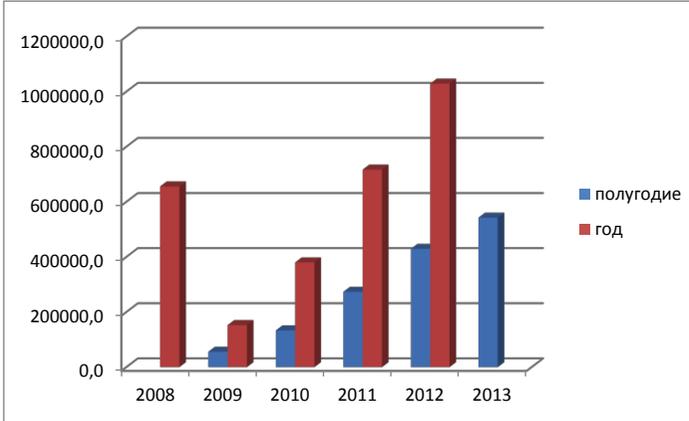
При этом объемы ввода многоквартирных домов во Владивостоке с 2006 года находятся на уровне 100-120 тыс. кв.м. в год. 2010-2012 годы дали фактически взрывной рост по объему ввода, но надо понимать, что большая часть прироста объема вводимого при этом жилья – социальное, распределяемое бесплатно.

### Количество сделок (общее и доля ипотечных сделок) (Владивосток, жилые помещения)

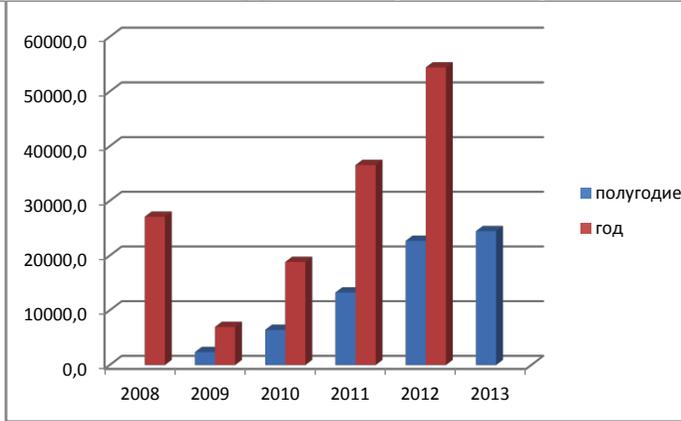


## Объем выданных ипотечных кредитов (за полугодие и год)

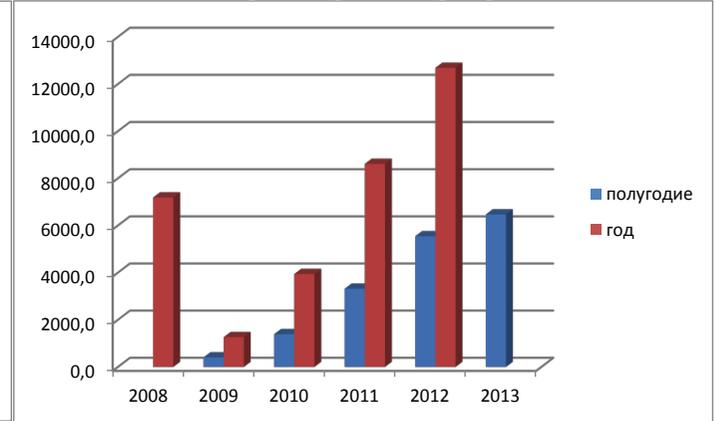
### По России



### По Дальнему Востоку



### По Приморскому краю



## Динамика роста задолженности по ипотечным кредитам (нарастающим итогом по годам)

### Россия



### ДВ регион



### Прим. Край



На сегодняшний день спрос смещается в сторону новостроек. Но при этом если раньше стояла задача просто обеспечения граждан квадратными метрами, то сейчас спрос достаточно четко сегментировался и изменились требования к жилью.

Во-первых, огромная потребность людей в жилье эконом-класса. Это жилье из расчета 18-20 кв.м. на члена семьи, в состоянии сдачи «заезжай-и-живи», в районе с развитой инфраструктурой, по цене 45-55 тыс. руб. за кв.м.

Объем платежеспособного спроса на такое жилье оценивается в районе 100-120 тыс. кв.м. в год. Строительство такого жилья может идти в рамках как точечной застройки, так и комплексной квартальной застройки. При этом точечная застройка не всегда может дать требуемый уровень цены. А комплексная застройка требует детальной проработки всей инфраструктуры новых районов.

Вторая категория востребованного жилья – малоэтажное, повышенной комфортности. В этом направлении нужно развивать, прежде всего, строительство организованных поселков таунхаусов и «клубных» домов. Это будет хорошей альтернативой жилью бизнес-класса. Уровень поглощения такого жилья может быть оценена также в районе 80-100 тыс. кв.м. в год.

Третья категория – жилье премиум-класса. Объем спроса очень сильно зависит от деловой активности и инвестиционной привлекательности региона. Пока потребность в таком жилье не удовлетворена, но и спрос очень мал.

## Резюме

Общая стагнация в экономике, завышенные ожидания населения по результатам проектов, реализованных на территории Владивостока и Приморского края в 2010-2012 годах, привели к тому, что платежеспособный спрос снизился и практически уравнился с уровнем предложения.

Сроки экспозиции объектов увеличились до 5-6 месяцев при ликвидной оценке. Доля ипотечных кредитов выросла до 80% в количественном выражении и до 40% в денежном выражении в общем количестве сделок.

Можно ожидать, что до конца года и первую половину 2014 года ситуация не изменится. Если общая ситуация в России не ухудшится, то со второй половины 2014 рынок начнет активизироваться и к этому времени можно выводить на рынок новые объекты.

В ближайшем будущем сегментирование спроса обозначится более четко и это нужно будет учитывать при проектировании новых домов и районов.

При смещении спроса в сторону новостроек и увеличении объемов и качества строительства, рынок новостроек может самостоятельно регулировать цены, при этом вторичный рынок будет оказывать гораздо меньшее влияние на ценообразование.