



ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПРОЕКТАХ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ: ОЦЕНКА СПРОСА НА ПРОДУКТЫ ПРОЕКТА

Владислав Луцков

Директор Аналитического консалтингового центра «МИЭЛЬ»

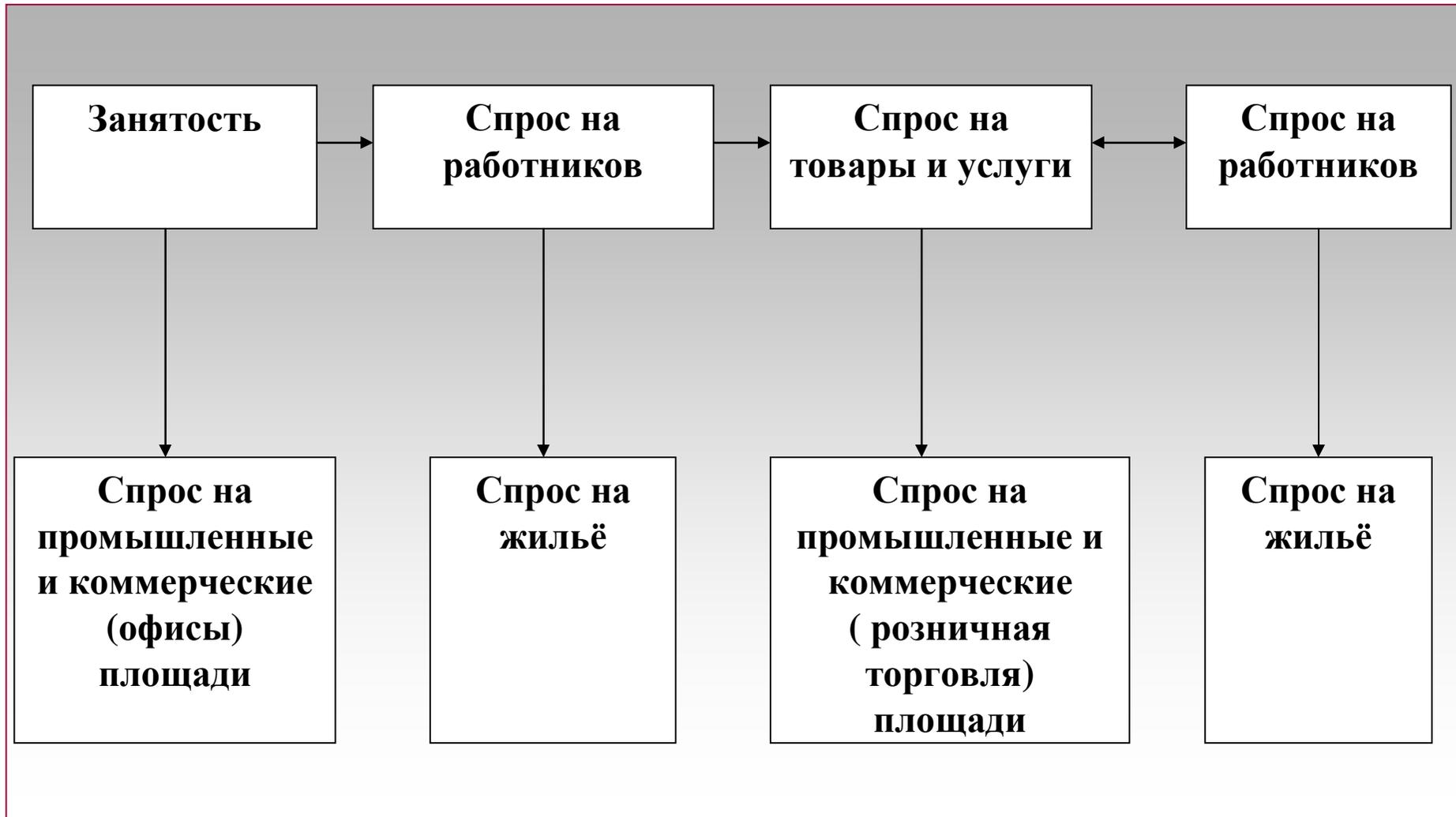
Рыночная реализуемость проекта

Оценка спроса на продукты проекта, реализуемость спроса и предложения – чрезвычайно важный фактор оценки любого проекта, любого рынка недвижимости.

Чтобы понять условия спроса на различных рынках недвижимости необходимо понимать причины и следствия возникновения спроса.

Взаимоотношение причин и следствий дает логическое обоснование для прогнозирования состояния рынка в будущем.

Большинство профессиональных участников рынка недвижимости используют занятость как главный предсказатель спроса на недвижимость, порождающий цепную реакцию



Анализ разрывов

Анализ разрыва – это инструмент, применяемый профессионалами рынка недвижимости с целью определения существующих и потенциальных возможностей на рынке недвижимости.

Анализ рынка недвижимости иногда уделяет основное внимание текущему состоянию спроса, но важнее знать спрос в будущем и то, как он может измениться в результате сдвигов занятости и численности населения.

Общий спрос на недвижимость оценивается числом единиц (жилые единицы, площадь) недвижимости, которую покупатели хотят приобрести или арендовать в городе. Это число не различается по местоположению в городе.

Пример Анализа Разрыва на агрегированном рынке г. Астана

Метод анализа экономической базы (АЭБ) дает большую часть информации, необходимой для прогнозирования спроса.

Однако, в данном случае приведенный подход практически не применим по ряду причин:

Неразвитость рынка и отсутствие открытой информации

Состав занятости в местной экономике показывает необычно большую долю занятости в нескольких отраслевых секторах, в т.ч. в строительном секторе, что является отражением высокой местной активности в строительстве, а не в экспортной деятельности.

Отсутствие в государственных и муниципальных программах социально-экономического развития Астаны четких данных по созданию новых рабочих мест в определенных отраслях экономики, и тем более нет уверенности в их осуществимости

Отсутствие официальных данных о количестве зарегистрированных сделок купли-продажи жилой недвижимости и др.

Основные этапы анализа АЭБ:

Определение экономической базы

Оценка базисной занятости

Оценка соответствующих мультипликаторов экономической базы (дает понимание насколько увеличение базисной занятости увеличивает занятость в остальных отраслях)

Прогноз общей занятости

Прогноз общей численности населения

Пример Анализа Разрыва на агрегированном рынке г. Астана

Поэтому, для прогнозирования спроса мы будем отталкиваться от следующих показателей:

- миграция, рост общей численности населения,
- объемы ветхого и аварийного жилого фонда и программ по его сносу и реконструкции,
- улучшение жилищных условий (увеличение площадей на человека, и т.п.)

• Мы как минимум уверены в том, что **тенденция роста численности населения Астаны**, в т.ч. занятого, **будет сохранена** за счет естественного роста и положительного миграционного потока. На сегодняшний день рост общей численности населения происходит по восходящему тренду – с уровня 2% (2002, 2003 гг.) в год до 4,5-5%. Оценки темпов роста разнятся, но мы согласны с правительственными прогнозными оценками и мнением экспертов о том что до 2015 г. среднегодовой прирост будет составлять не менее 5%.

• По Программе реконструкции сложившейся части города Астаны и обеспечения жильем социально-защищаемых слоев населения столицы на 2007-2011 годы в целях исключения дублирования мероприятий других действующих региональных программ, предусмотрено предоставление равноценного по площади нового жилья взамен сносимых аварийных и ветхих домов. В общей сложности **предусмотрен снос 235 домов в 8 районах сложившейся части города, площадью около 340,0 тысяч кв. метров.**

Пример Анализа Разрыва

Перспективы рынка жилья города Астаны определяются также наличием объективной потребности населения в улучшении жилищных условий.

•Об этом свидетельствуют данные Департамента жилья города Астаны:

более 20 тысяч человек живут в ветхих и аварийных домах;

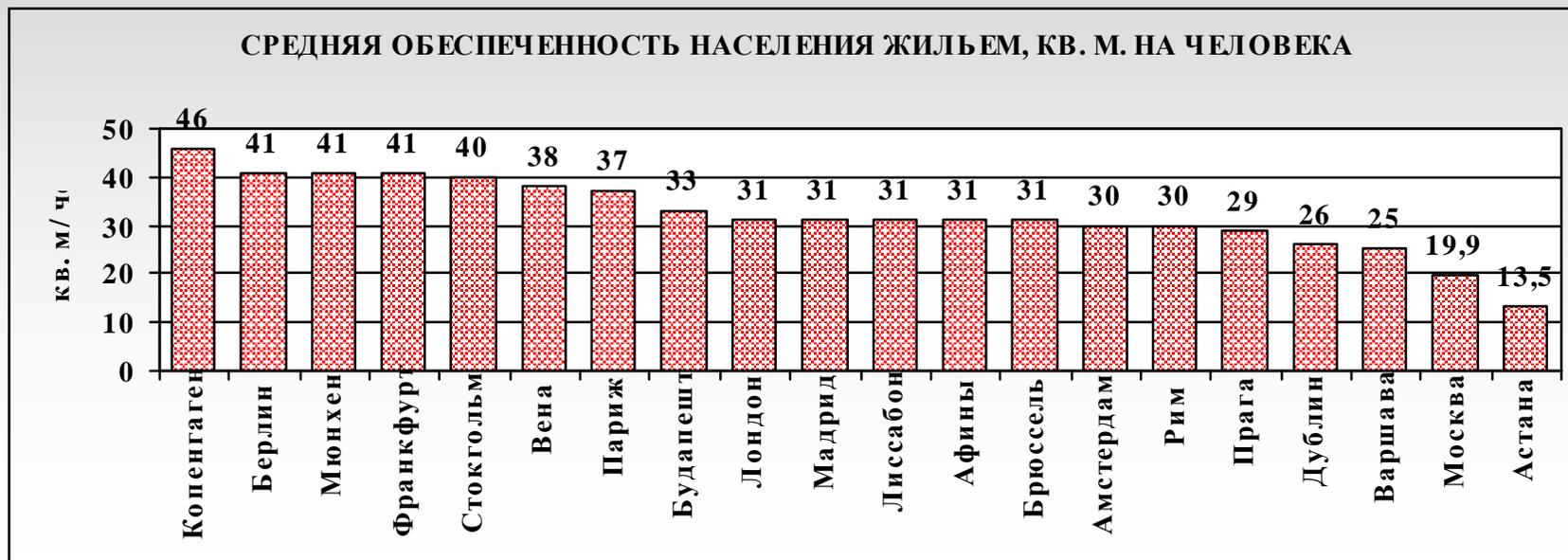
около 8 тысяч граждан числятся очередниками на улучшение жилищных условий;

более 26 тысяч работников бюджетной сферы нуждаются в доступном жилье.

•По данным социологического исследования университета им. Гумилева 45,7% опрошенных респондентов не имеют собственного жилья.

•Обеспеченность населения жильем – 13,5 кв. м* на человека

**Численность населения на начало 2007 г. – 574,4 тыс. человек (официальные данные комитета статистики РК и Астаны); Жилой фонд – 7 778,4 тыс. кв. м (данные Департамента жилья города Астаны)*



Пример Анализа Разрыва

Таким образом, при **расчете данной модели были сделаны следующие допущения:**

Прогноз численности населения и объемов жилищного строительства (ввода жилья) – результаты анализа официальных данных комитета статистики РК и Астаны, программ и планов развития, заявлений представителей государственной власти.

Объемы сноса аварийного и ветхого жилого фонда, предусмотренные по Программе реконструкции сложившейся части города Астаны и обеспечения жильем социально-защищаемых слоев населения столицы на 2007 - 2011 годы, распределены равномерно на 2007-2011г., далее до 2015г. не учитывались.

Средний состав семьи в Астане – 3,3 человека.

Перевод общей площади возводимого жилья к размеру жилого фонда с коэффициентом эффективности $Kэ=0,75$.

Прирост потенциального спроса на жилье происходит вследствие роста численности населения, обеспечиваемой положительным миграционным потоком.

Размер потенциального спроса местного населения на улучшение своих жилищных условий определялся с учетом данных социологических исследований.

Пример Анализа Разрыва

Таким образом, при **расчете данной модели были сделаны следующие допущения:**

Объем нереализованного спроса не переходит нарастающим итогом на следующие периоды.

Размер средней квартиры принят равным **90 кв. м**, т.к. считаем, что сегодняшней средний показатель возводимых квартир – 122 кв. м отражает не только местную особенность, связанную с достаточно высоким размером средней семьи, но и объясняется существующим перекосом в структуре жилищного строительства – дефицитом строительства жилья эконом и среднего класса, что уже в ближайшее время будет скорректировано рынком

Пример Анализа Разрыва

показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Динамика численности населения г.Астаны, тыс. чел.	603,1	633,3	664,9	698,2	733,1	769,7	808,3	849,7
Новое строительство жилой недвижимости, тыс. кв. м	1200,0	1300,0	1400,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
Снос аварийного и ветхого жилого фонда, тыс. кв. м	68,0	68,0	68,0	68,0				
Прирост за счет нового вводимого жилья, с учетом сноса и приведенный к жилой площади (жилому фонду), тыс. кв. м	849,0	924,0	999,0	1074,0	1125,0	1125,0	1125,0	1125,0
Прирост численности населения, тыс. чел.	28,7	30,2	31,6	33,3	34,9	36,6	38,6	41,4
Прирост числа семейных единиц, тыс.	8,7	9,2	9,6	10,1	10,6	11,1	11,7	12,5
Чистый прирост спроса на жилье, тыс. кв. м	782,7	823,6	861,8	908,2	951,8	998,2	1052,7	1129,1
Анализ разрывов 1 (разность потенциального спроса без учета естественного спроса на улучшение жилищных условий и будущего предложения), тыс. кв. м	-66,3	-100,4	-137,2	-165,8	-173,2	-126,8	-72,3	4,1
Прирост спроса за счет потребности в улучшении жилищных условий, тыс. кв. м	274,3	274,3	274,3	274,3	274,3	274,3	274,3	274,3
Анализ разрывов 2 (разность потенциального спроса с учетом естественного спроса на улучшение жилищных условий и будущего предложения), тыс. кв. м	208,0	173,9	137,1	108,5	101,1	147,5	202,0	278,4

Пример Анализа Разрыва

Таким образом, в долгосрочной перспективе мы оцениваем разрыв спроса и предложения в ежегодном размере 100-270 тыс. кв. м жилой или 133-360 тыс. кв. м общей площади,

т.е. на агрегированном рынке Астаны имеет место разрыв – спрос превышает предложение и существуют потенциальные возможности для реализации строительных проектов.

Вопросы для размышления

Что сейчас происходит на рынке Казахстана?

Какой из **Циклов Рынка Недвижимости** (Спад, Оживление, Подъем, избыток предложения) сейчас на рынке ???

Или данные события можно назвать **Колебаниями** рынка?

А может это **Тенденция**?

О КОМПАНИИ

Холдинг «МИЭЛЬ» – поставщик интеллектуальных услуг на рынке недвижимости.

Основные направления деятельности:

- консалтинг
- брокеридж
- инвестиции
- девелопмент
- управление активами.

«МИЭЛЬ» работает на российском рынке **17 лет**. Сеть Холдинга насчитывает **38 отделений**, 5 из которых находятся в городах Подмосковья, 7 – в регионах.

«МИЭЛЬ» входит в число **крупнейших компаний России** (238 место по данным РА «Эксперт» и 131 место в числе крупнейших частных компаний по версии журнала «FORBES»).

Холдинг **«МИЭЛЬ»** четыре раза удостоивался **титула «Супербренд»**, присуждаемого независимым Экспертным Советом на основании известности, репутации и деловой активности компании.

По итогам 2007 года Холдинг признан **победителем Премии «HR-БРЕНД» в номинации «Строительство и недвижимость»**, за успешную работу со своей репутацией, как работодателя.

В 2007 году был размещен дебютный облигационный заем Холдинга.

Сегодня **«МИЭЛЬ»** является **крупнейшим партнером ведущих российских банков**, а его успешные проекты занимают заметное место в российском бизнесе и обществе.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

Контакты:

+7(495)7778883

+7(916)1331475

lutskov@miel.ru