

Что выбирает покупатель: «вторичка» против «первички»

Анастасия Голлай, САРН, аналитик ГК «Метро»

Светлана Прокофьева, директор ООО «Метро-Оценка»

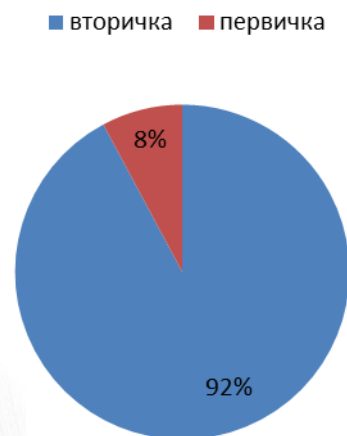


Соотношение спроса на первичном и вторичном рынке жилья

Данные о регистрации вещных прав по ЯО



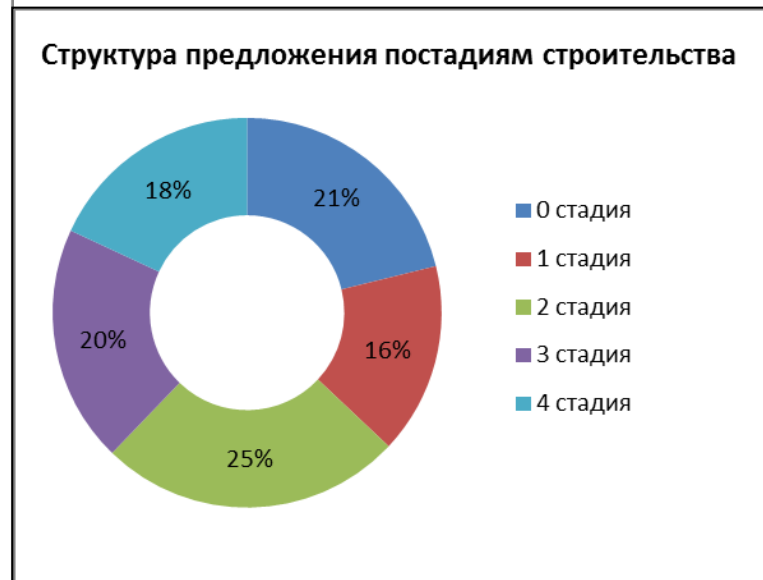
Сделки ГК "Метро", 2016 г.



Минимальный разрыв в 2015 г.,
в 4,8 раз

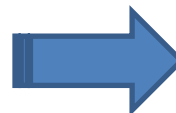


Изменение структуры рынка, усиление конкуренции



Более 1000 квартир в сданных домах

**С 2012 г. по 2015
объем предложения
на первичном рынке вырос в 3 раза**



**Увеличение предложения готового
нового жилья
на первичном и вторичном рынке**



Увеличение спроса на новые квартиры на вторичном рынке

| | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------|------|------|------------|
| хрущевка | 22% | 21% | 23% |
| брежневка | 23% | 27% | 24% |
| ПГ, сталинка | 3% | 2% | 3% |
| УП (80-90-е гг.) | 33% | 36% | 27% |
| Новые | 10% | 8% | 17% |
| малосемейки | 8% | 5% | 6% |



**Снижение ипотечных ставок
усиливает конкуренцию**

Что заставляет покупателя из года в год выбирать «вторичку»?



Желания покупателей

По данным договоров на покупку/обмен, 2016-2017 гг.

- Район 71% (81%)
- Число комнат - 74% (57%)
- Этаж – 59%(41%)
- Микрорайон – 44% (41%)
- Стоимость – 36% (17%)
- Наличие балкона, лоджии – 29% (26%)
- Состояние и тип дома 21% (24%)
- Площадь 8% (20%)

Не старое
Не высотное
Небольшой площади
С балконом
В нужном месте!
Недорого

Новостройка - 22%
Новый дом – 17,5%
УП – 22%

Не выше (5-9) -14,5%
Не ниже – 4%



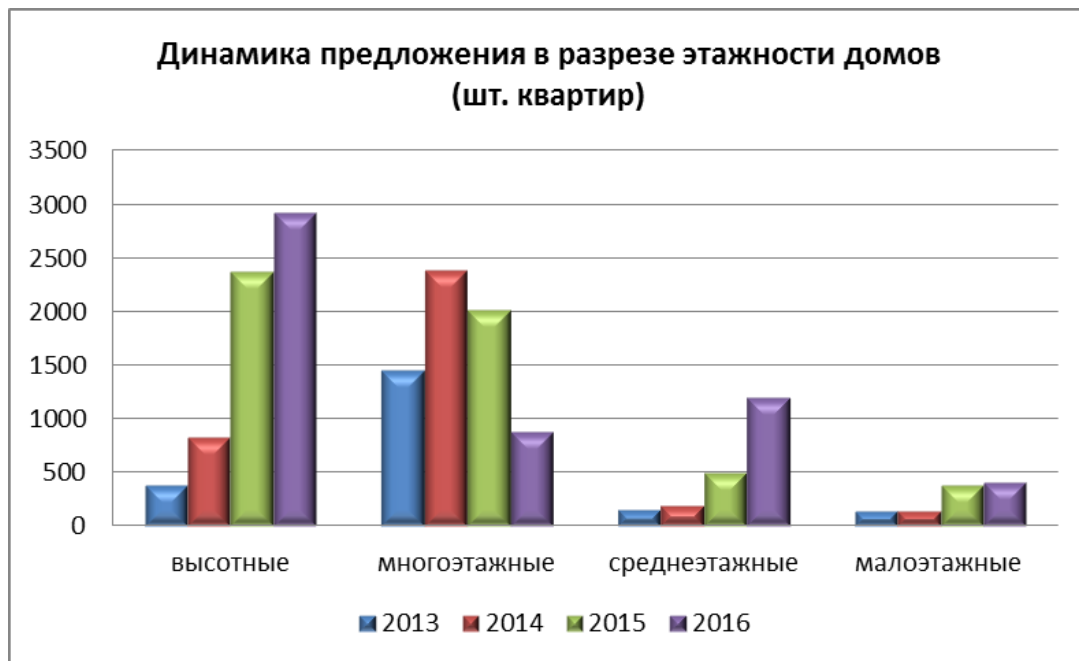
В среднем 1,8 – 2,2 млн.

1-2 комнаты
«Однушки» около 30-35 кв. м
«двушки» – 45-55 кв. м



Первичный рынок жилья: этажность

- Наибольший объем предложения приходится на высотные дома!



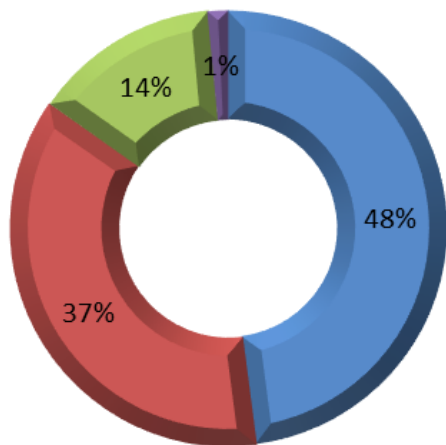
**ВТОРИЧКА в выигрыше,
благодаря этажности**

| | |
|---------------|--------------|
| высотные | от 17 этажей |
| многоэтажные | 9-16 этажей |
| среднеэтажные | 5-8 этажей |
| малоэтажные | до 4 этажей |

**Дома 80-90-х гг.
Не выше 12-16 этажей
Остальные типы – не выше 9**



«Царство «однушек» на первичном рынке



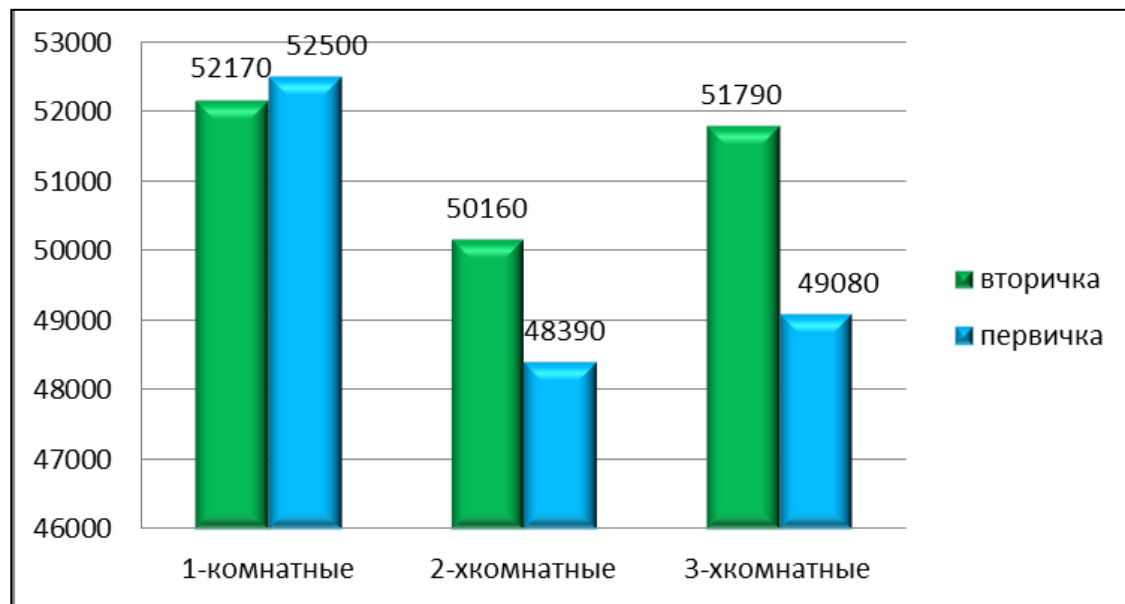
- 1-комнатные
- 2-комнатные
- 3-комнатные
- 4 и более комнат

Сделки

| | УП | Первичка |
|-------------|------|----------|
| 1-комнатные | 36 | 39 |
| 2-комнатные | 52,5 | 60 |
| 3-комнатные | 66 | 86 |

- Избыток «однушек» на первичном рынке
- Высокая стоимость «однушек» от застройщика
- Площади «вторички» больше отвечают запросам покупателей
- Невысокие цены первичного рынка нивелируются избыточными площадями

Готовое новое жилье



Бюджет покупки: что почем

«Хрущевка»

1-к. – 1 355 000 руб.

2-к. – 1 760 000 руб.

«Брежневка»

1-к. – 1 470 000 руб.

2-к. – 1 960 000 руб.

3-к. – 2 670 00 руб.

«ПГ, сталинки»

2-к. – 1 640 000 руб.

«Малосемейка» – 1 190 000 руб.

«УП» (80-е, 90е гг.)

1-к. – 1 640 000 руб.

2-к. – 2 580 000 руб.

3-к. – 2 745 00 руб.

Новые вторичные

1-к. – 2 300 000 руб.

2-к. – 2 920 000 руб.

3-к. – 3 320 00 руб.

Первичный рынок

1-к. – 2 260 000 руб.

2-к. – 3 500 000 руб.

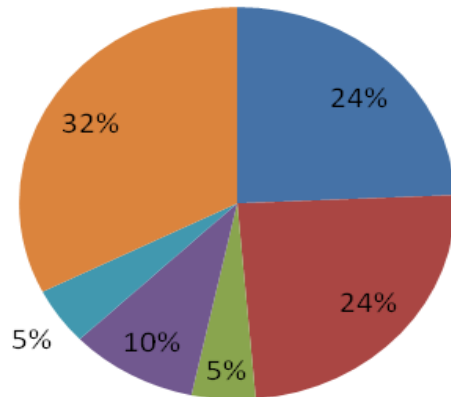
3-к. – 5 000 00 руб.

Бюджет покупки на первичном рынке выше практически всех вариантов вторичного

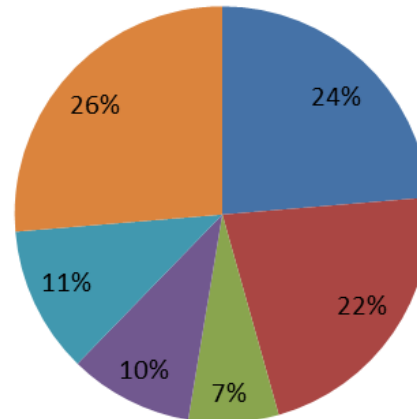


Районы

Предложение первичного рынка



Предпочтения покупателей



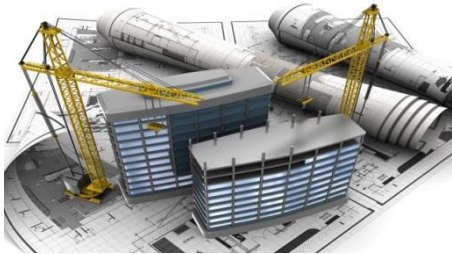
- Дзержинский
- Заволжский
- Кировский
- Красноперекоский
- Ленинский
- Фрунзенский

Недостаток предложения на первичном рынке в центральных районах города

**Низкий ассортимент предложения по востребованным микрорайонам
Красноперекоского и Заволжского районов**

48% потенциальных покупателей не готовы сменить район проживания

Вторичка VS Первичка



| | Первичка | Вторичка |
|--------------|----------|----------|
| район | + | ++ |
| число комнат | + | ++ |
| этажность | | + |
| стоимость | | + |
| площади | | + |



- По ассортименту предложения по районам и числу комнат
- По площадям в предложении
- По предложению по этажности
- По бюджету покупки

Выигрывает предложение «вторичного» рынка

