

О соотношении распроданности и стройготовности проектов жилья

08.11.2023

Как оценить распроданность строящегося жилья

Портфель жилья в стадии строительства распродан на 33% - стоит ли переживать?

Всего в стадии строительства в России сейчас находится ~106 млн кв. м жилья в многоквартирных домах (МКД). По каждому проекту в этом портфеле опубликованы проектные декларации, в которых можно найти почти все параметры реализуемого проекта (метры, количество объектов, сроки, себестоимость) и объемы продаж (метры, количество, стоимость).

Чтобы оценить, насколько быстро распродается жилье, достаточно отнести распроданность портфеля к его стройготовности – на сколько % портфель распродан к тому, на сколько % он построен.

Резюме

В среднем по России стройготовность портфеля жилья достаточно стабильная – находилась в пределах 40-45%. То есть при среднем сроке строительства 2,5 года проекты были запущены более 1 года назад и до ввода им осталось до 1,5 лет.

Распроданность жилья в стройке, наоборот, колебалась в широких пределах – от 50% в 2021 до 30% в 2023 гг.

Нормальным можно считать соотношение 70-80% распроданности к стройготовности. Такое соотношение позволяет полностью погасить проектное финансирование после ввода дома и раскрытия счетов эскроу, а также минимизировать стоимость ПФ в период строительства.

Пока признаков формирования навеса не наблюдается, а запас прочности в случае негативного сценария – **около полугода**.

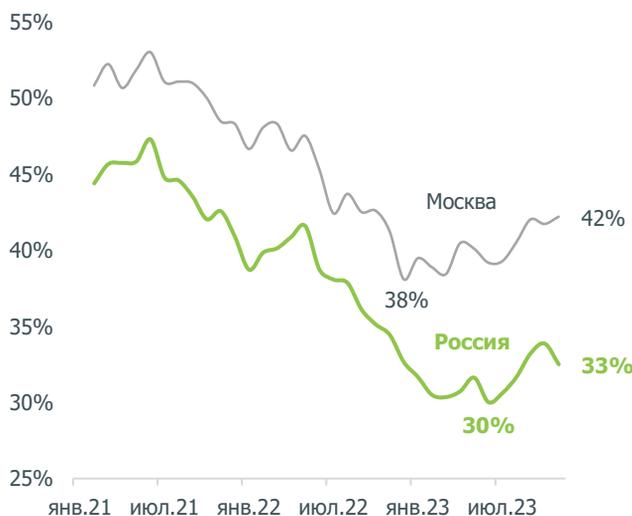
Мы проделали эту процедуру для всего портфеля по России, крупных регионов и крупнейших застройщиков.

В 2023 году к моменту 100%-готовности проекты распродаются на 75-80%. Это позволяет застройщику полностью покрыть задолженность перед банком. В 2020-2022 гг. процент был выше (80-85%), и это было одной из причин роста цен на жилье.

Мы часто слышим, что в будущем застройщиков и банки ждет тяжелый период, когда навес непроданного жилья приведет если не к банкротствам, то к снижению цен и ухудшению качества портфеля проектного финансирования.

В этом исследовании разобрались в деталях и оценили запас прочности текущего портфеля строительства МКД.

Распроданность портфеля строительства МКД всего по России и в Москве



Топ-40 регионов по объемам жилья

В среднем по России распроданность увеличилась в III кв. 2023 до 33%, а стройготовность осталась на уровне 43%. Один из основных факторов роста распроданности – продажи. В третьем квартале они выросли на 60% ко второму кварталу и более чем в 2 раза к аналогичному периоду 2022 года.

При этом показатель был бы выше, если бы не активные запуски новых проектов, превышающие объемы ввода жилья. Это приводит к росту и омоложению портфеля. Снижается как стройготовность, так и распроданность, так как проекты на ранней стадии распроданы значительно меньше.

Больше всего проектов на ранних стадиях в Краснодарском и Ставропольском крае, Астраханской, Архангельской, Волгоградской, Нижегородской и Свердловской области, Пермском крае и Татарстане (35-40%).

Проекты на завершающих стадиях строительства (>50%) преобладают в Саратовской, Владимирской, Калининградской и Московской областях.

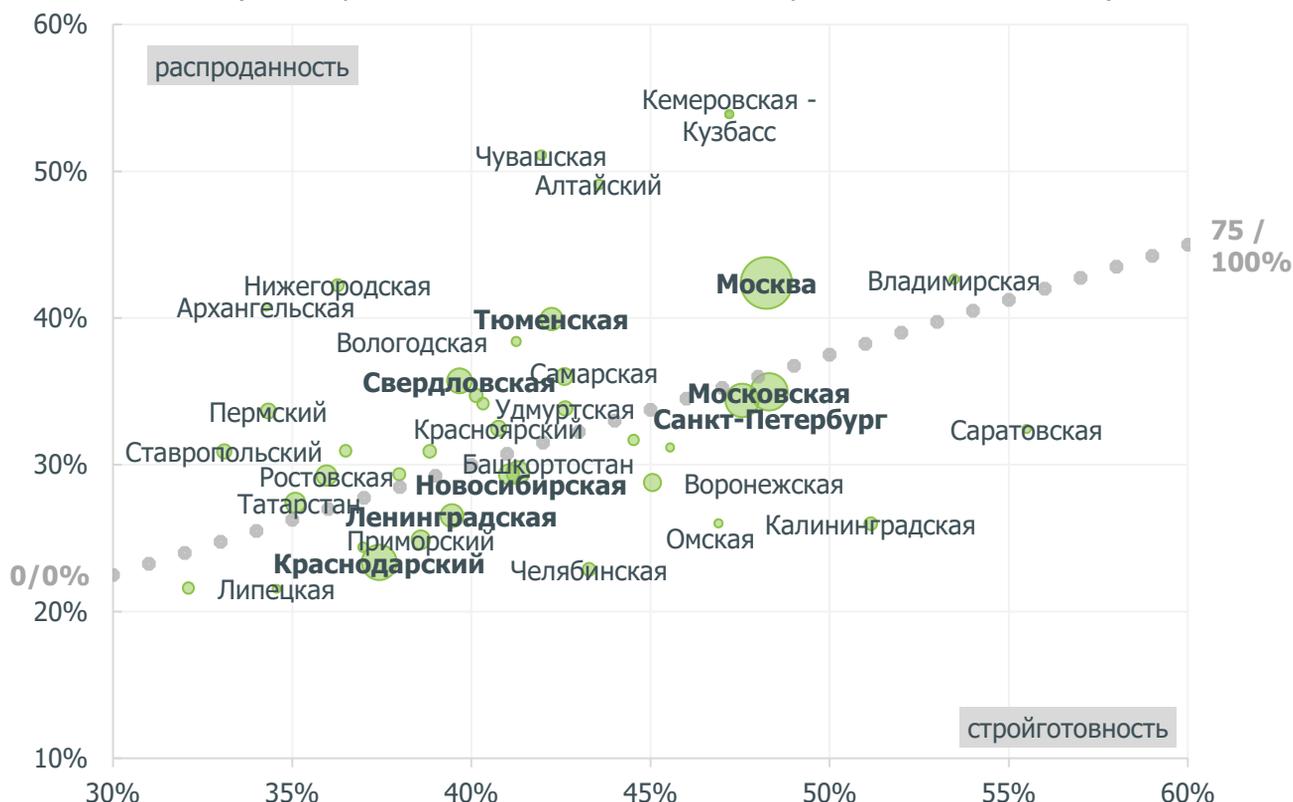
Лучшее соотношение распроданности и стройготовности проектов (более 100%) в Архангельской, Кемеровской, Нижегородской областях, Алтайском крае и Чувашии.

Регионы с более низким соотношением (50-65%) – Воронежская, Калининградская, Липецкая, Омская и Челябинская области, а также Краснодарский и Приморский край.

Тем не менее во всех регионах есть ещё время, чтобы выйти на нормальную распроданность на вводе около 70%.

В Москве распроданность объектов давно выше средней по стране – 42% распроданности при 48% стройготовности, а проекты вводятся с >80% распроданностью.

Стройготовность портфеля **43%** при **распроданности 33%** в среднем по России (топ-40 регионов по площади жилья в стройке от ~0,5 млн кв.м)



Топ-40 застройщиков

Для анализа мы отбирали застройщиков не по квадратным метрам, а по себестоимости реализуемых проектов. В результате в топ-40 попали преимущественно крупнейшие московские застройщики.

Стоимость проектов у топ-12 застройщиков начинается от 150 млрд руб., а у топ-40 – от 50 млрд руб.

Чем выше средней линии находится застройщик, тем больше он будет склонен к повышению цен, нежели к увеличению предложения в ответ на всплеск спроса. И аналогично меньше будет склонен к скидкам в цене при снижении спроса в будущем.

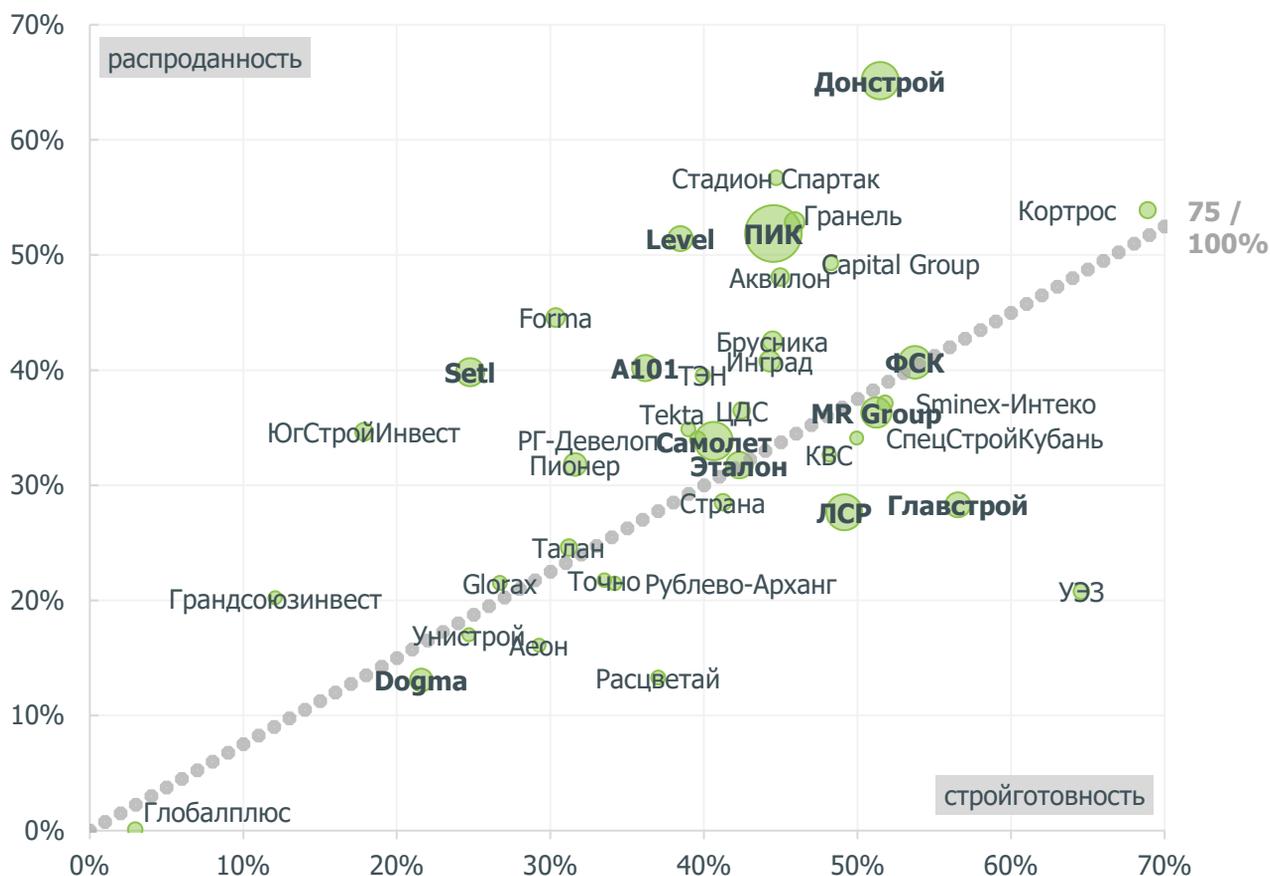
Если выбрать застройщиков по объему квадратных метров в стройке, то ниже

средней линии появится несколько региональных застройщиков с более низкой распроданностью.

Все тоже самое касается и отдельных проектов. Чтобы оценить, будет ли застройщик предлагать скидки по цене, можно открыть ПД, найти даты реализации проекта, проданный и общий объем жилья.

Если отношение распроданности к стройготовности ниже 70%, то застройщик будет заинтересован в быстрой продаже. При ключевой ставке 15% стоимость ПФ ощутимо бьет по финансовому результату всего проекта. Если отношение под 100% или выше, то застройщик скорее будет повышать цены, а не наращивать продажи.

Стройготовность портфеля **43%** при **распроданности 33%** в среднем по России (топ-40 застройщиков* по себестоимости проектов, от ~50 млрд руб.)



* Не учитывает, что отдельные проекты могут реализовываться несколькими застройщиками, но в ПД указана только одна группа компаний.



Контакты и подписка

Задать вопрос или подписаться на рассылку: research.bank@domrf.ru