

-27%

2018 metų sausį NT plėtotėjai Vilniuje pardavė 224 butus, o tai yra 27 proc. mažiau nei 2017 metų sausį ir 29,7 proc. prasčiau nei 2017 metų pardavimų vidurkis. Tai yra vienas prasčiausių sausio mėnesių per visą pakilimo ciklą

-46%

2018 metų sausį, lyginant su 2017 metų sausiu, labiausiai, maždaug 46 proc., mažėjo vidutinės klasės butų pardavimai. Ekonominės klasės butų pardavimai smuko maždaug 13 proc. Vienintelis prestižinis segmentas išlaikė augimo tendenciją – pardavimų daugėjo apie 43 proc.

1/3

2018 metų sausį kas trečias naujos statybos projektas Vilniuje siūlė akcijas, dovanas ir nuolaidas

2%

Rinkoje pastebima skolinimosi aplinkos prastėjimo ženklų. Bankų maržos jau yra pakilusios nuo maždaug 1,5 proc. iki 2 proc. ir daugiau. Greičiausiai, tai yra viena iš esminių priežasčių, kodėl toliau mažėja naujos statybos butų pardavimai ekonominėje ir vidutinėje klasėje, kurioje pirkėjai yra jautrūs kainai ir dažnai perka su paskolomis

Atsakomybės apibrėžimas

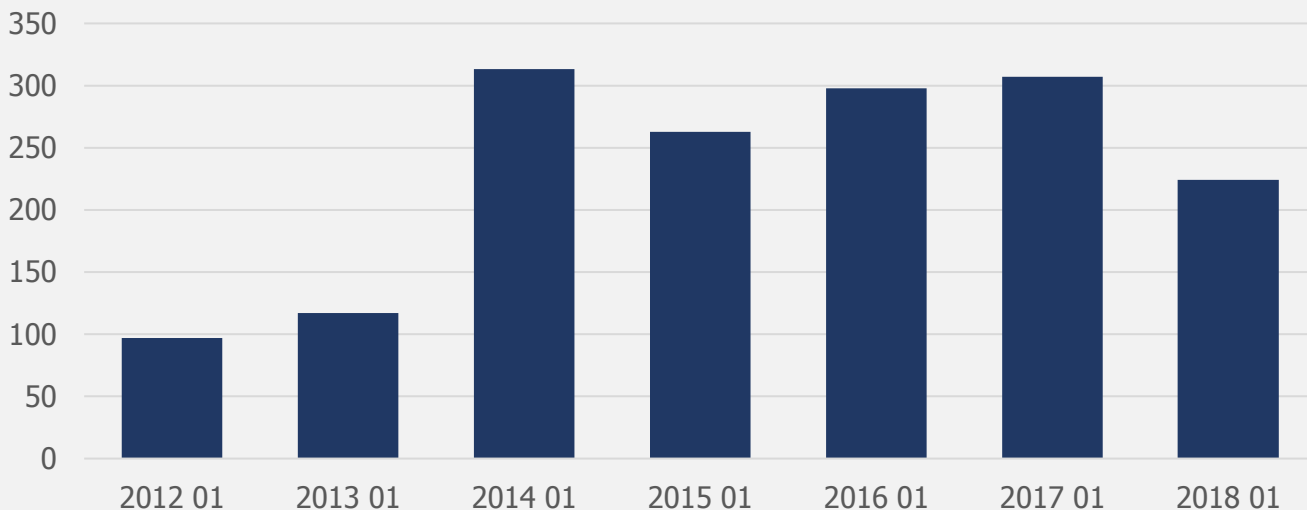
Real Data, rengdama šią apžvalgą, taikė aukščiausius standartus ir pateikė maksimaliai objektyvią informaciją kiek tai leido pasiekti viešai prieinami šaltiniai. Real Data dėjo visas pastangas, kad būtų surinkta kaip įmanoma daugiau duomenų ir išvengta klaidų ar netikslumų, tačiau Real Data negali užtikrinti, kad visa pateikta informacija yra visiškai tiksli, nes ji nuolat kinta. Dėl šios priežasties Real Data neprisiima jokios teisinės atsakomybės už šios apžvalgos turinyje galimus netikslumus. Ši apžvalga yra Real Data nuomonė apie procesus, vykstančius NT rinkoje, ir yra tik patarimo pobūdžio. Visi šios apžvalgos skaitytojų investiciniai, finansiniai ir kt. sprendimai, kilę iš šios apžvalgos turinio, nėra ir negali būti laikoma Real Data atsakomybe.

<https://www.patreon.com/realdata> - prisidėkite prie Real Data kuriamo turinio paremdami per

Patreon!

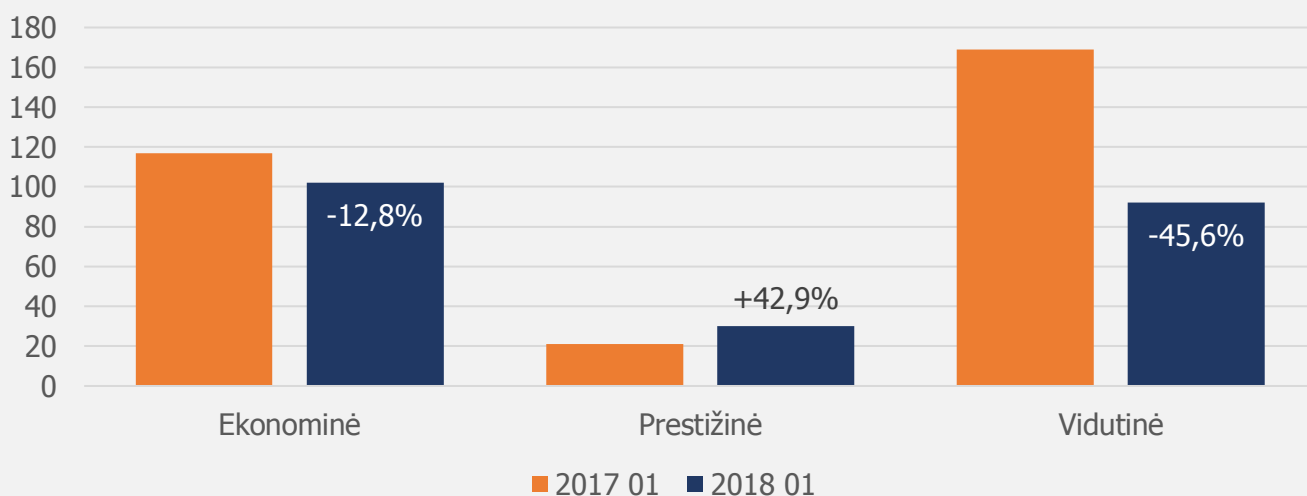
2017 metais Vilniuje nekilnojamojo turto plėtotojai pardavė apie 3820 butų, o tai yra 7,6 proc. mažiau nei per 2016 metus. Šių metų sausio mėnuo NT plėtotojams buvo vienas prasčiausių per visą pakilimo ciklą – parduoti 224 butai. Tai yra 27 proc. mažiau nei 2017-ųjų sausį ir netgi mažiau nei 2015-ųjų sausį (14,8 proc.), kada po euro įvedimo rinką buvo sukaustęs štilis.

NT plėtotojų pardavimai sausio mėnesiais, vnt.



Šaltinis: Real Data

Naujų butų pardavimai pagal klases

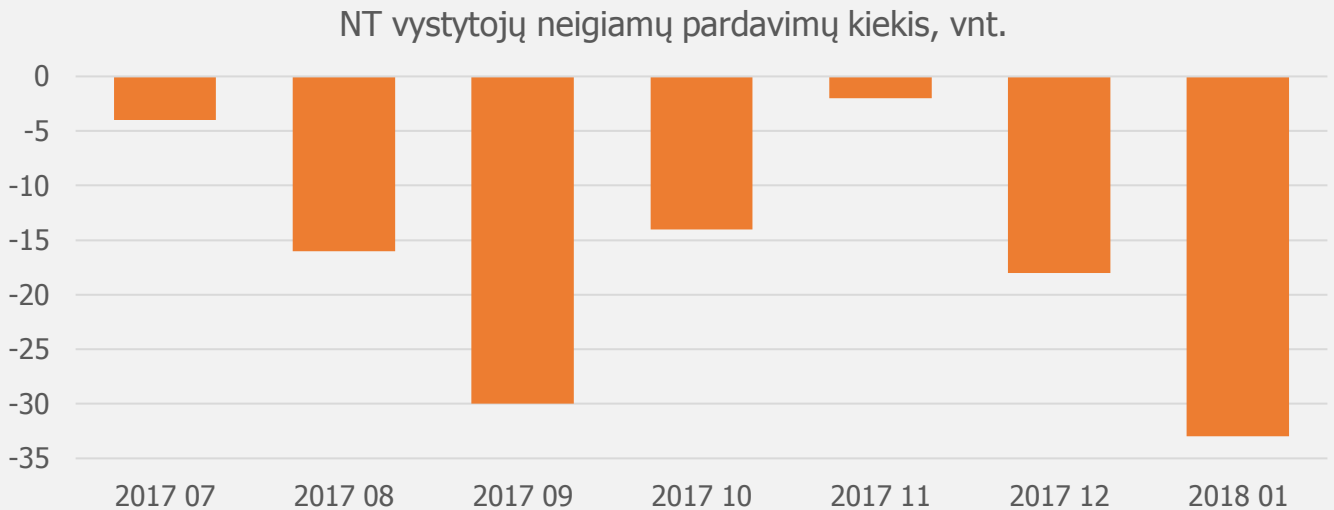


Šaltinis: Real Data

Lyginant šių metų sausį su 2017-ųjų sausiu, labiausiai – beveik per pusę – smuko vidutinės klasės butų pardavimai. Tam daugiausiai priežasčių galėjo turėti šie veiksniai:

- Per 2017 metus vidutinės klasės butų kainos padidėjo iki 1813 EUR/kv.m, t.y. +4,5 proc.
- Vis pastebimiau keičiasi bankų skolinimo politika – gyventojams siūlomos 2 proc. ir didesnės maržos dėl ko daliai potencialių pirkėjų gauti būsto paskolą tampa sudėtingiau arba nebeįmanoma.

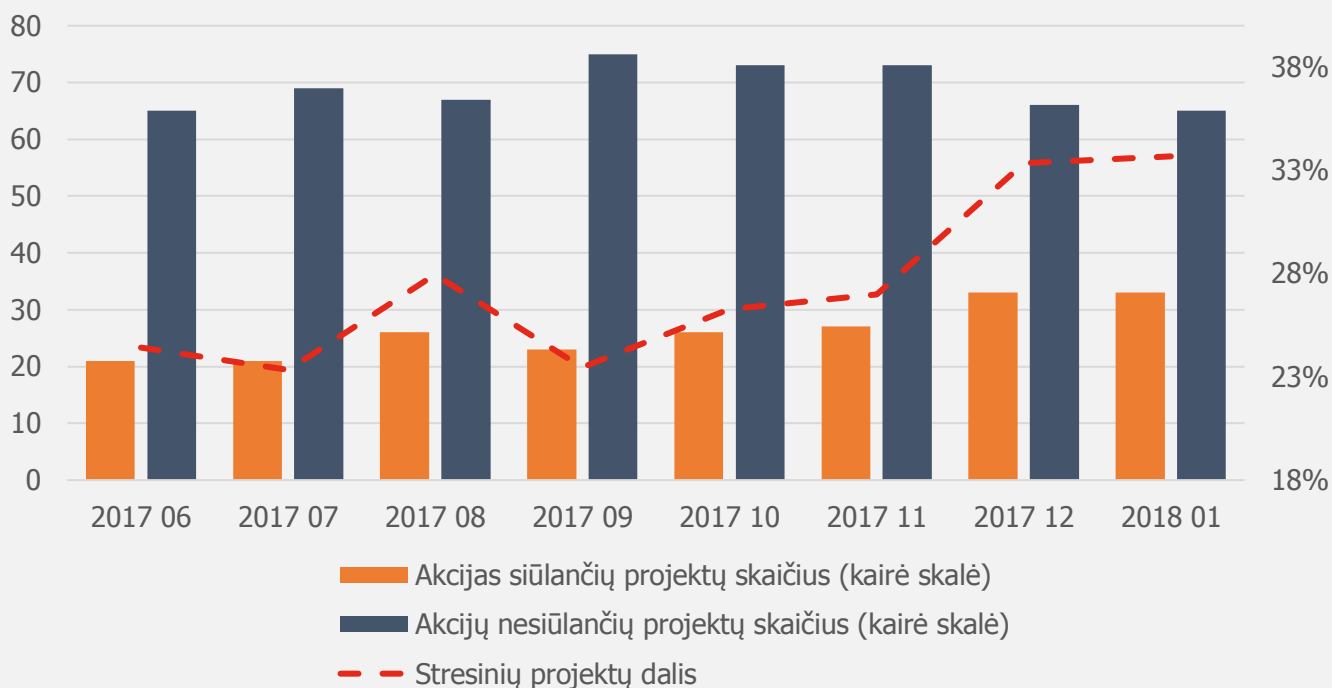
2017 metų sausis pasižymėjo vienu didesnių „parduotų“ butų grąžinimu į pasiūlą. Panašus lygis buvo ir 2017 metų rugsėjį, tačiau tada tokį rezultatą didele dalimi lėmė vienas projektas, kuris rugsėjį į pasiūlą grąžino apie 15 prieš tai fiktyviai sudeklaruotų pardavimų. Tuo tarpu šių metų pradžioje neigiamus pardavimus, tikėtina, preliminarių pirkimo-pardavimo sutarčių nutraukimus, fiksavo bent 12 projektų. Greičiausiai, tą labiausiai lėmė ne fiktyvių pardavimų grąžinimas į pasiūlą, o tai, kad dalis žmonių atsisakė pirkti arba nebegalėjo gauti banko paskolos.



Šaltinis: Real Data

Esama situacija NT rinkoje lėmė, kad Šv. Kalėdų dovanų ir akcijų laikotarpis, kuris jau senokai praėjo, NT rinkoje vis dar tęsiasi. NT plėtotojai 2018 metų sausio mėn. nemažino akcijų ir dovanų, kurias siūlė ir gruodžio mėn. Pirmąjį šių metų mėnesį akcijas siūlantys projektai sudarė trečdalį rinkos. Lyginant su rugsėjo-spalio mėnesiais, kada tokių projektų buvo apie ketvirtadalis, galima teigti, kad streso pas NT plėtotojus kol kas tik daugėja. Vilniuje dažniausiai buvo siūlomos nuolaidos butams, kas paprastai sudaro 3-5 proc. buto kainos, dovanos (parkavimo vietos, sandėliukai, buto apdaila, kelionės), pirkimas be pradinio įnašo arba su minimaliu pradinio įnašu ir t.t.

Nuolaidų komunikacija daugiabučių projektuose Vilniuje, vnt.



Šaltinis: Real Data

2017 metų antroje pusėje NT plėtotojams daugiausiai streso kėlė sparčiai auganti pasiūla ir besiformuojantis perteklius rinkoje, tačiau metų pabaigoje tai pavyko gana sėkmingai stabilizuoti prilėtinant/ atidedant naujų projektų paleidimą. 2018 metų sausio pabaigoje neparduotų butų lygis sostinės rinkoje siekė apie 4670 ir lyginant su piku, pasiektu 2017 metų spalio mėn., yra sumažėjęs apie 7,5 proc. Visgi, NT plėtotojams tai maža paguoda, nes, stabilizavus neparduotų butų lygį, toliau tęsiasi pirkimo mažėjimas, kurį didele dalimi lemia į blogesnę pusę besikeičianti bankų skolinimo politika. Matant įvykius Skandinavijoje, žinant, kad Europos centrinis bankas pradėjo skatinimo politikos atitraukimą bei kad Lietuvos bankas nuo šių metų įvedė papildomo anticiklinio kapitalo rezervo kaupimą komerciniams bankams, nesunku prognozuoti, kad sąlygos pirkti būstą šiais metais prastės, vadinasi, akcijų, nuolaidų ir bandymų skatinti pardavimus nemažės. Rekordiška didelis neparduotų butų kiekis bei prastėjanti skolinimosi aplinka neišvengiamai darys spaudimą būsto kainoms, todėl kai kurių NT plėtotojų bei bankų ekonomistų prognozės, kad šiais metais Vilniaus rinkoje bus stabilus būsto kainų augimas nelabai turi pagrindo. Daug didesnė tikimybė, kad šiais metais sostinėje prasidės ženkli būsto kainų korekcija. Kokio ji bus dydžio? Kol kas sunku prognozuoti, nes viskas priklausys nuo to, kaip sparčiai pradės mažėti naujų paskolų išdavimas. Kitaip sakant – viskas bankų rankose.



Arnoldas Antanavičius

VšĮ „Realdata“ direktorius

arnoldas@realdata.lt

+370 673 00231

<https://www.facebook.com/realdata.lt/>

Real Data paslaugos



NT seminarai

Kiekvieną mėnesį organizuojami NT seminarai, kuriuose analizuojami įvairūs NT segmentai, pristatomos naujausios įžvalgos, vyksta diskusijos su seminaro dalyviais.



NT rinkos tyrimai

Nuodugni bei išsami visų NT segmentų analizė nuo bendrų tendencijų ir ateities įžvalgų iki atskirų objektų vertinimo kainodarų nustatymo, konkurencinės aplinkos tyrimų ir kt.



Galimybių studijos

Geriausio NT objektų panaudojimo nustatymas, optimaliausio objektų realizavimo rinkoje plano sudarymas



Investicinio NT pristatymas

Profesionaliai parengtas NT objekto pristatymas padės pagrįsti pardavimo kainą, pagreitins pardavimo procesą bei padidins pardavimo tikimybę