

PAKLAUSA

Parduoti 863 butai, t.y. -5% mažiau nei ketvirtį prieš tai ir -18% nei I-ąjį 2017 metų ketvirtį

PASIŪLA

12 naujų projektų su 828 butais, iš kurių 608 vien per kovo mėnesį. Neparduotų butų lygis - 4600

Vilniaus naujos statybos butų rinka, 2018 metų I ketv.

KAINOS

Ekonominės klasės butai
1394 €/m² (-0,2% per I ketv.)
Vidutinės klasės butai
1845 €/m² (+1,8% per I ketv.)
Prestižinės klasės butai
3080 €/m² (+4,1% per I ketv.)

TENDENCIJOS

Paklausa traukiasi, pasiūla įgauna augimo pagreitį - toliau didės pirkėjų derybinė galia bei spaudimas mažinti kainas

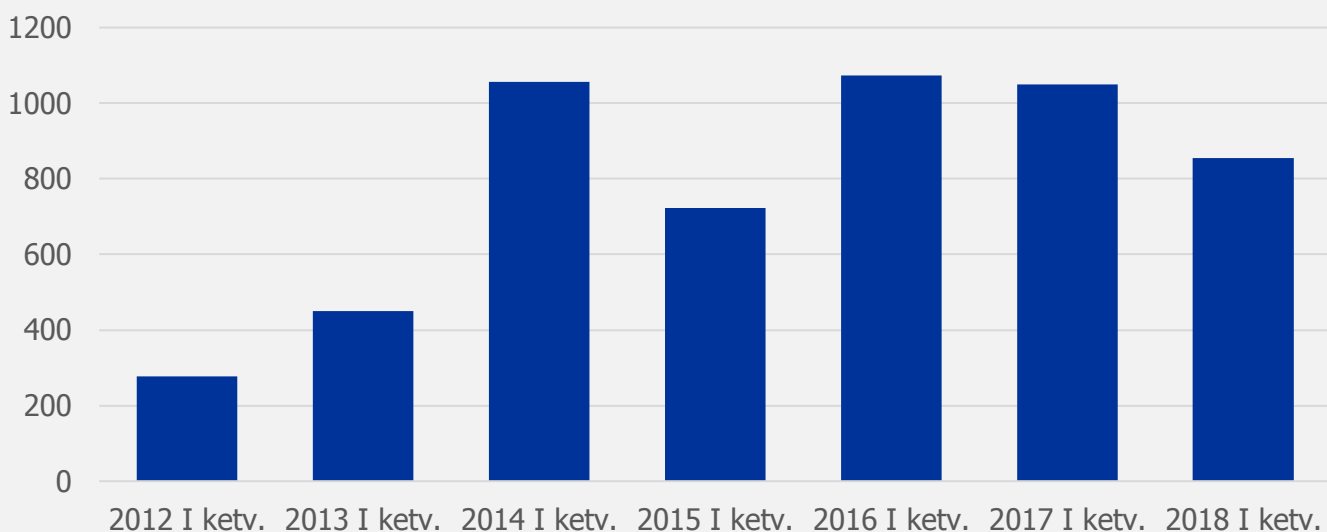
Atsakomybės apibrėžimas

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 patariamojo 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!

2018 metų pirmąjį ketvirtį NT plėtotojai Vilniuje pardavė 863 butus, o tai yra 5 proc. mažiau nei ketvirtį prieš tai ir 17,7 proc. mažiau nei atitinkamą 2017 metų ketvirtį. Pirmasis šių metų ketvirtis vienas prasčiausių per 5 metus.

NT plėtotojų pardavimai I-ajj metų ketvirtį, vnt.



Šaltinis: Real Data

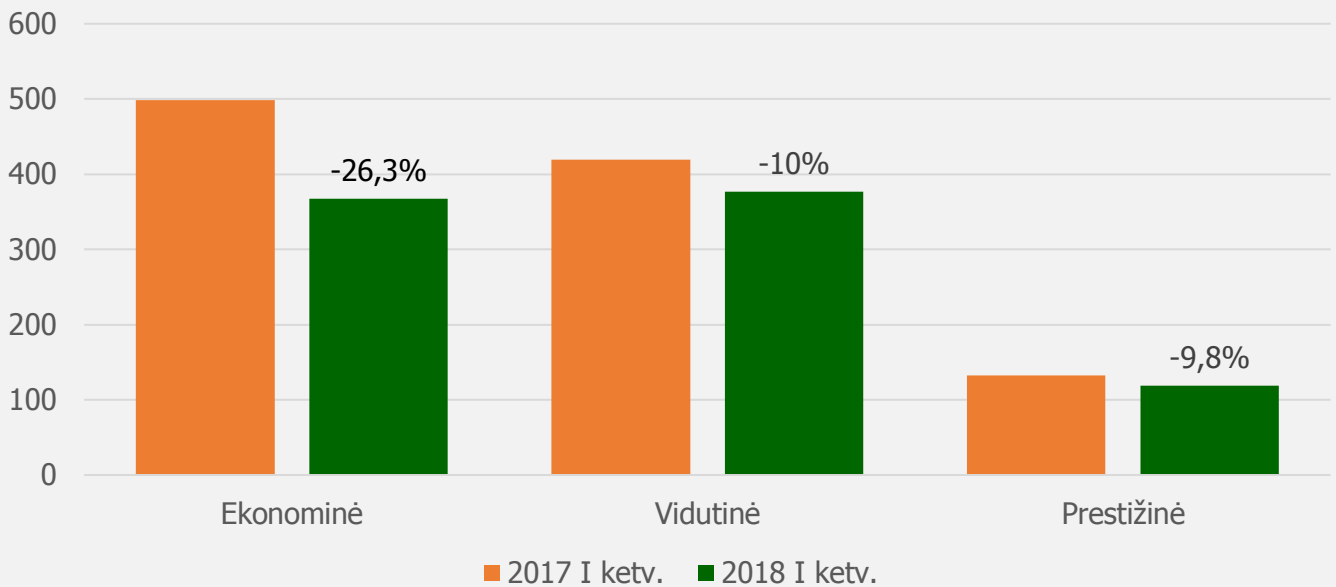
2018 metų kovą vystytojai pardavė 8,4 proc. daugiau nei vasarį (334 butus), kas galėtų rodyti tam tikrą rinkos atsigavimą, tačiau būtina atsižvelgti į tai, kad kovas yra ilgesnis mėnuo, tad toks nežymus padidėjimas labiau rodo rinkos stagnaciją nei augimą. Be to, lyginant su 2017 metų kovu, fiksuojamas 24 proc. mažesnis pardavimų skaičius, tad galima teigti, kad prastus pirmojo 2018 metų ketvirčio rezultatus lėmė ne tik prastas sausis, bet ir santykinai prastas kovas.

Vystytojų pardavimai Vilniuje, 2018 I ketv.



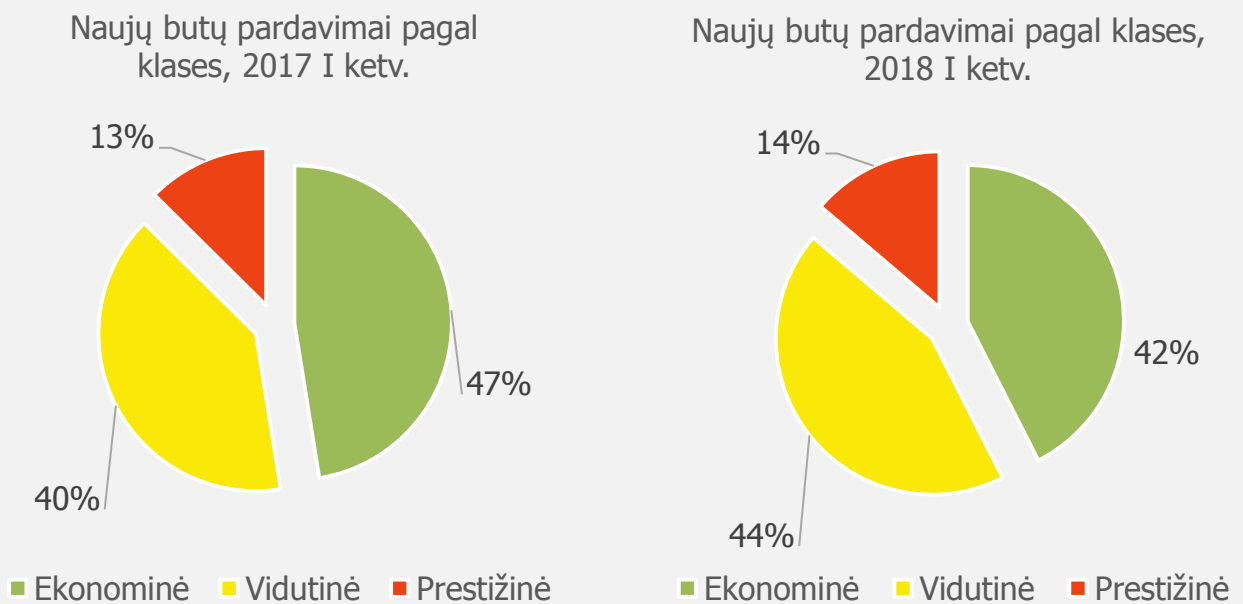
Šaltinis: Real Data

Naujų butų pardavimai pagal klases



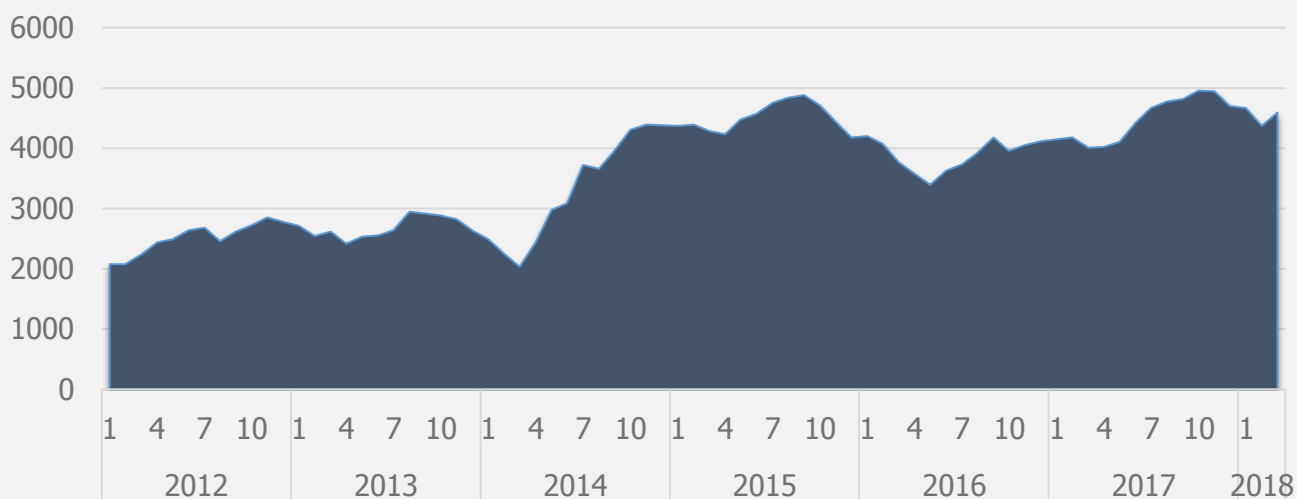
Šaltinis: Real Data

Pirmąjį šių metų ketvirtį naujų butų pardavimai mažėjo visuose segmentuose, tačiau labiausiai – ekonominiame. Šio segmento susitraukimas lėmė, kad po nemenkos pertraukos vidutinės klasės būstas tapo populiariausiu – sudarė 44 proc. visų sandorių.



Šaltinis: Real Data

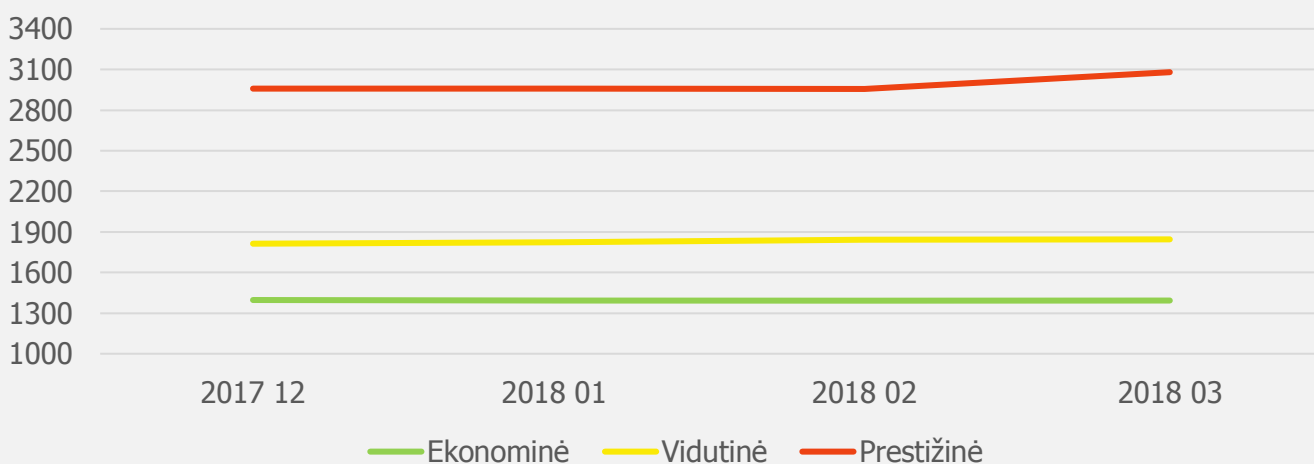
Naujos statybos butų pasiūla Vilniuje



Šaltinis: Real Data

2018 metų kovą itin suaktyvėjo naujų projektų paleidimas į rinką – pasirodė 8 nauji projektai ar esamų projektų etapai, kurie iš viso pasiūlė 608 butus. Neparduotų butų sandėlis vėl pradėjo augti ir mėnesio pabaigoje pasiekė 4600.

Naujų butų pasiūlos kainos Vilniuje



Šaltinis: Real Data

- Ekonominės klasės butai – 1394 EUR/kv.m (-0,2 proc. per I ketv.)
- Vidutinės klasės butai – 1845 EUR/kv.m (+1,8 proc. per I ketv.)
- Prestižinės klasės butai – 3080 EUR/kv.m (+4,1 proc. per I ketv.)

Pirmąjį 2018 metų ketvirtį butų kainos buvo linkusios mažėti. Nors vidutinės ir prestižinės klasės segmentuose fiksuojamas pasiūlos kainų padidėjimas, tačiau šį pokytį sukėlė ne kainų korekcijos esamuose projektuose, o naujų brangesnių projektų pasirodymas rinkoje. Paprastai II ir III metų ketvirčiai yra patys aktyviausi naujos pasiūlos prasme. Žinant, kiek daug naujų projektų turi suplanavę NT plėtotojai, galima prognozuoti, kad pasiūla toliau augs. Vadinasi, pirkėjų derybinės galios ir spaudimas mažinti kainas tik didės.



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