

Naujo būsto rinkos aktyvumas toliau auga, priežastys – pačios rinkos viduje

2021 m. kovo 1 d., Vilnius, Kaunas, Klaipėda

Vasaris – trumpiausias metų mėnuo, tačiau tai nesutrukdė nekilnojamojo turto (NT) vystytojams Vilniuje pasiekti naują rekordą – susitarta dėl 703 naujų butų pardavimo (723 nauji susitarimai, 20 anksčiau sudarytų susitarimų atšaukimų). Jau ne pirmą mėnesį augančios pardavimų apimtys pirminėje rinkoje verčia kalbėti ne tik apie „spyruoklės“ efektą, kai būstą įsigyja pirkėjai, kurie savo sprendimą buvo nukėlę dėl karantino ribojimų ir pandemijos poveikio, tačiau ir apie kitus veiksnius lemiančius vis didesnę rinkos aktyvumą. „Vien tipinių makroekonominių veiksnių (bankų politikos, darbo rinkos, infliacijos, gyventojų galimybių ir pan.) nebeužtenka, nes jų pokytis nėra itin ryškus, kad skatintų tokį NT rinkos aktyvumo augimą. Ieškant atsakymų būtina nagrinėti vidinius naujo būsto rinkos veiksnius ir jų kaitą“, – sako „Inreal“ grupės investicijų ir analizės vadovas Tomas Sovijus Kvainickas.

Vienas tokių vidinių rinkos veiksnių – susitarimų ypač ankstyvose projekto stadijose dalis. Anksčiau išankstiniai ir pirmo mėnesio susitarimai naujuose būsto projektuose Vilniuje paprastai sudarydavo iki 10 proc. visų mėnesio pardavimų. 2020 metų gruodį jie sudarė virš penktadalio visų susitarimų, vasarį – virš dešimtadalio. Pastebimas šuolis ir antro – trečio mėnesių pardavimuose, nuo 10 – 15 proc. iki 15 – 20 proc. Vystytojai siūlo pirkėjams sudaryti preliminarinius sutartis dar iki statybos leidimo gavimo tiek siekdami susirinkti lėšų projekto plėtrai, tiek norėdami geriau iširti rinką, nustatyti projekto patrauklumą. Neretai tokiose sutartyse numatomi mažesni avansiniai mokėjimai, leidžiantys lengviau sukaupti pradinį įnašą bei greičiau sudaryti preliminarinius būsto pirkimo – pardavimo sutartis. Tik dalis vystytojų tokias avansines sutartis įvardija kaip rezervacijas, kiti jas žymi kaip pardavimus. Dar viena svarbi tendencija – daugėja išperkamosios nuomos pasiūlymų. Anksčiau šią paslaugą siūlė tik pavieniai vystytojai, dabar atsirado ir įmonių, kurioms tai – pagrindinė veikla. Besidomintys šia paslauga turėtų įdėmiai skaityti paslaugos sutartis ir įvertinti realią finansinę naudą. Trečiųjų šalių teikiami pasiūlymai gali smarkiai skirtis nuo vystytojų suteikiamos galimybės išskaidyti pradinį įnašą be pabrangimo.

Ar tebesitęsiantis naujo būsto rinkos aktyvumo augimas reiškia, kad formuojasi NT rinkos „burbulas“? Sąlyginai. Tai priklauso nuo „burbulo“ apibrėžimo. Tradiciškai tam reikėtų spartaus ir nepagrįsto kainų augimo, būsto įperkamosios mažėjimo. Nors kainos ir nestovi vietoje, tačiau jų pokytis nelenkia atlyginimų, o jas pagrįsti galima vis mažesniais laisvos žemės plotais centrinėje sostinės dalyje, augančiais energiniais reikalavimais ir didėjančiais atlyginimais. Tradiciniams „burbulams“ taip pat būdingas pasiūlos trūkumas, ir čia galima jau būtų įžvelgti šokią tokią grėsmę. „Nauji projektai dažnai būna patrauklesni už jau esančius rinkoje, tačiau didėjantis susidomėjimas dar net nepradėtais statyti būstais rodo, kad esama pasiūla nėra likvidi, ir todėl realus pasirinkimas yra ganėtinai ribotas. Tas ypač pastebima segmentuojant pasiūlą pagal butų dydį, lokaciją ar kitus veiksnius. Kita vertus, būsto pasirinkimas ankstyvoje plėtros stadijoje taip pat yra pasirinkimas. Situaciją rinkoje galima geriau apibrėžti „paklausos perkaitimas“ dėl padidėjusio būsto įperkamosios, kuris gali lemti stagnaciją, ypač mažiau patraukliuose objektuose ateityje. Jeigu pirkėjas dėl mažesnio pradinio įnašo, jo išskaidymo gali įsigyti būstą anksčiau nei planavo, tai reiškia, kad jam jo nereikės ateityje ir jeigu vystytojai persistengs su naujų projektų pristatymu rinkai, jų realizavimo laikotarpis gali gerokai išsitempti. Kaip visada, svarbiausia rasti balansą. Mūsų patarimas pirkėjams nesikeičia – rinkitės atsakingai tai, ko norite ir kas jums tinka, o ne tai kas „liko“, – sako T.S. Kvainickas.

Vilniuje vasarį susitarta dėl 703 naujų butų pardavimo (723 nauji susitarimai, 20 anksčiau sudarytų susitarimų atšaukimų). Mėnesio rezultatas yra 8 proc. geresnis nei sausį (661 naujas susitarimas ir 13 atšaukimų) bei 11 proc. – nei prieš metus (637 susitarimai ir 3 atšaukimai). Vasario rezultatai pagerino ir trijų mėnesių pardavimus iki 2023, kas beveik 200 susitarimų daugiau nei trijų mėnesių rezultatas sausį (1808 susitarimai, įvertinus atšaukimus). Apie pusę susitarimų įvyko ekonominio būsto klasėje, beveik 40 proc. – vidutinėje ir apie dešimtadalis – prestižinėje. Du trečdaliai susitarimų buvo sukonzentruoti vos keliuose mikrorajonuose: Baltupiuose, Naujamiestyje, Pašilaičiuose, Pilaitėje, Senamiestyje, Šnipiškėse ir Žirmūnuose, t.y. aktyviausiai plėtojamose teritorijose. Į stebėjimus vasarį įtraukti 457 naujus būstus 8 naujuose projektuose ar jų etapuose. Būsto likvidumas Vilniaus pirminėje rinkoje ir toliau gerėja, indekso reikšmė šiuo metu siekia 0,84. Tai reiškia, kad visą esamą

pasiūlą (nesant naujos pasiūlos) remiantis paskutinių 12 mėnesių pardavimų rezultatais pavyktų parduoti per 10 mėnesių. Ši rodiklio reikšmė yra analogiška 2020 metų vasariui, t.y. priešpandeminiam laikotarpiui. Pirkėjai šiuo metu gali rinktis iš kiek daugiau nei 4000 butų, tačiau šis skaičius apima tiek rezervuotus, tiek ypač ankstyvoje vystymo stadijoje esančius projektus.

Teigiami pokyčiai fiksuojami ir Kaune. Per 2021 metų vasario mėnesį susitarta dėl 86 butų pardavimo (atšaukimai nefiksuoti). Tai – 43 proc. daugiau nei sausio mėnesį (67 nauji susitarimai, 7 atšaukimai) ir 8 proc. daugiau nei prieš metus (82 nauji susitarimai, 1 atšaukimas). Trijų mėnesių rezultatas (292) kiek suprastėjo, lyginant su sausiu (303), tačiau rinka išlaiko potencialą pagerinti ne tik 2020-uosius, bet ir 2019 metus. Vidutinis naujų susitarimų skaičius (78) nuo 2020 metų liepos mėnesio yra 10 proc. geresnis nei 2019 metais (70). Stebėjimas papildytas 43 naujais objektais dviejuose naujuose būsto projektų etapuose. Pardavimų struktūra pagal klases buvo panaši į situaciją sostinėje – ekonominės klasės būstas sudarė apie pusę visų pardavimų, kiek daugiau nei 40 proc. buvo nupirkta vidutinės klasės būsto ir kiek mažiau nei 10 proc. – prestižinio. Beveik du trečdalius visų susitarimų įvyko Dainavoje, Fredoje ir Senamiestyje. Likvidumo indeksas vasario mėnesio pabaigoje siekė 1,03, t.y. pasiūlos kiekis galėtų būti realizuotas per kiek daugiau nei vienerius metus. Nepaisant ypač trumpo realizavimo laikotarpio, rodiklio reikšmė vis dar atsilieka nuo priešpandeminio laikotarpio, kuomet jis siekė 0,9 – 1,0. Skaičiuojame, kad pirkėjai šiuo metu Kaune gali rinktis iš maždaug 750 naujų butų.

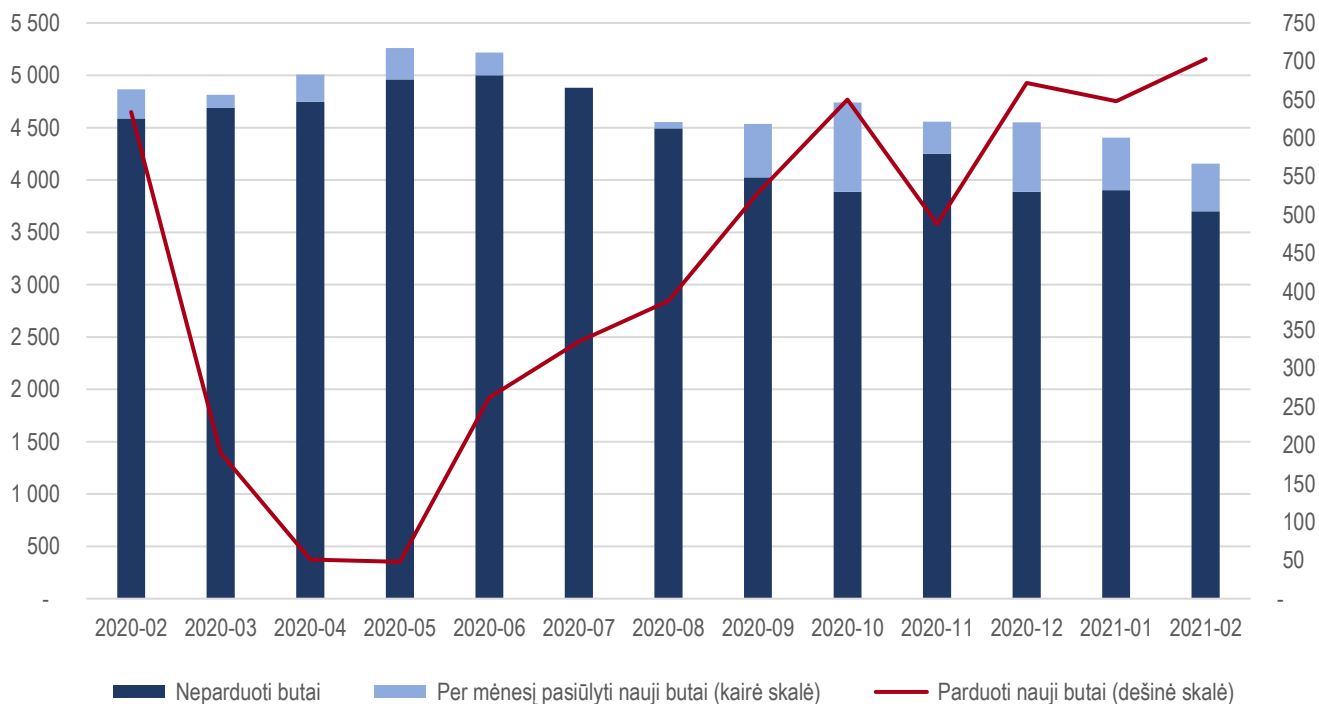
Klaipėdos pirminės būsto rinkos atsigavimas įgavo pagreitį – vasario mėnesį susitarta dėl 45 butų pardavimo (atšaukimai nefiksuoti). Tai – 36 proc. mažiau nei prieš mėnesį (70 susitarimų, atšaukimai nefiksuoti) ir 42 proc. mažiau nei prieš metus (77 susitarimai, atšaukimai nefiksuoti), tačiau trijų mėnesių rezultatas (187) yra geriausias nuo 2018 metų pradžios. Pardavimų struktūra pagal klases buvo analogiška Kaunui – ekonominio, vidutinio ir prestižinio būsto pardavimai sudarė, atitinkamai, apie 50, 40 ir 10 proc. Daugiausiai būsto įsigyta Gedminų ir Šaulių mikrorajonuose. Naujų objektų vasarį į stebėjimus neįtraukta, tačiau nekantriai laukiama didžiųjų gyvenamųjų kompleksų pardavimų pradžios. Dėl menkos pasiūlos likvidumo indeksas uostamiestyje siekia 0,81, t.y. esamas pasiūlos kiekis galėtų būti parduotas per mažiau nei 10 mėnesių, tačiau svarbu atsižvelgti į tai, kad vos vienas didesnis projektas gali gerokai pakoreguoti šį rodiklį, nes esamas pasiūlos kiekis sudaro vos apie 300 būstų.

[Išsami naujo būsto rinkos Vilniuje, Kaune ir Klaipėdoje statistika su komentarais – žemiau]

VILNIAUS NT PULSAS. 2021 VASARIS

	Per 2021 vasarį	Lyginant su 2020 vasariu	Lyginant su 2021 sausiu
Parduota (suminis)	703	+11% (634)	+8% (648)
Parduota (be gražinimų)	723	637	661
Gražinta	20	3	13
Nauja pasiūla	457	+64% (279)	-9% (500)
Naujų butų pasiūla	4157	-15% (4867)	-6% (4403)
Kainos (EUR)			
Ekonominis segmentas	1694	+8% (1571)	
Vidutinis segmentas	2344	+15% (2035)	
Prestižinis segmentas	3390	+8% (3134)	
Likvidumo indeksas	0,84	0,84	0,90

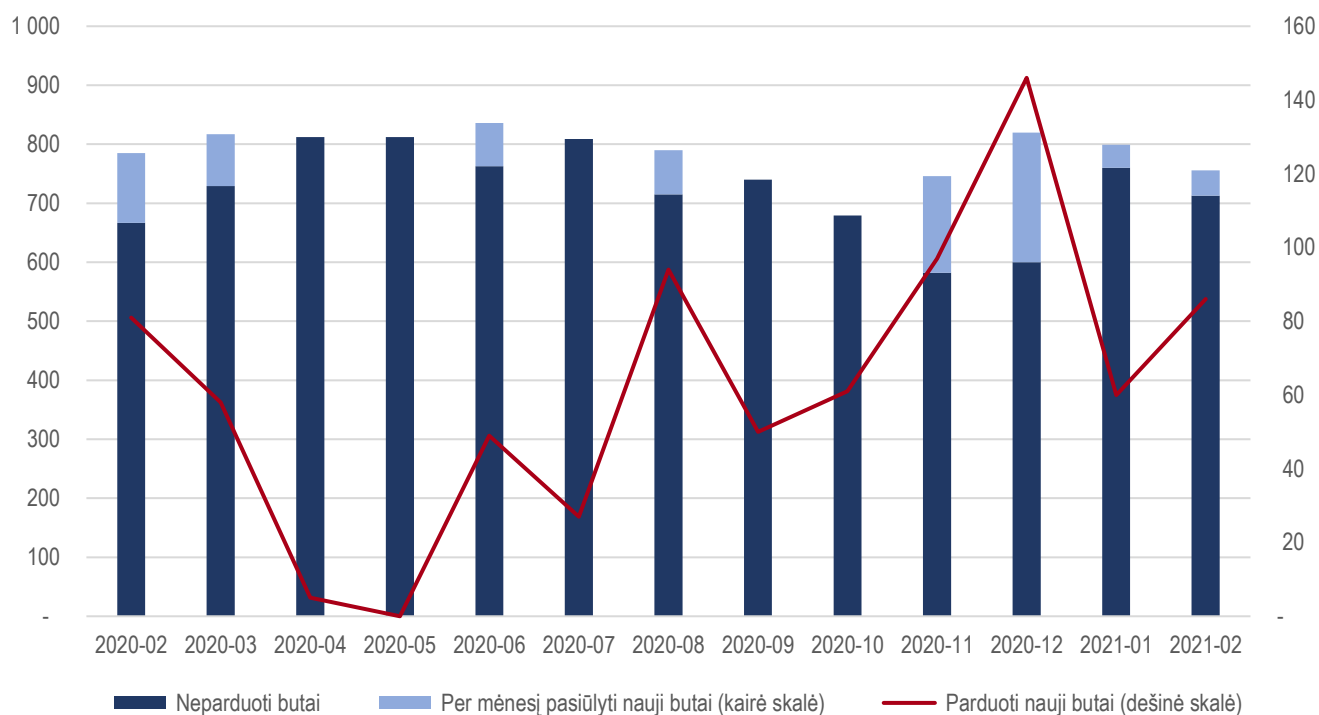
NAUJŲ BUTŲ PASIŪLA IR PARDAVIMAI VILNIUJE



KAUNO NT PULSAS. 2021 VASARIS

	Per 2021 vasarį	Lyginant su 2020 vasariu	Lyginant su 2021 sausiu
Parduota (suminis)	86	+6% (81)	+43% (60)
Parduota (be gražinimų)	86	82	67
Gražinta	0	1	7
Nauja pasiūla	43	-64% (118)	+10% (39)
Naujų butų pasiūla	756	-4% (785)	-5% (799)
Kainos (EUR)			
Ekonominis segmentas	1280	+8% (1187)	
Vidutinis segmentas	1740	-2% (1775)	
Prestižinis segmentas	2200	-9% (2430)	
Likvidumo indeksas	1,03	0,93	1,10

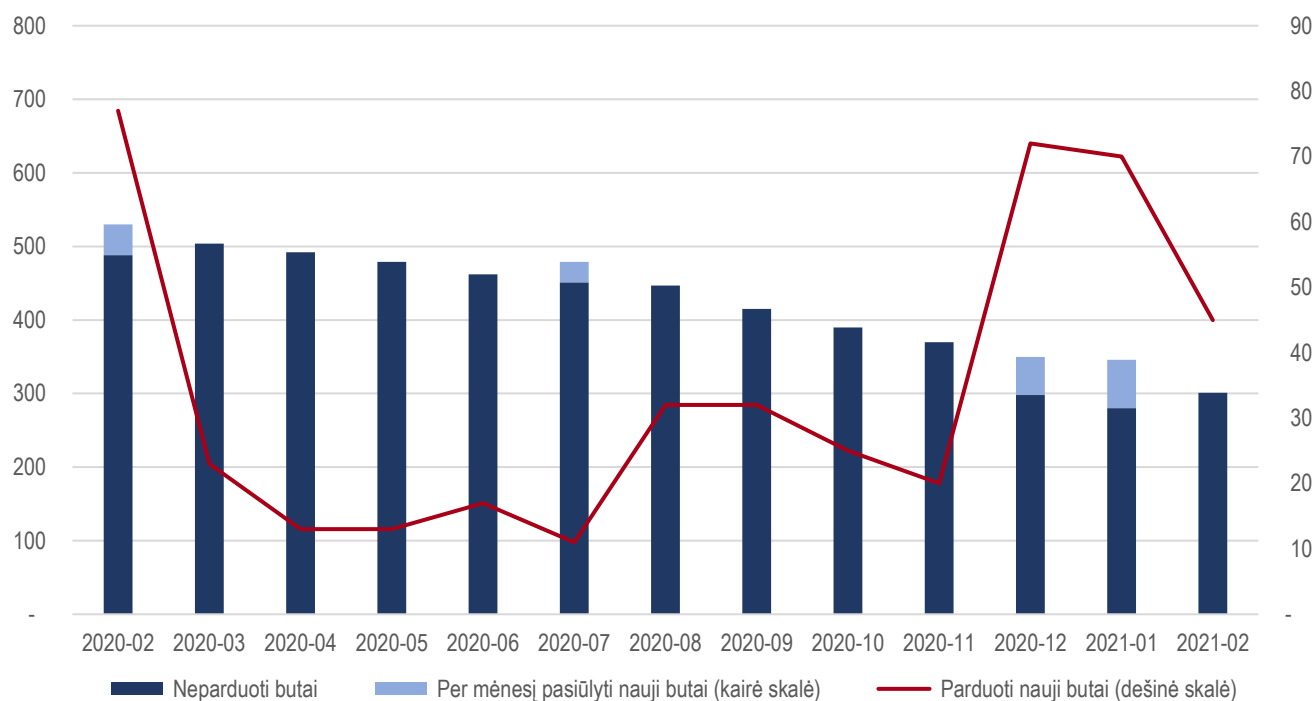
NAUJŲ BUTŲ PASIŪLA IR PARDAVIMAI KAUNE



KLAIPĖDOS NT PULSAS. 2021 VASARIS

	Per 2021 vasarį	Lyginant su 2020 vasariu	Lyginant su 2021 sausiu
Parduota (suminis)	45	-42% (77)	-36% (70)
Parduota (be gražinimų)	45	77	70
Gražinta	0	0	0
Nauja pasiūla	0	-100% (42)	-100% (66)
Naujų butų pasiūla	301	-43% (530)	-13% (346)
Kainos (EUR)			
Ekonominis segmentas	1314	+11% (1181)	
Vidutinis segmentas	1470	-1% (1480)	
Prestižinis segmentas	2024	-7% (2177)	
Likvidumo indeksas	0,81	1,21	0,85

NAUJŲ BUTŲ PASIŪLA IR PARDAVIMAI KLAIPĖDOJE



Šaltinis – INREAL grupė

Apie INREAL grupę

INREAL – tai ženklas idėjos, duodančios pradžia unikaliems projektams, pagrindą – profesionalioms paslaugoms ir pridėtinę vertę verslams, klientams ir partneriams. INREAL pozicionuoja kūrybiškumą kaip esminę vertybę dinamiškame verslo pasaulyje. INREAL grupė, kurią sudaro: [UAB „Inreal“](#), [UAB „Inreal GEO“](#) bei [UAB „Inreal valdymas“](#) su jos valdomomis įmonėmis plėtoja unikalius nekilnojamojo turto (NT) projektus bei teikia bene plačiausią Lietuvoje NT paslaugų spektrą 11-oje šalies miestų. Per 25 veiklos metus įgyvendinta virš 70 įvairios paskirties nekilnojamojo turto projektų, kurie pelnė pripažinimą ir apdovanojimus ne tik Lietuvos, bet ir tarptautiniuose konkursuose. 2018 ir 2019 metais konkurse „Už Darnią plėtrą“ INREAL išplėtoti projektai išrinkti geriausiais visuomeninių pastatų kategorijoje, 4-ius metus iš eilės grupei suteiktas Nacionalinio Nugalėtojo vardas prestižiniame Europos verslo apdovanojimų konkurse (European Business Awards). INREAL grupės įmonės priklauso UAB „Invalda privatus kapitalas“.

Daugiau informacijos:

Rūta Merčaitienė, INREAL grupės marketingo ir komunikacijos vadovė, +370 611 29 779 ruta.mercaitiene@inreal.lt
www.inreal.lt