

ВРЕМЯ ПРОГНОЗОВ

О том, что ждет рынок в этом году, никто не знает. Но по традиции ежегодная декабрьская конференция, организованная «Московским Бизнес Клубом», представила возможность экспертам поделиться своими прогнозами. И они прозвучали — и осторожные, и смелые.

Открыл встречу генеральный директор и владелец компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталеv. По его мнению, рынок перенасыщен объемом предложений. В Москве с начала 2015 года на рынке появилось порядка 9 млн м² недвижимости, еще около 10 млн м² выйдут в обозримом будущем. Основными владельцами недвижимости стали банки. Они пытаются утвердить на законодательном уровне решение, при котором собирать деньги можно будет только на конечных этапах застройки: владея девелоперскими структурами, финансисты обеспечат себе денежные потоки. Грустно, размышлял Александр Хрусталеv, что сначала на рынок заходят банки, а потом государство. Генеральный директор компании NAI Besag Apartments Александр Самодуров рассказал о сегменте апартментов

Москвы. Эксперт предполагает, что в 2016 году количество продаваемых апартментов на рынке вырастет, при этом рублевые цены снижаться не будут. Высока вероятность, что потребители привыкнут к апартментам, вследствие чего часть проектов будет переведена в категорию жилья.

Директор департамента продаж компании «Галс-Девелопмент» Игорь Быченко считает, что спрос на жилье в Москве останется стабильным, просто внимание потребителей привлекают интересные штучные проекты: «2015–2016 годы — оптимальное время для вложений: застройщики предлагают гибкие условия приобретения (дисконты, trade-in, ипотеку и рассрочку, прочие бонусы)», — уточняет он. Рынок уже прошел стадию дна, подчеркнула генеральный директор компании «Бон Тон» Надежда Коркка. Спрос сместился в сторону сокращения площади квартир и снижения общего бюджета покупки, но он есть. А в самых ликвидных проектах наблюдается активизация покупательского интереса. Некоторые выступления были посвящены технологиям продаж в кризис. Формулой успешных продаж с собравшимися



поделиться генеральный директор компании «Магистрат» Алексей Болдин. Он уверен, что нужно сосредоточиться на нестандартных методах продвижения. Примеры реализации проектов в непростых экономических условиях привел и руководитель креативно-стратегического отдела компании Digital Mind Илья Лопухов. Спикеры не обошли и тему налоговых отчислений.

Первый заместитель генерального директора «Центра независимой экспертизы собственности» Кирилл Кулаков сообщил, что Минэкономразвития РФ планирует включить в законопроект «О государственной кадастровой оценке» возможность пересмотра кадастровой стоимости всех квартир в доме, если успешно оспорена стоимость хотя бы одной квартиры в нем.



Управляющий партнер девелоперской группы «Интегра» Дмитрий Гордов констатировал, что показатели спроса и цены снизились, что вынудило многих крупных девелоперов уйти с рынка. Потребители гораздо прагматичнее относятся к выбору жилой недвижимости. Поэтому для увеличения спроса надо формировать новые потребительские предложения.

Свои прогнозы ситуации на рынке коммерческой недвижимости представили руководитель отдела исследований компании Cushman&Wakefield Денис Соколов, заместитель генерального директора компании Praedium Александр Ошурко и управляющий партнер делового квартала «Сириус-Парк» Мария Богданова. Положение коммерческого сегмента

не так уж безнадежно, но при реализации проектов следует учитывать их долгосрочную перспективу. Например, стоит обратить внимание на технопарки: участие в подобных проектах обеспечивает доступ к государственным программам и окупаемость на начальном этапе. Несколько подобных успешных реализованных кейсов продемонстрировал генеральный директор

компании Lindner Валерий Метелица. После завершения деловой части участники отправились на просмотр фильма о космосе в Большой Звездный зал Московского планетария. «Московский Бизнес Клуб» благодарит своих партнеров: «Искра-Парк», Digital Mind, NAI Becar Apartments, «Центр независимой экспертизы собственности».