

Рынок жилой недвижимости ЮФО, первый по темпам ввода площадей в России, в период кризиса оказывается в крайне тяжёлом положении. Спрос со стороны потребителей падает, а банковские организации отказываются выдавать кредиты на строительство новых объектов. В результате **жилой сектор может ожидать глубокий кризис** и падение цен.

специально для 



Илья ВОЛОДЬКО
генеральный директор
консалтинговой компании MACON Realty Group

Тупиковое развитие

Основной проблемой рынка до кризиса, как ни странно, была именно его высокая инвестиционная привлекательность. Благодаря ей треть от общего числа сделок совершалась со спекулятивными целями, спрос на жильё значительно превышал предложение. Девелоперов, естественно, такая ситуация устраивала: они охотно шли в регион, запуская всё новые и новые проекты. При этом не было необходимости думать о ценах — квартиры буквально «сметались» покупателями.

Причины высокого потенциала рынка находятся на поверхности и вряд ли нуждаются в подробном объяснении. Регион — один из самых благоприятных для ведения бизнеса в России. Таково мнение авторитетного издания Forbes, поставившего Краснодар на III место после Москвы и Питера, Ростов-на-Дону — на VI, а Сочи — на XI. К тому же, приближение Олимпиады-2014 сделало ЮФО очень привлекательным для инвестиций, которых до 2025 года планировалось привлечь \$450 млрд. К слову, это больше, чем золотовалютный бюджет России.

В результате мы имеем то, что имеем. Совокупный объём возводимого жилья в Краснодаре, Ростове-на-Дону и Сочи составляет более 6 000 000 м² — это соответствует площади, как раз



необходимой для города размера Сочи. Теперь же перед девелоперами встаёт актуальный вопрос: а кто, собственно, будет заселять этот «новый город»? Кто готов покупать жильё, да ещё по тем ценам, которые существуют на рынке?

Как уже говорилось выше, большую долю в общем объёме спроса на жилую недвижимость, особенно трёх городов (Краснодар, Ростов-на-Дону и Сочи), составляли инвестиционные покупки. В Сочи, к примеру, они занимали около 55% всех сделок. Теперь же, в состоя-

нии полной неопределённости на рынке, спекулятивный спрос упал до нуля. Ни один здравомыслящий инвестор не будет вкладывать деньги в объекты, рост стоимости которых не очевиден.

Другой проблемой, ограничивающей спрос, является ситуация с ипотечными кредитами. Сейчас их практически невозможно получить. Более 70% банков, в условиях кризиса ликвидности, вынуждены отказаться от предоставления такой услуги. Самые же крупные кредитные учреждения ужесточают условия выдачи займов и повышают ставки, размер которых увеличился на 25–30%, по сравнению с летом этого года, втрое повысился порог первоначального взноса. Ипотечный кредит на объекты первичного рынка недвижимости вообще исчез как услуга. Инструмент постепенно становится бесполезным для рынка.

Число сделок в секторе жилой недвижимости ЮФО сократилось на 40–50%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Покупатели занимают выжидательную позицию и не стремятся вкладывать накопления в жильё. Девелоперы, в условиях отсутствия денежных средств, вынуждены серьёзно пересматривать свой проектный портфель и отказываться от реализации планируемых ранее проектов. Возникают проблемы и с финансированием: по нашим данным, некоторые объекты не будут сданы в срок, а другие и вовсе окажутся «замороженными».

В таких условиях застройщикам жизненно важно привлекать средства дольщиков, чтобы обеспечить заявленные темпы строительства. Большинство из них активно реализует программы продвижения, тратя на это и без того оскудевшие бюджеты. Разрабатываются и доносятся до потребителей антикризисные программы, финансовые результаты — таким образом, всё делается для того, чтобы ещё раз подчеркнуть состоятельность компании. Основная цель этих шагов — создание ауры надёжности и уверенности в том, что дома, находящиеся в процессе строительства, обязательно будут построены, а покупка квартир в них не несёт в себе никакого риска.

Другое средство, стимулирующее спрос, — предоставление скидок на квадратные метры. Практически все застройщики сейчас предлагают дисконтные программы, тем самым неявно снижая цены на недвижимость. В сред-

нем по рынку цена квартир в строящихся домах уже упала на 6–8%, при этом, согласно прайс-листу, стоимость их остаётся на прежнем уровне и официально не снижается.

» ТУЗЫ ПРИ НОВОМ РАСКЛАДЕ

Самый дорогой город региона — Сочи: средний уровень цен установился здесь на отметке 114 000 руб./м², а цена элитного класса, составляющего практически треть в общем объёме строительства, — в среднем 218 000 руб./м². Это странная для бизнеса ситуация. После объявления Сочи столицей

не снижали цены, но постепенно, месяц за месяцем, добавляли небольшой процент к стоимости своих квартир, тем самым ещё больше «перегревая» рынок. Рост за 2008 год пока составляет около 18%, но уже до конца года эта цифра трансформируется в ноль. Последние дни большинство застройщиков держит цены на прежнем уровне, лишь немного снижая их благодаря скидкам. Их опасения справедливы, ведь необходимая коррекция на рынке вызовет обвальное снижение. Это наблюдается уже сейчас: имея наличие денег, практически по любому объ-

Основной проблемой рынка ЮФО до кризиса была его высокая инвестиционная привлекательность. Треть от общего числа сделок **совершалась со спекулятивными целями**, спрос на жильё превышал предложение

Олимпийских игр – 2014 цены на жильё моментально «подскочили» на 50–100% в разных сегментах и продолжали расти до сих пор, несмотря на полное отсутствие сделок на объектах первичного рынка. Высокая стоимость и неуверенность в дальнейших перспективах развития города останавливали потенциальных покупателей. Уже 1,5 года рынок находится в стадии глубокой рецессии, можно буквально по пальцам пересчитать сделки за данный период.

Тем не менее, девелоперы, сами эту ситуацию и создавшие, не только

екту можно получить дисконт до 30% от заявленной стоимости. К весне 2009 года мы прогнозируем снижение цен в городе Сочи на 40–50%.

Вторым городом, находящимся в зоне повышенного риска, является Краснодар. В столице Кубани на стадии строительства находится около 3 000 000 м² жилья, при этом практически все объекты реализуются с привлечением заёмных средств. Данная ситуация, в условиях кризиса ликвидности и сокращения объёмов кредитования банками, может уже в краткосрочной перспективе привести к «заморажи-



ванию» строительства некоторых жилых домов и переносу сроков сдачи на более поздний период. Кроме того, потребность в финансовых ресурсах при падении уровня продаж (а сейчас, по нашим оценкам, число сделок сократилось в половину), неизбежно заставит девелоперов снижать стоимость квартир в строящихся домах. На сегодняшний день, средняя цена составляет 50 000 руб./м², что выше, чем в прошлом году, на 41%.

Пока на рынке установился период «затишья». Темпы продаж по многим объектам снизились. Начало осени не принесло традиционного всплеска покупательской активности. Ранее 15–20% квартир приобреталось с помощью ипотечных кредитов, в новых условиях это проблематично. Компании, безусловно, пойдут на снижение цен. Мы прогнозируем максимальное падение их значений до 25% весной 2009 года.

Почти такая же ситуация и в Ростове-на-Дону. Это богатейший город региона, здесь сектор недвижимости развивался бурными темпами уже долгое время. Только в этом году планировалось ввести в эксплуатацию около 900 000 м² жилья. Естественно, в сложившейся ситуации планы не будут реализованы, и строительство многих объектов затянется. Стоимость квадратного метра жилья на первичном



рынке составляет 49 000 руб./м², рост цен за год достиг отметки 15%.

Если же говорить о спросе, то его объём в Ростове-на-Дону снизился

ситуации ужесточения выдачи займов банками, большинство потенциальных покупателей заняло выжидательную позицию. Но рынок жилья в Ростове-

Число сделок с жилой недвижимостью ЮФО сократилось на 40–50%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Покупатели занимают выжидательную позицию и не стремятся вкладывать накопления в жильё

на 40–50%. Основными покупателями жилья в городе являлись местные жители, а для них очень важным инструментом была ипотека. Теперь же, в си-

на-Дону имеет определённые преимущества — только 10–15% застройщиков берут кредит, остальные же строят на собственные средства и средства дольщиков. Поэтому здесь девелоперы находятся в более удачном положении, чем в том же Краснодаре. Можно с уверенностью утверждать: большинство строящихся объектов будут сданы в эксплуатацию, пусть и с небольшим временным лагом.

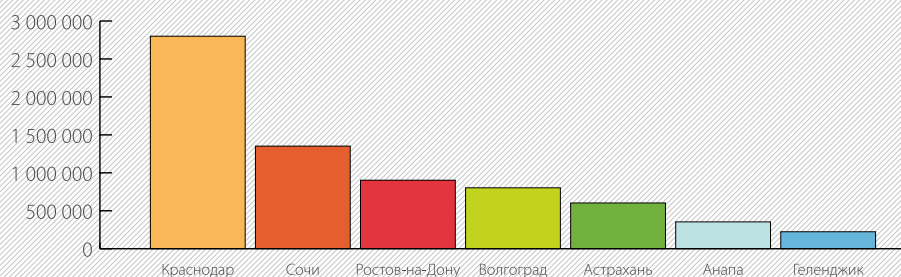
С учётом того, что в ближайшее время не ожидается улучшения ипотечной конъюнктуры, а предложения на рынке будет становиться всё больше, можно прогнозировать снижение уровня рыночных цен на 5% до конца года и 20% к весне.

» О РЫНКАХ «ПЕРЕГРЕТЫХ» И ПЕРСПЕКТИВНЫХ

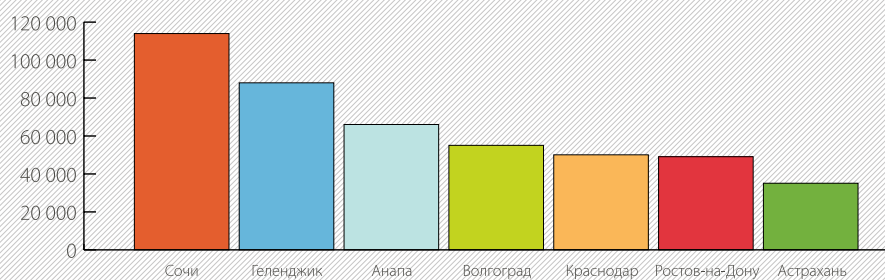
Несколько раз я говорил о том, что в период кризиса пострадают именно «перегретые» рынки крупных городов России. Это действительно так. Рассмотрим, к примеру, очень привлекательные города Черноморского побережья — Анапу и Геленджик.

Сегодня здесь наблюдается значительное сокращение числа сделок

Общий объём строящегося жилья в городах ЮФО (м²)



Средняя стоимость жилья в городах ЮФО (руб./м²)



Иногда стоит менять кремлевские звезды на морские

www.domdinastia.ru
(495) 926-30-30

коттеджный поселок
ДИНАСТИЯ



НЕДВИЖИМОСТЬ

В ГЕЛЕНДЖИКЕ



Seagate
ГРУППА КОМПАНИЙ



довых рынках стремительно падают, у них нет возможности вывести капитал из ценных бумаг и вложить его в свой «второй дом». Остальные ждут более внятных перспектив развития рынка и также отказываются пока от приобретения жилья в инвестиционных целях. Именно поэтому сейчас снизился спрос на очень дефицитных рынках городов Черноморского побережья. Но их потенциал позволяет говорить лишь

на рынке жилой недвижимости, но есть все основания полагать, что это лишь временный процесс и скоро он сойдёт на нет. Объясню, почему. Объём строящегося жилья в обоих городах составляет около 600 000 м² — в 4 раза меньше, чем в Сочи. При этом ипотечными кредитами при покупке жилья поль-

о небольшой коррекции цен — до 15% к весне 2009 года.

Хорошими перспективами развития обладает и рынок Астрахани. В процессе строительства находится около 600 000 м² жилья, средняя стоимость составляет 35 000 руб./м². Небольшие объёмы ввода и низкая обеспечен-

В первую очередь это связано с тем, что финансирование большинства крупных проектов ведётся за счёт собственных средств или средств дольщиков. Это значит, застройщики менее зависимы от внешних ресурсов и существует высокая вероятность того, что их объекты будут построены в срок. Со стороны спроса всё также складывается благоприятно — среди потенциальных покупателей существуют опасения, что ситуация в мире ухудшится после Нового года, а значит, они будут стремиться приобрести недвижимость до этого момента. Поскольку цены не являются высокими, повышение ставок по ипотеке представляет собой в большей степени психологический фактор. Со временем люди привыкнут к таким ставкам, и объём спроса увеличится. Мы прогнозируем сохранение текущей ценовой ситуации в будущем, при самых неудачных раскладах — коррекцию цен в сторону снижения на 5–8%.

Что происходит в Волгограде? Общая площадь возводимого жилья находится на среднем уровне для региона — 800 000 м², при этом наблюдается очень высокий спрос на жильё. Волгоград — единственный город в ЮФО, который пока ещё не отреагировал остро на финансовый кризис. В первую очередь это связано с низкой долей ипотечных займов в общем объёме сделок — 5–10%. Другим немаловажным фактором является дефицит предложения во всех сегментах недвижимости, который позволяет застройщикам ряда объектов приостанавливать реализацию квартир ещё до сдачи дома в эксплуатацию с перспективой их дальнейшей реализации по более высокой стоимости.

От кризиса в той или иной степени **уже страдают все участники рынка**, но тяжелее всего его перенесут девелоперы. Впрочем, перенесут — не совсем правильная формулировка, так как **получится это не у всех**

зовались всего 5% покупателей (большинство из них представляет Москву, Санкт-Петербург, а также ресурсодобывающие районы страны). Основной целью покупки является приобретение летней резиденции, в которую можно было бы переселиться в старости.

Причиной снижения спроса на рынке городов можно считать не ужесточение условий выдачи ипотечных займов и даже не высокие цены на жильё (Геленджик — 88 000 руб./м², Анапа — 66 000 руб./м²). Причина несколько другая. Многие потенциальные покупатели, в первую очередь жители ресурсодобывающих регионов, хранили свои сбережения в акциях компаний, где они и работали. Это достаточно распространённая практика в России. А сейчас, когда акции на фон-

ность населения квадратными метрами способствовали стабильно высокому уровню спроса до кризиса. Причём более 90% покупателей — именно жители Астрахани и области. Конечно, важным фактором для них является ипотечная конъюнктура, однако даже ухудшение ситуации с банками не сможет обвалить рынок.



Средний уровень цен на жилую недвижимость составляет 55 000 руб./м², рост за 2008 год — около 40%. Возможна лишь коррекция в сторону снижения на 3–5%. Но в перспективе, если ситуация на финансовых рынках не изменит-

лась временем повышенной активности на рынке недвижимости городов юга России, в этом году наблюдалась прямо противоположная ситуация; не изменится она и зимой, в «мёртвый» период.

некоторые, самые слабые, на грань банкротства. Регион ожидает передел собственности, это очевидно. Выиграют же в этой ситуации те, кто грамотно умеет сочетать в своей работе собственные ресурсы, деньги банков и дольщиков.

Если же говорить о рынках жилой недвижимости, которые наиболее сильно пострадают от кризиса, то это те рынки, которые были «перегреты» до его начала. Проще говоря, там, где цена квадратного метра значительно превосходила себестоимость строительства (а она на юге в зависимости от города находится в пределах от 20 000 руб. до 30 000 руб.), будет наблюдаться самая плачевная ситуация. Это в первую очередь рынки Сочи, Краснодара и Ростова-на-Дону.

При этом всё зависит от продолжительности самого кризиса — чем масштабнее по времени он окажется, тем хуже будет всем рынкам жилой недвижимости, даже тем, где пока сохраняется благоприятный климат. Но тем больше будет и высота «прыжка» рынков по окончании кризиса, поскольку их потенциал ещё очень высок. **ДН**

Чем масштабнее по времени окажется кризис, тем хуже будет даже тем рынкам, где сохраняется благоприятный климат. Но тем больше будет высота после кризисного «прыжка»

ся, спрос будет планомерно снижаться, определённая категория покупателей займёт выжидательную позицию.

» ЧЕМ ДЛИННЕЕ СЕЙЧАС, ТЕМ ВЫШЕ ПОТОМ

Периодом планирования в данном материале раз за разом выступает весна 2009 года. Этому есть объяснение. Именно весной более понятной станет ситуация на финансовых рынках, а значит, более точно можно будет прогнозировать продолжительность кризиса. Несмотря на то что осень всегда счита-

От кризиса в той или иной степени уже страдают все участники рынка, но тяжелее всего его перенесут девелоперы. Впрочем, перенесут — не совсем правильная формулировка, так как получится это не у всех. Сильнее всего пострадают компании, использовавшие банки как основной источник финансирования; таких много в Краснодаре и Сочи. Лишившись этого, они вынуждены будут затягивать сдачу некоторых объектов, замораживать другие. Это лишит их большей части и так невысокого спроса и поставит

ГВАРДЕЙСКИЙ
БИЗНЕСЦЕНТР

пер. Доломановский, 70 Д

- центр Ростова-на-Дону
- отличная транспортная доступность
- оригинальное архитектурное решение
- парковка на 170 м/мест
- профессиональная управляющая компания
- окончание строительства - IV квартал 2008 г.

ЗАО «Желдорipoteka»,
филиал в г. Ростов-на-Дону
ул. Семашко, д. 48А
+ 7 (863) 227 1945, + 7 (918) 555 8487
www.zdi.ru

Идеальное место
для современного
бизнеса