

Автор: Альберт АКОПЯН



ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС: НЕЧТО ИЛИ НИЧТО

Редко можно встретить прогноз развития рынка недвижимости в 2011 году, в котором не фигурировал бы термин «отложенный спрос». Как правило, в виде мантры: «Вот он вернется, и будет всем счастье». Что такое отложенный спрос? Если это серьезная экономическая категория, как он рассчитывается? Почему он должен выйти на рынок в 2011-м? Какое событие способно привести в действие спусковой механизм? Эти вопросы мы задали специалистам рынка недвижимости.

Картина сложилась удивительная. Давая общие прогнозы развития рынка недвижимости на 2011 год, многие эксперты обязательно упомянули отложенный спрос. Хотя бы через запятую в ряду других факторов неминуемого роста цен.

Получив прямой вопрос об отложенном спросе, и только о нем, эксперты (во всяком случае, уважаемые эксперты **ДН**) дали этому фактору совсем иную оценку.

Отложенный спрос существует — в этом сомнений нет. Определения

мы получили разные. «Об отложенном спросе говорят в ситуациях, когда целевые покупатели в массовом порядке откладывают покупку по одной и той же причине, затрудняющей доступ к товару или процесс принятия решения», — говорит генеральный ди-

ректор компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко.

«Отложенный спрос возникает при появлении тех или иных внешних факторов, которые отодвигают проблему решения жилищного вопроса на второй план. Соответственно, все те покупатели или продавцы, для которых жилищный вопрос назрел, но они отодвинули его решение до окончания этого периода, и формируют отложенный спрос», — считает генеральный директор компании «Ипотек.ру» Дмитрий Овсянников.

Директор по маркетингу ГК «Пионер-Москва» Владимир Трибрат уверен, что отложенный спрос — это некое количество людей, которые имеют возможность улучшить жилищные условия, но по какой-то причине этого не делают.

«Отложенный спрос — явление, когда клиент имеет намерение купить объект недвижимости, но находится в состоянии осознанного ожидания некоторого события», — конкретизирует определение коллеги руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергей Мигунов.

Генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литинецкая дает предельно лаконичное определение: «Неудовлетворенный платежеспособный спрос». А вот партнер S.A. Ricci в ассоциации с King

Sturge Владимир Авдеев характеризует отложенный спрос «наличием денег у покупателей/арендаторов, которые в течение нестабильного периода хранят их в менее рискованных, по их мнению, инвестиционных инструментах».

Директор по стратегическому развитию компании Paul's Yard Балла Фай называет часть этих инструментов: «Отложенный спрос — это платежеспособный спрос, остающийся неудов-

ство товара, которое хотят и, главное, могут приобрести покупатели именно по этой цене и именно в это время), то возможен и отложенный спрос — нереализованное намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу».

Причин, которые создают отложенный спрос, великое множество. Дмитрий Овсянников отмечает, что факторы, формирующие отложенный спрос, могут повторяться

“ Если есть такая экономическая категория, как спрос, и его можно измерить, то возможен и **отложенный спрос** – нереализованное намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу ”

летворенным из-за недостатка товарного покрытия. Может рассчитываться как величина наличных денежных средств или банковских сбережений».

А исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова развеивает последние сомнения простой логической формулой: «Если есть такая экономическая категория, как спрос (намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу, подкрепленное денежной возможностью), и его можно измерить (величина спроса означает количе-

периодически или быть внеплановыми. Например, новогодние праздники, майские праздники, летний сезон отпусков, последняя неделя августа — ежегодные периоды, когда внимание потребителей переключается на другие, более важные в тот момент дела: подготовку к учебному году, поездку в отпуск и т.д. А вот смог, который накрыл столицу летом прошлого года, — внеплановый фактор.

Коммерческий директор 11 Invest Самир Джафаров в качестве примера возникновения отложенного спро-

ДИНАМИКА СПРОСА НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ



По данным компании Blackwood



са приводит ситуацию, сложившуюся на рынке загородной недвижимости Подмосковья с приходом кризиса. Многие потенциальные покупатели, которые планировали приобрести загородную недвижимость, отложили свое решение на неопределенный срок. Кто-то испугался рисков долгостроя в условиях нестабильной экономики, у кого-то уменьшились доходы, а у кого-то изменились предпочтения в связи со значительными скидками, которые стали предлагать в тот период застройщики.

Юлия Севериненко также полагает, что существуют сезонные и случайные факторы (например ненастная погода). А вот несезонный отложенный спрос, по мнению эксперта, отслежи-

вается только уже в период его формирования: «О формировании отложенного спроса можно судить по возникновению аномально большого разрыва между количеством телефонных обращений потенциальных клиентов в офис продаж и числом просмотров объекта и сделок. Так, в октябре 2010 года мы с уверенностью говорили о том, что количество просмотров и звонков в отделы продаж наших поселков, соотношенное с количеством сделок, свидетельствует о формировании отложенного спроса в ожидании новогодних скидок. Люди много интересовались поселками, ездили смотреть объекты, иногда по два-три раза, но окончательное решение о покупке не принимали».

Но при этом Юлия Севериненко уверена, что все эти факторы не имеют отношения к исчезновению платежеспособности потенциальных покупателей. «Дефолты и прочие финансовые катаклизмы влекут за собой не отложенный спрос, который спустя время превратится в доход девелопера, а прямое падение спроса с обрушением бизнес-планов».

Отложенный спрос может быть регулируемым, являясь частью бизнес-стратегии. «Многие застройщики используют отложенный спрос как инструмент для активизации продаж, — говорит Мария Литинецкая. — За один-три месяца до выхода на реализацию какого-либо объекта начинается усиленная рекламная кампания — озвучиваются характеристики проекта, его преимущества, цены, по которым будут предлагаться квартиры. Объем предложения новых объектов невелик, как правило, они поступают в реализацию на начальном этапе строительства по более низким ценам по сравнению со стоимостью готовых квартир. Все это плюс активная реклама формирует отложенный спрос — и к началу реализации объекта потенциальные покупатели готовы к приобретению квартир».

Так что думают специалисты рынка недвижимости о реализации отложенного спроса в 2011 году? Почти все эксперты честно признались, что на этот фактор не рассчитывают. Впрочем, при этом они оставляют «поле для маневра».

«Большинство «отложенных» покупателей уже вышли на рынок, поэтому существенное увеличение числа сделок за счет отложенного спроса в 2011 году маловероятно», — отмечает Владимир Трибрат.

Коллегу поддерживает и Сергей Мигунов: «В кризисный 2009 год большое количество потенциальных покупателей ожидало дальнейшего снижения цен. И в этом состоянии рынок находился достаточно продолжительное время. Но количество реально заключаемых сделок уже в марте 2010 года существенно превысило ожидаемое. В дальнейшем этот показатель только рос». Поэтому эксперт делает вывод о том, что отложенный спрос уже реализовался.

«Среди наших покупателей, совершивших сделку прошлым летом, почти половина уже рассматривала предложение нашей компании ранее. Это

и был отложенный спрос, — утверждает директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин. — Как только цены снова возобновили рост, а свободные квартиры стали стремительно исчезать из прайс-листов, отложившие покупку люди вернулись к решению жилищного вопроса. В октябре фактор отложенного

спроса прогнозируется в 2011 года в связи с тем, что ожидается улучшение общего экономического фона в стране. Но кризис будет преодолен, когда на рынок вернутся деньги. Именно их возврат как к девелоперам, так и к потенциальным покупателям является тем событием, которое приведет в действие спусковой механизм отложенного спроса».

Управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев при-

знат, что отложенный спрос начал реализовываться весной 2010 года, когда был отмечен значительный всплеск активности покупателей во всех сегментах. Но при этом уверен, что говорить о полной реализации отложенного спроса рано: «Дальнейшая активизация покупателей — тенденция вполне закономерная».

Оптимистично настроена Людмила Жева: «Реализация отложенного

спроса перестал оказывать ощутимое влияние на рынок и вряд ли сможет существенно изменить динамику продаж в дальнейшем».

Тем не менее эксперт обращает внимание на то, что в условиях дефицита качественного готового жилья снова формируется отложенный спрос, правда, несколько другого характера. В 2008–2009 годах главной причиной отложенного спроса была неопреде-

ленность на рынке. Сейчас движущей силой отложенного спроса становится отсутствие адекватного предложения, отвечающего запросам покупателей. Они будут возвращаться на рынок по мере появления новых объектов

Сейчас движущей силой отложенного спроса становится отсутствие адекватного предложения, отвечающего запросам покупателей. Они будут возвращаться на рынок по мере появления новых объектов

КОММЕНТАРИЙ



ЮЛИЯ ВЕДЕНЕВА,
начальник управления
реализации проектов
«Велес Капитал Девелопмент»:

— Говорить об отложенном спросе в начале 2011 года можно лишь с большой долей осторожности. Сейчас никто не возьмется точно оценить масштаб этого сегмента на рынке недвижимости и его влияние на формирование цен и спроса. Его пик, если судить по количеству зарегистрированных сделок, пришелся на конец весны – начало лета прошлого года, когда потенциальные покупатели убедились, что падение цен на недвижимость закончилось и ждать дальнейшего снижения не приходится.

Согласно данным Росреестра, в июне 2010 было зарегистрировано около 9 тыс. сделок, в июле – примерно 8 тыс., а в августе – всего 6,5 тыс. В это время и произошло удовлетворение отложенного спроса, который возник за 2008–2009 годы. Причем насыщение произошло в основном за счет квартир экономкласса. И в 2011 году проекты экономкласса, с их малыми площадями и небольшим количеством комнат, будут занимать львиную долю рынка.

Сейчас же наблюдается новый виток отложенного спроса. Из чего можно сделать такие выводы? Все просто. Осенью продавцы, обрадованные ростом сделок за первое полугодие, стали поднимать цены на квартиры, что вызвало уход потенциаль-

ных покупателей – они заняли выжидательную позицию. Надо принять во внимание и политические события, произошедшие осенью 2010-го и грядущие в 2012-м. Отставка Лужкова и приход Собянина вызвали отток капитала из Москвы. Столичные чиновники играли заметную роль среди покупателей недвижимости. Сейчас им стало не до покупок. Президентские выборы 2012 года тоже способны вызвать отток капитала из страны в целом и дестабилизировать финансовую сферу, что негативно скажется на инвестиционном климате.

Еще одним фактором, формирующим новый отложенный спрос, стало смягчение условий по ипотечному кредитованию, происходившее на протяжении 2010 года. Снизились требования по готовности объектов, под которые выдавался кредит, с 90–100% до 50%, а в ряде случаев и до 20–30%. Первоначальный взнос уменьшился с 30–40% до 15–20%. Снизились ставки по кредитам с 16% годовых до 14%, а иногда и до 13%. Скорее всего, в 2011 году эти тенденции сохранятся.

Что в итоге? Понятие «отложенный спрос» существует. Но оценить степень его влияния на рынок довольно затруднительно. Появление в 2011–2012 годах в ближайшем Подмосковье более 1 млн м² жилья (по северному направлению, а также по северо-западному и южному направлениям) на удалении 15–20 км от МКАД обусловит конкуренцию, которая не позволит расти ценам в столице, а также сместит часть спроса в ближайшие города Подмосковья. Лидером рынка по-прежнему останутся проекты экономкласса. При этом ожидать заметного снижения цен не стоит. ■