



Кризис на дворе, но еще не в доме

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Спрашивая экспертов о второй вероятной волне кризиса, мы старались не напугать, не выглядеть паникерами: «Как проявятся явные и бесспорные признаки кризиса?» и «Не помешало ли бы гражданам предпринять меры – сугубо в целях предосторожности?» Ответы мы получили тоже предельно тактичные: «Ребята, проснитесь! Кризис уже на дворе!»

Признаки, о которых мы спрашивали, уже давно потряхивают и экономику страны в целом, и рынок недвижимости в частности. Экономический спад действительно на дворе, но он не стремительный — это не пресловутая вторая волна, а пока просто усиливающие волны — чуть выше и чаще. Но мы к этому подготовлены лучше, чем в 2008 году.

Кроме того, на дворе — не в доме. «Известная поговорка гласит, что экономический спад — это когда уволили соседа, а кризис — когда уволили тебя самого. Так как вы нам пишете, пока все более или менее хорошо и у вас, и у нас», — успокоил управляющий парт-

нер Национального страхового и кредитного агентства Юрий Гольдберг.

» О РАЗНОМ, ТО ЕСТЬ О НЕФТИ

Понятно, нефть — наше всё. Эксперты обращают внимание на сомнительные макроэкономические показатели в США, негативные тенденции в Европе, замедление экономического роста в Китае. Как следствие, снижаются цены на энергоносители, что в свою очередь прямо влияет на наполнение госбюджета и интерес потенциальных инвесторов. Явственные признаки грозы — не только колебания стоимости нефти, но и весенние скачки курса рубля. Генеральный директор



«Пока нефть стоит дорого, в России не действуют макроэкономические законы. У страны есть финансовые ресурсы, чтобы вручную регулировать экономику и вливать денежные потоки в наиболее слабые сегменты»

«Известная поговорка гласит, что экономический спад – это когда уволили соседа, а кризис – когда уволили тебя самого. Так как вы нам пишете, пока все более или менее хорошо и у вас, и у нас»

ООО «АН «Мегаполис-Сервис» Аркадий Власенко называет нынешнюю ситуацию «балансированием на кочке с тенденцией плавного скатывания вниз».

«Пока нефть стоит дорого, в России не действуют макроэкономические законы, ее «аршином общим не измерить» — все, что происходит в Европе, нас вроде бы и не касается, — говорит вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — У страны есть достаточные финансовые ресурсы для того, чтобы вручную регулировать экономику и вливать денежные потоки в наиболее слабые ее сегменты».

Впрочем, советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» Григорий Алтухов добавляет, что если цена барреля нефти упадет

ниже \$80 и зафиксируется в районе этой отметки, то о второй волне кризиса мы узнаем не из аналитических прогнозов, а по вполне конкретным экономическим показателям.

Безусловно, напряженность в умах политиков и экономистов ощущается, но мы живем в этом предкризисном состоянии с 2008 года и должны уже к нему привыкнуть. Нельзя сказать, что рынок недвижимости не боится сценария четырехлетней давности, скорее, затаив дыхание, он надеется, что 2008-й не повторится. Предположим, что накроет очередная волна, — рынок встретит ее в более подготовленном состоянии: опытные игроки научились держать удар, а многие из тех, кто вышел на рынок в последние годы, осознают, как максимально обезопасить свой бизнес.





Если цена барреля нефти упадет ниже \$80 и зафиксирована в районе этой отметки, то о второй волне кризиса мы узнаем не из аналитических прогнозов, а по вполне конкретным экономическим показателям

Однако проявился и несомненный признак надвигающегося кризиса (или предкризисных настроений) — нервность продавцов и покупателей, резкий и внешне не мотивированный рост числа сделок.

Сейчас выделяются две категории покупателей: одни видят рост цен и приближение кризиса и стараются вложить деньги, пока они не обесценились. Другие по тем же самым причинам: из-за роста цен (но рубль еще не обвалился) и приближения кризиса — стремятся быстрее продать недвижимость и вложиться в другие инструменты — на их взгляд, более надежные. В общем, ситуация напоминает ту, что сложилась четыре года назад, но, поскольку две группы совершают разнонаправленные действия (одни продают, другие покупают), ситуация пока уравновешена.

Наконец, Дмитрий Котровский отмечает еще одну категорию потенциальных покупателей — тех, кто остается с кэшем в надежде, что кризис, если он случится, оставит им пространство для маневра — возможность выгодной покупки. Очевидно, рост активности этих

«хитрецов» ситуацию разбалансирует: «окно» окажется слишком узким для всех, кто в него бросится.

Прозвучали и условно оптимистичные оценки ситуации. Пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век» Сергей Лядов обращает внимание на то, что пока не наблюдается верного спутника кризиса — перегрева экономики. В Москве происходит серьезное сокращение объемов строительства: «даже если мировые кризисные факторы усилятся, уменьшение предложения столичных объектов при высоком неудовлетворенном спросе не позволит рынку впасть в депрессивное состояние».

Итоги этой части дискуссии подвел Юрий Гольдберг. На вопрос, в какой момент станет понятно, что кризиса не избежать, он ответил: «Когда у государства закончатся деньги или будет очевидно, что они закончатся через год».

» ЧТО ПОКИПАТЬ, ОТ ЧЕГО ИЗБАВЛЯТЬСЯ?

Поразительно, но относительно того, как гражданам спасти свои накопления в кризис и свести к минимуму потенци-

ВСЯ 23–25 ноября НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА Москва, Крокус Экспо

www.pw-expo.ru

10 ЮБИЛЕЙНАЯ
ВЫСТАВКА

Организатор выставки: **MAKING BRAND**

Генеральный аналитический партнер: **Индикаторы рынка недвижимости**

Интернет партнер: **CRSN**

Официальное издание выставки: **tpm**

При поддержке:

PW
PROPERTYWORLDWIDE

альные риски, эксперты высказывают противоположные рекомендации.

Юрий Гольдберг предлагает покупать новостройки на стадии строительства, но очень аккуратно — приобретать квартиры в разных регионах у разных девелоперов в разных домах, оценивать надежность застройщика, привлекать специалистов. «А при тревожных сигналах сразу же продавать и не думать, будто что-то изменится в лучшую сторону. Главное — не инвестировать с плечом (не брать кредиты), иначе обанкротишься раньше, чем ситуация восстановится».

А вот Дмитрий Котровский предостерегает от инвестиционных покупок в регионах в такой сложный период: «Региональный спрос, если он падает, то падает надолго, а в Москве и Подмосковье квартиры покупали, покупают и будут покупать всегда, сколько бы их ни строилось и, к сожалению, какого бы качества ни были это жилье и окружающая его инфраструктура».

Недвижимость в Московском регионе, по словам эксперта, всегда самый надежный способ в краткосрочной перспективе сохранить, а в долго-

срочной — увеличить свои сбережения: «Практика показала, что все, что было куплено до кризиса, не просто вернулось к докризисным ценам, но и прибавило в стоимости от 10 до 25 %».

Есть у Дмитрия Котровского возражения и относительно инвестиционных покупок в разных сегментах: «Если кризис все же повторится, то в первую очередь сложности возникнут у той категории девелоперов, кто работает в среднем сегменте. «Элитка» и верхушка бизнес-класса, а также «панель» отделаются меньшими потерями».

Григорий Алтухов тоже считает квартиры в сегменте экономкласса лучшим вариантом для вложения. Правда, добавляет к нему и комфорт-класс, но предостерегает от «элиты»: «Именно «эконом» и «комфорт» пользуются повышенным спросом и являются наиболее ликвидным товаром: в случае необходимости продать такую квартиру реально менее чем за месяц. Если сумма, которую инвестор хочет вложить в недвижимость, сопоставима с ценой бизнес-класса или элитной квартиры, то мы советуем не входить в дорогой сегмент рынка, который находит-

Нельзя сказать, что рынок недвижимости не боится сценария четырехлетней давности, скорее, затаив дыхание, он надеется, что 2008-й не повторится. Предположим, что накроет очередная волна, – рынок встретит ее в более подготовленном состоянии: опытные игроки научились держать удар, а многие из тех, кто вышел на рынок в последние годы, осознают, как максимально обезопасить свой бизнес



«Для инвестиций сейчас не лучшее время: прежде чем распорядиться своими средствами, подумайте, а нужно ли? Не исключено, что вы еще не решили ряд насущных проблем: дача, машина, образование, лечение и т.д. Если все в порядке и деньги действительно свободны, то будет разумным рассмотреть вариант депозита в банке: доходность невысока, но пока это надежный способ»

ся в стагнации, а приобрести несколько квартир экономкласса».

Сергей Лядов советует выбирать девелоперов, которые благодаря ответственной финансовой политике преодолели кризис 2008–2009 годов без потерь и выполнили все свои обязательства перед клиентами. Минимальным должно быть кредитное обременение застройщика и сегодня. Схема продаж — строго по 214-ФЗ. Предпочтительна покупка в проекте с проработанной концепцией в благоприятном районе ближнего Подмосковья с хорошей транспортной доступностью. При соблюдении этих условий стоит идти на получение максимальной доходности, вкладываясь на начальном этапе строительства.

В общем, если суммировать мнения экспертов, то аутсайдером оказывается бизнес-класс, а в лидерах — хороший «эконом» Подмосковья.

» БЕЗ СИЕТЫ, ГРАЖДАНЕ

И совсем удивительно было услышать от игроков рынка недвижимости советы присмотреться к другим инструментам инвестирования помимо недвижимости. «Для инвестиций сейчас

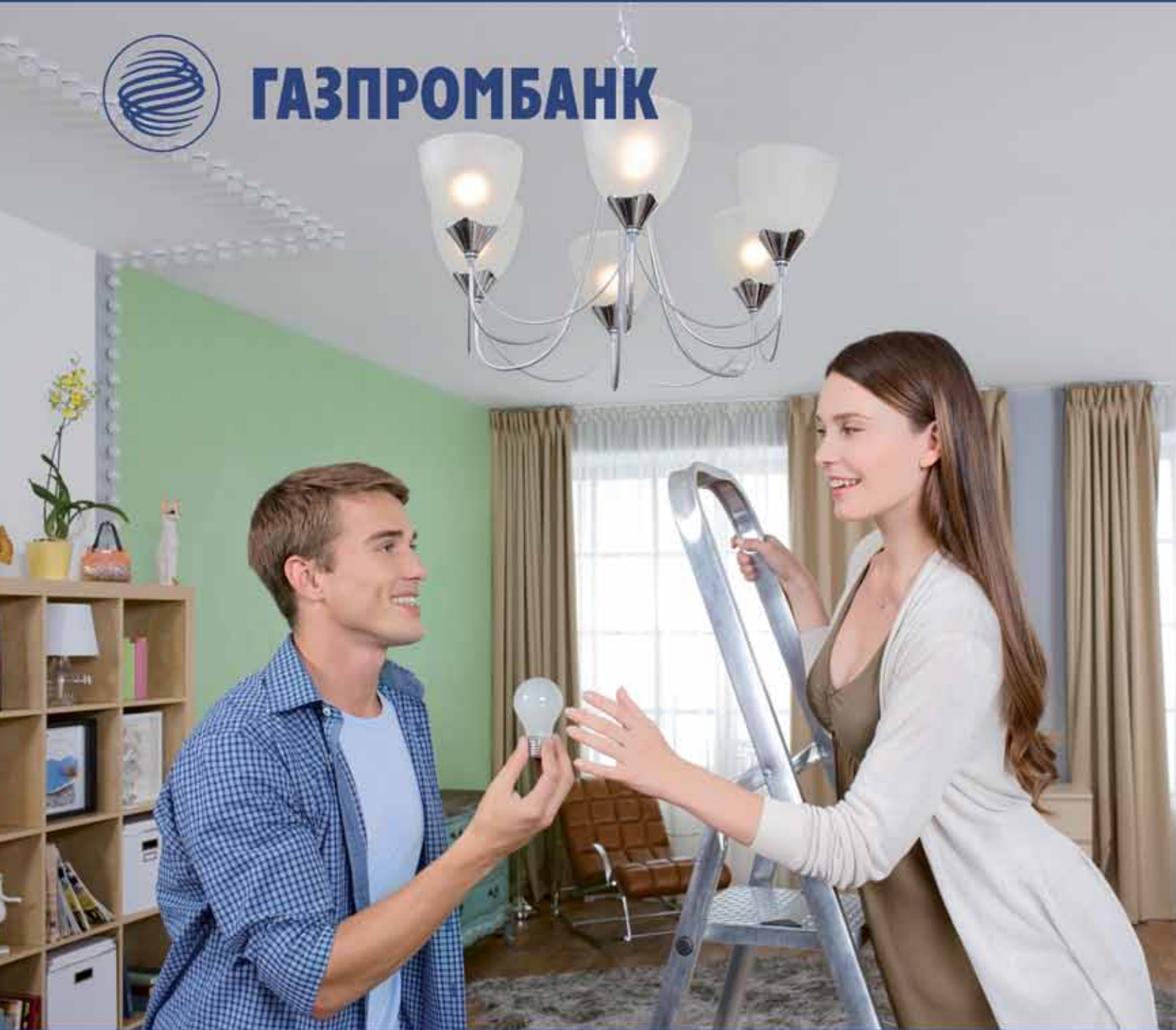
не лучшее время, — уверяет Аркадий Власенко, — прежде чем распорядиться своими средствами, подумайте, а нужно ли? Не исключено, что вы еще не решили ряд насущных проблем: дача, машина, образование, лечение и т.д. Если все в порядке и деньги действительно свободны, то будет разумным рассмотреть вариант депозита в банке: доходность невысока, но пока это надежный способ».

Совет эксперта все тот же: если решение об инвестировании в недвижимость принято, необходимо хорошо взвесить, рискнуть ли с новостройкой и разовой прибылью 30–50% при продаже по окончании возведения (забыв о рисках, связанных с задержкой, а то и вовсе остановкой строительства) или ограничиться перспективной «вторичкой» с гораздо меньшей доходностью. А может, нужно не бояться учиться, выходить на новые рынки и обратить внимание на коммерческую недвижимость, особенно пригодную как под стрит-ритейл, так и для размещения офисов. В этом случае доходность способна в полтора-два раза превышать доходность по жилым объектам.





ГАЗПРОМБАНК



Вместе с **ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОМ**
мы предлагаем Вам **КРЕДИТНУЮ КАРТУ**.
Чтобы Ваш новый дом стал уютным.

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

www.gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.



«При тревожных сигналах – продавать, не думая, будто что-то изменится в лучшую сторону. Главное – не инвестировать с плечом (не брать кредиты), иначе обанкротишься раньше, чем ситуация восстановится»

«Есть прекрасный шанс воспользоваться повышенной тревожностью девелоперов и купить то, что, казалось, не мог себе позволить. Девелоперы, да и продавцы на вторичном рынке готовы на ощутимые скидки»

Григорий Алтухов предостерегает от ошибки, которую многие допустили четыре года назад, когда накопления бросались в такие активы, как золото или валюта. Управлять такими активами крайне сложно, особенно непрофессионалам и особенно в период кризиса. «Недвижимость уже куплена? Продавать ее лишь для того, чтобы переместить деньги в какой-либо другой актив, мы тем более не советуем. Даже при самом неблагоприятном раскладе недвижимость обесценивается медленнее, чем золото или валютные накопления», — поясняет эксперт.

«Недвижимостью можно управлять, — напоминает о ее величайшем преимуществе Дмитрий Котровский. — Отремонтировать — и она вырастет в цене, сдавать — и получать доход.

Недвижимость — это тот актив, который остается, и остается надолго — тому, кто ее приобрел, его детям и внукам».

Но если приближающийся кризис не деморализует вас, а, наоборот, придает силы, то эксперт рекомендует рисковать: «Сегодня есть прекрасный шанс воспользоваться повышенной тревожностью девелоперов и купить то, что еще вчера, казалось, не мог себе позволить. Девелоперы, да и продавцы на вторичном рынке, торопясь продать квартиры и дома, готовы на ощутимые скидки — ищите, требуйте их».

В общем, не поддавайтесь страху, а пользуйтесь страхом других перед кризисом — воплощайте мечты. Не исключено, что потом такого удобного момента не представится несколько лет. **ОН**



Группа компаний «МИЦ»
представляет новый масштабный
проект – жилой комплекс

Татьянин Парк



**СТАРТ
ПРОДАЖ!**

Цена от 69 850 руб./м²

- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземным паркингом
- 2 собственных детских сада и школа
- развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «OBI», «Мосмарт», «Наш»)
- 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
- удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- огороженная территория, концепция «двор без машин»
- зеленый пешеходный бульвар, детские площадки
- скейт-парк, велосипедные дорожки

Проектная декларация опубликована
на сайте www.domvgovorovo.ru



МИЦ
ГРУППА КОМПАНИЙ

(495) 937-76-55
www.domvgovorovo.ru