

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

«Бизнес» под угрозой

сектор рынка

Экономический кризис в равной мере ударил по всем участникам рынка недвижимости, однако некоторые сегменты пострадали больше остальных. Это прежде всего строящееся московское жилье бизнес-класса, переоцененное в предыдущие годы и потерявшее клиентов из-за снижения покупательской способности.

Накопление причин

Большинство участников рынка сходится во мнении, что именно на жилье бизнес-класса кризис сказался наиболее заметно.

«Девелоперы жилья бизнес-класса пострадали больше других: спрос на него снизился гораздо заметнее, чем на жилье экономкласса и элитную недвижимость. Относительно недорогое жилье экономкласса всегда было наиболее ликвидным, а элитная недвижимость всегда была гораздо более стабильной и не реагировала мгновенно ни на рост, ни на спад рынка», — говорит руководитель аналитического отдела корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. В результате, по его словам, в сегменте бизнес-класса объем заключаемых сделок упал в три-пять раз. «В отличие от девелоперов жилья экономкласса, которые гораздо раньше отреагировали на кризис и стали в завуалированной форме снижать цены, девелоперы жилья бизнес-класса старались держаться до последнего. Только в конце ноября было сделано первое официальное заявление о снижении цен на жилье бизнес-класса на 25%», — объясняет он.

Резкое падение цен именно на недвижимость бизнес-класса объясняется несколькими причинами. Во-первых, как известно, цена в немалой степени определяется соотношением спроса и предложения. В Москве предложение квартир в основном сосредоточено в сегменте бизнес-класса: девелоперы хотят выжать из площадки максимум и не строят жилья экономкласса, но местоположение не позволяет им позиционировать свой объект в элитном сегменте. В этом случае выбор делается в сторону бизнес-класса. По данным аналитического консалтингового центра «Миаэль», на первичном рынке в Москве сегодня жилье бизнес-класса составляет более половины предложения — 52,1% (данные за октябрь 2008 года).

С другой стороны, в результате экономического кризиса резко сократился спрос именно на такие квартиры. «Покупатели жилья в домах бизнес-класса — это владельцы собственного среднего и крупного бизнеса, наемные сотрудники высшего звена, то есть те люди, по которым кризис ударил наиболее сильно. Сейчас они вынуждены сокращать издержки и спасать свои деньги, а не покупать новые квартиры. Многие иностранные компании сворачивают или сокращают свой бизнес в России — в результате из столицы уезжают тысячи платежеспособных людей», — говорит Дмитрий Таганов. На спросе именно в этом сег-

менте отразился и отказ банков от ипотечных программ. «Для большинства потенциальных покупателей жилья бизнес-класса ипотека стала сейчас практически недоступной, поскольку банки кардинальным образом ужесточили условия выдачи кредитов и требования к заемщикам», — говорит директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Сивяев.

В последние годы рост цен на жилье бизнес-класса существенно обогнал темпы роста доходов населения, тем самым сокращая спрос. «Потенциальные покупатели жилья бизнес-класса — это наемные работники с заработной платой выше средней. Но рост цен настолько опередил рост их благосостояния, что они, получая высокую, на уровне \$5–7 тыс. в месяц, зарплату, могут себе позволить только жилье экономкласса на окраине Москвы на 30 лет в ипотеку», — говорит управляющий



ЖК «Примavera» на Нахимовском проспекте: почти достроен, почти продан. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО



В почти законченном «Доме на Беговой» можно купить оставшиеся квартиры по цене экономкласса. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

партнер девелоперской и консалтинговой компании Rapoana Estate Омар Гаджиев. По его словам, цены на недвижимость ушли уже очень далеко от основного платежеспособного спроса и объем сделок на рынке жилой недвижимости до сих пор в основном поддерживался за счет спекулятивных цен.

Займы и конкуренция

Наконец, еще одной причиной падения цен именно на объекты бизнес-класса являются особенности самого сегмента: повсеместное использование заемных средств и высокая конкуренция между девелоперами. Дело в том, что подавляющее большинство объектов в сегменте бизнес-класса построено на заемные средства. После того

как банки резко повысили кредитные ставки, а то и вовсе перестали выдавать кредиты, большинство девелоперов оказались в сложной ситуации, а некоторые из них столкнулись с опасностью потерять ряд площадей. «Снижение банковской ликвидности и отказ в выдаче дополнительных кредитов для финансирования проектов вынуждают девелоперов приостанавливать строительство», — отмечает руководитель департамента городской недвижимости HomeHunter Татьяна Вакулenco. К тому же разнообразных предложений много, а спрос слабее, что заставляет девелоперов еще ожесточеннее бороться за каждого клиента. «Конкуренция в сегменте бизнес-класса между застрой-

щиками гораздо выше, чем в остальных сегментах, поэтому застройщикам бизнес-класса без существенной коррекции цен не удастся в ближайшее время стимулировать продажи», — объясняет Омар Гаджиев. По словам маркетолога УК «Пересет-Инвест» Натальи Бланковой, «в последнее время для привлечения внимания целевой аудитории к своим проектам девелоперам приходилось всерьез задумываться о концепции проекта и его продвижении, используя всевозможные креативные ходы. В связи с трудностями финансирования строительства нет средств и на продвижение, и на рекламу». При этом надеяться на помощь государства девелоперам бизнес-класса не приходится.



ЖК «Лазурный блюз» в Строгино: при такой степени готовности можно не сомневаться, что строительство будет успешно завершено. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Московские власти уже заявили о том, что будут выкупать жилье только для социальных нужд, при этом по цене ниже 80 тыс. руб. за 1 кв. м, что существенно ниже ценового минимума объектов бизнес-класса. Более того, даже конкурсы, проведенные среди застройщиков, были пересмотрены — и наиболее приближенные к московским властям компании вроде ГК ПИК и СУ-155 до сих пор не получили денег.

Федеральные власти также не горят желанием помогать девелоперам, строящим жилье бизнес-класса, — помощь была обещана правительством только компаниям, работающим по нацпроекту «Доступное жилье». Впрочем, тут уже есть одно исключение. Компания «Дон-

строй» как-то сумела получить у ВТБ кредит на \$500 млн. В частности, средства пойдут на завершение работ в «Доме в Сокольниках», «Доме на Покровском бульваре», «Доме на Мосфильмовской», «Доме на Беговой», а также в жилых комплексах «Измайловский», «Сельское небо» и одном корпусе «Альых парусов».

Однако, по мнению участников рынка, выдача такого кредита объясняется хорошими связями «Дон-строй» с этим кредитным учреждением. Другие застройщики вряд ли сумеют получить такие кредиты. А поскольку уровень общей задолженности у девелоперов бизнес-класса очень высок, недостаток средств у них может привести к дефолтам или остановке строительства некоторых объектов. «У ком-

паний, работающих в этом сегменте, существует серьезная долговая нагрузка, которая не позволяет решать стратегические задачи в условиях кризиса и проблем с финансированием», — констатирует гендиректор «Доки» Валерий Барнинцев.

Степень падения

Пока кризис в сегменте бизнес-класса отразился в первую очередь на уровне цен. По данным Юрия Сивяева, на рынке недвижимости бизнес-класса сейчас отмечается снижение стоимости от 10 до 25% в зависимости от проекта. По словам Татьяны Вакулenco, происходит завуалированное снижение цен в сегменте бизнес-класса, дисконты доходят до 30%. «Уже сейчас заметна существенная коррекция цен в сегменте бизнес-класса. Здесь возможны скидки в пределах 50% для тех покупателей, у которых есть деньги на руках, но такие скидки не афишируются», — утверждает Омар Гаджиев.

Однако есть и официальные заявления. Например, девелоперская компания «Дон-строй», которая работает преимущественно в сегменте бизнес-класса, заявила о снижении цен на квартиры на 25%. В дальнейшем можно ожидать, что этому примеру последуют и другие компании, которые поймут, что недополученная прибыль лучше, чем не полученная вовсе. По мнению заместителя коммерческого директора инвестиционно-девелоперской компа-

«Что происходит с остальными проектами, достаточно сложно сказать, так как большинство застройщиков официально не сообщают о замораживании строительства своих объектов», — отмечает Татьяна Вакулenco. С другой стороны, среди проектов, которые будут реализованы в 2008 году, она называет в первую очередь жилой комплекс «Примavera» и жилой комплекс на Ботанической улице, владение 11.

«В портфеле нашей корпорации также есть два жилых комплекса бизнес-класса: „Wellhouse на Ленинском“ и „Wellhouse на Дубровке“», — говорит заместитель председателя правления Miga Group Сергей Садонников. По его словам, первый объект будет сдан в декабре этого года, сдача первой очереди второго запланирована на первый квартал 2009 года. Некоторые компании даже решили в разгар кризиса запустить продажи в своих комплексах. Например, ФСК «Лидер» начала продавать квартиры в жилом комплексе «Зодиак». Однако все равно без дополнительной маркетинговой стратегии в данном случае не обойтись. Например, этот девелопер выдает покупателям собственные ипотечные кредиты на десять лет и обещает вернуть разницу в стоимости квартиры, если цены на жилье в этом доме будут снижены из-за кризиса.

Взгляд в будущее

Цены на объекты бизнес-класса будут снижаться и в дальнейшем, а строительство будет замораживаться. «Главные риски в этом сегменте относятся к первому-третьему кварталам 2009 года, но в целом в уже запущенных проектах девелоперы будут стремиться выполнить обязательства перед покупателями в срок», — говорит директор департамента стратегического консалтинга Корепик Labs Владислав Лукьян. Но количество сделок по приобретению жилья бизнес-класса, полагает он, безусловно, сократится: даже те потенциальные покупатели, которые располагают свободными средствами, в ожидании снижения цен предпочитают отложить покупку недвижимости. Однако после продолжительного падения цен маятник непременно качнется в другую сторону. «В долгосрочной перспективе сокращение предложения в сегменте бизнес-класса будет способствовать дальнейшему росту цен на недвижимость», — утверждает Юрий Сивяев.

Кризис также внесет коррективы в классификацию столичного жилья. «Многие объекты, сегодня позиционируемые как элитные, станут бизнес-классом», — уверен Владислав Лукьян. А девелоперы научатся быстро и экономно оформлять всю необходимую документацию. Так что к оживлению рынка, которое настанет не раньше четвертого квартала 2009 года, уже будут готовы пакеты исходной документации, оформленные с наименьшими затратами и только за счет собственных средств девелоперов.

Алексей Лоссан, обозреватель журнала «Компания», — специально для «Ъ-Дома»

Элитные Виллы В ЛАПЛАНДИИ

МЕЧТАЕТЕ ПОСТРОИТЬ СВОЙ ДОМ В ЛАПЛАНДИИ?

ВОЗМОЖНО, ВЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕСКОЛЬКИХ КОТТЕДЖЕЙ ИЛИ ДАЖЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОСЕЛКА? ОБРАЩАЙТЕСЬ К НАМ!

Реклама



Мы строим дома «под ключ» по индивидуальным проектам на популярном горнолыжном курорте Финляндии Ruka. Мы также позаботимся о вашей недвижимости в ваше отсутствие. Недвижимость в Финляндии — это выгодное вложение вашего капитала, которое всегда будет работать на вас.

С ФИНСКИМ КАЧЕСТВОМ — БЫСТРО И НАДЕЖНО!

Контактная информация:
PRO-Team Rakennuspalvelut
Torangintal 4
93600 Kuusamo, Finland
Телефон: +358 45 78810806
e-mail: info@pro-team.fi
www.pro-team.fi/dom

ЖК «Смоленская застава»

Земледельческий переулоч, вл. 20

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО КВАРТИРАМ И ОФИСАМ

ДОМ ПОСТРОЕН

223-53-53

Проектная декларация на www.smolenka.info