

Земельный вопрос

6



РОМАН ЯРОВИЦЫН

Продажи на рынке недвижимости в кризис сократились, по разным сегментам от 20-35%, спрос пропорционально снизился.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РБ: «Сегодня, в завершение 2011 года можно подвести некий посткризисный итог для рынка недвижимости Уфы и ответить на вопрос: Что это было и как жить дальше?».

ЧЕМ НАМ ЗАПОМНИЛСЯ УХОДЯЩИЙ 2011 ГОД

Мировой экономический кризис 2008 — 2011г.г. внес существенные коррективы. Прежде всего в психологию покупателей. Теперь они больше не приобретают квартиры «навырост» или огромный дом за городом просто «чтобы было как у людей». Вне всякого сомнения, кризис заставил практически всех без исключения взглянуть на жизнь под новым углом зрения. Доходы уменьшились, многие потеряли престижную работу. Те же, кто продолжают работать или имеют значительные накопления, не спешат тратить деньги и инвестировать их в недвижимость. Потребители стали бояться жить в кредит и ответственнее подходят к серьезным приобретениям. Как результат — продажи на рынке недвижимости в кризис сократились, по разным сегментам, от 20 — 35%, спрос пропорционально снизился.

Но даже в этом сценарии никакого снижения цен я не ожидаю. На мой взгляд, более вероятна кратковременная (максимум 6 мес.) стагнация с последующим стабильным ростом.

При данном негативном сценарии выиграют застройщики макси-

мально аффилированные с банком, государственным заказчиком, либо не имеющие этих контактов, но имеющие многолетнюю безупречную репутацию.

ТЕНДЕНЦИИ И ЦИФРЫ

Основной тренд девелоперов, застройщиков, продавцов рынка недвижимости на 2012 год — предложить «больше за те же деньги», например не просто квартира, а квартира «с отделкой», система скидок, подарков. Максимальную вариативность и надежность схем приобретения строящегося жилья (ФЗ - №214 от 30 декабря 2004г.) Малогабаритные квартиры с отделкой, комплексная и малоэтажная застройка, доходные дома, развитие кредитных инструментов для новых типов жилья, рост роли маркетинговых инструментов. Но основной акцент, на мой взгляд, необходимо делать на надежность, как на основную ценность объекта недвижимости в кризис.

За 9 месяцев 2011 года объем выданных ипотечных жилищных кредитов превысил показатели 2010 года более чем на 20 процентов. И это говорит о многом, хотя ипотечные продукты банков сегодня достаточно

«тяжелые» для потребителя. В 2012г., в связи со вступлением России в ВТО стоит ожидать приход крупных западных игроков на ипотечном рынке и как следствие-снижение процентных ставок по ипотеке на 1,5 — 2 пункта. И это еще один повышающий фактор для рынка. По разным оценкам сегодня отложенный спрос на жилые объекты только по Уфе составляет около 1,3 млн кв.м. Из них предположительно (согласно данным Госкомитета РБ по строительству и архитектуре) около 660 тыс. кв. м. будет построено и введено в 2011г. Это примерно на 10% больше чем в 2010 г. Эта динамика явно не достаточна для удовлетворения растущего спроса. Из них около 65% — это малоэтажные загородные дома. И это тоже тренд, правда, уже многолетний.

Исходя из вышесказанного, наиболее вероятным сценарием динамики цен в г.Уфе на недвижимость на 2012г. — это рост на 12 — 18 процентов. Но такое значительное повышение цен может происходить только по наиболее эффективным и востребованным объектам в своих сегментах.