

## Диагностика рынка недвижимости.

Год назад, прогнозируя тенденции развития рынка недвижимости, эксперты особо упирали на один фактор - отложенный покупательский спрос. Никто даже примерно не мог сказать, когда он выйдет на рынок и к чему это приведет. Хотелось бы оценить объемы отложенного спроса, его распределения по разным сегментам недвижимости. Затем – выяснить, можно ли им как-то управлять. И, наконец, посмотреть, есть ли какие-то факторы, способные перевести отложенный спрос в активный.

На наши вопросы отвечали: **Александр Хрусталеv**, генеральный директор, «НДВ-Недвижимость»; **Максим Попов**, Управляющий партнер mppv.consulting; **Татьяна Бриккер**, Генеральный директор «БЕСТ-недвижимость. Отделение на Щепкина»; **Александр Зиминский**, директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty; **Алексей Коневский**, руководитель практики по земле, недвижимости и строительству "Пепеляев, Гольцблат и партнеры"; **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский дом недвижимости».



Начнем с того, что никто из специалистов не взялся даже примерно оценить, какая доля их клиентов заняла сегодня выжидательную позицию. «По нашим оценкам отложенный спрос достаточно высок, подтверждением тому служит высокий интерес со стороны потенциальных покупателей к объектам, а вот платежеспособный спрос пока не является достаточным, об этом говорит количество заключаемых сделок», - констатирует Юрий Хлестаков.

Выжидающие клиенты, по словам Татьяны Бриккер, «ждут падения цен в 2-3 раза, выгодных предложений, в общем, ждут чуда...». А Юрий Хлестаков добавляет, что некоторые из потенциальных покупателей ждут не столько более дешевых предложений, сколько большей готовности объектов на первичном рынке. «Сегодня отложенный спрос формируется не только за счет людей, которые не могут набрать необходимую сумму для покупки, или не определились в выборе, или ожидают снижения цены, но и за счет тех, кто стал предъявлять более высокие требования к готовности объекта».

При этом, очевидно, отложенный спрос есть не только у конечных потребителей, но и у «инвесторов, девелоперов и спекулянтов». Об этом заявляет Максим Попов: «Даже учитывая то, что многие инвесторы "обожглись" на привлекательном рынке строительства, остались и те, кто более



Московский БизнесКлуб  
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60  
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,  
Ул. Новая Басманная, д.10,  
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru  
www.mosbizclub.ru

осознанно и взвешено подошел к инвестированию в строительство. Они хотят и могут продолжать. Но инвестор должен понимать рынок и его перспективы, а это пока не представляется возможным».

О том, что инвесторы сегодня квартирами не интересуются, говорит и Александр Зиминский: «Пока что мы в основном видим конечных покупателей, приобретающих квартиры для собственного проживания. Однако дальнейшее развитие зародившейся тенденции роста цен на рынке жилой недвижимости привлечет, как мне кажется, в скором времени и инвесторов, что существенно увеличит активность продаж и станет дополнительным стимулом для роста стоимости квадратного метра».

Несколько иная картина вырисовывается, если посмотреть на рынок недвижимости глазами Александра Хрусталева. Он считает, что отложенный спрос формировался в «тучные» годы. А сейчас многие спешат его реализовывать. «Многие покупатели были не в состоянии угнаться за ценами, формировался пресловутый отложенный спрос.

Во время кризиса произошла корректировка цен, и отложенный спрос начал реализовываться населением. За 2009 год компания «НДВ-Недвижимость» продала примерно 5000 квартир в новостройках, стоимость предложения которых была от 3500000 рублей. Ценообразование по этим объектам проводилось уже на пост-кризисном рынке. Достижение высоких темпов продаж было связано как раз с реализацией отложенного спроса. Так что следует говорить не о падении спроса вследствие снижения платежеспособности населения, а о реализации отложенного платежного спроса».

Можно ли как-то подтолкнуть потенциальных покупателей к заключению сделки? «В этой ситуации наша задача – объяснить принципы формирования цен на недвижимость и ориентировать «выжидающих» клиентов на принятие конкретных решений. В основном наша работа с такими клиентами носит разъяснительный характер: анализ предложений, консультаций, работа по эксклюзивным договорам,»- продолжает Татьяна Бриккер. Юрий Хлестаков добавляет, что «расшевелить» клиентов может только заметное уменьшение предложений в интересующем их доме, районе и т.п.

«Ввиду того, что выжидательную позицию занимают потенциальные инвесторы, т.е. такие же бизнесмены, люди с пониманием и представлениями о рынке и бизнесе вообще, подтолкнуть их искусственно к заключению сделки не представляется возможным, разве что огромным демпингом, что, в свою очередь, не для всех продавцов является приемлемым вариантом», - говорит Максим Попов. «Наши клиенты уже увидели то, что за последнее полугодие на рынке эксклюзивной недвижимости никаких резких ценовых изменений не произошло, - говорит Александр Зиминский. - Это убедило их в том, что цены больше снижаться не будут. Поэтому они снова проявили интерес к покупке квартир, причем не только вторичного, но и первичного рынка. Правда, на сегодняшний день мы можем говорить пока только о новостройках в высокой стадии готовности или уже введенных в эксплуатацию. Те, кто пока думают, ждут наиболее подходящего для них варианта. Дефицит квартир с новым высококласным ремонтом не погасил даже кризис».

А вот какое наблюдение делает Алексей Коневский: «На стадии, когда решение о покупке еще не принято, а покупатель только изучает рынок с целью мониторинга имеющихся предложений, юристов, как правило, не привлекают. Поэтому сделать обоснованную оценку относительно наличия отложенного спроса и прогноз относительно его реализации для нас представляется затруднительным.

Однако, хотим обратить внимание, что по тем сделкам, которые мы сопровождаем, можно сделать вывод, что сделки купли-продажи, как правило, совершаются в тех случаях, когда продавец предлагает либо очень качественный объект, либо готов дать на него существенный дисконт. По таким

объектам сделки совершались и в прошлом году и совершаются в нынешнем. Какого-либо ажиотажного спроса со стороны покупателей мы не наблюдаем и, по нашему мнению, вряд ли увидим в ближайшем будущем».

Как распределяется отложенный спрос по разным сегментам недвижимости? Здесь наши эксперты так же затруднились дать какие-либо оценки. «Загородный рынок отличается от рынка вторичного жилья, новостроек, коммерческой недвижимости. Каждый из этих сегментов находится в своей фазе активности. Насколько различен этот спрос? Трудно определить критерий...» - рассуждает Татьяна Бриккер. По ее мнению покупатели вторичного жилья эконом-класса в Москве вряд ли смогут долго откладывать сделки. И в этом сегменте ожидается оживление уже в первом квартале 2010 года.

По мнению Александра Хрусталева «бум по реализации проектов со стоимостью предложения от 60-80 тыс. за кв.м. продолжится и будет проявляться в течение всего 2010 года, ведь даже половины отложенного спроса не было реализовано».

Александр Зиминский прогнозирует аналогичное поведение и рынка элитной недвижимости: «Ориентируясь на оживленные осень и начало зимы 2009 года, когда восстановление спроса, по нашим оценкам, составило более 60% к аналогичному периоду 2008, мы предполагаем возвращение активности на рынок уже в ближайшее время».

Расходятся мнения экспертов по поводу того, как повлияет выход на рынок «отложенного спроса». Максим Попов считает, что «конечный потребитель начнет активно влиять на рынок лишь после восстановления ипотечного кредитования, а этого, по всей видимости, в скором времени ожидать не стоит».

Татьяна Бриккер считает, что отложенный спрос серьезно не «взорвет» рынок, но может привести к ускорению роста цен.

В общем, позитивный настрой, большинства участников рынка – налицо.

Очевидно, оживление начинается с полярных сегментов – дешевого эконом-класса и элитного сегмента. И это радует: ведь в недвижимости уменьшение объема отложенного платежеспособного спроса напрямую коррелирует с уверенностью людей в том, что худшее время в экономике позади.