



Что ожидает рынок недвижимости в будущем, в 2010 году?

К концу 2009 года рынок если не достиг дна, то вплотную приблизился к нему. В ряде сегментов и в некоторых городах даже началось вполне заметное оживление, обусловленное пониманием игроками рынка новых экономических условий.

В ближайшие полгода-год основные события на рынке недвижимости, скорее всего, будут связаны с **взаимоотношением девелоперов и кредиторов** (банков, инвестиционных компаний и фондов). Тяжелая финансовая ситуация приводит к тому, что девелоперы вынуждены передавать активы банкам как предметы залога по непогашенному кредиту. Банки, в свою очередь, будут выставлять эти активы по ценам ниже среднерыночных, либо организовывать дочерние структуры, которые будут управлять активами и развивать их. Если бы экономика России была бы достаточно эффективной, то большинство банков предпочли бы первый путь, однако в современных условиях вероятность обоих сценариев примерно равна. Примеры и того и другого рода уже есть. Но риски обоих путей банки уже просчитали, поэтому уже к концу лета 2008 года они уже намного более охотно стали идти на реструктуризацию кредита, позволяя девелоперу продолжать реализацию проекта.

В более тяжелых условиях девелоперские компании могут проходить процедуру **банкротства**, причем часть случаев может оказаться лишь способом заморозки активов на самый тяжелый период кризиса, однако реального банкротства не произойдет.

Альтернативой передаче залога кредиторам является **поиск стороннего инвестора**, который готов купить эти активы, а из полученных средств девелопер осуществляет кредитные обязательства. При этом, схема продажи и сумма должна быть согласована с кредитором. На практике часто происходят «серые» сделки, которые не согласованы с инвестором. В связи с этим, на рынке в течение долгого времени будут присутствовать объекты, законность приобретения которых может быть оспорена. Юридически чистых объектов недвижимости, которые могут быть интересны инвестиционным фондам, не так много (особенно это относится к региональным рынкам). Кроме того, даже невзирая на юридическую чистоту, привлекательных качественных объектов в предложении на продажу крайне мало. Хорошие объекты практически не потеряли своей ликвидности, однако в этом случае уже собственники не готовы их продавать.

К 2008 году сложилась ситуация, когда часть объектов не успевали вестись в эксплуатацию в заявленные сроки. Например, в Москве до 25% объектов переносили сроки сдачи, в Петербурге эта цифра была выше – до 35%. Сейчас компании часто переуступают права на строительство объектов. Сроки сдачи объектов официально переносят, как с применением штрафных санкций к застройщикам, так и без них. В ближайшее время будут достроены лишь те **объекты**, которые находятся **на завершающих стадиях реализации**. Так, согласно прогнозам GVA Sawyer, к 2011-2012 годам будет реализовано не более 40-50% от заявленного к вводу предложения



коммерческой недвижимости в регионах РФ. Объемы ввода жилой недвижимости сократятся меньше, на 25-30%. При этом восстановление объемов жилищного строительства произойдет быстрее, нежели в сегменте коммерческой недвижимости.

В связи с новой экономической ситуацией, в настоящее время производится **реконцепция** многих проектов, особенно находящихся на ранних стадиях, окончание которых планировалось после 2011 года. Это касается проектов как жилой, так и коммерческой недвижимости. Единой рекомендации, конечно, нет, однако во многих случаях происходит уменьшение масштабов застройки. Собственники более точно оценивают сократившийся в условиях кризиса спрос на недвижимость. Этот процесс продлится еще 1-2 года, после чего уже обновленные проекты начнут выходить на рынок.

Наибольшие **опасения** вызывает тот факт, что начало макроэкономического роста может

вызвать необоснованный энтузиазм девелоперов, российских инвесторов и прочих игроков российского рынка недвижимости. Уже сейчас появились первые признаки такого оптимизма. По итогам полутора лет кризиса можно сказать, что мотивы поведения собственников крупных проектов не изменились. Различие заключается лишь в величине финансовой «подушки», которая была создана до начала кризиса. Поэтому высок риск того, что в случае нового обострения макроэкономической ситуации масштаб проблем на российском рынке недвижимости будет намного больше, так как финансовой подушки уже не будет. Тем не менее, вероятность негативного развития макроэкономической ситуации менее 50%. В более положительном варианте постепенного улучшения макроэкономической стабильности, которое наблюдалась во 2 половине 2009 года, существенного увеличения проблемных активов не будет наблюдаться. Именно этот вариант представляется нам наиболее вероятным.

Мнения топ-менеджеров компании GVA Sawyer

Вера Сецкая, президент компании GVA Sawyer, Партнер:

При условиях отсутствия нового экономического спада в России, который, согласно последним заявлениям руководства страны, маловероятен, можно надеяться на постепенную стабилизацию рынка недвижимости и позитивный тренд его развития в 2010 году. Процесс возрождения рынка, безусловно, связан с оживлением рынков капитала, то есть с наличием возможностей привлечения кредитных ресурсов на разумных условиях и активизацией деятельности инвестиционных фондов и частных инвесторов, предоставляющих долевым инвесторам капитал. Уже в этом году наметились позитивные тенденции в этом направлении. Шел ряд активных переговоров с EBRD по кредитованию, в частности, гостиничных проектов; ряд западных инвестиционных фондов подтвердил интерес к России, активизировалась к концу года работа ЗПИФов, управляемых такими крупными игроками рынка, как Тройка Диалог и Ренессанс Капитал. В прессе заявлено о целом ряде крупных



переговоров по покупке крупных качественных объектов, дающих гарантированный NOI. Думаю, что в следующем году, к сожалению, мало что изменится в региональных городах. Там будут медленно и стабильно продолжать свою деятельность уже известные и давно работающие на рынке игроки, такие как ИКЕА или Метро. В регионах останется в упадке рынок офисных помещений. Но, думаю, что и в столице, и в регионах уже начнется некий подъем на рынке street-retail. Оживятся продажи квартир. В Санкт-Петербурге будет активизироваться развитие сегмента офисных площадей В и В- класса. В Москве, думаю, можно надеяться на ряд крупных инвестиционных сделок с офисными зданиями и торговыми центрами хорошего уровня. И в региональных городах, и в Москве будет успешно развиваться гостиничный сегмент в категории 3+ - 4 *. Этого продукта, по-прежнему, не хватает.

Елена Шевчук, вице-президент по коммерческой недвижимости компании GVA Sawyer, Партнер:

В конце этого года уже начали формироваться новые «поведенческие модели» девелоперов и клиентов на рынке недвижимости. Если в сегменте жилой недвижимости уже сейчас некоторые девелоперы начинают рассматривать покупку земельных участков с готовыми проектами жилья (а в идеале и с готовым разрешением на строительство), так как в скором времени ожидается реализация отложенного спроса, то в офисной недвижимости такой активности по «закладке» новых проектов нет. В следующем году офисный сегмент Москвы останется перенасыщенным. Ставки продолжат опускаться в среднем по рынку, хотя некоторые виды офисных объектов, наоборот, начнут поднимать ставку. В первую очередь это высококлассные здания в наиболее востребованных районах города, располагающие крупными свободными площадями с отделкой (или в продвинутом shell&core). Начавшаяся активность клиентов по покупке мелких коммерческих объектов продолжится и в следующем году. Наиболее ликвидными активами для средних и мелких покупателей останутся небольшие особняки в центре города, офисные блоки в построенных бизнес-центрах, помещения стрит-ритейла в основных торговых коридорах города.

Кира Смирнова, директор по стратегическому развитию департамента консалтинга GVA Sawyer:

Оживление различных сегментов рынка недвижимости будет обратно пропорционально степени его насыщенности. В первую очередь будет идти восстановления рынка жилой недвижимости сегмента эконома (в первую очередь городской, а затем и загородной), так как накоплен значительный объем отложенного спроса и покупатели, ждавшие дна, начнут постепенно активизироваться. Кроме того, заметна активность на рынке гостиничной недвижимости – уже сейчас девелоперы обратили свое внимание на этот сегмент, причем преимущество отдается проектам 3*, что обусловлено высокими спросом на качественные объекты 3* и неплохими показателями доходности.

Николай Вечер, генеральный директор филиала GVA Sawyer в Санкт-Петербурге:

2010 год будет весьма сложным. С одной стороны, сохранится, по крайней мере, в первой половине года, высокая степень неопределенности, порождаемая достаточно высоким уровнем волатильности



основных активов: рубля, нефти, золота и пр. С другой стороны, крупные игроки рынка недвижимости, оправившиеся от шока острой фазы кризиса, будут формировать и реализовывать стратегии вхождения с низким уровнем рисков и высокой доходностью. И на этом поле им будут активно помогать банки, вынужденные реализовывать доставшиеся им из залогов недвижимые активы. Главное для банка – это продать такой актив, здесь он готов даже поступиться ценой, потому что удержание и развитие его требуют от банка значительных усилий и денежных вливаний. А перспективы получения дохода в будущем от такого актива весьма неопределенны. Поэтому рынок приобретет спекулятивную составляющую, отсутствовавшую в 2009 г. Изменится рынок предложения земли для жилищного строительства. Теперь застройщики будут приобретать только инженерно подготовленную земли (или с понятной перспективой подключения к внешним сетям). В секторе гостиничной недвижимости существенно увеличится количество проектов отелей эконом-класса, поскольку этот сегмент рынка «просел» меньше других и по доходности сравнялся с офисным

Ирина Солонова, директор департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге:

Как явно показал кризис, рынок недвижимости очень четко отражает ситуацию в реальных секторах экономики. Уровень общего экономического состояния страны определяет и поведение фирм, и частных домохозяйств. Ближайший год - это год стабилизации и фиксирования нового распределения ролей во всех секторах экономики. Важно, чтобы девелоперы и инвесторы трезво оценивали объемы спроса на их продукт. 2010 г. - это время для четко выверенных стратегий развития, без гигантизма, но и без безудержного урезания всех инвестиционных программ. Думаю, что в ближайший год вряд ли стартует финансирование крупномасштабных проектов редевелопмента в центре столичных городов, очень медленно будут продвигаться проекты комплексного освоения территорий greenfield development. Однако при наличии свободных капиталов этот год предоставит отличную возможность для приобретения активов по сниженным ценам.