

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Непростая экономическая ситуация в стране не обошла стороной и рынок недвижимости. Для того чтобы разобраться в ситуации, мы опросили ведущих специалистов отрасли и выяснили, какие последствия оказал кризис на первичный рынок недвижимости, что ждать в перспективе и какие меры предпринимать для стабилизации.

– КАКИМ ОБРАЗОМ КРИЗИС ОТРАЗИЛСЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

**Екатерина РУМЯНЦЕВА,
председатель совета директоров
Kalinka Group:**

– Если посмотреть итоги 2015 г., существенного снижения спроса на первичном рынке жилья не произошло. В сегменте элитных новостроек снижение произошло на 12,5%, в сегменте бизнес-класса – наоборот, мы зафиксировали увеличение уровня продаж на 5%.

На фоне непредсказуемых валютных колебаний в течение всего года наблюдался активный переход рынка элитной жилой недвижимости на рублевое ценообразование, более стабильное и понятное для покупателей в нынешних условиях. В марте текущего года уже около 90% высококлассных объектов первичного рынка экспонировались в рублях. Долларовое ценообразование сохранилось преимущественно только по объектам класса de luxe.

Для многих застройщиков высокого сегмента переход на рублевое ценообразование стал вынужденным решением, обусловленным «новыми веяниями» рынка. С учетом возросшей себестоимости строительства расчеты в рублях часто влекут снижение маржинальности проектов, на которое девелоперы идут сознательно ради сохранения спроса. Тем не менее

в абсолютных величинах средняя цена предложения составила 880 тыс. руб. за квадратный метр, практически не изменившись по отношению к концу 2014 г. В то же время по ряду востребованных проектов рост рублевых цен по итогам года составил до 20%.

Тем не менее – факт, что, платежеспособный спрос снижается. И если в элитном сегменте спрос сохранится в силу того, что объем предложения уменьшается (в 2015 г. вышло всего 7 элитных проектов, в 2014–2013), то в сегменте бизнес-класса совершенно другая картина: в течение 2015 г. на рынок вышло 24 новых проекта (в 2014 г. – 20). Объем предложения увеличился на 41%, по состоянию на март 2016 г. всего экспонируется порядка 12 тыс. квартир и апартаментов бизнес-класса.

**Василий ШАРАПОВ, юрист
девелоперской компании
«Сити-XXI век»:**

– В связи с кризисом покупательская способность граждан снизилась, соответственно спрос на недвижимость в новостройках несколько просел. Инвестиции «ушли» на «более быстрые» финансовые и валютные рынки. Повысилась для застройщиков стоимость банковских кредитов, за счет которых могли бы финансироваться строительные проекты. Одновременно с этим были увеличены налоги на недвижимость, введена плата за изменение раз-

решенного использования земли для целей строительства, а также налог на квартиру по кадастровой стоимости и налог на торговые и офисные здания по кадастровой стоимости, в октябре 2015 г. вступила в силу реформа по страхованию ответственности застройщиков, которая осложнила застройщикам привлечение денег от частных инвесторов. Число страховщиков, которые выдавали страховые полисы застройщикам, сокращается. А без страховки нельзя оформлять договоры участия в долевом строительстве с гражданами. Все эти обстоятельства затрудняют развитие новых проектов и осложняют работу на рынке новостроек, деловая активность на рынке новостроек снижается. Нужны экстренные меры по выводу рынка новостроек из кризиса, чем скорее, тем лучше.

Дмитрий ПАНТЕЛЕЙМОНОВ,
директор департамента
маркетинга и продаж ГК «Лидер
Групп» Московского региона:

– Текущий экономический кризис, начавшийся еще в 2014 г., оказал значительное влияние на первичный рынок недвижимости Подмосковья. В течение всего прошлого года доходы большей части населения нашей страны снижались, что привело к падению продаж по итогам года, а также уменьшению бюджета покупки квартиры. В связи с этим основной спрос в сегменте массового жилья сегодня сместился в сторону небольших квартир. Улучшение жилищных условий для многих является вопросом первой необходимости, поэтому люди готовы брать ипотеку и приобретать новое жилье, пусть даже и малой площади. К примеру, в наших проектах в прошлом году около 70% продаж пришлось на квартиры площадью до 35 кв. м, – это «однушки» и студии. Застройщики, в свою очередь, отреагировали на изменение конъюнктуры рынка и начали предлагать покупателям квартиры мелкой «нарезки» – с небольшими площадями и доступным бюджетом покупки.

Максим КРАСНЕНКО,
генеральный директор ГК «Step
Development», Санкт-Петербург:

– У небольших компаний не хватает собственных средств для реализации уже начатых проектов. Кредитование строительного сектора, даже имея залоги в данный момент, весьма проблематично. В банковском секторе растет доля невозвратных кредитов и просрочек. Очевидно, что в случае отказа кредитования со стороны государства, такие застройщики уйдут с рынка.

Застройщики первого эшелона, крупные вертикально интегрированные компании, которые имели в своем портфеле до 60% государственного заказа на покупки квартир, сегодня оказались в тяжелом положении. Сокращение рынка приведет к падению выручки, и ее не хватит на покрытие постоянных затрат на недогруженных собственных производствах и непрофильных активах.

Таким образом, политика снижения цен станет фатальной для многих компаний, если далее не последует четкой структурной перестройки всей отрасли.

Анастасия СЕМЕНОВА,
заместитель руководителя
Департамента правового
сопровождения инвестиционных
проектов IPT Group:

– Кризис повлек проблемы с ликвидностью как у многих застройщиков, так и у значительного числа потенциальных покупателей жилой недвижимости. Негативную роль сыграли и санкции, ограничившие доступ банков к дешевым западным кредитам, что сделало более дорогими кредиты, выдаваемые банками застройщикам для строительства (т.н. «проектное финансирование»), а также ипотечные кредиты для дольщиков. Падение курса рубля также существенно увеличило затраты застройщиков на импортное оборудование и материалы (при этом поиск застройщиками отечественных аналогов нередко влечет увеличение сроков строительства; кроме того, для



Максим Красненко



Анастасия Семенова

объектов премиального сегмента импортозамещение в принципе не всегда возможно ввиду отсутствия на российском рынке необходимых аналогов).

В то же время старт продаж большого количества новых проектов делает сегодня рынок жилой недвижимости рынком платежеспособного покупателя: в условиях увеличившегося предложения и одновременно уменьшения числа платежеспособных покупателей, готовых инвестировать в строящуюся недвижимость, девелоперы предлагают существенные скидки и проводят акции (например, при покупке квартиры – машино-место «в подарок»). Все больше застройщиков, учитывая интерес потенциальных покупателей, готовы предлагать квартиры с отделкой. Эти тренды должны сохраниться и в ближайшей перспективе.

Татьяна САПРЫКИНА, заместитель генерального директора по экономике и финансам ООО «ХОРС»:

– С 2001-го по 2005 г. правительство накачивало экономику деньгами, удерживая низкие ставки. В результате все более доступной для рядовых граждан становилась ипотека, из-за этого рос спрос на недвижимость, а с ним и цены. Банкиры состязались в выдаче кредитов все менее надежным заемщикам под все меньшие ставки. Граждане с низкими доходами вселялись в квартиры, дома, которые были им не по карману. На рынке недвижимости надувался пузырь. В 2008 г. рост цен на жилье остановился, спрос стал сокращаться. В 2015 г. граждане стали отказываться выплачивать ипотечные кредиты в связи с резким ростом курса доллара. Рынок вторичной недвижимости заметно пополнился предложениями. Граждане вынуждены выставлять недвижимость на продажу, так как не могут обслуживать банковские кредиты.

По итогам 2015 г. обанкротилось 2,7 тыс. компаний-застройщиков. В последнем квартале 2015 г. наблюдалось лавинообразное увеличение числа банкротств. В 2014–2015 гг. разорилось 179

банков. В 2015 г. самым громким было банкротство СУ-155, «Пробизнесбанка» и «Российского кредита». Большой резонанс вызвал отзыв лицензии в 2013 г. у «Мастер-банка». Основная масса банкротств пришлось на малый и микробизнес – в среднем по отрасли на эти две группы приходится 92% от общего числа обанкротившихся компаний. Наибольшая доля банкротств среди микробизнеса пришлось на строителей и составила 64% от общего числа банкротств.

Низкая долговая нагрузка на девелоперском рынке – большая редкость. В условиях резкого роста курса доллара, изменений на рынке ритейла, снижения покупательной способности граждан строительный сектор оказался в тяжелом положении. Строительный и девелоперский рынок России находятся сегодня в преддверии серьезных структурных перемен. В ближайшие годы обанкротятся еще порядка 15–20% застройщиков, которые не занимаются сегодня преобразованиями с точки зрения качества и технологий. Кризис очистит рынок от ряда строительных компаний, произойдет укрупнение.

Строительный и девелоперский рынок России переживают сегодня серьезные структурные перемены, которые обусловлены системными изменениями экономической ситуации в государстве. Также причиной масштабных изменений стали непосредственно компании, выбравшие необдуманную кредитную политику, снижение покупательского спроса, значительное снижение ставок на аренду коммерческой недвижимости, отсутствие оборотных средств, высокие ставки по кредитам, экономическая ситуация и неготовность компаний адаптироваться к ней. Низкая долговая нагрузка на девелоперском рынке – редкость. Все вышеперечисленные факторы неминуемо привели к тому, что целый ряд компаний обанкротился, многие сменили владельцев, в том числе за счет слияний и поглощений. В конечном итоге зачастую консерватизм оказывается более спасительной стратегией.



Татьяна Сапрыкина

Вслед за строительным сектором банкротятся все те, кто его обслуживает, например, производители строительных и отделочных материалов. Дальше на очереди те, кто занимается обустройством квартир, мебелью и другие, так как из-за отсутствия жилья у них не будет сбыта. Перемещения лидеров и игроков, укрупнение компаний, снижение маржинальности бизнеса – естественный процесс. Все больше принимается законодательных актов и вводится процедур, которые формируют цивилизованный сбалансированный строительный рынок. Но впереди еще много работы. Очевидно, что в настоящее время в период стагнации, нужно научиться думать и работать по-другому. Главное условие работы в кризис – не останавливаться, двигаться вперед.

Анна ЛЕВИТОВА, управляющий партнер W1 Evans:

– Лучше всего себя чувствуют сегодня застройщики в самом низком ценовом сегменте, т.е. те, кто строит квартиры в бюджете от 5 до 10 миллионов рублей. Они продолжают продавать недвижимость на стадии строительства, их покупатели самые простые, не обремененные лишними познаниями в области экономики люди, которые нуждаются в прописке для получения работы и доступа к базовым социальным услугам. Их покупатели не пытаются получить доход, не рассматривают возможность купить доллары и подождать удешевления рубля, они хотят получить крышу над головой. Это сегмент, который продолжает себя хорошо чувствовать.

Для застройщиков в среднем и высоком сегменте все намного сложнее. Кредитные средства, используемые застройщиками для финансирования проектов, стоят очень дорого или отсутствуют вовсе. Отсутствие заемных средств или их завышенная стоимость снизили объем инвестиций застройщика. Многие проекты не были и не будут завершены вовремя. Кроме того, у девелоперов нет уверенности, что у покупателей будут деньги, и построенное жилье можно бу-

дет продать. На фоне падающих доходов россиян никто не хочет входить в долгосрочные проекты. Заинтересованность конечных покупателей и индивидуальных инвесторов упала из-за отсутствия свободных средств. Недвижимость приобретают, когда есть деньги не только на еду, но и на долгосрочные покупки и инвестиции, сейчас для многих возможность сбережения отсутствует.

Дополнительная проблема в том, что у потенциальных покупателей нет уверенности, будут ли достроены начатые проекты, не изменится ли к окончанию строительства стоимость объекта. Наименее рискованной остается покупка вторичного жилья, тем более, что сегодня многие продавцы своих квартир и домов существенно снизили цены.

Цены в долларах и евро будут снижаться вместе с курсом рубля к этим валютам. Вместе с ростом бюджетных расходов и снижением валютных поступлений курс рубля будет снижаться скачками, по мере допечатывания рублей. В рублях цены также будут снижаться, но несколько медленнее. Снижение будет связано со снижением покупательной способности и реальных доходов граждан. Доходы не будут расти, а расходы будут за счет продолжающегося подорожания товаров и услуг, соответственно накопления будут тратиться, а не инвестироваться, и покупка больших квартир или покупка вместо аренды будет происходить реже.

Сегодня, к сожалению, мы быстро скатываемся в ситуацию, похожую на начало 90-х годов, когда на рынке было очень мало денег: возвращаются сделки с недвижимостью по договору мены. Имея квартиру и некоторые сбережения, многие готовы свою меньшую или менее привлекательную квартиру поменять на лучшую или большую с доплатой. Продавцы идут на такие сделки, поскольку справедливо считают, что продать более дешевую квартиру будет легче, чем менее дорогую, а потери будут меньше, чем при дальнейшем снижении стоимости более дорогой квартиры.



Тимур Дасаев

Тимур ДАСАЕВ, генеральный директор строительной компании «Дачный сезон»:

– Чаще всего у компании появляются экономические проблемы из-за неэффективной системы управления – слишком раздутый штат, плохая логистика, непродуманная рекламная и маркетинговая стратегия, плохая работа менеджеров по продажам. Чтобы сэкономить, некоторые компании отказываются от рекламы, покупают более дешевые строительные материалы. Без рекламы компания не получает достаточного количества новых клиентов. Из-за использования плохих материалов много рекламаций, плохие рекомендации, как следствие – потеря повторных клиентов и тех, которые могли бы прийти по рекомендации. В результате этих непродуманных действий доход компании падает до критического уровня.

Мы уже привыкли, что каждый год какие-то крупные игроки уходят с рынка. Клиенты не знают, кто будет следующим, и стараются перед заключением договора собрать максимальное количество информации о компании-застройщике. Сейчас, как никогда, важна репутация компании. Небольшого намека на то, что у фирмы есть какие-то финансовые проблемы, достаточно, чтобы клиент отказался от сделки.



Вадим Камалов

Вадим КАМАЛОВ, директор ФРК «ЭТАЖИ-Краснодар»:

– В первую очередь, кризисные явления в экономике нашей страны спровоцировали спад спроса на недвижимость, вызвано это снижением покупательской способности населения и негативными ожиданиями. А строительство – отрасль с достаточно большой инерцией, она не может так быстро реагировать на изменения. Соответственно, спрос падал, предложение росло, и это начало «давить» на цену квадратного метра, в итоге по стране недвижимость подешевела в среднем на 15–20%.

К чему это может привести? Я думаю, что в дальнейшем мы увидим определенную санацию рынка, уйдут определенные компании, не умеющие оптимизировать существующие процессы и снижать непроизводственные издержки, это нормальная ситуация, она приведет к оздоровлению рынка.

Наталья СААКЯНЦ, коммерческий директор Rose Group:

– Любой кризис – это трудный период пересмотра стратегии развития, корректировки плана действий. Сейчас на российскую экономику влияют сразу несколько глобальных геополитических и макроэкономических факторов, а потому кризис в строительной отрасли носит длительный и болезненный характер, к чему добавляется высокий уровень конкуренции на рынке. В таких условиях неизменно падает платежеспособный спрос, меняются цены на квартиры. С точки зрения покупателей, это время широких возможностей по выбору оптимального варианта жилья по доступной цене. Для застройщиков это трудный период, требующий опыта и грамотных шагов по адаптации к кризису.

– ЧТО ЖДАТЬ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, И КАКИЕ МЕРЫ ПОМОГУТ ЗАСТРОЙЩИКУ ОСТАТЬСЯ «НА ПЛАВУ»?

Максим Красненко:

– В случае, если у девелопера есть несколько разноплановых видов продукции: нарезка земельных участков, строительство домов, прокладка коммуникаций – то шансов удержаться на плаву будет больше. Если у застройщика на данный момент в активе есть только одно неподготовленное земельное поле, то шансов нет.

В сложившейся экономической ситуации многие заморозят свои проекты для консолидации средств на более перспективные проекты.

Единственным верным решением для застройщиков станет изменение текущей модели бизнеса, поскольку привычная модель «купил-продал» потеряла свою актуальность.

Большинство игроков сделает упор на клиентоориентированность, в частности, на развитие сервисных услуг в существующих проектах: отделы послепродажного обслуживания, УК. Другая часть займется поиском внутренних резервов: интеллектуальные разработки в проектировании конечного продукта, автоматизация внутренних процессов.

Для ведущих компаний основной задачей на сегодняшний день станет не увеличение продаж, а сохранение объема выручки, необходимой для поддержания текущей операционной деятельности. Возможна ситуация денпинга.

Кроме того, мы можем быть интересны для следующих тем:

- Загородная недвижимость.
- Практические кейсы при участии в программе государственного-частного партнерства.
- Инвестиционные проекты (земля, строительство, продажи).

Екатерина Румянцева:

– В ближайшей перспективе можно ожидать дальнейшего усиления конкуренции на рынке недвижимости бизнес-класса. Только в рамках крупных проектов в 2016 г. планируется вывод более 400 тыс. кв. метров жилья, это 5 тыс. новых квартир и апартаментов. Активное освоение бывших промышленных территорий Москвы ведется после нескольких лет обсуждения и проектирования. В продажу вышли первые знаковые проекты, которые уже существенно повлияли на весь рынок в целом.

Методы конкуренции между проектами:

1. Минимизация размеров лотов, и соответственно – бюджетов, таким образом застройщики расширяют целевую группу покупателей. Так, в 2015 г.

количество ДДУ сократилось на 14,5%, а проданных квадратных метров – на 30%. То есть сократились площади проданных лотов.

2. Акции застройщиков:

- скидки;
- подарки клиентам – например, машино-место;
- рассрочка платежей;
- субсидирование % ставки по ипотеке за какой-то период, например, на год.

Анастасия Семенова:

– В средне- и долгосрочной перспективе можно ожидать уход с рынка многих мелких и средних застройщиков, чему будут способствовать не только вышеуказанные экономические факторы, но и меры по ужесточению контроля государства за участниками строительного рынка (застройщиками, страховщиками, страхующими риски недостроя по Закону № 214-ФЗ), что также может повлечь увеличение стоимости жилья.

Преодолеть кризис застройщикам поможет стимулирование спроса и доступ к более дешевым деньгам. Рынок положительно воспринял продление на год программы господдержки банковского сектора путем субсидирования ипотеки по льготной ставке для выдачи ипотечных кредитов. Однако рядом экспертов высказывается мнение, что для стабилизации рынка жилищного строительства необходимо продлить эту программу господдержки на более долгий срок и увеличить размер субсидируемого банкам процента.

Дмитрий Пантелеймонов:

– Основной «движущей силой» продаж на рынке новостроек продолжает оставаться ипотека с субсидированной ставкой, на долю которой приходится до 97% продаж от всех сделок с привлечением банковского кредита. Почти месяц назад Правительство продлило действие данной программы до 1 января 2017 г. При этом фактический рост ставок все же состоялся: целый ряд

банков «подтянул» процент ближе к верхней разрешенной планке.

Таким образом, данная программа поможет застройщикам остаться «на плаву». Однако и сами застройщики предпринимают все усилия для сохранения темпов продаж в условиях снижения платежеспособного спроса, предлагая различные скидки и акции.

Второй важный момент, которому застройщики должны уделять внимание в данной ситуации – опасность излишней закредитованности. Спрос в ближайшее время будет медленно, но неуклонно снижаться. Поэтому сегодня при реализации проектов необходимо брать ровно столько кредитов, сколько можно обслуживать на падающем рынке, да еще и с учетом потенциальных колебаний спроса в течение нескольких месяцев.

Вадим Камалов:

– Как застройщикам остаться «на плаву»? В первую очередь, перед тем как начинать очередной проект, нужно провести серьезные маркетинговые исследования, досконально изучить рынок, понять потребности покупателя и только потом выходить с оптимальным продуктом на рынок. Во-вторых, необходима оптимизация всех бизнес-процессов в продажах, от привлечения клиента до его удержания и доведения до сделки, а также постпродажного обслуживания. Строить наши строители научились, а вот продавать, увы, не все. Либо, как вариант, можно доверить продажи профессионалам, ведь каждый должен заниматься тем, что у него лучше всего получается, строитель должен строить, а риэлтор – продавать.

Тимур Дасаев:

– К концу 2016 г. мы ожидаем рост продаж в среднем ценовом сегменте. Несмотря ни на какой кризис, люди по-прежнему нуждаются в жилье, так что малоэтажное строительство всегда будет пользоваться спросом. К тому же дом – удачное капиталовложение. Коттедж

не съест инфляция, он не обесценится. При необходимости его можно продать и вернуть вложенные в строительство деньги. Клиенты это понимают, поэтому количество запросов на строительство собственного дома пока не снизилось и до конца 2016 г. не снизится. Запросы переместились из бизнес-класса в средний и эконом, но общее количество осталось на прежнем уровне.

При заказе строительства малоэтажного дома клиент рискует значительно меньше, чем при покупке квартиры в строящемся доме. В нашем сегменте бизнеса риски клиента минимальны.

Срок строительства загородного дома для постоянного проживания под ключ в 200 м², как правило, не превышает 2–3 месяцев. Например, в нашей компании при заключении договора клиент платит всего 1% от суммы договора. Далее на его земельный участок завозят все строительные материалы. Оплату клиент производит в семь этапов после выполнения определенного вида работ.

Яна Сосорева:

– Рынок недвижимости находится под влиянием разнонаправленных векторов. Прежде всего, негативное воздействие обусловлено последними экономическими и политическими событиями: наличием санкций, падением нефти, ослаблением рубля, уменьшением реальных доходов среди населения. В этих условиях застройщикам пришлось искать пути оптимизации и перестраивать бизнес-процессы. В силу падения рубля выросла стоимость материалов, закупаемых за рубежом, и компании прибегали к импортозамещению с целью сокращения своих затрат. Также государство оказало свою поддержку строительной отрасли, внедрив госсубсидирование на рынке ипотеки и сохранив спрос среди заемщиков.

При ипотеке по рыночным условиям (в рамках существующей ключевой ставки) отток среди заемщиков был бы неизбежен, однако в 2016 г. программа с господдержкой была продлена. Благо-

даря этой мере застройщики продолжают оставаться на плаву, хотя негативные факторы остаются (низкая цена нефти, наличие санкций, все еще высокая стоимость денег для бизнеса). Также свое воздействие оказывают внутренние тенденции рынка. Наличие большого объема предложения и высокой конкуренции среди застройщиков сдерживает рост цен. Основное повышение стоимости в новостройках связано с увеличением стадии готовности проектов. Сейчас сложился рынок покупателя, и застройщики охотно вводят акции и скидки для поддержания спроса в своих проектах.

Во второй половине года мы ждем позитивных изменений, касающихся увеличения спроса и роста цен, с учетом сезонных колебаний. Основной мерой поддержки отрасли при текущем уровне ключевой ставки остается госсубсидирование, поэтому продление данной программы стало важным событием на рынке недвижимости.

Наталья Саакянц:

– Строительный сектор очень сильно связан с глобальными макроэкономическими факторами. В ближайшей перспективе эксперты не прогнозируют роста цен на нефть, в связи с чем рынок недвижимости не ждет быстрого восстановления. Уже в прошлом году большинство девелоперов провело оптимизацию своих расходов, пересмотрело ценообразовательную политику и общую стратегию развития с максимальным ориентированием на потребности покупателя. Что касается долгосрочных перспектив, то к концу текущего года многие игроки рынка ожидают переход к плавному выходу из кризиса.

Василий Шарапов:

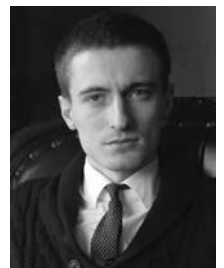
– Такие меры следует разделить на внешние и внутренние. Под внутренними мерами имеется в виду оптимизация внутри компаний расходов и снижение себестоимости проектирования и строительства для застройщиков, приостановка некоторых наименее рентабельных

проектов до лучших времен, повышение эффективности бизнес-процессов, создание более качественных и привлекательных для покупателей строительных продуктов по доступным ценам, более тщательный отбор новых проектов для реализации, повышение качества строительства и т.д. Под внешними мерами следует понимать такие меры со стороны государства, которые снизят себестоимость строительства для застройщиков, а также избыточное налоговое давление на строительный бизнес и слишком жесткое техническое регулирование строительства, повысят доступность частных инвестиций и банковских кредитов для застройщиков. На мой взгляд, не следует ужесточать федеральный закон №214-ФЗ от 30.12.2004 г., что сейчас пытается сделать государство (законопроект о реформе рассматривается во втором чтении в Госдуме РФ), а напротив, необходимо создавать для строительного бизнеса как можно более комфортные условия для работы, так как строительство – источник рабочих мест для многих и многих людей и вносит существенный вклад в ВВП России.

Даниил КИРИКОВ, управляющий партнер компании Kirikov Group:

– По итогам 2015 г. потери первичного рынка недвижимости составили 18% – меньше, чем у вторичного. Объясняется это запуском программы субсидирования процентных ставок и тем, что застройщики готовы снижать цены на жилье, в отличие от собственников квартир, которые проявляют меньшую гибкость в этом вопросе.

Поскольку финансовые возможности населения сейчас сильно ограничены и многие откладывают покупку недвижимости на неопределенный срок, можно с уверенностью сказать, что улучшения ситуации в ближайшие годы не предвидится. Соответственно, в разы увеличится конкуренция, и застройщикам придется привлекать клиентов, благоустроявая территории вокруг объектов, а также предоставляя более выгодные условия.



Даниил Кириков