



**КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ И ДЕВЕЛОПМЕНТА
В III КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга

Компании «Новое Качество»

по состоянию на 30 сентября 2009 года



СОДЕРЖАНИЕ:

1. Общая ситуация на инвестиционном рынке недвижимости.....	3
2. Основные тенденции на рынке.....	4
2.1. Снижение разрыва между ставками капитализации инвесторов и собственников недвижимости.....	4
2.2. Ожидаемое повышение активности российских и зарубежных инвесторов.....	5
2.3. Новшества в финансировании девелоперских проектов.....	5
3. Актуальные проблемы в секторе строительства и девелопмента	6
3.1. Рост долгового бремени компаний.....	6
3.2. Увеличение количества судебных исков в связи с ненадлежащим исполнением компаниями кредитных обязательств. Передача активов кредиторам в счет погашения долга..	6
3.3. Отсутствие полноценного банковского финансирования сектора.....	8
3.4. Обслуживание публичного долга.....	8
3.5. Завершение оптимизации портфеля проектов	9
4. Перспективы дальнейшего развития рынка инвестиций в объекты недвижимости	10



1. Общая ситуация на инвестиционном рынке недвижимости

Многие эксперты сходятся во мнении, что истекший квартал представлял собой некий рубеж, “переломный момент” на рынке, который во многом является показательным с точки зрения направления и темпов дальнейшего развития. Мотивируя это, они упоминают рост доли “плохих долгов” в кредитных портфелях крупнейших госбанков, отсутствие реальных драйверов экономического роста, а также неопределенную динамику цен на нефть. Вполне очевидно, что тот подъем, который наблюдался в середине года, был прямым следствием роста оптимизма на фондовых рынках, однако к реальной экономике он имеет весьма опосредованное отношение. Текущее положение дел на рынке недвижимости характеризуется практически полным отсутствием у компаний сектора шансов на рефинансирование существующих кредитов, не говоря уже о привлечении новых.

К настоящему моменту стало ясно, что конец текущего года будет тяжелым для сектора. Действительно, на волне оптимизма летом 2008 года многие компании активно привлекали заемные средства. Как правило, речь тогда шла об одногодичных кредитах, срок выплат по которым наступает осенью этого года. В то же время, достаточного количества ликвидных средств для погашения долгов у большинства компаний нет. В связи с этим в ближайшем будущем мы ожидаем увеличение просрочек и невыплат по кредитам, перемещение финансовых споров между субъектами рынка в судебную плоскость, а также рост количества несостоятельных компаний.

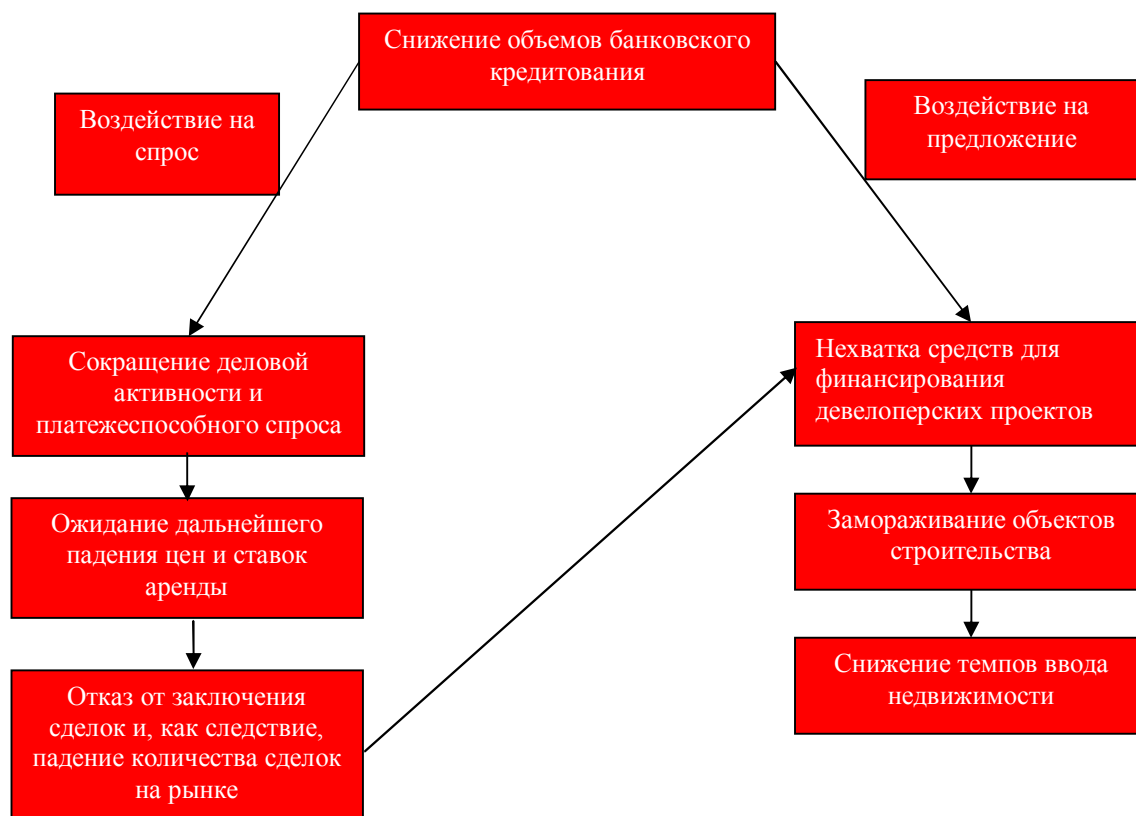
С начала кризиса нехватка ликвидности на денежном рынке крайне негативно сказалась на развитии сектора недвижимости. При этом механизм воздействия на сектор был двойственным. Отсутствие финансирования оказало давление на предложение недвижимости и не меньшее давление на спрос.

Что касается предложения недвижимости, то девелоперские компании оказались практически отрезаны от источников дешевого финансирования. Если до кризиса крупные игроки сектора могли привлекать наличность под 6-8% годовых, то с конца 2008 года эти ставки увеличились в разы и составили от 20% до 25%. При этом подавляющее большинство банков существенно ужесточило процесс выдачи кредитов – предоставление средств осуществлялось только надежным заемщикам под залог крупных пакетов акций или девелоперских проектов на поздних стадиях готовности. Это сразу же привело к недофинансированию проектов и, как результат, замораживанию значительной их части. В конечном итоге, темпы ввода в эксплуатацию новых площадей резко сократились.

С другой стороны, дороговизна и недоступность банковских кредитов (в т.ч. ипотечных) стимулировали сокращение деловой активности и платежеспособного спроса на рынке недвижимости. Так, в III квартале минимальные ставки по ипотечным кредитам составили около 18% годовых в рублях и 14% годовых в иностранной валюте, что практически означает удвоение ставок по сравнению с докризисным периодом. Это не могло не сказаться на спросе на жилую и коммерческую недвижимость, который моментально упал в несколько раз и потянул за собой вниз основные ценовые индикаторы. Фактором, который оказывал дополнительное давление на спрос, была неопределенность на рынке, а также ожидания потенциальных покупателей недвижимости и арендаторов относительно возможного дальнейшего сокращения цен и ставок аренды.

Указанные процессы привели к резкому сокращению количества сделок на рынке, что, в свою очередь, сказалось на падении выручки девелоперов и образовании замкнутого круга (см. Схему 1). Рынок недвижимости фактически был парализован.

Схема 1. Механизм двойственного влияния недостатка ликвидности на рынок недвижимости



2. Основные тенденции на рынке

2.1. *Снижение разрыва между ставками капитализации инвесторов и собственников недвижимости*

Истекший квартал на рынке недвижимости характеризовался практически полным отсутствием рыночных сделок. Те редкие сделки, которые все же имели место, относились, по большей части, к категории вынужденных и при нормальных рыночных условиях вряд ли были бы заключены. Спекулятивная составляющая, отвечавшая до кризиса за львиную долю сделок на рынке, бесследно исчезла. Причиной тому мы видим серьезное искажение ценовых сигналов, при котором продавцы (арендодатели) и покупатели (арендаторы) по-разному оценивают одни и те же объекты недвижимости, в результате чего спрэды существенно расширяются. Выражаясь иным языком, на рынке наблюдалось значительное расхождение в ставках капитализации инвесторов и собственников недвижимости. Первые из них отталкивались от величины примерно в 20%, тогда как другие были согласны оценивать свои объекты по ставкам, которые, в среднем, были на 6% ниже.

Однако если рассматривать эту ситуацию в динамике, тогда становится очевидным некоторое улучшение. Максимальные спрэды на рынке наблюдались в феврале этого года, когда ставки капитализации инвесторов и собственников составляли 18-25% и 8-10% соответственно. С тех пор спрэды постепенно сокращались, и, по всей видимости, продолжат сближение и в ближайшем будущем.



2.2. Ожидаемое повышение активности российских и зарубежных инвесторов

На наш взгляд, в роли основной движущей силы спроса на рынке выступают небольшие частные инвестиционные фонды, как правило с участием западного капитала. Объяснение тому довольно простое. В отличие от крупных институциональных инвесторов, они рискуют только собственными средствами, у них нет столь жестких требований к доходности инвестиций, на которые собственники качественных объектов недвижимости идти не готовы (например, не менее 18% годовых), а процесс принятия инвестиционных решений здесь максимально упрощен.

Именно возрождающимся интересом к рынку этой категории инвесторов (о чем мы делаем вывод по увеличившемуся количеству обращений в нашу Компанию) объясняются наметившиеся теперь перемены к лучшему – пробуждающийся спрос и, как следствие, замедление падения ценовых индикаторов. Принимая во внимание нынешнее положение дел и исключая возможность резких потрясений в ближайшее время, мы полагаем, что первые рыночные сделки состоятся не раньше весны 2010 года, когда участники инвестиционного рынка сойдутся во мнении относительно справедливых ставок капитализации.

Действительно, основная волна пересмотра арендных ставок была отмечена в конце IV квартала 2008 года и зимой этого года. По итогам следующих двух кварталов у собственников должно сложиться более или менее четкое представление о валовом годовом доходе их объектов при относительно стабильных ставках, что, естественно, внесет в ситуацию ясность и скажется на существенном снижении инвестиционных рисков, а также росте количества заключаемых сделок. Много будет зависеть здесь от планов западных инвестиционных компаний инвестировать в российскую недвижимость, а также от их мобильности в вопросах принятия инвестиционных решений и утверждения бюджетов на следующий год. С учетом сказанного, мы полагаем, что массовое возвращение инвесторов на российский рынок недвижимости вряд ли возможно ранее II квартала 2010 года.

2.3. Новшества в финансировании девелоперских проектов

Несмотря на то, что практически все «бумажные» проекты уже год как заморожены, интерес к ним начал постепенно восстанавливаться, и в III квартале была отмечена активность со стороны инвесторов по поиску подходящих проектов. Первоочередное внимание привлекают площадки или здания под реконструкцию внутри Садового кольца небольшой площади (до 20 000 кв.м), проекты которых прошли экспертизу. Но пока инвесторы не готовы брать на себя все строительные риски и приобретать 100% долей проекта. Все популярнее становится схема соинвестирования, при которой доля инвестора определяется в объеме утвержденного строительного бюджета и инвестор полностью финансирует строительство. При этом девелопер участвует в реализации проекта на правах генерального подрядчика, получая за свою работу вознаграждение. Но свою долю в прибыли от реализации проекта девелопер начинает получать только после того, как инвестору будет обеспечен возврат первоначальных капитальных затрат с плановой доходностью на вложенный капитал. Далее вся прибыль, превышающая плановую доходность проекта, делится между участниками в неравной пропорции в пользу девелопера.

На наш взгляд, применение описанной выше схемы в текущих условиях вполне оправдано, поскольку оно позволяет девелоперским компаниям продолжать свою обычную деятельность и получать прибыль, не обладая при этом финансовыми средствами, необходимыми для реализации проекта. В то же самое время мы считаем, что по мере роста доступности банковского финансирования девелоперские компании будут предпочитать более традиционные и привычные для них методы ведения бизнеса, которые позволяли им извлекать сверхприбыль в докризисный период.



3. Актуальные проблемы в секторе строительства и девелопмента

3.1. Рост долгового бремени компаний

За последний год в секторе строительства недвижимости на первый план вышел вопрос о финансовом положении и финансовой устойчивости компаний. Это произошло в связи с тем, что в структуре финансирования сектора доля заемных средств всегда была на высоком уровне, а в условиях кризиса и недостатка ликвидности у компаний стали возникать трудности с обслуживанием своих долгов. Значительная часть долга компаний сектора приходится на несколько крупных игроков, величина задолженности которых превышает 500 млн долларов (см. Таблицу 1). Однако, сам по себе размер долга не является показательным. Другое дело – доля краткосрочного долга в общей структуре задолженности. Этот индикатор дает реальное представление о том, какую сумму компания должна погасить в течение следующих 12 месяцев. Наибольшие выплаты предстоят девелоперам жилой недвижимости - Группе ПИК (около 1.1 млрд долл) и ЛСР (свыше 600 млн долл), которые весьма активно прибегали к механизмам кредитного финансирования проектов в эпоху «горячих денег».

Таблица 1. Показатели долгового бремени строительных и девелоперских компаний

Компания	Общая величина долга, млн долл	Доля краткосрочного долга*
Система-ГАЛС	1470	28%
Группа ПИК	1370	79%
Группа ЛСР	1253	49%
Главстрой	1038	42%
Евразия логистик	1023	31%
Интеко	1015	38%
Миракс Групп	743	36%
РТМ	530	29%
Открытые инвестиции	529	37%

Источник: Фактива, www.factiva.com

3.2. Увеличение количества судебных исков в связи с ненадлежащим исполнением компаниями кредитных обязательств. Передача активов кредиторам в счет погашения долга

С начала 2009 года отмечено множество фактов ненадлежащего исполнения компаниями своих финансовых обязательств, по большинству из которых были инициированы судебные процессы. К началу осени этого года наметился новый виток в развитии судебного противостояния строителей со своими кредиторами. В арбитражных судах находятся десятки исков об истребовании денежных средств, а также признании строительных и девелоперских компаний банкротами. Из наиболее значимых процессов, активность по которым наблюдалась в III квартале, можно отметить следующие**.

- ✓ 7 сентября девятым арбитражным апелляционным судом г. Москвы было подтверждено решение первой инстанции о взыскании с ЗАО «ПИК-Регион» 2.85 млрд рублей в пользу банка ВТБ. Указанная сумма включает в себя 2.7 млрд рублей по основному кредиту, полученному девелопером в декабре 2007 года, а также проценты по этому кредиту. Кроме того, на текущий момент против компании ООО «ПИК-Девелопмент», входящей в состав Группы ПИК, ведется разбирательство, инициированное ООО «Лизинг-форс», о признании ее банкротом. Помимо этого, к Группе ПИК обращен иск кипрской компании Reachcom Public по взысканию 443.6 млн рублей в связи с неисполненным договором о займе.

* Наиболее свежие из имеющихся данных

** Источник: Интерфакс, www.ifx.ru



- ✓ К категории затяжных можно отнести разрешившийся в середине сентября спор между Альфа-банком и структурами Миракс Групп по истребованию с последних свыше 330 млн долларов по неисполненным финансовым обязательствам. 7 сентября Московским арбитражным судом было принято решение о переносе слушаний по иску банка к девелоперу на середину марта 2010 года, а уже 15 сентября было объявлено о реструктуризации 250 млн долларов долга на срок до 18 месяцев с его частичным погашением за счет площадей.
- ✓ С конца 2008 г. длится дело Балтийского банка об истребовании с петербургского застройщика “Строймонтаж” денежных средств в размере около 970 млн рублей в связи с неисполнением его дочерними компаниями своих обязательств. В начале сентября этого года девелопер подал иск о собственном банкротстве. Таким образом, многократно возрастает вероятность того, что банку отойдут девелоперские активы компании, и начатая тенденция передачи кредитным организациям недвижимости получит продолжение.
- ✓ В конце августа 2009 года МДМ-банк подал три иска к татарской управляющей компании ООО “Компания ”Сувар-Казань” и аффилированной с ней ООО “Сувар-Инвест” в связи с неисполнением ими обязательств по кредитным договорам. Общая сумма исков составляет 14.6 млн долларов, а также 892 млн рублей.
- ✓ 11 августа Московским коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате РФ был принят к рассмотрению иск ЗАО “ИНГ Банк Евразия” к девелоперской группе РТМ по кредитному и агентскому договорам ее дочерней компании. Сумма иска составляет около 36 млн долларов и 2.4 млн рублей соответственно.
- ✓ 1 сентября девятый арбитражный апелляционный суд г. Москвы оставил в силе решение московского Арбитражного суда о взыскании со структур девелоперской компании РИГрупп 422 млн рублей по кредиту Связь-банка. Наряду с этим, холдинговой компанией “ГВСУ Центр”, подконтрольной Соалсо, был подан иск о признании девелоперского подразделения РИГрупп, ЗАО “Стройинвест”, банкротом.
- ✓ В середине июля по требованию банка ВТБ Высоким судом Лондона на неопределенный срок был продлен ранее наложенный арест на активы (в т.ч. девелоперские) предпринимателя Шалвы Чигиринского общей стоимостью около 3.2 млрд рублей. Среди арестованного имущества - проекты компании Russian Land башня “Россия” и гостиница “Россия”.
- ✓ В конце июля Московский арбитражный суд принял решение удовлетворить иск ВТБ о взыскании с “Главстрой” 2.1 млрд рублей по неисполненному кредитному соглашению, заключенному в марте 2008 года.
- ✓ На середину сентября назначено рассмотрение апелляции петербургского девелопера “Макромир” по делу о взыскании в пользу Сбербанка долга размером 1.7 млрд рублей. Ранее девелопер допустил технический дефолт по 4 купону облигаций 2 серии, а также подал иск о собственном банкротстве.
- ✓ ООО “Аналитприбор” обратилось в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области о признании ЗАО “Базэл-Цемент-Пикалево” банкротом в связи с задолженностью за поставки оборудования в размере 1 млн рублей.

По нашему мнению, в ближайшем будущем не стоит ожидать прекращения баталий на правовом поле. Напротив, многие разбирательства стремятся приобрести затяжной характер и вряд ли могут быть решены во внесудебном порядке. Разумеется, что судебные тяжбы и негативные новости относительно строительных и девелоперских компаний отрицательно сказываются на их имидже, что не способствует росту интереса инвесторов к сектору. Кардинальным решением указанного комплекса проблем могла бы стать частичная национализация сектора, которая обеспечила бы его жизнеспособность.

Именно это мы и наблюдаем в настоящее время. Зачастую в результате судебных тяжб и внесудебных переговоров о реструктуризации задолженности девелоперские активы и проекты компаний – должников отходят кредиторам в счет погашения долгов. Поскольку в роли кредиторов выступают, как правило, крупные финансовые госучреждения, имущество частных девелоперских и строительных компаний по факту переходит под контроль государства. Ярким примером, имевшим место в истекшем квартале, может служить заключенное в начале сентября соглашение между группой компаний “Дон-строй” и ВТБ. Условия этого соглашения предусматривают, что банк за 500 рублей и в счет погашения долгов девелопера приобретает 50% и одну акцию в ЗАО “Дон-строй Инвест”, которое реализует жилые проекты Группы.



В IV квартале текущего года и начале следующего можно ожидать еще большей судебной активности по искам, адресованным девелоперам, а также дальнейший передел рынка и изменения в структуре акционерного капитала компаний. Это связано, прежде всего, с тем, что осенью прошлого года на волне кризиса на рынке наблюдалась массовая пролонгация кредитов на год, реже - на два или три года. Таким образом, до конца 2009 года компании должны погасить значительную часть задолженности, не имея при этом надежного запаса ликвидности. С другой стороны, потенциальные инвесторы, зная о проблемах девелоперов и трудностях, ожидающих их в IV квартале, могут попытаться сыграть на их слабости и предпринять действия по их покупке по достаточно низким ценам.

3.3. Отсутствие полноценного банковского финансирования сектора

Еще одной тенденцией, которая наблюдается уже на протяжении года, является отсутствие полноценного банковского кредитования девелоперских и строительных проектов. В разгар кризиса банки кардинальным образом ужесточили условия кредитования сектора (существенно повысили требования к обеспечению кредитов залогом и практически вдвое подняли ставки по кредитам, по сравнению с докризисным периодом) и в одночасье свернули программы финансирования девелоперских компаний.

В отношении выдачи кредитов III квартал не стал исключением – особой активности в этой области не наблюдалось. Те кредиты, которые все же выдавались, предоставлялись госбанками лишь в единичных случаях и направлялись, по большей части, не на реализацию проектов, а покрытие дефицита ликвидности и с целью реструктуризации существующей задолженности. Например, Газпромбанк выделил ЗАО «Инжиниринговая корпорация «Трансстрой» около 3.8 млрд рублей, часть из которых будет направлена для ликвидации долга перед Альфа-банком. Ранее последний обращался в Московский арбитраж с требованием взыскать с корпорации 8.3 млн долларов. Первым позитивным сигналом и исключением на этом фоне выглядит кредит на сумму 150 млн рублей, который получила сибирская строительная компания «ПТК-30» от одного новосибирского банка в рамках договора о проектом финансировании. С нашей точки зрения, текущая тенденция будет наблюдаться и далее, вплоть до начала следующего года.

3.4. Обслуживание публичного долга

Другой важной проблемой в рамках вопроса о финансовой устойчивости строителей и девелоперов является обслуживание публичного долга. Если в случае наличия проблем с погашением банковских займов и кредитов девелоперы и строители могут обратиться к кредиторам с ходатайством об их реструктуризации, то в случае публичного долга такая возможность отсутствует. Напомним, что задержка с выплатой процентов может привести к техническому дефолту, тогда как задержка с выплатой основной суммы – к реальному.

На протяжении всей фазы роста на рынке недвижимости компании активно привлекали средства путем размещения на внутреннем и зарубежных рынках долговых ценных бумаг. На сегодняшний день общая величина задолженности компаний сектора перед участниками рынка составляет 60,5 млрд рублей по рублевым облигационным займам и 530 млн долларов по еврооблигациям, не учитывая сумму начисленных купонных платежей (см. Таблицу 2). Очевидно, что компании в настоящее время располагают значительно меньшим количеством наличных денежных средств. К счастью для них, выплаты по облигационным займам будут происходить поэтапно. Основные выплаты, которые придется на IV квартал текущего года, сведены в таблицы и представлены ниже.

Таблица 2. Выплаты по рублевым облигационным займам, предстоящие в IV квартале 2009 года

Компания	Дата предстоящей выплаты	Тип выплаты	Сумма выплаты, млн руб.	Размер облигационного займа, млн руб.
Система-ГААС	13.10.09	Купон	225	3000
Ханты-Мансийскстрой	14.10.09	Купон	270	3000
Стройтрансгаз	15.10.09	Купон	400	5000
Система-ГААС	20.10.09	Купон	120	2000



Компания	Дата предстоящей выплаты	Тип выплаты	Сумма выплаты, млн руб.	Размер облигационного займа, млн руб.
Девелопмент-Юг	17.11.09	Купон	90	1000
Сэтл Групп	17.11.09	Купон	58.5	1000
Адамант	19.11.09	Купон, оферта	160-2160	2000
Спецстрой	19.11.09	Купон	140	2000
ЛСР-Инвест	08.12.09	Купон, погашение займа	2,107	2000
Космос-Финанс	17.12.09	Купон	170	2000
МИЭЛЬ	23.12.09	Оферта	0-1500	1500
ЖК-Финанс	24.12.09	Погашение займа	1000	1000

Источник: УРАЛСИБ, www.uralsibcap.ru

Таблица 3. Выплаты по еврооблигациям, предстоящие в IV квартале 2009 года

Компания	Дата предстоящей выплаты	Тип выплаты	Сумма выплаты, млн долл.	Размер облигационного займа, млн долл.
ЛенСпецСМУ	26.10.09	Купон	4.875	100
ДОН-Строй	01.11.09	Купон	7.5	150
Миракс Групп	28.11.09	Купон	6.75	100

Источник: УРАЛСИБ, www.uralsibcap.ru

Как видно из представленной информации, в IV квартале этого года компаниям предстоит выплатить свыше 19 млн долларов, а также от 4,7 до 8,2 млрд рублей, в зависимости от того, в каком объеме будут исполнены оферты. Несмотря на то, что на рынке имеются достаточно серьезные опасения в связи с имеющейся информацией относительно тяжелого положения с ликвидностью у ряда девелоперов, в частности Системы-ГААС и Миракса, мы считаем, что они справятся с предстоящими выплатами, если в игру не вмешаются непредвиденные обстоятельства. Так, у Системы-ГААС еще остались средства от тех 90 млн долларов, которые компания привлекла по новому выпуску облигаций в середине апреля этого года. Аналогично, в конце августа Мираксу удалось разместить по закрытой подписке два облигационных займа на общую сумму 3.6 млрд рублей. Эти выпуски были организованы специально для реструктуризации задолженности девелопера по предыдущим займам и выплаты купона по еврооблигациям размером 6.75 млн долларов с целью избежания технического дефолта.

3.5. Завершение оптимизации портфеля проектов

Можно с уверенностью говорить, что массовые случаи замораживания девелоперских проектов, которые имели место в конце 2008 года – начале 2009 года, к III кварталу текущего года прекратились. Очевидно, что дело здесь вовсе не в нормализации ситуации на рынке недвижимости, а в том, что к началу лета 2009 года компании уже заморозили все “бумажные проекты” и подавляющее большинство текущих проектов, оставив только те, которые находятся на поздних стадиях готовности (80% и выше). В среднем, компании отказались от реализации 70-90% из числа своих проектов. Приоритет при этом отдавался объектам жилой, а не коммерческой недвижимости, которые теоретически могут приносить доход еще на этапе строительства.

Например, перед кризисом девелоперский портфель Открытых Инвестиций состоял из двух действующих проектов, семи, находящихся на стадии разработки, а также четырех “бумажных проектов”, не считая



земельного банка компании, размер которого достиг к началу текущего года 12,000 га*. В связи с кризисом менеджментом компании было принято решение заморозить ряд проектов.

Одновременно с замораживанием объектов строительства компании пытались продать часть своих активов, чтобы сократить операционные расходы и улучшить финансовое положение. Так, в первом полугодии 2009 года Открытые Инвестиции реализовали на рыночных условиях проекты “Большое Завидово”, “Лукино”, торгово-развлекательный центр “Павлово Подворье”, бизнес-центр класса А “Мейерхольт”, гостиницу “Novotel Moscow Centre”, а также отдельные земельные участки в Ярославской области. В конце III квартала ОПИН завершила знаковую для рынка сделку по продаже бизнес-центра класса «А» - «Домников», на Академика Сахарова за 2 млрд. 991 млн. 278 тыс. руб.* Таким образом, девелоперский портфель компании значительно “похудел”, сохранив в своем составе преимущественно жилые проекты. Аналогичная ситуация наблюдалась и в других девелоперских компаниях. В общем и целом, к началу III квартала большинство из них завершили оптимизацию своих портфелей.

4. Перспективы дальнейшего развития рынка инвестиций в объекты недвижимости

Анализ текущей ситуации в секторе недвижимости и строительства говорит о том, что самое плохое уже позади – острая фаза кризиса закончилась. Однако сейчас рынок находится в глубокой депрессии, о чем свидетельствуют слабые финансовые и операционные показатели игроков сегмента. Девелоперы серьезно урезали свои портфели и не начинают новых проектов. Многие из них борются за выживание и одновременно с этим несут немалые судебные издержки. Некоторые из них находятся в опасной близости от банкротства или потери своих активов и независимости.

Многие эксперты связывают надежды на восстановление сектора с открытием кредитных рынков и восстановлением спроса на недвижимость. В наших аналитических отчетах мы отмечаем постепенное восстановление интереса арендаторов и потенциальных покупателей к объектам коммерческой и жилой недвижимости, однако, первые признаки оживления еще не стоит принимать за новую тенденцию на рынке. Аналогично, мы наблюдаем относительное улучшение ситуации на кредитных рынках. С целью стимулирования ликвидности в последние полгода Центробанк России вел целенаправленную и планомерную политику по снижению ключевых процентных ставок в экономике. Так, за этот период времени ставка рефинансирования понижалась 7 раз – с 13% до 10%, причем глава ЦБ не исключает возможность дальнейшего снижения ставки рефинансирования.

Подводя некий итог, можно с определенной долей уверенности говорить о том, что первые признаки восстановления рынка уже налицо. Совершенно другой вопрос, насколько быстро начнется устойчивый рост и когда рынок недвижимости сможет достичь своих докризисных показателей. На этот счет существуют различные мнения. Ряд аналитиков полагает, что в настоящее время уже существуют все предпосылки для уверенного роста. Другие заявляют о том, что в конце осени текущего года возможен новый виток кризиса, который развернется в банковском секторе в связи с увеличением доли “плохих кредитов” в кредитных портфелях банков. При этом они приводят статистику о том, что за последние полгода доля таких кредитов в портфеле Сбербанка выросла менее чем с 3.5% до 6.4%, и к концу 2009 года ожидают дальнейшего роста этого показателя.

В процессе восстановления экономики в целом и, в частности, рынка недвижимости многое будет зависеть от цен на нефть. Уже на протяжении нескольких месяцев цены на нефть марки Brent колеблются в достаточно широком коридоре, от 60 до 76 долларов за баррель, не проявляя никакой определенной тенденции. Возможно, к концу текущего года проявится более или менее четкая направленность в динамике цен на нефть, которая позволит сделать вывод о том, восстанавливается ли экономика, и если да, то с какой скоростью.

В любом случае, для того чтобы проследить какую-либо тенденцию и сделать предварительные выводы о состоянии и направлении движения рынка недвижимости, необходимо иметь не противоречащие друг другу индикаторы как минимум за два календарных квартала подряд. С этой точки зрения наиболее интересными и показательными будут данные за IV квартал 2009 года.

* Информация с веб-сайта компании, www.opin.ru

* Информация с веб-сайта компании, www.opin.ru



ДЕПАРТАМЕНТ АНАЛИТИКИ И КОНСАЛТИНГА

Антон Любин

Руководитель проектов
тел. +7 (495) 786-69-03
моб.тел. +7 (905) 545-06-05
anton@elitehome.ru
<http://www.elitehome.ru/consulting/>

ДЕПАРТАМЕНТ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ

Ольга Капинос
Руководитель отдела
olga@elitehome.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ КВАРТИР

Александр Рюмин
Руководитель отдела
rumin@elitehome.ru

ОТДЕЛ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Елена Некрыгова
Руководитель отдела
elena@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Иван Соколов

Ведущий консультант
sokolov@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Мария Копылова

Руководитель департамента
Kopylova@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГА ЮРИДИЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ

Мария Шерстюк

Руководитель департамента
reklama@elitehome.ru

Дмитрий Аверин

Руководитель департамента
averin@elitehome.ru

РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ

Вячеслав Лимонов

Генеральный директор
limonov@elitehome.ru

Андрей Уфимцев

Директор по продажам
ufimtsev@elitehome.ru