



НОВОЕ КАЧЕСТВО

*Деловая недвижимость*

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

### ОБЗОР РЫНКА КУРОРТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРНОГОРИИ ЗА 2008 ГОД

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга

Компании «Новое Качество»

по состоянию на 31 декабря 2008 года

## Предложение

Рынок курортной жилой недвижимости Черногории начал активно развиваться около 3х лет назад. Практически 95% предложения на тот момент формировали вторичные объекты. В дальнейшем, на фоне повышения требований к качественным характеристикам жилья, Черногория стала интенсивно застраиваться объектами высокого уровня.

Преобладающее большинство наиболее качественных и дорогостоящих курортных жилых объектов в Черногории располагаются на побережье. При этом большинство строящихся объектов позиционируются в категории Premium и Business, граница между которыми порой трудно различима в силу схожести характеристик и ценового диапазона.

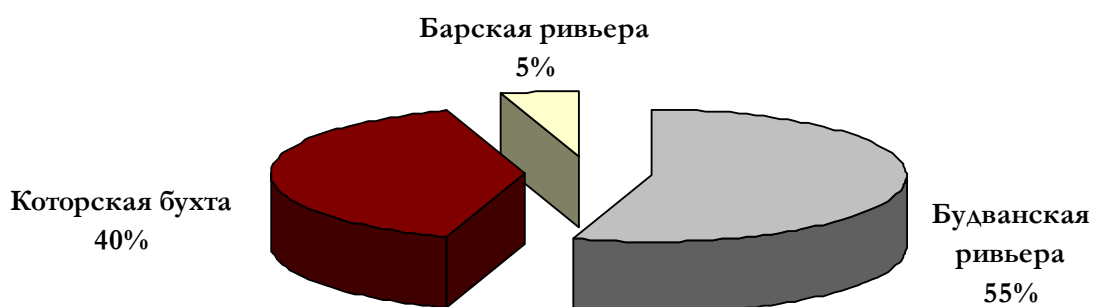
В 2008 году в структуре предложения на первичном рынке курортного жилья Черногории 55% можно было отнести к категории Premium и 45% приходилось на объекты Business<sup>1</sup>.

В структуре качественного предложения на рынке курортной недвижимости Черногории укрупнено можно выделить 2 формата жилья:

- апартаменты и квартиры – 10%,
- индивидуальные домовладения (коттеджи) -90%.

По географическому признаку в структуре первичного предложения курортного жилья в 2008 году преобладали объекты на территории Будванской Ривьеры – 55%, где наиболее развита инфраструктура, сформировавшаяся на базе гостинично-рекреационного сегмента.

### Распределение первичного предложения курортной недвижимости Черногории по местоположению по итогам 2008 года, %



На протяжении последних 2-3 лет Черногория пользовалась повышенным интересом у девелоперов. Так, в 2008 году совокупный объем строящихся качественных курортных жилых объектов превысил 350.000 кв.м. Менее трети данного объема было сдано в эксплуатацию в исследуемом периоде.

<sup>1</sup> Для дальнейшего анализа объекты классов Premium и Biseness будут объединены в категорию качественного жилья.

## Спрос

В 2006-2007 годах спрос на объекты курортной недвижимости Черногории набирал обороты, в том числе и со стороны российских граждан, вплоть до осени 2008 года, которая прошла «под знаком» мирового кризиса.

Сложившаяся ситуация вызвала волнения среди потенциальных покупателей. В результате около 45% спроса на курортную недвижимость Черногории перешло в состояние отложенного: одни отложили покупку «до лучших времен», другие заняли выжидательную позицию в надежде падения рыночных цен. Кроме того, в 4-м квартале 2008 года сократилось число инвестиционных сделок - часть инвестиционного спроса перешла в ранг потребительского.

Мы полагаем, что интерес к курортному жилью сохранится и в дальнейшем в связи со спецификой данного сегмента. Здесь основным фактором формирования спроса выступает природно-климатический и культурно-исторический потенциал того или иного региона, который менее всего зависит от внешних макроэкономических изменений. А потому влияние финансового кризиса на данный сегмент недвижимости можно рассматривать как временное явление.

В 2008 году 85% спроса на черногорскую курортную недвижимость пришлось на покупателей, приобретающих жилье для собственного пользования (для себя и родственников) – преимущественно для отдыха в период отпусков. Некоторые из них сдают свою собственность в аренду на время, когда находятся на территории другой страны и не пользуются черногорским жильем. Однако получение дохода от аренды не является первостепенной целью при покупке курортной недвижимости в Черногории. Долгосрочные инвестиции наоборот привлекают потенциальных покупателей. Так, в прошедшем году 15% покупателей приобретали черногорское жилье с целью вложения средств и получения прибыли в результате дальнейшей перепродажи по более высокой цене.

По фактору местоположения наиболее востребованным остается район Будванской Ривьеры, на который приходится около 60% спроса. 30% потенциальных покупателей заинтересованы в приобретении курортной недвижимости в Которской бухте, и лишь 10% спроса приходится на Барскую Ривьеру.

Наибольшим спросом по формату жилья курортной недвижимости пользовались апартаменты. В 2008 году данным форматом интересовались 95% потенциальных покупателей. На коттеджи пришлось 5% спроса. Такой дисбаланс вызван, в первую очередь, тем, что большинство покупателей не хотят переплачивать за земельный участок, а также предпочитают формат жилья, схожий с гостиничным в связи с сезонным проживанием на территории Черногории (привычный квартирный тип в совокупности с качественным обслуживанием со стороны управляющей компании).

В 2008 году 50% спроса приходилось на апартаменты небольшого метража – до 100 кв.м, в том числе 30% - на апартаменты площадью 50-60 кв.м, преимущественно студии. 40% потенциальных покупателей было заинтересовано в покупке апартаментов средней площади – от 100 до 200 кв.м, и только 10% спроса пришлось на крупный метраж – 200 – 300 кв.м.

Явное преобладание в структуре спроса апартаментов небольшого метража также связано со спецификой курортного жилья. В частности, для российских покупателей важными факторами при выборе курортного жилья является доступность до моря, видовые характеристики и инфраструктура объектов, то есть все то, что обеспечивает комфортный отдых. Кроме того,

курортная недвижимость используется в основном для временного проживания, в связи, с чем потенциальные покупатели предпочитают приобретать апартаменты преимущественно с отделкой и частичной меблировкой (укомплектованная техникой кухня, полностью оборудованный санузел).

### **Коммерческие условия**

На протяжении 2006 -2007 годов, в ожидании вступления Черногории в Евросоюз, средний рост цен на объекты курортной недвижимости составлял порядка 40% в год, а по некоторым объектам достигал и 60%, на наиболее привлекательные объекты побережья -100–120%. В 2007 году данное событие являлось катализатором роста цен, а в последующем оно сошло на нет. Этот факт подтверждает наше предположение, что непосредственное вступление Черногории в Евросоюз уже не спровоцирует бурного роста цен.

На протяжении трех кварталов 2008 года динамика средних рыночных цен на курортное жилье демонстрировала замедление темпов роста по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: цены выросли на 4,2%, 5,46% и 3% за I, II и III квартал 2008 г. соответственно. А осенью прошлого года рост цен на курортную недвижимость Черногории приостановился.

Как мы и прогнозировали ранее, выжидательная позиция некоторых потенциальных покупателей (порядка 30% совокупного спроса) в условиях набирающего обороты финансового кризиса оказала влияние на ценовую ситуацию на рынке недвижимости Черногории. Так, на конец исследуемого периода, средние цены на качественное курортное жилье на первичном рынке зафиксировались на уровне 3.000 €/кв.м. При этом ориентировочный диапазон цен предложения качественных объектов составлял от €2.100 – €5.000 за кв.м, в зависимости от уровня объекта и его локации. На рынке также наблюдались и более дорогостоящие предложения - более €7.000 за кв.м.

В сложившихся условиях, многие компании в конце 2008 года стали предлагать дополнительные бонусные программы, большинство которых было направлено на стимулирование единовременной оплаты за приобретаемое курортное жилье. Важно отметить, что на фоне относительно постоянных рыночных цен на качественные объекты курортной недвижимости Черногории, диапазон бонусов увеличился. Если раньше (в течение первого полугодия 2008 г.) коридор скидок при 100%-ной оплате составлял 5-10%, то к концу исследуемого периода скидки при аналогичной системе оплаты в некоторых объектах достигали 5-15% и часто позиционировались как «новогодние». Такие скидки связаны в большей степени с необходимостью компаний закрыть годовой баланс и лишь отчасти – вызваны влиянием кризиса. К примеру, скидка 5-15% на некоторые объекты может быть предоставлена при условии внесения 70-80% стоимости покупки в течение 3х месяцев. Однако такой уровень дисконта имеет единичный характер и ограниченные временные рамки, что еще раз подтверждает сезонность данных скидок.

### **Прогнозы и перспективы**

Несмотря на мировой финансовый кризис, в перспективе мы прогнозируем дальнейшее развитие рынка курортной жилой недвижимости Черногории в связи со спецификой и привлекательностью данного сегмента для потенциальных покупателей. Однако, в сложившихся условиях возможна дальнейшая корректировка заявленных сроков ввода строящихся объектов и уменьшение числа новых проектов, возведение которых может быть отложено до периода восстановления мировой финансовой системы. В связи с этим, а также по причине сложностей с оформлением документации на строительство, объем ввода

курортного жилья в 2009 году может быть несколько ниже показателя 2008 года и составит менее 100.000 кв.м.

По данным на конец анализируемого периода, в 2008 г. было заявлено о планах строительства ряда крупных объектов, общая жилая площадь которых составляла более 200.000 кв.м. Информация о схемах продаж данных объектов отсутствует, однако в некоторых из них (Oliva Village, Astra Montenegro, SanFerence) продажи стартовали уже в 2008 году. Предположительно, учитывая первичную информацию о последовательности и стадийности возведения заявленных объектов, в 2009 году объем предложения качественного курортного жилья может пополниться ориентировочно на 50.000 – 70.000 кв.м (без учета проектов, выход которых на рынок возможен в 2009 году). Кроме того, существует вероятность, что некоторые компании придержат свои объекты с целью их выставления на продажу в период активизации рынка недвижимости.

В силу рекреационного потенциала Черногории, мы ожидаем, что в краткосрочной перспективе спрос на курортную жилую недвижимость данного региона в целом сохранится. При этом, около 30 % спроса будет отложено в большей степени со стороны частных инвесторов, тогда как интерес со стороны покупателей, приобретающих недвижимость для собственного пользования, останется на сложившемся в последние годы уровне. Кроме того, в условиях нестабильной мировой экономики, часть инвестиционного спроса может перейти в категорию «потребительского»: покупатели подбирают жилье для собственного пользования, в то же время, стремясь сохранить свои денежные средства посредством вложения в курортную недвижимость, и лишь во вторую очередь, рассчитывая на коммерческую выгоду в перспективе. Данная тенденция смещения спроса начала активно проявляться в четвертом квартале 2008 года и может иметь место и в начале 2009 года.

Что касается ценовой ситуации, в ближайшей перспективе застройщики возможно будут активнее применять на практике различные системы рассрочки, скидок и бонусов. При этом коридор скидок под влиянием кризиса может быть более широк, по сравнению с докризисным периодом. Так, уже в конце исследуемого периода (ноябрь-декабрь 2008 г.), в рамках «новогодних акций», в некоторых объектах действовали скидки до 15%, что на 5% больше, чем размер максимальных скидок за аналогичный период предыдущего года.

Данный факт указывает на возможную, хотя незначительную коррекцию рыночных цен. В связи с этим, мы ожидаем, что к концу 2009 г. возможно снижение средних рыночных цен на курортную недвижимость Черногории ориентировочно на 5-10 %. При этом ощутимая корректировка ожидается, в первую очередь, на наименее привлекательные объекты. Что касается наиболее качественного предложения, то здесь вероятна минимальная корректировка цен, стремящаяся к нулю.