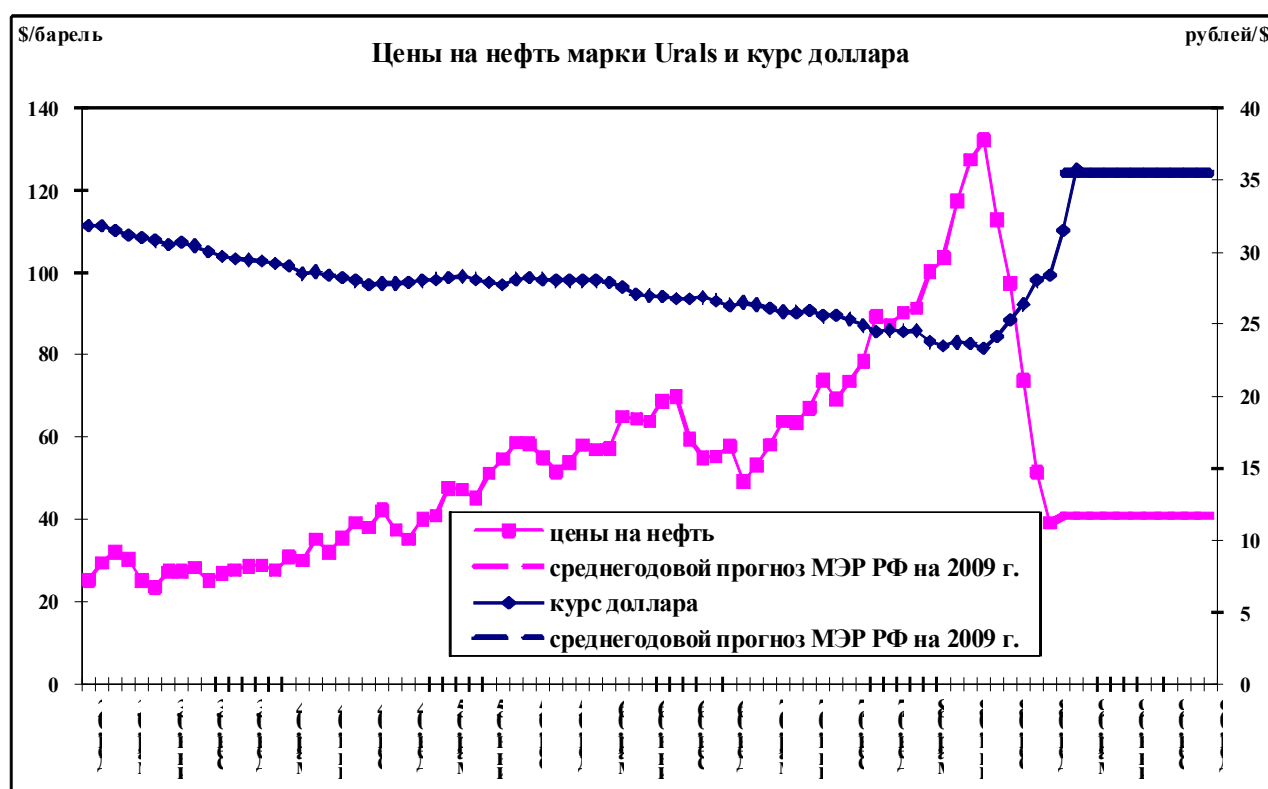


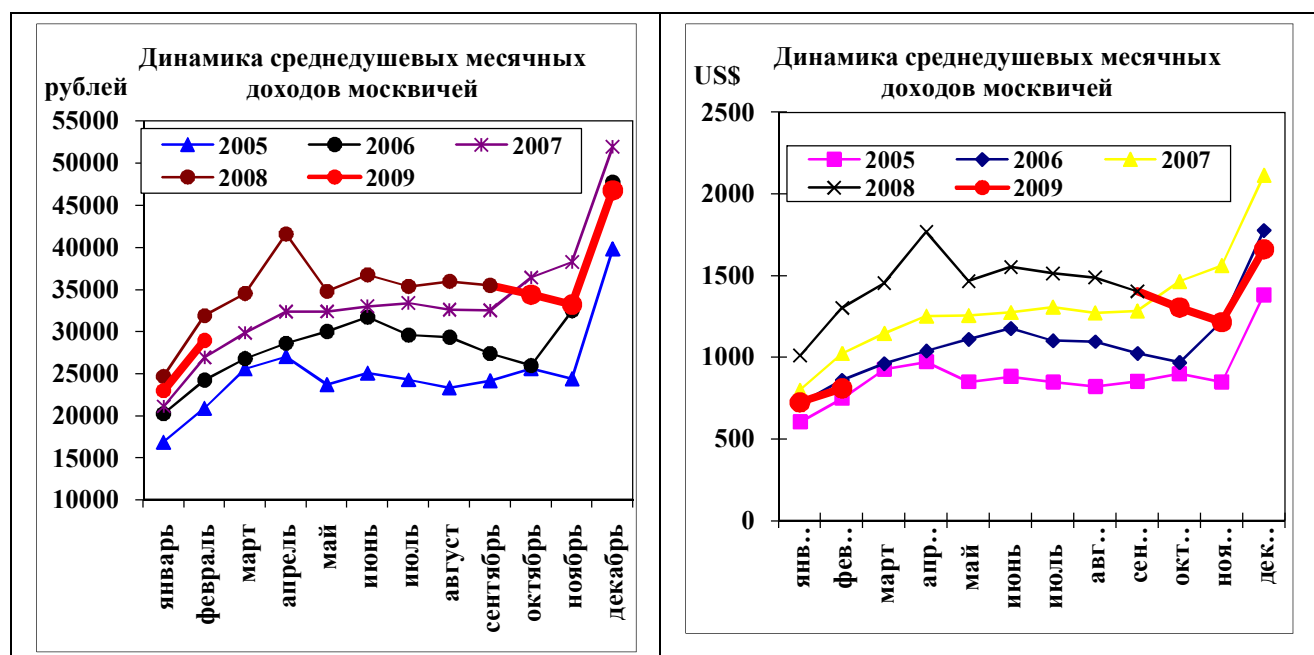
Стерник Г.М.,
профессор кафедры «Экономика и управление городским строительством»
РЭА им. Г.В.Плеханова, главный аналитик Российской Гильдии риэлторов^(TM)

РЫНОК ЖИЛЬЯ ГОРОДОВ РОССИИ: ОТ УСТОЙЧИВОГО РОСТА К КРИЗИСУ

1. Макроэкономические условия функционирования рынка жилья

- Среднемесячная цена барреля нефти Urals:
 - с декабря 2002 г. по июль 2008 г. выросла с 25,3 до 132,1 доллара (в 5,22 раза),
 - к декабрю упала до 39,1 доллара (от верхней точки в 3,38 раза).
- Среднемесячный курс доллара:
 - с декабря 2002 г. по июль 2008 г. снизился с 31,84 до 23,35 рубля (на 27%),
 - к декабрю вырос до 28,4 рубля (от нижней точки на 22%),
 - к февралю 2009 года вырос до 35,75 рубля (от нижней точки на 53%).
- Отток капитала частного сектора:
 - с 2000 по 2007 год уменьшился с -24,8 млрд до +82,3 млрд долларов,
 - в 2008 году вырос до -130 млрд долларов (в том числе в 4 квартале -129,9 млрд, а в январе 2009 года – еще -40 млрд).
- Среднедушевые доходы москвичей:
 - с января 2002 года по июнь 2008 года выросли с 14,6 до 36,7 тыс. рублей (в 2,5 раза) или с 460 до 1552 долларов (в 3,4 раза),
 - декабрю снизились до 46,7 тыс. руб. (-10 % относительно декабря 2007 года) или до 1659 долларов (-31% относительно декабря 2007 года),
 - к февралю 2009 года упали до 26,5 тыс. рублей (-28% относительно февраля 2008 года) или до 808 долларов (-38% относительно февраля 2008 года).





2. Замедление объемов строительства и ввода жилья

● Годовой объем ввода жилья:

- в России с 2000 по 2008 год вырос с 32,3 млн кв. м до 765,6 тыс. квартир общей площадью 63,8 млн кв. м, причем в 2006 году прирост составил 15,2%, в 2007 году – 20,6% и в 2008 году – 4,5%;
- в Москве с 2000 по 2007 год вырос с 3,03 до 4,83 млн кв. м, причем в последние годы темпы роста были минимальными, а в 2008 году введено 3,28 млн кв. м – на 32% меньше прошлогоднего;
- в Московской области с 2000 по 2008 год вырос с 2,61 до 7,78 млн кв. м, в том числе прирост в 2008 году составил близок к нулю (-0,3%);

- в Санкт-Петербурге составил в 2007 году 2,64 млн кв. м, в 2008 г. 3,21 млн кв. м (прирост 21,8%).

● Основной объем ввода, как и ранее, пришелся на 4-й квартал:

- в РФ 28,6 млн кв. м (44,8% от годового ввода);

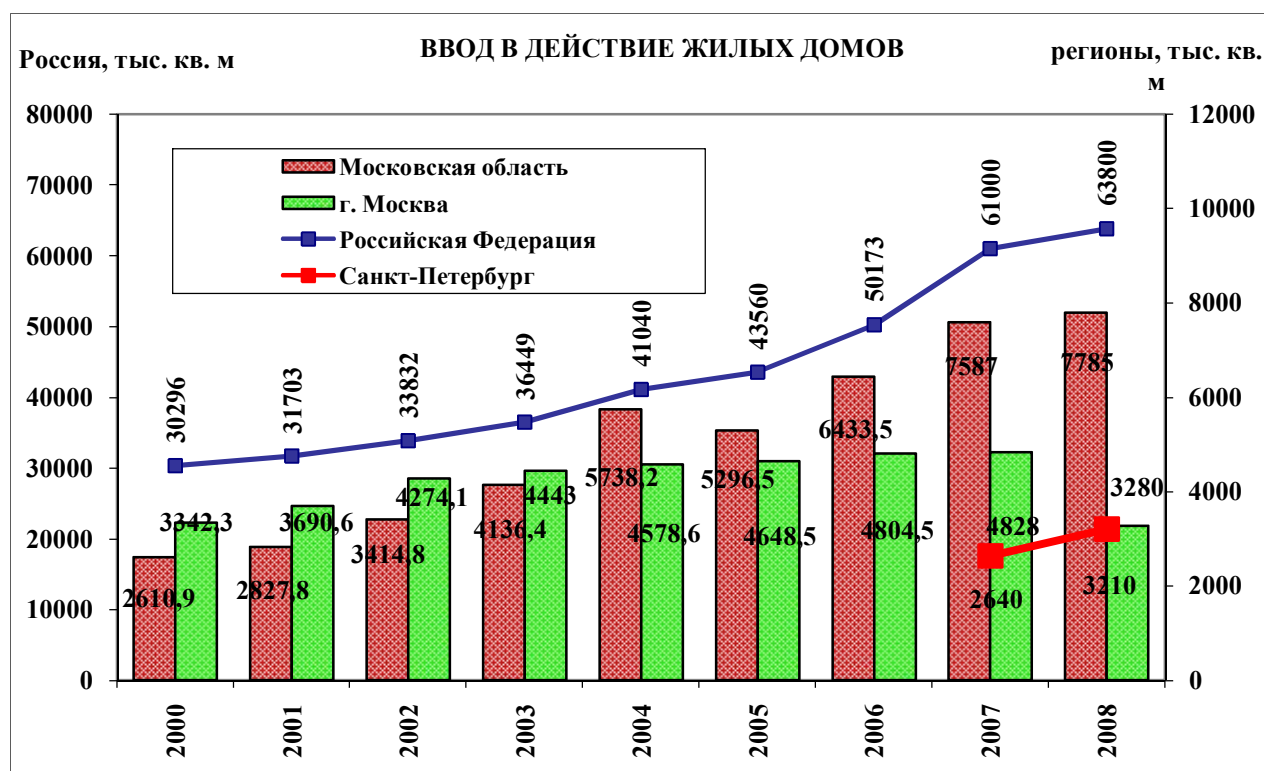
- в Москве 1,66 млн кв. м, или 50,6% от годового ввода;

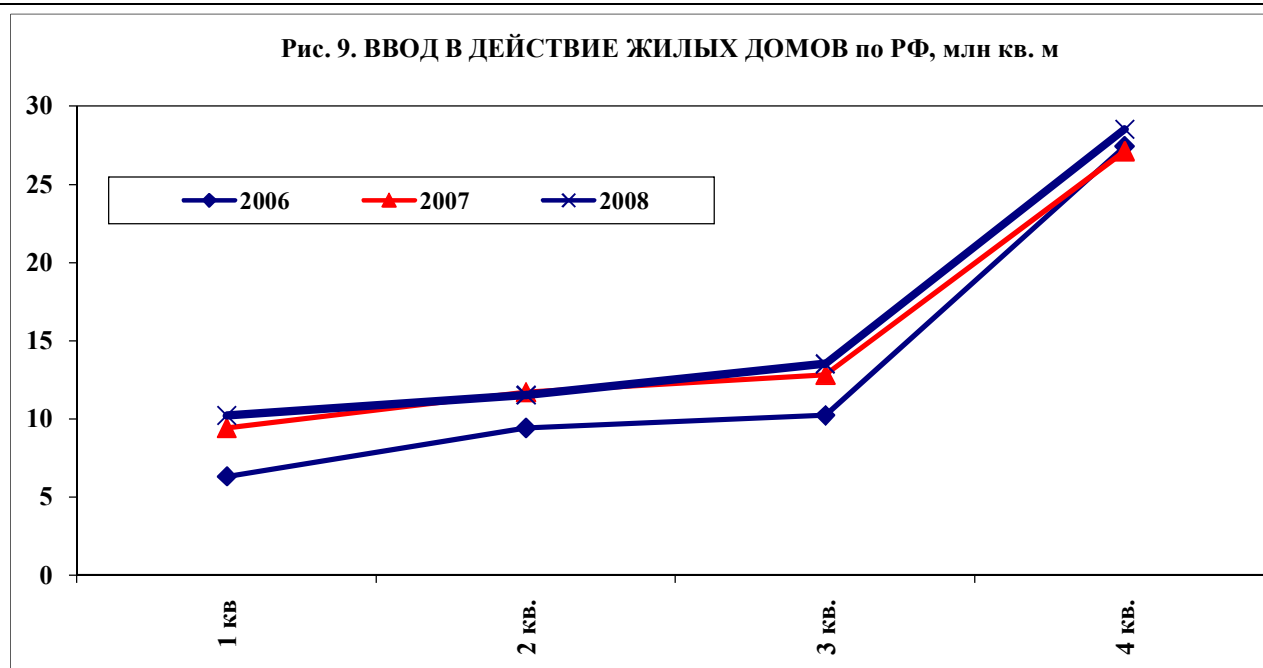
- в Московской области 4,14 млн кв. м, или 53,2% от годового ввода;

- в Санкт-Петербурге 1,88 млн кв. м (+44,6% к тому же периоду прошлого года, или 58,6% от годового ввода).

● На территории 66 субъектов РФ объем ввода жилья в 2008 году вырос, в том числе более чем на 20% в 9 регионах, в т.ч. в Санкт-Петербурге, Челябинской области – в 1,2 раза, Новгородской, Нижегородской, Тульской областях, республиках Башкортостан и Тыва - в 1,3 раза; Калужской, Сахалинской областях - в 1,4 раза;

● На территории 18 субъектов РФ объем ввода жилья снизился, в том числе более чем на 20% в 5 регионах, в том числе в Астраханской области (-47,3%), Мурманской области (-40,9%), в Москве (-32,0%).





3. Ценовая ситуация

- В 2007-2008 годах последние города (Москва, Мособласть, Петербург) перешли к рублевой номинации цен предложения жилья¹. В последние месяцы наблюдается частичная редолларизация рынка, пока не получившая значительного распространения.

Графики для различных городов России сведены в 4 группы с близким характером динамики цен.

Первая группа городов

- После стадии стабилизации, с конца 2007 года средние удельные цены предложения росли и достигли исторического максимума в сентябре-ноябре 2008 года:
 - в Москве - 191,5 тыс. руб./кв. м (прирост с декабря 2006 года +51%) и 7437 \$/кв. м (+54%);
 - в Санкт-Петербурге – 107,7 тыс. руб./кв. м (+58%) и 4252 \$/кв. м (+64%);

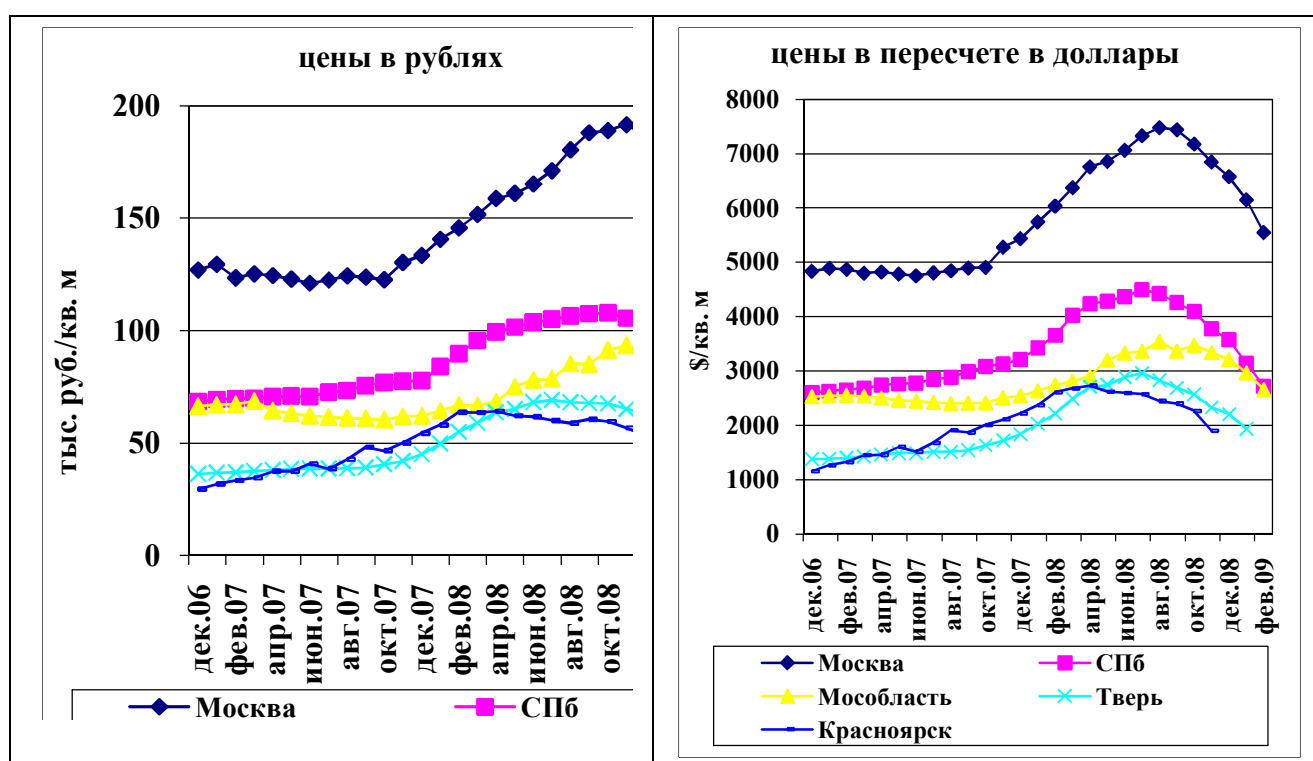
¹ Все расчеты проведены автором по ежемесячным данным о средней удельной цене предложения жилья в городах России (в рублях), представленным сертифицированными РГР аналитиками рынка недвижимости Луцковым В.М., Казимир Л.М. (АКЦ холдинга «Миэль»), Стерником С.Г. (ООО Sternik's Consulting), независимыми аналитиками Бекетовым А. Г., Сапожниковым А. Ю. (все – Москва и Московская область), Бобашевым С.В., «Бюллетень недвижимости» (Санкт-Петербург), Каминским В. Н., ТИТАН (Тверь), Хорьковым М.А., Антасюком А.А., Тухашвили Г.Т. (все – РИЦ УПН, Екатеринбург), Смеловым П.Л., Высоцкой Т.В., «Сибкадемстрой Недвижимость» (Новосибирск), Ермолаевой Е.А., RID Analitics (Новосибирск, Кемерово, Барнаул, Красноярск), Давлетшиной Р. М., «Перспектива консалтинг», Епишиной Э.Д., «Камская долина» (все – Пермь), Евстафьевым А. И., ООО «ВИЛЛАН» (Краснодар), Чумаковым А. М., «Титул», Проскуриным Е. А., ЮГРО (все – Ростов-на-Дону), Решетниковым М. А., «Агентство Максимум» (Томск), Афанасьевой Н.Н., «Адалин-Экспертиза собственности» (Ярославль), Трошиной В.М., «Информационно-аналитический центр «БрОК» (Тюмень), Степановой А.А., САН «ЭКСПЕРТ» (Уфа), Черемных А.М, УК «АССА-Строй» (Ижевск), Блинковой С.В., ИКПКГ «Жилье», Калининой Е.В., «Мегаполис-Недвижимость» (все – Пенза), Ярсинной Н. А., «Центр недвижимости», Исаевой М. А., Супоней И.Ю., «Золотой ключ» (все – Ульяновск), Трушниковым А.В., «Б.И.Н.-ЭкспертЪ» (Стерлитамак), Зыряновой Г.Н., «КузбассИнвестСтрой» (Кемерово), Эйдлиной Г.Ю., «Риэлти» (Шахты), Савиной М.Ю., «Агентство печати и информации» (Рязань), Дербусалиевым А.В., «ИСК «Волга-Групп» (Самара), Тарута С.В., Журнал "Недвижимость" (Омск).

- в Московской области – 93,2 тыс. руб./кв. м (+41%) и 3362 \$/кв. м (+33%);
- в Твери (в июле) – 69 тыс. руб./кв. м (+92%) и 2955 \$/кв. м (+116%);
- в Красноярске (в апреле) – 64,0 тыс. руб./кв. м (+106%) и 2723 \$/кв. м (+137%).

● В последние полгода цены снижаются и от верхней точки снизились к январю-февралю 2009 года:

- в Москве – до 177,9 тыс. руб./кв. м (-7%) и 5541 \$/кв. м (-25%);
- в Санкт-Петербурге – до 96,7 тыс. руб./кв. м (-10%) и 2705 \$/кв. м (-36%);
- в Московской области – до 84,0 тыс. руб./кв. м (-10%) и 2654 \$/кв. м (-31%);
- в Твери – до 60,2 тыс. руб./кв. м (-23%) и 1928 \$/кв. м (-35%);
- в Красноярске - до 53,1 тыс. руб./кв. м (-17%) и 1896 \$/кв. м (-30%).

Динамика средней удельной цены предложения жилья в городах первой группы



Вторая группа городов

● С конца 2006 года средние удельные цены предложения росли и достигли исторического максимума в августе-ноябре 2008 года:

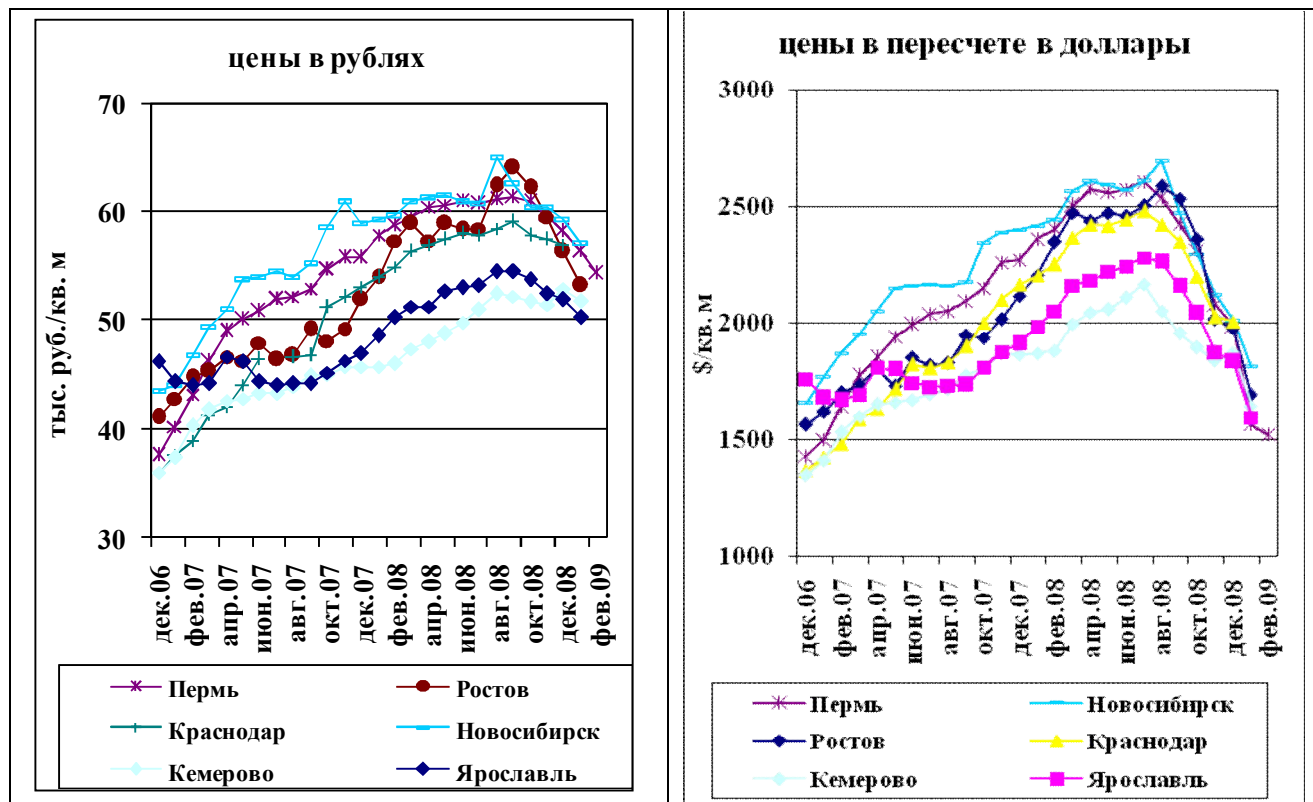
- в Перми, Ростове-на-Дону, Новосибирске – 61-64 тыс. руб./кв. м (прирост с декабря 2006 года +(56-64%)) и 2500-2600 \$/кв. м (+60-82%);
- в Краснодаре, Кемерово – 52-59 тыс. руб./кв. м (+46-64%) и 2170-2480 \$/кв. м (+60-81%);
- в Ярославле – 55 тыс. руб./кв. м (+18%) и 2282 \$/кв. м (+30%).

● В последние полгода цены снижаются и от верхней точки снизились к январю-февралю 2009 г.:

- в Перми, Ростове-на-Дону, Новосибирске – до 53-57 тыс. руб./кв. м (-8-17%) и 1520-1800 \$/кв. м (-24-42%);

- в Краснодаре, Кемерово – до 52-57 тыс. руб./кв. м $(-1-4\%)$ и 1640-2010 \$/кв. м $(-19-24\%)$;
- в Ярославле – до 50 тыс. руб./кв. м (-8%) и 1595 \$/кв. м (-30%) ;

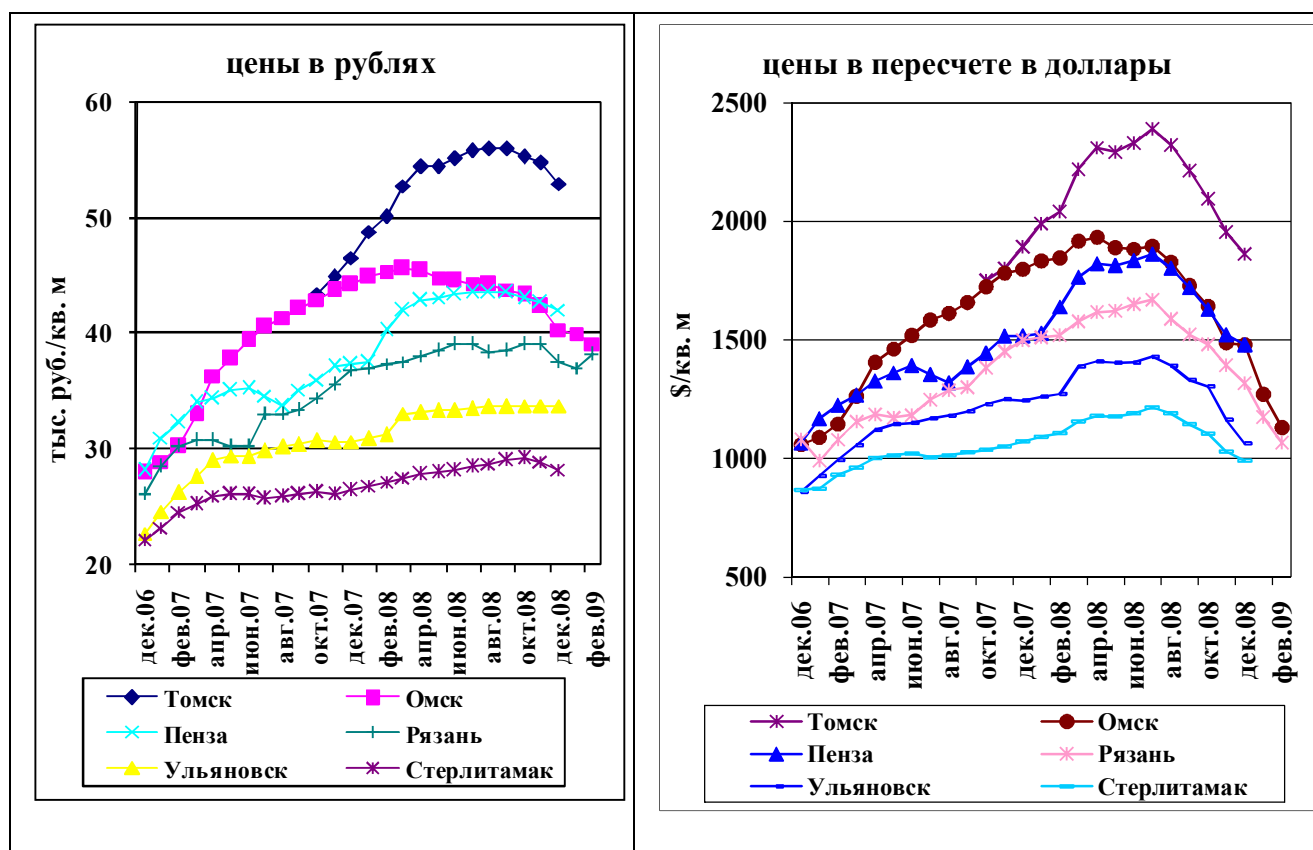
Динамика средней удельной цены предложения жилья в городах второй группы



Третья группа городов

- С конца 2006 года средние удельные цены предложения росли и достигли исторического максимума в июле-ноябре 2008 года:
 - в Омске, Пензе – 43-44 тыс. руб./кв. м (прирост с декабря 2006 года $+(55-59\%)$ и 1860-1895 \$/кв. м $+(75-79\%)$;
 - в Рязани – 39 тыс. руб. $(+49\%)$ и 1670 \$/кв. м $(+55\%)$;
 - в Ульяновске и Sterlitaмаке – 29-33 тыс. руб./кв. м $+(32-49\%)$ и 1215-1430 \$/кв. м $+(40-67\%)$.
- В последние полгода цены снижаются и от верхней точки снизились к январю-февралю 2009 года:
 - в Томске – с 55,8 до 52,9 тыс. руб. $(+6\%)$ и с 2390 до 1863 \$/кв. м (-22%) ;
 - в Омске, Пензе – до 39-42 тыс. руб./кв. м $(-14-22\%)$ и до 1130-1480 \$/кв. м $(-31-40\%)$;
 - в Рязани – 38 тыс. руб./кв. м (-2%) и 1066 \$/кв. м (-36%) ;
 - в Ульяновске и Sterlitaмаке до 28-34 тыс. руб./кв. м $(-1-3\%)$ и 990-1060 \$/кв. м $(-19-26\%)$.

Динамика средней удельной цены предложения жилья в городах третьей группы



Четвертая группа городов

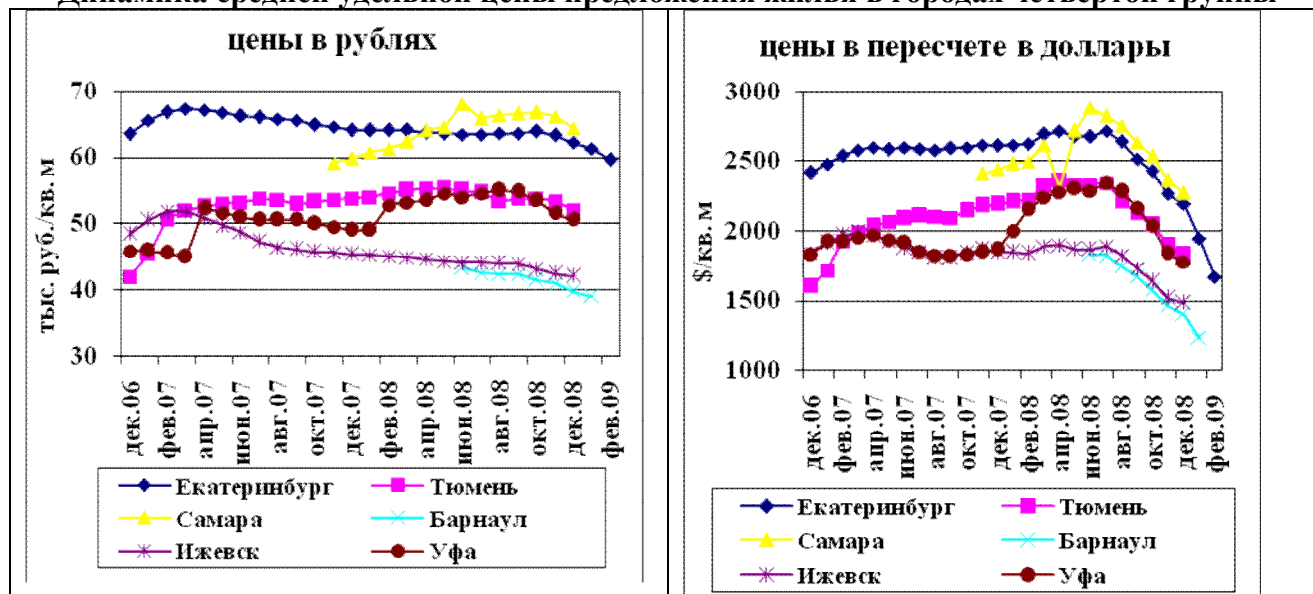
● С конца 2006 года средние удельные цены предложения в рублях практически не росли, но при пересчете в доллары рост наблюдался до марта-апреля 2008 года (в Ижевске – до марта 2007), и цены достигли исторического максимума:

- в Самаре 68 тыс. руб./кв. м и 2612 \$/кв. м (+7%);
- в Екатеринбурге 63,5 тыс. руб./кв. м и 2712 \$/кв. м (+12%);
- в Тюмени, Уфе – 52-55 тыс. руб. и 2280-2350 \$/кв. м (+24-47%);
- в Ижевске 52 тыс. руб. и 1980 \$/кв. м (24%);
- в Барнауле – 43 тыс. руб./кв. м и 1400 \$/кв. м.

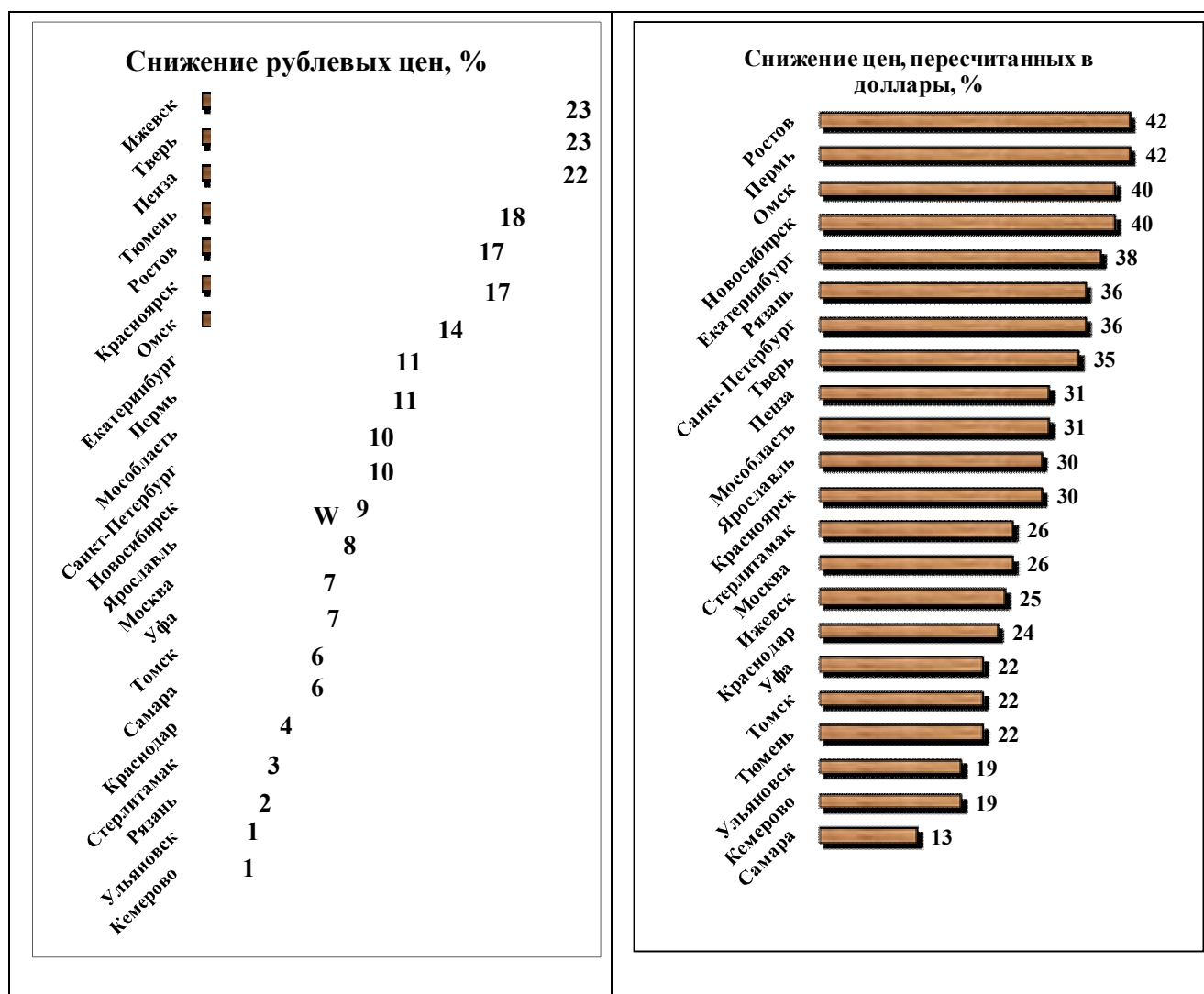
● От верхней точки к январю-февралю 2009 года цены снизились:

- в Самаре до 64 тыс. руб. (-6%) и 2270 \$/кв. м (-13%);
- в Екатеринбурге до 60 тыс. руб./кв. м (-11%) и 1670 \$/кв. м (-38%);
- в Тюмени, Уфе до 42-52 тыс. руб./кв. м (-7-18%) и 1780-1830 \$/кв. м (-22%);
- в Ижевске до 42 тыс. руб./кв. м (-23%) и 1480 \$/кв. м (-25%);
- в Барнауле до 39 тыс. руб./кв. м (-10%) и 1237 \$/кв. м (-12%).

Динамика средней удельной цены предложения жилья в городах четвертой группы



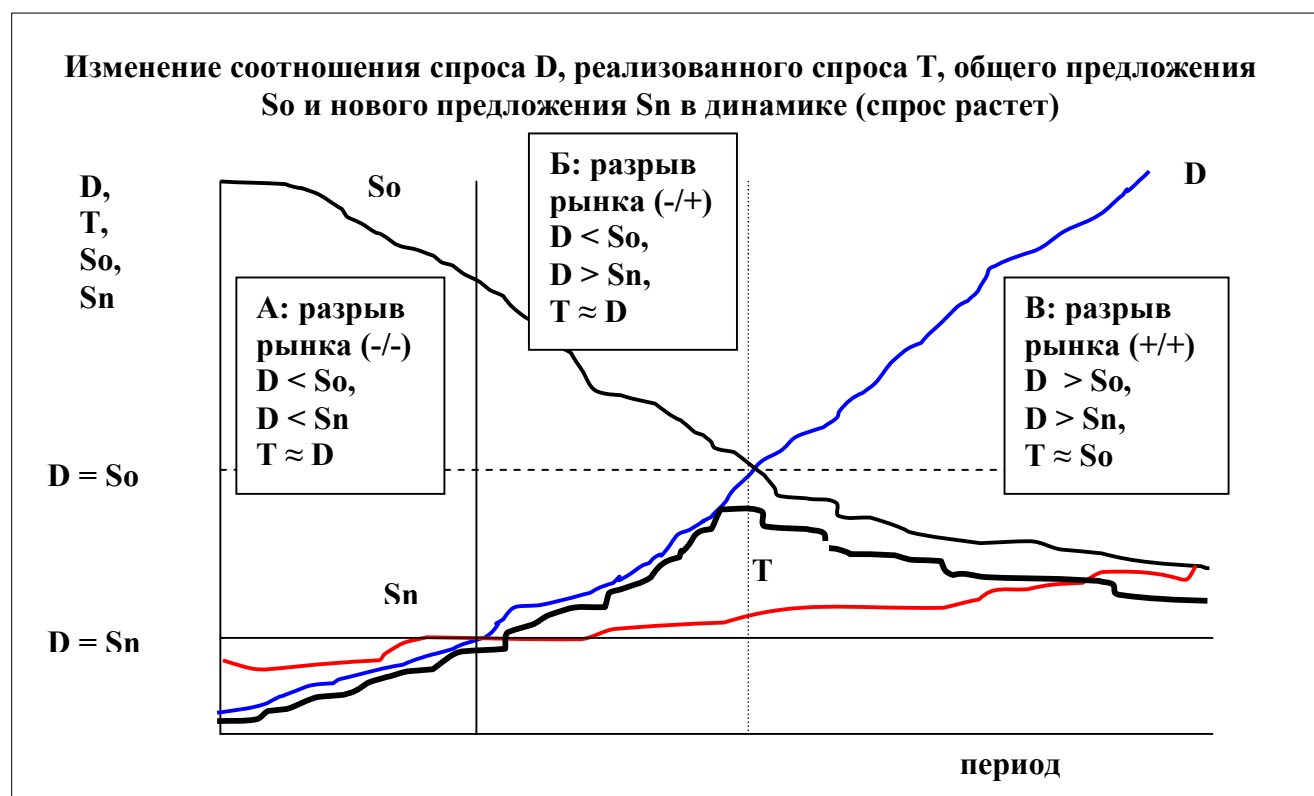
Снижение цен предложения жилья от высшей точки к январю-февралю 2009 года



4. Некоторые закономерности кризисного развития рынка

Динамика основных показателей рынка жилья (на примере Москвы)

- В результате исследования доступной статистики основных показателей вторичного рынка жилья Москвы в период устойчивого роста получены следующие закономерности²:
 - динамика темпов роста цен, объемов спроса, общего и нового предложения, периода экспозиции квартир и объема сделок выражаются законом «креста DST»;
 - при росте спроса от минимального уровня увеличивается темп роста цен, уменьшается период экспозиции квартир, объем сделок растет и близок к объему спроса;
 - при дальнейшем росте спроса идет снижение общего предложения («вымывание» предложения), при этом объем вновь поступающего предложения достаточно стабилен, и при достижении равновесия спроса и общего предложения - объем сделок уменьшается и ограничивается объемом предложения;
 - при снижении спроса увеличивается период экспозиции квартир, а объем предложения и вместе с ним объем сделок сначала увеличиваются (в связи с преодолением дефицита предложения), но после достижения нового равновесия уменьшается;
 - общий объем предложения и объем спроса колеблются в противофазе с одинаковым периодом, продолжительность которого совпадает с продолжительностью цикла колебания темпов роста цен. Темп колебаний объема сделок вдвое выше – за полпериода колебания объема предложения и объема спроса сделки совершили полный период колебаний.



² Стерник Г.М., Стерник С.Г. Некоторые закономерности соотношения показателей развивающегося рынка жилья (на примере Москвы). – «Имущественные отношения в РФ», № 2, 2009. – www.realtymarket.ru.

- За последние полгода произошли следующие изменения:
 - с лета началось снижение платежеспособного спроса, и период экспозиции квартир с сентября 2008 г. по февраль 2009 г. вырос с 50-55 дней до 100-105 дней;
 - общий объем предложения начал расти с сентября, и с 20-25 тыс. вырос до 35-40 тыс.;
 - ежемесячный объем сделок снизился с 6-7 тыс. до 2-2,5 тыс.;
 - в декабре-январе в связи с начавшейся девальвацией рубля и падением цен (в долларовом эквиваленте) продавцы ушли с рынка, и объем вновь поступающего предложения снизился с 10-12 тыс. до 2-4 тыс.;
 - в феврале, в связи с остановкой девальвации рубля, начали возвращаться на рынок и продавцы (убедившиеся в возможности сохранения вырученных от продажи жилья денежных средств), и покупатели (прирастившие рублевый эквивалент своих долларовых сбережений и убедившиеся в бессмысленности дальнейших инфляционных ожиданий).



Некоторые уроки кризиса-1998

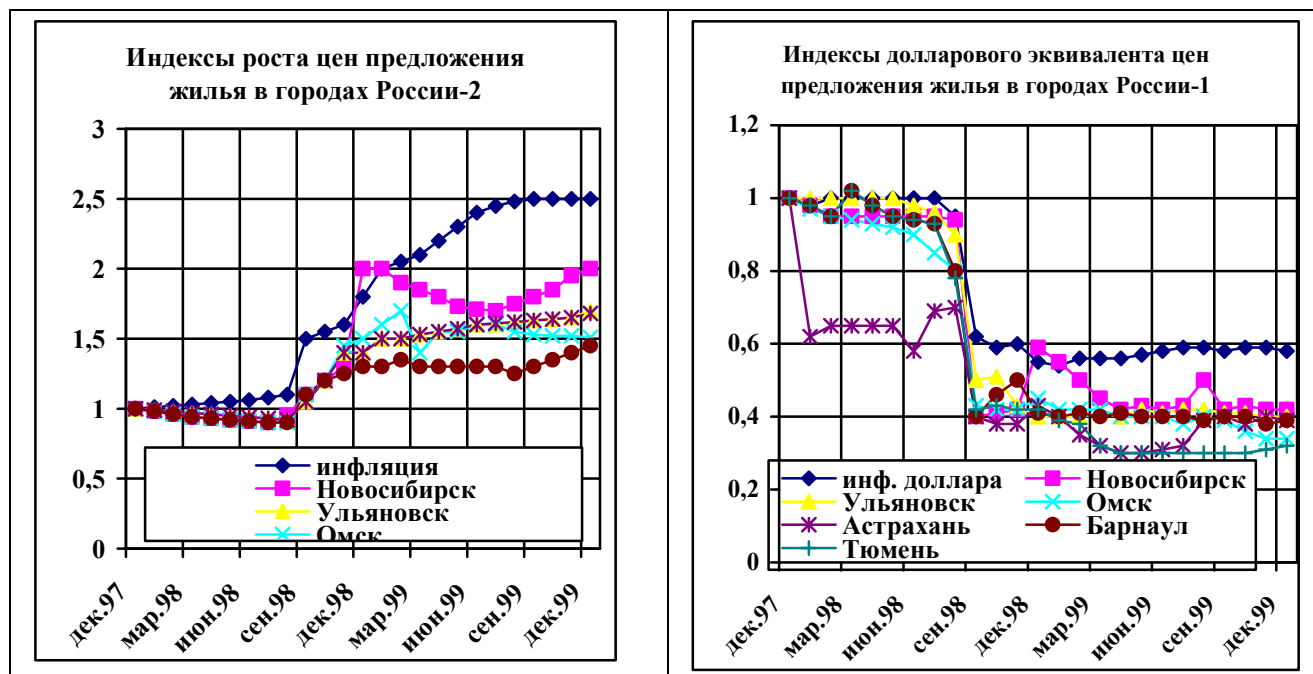
В период кризиса 1998-2000 года все города были разделены по признаку валюты номинирования цен на 3 группы: Москва и Россия-1 – с долларовой номинацией, Россия-2 – с рублевой номинацией цен на рынке жилья. Динамика цен и поведение продавцов и покупателей в этих городах существенно различались.

- В городах России-2:
 - с августа по декабрь 1998 года цены предложения жилья выросли на 30-80%, при этом инфляция составила 64%; к декабрю 1999 года цены выросли еще на 20%, а инфляция за два года составила 200%;
 - цены в этих городах при пересчете в доллары к декабрю 1998 года упали на 40-60%, при этом рост покупательной способности доллара (с учетом девальвации рубля с 5,5 до 28 руб./доллар и поправки на инфляцию) составил 40%; через год цены снизились еще на 5-

10%, при этом дефляция доллара (с учетом роста девальвации рубля до 30-31 руб./доллар) увеличилась еще на 5%;

- в этих условиях в октябре-ноябре ушли с рынка продавцы, продажи остановились – при росте рублевых цен в этом выражался кризис на рынке жилья;

- к декабрю 1998 года продавцы, успокоенные замедлением девальвации рубля, вернулись на рынок, и активность рынка восстановилась.

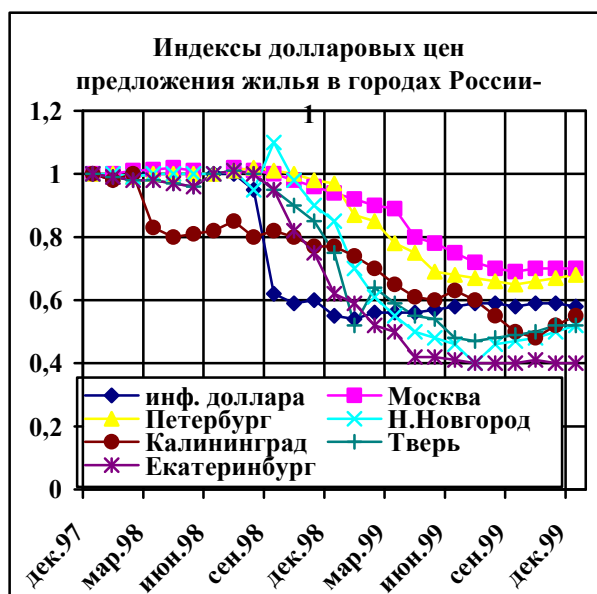


● В городах России-1:

- долларовые цены предложения жилья к декабрю 1999 г. снизились незначительно (на 5-20%), но через год упали на 35-55% (от декабря 1997 года);

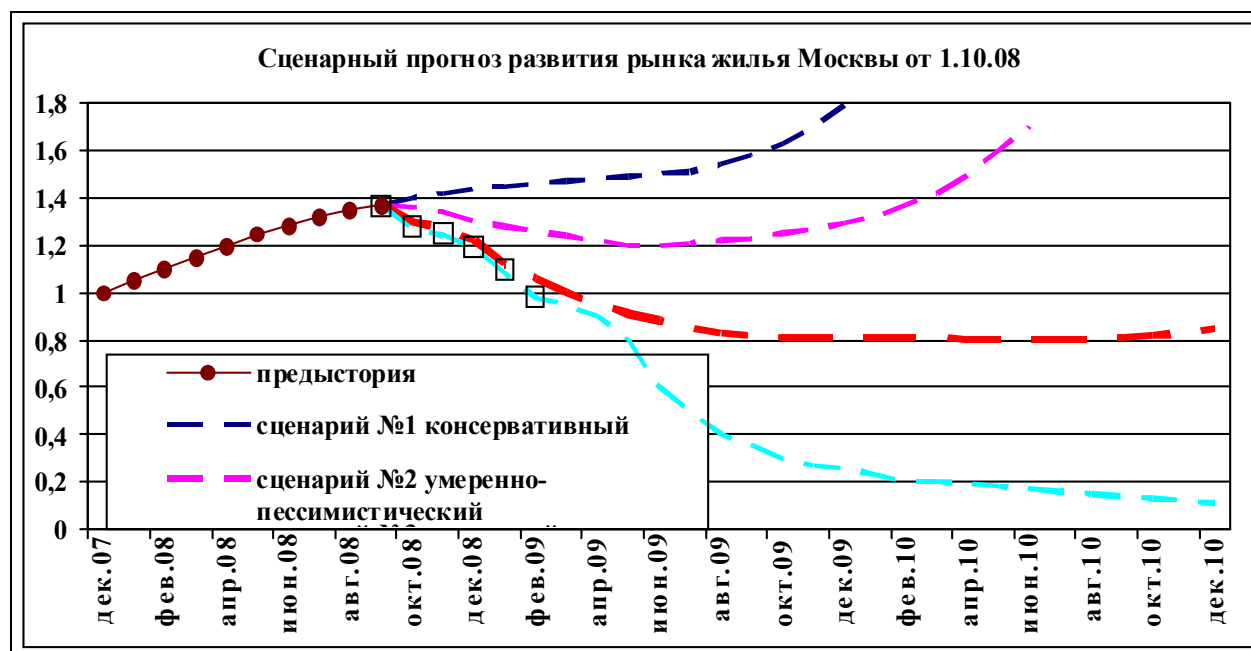
- в октябре-ноябре 1998 года с рынка ушли покупатели, не выдержавшие роста рублевого эквивалента долларовых цен, и продажи остановились;

- к декабрю покупатели, имевшие долларовые сбережения и обогатившиеся вследствие девальвации рубля, вернулись на рынок, активность рынка восстановилась.



Перспективы

Все разнообразие возможных вариантов внешних условий и развития ситуации на рынке недвижимости в начале октября 2008 года мы свели к четырем³.



Сценарий №1 – консервативный: «мягкий» переход к стабилизации по аналогии с 2007 годом - до лета 2009 года, а затем новая стадия роста цен. Этот сценарий был актуален до весны 2008 года, а рассчитанный по математической модели прогноз изменения уровня цен до сентября подтверждался фактическими данными.

Сценарий №2 – умеренно-пессимистический: «жесткий» переход к стабилизации по аналогии с 2004 годом. При таком сценарии с октября-ноября было возможно начало снижения цен предложения жилья в Москве, и в течение полугода, по нашей экспертной оценке, цены снизятся на 5-10%, а затем снова начнется рост. Сохранение этого сценария в течение 2009 года требовало высокой эффективности действий финансовых властей и игроков рынка, поддержанных общенациональным консенсусом элит, медиа-сообщества и населения. К сожалению, уже в декабре стало ясно, что в реальности этот сценарий не реализовался.

Сценарий №3 – кризисный: несмотря на объявленные властями решения (слишком медленно переходящие в стадию действий), финансовый кризис в России переходит в экономический – через сокращение персонала в финансовом, торговом, строительном секторе, затем по цепочке – сокращение заказов и увольнения в металлообработке, энергетике, в производстве строительных ресурсов и т.д. В результате падает платежеспособность населения и соответственно – спрос на жилье. Начинается масштабный процесс слияний-поглощений в строительном секторе.

При этом сценарии цены на жилье в Москве к середине 2009 года в долларовом эквиваленте могут снизиться относительно сентября 2008 г. на 40-45%, а относительно декабря – на 30-35%.

³ Стерник Г.М.

Рублевые цены в 2009 году также понизятся, но степень снижения существенно зависит от общей инфляции. Если инфляция удержится в прогнозируемых правительством пределах 13-14%, то снижение цен на жилье будет не более чем 10-15%. Если потребительская инфляция вырастет до 20-40%, то снижение рублевых цен на жилье может перейти в их повышение. И тогда снижение цен в 2009 году в долларовом эквиваленте также уменьшится до 20-25%.

В отличие от кризиса-1998, форма ценового тренда которого имела вид **U**, в текущем кризисе начало роста цен ожидается в 2010-11 году, и рост не будет столь быстрым, как в прошлом кризисе. Цены сохранятся примерно на одном уровне не менее 4-5 лет (форма тренда – **L**).

Темпы роста объемов ввода жилья снизятся, а в 2009-2010 году объемы снизятся и в абсолютном значении. Произойдет изменение структуры жилого строительства (в том числе по причинам увеличения доли бюджетного финансирования) от объектов бизнес-класса в пользу домов эконом-класса с меньшими площадями квартир и меньшим уровнем цен. Уменьшится и предложение, но его структура, наоборот, изменится в пользу высококачественного жилья, а жилье эконом-класса получит статус муниципального и не выйдет на открытый рынок. В этих условиях стратегия властей должна быть направлена не на поддержку отдельных компаний-застройщиков, а на поддержку рынка через повышение платежеспособного спроса населения. К концу 2010 года, в условиях повышения платежеспособного спроса при сокращенном объеме строительства и предложения жилья, может начаться медленный подъем цен на жилье до уровня, обеспечивающего рентабельность девелопмента.

Средняя доходность строительного бизнеса снизится и в дальнейшем не вернется на те нецивилизованные уровни, на которых она была вчера. Крупные игроки, выжившие на рынке, расстанутся со своей агрессивной стратегией, и будут лучше просчитывать варианты бизнеса. В целом рынок сделает новый серьезный шаг в своем становлении и развитии.

Именно этот сценарий и реализуется в настоящее время (фактическое снижение цен оказалось пока даже больше прогнозируемого).

Сценарий №4 – катастрофический: несмотря на принятые властями США, Евросоюзом и поддержанные другими странами (в том числе Россией) меры, мировая финансовая система, основанная на долларе, окончательно рухнет, и создание какой-то новой системы потребует значительных усилий и времени. Начнется переход к бартерному товарообмену между странами, дополненному ограниченному использованием региональных валют. Вследствие искажения структуры импорта экономика США, Европы, а также России и иных стран (в том числе и рынок недвижимости) рухнет вслед за финансами, и для восстановления (при оптимистической оценке сдерживания вооруженных конфликтов) потребуются годы, если не десятилетие.

Этот сценарий все еще не потерял свою, пусть и незначительную, вероятность реализации.

© Стерник Г.М.. 11.03.09.