Время невозможностей

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

г. Москва

Дата публикации: 31.05.2022

Дата мероприятия / события: 31.05.2022

С февраля 2022 года Россия живет в новых реалиях. После начала спецоперации на Украине наша страна оказалась под беспрецедентным санкционным давлением. CEO и основатель DUGA Real Estate Branding Юрий Нарвин и его команда изучили ситуацию, складывающуюся на рынке, и рассказали «Стройгазете» о путях выхода из сложившегося положения.

Разбираться в сути событий и анализировать рынок для нас часть рабочего процесса. В марте, когда обозначились первые последствия нарастающего кризиса, мы с командой решили провести серию исследовательских интервью и поговорили с представителями 25 компаний из сферы девелопмента и консалтинга, а также брокерами, работающими с первичным рынком и инвестициями. В процессе стало понятно: многие находятся, если не в панике, то в полном замешательстве. Как принимать решения? Что дальше? Что будет с продажами? Вопросов много, ответов мало – и никаких иллюзий по поводу точности прогнозов. Тогда и сформировалась основная цель: мы решили собрать от наших партнеров максимум инсайтов и консолидировать их в одно исследование, объединяющее экспертизу и опыт разных девелоперов, чтобы понять, что волнует весь рынок и чего рынок ждет от ситуации.

Деньги перераспределят

Основная территория трудностей девелоперов – финансирование и финпланирование. В текущих условиях все бюджеты буквально находятся в подвешенном состоянии: неизвестно, что, когда и сколько будет стоить, а цены поставщиков стройматериалов меняются иногда по несколько раз в день.

Но, как в анекдоте, здесь есть несколько состояний в градации от «денег нет» до «денег нет совсем», и у всех девелоперов ситуации разные – в зависимости от исходной позиции. В целом финансовые проблемы девелоперов зависят от трех основных факторов. Первый, который обозначили 65% опрошенных компаний — рост стоимости проектного финансирования, на второй указали 50% респондентов — это трудности с логистикой и импортозамещением, третий — нестабильность экономических регуляторов, таких как курс доллара, ключевая ставка и спрос. Эти проблемы беспокоят 35% участников опроса. Поиск их решения потребует пересмотра в срочном порядке финансовых моделей и планов продаж компаний, а также оптимизации расходов. По этим причинам многие девелоперы заморозили строительство объектов на низкой стадии готовности и распродают активы, а кто-то и вовсе, к сожалению, уходит с рынка.

Глобальный пересмотр финансовых моделей особенно актуален для сегмента премиальной недвижимости, так как они сильнее других зависят от курса доллара и импортных материалов. Спокойнее остальных чувствуют себя компании, независящие от стороннего финансирования и имеющие свой капитал. Как правило, это крупные девелоперы с диверсифицированным портфелем.

Что касается прогноза, то можно предположить, что в ближайшее время мало кто рискнет инвестировать в новые девелоперские проекты, тем более крупные. Думаю, в ближайшей перспективе мы можем увидеть появление множества микродевелоперов — тех, кто работает с мелкими и быстрыми проектами. Например, берут дом и делят его на небольшие апартаменты, или возводят малоэтажные дома на участках под ИЖС. В такие проекты нужно меньше вложений, соответственно, и риски здесь значительно ниже. Даже для крупных инвесторов разделить деньги и вложить их в несколько небольших проектов будет логичней, чем вкладывать всё в один крупный.

Перелом будет в сентябре

Для большинства инвесторов покупка недвижимости остается одним из самых надежных вариантов сохранения денег. В I квартале 2022 года на рынке первичной недвижимости Московского региона было заключено 45,6 тыс.

договоров долевого участия (ДДУ), что стало абсолютным рекордом. 80% наших респондентов отметили высокий спрос: некоторые столичные девелоперы в марте продали большинство объектов с высокой стадией готовности, в том числе даже те сложные объекты, которые до этого в силу своей специфики продавались медленно и долго.

Однако застройщики не спешат радоваться рекордам продаж, потому что вслед за ажиотажем ожидают стагнацию рынка — такую вероятность отметили 25% респондентов. Наиболее вероятно, что повышенный спрос приведет к тому, что во II квартале на рынке первичной недвижимости будут раскуплены все готовые объекты. По мнению большинства, в III квартале инвесторы переключатся уже на вторичную недвижимость и прежде всего раскупят привлекательные объекты со свежим ремонтом, где ранее никто не проживал или проживал мало, – чтобы иметь возможность сразу заселиться или сдавать в аренду.

Переломный момент ожидается в конце лета – начале осени 2022 года, к этому моменту рынок может увидеть существенные провалы в продажах. Дело в том, что в течение активной весны инвесторы скупили лоты, что были на высокой стадии готовности, летом, скорее всего, нас ждет повышенный спрос на вторичный рынок. Тем временем новые проекты и проекты на низкой стадии готовности либо заморожены, либо отложены, либо сильно замедлились: девелоперы перестраивают экономику проектов и меняют продукт буквально в процессе. Готовиться к периоду спада, учитывая, что его можно спрогнозировать, лучше уже сейчас.

Со стороны государства девелоперы ждут реальной поддержки как в экономической и правовой плоскостях, так и в политической: необходимо снимать социальную напряженность, чтобы рынок по возможности не замедлялся. Самим же девелоперам надо прямо сейчас работать с коммуникациями: доверительные отношения с покупателями станут гораздо более ценными, чем все годы до этого.

Цена доверия вырастет

Вопрос планирования стал краеугольным не только для застройщика, но и для покупателя, который будет менее охотно брать на себя долгосрочные риски, приобретая жилье в ипотеку; в перспективе ближайших лет все меньше людей при прочих равных будут задумываться об изменении жилищных условий или будут делать это с огромной осторожностью. Пример предыдущих кризисов показал: вкладываться в первичную недвижимость может быть очень рискованно, все опасаются разорившихся застройщиков и замороженных строек – так что ключевую роль в принятии решения о покупке будет играть фактор доверия: люди предпочтут вкладывать деньги в проекты зарекомендовавших себя крупных девелоперов, чей бренд ассоциируется со стабильностью и надежностью. Поэтому в нынешних реалиях роль бренда и репутация будут предельно важны. Этот момент отметили 50% участников наших интервью.

В условиях кризиса в выигрышном положении будут те застройщики, которые не только создадут качественный продукт и сохранят отношения со своими инвесторами, но и сделают упор на доверительную коммуникацию. К слову, некоторые девелоперы уже начали коммуникацию в таком ключе. Например, «Донстрой» запустил рекламную кампанию, в которой убедительно заявляет, что «все по плану», «построим как обещали» – работая таким образом с главными страхами покупателей квартир в новостройках.

В моменты, когда люди испытают дефицит обнадеживающей информации, для них особенно важно слышать, что есть еще нечто фундаментальное и надежное. В кризисное время особенно важно настроить свой маркетинг так, чтобы повысить доверие к бренду. Кстати, есть девелоперы, для которых происходящее на рынке стало поводом для давно запланированных изменений. Не могу пока распространять точные данные, но с одним из наших клиентов планируем ребрендинг: происходящее подстегнуло компанию ускорить процесс, чтобы подчеркнуть наступление нового этапа и новой эпохи, построить новую коммуникацию со своей аудиторией.

Рынок ждет русификация

Рынок девелопмента – как и многие другие отрасли российского бизнеса – разделился в санкционных реалиях на «своих» (компании с четким национальным позиционированием и капиталом, у которых не выражена аффилированность с Западом) и «чужих» (компании с международным позиционированием и иностранным финансированием). Последние столкнулись с потерей иностранных инвесторов, партнеров и архитекторов, что грозит заморозкой активов и проектов — такую проблему обозначили 25% респондентов.

Экономическая и политическая нестабильность привела и к проблеме с рабочей силой у 20% опрошенных: строители из стран Средней Азии стали терять часть заработанных средств при обмене валют, работать в России для них становится невыгодно.

Вопрос импортозамещения наиболее остро сейчас стоит для 50% участников нашего исследования. Комфорт-класс на 20-30% зависит от импорта, бизнес- и премиум- на 50-70%. В связи с этим некоторые застройщики будут вынуждены отказаться от отделки, упростить объекты, инженерию, материалы. Новым трендом станет доступный и функциональный комфорт, а архитектура и дизайн будут стремиться к экономичным решениям. Не исключено, что для большей доступности уменьшится площадь и технологичность жилья. Не все

застройщики смогут сразу дать прежний объем, но при этом они стараются не потерять в качестве, для чего ввозят нужные материалы и оборудование через третьи страны, ищут аналоги в России, у Китая и по всем странам, с которыми экономические отношения не затруднены. 5% респондентов надеются на дальнейшее развитие партнерства с дружественными странами.

В ситуации, когда смысл фразы «support your local» обретает новые масштабы, происходит переформатирование рынка девелопмента под текущие условия, так что ожидается локализация и ребрендинг компаний, до этого относившихся к «чужим», русификация западных брендов. Велика вероятность, что в ближайшее время мы увидим больше брендов с русскими названиями и выраженной национальной идентичностью.

Вместо заключения
Есть расхожая фраза, что кризис – время возможностей. Сейчас, когда горизонт планирования минимален, мы переживаем скорей некое время невозможностей. Но думаю, что для рынка это всё же вызов. Очень интересно, как будут разворачиваться события. Мы видим как минимум несколько вариантов.

Возможно, нас ждет долгий декаданс — замедление развития, ухудшение продукта, снижение интереса инвесторов к девелоперским проектам в принципе. Также вполне возможно, что вся ситуация обернется перезапуском и трансформацией отрасли, что выведет нас на новый уровень – если лидеры пойдут в сторону повышения эффективности всех процессов и менеджмента, развития экспертиз, технологий proptech, локализации производства. Безусловно, здесь нужна будет поддержка государства и работа с доверием: если покупатели уйдут с рынка первичной недвижимости, разочаруются в российском продукте, то вернуть доверие будет очень сложно.

Источник: https://stroygaz.ru/publication/biznes/vremya-nevozmozhnostey/

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/144174/