

Состояние рынка жилой недвижимости Украины в период кризиса

Железнякова І.Л., Харківська національна академія міського господарства

Мировому кризису, удалось заморозить рынок недвижимости. Какое-то время на нем действительно зарабатывались быстрые, легкие и большие деньги. С помощью доступной информации, население страны постоянно находилось в курсе того, что происходит постоянное и неуклонное повышение цен на квадратные метры. Активное участие в повышении цен принимали и риэлторы, и застройщики.

Инвесторы привлекали кредиты, оптом скупали недвижимость от застройщика и продавали ее на вторичный рынок. Рост цен захлестнул страну, настолько, что на рынке недвижимости появилось много непрофессионалов, которые пытаются приумножить свои капиталы, закладывая имеющиеся квартиры, стоимость которых неуклонно возрастала и на кредитные средства покупали новые объекты. Но из-за отсутствия достаточного опыта многие на сегодняшний день столкнулись с очень серьезными проблемами. С одной стороны, сейчас в руках псевдоинвесторов сконцентрированы огромные объемы жилья (по оценкам специалистов, в период 2004-2008 гг. более 50% квартир было выкуплено псевдоинвесторами на первичном рынке). С другой стороны отсутствие реальных покупателей и давление кредитных обязательств вынуждают владельцев принимать сложные и невыгодные для себя решения. А именно - продажа квартир по низким ценам и выплата остатка кредита из собственных средств. Сегодня же все убедились, что ничего катастрофического не случилось: массового изъятия залогов не наблюдается, падение цен замедлилось.

Сегодня наблюдается относительная стабилизация уровня цен. Компания «Велфорт Риал Истейт» прогнозирует: «Ценообразование на рынке недвижимости прямо обусловлено спросом, которого на данный момент практически нет. Спрос, в свою очередь, зависит от функционирования ипотечной системы и уровня доходов населения. Учитывая, что до конца текущего года банки вряд ли начнут давать кредиты под разумные проценты, снижение цен продолжится, но оно не будет таким стремительным как в начале года, и составит 3-5 % в месяц»

По наблюдениям, на рынок вышли новые категории покупателей. Первая – это мелкие и средние инвесторы, которые, имея в распоряжении определенные средства, желают их выгодно вложить. В нынешних условиях они ищут привлекательную цену на интересные объекты. Вторая категория – это те, кто вернул свои депозиты и уже не доверяет банкам, ни фондовому рынку, ни частному бизнесу, а единственным надежным капиталовложением считает вторичное жилье. Такие инвестиции однозначно выгодны, учитывая, что цены в 2009 г. самые низкие за последние 6 лет.

У участников рынка, выставяющих имущество в период спада, есть свои мотивы. В основном это финансовые сложности, которые инвесторы

пытаются решать за счет приобретенных ранее активов, и стремление снять с себя излишнюю кредитную нагрузку. Один из способов в удержании недвижимости является перевод собственности жилья в аренду.

Таким образом объем предложений на рынке жилой недвижимости определяется двумя противоположными тенденциями:

- сокращение предложения на первичном рынке вследствие уменьшения объемов строительства, замораживание начатых проектов, переноса срока сдачи в эксплуатацию новых объектов, сокращения проектного финансирования, банкротства строительных компаний;
- увеличение предложения на вторичном рынке вследствие продажи квартир, приобретенных в целях перепродажи и вынужденной реализации ипотечных залогов.