



«Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины».

Обзор коммерческой недвижимости

Анализ рынка офисной недвижимости	2
Анализ рынка торговой недвижимости	3
Анализ складской недвижимости	5
Анализ промышленной недвижимости	5

Обзор рынка жилой недвижимости

Анализ первичного рынка жилья	7
Анализ вторичного рынка жилой недвижимости	9
Анализ рынка коттеджной застройки	11

Обзор рынка земельных участков г. харькова

и ближнего пригорода	13
На что следует обратить внимание при покупке квартиры	14

ОБЗОР КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Анализ рынка офисной недвижимости

Рынок офисной недвижимости в 2008 году не сохранил тенденций прошлых лет – увеличения спроса и рост цен в течение всего 2007 года. Стремительный рост цен в начале года и полная стагнация на рынке с весны существенно повлияли на особенности развития данного сегмента рынка недвижимости.

Необходимо отметить, что наибольший объем качественных офисных площадей и на 01.01.2009 общий объем качественных офисных площадей составил 342 тыс. кв. м.

В 2008 году было введено больше качественных офисных площадей, чем в 2007 и 2006. А именно в 2007 году было введено 43 тыс. кв. м., в 2006 году – 32 тыс. кв. м качественных офисных площадей. В 2008 году были построено (реконструировано) 6 бизнес центров (БЦ). Из них 2 БЦ по состоянию на 1.01.2009 введены в эксплуатацию: ТОЦ Sun City Plaza 2 (11700 кв. м), ИВС Capital (11 кв. м), а 4 находятся на стадии выполнения внутренних(отделочных) работ: КапиталИст(8300 кв. м.), «Тетрис»(7200 кв. м), Ave Plaza (5315 кв. м.), Platinum Plaza (3753 кв. м.).

Однако ввод в эксплуатацию новых объектов несущественно изменил общую структуру рынка. Наибольший удельный вес по-прежнему занимают офисные помещения С класса (54%). При анализе структуры предложения мы не учитываем офисы D класса (офисы, располагающийся в жилых домах). По оценкам экспертов ООО ППФ «Крона» общий объем офисов D класса находится на уровне около 300 тыс. кв. м офисных площадей.

На конец 2008 года по-прежнему существует дисбаланс спроса и предложения на рынке офисной недвижимости. Существует высокий потенциальный спрос на высококачественные офисы класса А и В класс, как в сегменте аренды, так и купли/продажи. Существенное увеличение доли качественных площадей В класса, коренным образом не изменило ситуацию. В течение первого полугодия наблюдалась высокая деловая активность. В свою очередь, с одной стороны, тенденция развития IT рынка в Харькове сохранила высокий спрос на офисы в сегменте В и С класса на уровне 41% и 21% соответственно. А с другой стороны более крупные транснациональные и национальные компании создавали неудовлетворенный спрос на офисы в А классе (14%). Наличие большого объема офисных площадей в классе сохраняет спрос в данном секторе на уровне 24% от общего количества заявок. Наиболее востребованным форматом, являются офисы площадью до 100 кв.м и составляют 45 % от общего спроса.

Первое полугодие 2008 года характеризовалось ростом цен и арендных ставок на офисные площади. Так в целом по городу за рассматриваемый период стоимость офисов выросла на 20-25% (по предложению), а аренда увеличилась на 35-45% (по предложению).

Второе полугодие 2008 года характеризовалось стагнацией цен в третьем квартале и их постепенным снижением в конце года. Это было связано со снижением деловой активности компаний и дестабилизацией экономико-политической ситуации в стране. За этот период стоимость офисов упала на 15-20%, а арендные ставки уменьшились на 30-35%.

Таблица 1. Ценовые показатели (по предложению) на офисную недвижимость на 01.01.2009 по данным ООО ППФ «Крона».

	A	B	C	D
Диапазон арендных ставок, \$/кв. м	20-25	10-17	6-12	4-9
Диапазон стоимости, \$/кв. м	1850-2100	1500-2000	1000-1500	1000-1600

Возможно корректировка средних ценовых показателей – при «реальном покупателе/арендаторе» торг достигает 10-30%.

Дальнейшее развитие рынка офисной недвижимости будет характеризоваться такими тенденциями:

- усиление уровня конкуренции, будут востребованы только сильные проекты;
- изменение структуры спроса на офисы в сторону менее престижных и меньших по площади;
- увеличение предложения за счёт субаренды;
- отток арендаторов либо пересмотр арендных ставок;
- сохранение высокого уровня ставок капитализации;
- снижение арендных ставок в первом полугодии 2009 года, и возможный рост в последнем квартале 2009 года;
- отсутствие источников финансирования для развития новых и завершения уже существующих инвестиционных проектов;
- увеличение доли вакантности офисных площадей в бизнес центрах;

Анализ рынка торговой недвижимости

Особенностью Харькова всегда было то, что наш город являлся «купеческим» - торговым городом, что оказало существенное влияние на развитие торговли и на количество торговых площадей в городе. Также огромное значение на сегмент торговых площадей оказывает и то, что Харьков является приграничным городом, и увеличение количества покупателей происходит не только за счёт жителей областей, граничащих с Харьковом (Сумская, Полтавская), но и жителей России.

Рынок торговой недвижимости можно условно разделить на три больших сегмента:

1. Профессиональные торговые площади (ТЦ, ТРЦ). Общий объём профессиональной торговой недвижимости оценивается на уровне 400 тыс. кв. м.

2. Полупрофессиональные торговые площади (супермаркеты, магазины у дома – «дискаунтеры», магазины салоны). Общий объём полупрофессиональной торговой недвижимости оценивается на уровне 220 тыс. кв. м. Наиболее крупными ритейл сетями в Харькове являются: «Фокстрот» (бытовая техника/электроника, 6 супермаркетов), «Эльдорадо» (бытовая техника/электроника, 6 супермаркетов), «МКС» (бытовая техника/электроника, 10 супермаркетов), «ЮСИ» (общепит, 24 объекта торговой недвижимости разного формата), «Класс» (общепит, 6 супермаркетов).

3. Непрофессиональные торговые площади (рынки и базары, торговые площадки, торговые ларьки). В Харькове действует более 50 рынков и торговых площадок. Самым крупным рынком в городе и одним из крупнейших рынков в восточной Европе является Барабашовский. Его площадь АО «Концерн АВЭК и Ко» оценивает в более чем 600 тыс. кв. м.

В течение 2008 года было введено 67 тыс. кв. м. торговых площадей в ТЦ (ТРЦ) и более 30 тыс. кв. м в торговых площадях в супермаркетах (гипермаркетах). По состоянию на 01.01.2009 общий объём торговых площадей составил 318 тыс. кв. м. При этом потребность Харькова в профессиональных торговых площадях оценивается на уровне 700 тыс. кв. м.

Наиболее ощутимым событием 2008 года является первая реализация проекта торговой недвижимости формата «Retail Park» под названием ТК «Dafi» (девелопером проекта выступила СИК «DAFI», общая площадь торгового комплекса более 85 тыс. кв. м), а также открытие ТЦ «Рост 3», общей площадью 12 тыс. кв. м.

В последнее время наметилась тенденция по переходу «местных» девелоперов развитию в Харькове крупных форматов торговой недвижимости: «региональный», «межрегиональный» торговый центр, а также «Retail Park». Так компания МКДУ заявила о проекте «Central Park» (общей площадью 200 тыс. кв. м) формата «Retail Park».

В 2009 году по утверждению девелоперов должны быть введены в эксплуатацию, такие крупноформатные проекты: ТРЦ «Магеллан» (общая площадь 90 тыс. кв. м), ТОЦ «Ave Plaza» (общая площадь 23 тыс. кв. м), МФК «Харьков Сити» (общая площадь 27,5 тыс. кв. м), 3 очередь ТРЦ «Французский бульвар» (общая площадь 60 тыс. кв. м).

На конец 2008 года в целом по Харькову на 1000 человек приходилось около 217 кв. м торговых площадей в ТЦ (ТРЦ), что свидетельствует о достаточно большом потенциале этого сегмента рынка недвижимости. Для примера в крупных европейских городах средний показатель насыщенности торговыми площадями в ТЦ(ТРЦ) находится на уровне 300-400 кв. м. на 1000 человек.

Наиболее востребованным форматом торговых площадей в секторе «стрит ритейла», как в сегменте продажи, так и аренды, является формат до 150 кв. м, что составляет 43% от общего объема спроса, формат 150-300 кв. м – 28% от общего количества требуемых площадей; формат 300-600 кв.м – 21% от общего спроса. Наименее востребованным является формат 600-1000 кв. м – 8%, формат больше 1000 кв. м не востребован.

В первом полугодии 2008 года рост стоимости (по предложению) торговой недвижимости составил 35-45%, а арендные ставки (по предложению) выросли на 10-15%.

Снижение покупательской способности, нестабильная экономико-политическая ситуация в стране во втором полугодии привела к снижению стоимости (по предложению) на 15-20%, а арендных ставок на 35-40%. Существенное снижение арендных ставок связано с нестабильностью валютного рынка, а именно сильной девальвацией гривны по отношению к доллару в ноябре-декабре 2008 года.

Таблица 2. Ценовые показатели (по предложению) на торговую недвижимость в сегменте «стрит ритейла» на 1.01.2009 в г. Харькове по данным ООО ППФ «Крона».

	Магазин-салон, отделение банка	Магазин повседневного спроса	«Магазины у дома», представительства банка	Супермаркет, гипермаркет, ТЦ
Диапазон арендных ставок, \$/кв. м	20-30	20-35	10-15	5-15
Диапазон стоимости, \$/кв. м	3500-5000	2000-2500	1200-1900	1000-1600

Возможна коррекция ценовых показателей - при «реальном покупателе» торг составляет 10-25%.

Таблица 3. Уровень арендных ставок на торговые площади ТЦ(ТРЦ) на 01.01.2009 в г. Харькове по данным ООО ППФ «Крона».

Формат	«Микрорайонный» (3000-13000 кв. м)	«Городской» (10000-30000 кв. м)	«Региональный» (30000-70000 кв. м)
Диапазон арендных ставок, \$/кв. м			
Для торговых точек	10-25	20-60	20-120
Для операторов развлечения	3-8	5-10	8-15

Дальнейшее развитие рынка торговой недвижимости будет характеризоваться такими тенденциями:

- увеличение числа слияний и поглощений ритейл-сетей;
- умеренное снижение стоимости до конца 2009 года;
- снижение арендных ставок до конца 2009 года;
- собственники займут позицию «удержания арендатора», что вызовет снижение арендных ставок;
- невысокий уровень вакантности площадей в ТЦ за счёт сохранения дефицита предложения;

Анализ складской недвижимости

Исторически Харьков является одним из крупнейших торгово-промышленных городов Украины. И, несмотря на множество преимуществ региона, в нём плохо развит рынок складской недвижимости. Рынок складской недвижимости на современном этапе его развития делится на несколько сегментов. В условиях динамического развития других сегментов рынка недвижимости, прихода европейских компаний на рынок Украины в Харькове практически не развита качественная складская недвижимость.

Условно рынок складской недвижимости можно разделить на два сегмента:

1) Профессиональная складская недвижимость (логистические комплексы). Это самый слабо развитый сегмент складской недвижимости. Первым проектом можно назвать строительство логистического комплекса «Пирамида» (девелопер проекта – ИнвесторЭлитСтрой, общая площадь комплекса 24 тыс. кв. м), который можно отнести к В классу.

2) Непрофессиональная складская недвижимость (складские базы и помещения, открытые площадки). Составляет более 70% от всего предложения складских площадей в Харьковском регионе. Как правило, в основном складская недвижимость данного сегмента состоит из помещений, расположенных в промышленных зонах города, на территории действующих или простаивающих заводов, предприятий, подвалы или цоколи этажей административных и жилых зданий.

Основной спрос на складскую недвижимость формируют крупные торговые операторы, производители товаров FMCG и крупные дистрибьюторские компании. И, как правило, эти компании строят собственные складские комплексы.

Наиболее востребованным форматом складских площадей является 1000-5000 кв.м., что составляет 70% от общего количества спроса. Формат до 500 кв.м. составляет 14% от общего количества требуемых складских площадей. Наименее востребованными сегментами в структуре спроса являются площади от 3000-5000 кв.м. и свыше 5000 кв.м., они составляют соответственно 6 % и 10% общего количества востребованных площадей.

В настоящее время на рынке присутствует значительный потенциальный спрос на складские помещения высокого класса. Существует около 7 проектов логистических центров общей площадью более 500 тыс. кв. м. Но в нынешней ситуации у девелоперов нет финансовых средств для реализации таких крупноформатных проектов. Практически все проекты заморожены, а некоторые выставлены на продажу. Так например компания «XXI век - Харьков» выставила на продажу проект логистического комплекса класс В и общей площадью 115 тыс. кв. м., реализация которого в нормальной экономико-политической ситуации должна была завершена уже в 2011 году.

В целом за весь 2008 год складская недвижимость подешевела на 15-20%.

Таблица 4. Ценовые показатели на складскую недвижимость на 1.01.2009 по данным ООО ППФ «Крона».

Класс	Арендная ставка, грн./кв. м	Стоимость, \$/кв. м
A	Не представлено*	
B	25-30	400-550
C	10-22	300-400
D	7-13	150-250

*- складские площади класса А в Харьковском регионе отсутствуют (по оценке ООО ППФ «Крона»)

Анализ промышленной недвижимости

Харьковская область занимает одно из первых мест по приросту иностранных инвестиций. Характерная черта региона – мультифункциональность вложений, особенно по сравнению с соседними регионами, преимущественно интересными в сфере металлургии. Так, среди

привлекательных для инвесторов отраслей в регионе являются предприятия машиностроительного комплекса, пищевая промышленность, высокоточное производство и др. Есть перспектива вложения средств и в производство строительных материалов.

Одним из первых крупным инвестором в этой сфере стал концерн «Евроцемент», который приобрел в 2005 г. предприятие «Балцем». Ныне особенно привлекательными являются вложения в кирпичные заводы, в частности, Золочевского района, в силу близости к сырьевой базе и потенциальным потребителям, причем как Харьков, так и соседней Белгородской области России. Также необходимо отметить строительство в 2001 году чаеразвесочной фабрики «АНМАД ТЕА» (девелопер проекта – ИнвесторЭлитСтрой).

В 2008 году в Харьковском регионе заработали завод «Харьковбетон-С» (производство асфальта, бетонных изделий) и фабрика по производству упаковок для сигарет (концерн Амкор-Ренч).

Перспективным направлением в облгосадминистрации считают постепенный перенос промышленных объектов за пределы областного центра, в непосредственной близости от него, с созданием так называемых промышленных парков. Такое направление в мировой практике получило название «грин филдс» – свободные территории с необходимой инфраструктурой для быстрой реализации инвестиционных проектов. Один из первых успешных примеров такого рода – площадка «Малиновка» в Чугуевском районе, где реализовано или реализуется строительство трех предприятий: по производству алюминия RGS & C, стекольный завод и ликероводочное предприятие Prime концерна «Олимп». Также в 2008 году Харьковской облгосадминистрацией велись переговоры с пивным концерном «Карлсберг» по строительству пивного завода на территории Малиновской промышленной зоны. Компания сад инвест по развитию новой промышленной зоны.

Пилотный проект еще более масштабной, чем площадка «Малиновка», который осуществляется ныне, – промышленный парк «Рогань». На площади в 203,1 га предполагается размещение нескольких функциональных зон: «Логистический хаб» для складских, автотранспортных и таможенных сооружений; «Бизнес-сити» для строительства бизнес-центра и гостиничного комплекса; «Эколайф» для предприятий пищевой и медицинской сферы; «Хайтек» для предприятий приборостроения, электроники; «Креатив-парк» для предприятий легкой промышленности, мебельной сферы, дизайн-студий; «Сервисзона» для строительных и обслуживающих помещений; и «Зона периметра» для систем охраны, ограждений и зеленых насаждений. «Рогань» расположится в 5 км от харьковского жилмассива Рогань.

По сравнению с началом года поменялись востребованные форматы. В настоящий момент наиболее востребованными производственными площадями являются форматы до 500 кв.м. и 1000-5000 кв.м., что составляет 23% и 46% от общего спроса соответственно. Формат до 500-1000 кв.м. составляет 16% от общего спроса. Спрос на промышленные площади формата больше 5000 кв.м составляет 15% от общего количества.

Анализируя спрос с точки зрения будущей специализации объектов промышленной недвижимости необходимо отметить, что основу спроса составляют объекты тяжелой и легкой промышленности, каждый из форматов составляет по 38% от общего спроса. Объекты многопрофильной специализации менее востребованы и составляют 24%. Невостребованными являются объекты с деревообрабатывающей специализацией.

Средняя стоимость объектов на рынке промышленной недвижимости по отношению к началу года уменьшилась на 15-20%. Так если за первое полугодие наблюдался рост цен, то второе полугодие в условиях нестабильности экономико-политической ситуации характеризовалось стагнацией рынка и постепенным снижением стоимости. На конец года стоимость (по предложению) объектов промышленной недвижимости находится на уровне 250 ÷ 400 \$/кв.м. в зависимости от месторасположения и технических характеристик. И при «реальном покупателе» возможно корректировка цен (торг достигает 15-25%).

ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Анализ первичного рынка жилья

Наиболее существенными факторами, которые повлияли на первичный рынок жилья как в Украине в целом, так и в Харьковском регионе в частности в 2008г., были следующие: финансовая политика НБУ по отношению к ипотечному кредитованию, резкое уменьшение спроса, нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране, а также развитие финансового кризиса, отразившегося на покупательской способности населения. В начале года на первичном рынке наблюдалось некоторое оживление. Спрос превышал предложение. Но ближе к апрелю деловая активность начала снижаться, и к маю дисбаланса между спросом и предложением уже не ощущалось. Снижение спроса в мае было обусловлено ревальвацией гривны на 10% по отношению к доллару. Такая ситуация продлилась весь период летних отпусков. Осенняя стабилизация рынка так и не наступила, а затишье рынка в летние месяцы переросло в полную стагнацию на рынке к концу октября, которая и продлилась до конца года.

В 2008 году было построено 315 тыс. кв. м жилья, что свидетельствует о достаточно развитой и сильной строительной отрасли в городе. Но в связи с конфликтом между ГАСК и харьковскими компаниями застройщиками в эксплуатацию было введено только 84,4 тыс. кв. м жилья.

Рассматривая структуру предложения по классам, самую большую долю составляет жильё эконом класса (47% от общего предложения). Также высокую долю составляет жильё бизнес класса – 29%. Отдельно необходимо сказать о жильё премиум класса. Развитие этого сектора жилой недвижимости в городе Харькова началось со следующих проектов: жилой дом по ул. Чернышевского (Инвестор ЭлитСтрой, дата сдачи объекта: 2003г.), «Ренесанс Парк» (МКДУ, начало реализации проекта: 2007г.). И по состоянию на декабрь 2008 года в сегмент жильё премиум класса занимает 24% от общего предложения. Это говорит о высоких темпах развития отрасли в период конца 2007 года – первого полугодия 2008г. Так харьковские застройщики реализуют большое количество крупных проектов в этом сегменте.

Также в среднесрочной перспективе в Харькове (по утверждению застройщиков) должно появиться первое жильё класса De Luxe – ЖК «Фаворит» (Авантаж, дата сдачи: 4 квартал 2010) и в долгосрочной перспективе проект - ЖК «Snob» (МКДУ).

На сегодняшний день в Харькове существует около 8 проектов комплексной многоэтажной жилой застройки. Но их реализация идет очень медленно, и в связи с затягивающимся кризисом, сроки выполнения этих проектов прогнозировать трудно.

Анализируя динамику спроса, следует разделить год на несколько этапов. Так первый этап (первое полугодие 2008 года) характеризовался увеличением спроса во всех сегментах рынка. В основном это происходило за счёт активного банковского кредитования. Ужесточение условий ипотечного кредитования в мае привело к уменьшению спроса. Так, на первичном рынке жилья спрос переместился в сторону «первичной вторички» - объекты, которые были уже приобретены покупателями у застройщиков (эти дома уже или сданы в эксплуатацию, либо в ближайшее время должны быть введены в эксплуатацию).

Второй этап (второе полугодие 2008 года) характеризовался затишьем на рынке, и как следствие стагнацией цен в третьем квартале, а потом уверенным снижением цен в последнем квартале года. Спроса на первичном рынке жилья в этот период находился на минимальном уровне, что стало следствием общей неблагоприятной ситуации в экономике, нестабильностью валютного рынка и полным отсутствием ипотечного кредитования.

Анализируя динамику цен на первичном рынке жилой недвижимости, необходимо отметить неравномерное изменение стоимости жилья в разных классах. Так наибольший рост и падение за год ощутили жильё премиум-класса. В период за январь – август жильё премиум-класса в этом

сегменте составил 21,3% в долларовом эквиваленте (17% рост в гривне), а уже на конец года произошел спад на 19% в долларовом эквиваленте (20% рост в гривне) (см. рис. 1). Рост стоимости кв. м в гривне связан с колебаниями курса доллара, а именно резкой девальвацией гривны по отношению к доллару начиная с осени 2008г. В жилье бизнес- и эконом- класса коррекция цен была не менее значительна. Так по отношению к началу года в августе жилье бизнес класса подорожало на 16,2% в долларе (на 10% в гривне), а эконом класс подорожал на 21% в долларе (на 18% в гривне). На конец года в данных сегментах жилой недвижимости также был зафиксирован спад: «бизнес класс» подешевел на 20,9% в долларе (подорожал на 20% в гривне), а «эконом» на 36% в долларе по отношению к какому периоду времени (подорожал на 2% в гривне).

Также в конце 2008 года застройщики пошли на маркетинговый шаг для оживления рынка и ввели понятие инвестиционной цены – цена объектов жилой недвижимости на этапе котлована.

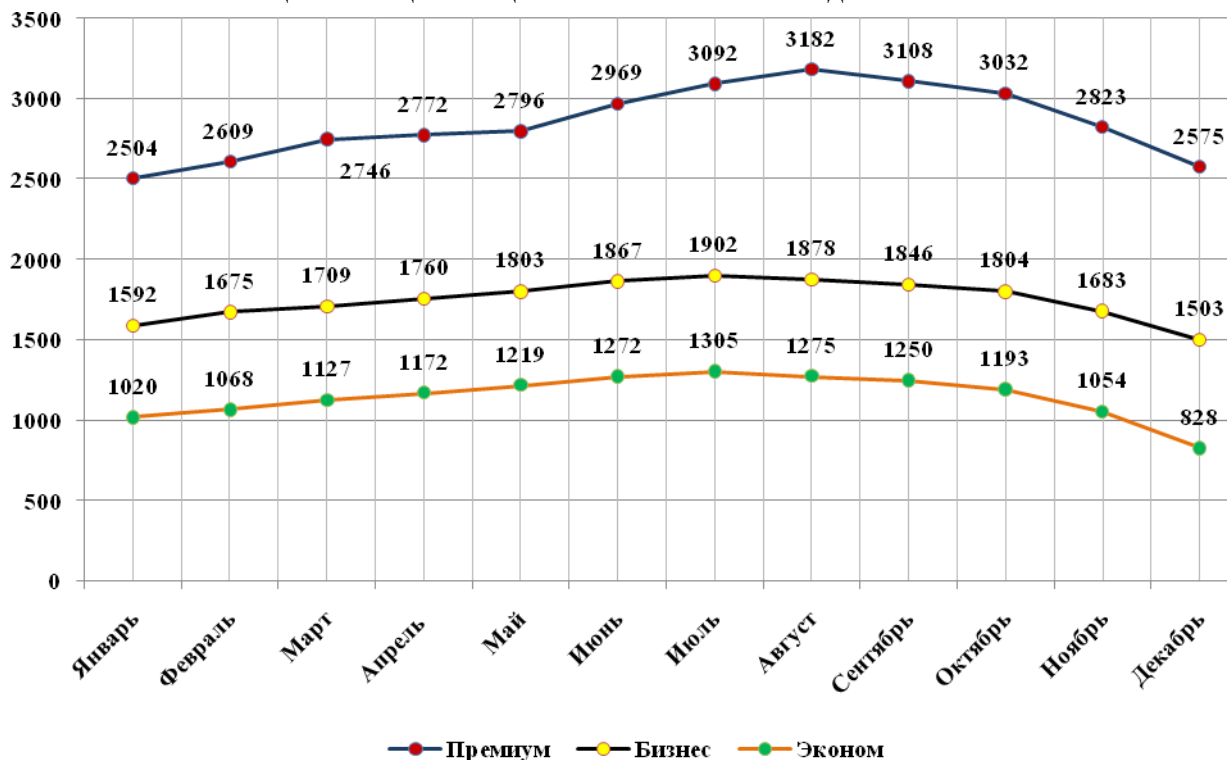


Рис. 1. Динамика стоимости жилья на первичном рынке Харькова за 2008 год

Таблица 5. Ценовые показатели на первичном рынке жилья на 1.01.2009 по данным ООО ППФ «Крона».

Класс жилья	Премиум	Бизнес	Эконом
Диапазон средней стоимости, \$/кв.м	2000-2500	1100-1550	600-950
Инвестиционная цена, \$/кв.м	800	-	350

Дальнейшее развитие первичного рынка жилой недвижимости будет зависеть от появления источников инвестирования, как внутренних, так и внешних. Для покупателей же очень важно возобновление ипотечного кредитования, т.к. большая часть сделок совершалась за заемный капитал. Так на конец года количество совершаемых сделок сократилось практически до нуля. А для застройщиков появление свободных кредитных линий означает возможность достроить начатые проекты (в Харькове заморожено около 80% новостроек) и начать разработку новых. На рынке останутся надежные компании, у которых налажены доверительные отношения со своими деловыми партнерами за долговое время работы. Это позволит им сохранить лояльность клиентов и привлечь дополнительный заемный капитал в трудный период.

Так рынку недвижимости в ближайшие два года предстоит пережить ряд преобразований:

1) Увеличение количества банкротств и поглощений девелоперских компаний. Возможно, произойдет поглощение крупными компаниями, как украинскими, так и иностранными, более мелких участников рынка недвижимости и приобретение их портфеля проектов. А также объединение мелких компаний, не справляющихся со своими обязательствами.

2) Компаниям застройщикам придется изменить стратегию своего развития. Для частичного улучшения ситуации, многие компании вспоминают опыт прошлых лет, а именно вводят понятие инвестиционной цены или рассрочки.

3) Цена на уже построенные объекты будет плавно снижаться.

4) Накапливание «отложенного спроса», вследствие того, что на рынке в эксплуатацию не вводятся новые объекты.

Анализ вторичного рынка жилой недвижимости

2008 год для вторичного рынка жилой недвижимости г. Харькова стал годом неоднозначности и перемен. Стремительный подъем рынка в конце 2007 – начале 2008 года, плавный и уверенный рост цен, спрос, превышающий предложение, активное банковское кредитование в период январь-апрель. Уже начиная с лета ситуация сменилась совершенно противоположными тенденциями: спад спроса на рынке, сокращение объемов ипотечного кредитования, а также начало проявления кризиса во всех сегментах экономики и на рынке недвижимости.

Начало года было традиционно отмечено низкой активностью, связанной с новогодними и рождественскими праздниками. С конца января и до начала апреля наблюдался всплеск деловой активности, но с приближением лета и сезоном отпусков рынок жилой недвижимости погрузился в «спячку».

Необходимо отметить, что в конце первого полугодия рынок недвижимости пережил нетрадиционные для себя процессы. Причиной этого являлась политика НБУ и Кабинета Министров Украины, направленная на обуздание инфляции, в результате которой многие банки прекратили выдачу ипотечных кредитов. Те же, кто остался на рынке, существенно ужесточили условия кредитования и подняли процентные ставки, а продавцы начали выставлять стоимость своих объектов в гривне или евро. Резкое укрепление гривны в мае тоже добавило нестабильности на рынке недвижимости, что привело к спаду активности на рынке. Все эти факторы, а также постоянная политическая нестабильность заставила многих потенциальных покупателей отказаться от покупки недвижимости или отложить покупку жилья до лучших времен.

На протяжении всего периода летних отпусков рынок пребывал в состоянии покоя, многие эксперты прогнозировали улучшение ситуации, как для покупателей, так и для продавцов ближе к осени. Но «традиционный осенней» стабилизации рынка не произошло.

Мораторий НБУ о досрочном снятии депозитов, дестабилизация валютного рынка в ноябре добавили ещё больший дисбаланс на рынке недвижимости, а активность покупателей практически равнялась нулю в этот период. Это привело к снижению цен на все типы жилья. Так за второе полугодие на 31.12.2008 жильё подешевело в среднем на 40-45% (по предложению) в долларовом эквиваленте.

Наибольшим спросом на рынке жилья в г. Харькове пользовались небольшие 1 и 2 комнатные квартиры площадью от 30 до 60 кв. м., на их долю приходится до 56% всех сделок, на долю 3-х ком. квартир приходится 16% рынка, далее идут частные дома 16%, «коммуналки и гостинки» продавалось менее активно – 9%, жильё с большими площадями традиционно не пользуются спросом и занимают 3% от всех совершенных сделок (см. рис. 2).

Учитывая то, что наибольший всплеск активности в первой половине 2008 года был отмечен в феврале-апреле, соответственно и почти весь рост цен, отмеченный в этом году, пришелся на

этот период (см. рис. 3). За февраль-апрель цены на жилую недвижимость в центральных районах выросли на 6-8 %, в приближенных к центру районах города на 13-14%, в спальнях районах города на 22-23%, в отдаленных районах города на 18-19%.



Рис. 2 Структура спроса на вторичном рынке жилой недвижимости за январь-декабрь 2008г. по типу квартир

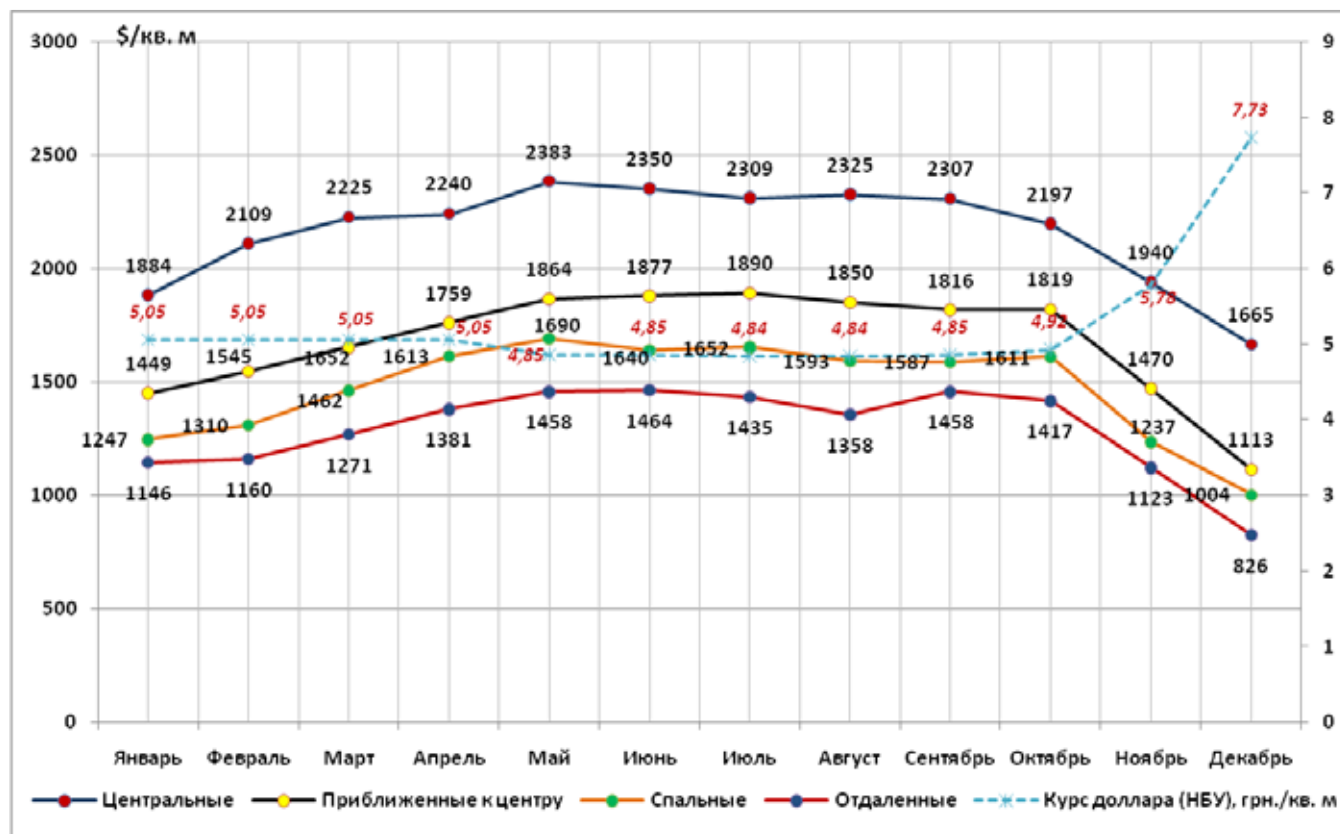


Рис. 3. Динамика стоимости на вторичном рынке жилья за январь-декабрь 2008г. в зависимости от месторасположения

Снижение цен на первичном рынке жилой недвижимости началось с проявления кризисных явлений в третьем квартале. Так сезонные явления в этот период (затишье на рынке, связанное с периодом летних отпусков) переросли в нетрадиционную для рынка фазу. С июля по август наблюдалось небольшое снижение цен, в след за которым в сентябре последовала некоторая стабилизация цен. Но уже с конца октября появилась четкая тенденция к спаду цен, которая была обусловлена нестабильностью валютного рынка. В целом по городу, за период октябрь-декабрь, жилье на вторичном рынке недвижимости по цене предложения подешевело на 33-37% в долларе.

Сегмент аренды жилой недвижимости, также в 2008г. пережил ряд преобразований. В обычной практике, арендные ставки привязаны к доллару и определяются в долларовом эквиваленте.

В течение, почти всего 2008 года, вплоть до начала октября был рост аренды по всем типам жилья. Но с началом дестабилизации фондовых и валютных рынков, когда за ноябрь-декабрь гривна двукратно девальвировала по отношению к доллару, многим арендодателям пришлось перейти на расчёты в гривне (см. табл. 6).

Таблица 6. Арендные ставки на вторичном рынке жилой недвижимости на декабрь 2008г. по данным ООО ППФ «Крона», в грн.

Количество комнат Районы	Однокомнатные	Двухкомнатные	Трёхкомнатные
Центральные	2500-4000	3000-5000	3000-7000
Приближенные к центру	2200-3500	2500-5000	3000-5000
Спальные	1500-2000	2000-2500	2500-3500
Отдаленные	1200-1700	1800-2300	2000-2500

По оценкам экспертов ООО ППФ «Крона» в ближайшее время не стоит ожидать, что ситуация на вторичном рынке недвижимости существенно изменится, до конца лета 2009 года рынок будет пребывать в состоянии покоя. Предложение на рынке будет удовлетворяться минимальным уровнем спроса, что в свою очередь вызовет изменение ценового коридора в сторону понижения, при уменьшении спроса или повышении при увеличении спроса.

Стабильный рост цен возможен только при условии повышения спроса, который в условиях низкой деловой активности и плохой покупательной способности населения, находится на минимальном уровне. В свою очередь повышение спроса возможно только при возобновлении ипотечного кредитования.

Возможны три варианта развития событий на вторичном рынке жилой недвижимости:

1) Первый (оптимистический) – возобновление ипотечного кредитования на приемлемых условиях уже к осени 2009 года, приведет к восстановлению покупательской способности, увеличению уровня спроса и росту цен. Стабилизация вторичного рынка жилья прогнозируется ориентировочно в конце 3-го – начале 4-ого квартала 2009 года.

2) Второй (умеренно пессимистический) – ситуация с неопределенностью продлится до середины 2010 года: колебания уровня спроса, ценового коридора стоимости 1 кв. м жилья, минимальное количество сделок. Восстановление рынка ожидается к 2-ому 2010 – 3-му кварталу 2010 года.

3) Третий (пессимистический) – реанимация рынка произойдет не ранее середины 2011 года. Ситуация на рынке недвижимости будет зависеть от внутренних политических (предстоящие выборы президента в Украине) и экономических процессов в стране. А также от дальнейшего развития мирового кризиса, который оказывает непосредственное влияние на стабилизацию ситуации (возможно кризис окажется более глубоким, чем прогнозируется его многими аналитиками).

Анализ рынка коттеджной застройки

Лидерами в сегменте девелопмента коттеджных поселков являются Крым и Киевский регион. Так в Киевской области насчитывается около 120 проектов коттеджных поселков, из них 35 проектов реализовано, на этапе реализации находятся 63, а проектируются порядка 30 городков.

Учитывая то, что Харьковский рынок недвижимости отстает в развитии от Киева на 2-3 года, можно за ориентир развития ситуации взять Киевский рынок недвижимости.

В настоящее время в пригороде Киева ведется организованная коттеджная застройка, строятся поселки общей площадью около 5-7 га, при этом их администрация берет на себя газификацию, водопровод, электроснабжение, а также организует охрану и сервисные службы. В последнее время у жителей нашей столицы все чаще наблюдается спрос «с претензией», они уже не желают довольствоваться ограниченными благами. При этом создание удобной инфраструктуры, включающей все необходимые объекты – от фитнес-центра и розничной торговли, до школ и детских садов – рентабельно лишь в больших поселках (общей площадью 100 га), а подобные проекты под силу крупным инвесторам. Помимо коттеджных поселков киевские застройщики предлагают относительно новый формат жилья для Украины – таунхаусы (дома из нескольких секций, рассчитанные на 5-6 семей). Каждая квартира имеет свой отдельный вход, и как правило, гараж, а также небольшой участок земли. Это весьма распространенный вид жилья для среднего класса. На данном этапе харьковчане предпочитают индивидуальное коттеджное строительство и главным аргументом здесь выступает цена, ведь строительство дома своими силами дешевле покупки жилья «под ключ» у строительной компании, на одном квадратном метре можно сэкономить 20 – 50 % стоимости.

На сегодняшний день в Харьковском регионе существует около 20 проектов коттеджных поселков, на разной стадии реализации. Более половины из них находятся на этапе концепции: коттеджные поселки «Консоль Грин Сити» (ООО «Консоль»), «Пальмира» (Concorde Development), «Березовая Роща» (SV Development), «Лесная тропинка» (ИнвесторЭлитСтрой), «Яблоневый сад» (Сад Инвест Капитал), «Северная Слобода» (Concorde Development) и др. Сроки начала строительства данных объектов неизвестны, на фоне кризиса нет оснований полагать о начале их реализации. На этапе реализации находятся следующие проекты: «Ренессанс Парк» (Строительный Альянс Монолит), «Сосновый Берег», «Затишье», «Серебряный Ручей» (ООО «Корвет-С»). На данный момент реализовано 5 проектов: коттеджные поселки «Резиденция», «Флоринка», «Сокольники», «Холодногорский» (Строма), ЖК таунхаусов на ул. Демченко (ТММ).

Необходимо отметить, что в основном ведется несистемная застройка наиболее перспективных территорий. Примерами таких действий, как девелоперов, так и частных инвесторов, можно назвать строительство коттеджей в районах: Б. Даниловка, Кулиничы (Поле 1,2), Высокий, Циркуны, Рай-Еленовка, Роща. Развитию точечной, а не комплексной застройки способствовал приток частного спекулятивного капитала (на фоне растущих цен на землю, и жильё было достаточно выгодно вкладывать деньги в строительство коттеджей с целью последующей их перепродажи). Т.к. у частных инвесторов не хватало финансовых средств на реализацию полноценных проектов коттеджных городков и вследствие чего они вели точечную застройку.

Так ещё в течение первого полугодия 2008 года сохранялась тенденция смены предпочтений в выборе жилья, люди все больше выбирают частные дома, этому отчасти способствовало резкое подорожание городского жилья. В итоге в первом полугодии спрос на загородную недвижимость оставался достаточно высоким.

Но во втором полугодии произошли коренные изменения. С прекращением ипотечного кредитования со стороны банков и нарастающим финансовым кризисом ситуация на рынке сложилась таким образом, что потенциальные покупатели решили отказаться от покупки или отложить покупку загородного жилья лучших времен.

На конец 2008 года стоимость (по предложению) 1 кв. м жилья в частном доме или коттедже в целом по городу варьируется в диапазоне 1700-4000 \$/кв. м, а в пригороде Харькова – 800-2000 \$/кв. м.

Рынок коттеджной застройки в Харькове находится на начальном этапе своего развития. На этот сегмент рынка недвижимости, финансовый кризис повлиял в наибольшей степени. Для рынка загородной недвижимости наступил период стагнации, заявленные проекты из-за отсутствия финансирования не будут реализованы. Возрождение рынка возможно только при оживлении ипотечного кредитования.

ОБЗОР РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ Г. ХАРЬКОВА И БЛИЖНЕГО ПРИГОРОДА

Рынок земельных участков за прошедшие несколько лет характеризовался высокими темпами развития. Это в свою очередь отразилось на динамике роста цен. Так за 2006-2007 год стоимость земельных участков выросла в 2,5-3 раза. В 2008 году рост стоимости сотки земли по Харьковской области был менее значительным и составил 25-30%

Спрос, а вместе с ним и цены, на земельные участки в черте города Харькова имели стабильную тенденцию к росту в начале 2008 года. Основными факторами, влияющими на цену земли, являлись:

- месторасположение;
- инженерные сети и коммуникации;
- конфигурация и геодезия участка;
- социальное окружение.

Наибольшим спросом пользовались земельные участки, максимально приближенные к центру города, с развитой инфраструктурой, коммуникациями и удобным подъездом. Особенностью продаваемых участков в черте г. Харькова, является их неоднородность и индивидуальность характеристик.

Традиционно наиболее престижным районом Харькова, с высоким уровнем спроса на участки, является Шатиловка. Изменение цен (см. табл. 7) в этом районе в целом за 2008г. зафиксировано на уровне -30-35%. Также престижными районами Харькова можно считать: Павлово Поле, Алексеевка, Холодная Гора. Можно отметить, что в основном на 01.01. 2009 стоимость сотки земли по городу вернулась на уровень цен января 2008г.

Также необходимо отметить неоднородность снижения цен по районам города. Это связано с тем, что земельные участки приобретались с разными целями – в основном это были спекулятивные сделки. Так в первом полугодии 2008 года на рынок было введено большое количество спекулятивного капитала, что способствовало необоснованному повышению цен. В целом по области за январь-июнь 2008г. стоимость (по предложению) выросли на 15-18%.

Дальнейшее развитие рынка (во втором полугодии 2008г.) связано с неблагоприятной конъюнктурой рынка. Сокращение ипотечного кредитования, нестабильность экономического сектора, развитие финансового кризиса, вызвало существенное уменьшение спроса, отрицательную динамику цен. В последнем квартале многие частные инвесторы, использовавшие заёмный капитал для приобретения земельных участков, делали попытки перевести дешевеющую землю в другие виды активов. Вследствие чего на рынке образовалась несколько видов предложения: 1) на продажу были выставлены объекты по цене ниже рыночной для получения «быстрых денег» с целью погашения долгосрочных обязательств, 2) в предложении присутствовали земельные участки (основная масса), собственники которых заняли выжидательную позицию, незначительно снижая уровень стоимости на фоне общего падения цен во всех сегментах рынка недвижимости.

Таблица 7. Ценовые показатели (по предложению) на земельные участки по городу на 01.01.2009 по данным ООО ППФ «Крона».

Район	Стоимость, \$/сотка
Шатиловка	От 30000
Павлово Поле	От 15000
Алексеевка	От 15000
Холодная Гора	От 10000

Журавлевка	От 10000
Б. Даниловка	От 7000
п. Жуковского	От 6000
Л. Гора	От 6000
ХТЗ	От 5000
Бавария	От 5000
Сортировка	От 5000

Анализ уровня цен (по предложению) на декабрь 2008 года на участках в пригороде Харькова наиболее оптимально производить, ориентируясь по основным транспортным направлениям входящим и выходящим из города.

Начнем с Северо-Западного направления (М. Даниловка, Дергачи, и др.), цена одной сотки здесь колеблется от 1000 \$ до 6500 \$ за сотку. Наибольшим спросом пользуются такие районы как Флоринка и Родичи, Чайковка.

Северное направление (Белгородская трасса) – цены колеблются от 1500\$ -3000\$ за сотку.

Северно-Восточное направление (Циркуны, Липецкая трасса) – цены колеблются от 1000\$ -3000\$ за сотку.

Восточное направление (дорога в сторону Печенежского водохранилища) – цены колеблются от 1000\$ -3000\$ за сотку.

Юго-Восточное направление (Ростовская трасса, Б. Рогань) – цены колеблются от 700\$ -1700\$ за сотку.

Южное направление (дорога на Змеев, Безлюдовка, Васищево и др.) – цены колеблются от 1000\$ -3000\$ за сотку.

Юго-Западное направление (Симферопольская трасса, Мерефа, Высокий) – цены колеблются от 1000\$ -3200\$ за сотку.

Западное направление (Киевская и Сумская трассы, Песочин, Солоницевка) – цены колеблются от 900\$ -2500\$ за сотку.

На что следует обратить внимание при покупке квартиры

Итак, Вы решили приобрести квартиру. Купили рекламные издания или исследовали Интернет, позвонили по объявлениям и нашли несколько интересных вариантов.

Теперь Ваша задача – выбрать из имеющихся в наличии самую лучшую квартиру - ту, в которой будет комфортно и удобно жить именно Вам и Вашей семье.

Один из немаловажных факторов, влияющих на стоимость квартиры, — насколько престижен район, где она находится. Надо заметить, что этот фактор мало связан с экологией — гораздо больше он зависит от сложившейся репутации данной местности. Нужно иметь в виду, что абсолютно одинаковые по всем параметрам квартиры, находящиеся в разных районах, будут отличаться по цене, и это различие может быть весьма существенным.

Еще одна важная особенность расположения недвижимости — удаленность от станции метро. Здесь нужно учитывать два фактора, влияющих на стоимость:

- плюсом является расположение квартиры на расстоянии двух-трех остановок или в пятнадцати минутах ходьбы от метро;

- явный минус — до дома от метро практически невозможно дойти пешком, а добираться наземным транспортом дольше десяти минут.

Договаривайтесь о встрече в так называемые часы пик, чтобы сразу оценить, как Вы будете добираться домой и на работу. Если собираетесь приехать на машине, не назначайте встречу на то время, когда в районе случаются пробки. Узнайте, где поблизости находится хорошая автостоянка.

Обратите внимание на двор и состояние подъезда. Наличие во дворе дорогих автомашин, ухоженная детская площадка позволяют думать, что ЖЭК или сами жильцы дома внимательно следят за прилегающей к нему территорией. Если подъезд чистый, стекла целые, лампочки на месте, лифт исправно работает, это позволяет предположить, что у Вас будут нормальные соседи.

В квартире, имеющей общий тамбур с соседями, прежде всего обратите внимание на входные двери. Если дверь соседей наводит на мысль о вторжении террористов или коврик под дверью напоминает кошачий туалет, стоит задуматься – будет ли жизнь рядом с такими людьми беспроблемной. В риэлторской практике найдется не один пример, когда именно из-за покореженных и исцарапанных соседских дверей клиенты отказывались покупать квартиру или предлагали цену намного ниже, а стоило продавцу поменять дверь за свой счет, как квартира уходила за желаемые деньги.

Назначайте смотрины в дневное время суток, особенно если окна квартиры выходят не на солнечную сторону: при искусственном освещении трещины и следы протечек не очень бросаются в глаза.

Переклеить обои и перекрасить потолок (чтобы скрыть следы затопления или повысить продажную стоимость квартиры) – ещё не значит сделать «евроремонт». Осмотрите трубы (водоснабжения и канализации), состояние сантехники, проверьте напор воды в кранах. Часто судить о реальном состоянии квартиры можно по состоянию санузла и кухни, т.к. ремонт в этих помещениях наиболее затратный. Если в ванной чувствуется сырость, есть затхлый запах – велика вероятность, что в этой квартире вам придётся бороться с грибком и плесенью из-за проблем с вентиляцией. Обязательно проверьте, как сливается вода, не засорены ли канализационные стояки.

Если Вы смотрите квартиру в отопительный период, потрогайте батареи, причём не только сверху, но и снизу – если внизу батареи холодные, теплоотдача нарушена (могут быть засорены стояки отопления, в батареях может быть воздух или в доме вообще плохо топят).

Следует внимательно осмотреть все помещения, обратить внимание на потолки (нет ли протечек, трещин), полы (дерево, паркет, нет ли вздутий и т.п.), стены (ровные или нет, какие перекрытия). Не верьте словам хозяев, что обнаруженные вами недостатки мелкие и их “легко исправить косметическим ремонтом”. Полагайтесь только на свои глаза и мнение человека, которому вы доверяете. Ведь продавец заинтересован продать квартиру, в каком бы она состоянии ни была, и, естественно, выручить за нее как можно больше. Ваша задача - получить жилье за те деньги, которых оно стоит.

При осмотре квартиры следует вести себя дружелюбно, спокойно и вежливо. Не стоит на все реплики хозяев высказывать одно неудовольствие, впрочем, как и изливаться восторгом. Не нужно торопиться с решением. Получите максимум информации, но не выдавайте свою явную заинтересованность. Иначе “сбить” цену будет практически невозможно. Если квартира понравилась, поднимитесь на этаж выше и взгляните на дверь будущих соседей сверху. По возможности познакомьтесь с ними. Лучше заранее узнать, с кем по соседству предстоит жить.



«Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины».

«Производственно-правовая фирма «Крона» рада представить Вашему вниманию новый проект - электронный журнал «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины».

Необходимость создания электронной версии журнала «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» возникла в связи с отсутствием информации по комплексным аналитическим исследованиям рынка недвижимости в г. Харькове и грамотного источника по консультированию в сфере недвижимости в целом.

До настоящего времени информация о недвижимости в г. Харькове появлялась в печати и, иногда, на Интернет ресурсах, и имела разносторонний характер. С заметной активизацией Интернета в современном бизнесе и быту представители аналитического отдела «ППФ «Крона» попытались систематизировать информацию об основных объектах и проектах как коммерческой недвижимости (торгового, офисного, складского и гостиничного сегментов), так и жилой недвижимости (первичный и вторичный рынок, а также рынок земельных участков, коттеджной застройки, паркингов) в харьковском регионе и Украине. Также Вашему вниманию мы планируем представлять в нашем журнале информацию о разнообразных тенденциях развития рынка недвижимости, ведущих игроках на рынке города, проектах, новостях, полезных статьях и т.д.

Надеемся, что электронный журнал «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» окажется полезным для Вас как в процессе изучения, так и в непосредственной деятельности на региональном рынке недвижимости г. Харькова, и надежным помощником и консультантом по вопросам связанным с недвижимостью.

В случае, если у Вас возникли какие-либо вопросы, связанные с недвижимостью, просим Вас связаться с сотрудником ООО «ППФ «Крона», который работал с Вами, либо отправить запрос - на эл. ящик (sigankova_v@ukr.net) или по телефону – (8 (057) 717-16-15).

С уважением, «Производственно-правовая фирма «Крона»
Цыганкова Виктория,
Руководитель проекта