

Пост-релиз

«Рынок недвижимости Московской области: итоги 2014 года»

16 декабря 2014 года в Москве, в отеле Intercontinental прошел бизнес-завтрак «Рынок недвижимости Московской области: итоги 2014 года», организованный ИД «Коммерсантъ» при поддержке Правительства Московской области. Компании **Текта Групп** и **НДВ Групп** стали партнерами мероприятия.

На мероприятии присутствовали представители органов власти и крупнейших девелоперских компаний. Модератором выступил главный редактор журнала «Коммерсантъ. Дом» **Андрей Воскресенский**.

Дискуссия началась с обсуждения темы, наиболее остро стоящей на повестке дня: падение курса рубля и увеличение процентной ставки Центрального банка по кредитам. Первым прокомментировал ситуацию **Герман Елянюшкин**, заместитель председателя Правительства Московской области. По его словам, наибольшие потери в связи с этим понесет рынок элитного жилья, в то время как расчеты по сделкам с недвижимостью массового сектора производятся, преимущественно, в рублях. По словам **Германа Елянюшкина**, спрос на квартиры в Московской области в настоящий момент высок. «Что будет с возможностью покупать квартиры, в том числе инвестиционные, у жителей Москвы и Подмосковья, будет видно в феврале. Сейчас, я думаю, никто не прогнозирует».

Девелоперам чиновник предложил извлечь уроки из кризиса 2008 года. «И тогда у нас тревожные ожидания, напомню, были, но государство не отвернулось от строительной отрасли, а поддержало. Какого-то системного кризиса не произошло», - добавил он. По его словам, в настоящий момент в Московском регионе существенно возросло число собственных производств.

Дмитрий Коновалов, генеральный директор ТЕКТА GROUP, в свою очередь высказал мнение о том, что компании, строящие нетиповое жилье, достаточно тщательно подходят к выбору материалов. Одной из ключевых проблем, на его взгляд, является импортозамещение. «Мы, к сожалению, не можем использовать китайские материалы», - говорит **Дмитрий Коновалов**. «Последние 5-6 лет позволили появиться таким компаниям, которые думают о том, что они делают: не просто зарабатывают деньги, а это бизнес с человеческим лицом», - говорит девелопер. По его словам, российского производителя, который мог бы сравниться по качеству продукции с западными компаниями, на сегодняшний момент нет.

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп» сообщил, что в последнее время около 10% подрядных организаций уже обратились с заявлением о том, что не смогут выполнить взятых на себя обязательств. «Мы будем смотреть, насколько мы сегодня выдерживаем те результаты, которые мы обозначили для себя в финансовой модели. Если нам будут необходимы дополнительные денежные средства, мы будем перекладывать это все на плечи покупателя», - сказал он. В связи с этим цены на недвижимость в московском регионе уже в ближайшее время могут вырасти примерно на 20%.

Андрей Нестеренко, генеральный директор Rose Group в свою очередь отметил, что в настоящий момент в Московской области существует ряд стимулирующих программ. Что касается увеличения спроса на квартиры среди населения, то этот фактор он считает временным. «Я не верю, что это стабильный будущий спрос. Сейчас размещение рублей идет, это все замечают», - говорит он.

Александр Хрусталеv, председатель совета директоров «НДВ Групп» высказал мнение о том, что в сложившейся ситуации, застройщикам стоит предпринимать более активные действия. По его словам, в настоящий момент на западные иностранные компании, сотрудничающие с российскими производителями, оказывается давление. Выход стоит искать на других рынках. «Надо поднимать себя, везти себя в тот же большой Китай. Я летал в Гуанчжоу – реально есть что посмотреть, огромная выставка, нормальные цены», - сказал Александр Хрусталеv. Он также отметил позитивный фактор того, что в настоящий момент большинство компаний дедолларизированны, чего не было во время кризиса 2008 года - «Если бы рынок был в долларах, мы бы уже все стояли полгода назад».