**В Сети растиражирован ваш прогноз по ценам на жилье: 2016 г. – снижение станет заметнее, 2017-2018 гг. – кризис рынка, 2019 г. – стабилизация, 2020 г. – начало восстановления. Почему прогноз именно такой?**

- Таким он получился в результате расчета по математической модели развития локального рынка жилой недвижимости. В качестве исходных данных используется несколько групп сведений. Самое важное - макроэкономические данные. В июне 2014 г. мы сделали экспертный прогноз макроэкономической ситуации, и он предсказывал продолжение стагнации в экономике, затем, в 2015-2016 гг. - рецессию, кризис в 2017-18 гг. и начало восстановления в 2019-2020 годах. Именно это и стало основой при расчете прогноза объема спроса, строительства и предложения, поглощения и цен на рынке жилья. Подготавливая прогноз на этот год, мы проверили экспертный макроэкономический прогноз и пришли к выводу, что корректировать его нет необходимости.

**Как будет выглядеть кризис 2017-2018 гг. и как его переживут участники рынка?**

- Кризис будет очень похожим на ситуацию 2008-2009 гг., но с рядом особенностей. Нужно учесть, что участники рынка и даже регуляторы многому научились. Застройщики не увязли в заимствованиях и накопили финансовую подушку на фоне потребительского ажиотажа 2014 г. Они поняли, что важно не цены держать и не пущать, а заботиться об оборотах рынка - в том числе, снижением стоимости метров. Игроки согласились, что неприличная доходность проектов «нулевых» годов уже не вернется, и нужно научиться работать с минимальной маржой. И, наконец, многие застройщики поняли, что покупатель - царь и бог на рынке, и надо удовлетворять его потребности по качеству и цене.

В то же время риелторы осознали: снижение цен им не страшно. Разве что чуть меньше станут комиссионные, но главное - обороты рынка. Они поняли, что снижение издержек, оптимизация бизнеса, более плотная работа с клиентами - вот нехитрый рецепт выживания в кризис и даже захвата рынка. Власти теперь четко знают: прямая поддержка застройщиков - наилучшая стратегия регулирования рынка, но если не получается, то и косвенная подойдет (субсидирование ипотеки). Плюс государство понимает, что рецессия и кризис - лучшее время для болезненных реформ. В частности, для наведения порядка с финансированием строительства через договоры долевого участия - вплоть до отказа от этого извращенного, нигде в мире не принятого, способа финансирования.

А приобретатели жилья сообразили: надо по одежке протягивать ножки. Не бросаться сломя голову в кабалу ипотеки, а спокойно и тщательно взвешивать соотношение цены и качества. Плюс смело и глубоко изучать ситуацию в предполагаемом объекте и у застройщика, помнить о рисках замораживания строек.

**Что ваш прогноз говорит потенциальным покупателям – когда приобретать квартиру (может, брать сразу две пока дешево)? Когда лучше брать метры с инвестиционными целями или вовсе этого не делать?**

- Покупать для себя надо сразу, пока финансовое положение не стало хуже. А то денег останется только на половинку квартиры, а не на одну и не на две. Дешево еще не стало, а когда это случится, останутся ли накопления просто на жизнь?

Покупать с инвестиционными целями… Ну, что ж, если есть сбережения, то они должны работать. Просто надо понимать, что покупать на спаде рынка - правильно, но эти инвестиции будут заморожены еще три-четыре года, и возвращать их без убытка вы сможете только после 2020 г. И неизвестно, получите ли прибыль, и какую - быстрого восстановления рынка никто вам не обещал.

**А что делать застройщикам – как сильно сокращать объемы ввода жилья?**

- Если строительство уже ведется, и дом на последних стадиях, то ни в коем случае не надо «сокращать объем ввода». Если проект на ранних стадиях, и не хватает средств на его завершение, лучше притормозить стройку. Но при условии, что вы не наплодите обманутых дольщиков - иначе хлопот не оберешься. Если вы на прединвестиционной стадии, то лучше отказаться от начала строительства. Но если речь о крупном девелопере, который располагает средствами, то именно теперь надо начинать новое крупное строительство с перспективой реализации площадей после 2020 г.

**Как быть с проектированием новых проектов - тихонечко делать или поставить на паузу?**

- Тихонечко делать, руководствуясь своими финансовыми возможностями. Но не выходить на рынок.

**Как работать без частных инвесторов, которые ушли с рынка?**

- Спокойно и размеренно. Темпы продаж жилья, конечно, снизятся, но рынок, по прогнозу, не обрушится и не встанет.

**Что делать с жилыми метрами, если их так и не удастся полностью продать?**

- Переводить в арендное жилье либо в нежилые помещения.

**Как девелоперам выживать без проектного финансирования?**

- Да ведь жили как-то до сих пор. Урегулирование земельных отношений, укрепление прав собственности, ликвидация засилья чиновников создадут условия для развития проектного финансирования. И это - одно из основных направлений в реформе нашей экономики.

**Что ждет сегмент офисной недвижимости – там становится больше вакантных площадей, инвесторы с этого рынка тоже уходят. Стоит ли в обозримой перспективе покупать площади с надеждой выгодно продать их в будущем?**

- На рынке офисной недвижимости все уже произошло: рецессия в экономике - сокращение бизнеса - падение спроса и поглощения, рост доли вакантных площадей. Только сфера коммерческой недвижимости (не только офисы, но и торговля, гостиницы и т. д.) быстрее реагирует на трудности в экономике. Азбука инвестора - покупать на спаде - работает и здесь, только выгоду надо будет ожидать долго и небольшую. Но рынок - это устойчивая кибернетическая система, цикличность еще никто не отменял.

**Возможна ли такая ситуация, при которой собственники зданий будут сдавать офисы арендаторам бесплатно или с доплатой - лишь бы бизнес-центры не простаивали?**

- Теоретически это возможно и практически оправдано. Но скорее всего собственников «жаба заест».

**В принципе нужны ли новые проекты в этом секторе, если учесть, что развитие технологий меняет суть рабочих взаимоотношений, все больше бизнес-структур переходят на работу с фрилансерами, чтобы сократить затраты.**

- Обеспеченность офисными площадями все еще недостаточна - что в Москве, что в Екатеринбурге. Фрилансерам тоже площади нужны. Так что строить все еще необходимо. Если есть, на что.

**А каковы перспективы торгового сегмента – на фоне стремительно падающей покупательской способности?**

- Конечно, стрит-ритейл устойчивее, чем торговые центры, тем не менее сохранятся все форматы. Но толковый собственник будет корректировать свои форматы.

**Также интересен сегмент загородной недвижимости. Участники уральского рынка грустно шутят, что пришла пора переформатировать проекты и обустраивать на месте будущих коттеджных поселков кладбища.**

- Да, сегмент коттеджных поселков и земельных участков сегодня в наиболее депрессивном состоянии. Но такое мы уже видели в 1999 г. и 2009 г. Рынок никуда не денется: начнется восстановление экономики и платежеспособности населения – пойдет восстановления сферы загородного жилья.

**Застройщики Екатеринбурга убеждены: ни в 2019, ни в 2020 году не будет никакого восстановления ситуации, рынок уже никогда не вернется к прежним показателям.**

- После «дна» в 2019 г. восстановление все равно будет, но медленное – речь о таких показателях, как спрос, цены, объем поглощения. А по таким параметрам, как доходность инвестиций в недвижимость, в том числе в девелопмент – возврата правда ждать не стоит. Потому что экономисты всего мира констатируют наступление «новой реальности» - мировая экономика завершила эпоху стимулирования спроса и потребления и переходит к стимулированию предложения (производства) и эффективности.

**Как часто сбываются ваши прогнозы? Введете ли вы такую статистику?**

- Статистику не веду, но это делают другие - как мои ученики, так и недоброжелатели. Получается, что с 1995 г. до 2012 г. успешными оказались более 80% годовых прогнозов. И вот последний долгосрочный прогноз до 2025 гг., тот, что был сделан в июне-2014, пока сбывается. Но я буду рад, если верными окажутся мои позитивные прогнозы, а негативные пусть портят статистику.