



# TBILISI RESIDENTIAL MARKET

## COVID-19

### თბილისის რეზიდენციული ბაზარი

*The financial impact of COVID-19, and more specifically that of countrywide travel restrictions, pessimistic expectations and the bearish tendencies is starting to reflect on the residential real estate market. To gauge outlook on the present and future of the sector, we surveyed a group of Georgian developers who together hold more than 50% of the market share. In this publication we review the findings of our survey as well as transactional dynamics of the first quarter of 2020.*

*COVID-19-ით გამოწვეულმა არასტაბილურმა ვითარებამ, ქვეყნის შიგნით გადაადგილების აკრძალვამ და საყოველთაო პესიმისტურმა განწყობამ რეზიდენტული ბაზრის განვითარება მნიშვნელოვნად შეაფერხა. აღნიშნულ ბაზარზე მიმდინარე ვითარების და სამომავლო პერსპექტივის შესასწავლად, ჩავატარეთ კვლევა. გამოვკითხეთ თბილისის რეზიდენტულ ბაზარზე მოთამაშე წამყვანი დეველოპერი კომპანიები, რომლებიც ერთობლივად ბაზრის 50%-ზე მეტ წილს ფლობენ. მოცემულ პუბლიკაციაში წარმოგიდგინებ ჩვენი კვლევის პირითად მიგნებებს და ასევე 2020 წლის პირველ კვარტლში განხორციელებული ტრანზაქციების დინამიკას.*

# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

### THE STUDY

The study was conducted in two stages: the first survey round was conducted in the last week of March, when the State of Emergency had just been announced and the State borders had been closed, however no transport restrictions were yet in place. The second round was conducted in the last week of April – a very different time for the developers, considering the city-wide lockdowns, travel restrictions and a starkly reduced demand on residential real estate. Response rate for the two rounds stands at 58% and 60% respectively.

Participants were sampled purposively and chose to remain anonymous. To supplement our survey findings, we also analyzed transactional data for January-March 2020 and compared annual and monthly growth trends to those of the years past. In the following pages, we discuss our finding as we try to chart the 2020 trajectory of the Tbilisi residential market and document the differences that the past month has made.

### EVIDENCE FROM DEVELOPERS

#### Early Response Measures and Primary Challenges

As the State of Emergency was announced and the initial set of regulations set in, the surveyed developers on the Georgian market started responding similarly to other market players. Abiding by the recommendations of the World Health Organization and the Ministry of Health, the offices shifted to working remotely; 43% of the developers reported that they had shifted focus onto enhancing online sales strategy; 29% had started drafting various crisis measures, while 14% had started thinking of structural optimization of the company as a whole and another 14% had started working on financial optimization in view of the apparent and expected drop in demand. Yet, work continued on all construction sites but one. This latter had run into problems due to supply chain disruptions on imported construction materials.

### კვლევა

კვლევა ორ ფაზას მოიცავს: პირველი ეტაპი მარტის ბოლო კვირას ჩატარდა, როცა საქართველოში საგანგებო მდგომარეობა გამოცხადდა და საზღვრები ჩაიკეტა. მეორე ეტაპი კი - აპრილის ბოლო კვირას, როცა ქვეყნის მასშტაბით სატრანსპორტო გადაადგილება აიკრძალა, ქალაქი ჩაიკეტა და სიტუაციის შესაბამისად, საცხოვრებელ უძრავ ქონებაზე მოთხოვნა დრამატულად შემცირდა. პირველ ეტაპზე, კითხვარს რესპონდენტთა 58% გამოეხმაურა, მეორე ეტაპზე კი-60%.

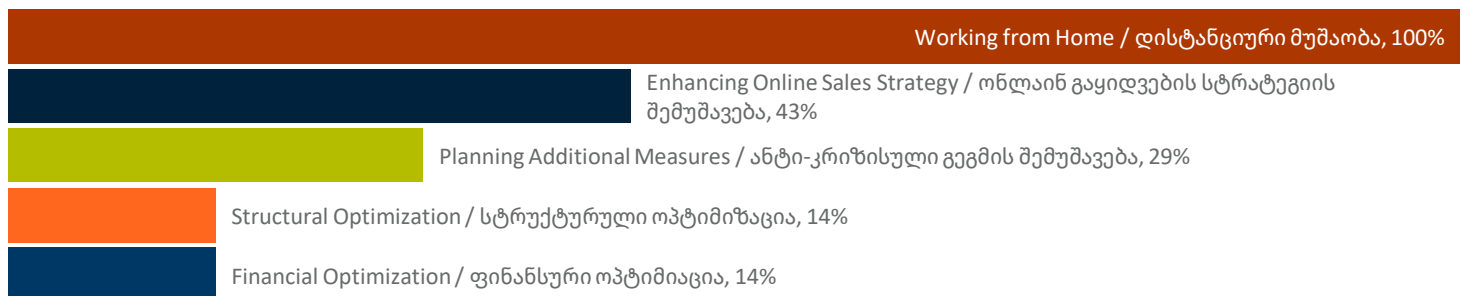
მონაწილეების სია მიზნობრივი შერჩევის მეთოდით შედგინდა, გამოკითხულთა ვინაობა, მათი სურვილის გათვალისწინებით, ანონიმურია. კვლევის პარალელურად, ჩვენ შევისწავლეთ 2020 წლის იანვარი-მარტის თვეებში განხორციელებული ტრანზაქციები და შევადარეთ გასული წლის ამავე პერიოდის მონაცემებს.

### დეველოპერების მონაცემები

#### აღრეული საპასუხო ზომები და ძირითადი გამოწვევები

ქვეყნის მასშტაბით საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადებამ და რიგი რეგულაციების შემოღებამ გარკვეული გავლენა იქონია გამოკითხული დეველოპერების საქმიანობაზე. ჯანდაცვის წარმომადგენელთა რეკომენდაციების თანახმად, დეველოპერები დისტანციური მუშაობის რეჟიმზე გადავიდნენ; გამოკითხულთა 43%-მა განაცხადა, რომ ისინი ონლაინ გაყიდვების სტრატეგიის გაძლიერებაზე ფოკუსირდნენ; 29%-მა დაიწყო ანტიკრიზისული ზომების გატარება, 14% შეუდგა კომპანიის სტრუქტურულ ოპტიმიზაციაზე ფიქრს. დანარჩენმა 14%-მა კი დაიწყო კომპანიის ფინანსური ოპტიმიზაცია მოთხოვნის მოსალოდნელი შემცირების გათვალისწინებით. კვლევის პირველ ეტაპზე გამოკითხული ყველა კომპანია აგრძელებდა სამშენებლო სამუშაოებს, გარდა ერთისა. მას გარკვეული პრობლემა შეემთხვა იმპორტული სამშენებლო მასალების მიწოდებასთან დაკავშირებით.

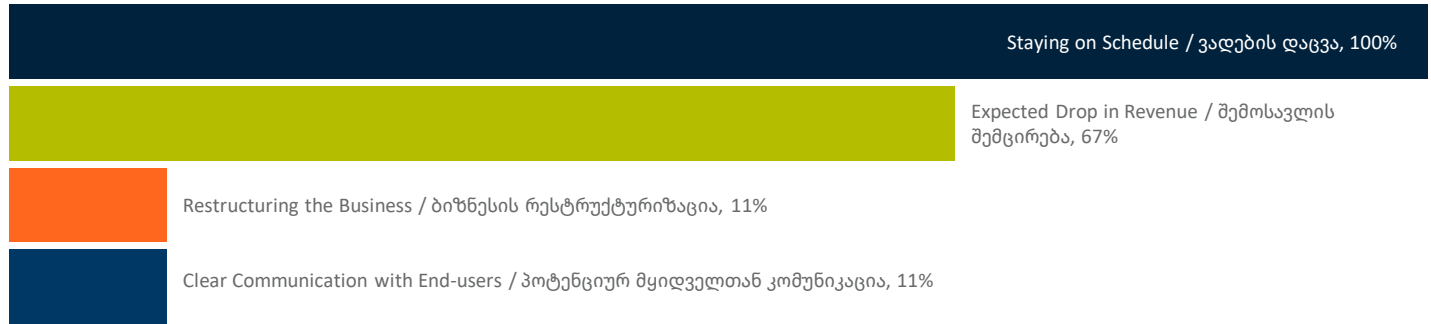
Early Response Measures / ადრეული საპასუხო ზომები



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

### Primary Challenges/ ძირითადი გამოწვევები



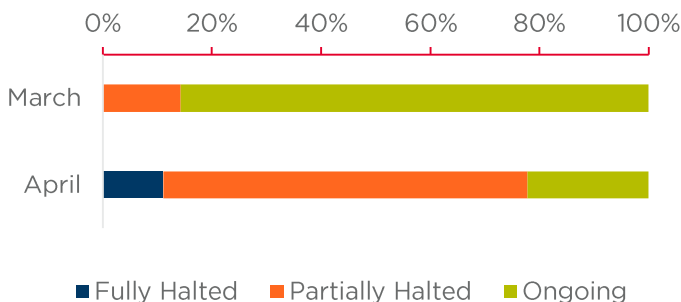
By April, more developers had run into obstacles, from supply chain disruptions to the lack of required workforce. A large number of construction workers commute to Tbilisi - a fact that became problematic once the city was locked down in the week leading up to Easter. Surveyed developers placed reduction in total workforce in the range of 30-50% while 78% of all responders reported that they had had issues either with obtaining construction materials, or due to low workforce. Teleworking was also cited as less than ideal means of communication at the time of an impending crisis.

In view of all this and underscored by bureaucratic and legal barriers, delivering projects on schedule was cited as the primary challenge. In April, 11% of all ongoing projects had been halted while 67% of them had been partially delayed. With regard to the pipeline, by April, 67% of the developers had postponed projects by at least 3 months and at most by a full year. All of the pipelined projects reported as ongoing are currently at the conceptual planning stage.

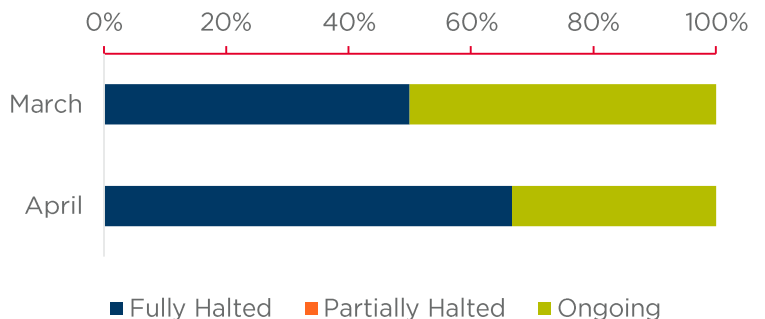
აპრილის თვე უფრო რთული აღმოჩნდა დეველოპერებისთვის, რაც განპირობა სამშენებლო პროდუქციის მიწოდების შეფერხებამ და აღდგომის დღესასწაულთან დაკავშირებით გამკაცრებულმა სამთავრობო რეგულაციებმა, საქალაქთაშორისო მიმოსვლისა და სატრანსპორტო საშუალებების აკრძალვამ. გაჩნდა მუშახელის დეფიციტი, ვინაიდან მშენებელთა უმრავლესობა ქალაქგარეთ ან პერიფერიებში ცხოვრობს, ისინი ქალაქში დაბრუნებასა და გადაადგილებას ვერ ახერხებდნენ. გამოკითხულმა დეველოპერებმა აღნიშნეს, რომ ამ ფაქტმა, მუშახელის 30-50%-იანი შემცირება გამოიწვია, რესპონდენტთა 78%-მა კი დააფიქსირა, რომ მათ ამ ეტაპამდე ჰქონდათ სამშენებლო მასალებით უზრუნველყოფასთან და მუშახელის სიმცირესთან დაკავშირებული პრობლემები. დეველოპერებმა ასევე აღნიშნეს, რომ მათ სფეროში დისტანციური მუშაობა არც თუ ისეთი ეფექტურია.

ამ ყველაფრის და სხვა ბიუროკრატიული და სამართლებრივი ბარიერების გათვალისწინებით, მთავარ გამოწვევად პროექტების ჩაბარების ვადების დარღვევა სახელდება. აპრილის თვეში, მიმდინარე პროექტების 11% შეჩერდა, 67% კი შეფერხდა. რაც შეეხება სამომავლო პროექტებს, გამოკითხულთა 67%-მა აღნიშნა, რომ დაგეგმილი პროექტების შესრულების დაწყება მინიმუმ სამი თვით ან უფრო რეალისტურად 1 წლით გადავადდა. ყველა ის პროექტი, რომელიც უნდა დაწყებულიყო, კონცეპტუალური დაგეგმარების ეტაპზე რჩება.

Ongoing Project Schedule / მიმდინარე პროექტების გრაფიკი



Pipelined Project Schedule / დაგეგმილი პროექტების გრაფიკი



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

In view of all this and underscored by bureaucratic and legal barriers, delivering projects on schedule was cited as the primary challenge. In April, 11% of all ongoing projects had been halted while 67% of them had been partially delayed. With regard to the pipeline, by April, 67% of the developers had postponed projects by at least 3 months and at most by a full year. All of the pipelined projects reported as ongoing are currently at the conceptual planning stage.

Unsurprisingly, expected drop in revenue was named as another, equally salient difficulty. It should be noted however, that project portfolios and sales schedules of the surveyed developers vary quite a bit; consequently, financial difficulties were felt more acutely by some developers and not by others. The latter includes a group that had finalized pre-sales on their current projects just before the COVID-crisis began and had expected and prepared for the slowdown in sales.

Apart from a reduction in sales, a couple of developers pointed out that they had lost revenue due to devaluation of the national currency. Additionally, debtors had applied for grace periods on their monthly payments. By the second survey round, developers had started reporting that while online sales teams had been in touch with potential customers, the latter were reluctant to make a purchase of the property they had not inspected.

Projections as to the financial losses vary. A number of developers projected no sales up until the end of the year; some reported that sales numbers had dropped significantly, but that few transactions had taken place in April and that the goal was to keep the momentum going. Yet another group voiced concerns with regard to the market-wide prices, projecting a 20-40% drop.

Considering all the challenges that the developers face and expect to encounter, the general attitude is still far from desperate; many developers currently operating on the Georgian market have overcome either 2009 or 2015 residential crises (or both), so they feel up to the task of dealing with COVID-crisis as well. This is not to say however that any of them expect the crisis to blow over without leaving a mark.

გასაკვირი არაა, რომ არანაკლებ მნიშვნელოვან დაბრკოლებად შემოსავლის მოსალოდნელი შემცირება სახელდება. თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ გამოკითხული დეველოპერების პროექტების პორტფელი, გაყიდვების მეთოდოლოგია და განრიგი საკმაოდ განსხვავდება ერთმანეთისგან. შესაბამისად, ფინანსური სირთულეები განსხვავებულად აისახა სხვადასხვა დეველოპერზე. ჩვენი კვლევის მონაწილეთა შორის არიან ისეთი კომპანიები, რომლებმაც მიმდინარე კრიზისის ფონზე ნაკლებად იზარალებს. ამ კომპანიებმა საახალწლო პერიოდში სპეციალური გაყიდვების კამპანია აწარმოეს. შესაბამისად, პანდემიის გამოცხადებამდე მათ მშენებარე პროექტებში არსებული საცხოვრებელი ფართების დიდი ნაწილი გაყიდეს.

გაყიდვების შემცირების გარდა, დეველოპერთა ნაწილმა შემოსავლის კლების მიზეზად ეროვნული ვალუტის გაუფასურება დაასახელა. ფინანსური ვალდებულების მქონე კომპანიებმა საშედავით პერიოდი მოითხოვეს თვიური გადასახადების გადავადების მიზნით. კვლევის მეორე ეტაპზე, დეველოპერებმა დაიწყეს ონლაი გაყიდვებთან დაკავშირებულ სირთულეებზე საუბარი: ონლაინ გაყიდვების გუნდი აქტიურ კომუნიკაციასთან პოტენციურ კლიენტთან, თუმცა კლიენტს არ აქვს საშუალება სასურველი ბინა ადგილზე ნახოს და გადაწყვეტილება ისე მიიღოს, ამიტომ ის იძულებულია ბინა პირდაპირ ვირტუალურად შეიძინოს.

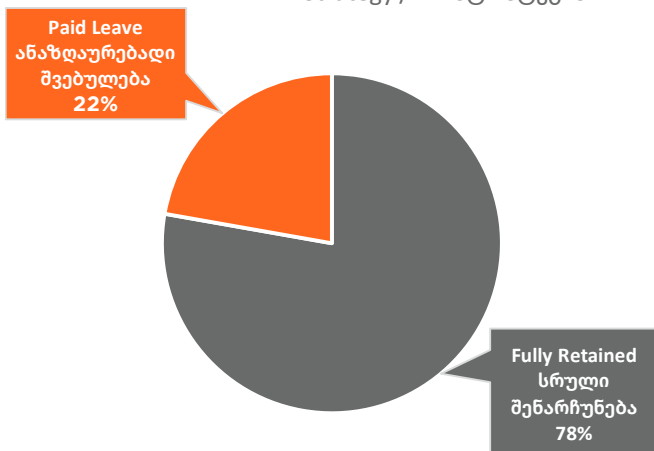
ფინანსურ დანაკარგებთან დაკავშირებული მოლოდინები განსხვავებულია. რიგი დეველოპერების პროგნოზით, გაყიდვების რაოდენობა წლის ბოლომდე არ გაიზრდება. ნაწილმა განაცხადა, რომ გაყიდვების მნიშვნელოვანი შემცირების მიუხედავად, აპრილში გარკვეული რაოდენობის ტრანზაქციები მაინც უფიქსირდებათ და მათი მიზანია ამ ტენდენციის შენარჩუნება. დეველოპერთა მცირე ნაწილი კი ფასების 20-40%-იან ვარდნას ვარაუდობს.

მიუხედავად არსებული და მოსალოდნელი გამოწვევებისა, დეველოპერთა განწყობა არ არის უიმედო. საქართველოს ბაზარზე მოთამაშე დეველოპერების უმრავლესობას კრიზისთან გამკლავების გამოცდილება უკვე აქვს, მათ დაძლეული აქვთ 2009 და 2015 წლის კრიზისი, ასე რომ ისინი დარწმუნებულნი არიან, რომ არსებულ რთულ სიტუაციასაც გაუმკლავდებიან. თუმცა ეს იმას არ ნიშნავს, რომ მიმდინარე კრიზისი უკვალოდ ჩაივლის.

### თანამშრომლები, გაყიდვები და ფასები

რეზიდენტული უძრავი ქონების ბაზარი, სხვა სექტორებთან შედარებით, ფინანსურად უფრო სტაბილურია. გარდა ამისა, კვლევაში მონაწილეთა უმრავლესობის აზრით, ბიზნესის უწყვეტი წარმატებისთვის უმნიშვნელოვანესი პირობაა - ადამიანური რესურსი. აპრილის თვეში გამოკითხული კომპანიების 78%-მა თანამშრომლები შეინარჩუნა, 22%-მა კი დასაქმებულთა ნაწილი ანაზღაურებად შვებულებაში გაუშვა. ამ ეტაპზე სამსახურიდან დროებითი გათავისუფლება განხილვის საგანი არ არის, თუმცა კრიზისული პერიოდის გახანგრძლივების შემთხვევაში მომსახურე პერსონალის ოპტიმიზაცია და შრომითი ხელშეკრულებების გადახედვა გარდაუვალი გახდება.

HR Strategy / HR სტრატეგია



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

### Staff, Sales and Prices

Residential real estate sector stands on a surer financial footing that many others affected by the COVID-crisis. Moreover, all the companies surveyed agree on the importance of human capital for their continual success. In April, 78% of the surveyed companies had retained all staff and 22% had given portion of their employees a paid leave. Layoffs have not yet been either necessitated or discussed however, optimization of staff and review of labor agreements may become inevitable, if the crisis persists.

Projections with regard to sales volume were more optimistic in March; by April the surveyed developers made the following prognosis:

- Sales number falling 60-70% within H1 2020;
- A 30-50% drop in annual sales in the premium segment;
- A 70-90% drop in annual sales in the economy-midscale segment;

With regard to prices, a market-wide reduction is expected; prognoses range between 15-20%. Indeed, April was marked with a significant number of discounted offers and special deals on residential units from small and large developers alike. However, majority of the surveyed companies are not planning to reduce prices. During the first round of surveys, 14% of the responders were planning to reduce rates, 29% were undecided, and the majority - 57% - were not planning to change prices at all. During the second round, one third were planning or had already reduced prices, while the rest were not planning and had not yet done so.

The decision of these latter is backed up by the relevant literature. At the time of an economic crisis such as the one looming ahead, price elasticity of demand on residential real estate is low i.e. lower prices do not exert an inverse positive effect on demand. By lowering prices, developers risk losing their price niche as well as their product quality assertion, in exchange for an insignificant increase in demand. Additionally, as some developers noted, there are loans to be served and there is only so much leeway in price reduction politics.

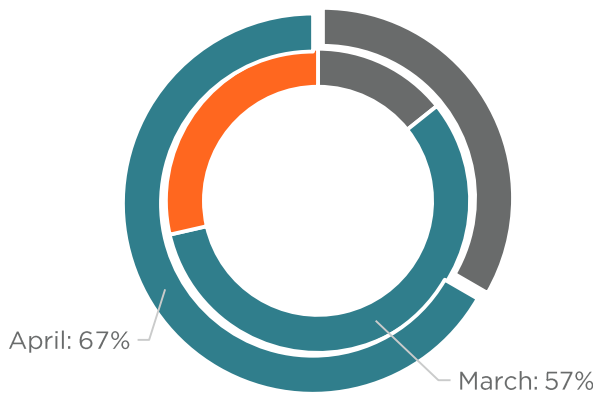
გაყიდვების კუთხით მარტში მეტად ოპტიმისტური მოლოდინები იყო; აპრილში გამოკითხული დეველოპერების პროგნოზები კი ასეთია:

- გაყიდვების რაოდენობის 60-70%-იანი ვარდნა 2020 წლის პირველ ნახევარში;
- წლიური გაყიდვების 30-50%-იანი შემცირება პრემიუმ სეგმენტში;
- გაყიდვების 70-90%-იანი ვარდნა საშუალო და დაბალი ბიუჯეტის სეგმენტში;

რაც შეეხება საცხოვრებელი ფართების ღირებულებას, მოსალოდნელია ფასების 15-20%-იანი ვარდა.

ფაქტია, რომ ფასების კლების ტენდენცია უკვე გამოიკვეთა. აპრილში როგორც მცირე, ისე მსხვილმა დეველოპერებმა დაიწყეს აქტიური კამპანია - სპეციალური შეთავაზებები და სხვადასხვა სახის ფასდაკლებები მოკლევადიან პერიოდში. თუმცა ჩვენს კვლევაში მონაწილეების უმრავლესობა ფასების შემცირებას არ გეგმავს. გამოკითხვის პირველ ეტაპზე, რესპონდენტთა 14% ფასების შემცირებას იუწყებოდა, 29%-ს გადაწყვეტილება არ ჰქონდა მიღებული, 57%-მა კი განაცხადა, რომ ფასების შემცირებას არ გეგმავდა. მეორე ეტაპზე, კომპანიების 1/3-ს უკვე შემცირებული აქვს ფასები ან სამომავლოდ გეგმავს შემცირებას, დანარჩენები კი საფასე პოლიტიკის გადახედვას არ გეგმავენ.

ის დეველოპერები, რომლებიც საფასე პოლიტიკის გადახედვას არ გეგმავენ, ეყრდნობიან შესაბამის თეორიულ ცოდნას. ეკონომიკური კრიზისის და ბუნდოვანი მომავლის პირობებში, ფასის მოქნილობა მოთხოვნასთან მიმართებაში დაბალია. ფასების შემცირება არ იძლევა მოთხოვნის პროპორციულად გაზრდის გარანტიას. ფასების შემცირებით მოთხოვნა შესაძლოა უმნიშვნელოდ გაიზარდოს, მაგრამ შედეგად დეველოპერები რისკის ქვეშ აყენებენ თავიანთ საფასე ნიშას და პროდუქციის ხარისხს. გარდა ამისა, როგორც ზოგიერთმა დეველოპერმა აღნიშნა, მათ გააჩნიათ ფინანსური ვალდებულებები, რომელსაც ვერ შეასრულებენ შემცირებული ფასების პირობებში.



### Pricing Strategy / საფასე პოლიტიკა

- Will/Has Reduce(d) / შეამცირა/ გეგმავს შემცირებას
- Will/Has NOT Reduce(d) / არ შეუმცირება / არ გეგმავს
- Uncertain/ გაურკვეველი

# COVID-19

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

### Recovery Plan and State Support Required

Majority of the surveyed developers have started working on recovery measures. There have been meetings with financial institutions and state bodies responsible for mortgages, regulations and permits. The companies are working on creating and optimizing reserves, restructuring portfolios and rethinking the ways of presenting, marketing and selling products. Several scenarios have been assessed and responses prepared, however the uncertainty regarding the longevity of the COVID-crisis is a threat that cannot yet be surmounted.

While this uncertainty persists, the developers have identified certain areas in which the state support is needed. First and foremost is the easing of the mortgage regulation to incentivize demand. Along the same line, few developers noted that the government should work on effectively controlling the outbreak, counteracting devaluation of GEL and pouring stimuli into the economy so as to avoid a recession. This, so as to ensure that the population retains the buying power to drive post-crisis demand. Reinstating flow of foreigners was mentioned as yet another measure to help reenergize sales to other nationals.

Tax relief and loan subsidies were two of the financial measure supported by developers as a means to keep afloat during the crisis. Certain displeasure was expressed as to the transparency of the government's recovery plan so yet another demand concerned clearer communication regarding the planned economic or regulatory countermeasures. Last but not the least, 22% of the developers noted that bureaucracy – one of the main barriers to scheduled launches – needs to be reduced so as to support projects' timely delivery.

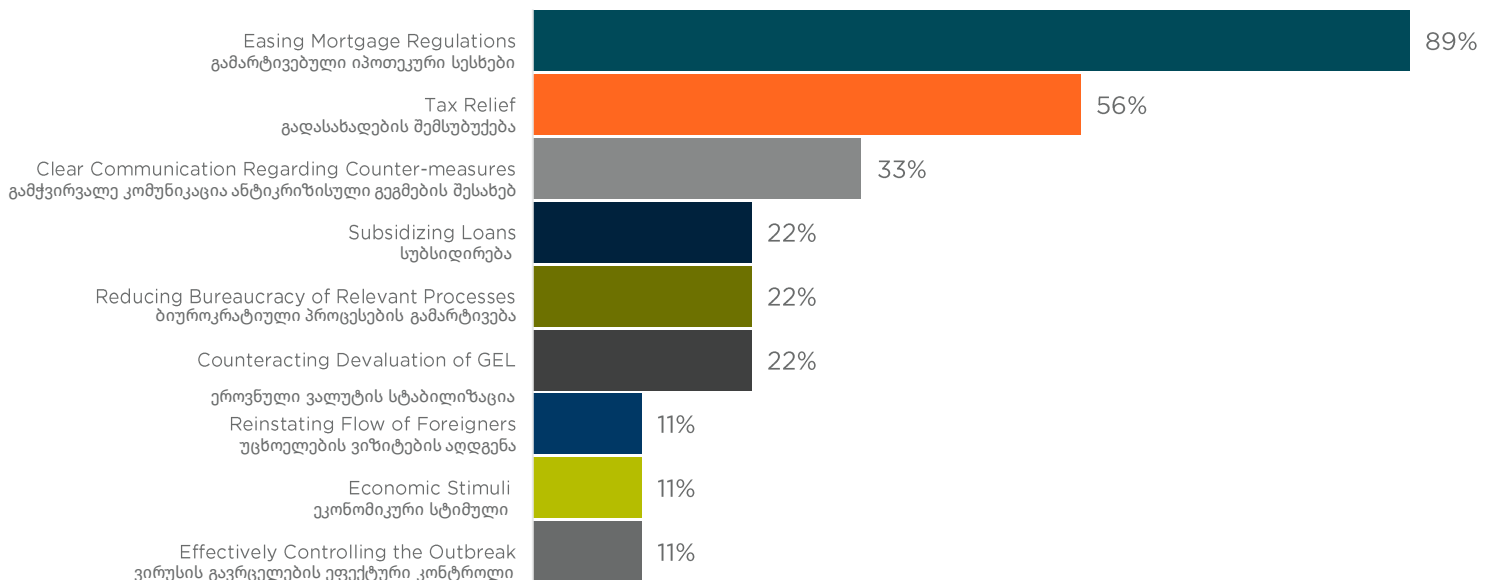
### ანტი-კრიზისული გეგმის და სახელმწიფო მხარდაჭერის საჭიროება

დეველოპერების უმრავლესობას დაწყებული აქვს ანტი-კრიზისულ გეგმაზე მუშაობა. ასევე შედგა და სამომავლოდ დაგეგმილია შეხვედრები ფინანსურ ინსტიტუტებსა და სახელმწიფო ორგანოებთან. დეველოპერი კომპანიები რეზერვების შექმნასა და ოპტიმიზაციაზე მუშაობენ, პორტფელების რესტრუქტურირების ახდენენ და მარკეტინგისა და გაყიდვის ახლებურ მიდგომებს აყალიბებენ. მათ შემუშავებული აქვთ მოვლენების განვითარების რამდენიმე მოსალოდნელი სცენარი და შესაბამისი რეაგირების გეგმა, თუმცა კრიზისის ხანგრძლივობასთან დაკავშირებული გაურკვევლობა გადაუღალავ საფრთხედ რჩება.

დეველოპერებმა დაასახელეს ის კონკრეტული სფეროები, რომლებიც სახელმწიფო მხარდაჭერას საჭიროებს. მათი თქმით, პირველ რიგში მოთხოვნის სტიმულირებისთვის აუცილებელი პირობაა იპოთეკური სესხების გამარტივება. რესპონდენტებმა აქვე ისაუბრეს კრიზისის გავრცელების და ეროვნული ვალუტის გაუფასურების შეჩერების მნიშვნელობაზე, ასევე აღნიშნეს, რომ რეცესიის თავიდან ასარიდებლად მნიშვნელოვანია ეკონომიკის სტიმულირება. ეს ყოველივე ხელს შეუწყობს მოქალაქეების მსყიდველობითი უნარის შენარჩუნებას და პოსტ-კრიზისულ პერიოდში მოთხოვნის სწრაფ ზრდას. კვლევაში მონაწილეებმა ხაზი გაუსვეს რეზიდენტულ სექტორში ტურისტული ნაკადის მნიშვნელობას, საერთაშორისო მიმოსვლის აღდგენა გაყიდვების გაზრდის მორიგი მექანიზმია.

დეველოპერთა თქმით, გადასახადების შემსუბუქება და სესხების სუბსიდირება სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა, ეს მათ კრიზისთან გამკლავებაში დაეხმარებათ. რესპონდენტებმა გარკვეული უკმაყოფილება გამოთქვეს მთვრობის ანტი-კრიზისული გეგმის გამჭვირვალეობასთან დაკავშირებით. მათი სურვილია, სამომავლოდ მსგავსი სამოქმედო გეგმის შემუშავების პროცესში აქტიური კომუნიკაციის საშუალება. გამოკითხულთა 22%-მა პროექტების დადგენილ ვადაში ჩაბარების მთავარ დაბრკოლებად ბიუროკრატიული პროცესები დაასახელა, რაც მნიშვნელოვან ბარიერებს ქმნის სწრაფ და ეფექტურ საქმიანობაში.

State Support Required / სახელმწიფო მხარდაჭერის საჭიროება



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

### EVIDENCE FROM TRANSACTIONS

Transactional data corroborates the developer's expectations for reduced demand.

Tbilisi residential market has a long-standing upwards trajectory. There have been snags over the years that have caused demand on residential units to slump, but recovery has always been quite speedy. Over the last decade, the market experienced two significant interruptions; the first was in 2015 when devaluation of GEL paired with economic crisis in Greece (at the time, the largest source market for remittances, on which residential market heavily relies) caused the number of residential transactions to drop 6%; the second happened just last year, when tightening of the mortgage regulations caused the number of transactions in the first quarter to slump 29.9% y/o/y. In each case, the market recovered – by 2016, transactions were up 30%; similarly, in 2019, a 13% m/o/m uptick in demand registered as soon as the April 2019.

The COVID-crisis is the third such disruption in the last decade. Between February and March 2020, the number of transactions fell 16.81%. The drop is significant compared to March 2019 as well (7.7%) – a period, which already had significantly low results due to the regulatory crisis.

Demand was consistent all throughout February, registering a month-on-month and year-on-year growth of 23.92% and 9.53% respectively. There was a brief spike in the number of transactions in the first week of March, followed by a steady drop from 11/03 onwards; the announcement of the State of Emergency on March 21<sup>st</sup> seemingly further exacerbated the speed at which demand fell.

### ტრანზაქციების მონაცემები

განხორციელებული ტრანზაქციები ადასტურებს დეველოპერების მოლოდინს შემცირებულ მოთხოვნასთან დაკავშირებით.

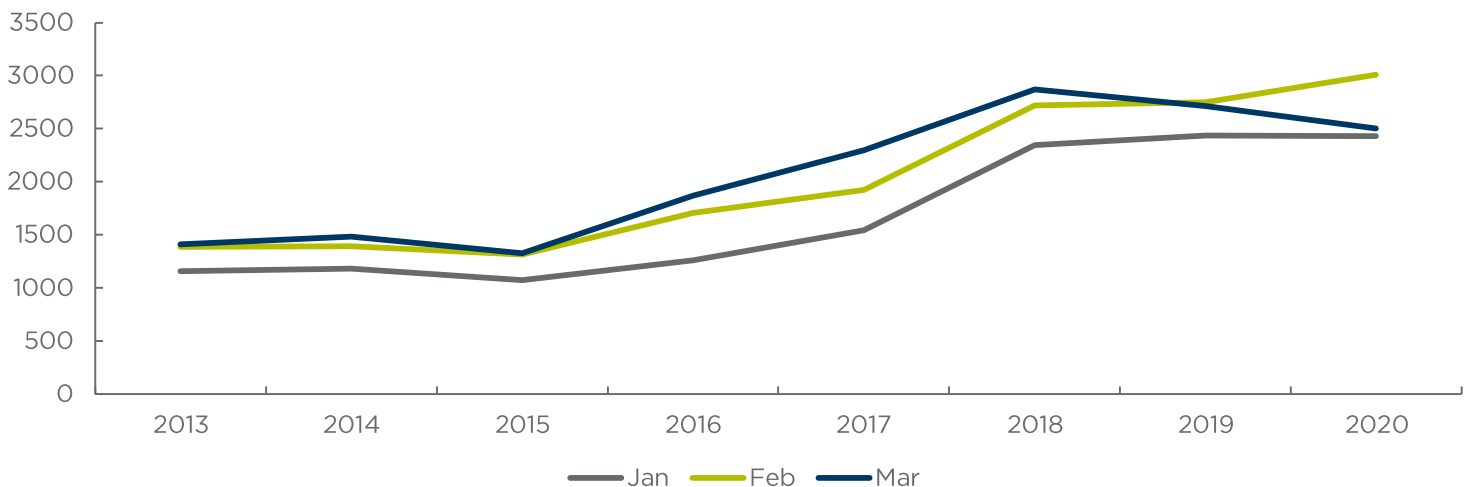
თბილისის რეზიდენტულ ბაზარზე ხანგრძლივი აღმავალი ტრაექტორია ფიქსირდება. წლების მანძილზე სექტორმა არაერთ დარტყმას გაუძლო. უნდა აღინიშნოს, რომ რეზიდენტულ ქონებაზე მოთხოვნის ვარდნას ასახიათებს შემდგომი სწრაფი ზრდა.

გასულ ათწლეულში აღნიშნულ სექტორს ორ მეტად კრიზისულ პერიოდთან შექიდება მოუხდა. პირველი იყო 2015 წელს, როდესაც ეროვნული ვალუტის გაუფასურებას თან დაერთო ეკონომიკური კრიზისის საბერძნეთში (იმ პერიოდში ბაზარი დიდწილად დამოკიდებული იყო ფულად გზავნილებზე) და რეზიდენტული ტრანზაქციების რაოდენობა 6%-ით შემცირდა; ასევე კრიზისული იყო 2019 წელი. პირველ კვარტალში საბანკო რეგულაციების გამკაცრებამ გაყიდვების 29.9%-ით ვარდნა გამოიწვია. ორივე შემთხვევაში, ბაზარი სწრაფად აღდგა, 2016 წელს ტრანზაქციები 30%-ით გაიზარდა. მის მსგავსად, 2019 წლის აპრილში, თვის ჭრილში, მოთხოვნის 13%-იანი ზრდა დაფიქსირდა.

2020 წლის კრიზისი ამ ათწლეულში რიგით მესამე შემთხვევაა. თებერვალ-მარტში, ტრანზაქციების რაოდენობა 16.81%-ით შემცირდა. აღნიშნული ცვლილება მნიშვნელოვნად აღემატება 2019 წლის მარტის კრიზისის მონაცემებს, როდესაც ტრანზაქციების ვარდნა 7.7%-ს შეადგენდა. ამ პერიოდში რეგულაციების გამკაცრებამ და გამოწვეულმა კრიზისმა უკვე მოახდინა ნეგატიური გავლენა.

თებერვლის თვეში მოთხოვნა სტაბილურად მდგრადი იყო, დაფიქსირდა თვის ჭრილში 23,92%-იანი, ხოლო წლის ჭრილში 9,53%-იანი ზრდა. მარტის პირველ კვირას ტრანზაქციების რაოდენობის უმნიშვნელო მატება შეიმჩნევა, რასაც 11/03-დან ტრანზაქციების მკვეთრი ვარდნა მოჰყვა. 21 მარტს საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადებამ კიდევ უფრო დააჩქარა მოთხოვნის შემცირების ტემპი.

Number of Transactions: 2013-2020 / ტრანზაქციების რაოდენობა 2013-2020



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

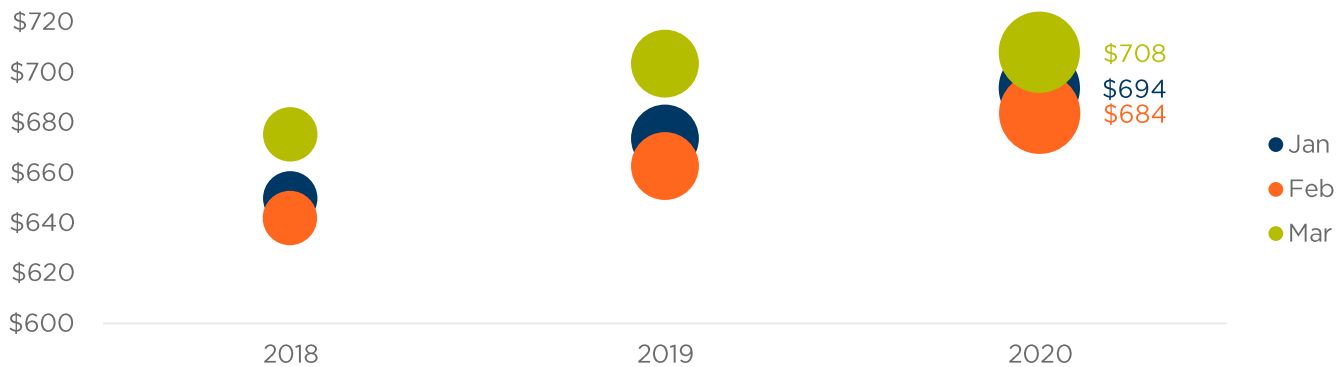
Number of Transactions: Feb-March / ტრანზაქციების რაოდენობა: თებერვალი-მარტი, 2020



With regard to the sales price, as of March 2020, the effects of reduced demand were as yet undetectable. Average price per square meter increased both year-on-year and month-on-month and stood at \$708. We expect the price to fall, however, not all at once, but steadily and gradually, as both developers and private owners are reluctant to sell for lower.

2020 წლის მარტის მონაცემებით, შემცირებული მოთხოვნის გავლენა საფასვრის პოლიტიკაზე ჯერჯერობით არ ასახულა. კვადრატული მეტრის საშუალო ფასი თვიდან თვემდე და წლიდან წლამდე იზრდებოდა და 708 \$ შეადგინა. ჩვენ აზრით, ფასების შემცირება გარდაუვალია, თუმცა არა მყისიერად, არამედ ეტაპობრივად.

Price/m<sup>2</sup> / ფასი/მ<sup>2</sup>



What contributed to this drop on one hand is of course the pessimistic expectations with regard to the economy in general. Anticipating a recession, people will save rather than spend and/or invest. However, a major contributing factor has also been a drop in remittances. Comparing dynamics of remittances to that of the number of transactions in the same time period, it is obvious, just how strongly the two are correlated. The economies of the USA, Spain, Italy, Greece - some of the largest markets for remittances to Georgia - have all been hit severely by COVID-19. Naturally, the inflow of funds decreased, which further precipitated the drop in residential demand.

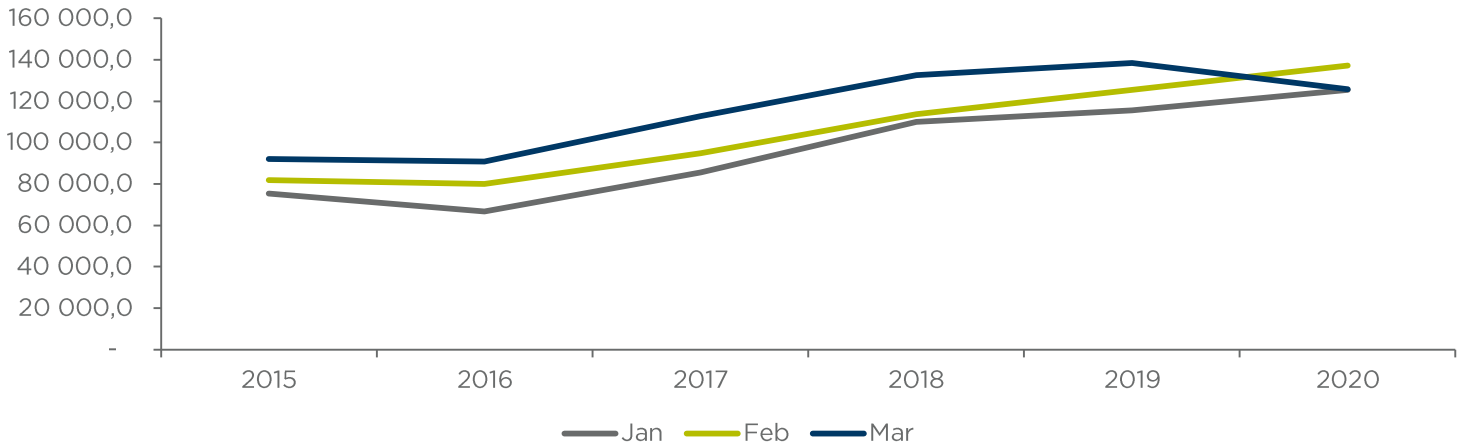
მოთხოვნის შემცირებას, ერთი მხრივ, ეკონომიკური მდგომარეობის პესიმისტური მოლოდინები იწვევს. რეცესიის მოლოდინში, ხალხს ურჩევნია ფული დაზოგოს, ვიდრე დახარჯოს ან დააბანდოს. თუმცა მოთხოვნის კლების უმთავრეს მიზეზად ფულადი გზავნილების სიმცირე სახელდება. ფულადი გზავნილების დინამიკისა და იმავე პერიოდის ტრანზაქციების რაოდენობის შედარებისას ცხადი ხდება, ამ ორ მოვლენას შორის არსებული ძლიერი კავშირი. საქართველოს ფულადი გზავნილების ძირითადი წყაროები - აშშ, ესპანეთი, იტალია და საბერძნეთი COVID-19-ის შედეგად მნიშვნელოვნად დაზარალდნენ. შესაბამისად, ბუნებრივია, რომ ფულის მასის შემოღობვა შემცირდა, რასაც რეზიდენტულ ბაზარზე მოთხოვნის შემცირება მოჰყვა.



# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

Remittances / ფულადი გზავნილები



### THE OUTLOOK

Situation on the residential market has not deteriorated as fast or as drastically as that of other markets, however the sector is still under the economic threat. The crises of the last decade, such as the 2015 one, were not of the same magnitude as the COVID-crisis is expected to be. Two factors underscore this statement: (1) the economic crisis is enveloping the world, not just Georgia and (2) due to the severe hit taken by the service sectors, unemployment rate is expected to spike sharply. This means a potentially long-term drop in both remittances and in other cash incomes, in other words - reduction in the buying power of the population.

The social distancing guidelines and regulations are further hindering sales. It is natural that the buyers will be reluctant to purchase residential units "online" without having inspected them. In the face of an economic crisis, it is also natural that the market will exhibit bearish tendencies, with people choosing to save rather than spend. As noted previously, during such times, price elasticity of demand is low. Regardless, developers have started selling at reduced prices (at this stage, discounts are predominantly applied to lump sum payments). Before long, prices will drop further, however, we do not see this incentivizing higher demand on residential units.

On the bright side, encouraged by positive healthcare developments, the government has issued a recovery plan, according to which, business activity will resume in a staggered manner, in two-week increments, starting on the 27<sup>th</sup> of April. By the beginning of July, all sectors shut down due to the pandemic and/or the safety measures, will be reopened. Additionally, local suppliers of the construction materials have been given permission to resume operations and delivery from the 5<sup>th</sup> of May.

### სამომავლო პერსპექტივა

მართალია, რეზიდენტულ ბაზარზე, სხვა სექტორებთან შედარებით, ვითარება ნაკლებად დრამატულია, თუმცა ეკონომიკური საფრთხე არ არის თავიდან აცილებული. გასული დეკადის კრიზისები, მაგალითად, როგორც იყო 2015 წელს, არ იყო ისეთი მძლავრი, როგორც COVID-19-ით გამოწვეული კრიზისია. აღნიშნულ მოცემულობას ამტკიცებს ორი ფაქტორი:

1) ეკონომიკურმა კრიზისმა მოიცვა მთელი მსოფლიო და არა მხოლოდ საქართველო 2) მომსახურების სექტორზე მიყენებული ძლიერი დარტყმის გათვალისწინებით, მოსალოდნელია უმუშევრობის დონის მკვეთრი ზრდა. ამ ყველაფრის გათვალისწინებით, მოსალოდნელია ფულადი გზავნილების და სხვა ფულადი შემოსავლის ხანგრძლივი შემცირება, სხვა სიტყვებით რომ განვმარტოთ, მოსალოდნელია მოსახლეობის მსყიდველობითი უნარის შემცირება.

სოციალური დისტანცირება გაყიდვების შემცირების მორიგი მიზეზია. მოცემულ სიტუაციაში მყიდველი იძულებულია შეიძინოს სასურველი ქონება დათვალეირების გარეშე. მოთხოვნის კლების ტენდენციას ხელს უწყობს ისიც, რომ შექმნილ სიტუაციაში მოსახლეობას ურჩევნია თანხა დაზოგოს, ვიდრე დახარჯოს. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, კრიზისულ პერიოდში ფასის მოწილობა მოთხოვნასთან მიმართებაში დაბალია. მიუხედავად ამისა, დეველოპერების საკმაოდ დიდმა ნაწილმა ფასები დააკლო კონკრეტული აქციებისა და კამპანიების პირობებში (ამ ეტაპზე ფასდაკლებები ძირითადად ერთჯერად გადახდაზე მოქმედებს). სამომავლოდ, ჩვენი ვარაუდით, ფასები შემცირდება, თუმცა ნაკლებ მოსალოდნელია ამან საცხოვრებელ სახლებზე მოთხოვნის ზრდა გამოიწვიოს.

აღსანიშნავია, რომ ჯანდაცვის წარმომადგენელთა დადებითმა მიღწევებმა განაპირობა ხელისუფლების მიერ წარმოდგენილი ეკონომიკის აღდგენის გეგმის დროული შემუშავება, რომლის თანახმადაც ბიზნეს სექტორი 27 აპრილიდან ეტაპობრივად სრულად ამოქმედდება. ივლისის დასაწყისში კი პანდემიის პირობებში დახურული ყველა ტიპის ობიექტების ამუშავება დაგეგმილი. სამშენებლო პროდუქციის ადგილობრივ მწარმოებლებს მუშაობის უფლება 5 მაისიდან აღუდგათ. შესაბამისად, ქვეყნის მასშტაბით ივლისის ბოლომდე ყველა ინდუსტრიისა და სექტორის სრული ამოქმედება იგეგმება.

# COVID-19:

## TBILISI RESIDENTIAL MARKET

Long-term, easing mortgage regulations and acting fast to pump economic stimuli into the market to avoid a deep recession seems to us to be the right path to recovery. Timelines are hard to predict, as no one yet knows how soon COVID-19 can be defeated. Examples from the few countries that have done so indicate that the battle to save the economy begins after the one with COVID-19 ends. However, it is also a historic fact that recessions that occur quickly and plunge sharply tend to be followed by similarly sharp recovery periods. Demand on residential real estate will recover; depending on the longevity of the COVID-crisis both in Georgia and worldwide, it may take anywhere between 6 months and a year after the healthcare crisis has passed.

COVID-19 is changing our perceptions and our preferences. It has underlined the threats of living in crammed cities more starkly than any even in the recent history. When the healthcare crisis in Georgia became critical, the population chose to leave the cities and find shelters in secondary homes in the suburbs and villages outside the central urban nexuses of Georgia. Given this, when the demand does recover, we expect the sales of these very suburban and rural properties to noticeably spike.

გრძელვადიან პერსპექტივაში, იპოთეკური სესხების გამარტივება და ეკონომიკის სტიმულირებისთვის სწრაფი მოქმედებები თავიდან აგვარილებს რეცესიას. რთულია, ეკონომიკის აღდგენაზე საუბრისას ვადების დასახელება, ვინაიდან არავინ იცის, ვირუსი სრულად როდის აღმოფხვრება. სხვა ქვეყნების მაგალითზე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ბრძოლა ეკონომიკის აღსადგენად ვირუსის აღმოფხვრის შემდეგ იწყება. საგულისხმოა ის ისტორიული ფაქტი, რომ მკვეთრ ეკონომიკურ რეცესიას, ასევე მკვეთრი ეკონომიკური აღმასვლა მოსდევს. მოთხოვნის ზრდა რეზიდენტული უძრავი ქონების ბაზარზე, როგორც საქართველოში, ისე მთელ მსოფლიოში, პანდემიის ხანგრძლივობაზეა დამოკიდებული და სავარაუდოდ, კრიზისის შემდეგ დაახლოებით 6 თვიდან-1 წლის ვადაში დაიწყება.

COVID-19 ცვლის ჩვენს ხედვასა და ქცევას. პანდემიამ მიგვანიშნა იმ საფრთხეებზე, რაც ახასიათებს მჭიდროდ დასახლებულ ქალაქებში ცხოვრებას. საქართველოში ეპიდემიის კრიტიკულ პერიოდში, მოსახლეობამ ქალაქის ცენტრალური ნაწილის დატოვება და პერიფერიებსა თუ სოფლებში თავის შეფარება არჩია. ამის გათვალისწინებით, სავარაუდოა, რომ პოსტ-კრიზისულ პერიოდში პერიფერიულ და სასოფლო მიწებზე მოთხოვნა და ფასები გაიზრდება.

**Tekla Iashagashvili**, Head | Development Advisory  
+995 322 47 48 49  
tekla.iashagashvili@cushwake.ge

**Gvantsa Potskhveria**, PR and Marketing Manager  
+995 599 014 444  
gvantsa.potskhveria@cushwake.ge