



BATUMI RESIDENTIAL MARKET

COVID-19

July, 2020

ბათუმის
რეზიდენტული
ბაზარი



BATUMI RESIDENTIAL MARKET

BATUMI OVERVIEW

The first quarter of 2020 has been defined by COVID-19. The pandemic has caused a global healthcare and economic crisis, with the full effects of the latter slowly becoming apparent. At the time of writing – June 2020 – all major restrictions have been lifted in Georgia and the population is slowly adjusting to the new normal. Face masks, social distancing and fever screening regulations are now common in public spaces. There have been a number of cases of community spread but the situation remains under control and while there are fears that there may be a second wave of the outbreak, health professionals do not yet recommend reinstatement of previously utilized restrictions. Since reopening, all major real estate markets have slowly started to recover. In this publication, we take a look at Batumi residential real estate market and the repercussions that COVID-19 has had on major developers.

COVID-19 has had a significant impact on Batumi residential real estate market. First the sharp decline in the number of incoming tourists (who typically generate the largest streams of residential sales revenue) and later, the travel restrictions of April caused the sectoral growth to come to a standstill. To gauge perspectives of Batumi developers on the effects of COVID-19, the present situation and the planned recovery measures, we conducted a set of interviews with representatives of the largest companies on the market.

Participants were sampled purposively and chose to remain anonymous. To supplement our survey findings, we also analyzed transactional data for January-May 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 Batumi residential market.

ბათუმის მოკლე მიმოხილვა

2020 წლის პირველი კვარტალის მიმდინარეობა სრულად განსაზღვრა COVID-19-მა. პანდემიამ გამოიწვია გლობალური ეკონომიკური კრიზისი, რომლის სრული შედეგები ეტაპობრივად იკვეთება. 2020 წლის ივნისში, კვლევის (ანგარიშის) მომზადების დროს, საქართველოში უმეტესობა შეზღუდვების მოხსნა და მოსახლეობა ნელ-ნელა ეგუება ახალ ვარემოებებს. ნიღბების ტარება, სოციალური დისტანციის დაცვა და სავალდებულო თერმო სკრინინგი გახდა ყოველდღიურობის განუყოფელი ნაწილი. ამ პერიოდში კვლავ ფიქსირდება ვირუსის შიდა ვავრუცელება, თუმცა სიტუაცია ჯერ-ჯერობით კონტროლირებადია. მანამ სანამ იქნება საფრთხე პანდემიის მეორე ტალღისა, ჯანდაცვის სპეციალისტები რეკომენდაციას უწევენ გარკვეული შეზღუდვების ძალაში დატოვებას. შეზღუდვების ახსნასთან ერთად უძრავი ქონების ძირითადმა სექტორებმა ეტაპობრივად დაიწყეს აღდგენა. პუბლიკაციაში წარმოვიდგინეთ ბათუმის რეზიდენტულ ბაზარს და იმ გავლენებს, რომელიც მოახდინა COVID-19-მა ბაზრის წამყვან დეველოპერებზე.

COVID-19-ის მიერ გამოწვეულმა სირთულეებმა ბათუმის საცხოვრებელ ბაზარზე მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია. აპრილის განმავლობაში, მშენებლობისა და გადაადგილების შეზღუდვამ დიდი ზიანი მიაყენა დეველოპერულ კომპანიებს. **ამას დაემატა ტურისტული ნაკადის მკვეთრი შემცირება, რაც ბათუმის აპარტამენტების გაყიდვების ყველაზე დიდ შემოსავალს წარმოადგენდა.** არსებული მდგომარეობისა და სამომავლო გეგმების გამოსავლენად Cushman & Wakefield Georgia-მ ბათუმის რეზიდენტული ბაზრის კვლევა ჩაატარა, რომლის ფარგლებშიც გამოიკითხა ბაზარზე არსებული წამყვანი დეველოპერული კომპანიები. კვლევაში მონაწილეობა დეველოპერთა 56%-მა მიიღო. მოცემულ პუბლიკაციაში წარმოვიდგინეთ ჩვენი კვლევის ძირითად მიგნებებს, ასევე 2020 წლის პირველ 5 თვეში განხორციელებული ტრანზაქციების დინამიკას.

კვლევაში მონაწილეების სია შედგა მიზნობრივი შერჩევის მეთოდით. გამოკითხულთა ვინაობა, მათი სურვილის გათვალისწინებით, ანონიმურია. კვლევის პარალელურად ჩვენმა გუნდმა შეისწავლა 2020 წლის იანვარი-მაისის თვეებში განხორციელებული ტრანზაქციები, რომელიც შედარებულია ვასული წლის იმავე პერიოდის მონაცემებთან.

BATUMI RESIDENTIAL MARKET

DELAYS IN THE CONSTRUCTION PROCESS

The declaration of the State of Emergency caused the ongoing construction process to halt from 20 days to as long as 2 months. At the end of May, not all of them were as yet back on track but as of the publication date of this report, developers have been able to resume the process.

The main issue was transportation of workers to construction sites. Majority of construction workers in Batumi live in villages around the town. Hence, the lockdown prevented transportation of the work force to the site, effectively undermining the process.

Sales suffered as well. Developers reported between 50% and 100% reduction in sales. Although most of the companies implemented online and remote sales strategy, this approach did not appear to be successful. Majority of buyers are foreign nationals from Israel, Ukraine, Russia, Belarus, Poland, Lithuania, Great Britain, Spain, Germany, East Canada, USA, USA, etc. Due to closed borders, visits to Batumi for apartment inspection stopped and as it has now become quite obvious, online platforms are not as useful in selling apartments to locals or foreigners.

შენიშვნების პროცესის შეფერხება და გაყიდვების შემცირება

საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადებამ მნიშვნელოვნად შეაფერხა ბათუმში მიმდინარე მშენებლობები. მშენებლობის პროცესი შეჩერდა გამოკითხული კომპანიების უმეტესობაში და ამ პერიოდმა 20 დღიდან 2 თვემდე გასტანა. დღეისათვის გამოკითხული დეველოპერების აბსოლუტურმა უმრავლესობამ შეძლო პროცესის განახლება, თუმცა ყველა მათგანი სრულად ამუშავებული ჯერ კიდევ არ იყო მაისის მეორე და მესამე კვირებში. ძირითად სირთულეს დაქირავებული მუშახელის ტრანსპორტირების პრობლემა წარმოადგენდა. გამომდინარე იქედან, რომ ბათუმის ბაზარზე სამშენებლო სექტორში დასაქმებულების უმეტესობა რეგიონის სხვადასხვა სოფლის მცხოვრები და ზოგ შემთხვევაში არაადგილობრივი თანამშრომელია, სწორედ ეს აფერხებდა მშენებლობის პროცესის სრულად გააქტიურებას.

მნიშვნელოვანი ცვლილება გაყიდვების მიმართულებითაც. დეველოპერების თქმით, გაყიდვები 50%-დან, ზოგიერთ შემთხვევაში, 100%-მდე შემცირებული. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიების უმეტესი ნაწილი გადავიდა გაყიდვების ონლაინ და დისტანციურ რეჟიმზე, მათივე თქმით, ეს მიდგომა არ არის გამართლებული. **გამომდინარე იქედან, რომ ბათუმში საცხოვრებელი ფართების მყიდველთა უმრავლესობას არარეზიდენტები წარმოადგენენ, ბინის შეძენის მსურველები ვერ იღებენ გადაწყვეტილებას ბათუმში ვიზიტის ვარაუდზე** (ისრაელი, უკრაინა, რუსეთი, ბელარუსია, პოლონეთი, ლიტვა, დიდი ბრიტანეთი, ესპანეთი, გერმანია, კანადა, აშშ და ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნები). საზღვრების ჩაკეტვა და პარტნიორ ქვეყნებში არსებული რთული ეპიდემიოლოგიური მდგომარეობა კი პირდაპირ აისახება გაყიდვების რაოდენობაზე.

ბათუმში საცხოვრებელი ბინების მყიდველები / Buyers of Residential Apartments in Batumi



■ Georgians / ქართველები ■ Foreigners / უცხოელები

BATUMI RESIDENTIAL MARKET

Sales numbers in Q1 of 2020 exceeded the same number in Q1 2019 by 11%. However, since March, transactions volume has dropped. **In April, sales of residential real estate decreased by 94% compared to the same period of the previous year and in May, slight recovery was seen yet year-on-year change still came down to -75%.**

The summer season has a significant importance for Batumi developers as the sales hit their maximum over this period.



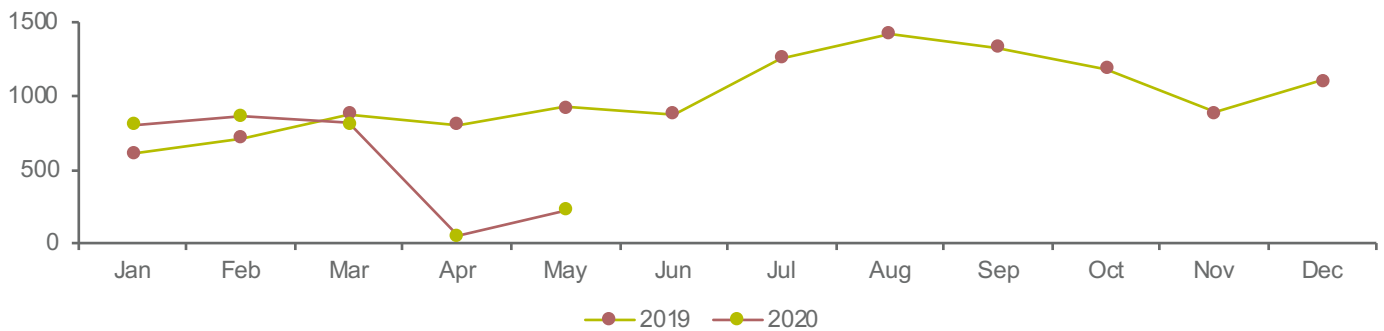
The sales trough June to September in 2019 accounted for 41% of total sales.



2020 წელს პირველი კვარტლის გაყიდვების დინამიკა მზარდი იყო და მთლიანობაში გაყიდული აპარტამენტების რაოდენობამ 2019 წლის იმავე პერიოდის მონაცემებს 11%-ით გადააჭარბა. თუმცა, ტრანზაქციების კლება უკვე მარტივად შეინიშნება. **რაც შეეხება აპრილის თვის, საცხოვრებელი უძრავი ქონების გაყიდვებმა წინა წლის იმავე თვისთან შედარებით 94%-ით იკლო. მაისის თვის ტრანზაქციებმა გვაჩვენა, რომ გაყიდვები შედარებით გაიზარდა, თუმცა 2019 წლის იმავე თვისთან მიმართებაში მაინც 75%-ით ნაკლებია.**

საზღვაო სეზონი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ბათუმის დეველოპერებისთვის, ვინაიდან სწორედ ამ პერიოდში აღინიშნება გაყიდვების მკვეთრი ზრდა.

Dynamic of Apartments Sold in Batumi / ბათუმში გაყიდული აპარტამენტების დინამიკა



წყარო / Source: საქარო რეესტრის ეროვნული სააგენტო / National Agency of Public Registry. June 2020

* მოცემული ტრანზაქციები ასახავს როგორც პირველადი, ასევე მეორადი ბინების გაყიდვების დინამიკას / * The given transactions reflect the sales dynamics of both primary and secondary apartments.



2019 წელს ივნისი-სექტემბრის თვის გაყიდვებმა მთლიანი წლის გაყიდვების 41% შეადგინა.



Developers' expectations regarding the ongoing summer season are not optimistic. Most of the companies expect a significant decrease in sales compared to last year. Despite the opening of the borders, now rescheduled for August 2020, developers doubt if the flow of tourists will be significantly restored. **According to the representatives of the surveyed companies, the sales are expected to decrease by 30%, although according to several developers the decline may even reach 80% compared to the previous year.**

დეველოპერების მოლოდინები მიმდინარე ზაფხულის სეზონთან დაკავშირებითაც არ არის ოპტიმისტური. მათ უმეტესობას აქვს მოლოდინი გაყიდვების მაჩვენებლის გასულ წელთან შედარებით მნიშვნელოვანი კლების. აგვისტოში დაგეგმილი საზღვრების გახსნის მიუხედავად, დეველოპერები დარწმუნებულნი არ არიან, რომ ტურისტების ნაკადი მნიშვნელოვნად აღდგება, შესაბამისად, გაყიდვების დინამიკასაც ვერ გამოასწორებს. **ვამოკითხული კომპანიების წარმომადგენლების თქმით, მოსალოდინელია გაყიდვების 30%-ით შემცირება, თუმცა ზოგიერთი მათგანის ვარაუდით, ვარდნამ წინა წელთან შედარებით, შესაძლოა 80%-საც კი მიაღწიოს.**

BATUMI RESIDENTIAL MARKET

PRICING POLICY AND RECOVERY PLAN

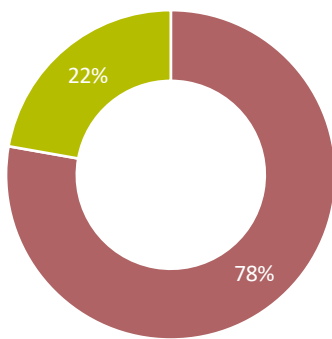
Unlike Tbilisi resident market, the vast majority of the Batumi developers are maintaining the pre-pandemic pricing policies, even in spite of pessimistic sales projections. However, it should be noted that despite the comments made to us within the scope of the study, several of the surveyed developers have actively started conducting various types of campaigns or promotions and offering buyers special conditions and discounts on specific apartments.

Pre-pandemic, Batumi's residential market was one of the fastest growing in the country: thousands of new apartments were added to the city stock annually. Consequently, the competition has always been quite high and the companies have had to allocate a fair share of resources for marketing, here and abroad. With this in mind, it is interesting to note that most respondents do not intend to optimize their marketing direction or develop an anti-crisis/recovery plan..

With regard to the staff policy, despite the difficulties, all the developers involved in the survey were able to maintain employees fully. 78% of the surveyed companies paid salaries in full while the rest were able to pay only partially.

With regard to the staff policy, despite the difficulties, all the developers involved in the survey were able to maintain employees fully. 78% of the surveyed companies paid salaries in full while the rest were able to pay only partially.

HR Strategy / HR სტრატეგია



- სრულად შეძლო ხელფასების გადახდა / Wages Fully Covered
- ნაწილობრივ შეძლო ხელფასების გადახდა / Wages Partially Covered

საფასე პოლიტიკა და ანტიკრიზისული გეგმა

თბილისის რეზიდენტული ბაზრისგან განსხვავებით, ბათუმის დეველოპერების აბსოლუტური უმრავლესობა ინარჩუნებს არსებულ საფასე პოლიტიკას. მიუხედავად იმისა, რომ მოლოდინები გაყიდვებთან დაკავშირებით პესიმისტურია, კვლევაში მონაწილე კომპანიების თქმით, გასაყიდი ფასის კლება არ არის მოსალოდნელი. ამასთან, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ კვლევის ფარგლებში გაკეთებული განცხადების მიუხედავად, დეველოპერების ნაწილი აქტიურად ანარმოებს სხვადასხვა ტიპის კამპანიასა თუ აქციას, და მყიდველებს სპეციალურ პირობებს და ფასდაკლებებს სთავაზობს კონკრეტულ აპარტამენტებზე.

ბათუმის რეზიდენტული ბაზარი საკმაოდ მზარდია: ქალაქს ყოველწლიურად ემატება ათასობით ახალი აპარტამენტი. შესაბამისად, კონკურენციაც მაღალია. კომპანიებს მუდმივად უწევთ დიდი რესურსის გამოყოფა მარკეტინგის მიმართულებით, როგორც საქართველოში, ასევე ქვეყნის საზღვრებს გარეთაც. ამის გათვალისწინებით, საინტერესოა, რომ გამოკითხულთა უმრავლესობა არ აპირებს მარკეტინგული მიმართულების ოპტიმიზაციას ან ანტი-კრიზისული გეგმის შემუშავებას.

რაც შეეხება საკადრო პოლიტიკას, მიუხედავად არსებული სირთულეებისა, კვლევაში მონაწილე ყველა დეველოპერმა თანამშრომლების შენარჩუნება შეძლო. მათმა 78%-მა, აპრილის ჩათვლით შეძლო დროებით დაქირავებული მუშახელის, თუ მუდმივი თანამშრომლების ანაზღაურების სრულად დაფარვა, ხოლო 22%-მა მხოლოდ ნაწილობრივ შეასრულა ეს მოვალეობა.



BATUMI RESIDENTIAL MARKET

SUPPORT REQUIRED

In the scope of our study, developers outlined specific areas in which they need support from both the state bodies and the financial institutions. VAT, income and property tax reliefs were identified as crucial financial measures. In addition, the developers mentioned the importance of controlling the outbreak, counteracting devaluation of GEL.

Attention was paid to the necessity of relief from the financial institutions. Lower interest rates will be vital for developers to overcome the post-crisis period.

With regard to mortgages, the changes made will not significantly affect the sales. As most of the buyers of residential real estate in Batumi are foreigners, only small part of international buyers requires financial support from local institutions. Batumi developers usually offer an interest-free installment plan, which is an important incentive for sale.

მხარდაჭერის საჭიროება

კვლევის ფარგლებში დეველოპერულმა კომპანიებმა ის კონკრეტული მიმართულებები გამოკვეთეს, რა მხრივაც ელიან, ან საჭიროებენ მხარდაჭერას, როგორც სახემწიფოს, ასევე საფინანსო სექტორის მხრიდან. ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მხარდაჭერის წყაროს დღგ-ს, საშემოსავლოსა და ქონების გადასახადთან დაკავშირებული შეღავათები წარმოადგენს. გარდა ამისა, დეველოპერებმა ისაუბრეს ეროვნული ვალუტის გაუფასურების შეჩერების მნიშვნელობაზეც. რესპონდენტების თქმით, აუცილებელია პროექტების ჩაბარების ვადების გადახედვაც, ვინაიდან არსებულმა მდგომარეობამ მნიშვნელოვნად შეაფერხა როგორც მშენებლობის, ასევე გაყიდვების პროცესი, რაც ფინანსური რესურსის გენერირების უმნიშვნელოვანეს წყაროს წარმოადგენს.

განსაკუთრებული ყურადღება დეველოპერებმა ფინანსური ინსტიტუციების მხრიდან შეღავათების გაკეთების აუცილებლობაზე გაამხივეს. მათი თქმით, საპროცენტო განაკვეთის გადახედვა სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, რაც დაემხარებათ პოსტ-კრიზისულ პერიოდში არსებული სირთულეების დაძლევაში.

იმოთხეურ სესხებთან მიმართებაში, გამოკითხულთა უმეტესობისთვის ცვლილებების განხორციელება გაყიდვებზე მნიშვნელოვან გავლენას ვერ მოახდენს. ვინაიდან, ბათუმის რეზიდენტული უძრავი ქონების მყიდველთა უმრავლესობა უცხოელები არიან, მხოლოდ მათი მცირედი ნაწილი სარგებლობს საბანკო მხარდაჭერით. ძირითადად ბათუმის დეველოპერები პოტენციურ მყიდველებს შიდა უპროცენტო განვადებას სთავაზობენ, რაც მათი თქმით, გაყიდვებისთვის მნიშვნელოვანი სტიმულია.

Support Required / მხარდაჭერის საჭიროება

- ეროვნული ვალუტის სტაბილიზირება / Counteracting Devaluation of GEL
- უცხოური ვიზიტების აღდგენა / Reinstating Flow of Foreigners
- სესხის პროცენტის სუბსიდირება ან შემცირება / Subsidizing or Reduction of Loan Interest Rates
- პროექტის ჩაბარების ვადავადება / Project Resccheduling
- გადასახადების შემსუბუქება / Tax Relief



BATUMI RESIDENTIAL MARKET

SUMMARY

The Georgian government presented a recovery plan in May 2020 to sustain the real estate development sector. Part of the plan includes a subsidy of 4% on mortgage interest rates for buyers. The subsidy is issued for loans up to GEL 200,000 per individual and applies only on loans issued after June 1 2020 till January 1 2021 to purchase a newly built apartment. As for the developers, according to the government's decision, the state will purchase 1,800 apartments for IDPs, via open bid. The total volume of the purchases will not exceed GEL 150,000 million, however, the sales price of such apartments should not exceed GEL 1,700 per SQM. Since the average price per SQM of apartments for sale in the Batumi residential market is much higher than the purchasing power of the state, it is unlikely that this resolution will influence Batumi developers.

Batumi's residential market is facing the biggest challenge in the country. The suspended construction process, lack of respective reliefs from the state or the financial institutions and sharp drop in tourist flows could be detrimental to the city's development sector, and it is still unclear whether the developers will be able to return to their usual sales speed.

შეჯამება

მაისში საქართველოს მთავრობამ ანტიკრიზისული გეგმის ფარგლებში დეველოპერთა მხარდაჭერის გეგმა წარადგინა, რომელიც ასევე მყიდველებისთვის იზოთეკური სესხის საპროცენტო განაკვეთის 4%-ის სუბსიდირებას გულისხმობს. სუბსიდია ვაცემთ არაუმეტეს 200,000 ლარიან სესხებზე და შეეხება მხოლოდ მათ, ვინც 2020 წლის 1 ივნისიდან 2021 წლის 1 იანვრამდე სესხს ახალაშენებელი ბინის შესაძენად აიღებს. რაც შეეხება დეველოპერებს, მთავრობის დადგენილებით, სახელმწიფო აუქციონის ფარგლებში, სახელმწიფო დევენილებისთვის 1,800 საცხოვრებელ ბინას შეიძენს, რომლის ღირებულებაც 150,000 მლნ ლარი იქნება, თუმცა ამ ბინების გასაყიდი ფასი არ უნდა აღემატებოდეს 1,700 ლარს 1 კვადრატულ მეტრზე. ვინაიდან ბათუმის რეგიონულ ბაზარზე გასაყიდი აპარტამენტების კვადრატული მეტრის ფასი გაცილებით მაღალია, ვიდრე სახელმწიფოს მსყიდველოუნარიანობა. ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ეს დადგენილება ბათუმის დეველოპერებსაც შეეხოს.

ქვეყნის მასშტაბით, ბათუმის საცხოვრებელი სექტორი ყველაზე დიდი გამოწვევის წინაშეა. შეჩერებულმა მშენებლობის პროცესმა, სახელმწიფო და საფინანსო სექტორისგამ შელავათების ნაკლებობამ და ტურისტების ნაკადის მკვეთრმა ვარდნამ, შესაძლებელია, ქალაქის დეველოპერულ სექტორს უდიდესი დარტყმა მიაყენოს. ჯერ კიდევ გაურკვეველია, შეძლებენ თუ არა დეველოპერები გაყიდვების ჩვეული რიტმის დაბრუნებას.



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