

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ОБЗОР РЫНКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССОВ BUSINESS+, PREMIUM, DE-LUXE ЗА II КВАРТАЛ 2009 Г.

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга
Компании «Новое Качество»
по состоянию на 30 июня 2009 года

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Краткий обзор изменения ситуации на рынке элитной недвижимости.....	3
2.	Основные тенденции в структуре предложения элитной недвижимости.....	3
2.1	Тенденции в структуре предложения на первичном рынке	3
2.2	Тенденции в структуре предложения на вторичном рынке	4
3.	Особенности структуры и объема реальных сделок на первичном рынке	5
4.	Основные изменения коммерческих условий.....	5
5.	Прогноз дальнейшего развития рынка элитной недвижимости.....	7

1. Краткий обзор изменения ситуации на рынке элитной недвижимости

В условиях финансового кризиса девелоперы предпочитают не начинать новое строительство, а концентрировать финансовые ресурсы на объектах, находящихся на завершающей стадии. Таким образом, уже с конца 2008 г. наблюдается тенденция сокращения предложения элитных квартир на первичном рынке, перешедшая и на II квартал 2009 г.

Между тем на вторичном рынке элитной недвижимости с конца 2008 г. наблюдается резкое увеличение объема предложения в связи со сниженным спросом и одновременно попыткой продавцов сбыть элитные квартиры, купленные до кризиса с целью получения спекулятивного дохода. Во II квартале 2009 г. объем предложения на вторичном рынке элитной недвижимости составил около 5,4 тыс. квартир, что более чем в 9 раз превышает объем предложения в III квартале 2008 г., когда только начала формироваться тенденция сокращения спроса на элитную недвижимость.

Также необходимо отметить о заметном оживлении рынка и росте интереса к покупке элитного жилья во II квартале 2009 г. Тем не менее пока этот интерес не выразился в увеличении объема реальных сделок, что вынуждает застройщиков продолжать идти на снижение цен и предлагать дополнительные скидки. Однако размер данных дисконтов стал несколько меньше в сравнении с I кварталом 2009 г. Так в начале 2009 г. суммы скидок достигали 25%-35% на первичном рынке и 15%-25% на вторичном рынке. Уже во II квартале в связи с повышением интереса к элитной недвижимости суммы дисконтов от цен предложения несколько снизились, составив 15%-20% для первичного рынка и 10%-20% для вторичного рынка.

2. Основные тенденции в структуре предложения элитной недвижимости

2.1 Тенденции в структуре предложения на первичном рынке

Во II квартале 2009 г. особых изменений в предложении на первичном рынке элитного жилья не произошло: не было сделано никаких официальных заявлений ни о начале нового строительства, ни о «замороженных» проектах. Данная тенденция была вызвана общепринятой на время кризиса стратегией девелоперов: концентрация на близких к завершению объектах и отказ от проектов, находящихся в разработке или на начальной стадии строительства. Все это позволяет сократить требуемый объем заемного финансирования, а также минимизировать риски, связанные с низкой ликвидностью проектов «на бумаге» в условиях снижающегося рынка.

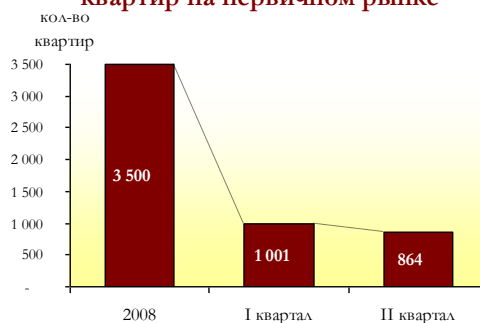
Также во II квартале состоялся ввод в эксплуатацию ЖК по адресу Хамовнический вал, 38. Несмотря на большое количество жилых комплексов, находящихся на завершающей стадии строительства, во II квартале иных случаев ввода в эксплуатацию не было. В данный момент на рынке первичной элитной недвижимости продажи идут в 28 строящихся жилых комплексах класса De-luxe, Premium и Business+.

Основными тенденциями в изменении структуры предложения на первичном рынке элитной недвижимости являются следующие:

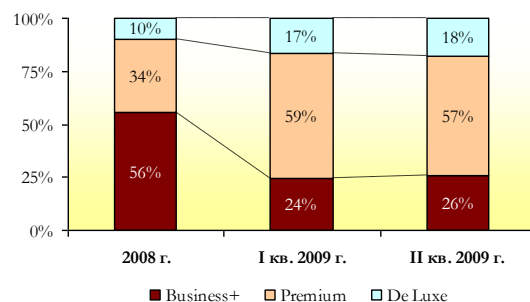
- **Снижение объема первичного рынка**

Во II квартале на продажу было выставлено 864 квартиры, что приблизительно на 140 квартир меньше, чем в I квартале 2009 г. Разницу в предложении составляют проданные и снятые с реализации объекты элитной недвижимости.

Среднее количество элитных квартир на первичном рынке



Структура предложения элитной жилой недвижимости по кол-ву квартир, %



• **Уменьшение доли класса Premium* в общем объеме жилых квартир на первичном рынке**

Во II квартале 2009 г. произошло снижение доли квартир Premium-класса, т.к. основной объем сделок осуществлялся именно в этом сегменте. Несмотря на это, квартиры данного класса продолжают занимать наибольшую долю на протяжении всего первого полугодия 2009 г.

Основной причиной изменения структуры предложения по сравнению с 2008 г., где наибольшую долю занимали объекты Business-класса, заключаются во введении в эксплуатацию в конце 2008 г. большого количества объектов класса Business+, перешедших на вторичный рынок.

2.2 Тенденции в структуре предложения на вторичном рынке

В качестве объектов вторичного рынка элитной недвижимости рассматривались квартиры стоимостью от 10 000 \$.

Основными тенденциями на рынке вторичной элитной недвижимости во II квартале 2009 г. являлись:

• **Увеличение объема предложения элитной недвижимости**

С началом финансового кризиса объем предложения на вторичном рынке элитной недвижимости значительно увеличился. Подобная тенденция во многом связана со значительно сниженным спросом.

• **Увеличение доли класса De-luxe и снижение доли класса Premium**

В I квартале 2009 г. наблюдалось увеличение доли квартир класса De-luxe на 3%, что во многом связано с уменьшением спроса на самые дорогостоящие объекты, которые практически не снижали цены в период финансового кризиса. Все это сформировало отложенный спрос у потенциальных потребителей, которые по аналогии с другими сегментами жилой и коммерческой недвижимости ожидают значительных дисконтов в ближайшее время.

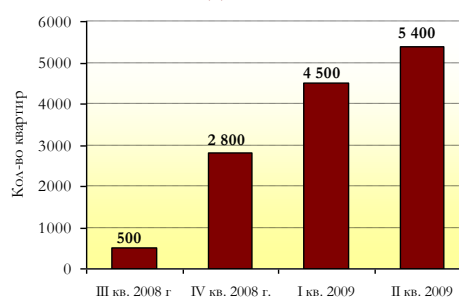
Доля класса Premium в I квартале 2009 г. снизилась на 4%, что связано с активным спросом на данные объекты.

• **Сокращение квартир с метражом до 80 кв. м**

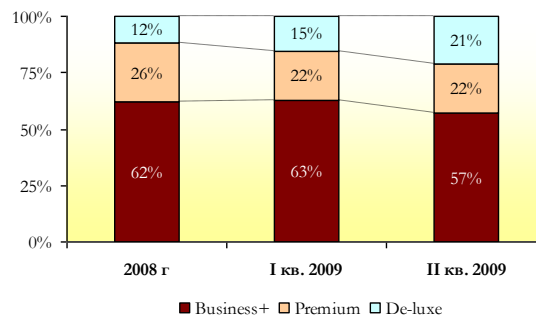
Во II квартале 2009 г. произошло значительное снижение доли небольших квартир с метражом до 80 кв. м. Их доля составила около 13%, что практически в 2 раза меньше, чем доля квартир данного метража в начале 2009 г.

Данная тенденция вызвана возможностью и желанием покупателей инвестировать в элитные квартиры небольшой площадью и соответственно стоимостью.

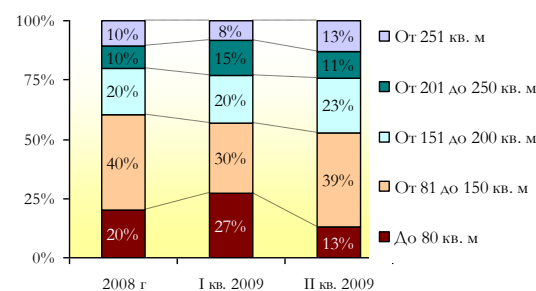
Объем предложения на вторичном рынке элитной недвижимости



Структура предложения на вторичном рынке, %



Распределение предложения на вторичном рынке элитной недвижимости по метражу



* Здесь и далее под классами объектов элитной недвижимости подразумевается не класс, присвоенный Застройщиком, а реальный класс объекта исходя из основных характеристик (качество, расположение, количество квартир, цена), присвоенный экспертами компании «Новое Качество»

3. Особенности структуры и объема реальных сделок на первичном рынке

За II квартал 2009 г. на первичном рынке было продано около 70 квартир элитной недвижимости. Практически все сделки по покупке элитной недвижимости пришлось на класс Premium. Небольшая доля продаж класса Deluxe является следствием очень небольшого числа потребителей, которые готовы приобрести квартиры данного класса в сложившихся рыночных условиях. Отсутствие сделок в Business+ можно обосновать большой конкуренцией со стороны введенных в эксплуатацию объектов вторичного рынка, которые в условиях нестабильного финансового состояния застройщиков являются менее рискованными и оттягивают на себя платежеспособный спрос. Также необходимо отметить, что все сделки проходили в основном на объектах с готовностью более 80%.

4. Основные изменения коммерческих условий

- **Начало снижения величины дисконта на предлагаемую собственником цену**

С началом финансового кризиса для стимулирования существенно снизившегося спроса собственники стали предоставлять существенных дисконтов на продаваемые элитные квартиры. Так в начале 2009 г. суммы скидок достигли максимальных объемов: 25%-35% на первичном рынке и 15%-25% на вторичном рынке. Однако во II квартале в связи с восстановлением интереса к элитной недвижимости суммы дисконтов несколько снизились, составив 15%-20% для первичного рынка и 10%-20% для вторичного рынка.

- **Начало стабилизации цен на элитную жилую недвижимость**

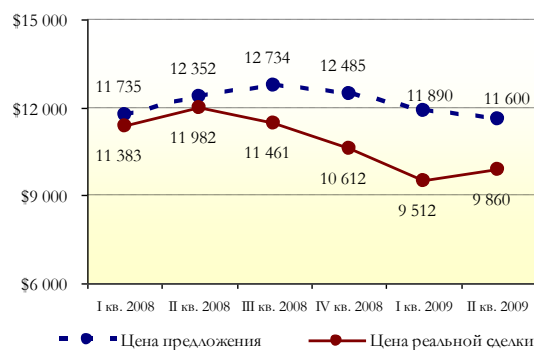
Во II квартале в классе Business+ произошла явная стабилизация цен, как на первичном, так и вторичном рынках. Так, несмотря на незначительные корректировки цен предложения, реальные цены сделок даже несколько увеличились по сравнению с началом 2009 г.

Увеличение цен на первичном рынке класса Business+ обусловлено продажами более дешевых квартир, что спровоцировало рост среднерыночной цены, а не увеличением цен застройщиками.

Динамика средних цен на первичное жилье класса Business+, \$ за кв. м



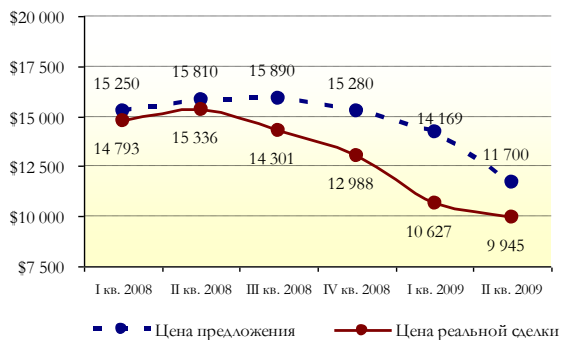
Динамика средних цен на вторичное жилье класса Business+, \$/кв. м



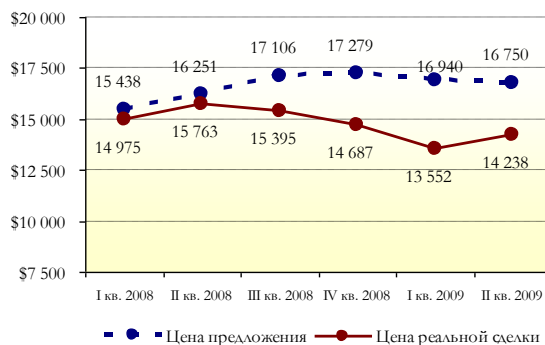
Наибольшее снижение цен предложения наблюдалось в сегменте Premium. Во II квартале элитные квартиры в данном сегменте потеряли около 17%, что является беспрецедентным снижением за все время с начала кризиса в данном сегменте.

Тем не менее, с учетом снижения ставки дисконта цена реальной сделки уменьшилась на 6%, что значительно меньше снижения, чем за все предшествующие периоды.

Динамика средних цен на первичное элитное жилье класса Premium, \$ за кв. м

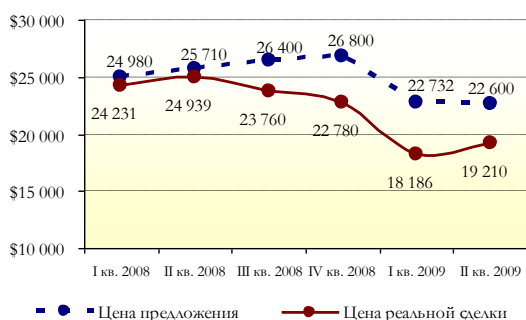


Динамика средних цен на вторичное элитное жилье класса Premium, \$ за кв. м

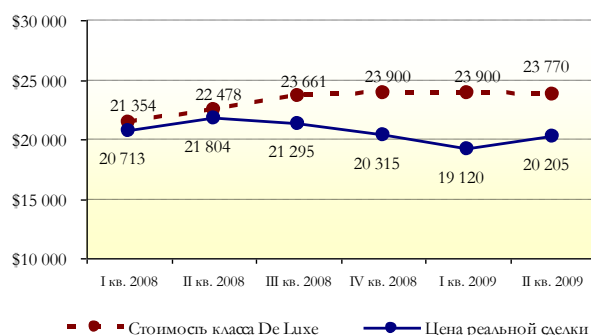


В достаточно стабильном сегменте De-Luxe цены предложения на первичную и вторичную недвижимость остались фактически без изменения. При этом цена реальной сделки несколько увеличилась за счет снижения предоставляемого собственником дисконта.

Динамика средних цен на первичное жилье класса De-Luxe, \$ за кв. м



Динамика средних цен на вторичное жилье класса De-Luxe, \$ за кв. м

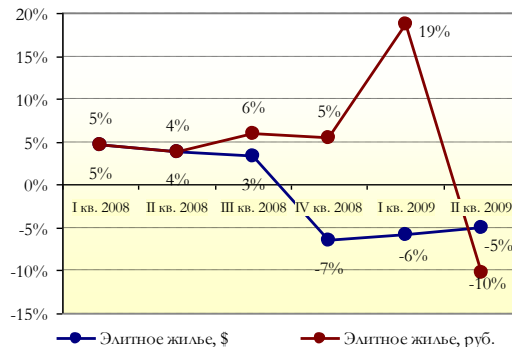


• **Значительные расхождения в изменениях цен в рублевом и долларовом эквиваленте**

С резким увеличением курса доллара в конце 2008 г. изменились и темпы изменения цен ставок цен продажи для рублевого и долларового эквивалента. Так снижение цен на объекты элитной жилой недвижимости в рублях происходили значительно мягче, чем в долларах, что было связано с растущим курсом доллара.

Однако во II квартале 2009 г. впервые изменение цен в рублевом эквиваленте было более значительным, чем в долларовом, что связано со снижением курса доллара.

Динамика изменения цены элитной жилой недвижимости, %



5. Прогноз дальнейшего развития рынка элитной недвижимости

Большинство сдерживающих рынок тенденций конца 2008 – начала 2009 г. сохраняться и на весь оставшийся год. Основными среди них будут являться:

- Сокращение объема предложения первичной жилой недвижимости и увеличение вторичной. Отсутствие новых строительных объектов, выходящих на первичный рынок элитного жилья, и одновременно переход введенных в эксплуатацию объектов на вторичный рынок, будут продолжать тенденцию постепенного сокращения объектов на первичном рынке. В свою очередь, ограниченный спрос и небольшое количество проведенных сделок будут способствовать накоплению объектов на вторичном рынке недвижимости и, соответственно, его значительному увеличению.
- Смещение спроса с первичного рынка на вторичный

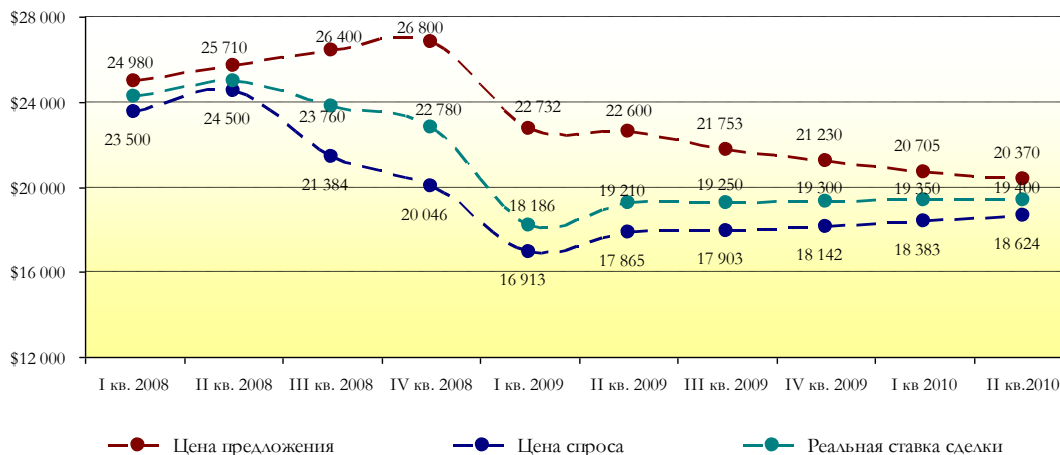
В текущем году спрос на первичную недвижимость будет по-прежнему очень низок в связи с высокими рисками своевременной сдачи проектов. Таким образом, спрос сместится на менее рискованную вторичную недвижимость.

Дальнейшее развитие рынка элитной недвижимости может развиваться по двум различным сценариям: оптимистическому и пессимистическому.

Согласно **оптимистическому сценарию** развития в III-IV квартале 2009 г. начнется постепенное восстановление рынка: активизируется спрос на элитное жилье, стабилизируются и начнут постепенное восстановление цены.

Учитывая исторические данные и основные экономические тенденции можно построить прогнозные значения цены предложения, спроса и реальной сделки (на примере первичного жилья класса De-luxe).

Прогноз средних цен на первичном рынке элитного жилья класса De-luxe, \$ за



Согласно **пессимистическому сценарию** развития в III-IV кварталах 2009 г. возможно усугубление кризиса, причиной которого будет являться большой объем просроченной задолженности перед банками. Таким образом, возможное усугубление финансового кризиса зимой отбросит назад и восстановление всего рынка недвижимости. А низкая покупательская активность может сохраниться еще до 2010 г.