



**ОБЗОР ПЕРВИЧНОГО РЫНКА
ГОРОДСКОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
КЛАССОВ BUSINESS+, PREMIUM, DE-LUXE
ЗА III КВАРТАЛ 2010 года**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга

Компании «Новое Качество»

по состоянию на 30 сентября 2010 года



СОДЕРЖАНИЕ

1.	Основные тенденции в структуре спроса.....	3
2.	Основные тенденции в структуре предложения.....	4
3.	Основные изменения коммерческих условий.....	4
4.	Прогноз.....	5



1. Основные тенденции в структуре спроса

➤ На рынке наблюдался сезонный спад спроса

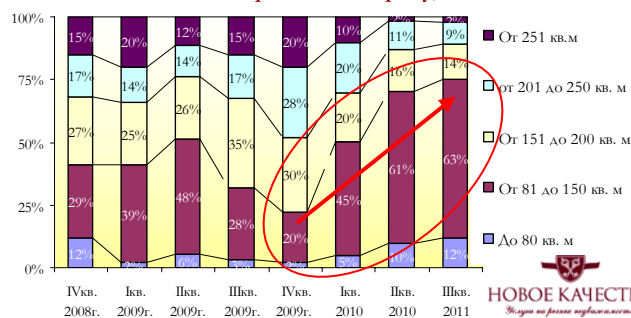
Начиная с июля месяца, на рынке наметилось сезонное снижение покупательской активности. При этом, несмотря на период отпусков, темпы продаж оставались на приемлемом для летнего сезона уровне: в среднем в зависимости от качества объекта в новостройках класса De-luxe было продано по 1 квартире, а в новостройках класса Premium и Business + по 2-9 квартир. Сохранился интерес и к квартирам большого бюджета в самых дорогих домах Москвы – за отчетный период было продано не менее 3 квартир в бюджете свыше \$5 млн. Таким образом, на рынке наблюдалась ярко выраженная сезонность, сопровождавшаяся временным снижением реального спроса.

➤ Формируется отложенный спрос

Отсутствие на рынке новых проектов в купе с высокими темпами продаж в предыдущие периоды привели к тому, что среди покупателей опять начал нарастать отложенный спрос. В первую очередь это касается ликвидных квартир площадью 80-150 кв.м по обоснованной рыночной цене. Многие покупатели уже пересмотрели все новостройки Москвы и, либо не найдя ничего подходящего, либо не успев купить понравившуюся квартиру, временно приостановили поиски в ожидании новых девелоперских проектов.

Если во II квартале мы говорили о перспективности освободившейся ниши новостроек в сегменте De-luxe, то по итогам III квартала на рынке определилась новая перспективная для девелоперов ниша квартир средних размеров в качественных строящихся домах класса Premium и Business+.

Структура спроса на квартиры в элитных новостройках по метражу, %



➤ Объем «резервов» растет

Эффективность реализации зарезервированных квартир в элитных новостройках в III квартале снизилась по сравнению со II кварталом, что обусловлено периодом отпусков, который увеличивает сроки принятия решений покупателями. В результате количество зарезервированных квартир только возросло, что обещает вылиться в очередной рост реальных сделок в IV квартале 2010 года. Среди лидеров по объему зарезервированных квартир можно выделить 2 жилых комплекса: «Аквамарин» (40% зарезервированных квартир от общего числа выставленных на продажу) и «Итальянский квартал» (46% зарезервированных квартир от общего числа выставленных на продажу).

➤ Предпочтения покупателей постепенно стабилизируются

На основании анализа проданных квартир в элитных новостройках Москвы за последний год можно впервые говорить о том, что предпочтения покупателей стабилизировались и на рынке сформировались общие требования по площади квартиры в зависимости от уровня дома, а именно:

Уровень дома	Наиболее востребованные площади
De-luxe	180 – 220 кв.м
Premium	120 – 150 кв.м
Business+	80 – 110 кв.м



2. Основные тенденции в структуре предложения

➤ Предложение на рынке первичного жилья резко сократилось

Пожалуй, основным ярким изменением в структуре предложения на первичном рынке элитного жилья в III квартале можно назвать резкое сокращение предложения, вызванное временным приостановлением продаж в таких крупных проектах как ЖК «Садовые кварталы» (≈ 335 квартир) в Хамовниках и ЖК Sky House (≈ 357 квартир) на ул. Мытная. Таким образом, если по итогам 1-го полугодия 2010 года на рынке в открытой продаже находилось порядка 1000-1200 квартир в домах на различной стадии строительства, то в III квартале их количество сократилось до 300-500 квартир. Данная ситуация связана чисто с техническими причинами по переоформлению документации в соответствии с требованиями новых поправок в ФЗ-214 вступившем в силу 16 июня 2010г. При этом застройщики продолжают активное строительство этих объектов, что подтверждает их надежность и профессионализм.

➤ Отсутствие новых проектов

Как и ожидалось, в летний период на рынке не было заявлено о планах строительства новых проектов. Зато в самом конце квартала (14 сентября) на волне временного сокращения предложения было возобновлено строительство ЖК «Английский квартал» компании ГК «ПИК» в районе ул. Мытная. Благодаря возобновлению продаж в этом проекте рынок пополнился «новыми квартирами» (ГК «ПИК» приостанавливала строительство и продажи проекта на период кризиса 2009-2010гг).

3. Основные изменения коммерческих условий

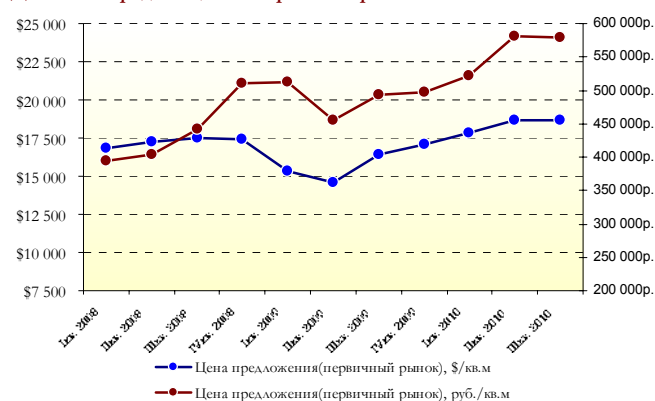
➤ Цены на первичном рынке не изменились

Сезонное снижение спроса напрямую отразилось на динамике рыночных цен. За три последних месяца ни в одной элитной новостройке не было отмечено изменения коммерческих условий.

По некоторым проектам, не дожидаясь весенней активизации, застройщики предприняли шаги по стимулированию спроса.

Например, компания «Легион Девелопмент» объявила в конце августа о начале акции «Уникальный дом по уникальной цене», согласно которой предложены специальные условия приобретения на ограниченное количество оставшихся квартир. Срок действия акции с 1 сентября по 31 октября 2010 года. Выгода от заключения договора участия в долевом строительстве в указанные сроки может составить до 22%. Компания «М.О.Р.Е.-Плаза», завершившая строительство жилого дома класса Premium по адресу: Пресненский Вал, вл. 16, стр.3, включает в стоимость квартиры одно машиноместо в подземном паркинге.

Динамика средних цен на первичном рынке элитного жилья г.Москвы

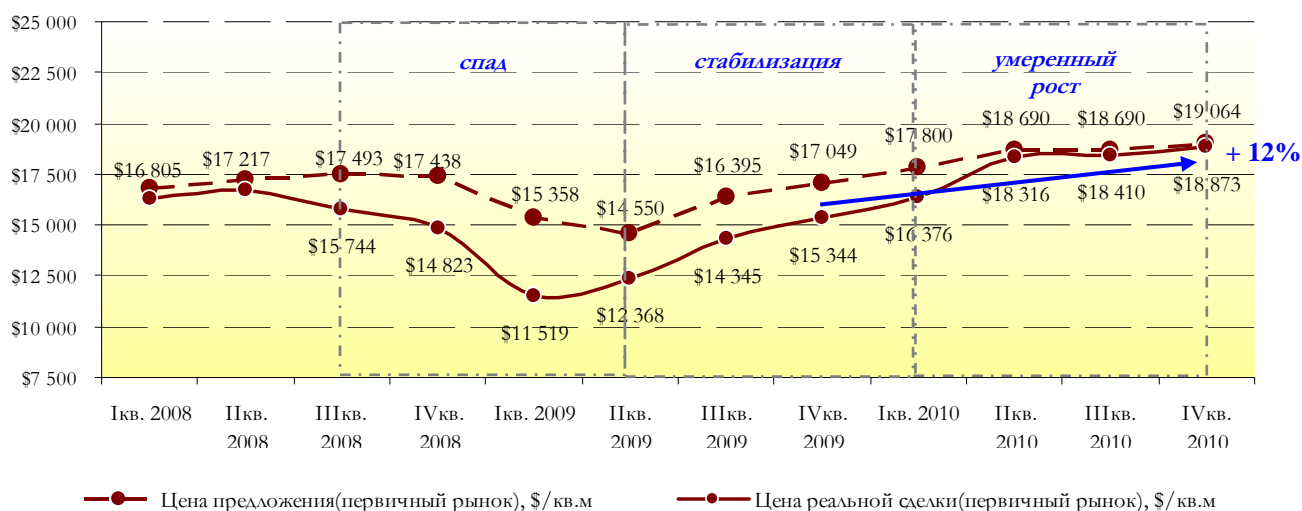




4. Прогноз

Подводя итоги III квартала необходимо отметить, что два летних месяца прошли довольно спокойно без ярких значимых для рынка событий. Спрос на рынке не исчез полностью, а находился на невысоком, но соответствующем летнему периоду уровне. В конце сентября покупатель начал постепенно возвращаться на рынок, что выражается в количестве звонков, обращений и реальных сделок в нашей компании. Накопленный за период отпусков отложенный спрос, подтверждаемый высоким объемом зарезервированных квартир, должен перейти в IV квартале в реальный. Поэтому до конца года мы ожидаем сезонного прироста цен на уровне 1,5-2%, что составит по итогам года 11,8%

Базовый сценарий развития рынка элитного жилья на примере первичного рынка, \$ за кв. м





ДЕПАРТАМЕНТ АНАЛИТИКИ И КОНСАЛТИНГА

Антон Любин

Руководитель проектов

тел. +7 (495) 786-69-03

моб.тел. +7 (905) 545-06-05

anton@elitehome.ru

<http://www.elitehome.ru/consulting/>

ДЕПАРТАМЕНТ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ

Ольга Капинос

Руководитель отдела

olga@elitehome.ru

ОТДЕЛ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Елена Некрыгова

Руководитель отдела

elena@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Екатерина Цицишвили

Ведущий консультант

z.ekaterina@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Мария Копылова

Руководитель департамента

Kopylova@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГА

Мария Шерстюк

Руководитель департамента

reklama@elitehome.ru

ЮРИДИЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ

Дмитрий Аверин

Руководитель департамента

averin@elitehome.ru

РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ

Вячеслав Лимонов

Генеральный директор

limonov@elitehome.ru

Андрей Уфимцев

Директор по продажам

ufimtsev@elitehome.ru