

+7 (495) 786-69-03
www.elitehome.ru



НОВОЕ КАЧЕСТВО
Услуги на рынке недвижимости

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

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга

Компании «Новое Качество»

по состоянию на 20 декабря 2010 года



СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|----|---|---|
| 1. | Основные тенденции в структуре предложения..... | 3 |
| 2. | Основные тенденции в структуре спроса..... | 5 |
| 3. | Основные изменения коммерческих условий..... | 6 |
| 4. | Прогноз..... | 7 |



1. Основные тенденции в структуре предложения

➤ Кадровые перестановки

Первые три квартала 2010 года были чрезмерно насыщены событиями, значительно влияющими на рынок элитной недвижимости Москвы и IV квартал не стал исключением.

К наиболее значимым событиям, оказывающим влияние на развитие рынка недвижимости относится назначение нового мэра города – Сергея Собянина.

Это назначение может оказать на формирование рынка жилья, как положительное, так и отрицательное значение.

Положительным образом для развития рынка недвижимости, может сказаться борьба столичного мэра с пробками, в рамках которой вышел запрет на строительство в зоне ТТК объектов торговой и офисной недвижимости. Значительное влияние может оказать и распоряжение по созданию градостроительно-земельной комиссии в полномочия которой будет входить инвентаризация действующих ивеконтрактов и предложений девелоперов. Скорее всего, учитывая месторасположение спорных проектов, будет пересматриваться их назначение в пользу строительства апартментов и элитного жилья.

Негативным моментом для развития рынка недвижимости, могут оказаться кадровые перестановки, последовавшие после смены мэра. Вывод новых объектов на рынок в этой связи, может затянуться, что повлечет за собой дефицит предложения элитного жилья.

➤ Перепрофилирование проектов в пользу жилья

Девелоперы проводят инвентаризацию своих проектов:

- ✓ компания MR Group заявила о перепрофилировании своих офисных площадей в жилье. В рамках реконцепции, решено перепрофилировать проект МФК в Филях, где вместо офисов будет построено жилье бизнес-класса.
- ✓ группа компаний «Гашир» приобрела проект многофункционального комплекса «Дирижабль» на Юго-Западе Москвы общей площадью 100 000 кв.м. МФК «Дирижабль» стал третьим проектом в сфере жилой недвижимости в Москве. В 2009 году группа приобрела жилые комплексы Gazoil City на юго-западе и «Кронштадский» на севере столицы.
- ✓ Девелоперская торговая марка Clover Group, до сих пор занимавшаяся строительством в коммерческой недвижимости, намерена до 2016 года вложить почти один миллиард долларов в строительство жилья в крупных городах России.

➤ Пополнение предложения на рынке первичного жилья

В IV квартале 2010 года на рынке первичного жилья был заявлен новый объект. Компания ОЗ РТИ приступила к строительству элитного клубного дома в Хамовниках по адресу: ул. Трубецкая, вл. 28, стр. 2. Дом рассчитан на 90 квартир свободной планировки с минимальной площадью 100 кв.м. С ноября месяца ведется предварительное бронирование квартир, продажа по договорам долевого строительства планируется с февраля 2011 года.

Кроме того, объем предложения увеличился за счет возобновления продаж в ЖК «Садовые кварталы» (Усачева ул., д.11), реализация квартир ведется по договорам долевого участия.

➤ «Финишная прямая»

Конец года можно отметить завершением строительства и началом ввода в эксплуатацию нескольких проектов: ЖК «Трилогия», ЖК «4 Солнца», ЖК «Шоколад», «Гранатный б», «Пресненский вал, 16» и ММДЦ «Империya Тауэр».



Важным моментом является тот факт, что, несмотря на «тяжелое» время, сопровождающее строительство и реализацию проектов, к моменту сдачи ГК практически все объекты реализованы на 70% -87%.

Этот факт позволяет говорить о сокращении предложения в новостройках элитного класса в I-II кварталах 2011 года.

➤ Будущие объемы рынка

В IV квартале ожидался вывод на рынок нескольких объектов, однако сроки их выхода на рынок перенесли на следующий год.

К таким объектам относятся: ЖК Knight Bridge, ЖК «Каретный Плаза», жилой дом на Пожарском пер., два проекта СК Баркли на ул. Советской Армии и в 1-м Зачатьевском пер.

| Название объекта | Адрес объекта | Девелопер | Класс объекта | Количество квартир | Примечание |
|--------------------|-------------------------------|-------------------------------------|---------------|--|---|
| «Бурденко, 11» | «Бурденко, 11» | Группа компаний «Стейт Девелопмент» | De-luxe | 33 | Завершение строительства ожидается в III-IV квартале 2011 года |
| ЖК на «Плющихе» | (Погодинская ул., вл.4 | СК Дон-Строй | Premium | Реконцепция проекта | Сроки начала продаж перенесены на конец I квартал 2011г./ввод в эксп. конец 2012 |
| ЖК «Смоленский» | 1-й Смоленский пер., вл. 19-2 | СК Дон-Строй | De-luxe | Реконцепция проекта, ориентировочно 74 | Сроки начала продаж перенесены на конец I квартал 2011 года/ввод в эксп. конец 2012 |
| ЖК «Sky House» | ул. Мытная | ОАО «МосСитиГрупп» | Business+ | ≈357 | Ожидается возобновление продаж в I квартале 2011г. |
| ЖК «Knight Bridge» | Кооперативная | Реставрация-Н | De-luxe | ≈163 | Ожидается начало продаж в I квартале 2011 года |
| Жилой дом | Пожарский пер. | Стройтекс | De-luxe | ≈11 | Ожидаемое начало продаж конец I квартала 2011 года/ввод в эксп. конец 2012 |



| Название объекта | Адрес объекта | Девелопер | Класс объекта | Количество квартир | Примечание |
|---------------------|--------------------|------------------------|---------------|--------------------|--------------------------------|
| ЖК «Олимпикон» | Советской Армии, 6 | Корпорация СК «Баркли» | Business+ | ≈138 | Объект в стадии проектирования |
| ЖК «Каретный Плаза» | Каретный пер. | Строй-Инвест | De-luxe | ≈21 | Объект в стадии проектирования |

Как уже отмечалось ранее, кадровые перестановки в правительстве Москвы могут привести к затягиванию сроков вывода на рынок запланированных проектов. Учитывая тот факт, что многие представленные ранее на рынке объекты практически реализованы, можно прогнозировать дефицит предложения элитной недвижимости в сегменте новостроек.

2. Основные тенденции в структуре спроса

➤ Активизация отложенного спроса

Основной пик покупательской активности пришелся на начало IV квартала 2010 года, а именно на октябрь-ноябрь. Анализ звонков поступивших в компанию «Новое Качество» за 2010 год показал, что объем звонков в IV квартале по сравнению с предыдущим вырос на 14%.

Как и ожидалось, в IV квартале 2010 года активизировался отложенный спрос – 51% сделок пришлось на ранее забронированные квартиры.

Однако стоит отметить, что во второй половине квартала покупательская активность несколько спала. Покупатели и продавцы выбрали выжидательную позицию. Объем предложения увеличился не значительно, за счет того, что первые не спешили выводить на рынок свои объекты, из расчета реализации своих объемов по более выгодной цене в следующем году, а вторые сохранили тенденцию отложенного спроса, ожидая новых объектов для рассмотрения.

Несмотря на то, что потенциальный спрос снизился по сравнению с началом квартала, продажи не прекратились, продолжается процесс бронирования квартир.

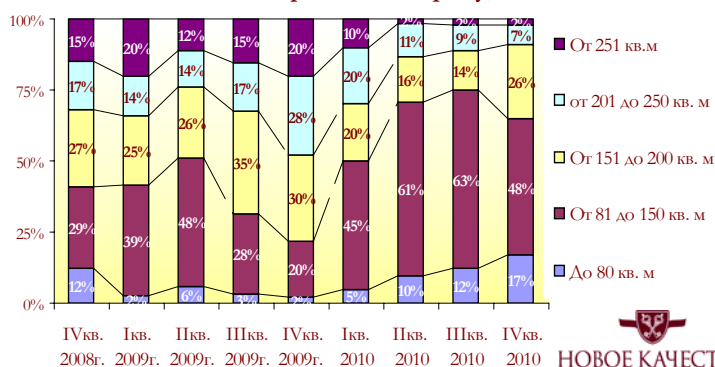
По-прежнему, лидирующие позиции по реализации занимает ЖК «Итальянский квартал», на его долю приходится 61% от общего объема проданных квартир в IV квартале. Активные продажи велись и в ЖК «Трилогия» за IV квартал было реализовано 50% квартир предложенных к продаже на объекте. Также можно отметить проект ЖК «4 Солнца» и ЖК «Баркли Плаза» 20% и 23% от предложенных к продаже соответственно.

➤ Изменения в структуре спроса

Для отражения структуры спроса на объекты элитной недвижимости, были проанализированы реальные сделки, совершенные в IV квартале 2010 года. По-прежнему основным спросом на рынке пользуются квартиры площадью от 81 до 150 кв.м, на их долю приходится 48% от общего объема реализованных квартир.

На 5% по сравнению с предыдущим кварталом вырос спрос на квартиры площадью до 80 кв.м. На наш взгляд, это

Структура спроса на квартиры в элитных новостройках по метражу, %





связано с увеличением на рынке инвестиционных сделок, которые чаще всего проходят по квартирам небольшой площади.

Помимо этого, в IV квартале обозначилось увеличение спроса на квартиры площадью от 201 до 250 кв.м (спрос вырос на 12%). Эта тенденция наблюдается в проектах близких к завершению строительства и объясняется тем, что к моменту сдачи дома, в продажу выходят наиболее ликвидные видовые квартиры большой площади.

Данная тенденция прослеживается и в анализе забронированных квартир, лидирующие позиции занимают квартиры площадью от 81 до 150 кв.м и от 201 до 250 кв.м на их долю приходится 33% и 30% соответственно.

Анализ структуры спроса по бюджету показал увеличение на 16% сделок в диапазоне от \$1 000 000-\$2 000 000. При этом сократилась доля сделок в категории до \$1 000 000 на 4% за счет роста цен и «вымывания» с рынка таких предложений.

Также на рынке отмечается восстановление спроса на высоко бюджетные квартиры, за IV квартал совершено несколько сделок по квартирам в бюджете свыше \$4 000 000.

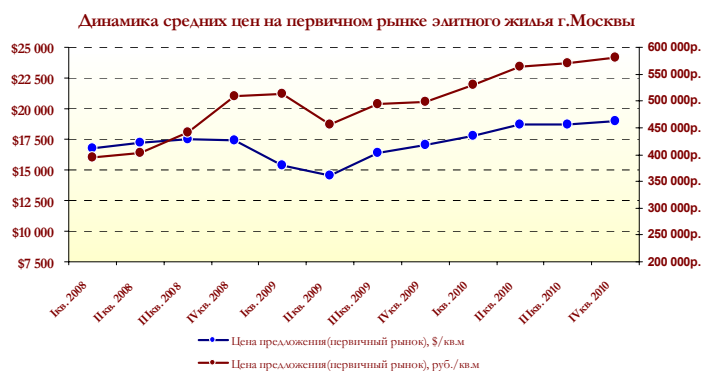
По-прежнему, максимальная доля спроса приходится на 3-х и 4-х комнатные квартиры (37% и 38% соответственно), на 2-х комнатные квартиры приходится 16% и оставшиеся 10% - доля одно комнатных квартир.

В следующем году девелоперам придется уделить особое внимание на требования покупателей, скорректированных нынешней ситуацией на рынке, а именно репутацию девелопера, устойчивое финансирование проекта, выдерживание заявленных темпов строительства, сроки ввода объекта на рынок, выгодное месторасположению, архитектуру проекта и форме договоров, по которым ведется реализация.

3. Основные изменения коммерческих условий

➤ Сезонный рост цен

Анализ динамики изменения средних цен на первичном рынке элитного жилья за IV квартал 2010 года показал сезонное изменение цены, по сравнению с предыдущим кварталом. Средняя цена 1 кв.м выросла на 1,4% в долларовом эквиваленте и составила \$18 950 и на 1,9% в рублевом – 581 200 руб. за кв.м. За год средняя цена выросла на 11,2% в долларовом эквиваленте и на 16,8% в рублевом. Это подтверждает ранее предложенный специалистами нашей компании базовый вариант развития рынка элитной недвижимости (см. обзор рынка городской жилой недвижимости классов Business+, Premium, De-luxe за I квартал 2010 года <http://www.elitehome.ru/analitics/review/>).



➤ Дисконты от застройщиков

Дисконты предоставляемые застройщиками при покупке квартир новостройках, по-прежнему находятся на докризисном уровне. В этом году традиционные ранее новогодние скидки практически



полностью отсутствуют. Данная ситуация говорит о восстановлении рынка и подтверждает наш прогноз относительно возможного дефицита предложений в элитных новостройках в следующем году. Девелоперы не видят смысла снижать цены даже в период «новогодних продаж».

Несмотря на это, застройщики для стимулирования спроса, все-таки предлагают разнообразные программы для потенциальных покупателей:

В ЖК «Трилогия» стартовала специальная дисконтная программа – при приобретении квартиры в комплексе, в подарок покупатель получает уникальную дисконтную карту со скидкой 20% на все меню BlancSafe.

До 01.02.2011 года в ЖК «Баркли Плаза» – при покупке квартиры покупателю дарят 2 машиноместа.

4. Прогноз

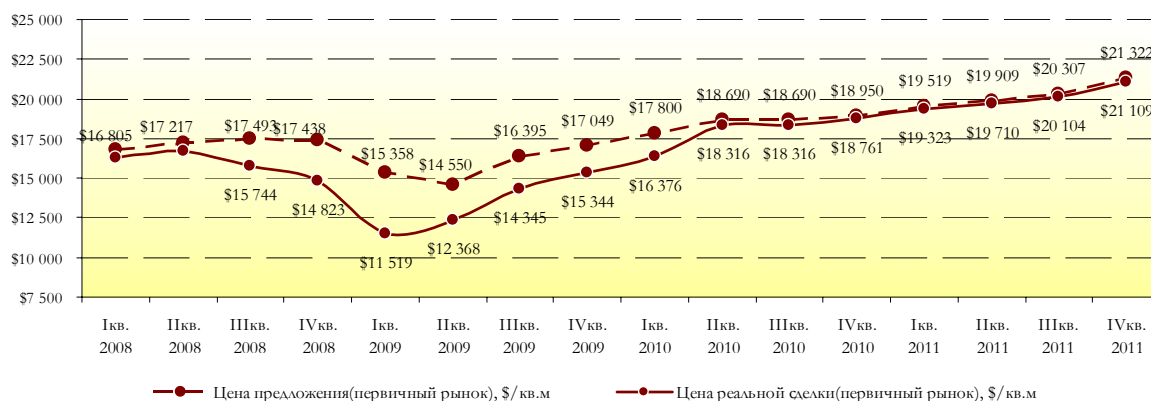
Подводя итоги IV квартала и года в целом, можно говорить о стабилизации состояния рынка жилой недвижимости-падения цен уже не предвидится. На рынок возвращаются инвесторы, размер предоставляемых покупателям дисконтов на приобретение квартиры вернулся на докризисный уровень.

Основным стимулом потребительского спроса в уходящем году было восстановление и укрепление доверия покупателей к проектам на ранней стадии строительства за счет привлечения девелоперами в проекты крупных инвестиционных партнеров (банки, инвестиционные группы, промышленные холдинги и т.п). Наиболее ярким примером является участие Сбербанка в строительстве и финансировании проектов ЖК «Итальянский Квартал» и строящихся проектов СК «Баркли», а также финансирование проекта ЖК «Трилогия» Коммерческим банком «Открытие». Кроме того, положительно на рынке отразилось возобновление ипотечного кредитования по сделкам с недвижимостью, а также специальные индивидуальные программы, разработанные девелоперами с целью увеличения лояльности покупателей к своим проектам.

В следующем году мы ожидаем дефицит предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости. Большинство проектов, строительство которых завершается, уже реализованы, а выход новых может затянуться. Кроме того, мы ожидаем продолжение тенденции развития и восстановления рынка.

В базовом варианте развития рынка прогноз строился при условии выхода на рынок всех заявленных проектов. Это должно привести к активизации отложенного спроса вызванного ожиданием выхода на рынок новых объемов предложений. Данная ситуация позволяет прогнозировать рост цен в следующем году на уровне 10-12%.

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





ДЕПАРТАМЕНТ АНАЛИТИКИ И КОНСАЛТИНГА

Мартиросова Карина

Руководитель проектов

тел. +7 (495) 786-69-03

моб.тел. +7 (905) 545-06-05

martirosova@elitehome.ru

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

ДЕПАРТАМЕНТ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

ОТДЕЛ КЛИЕНТОВ

Ольга Капинос

Руководитель отдела

olga@elitehome.ru

ОТДЕЛ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Елена Некрытова

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

Ольга Пескова

Менеджер по рекламе

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