

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



НОВОЕ КАЧЕСТВО
Услуги на рынке недвижимости

**ОБЗОР ПЕРВИЧНОГО РЫНКА
ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ЮЖНОГО БЕРЕГА КРЫМА
ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2010г.**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга
Компании «Новое Качество»
по состоянию на 31 марта 2010 года



ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	РЫНОК ДЕВЕЛОПМЕНТА	3
2.	ПРЕДЛОЖЕНИЕ	4
3.	СПРОС	6
4.	УРОВЕНЬ ЦЕН.....	7
5.	ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА	9



1. РЫНОК ДЕВЕЛОПМЕНТА

➤ **Рынок прошел кризисный период с минимальными потерями.** Мировой финансовый кризис 2008-2009гг. негативно отразился на деятельности многих девелоперов ЮБК, но в целом рынок сумел сохранить стабильность и избежать массового «замораживания» строительства.

- Большинство девелоперов искали пути выхода из кризиса, прибегая к активным антикризисным мерам:
 - замораживание «проектов на бумаге», по которым не были начаты продажи (как минимум, 9 из ранее анонсированных проектов);
 - некоторые компании экономили на статье «реклама и маркетинг», закрывая свои сайты и сокращая имиджевую рекламу (в настоящее время многие информационные сайты крымских застройщиков возобновили свою работу);
 - реализация недвижимости по бартеру в зачет оплаты подрядным организациям (например, такую схему своим контрагентам предлагает крупный оператор на рынке жилой недвижимости Крыма СК «Профессионал»).
- Из-за снизившегося спроса и сложностями с финансированием строительства у большинства крымских застройщиков возникли серьезные проблемы с выдерживанием изначально планируемых сроков ввода объектов в эксплуатацию. Запланированные на 2008-2009гг. сроки сдачи большинства новостроек сместились в среднем на 1-3 года. Были случаи, когда строительные работы по объектам приостанавливались. Однако замораживание крымских объектов носило единичный характер. В результате принимаемых застройщиками мер, большинству удалось восстановить строительные работы на объектах - численность строящихся жилых проектов, в которых ведутся продажи от застройщика, по итогам 1 квартала 2010 года не изменилась по сравнению с 2008 годом и составила 54 проекта (или 5116 квартир и апартаментов) на разной стадии готовности;
- Среди компаний, не выдержавших кризис, можно отметить ООО «Крымская юридическая группа». Еще в 2008 году она продемонстрировала успешный рост, высокие финансовые показатели. Компания реализовывала два проекта в г. Алушта, в планах было строительство нового объекта Grand Cruise Hotel. Однако за январь-сентябрь 2009 года чистый убыток «Крымской юридической группы» составил 44,3 млн. гривен. Проекты заморожены, связи с представителями компании нет. Похожая ситуация с компанией «Фирма «Комбис» (ООО), реализовывающей ранее проект класса De luxe «Массандровский».

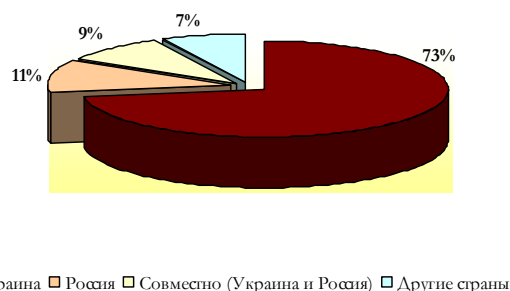
➤ **Инвестиционная привлекательность рынка жилой недвижимости Южного берега Крыма сохраняется.**

• Несмотря на снижение спроса и сложности с получением заемного и привлеченного финансирования в 2009 году, большинство застройщиков продолжило свою девелоперскую деятельность. По состоянию на 1 квартал 2010 года на рынке девелопмента жилой недвижимости Южного берега Крыма (далее - ЮБК) работает более 30 строительных компаний, возводящих высококлассные жилые комплексы в приморских городах и поселках.

• Рынок смог сохранить доверие иностранных инвесторов. Примечательно, что среди застройщиков ЮБК более 25% занимают компании-нерезиденты. Помимо традиционного интереса российских компаний сектор девелопмента жилой недвижимости сохраняет свою привлекательность и для европейских инвесторов:

- HANNER (Литва) - проект «Фамилия», пос. Гурзуф, класс Premium;
- Inka Construction (Турция) – проекты: Inka Residence, г. Ялта, класс Premium, «Инка Вавилон», г. Ялта, класс Business.

Структура девелоперов ЮБК по странам (кол-во проектов, шт.; %)





➤ **Часть компаний не только смогла адаптироваться к изменившимся условиям, но и удержать свои рыночные позиции.**

- Лидером среди застройщиков, как по числу объектов, так и по их общей площади, по-прежнему остается «Консоль ЛТД» (20 новостроек в Большой Ялте и Алуште общей площадью около 15000 кв.м). Компания работает преимущественно в сегменте жилья класса Business.

➤ **Рынок стал более клиентоориентированным.** Для преодоления кризисного периода застройщики разработали различные схемы привлечения покупателей путем:

- предоставления скидок. Например, компания «Единство» провела в 2009 году специальные акции по двум своим проектам: «Белый дом» и «Вилла роз», предоставив клиентам возможность приобрести квартиры и таунхаусы со скидкой 40-50%. В результате, застройщику удалось реализовать 100% площадей в ЖК «Белый дом» и 90% в комплекса «Вилла роз»;
- предоставления выгодных рассрочек (первоначальный взнос, например, сократился в среднем до 30% от стоимости квартиры).

2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

➤ **95% строящегося жилья ЮБК предлагается в элитных новостройках.** 54 проекта из 57 – это проекты класса Business, Premium и De luxe. Обосновано это двумя основными факторами: спецификой спроса и высокой стоимостью земли.

Спрос на курортную недвижимость ЮБК формируется преимущественно за счет российских покупателей, которые предпочитают комфортное проживание в современных жилых комплексах высокого уровня. Спрос со стороны местных жителей не высок. Поэтому застройщики, ориентируясь на спрос, выводят на рынок в основном современные высоко бюджетные объекты.

Вторым фактором является высокая стоимость земли в прибрежной зоне ЮБК. Например, цены на землю в Большой Ялте на удалении свыше 1000 м от моря составляют 5000-6000 \$/сот., в то время как у моря, в заповедных зонах цена вырастает до 12000-20000 \$/сот. В результате застройщикам не выгодно реализовывать проекты строительства недорогого (доступного) жилья.

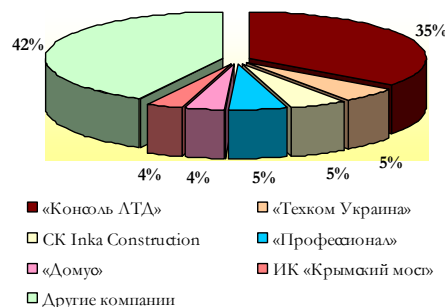
Из наиболее интересных реализуемых проектов класса De luxe в 2009-2010 гг. на ЮБК можно отметить:

- комплекс апартаментов «Дом Композитора», г. Ялта (класс De luxe; стадия строительства – СМР, в мае – отделочные работы; идут продажи);
- комплекс апартаментов «Никитский Дворец», пос. Никита (класс De luxe; стадия строительства – СМР; идут продажи).

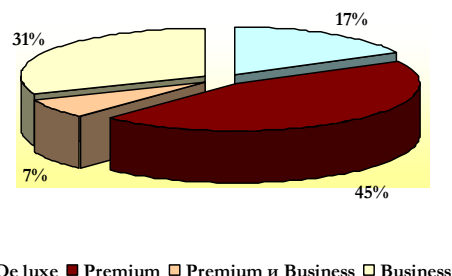
➤ **География строительства качественного жилья Южного берега Крыма расширяется.** Несмотря на то, что наиболее активно застраиваемым городом ЮБК по-прежнему остается Ялта (на нее приходится более трети всех реализуемых проектов), активно застраиваются и более удаленные и менее заселенные районы, которые пользуются не меньшим спросом у покупателей.

- Четверть проектов ЮБК приходится на поселок Гурзуф и г. Алушта (суммарно 26%). При этом предложение в пос. Гурзуф характеризуется высококлассными, дорогими объектами (классы Premium, Business): Privilege House, «Резиденция солнца», «Ришелье-Шато» и др. А предложение в г. Алушта –

Структура девелоперов ЮБК по количеству реализуемых проектов, %



Структура девелоперов ЮБК по классу возводимого ими жилья, %





качественными проектами по демократичным ценам (класс Business): New Alushta, «Галерея», «Дружба», «Парус», «Эврика», «Платан».

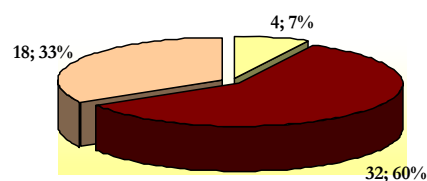
- Достаточно активно застраиваются поселки Массандра и Партенит (7% и 5% от общего объема предложения соответственно). Здесь можно выделить такие проекты, как: Egoiste («Эгоист»), «Восход», «Массандровский спуск» (пос. Массандра), Santa View, «Карасан» (пос. Партенит). Другие населенные пункты характеризуются точечным строительством, по 1-2 проекта.

Таблица 1. Количество реализуемых проектов жилой элитной недвижимости на ЮБК, шт.

Класс / Населенный пункт	De luxe	Premium	Business	ИТОГО:
г. Ялта	3	6	9	18
пос. Гурзуф		6	2	8
г. Алушта			6	6
пос. Массандра		1	4	5
пос. Кореиз и пос. Мисхор		1	2	3
пос. Партенит			3	3
г. Алушка		1	1	2
пос. Ай-Даниль			2	2
пос. Береговое и пос. Парковое		1	1	2
пос. Никита	2			2
пос. Гаспра		1		1
пос. Курпаты			1	1
пос. М.Маяк		1		1
ИТОГО, шт.:	5	18	31	54
<i>Кол-во квартир и апартаментов, шт.</i>	<i>180</i>	<i>2051</i>	<i>2885</i>	<i>5116</i>
<i>Общая площадь квартир и апартаментов, кв. м</i>	<i>24970</i>	<i>156357</i>	<i>254042</i>	<i>435369</i>

➤ На рынке сокращается количество новых проектов. По состоянию на I квартал 2010 года можно выделить 4 новых крупных проекта (3 из них были заявлены в 2009 году), находящиеся сегодня на стадии проектирования. Для текущего состояния первичного рынка, когда более 60% объектов находится на стадии строительства, предложения на первичном рынке достаточно. Но в среднесрочной перспективе (2-3 лет) отсутствие новых проектов может привести к дефициту предложения, что будет стимулировать рост цен.

Структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости ЮБК (квартиры и апартаменты) - по степени готовности проектов, шт., %



■ Стадия "Проект" ■ Стадия "Строительство" ■ Посроен

Таблица 2. Наиболее значимые жилые проекты ЮБК, заявленные в 2009 году

Макет	Название	Местоположение	Классность объекта	Девелопер
	Без названия	г. Ялта, ул. Драйжинского, 43	Premium	«Антал-Сервис»
	Без названия	Пос. Массандра	Premium	Компания «Камелот»
	«Инка Вавилон»	г. Ялта, ул. Крупская, 49	Business	СК Inka Constructions

Дальнейшая реализация перечисленных проектов во многом связана с экономической ситуацией в стране и регионе. Проектные работы по ним ведутся, однако дата выхода на строительную площадку остается открытой. Некоторые ранее заявленные проекты (2007-2008гг.) так и остались «проектами на бумаге»:

- «Поместье Ливадия» класса De luxe пос. Ливадия (IBI Group);
- ЖК класса De luxe в пос. Малый Маяк (IBI Group);
- ЖК класса Premium в г. Ялта, ул. Московская, 15 («Система Галс»);
- «Золотой Пляж» класса De luxe в г. Ялта, («Глобус Эссет Менеджмент», входящая в группу «Энергетический стандарт»).

3. СПРОС

➤ **Спрос на рынке восстанавливается.** После рекордного снижения спроса на строящиеся объекты на Южном берегу Крыма в конце 2008 – начале 2009 года, начались признаки оживления спроса со стороны российских покупателей (с конца лета 2009 года). Стал проявляться отложенный спрос, начали заключаться сделки. По итогам I квартала можно констатировать, что спрос и предложение начали приближаться к балансу, о чем свидетельствует начавшийся рост цен на качественные объекты на высокой стадии готовности.

➤ **На рынке отсутствуют инвестиционные покупатели.** Инвестиционные покупатели, приобретавшие квартиры в новостройках ЮБК на стадии строительства с целью приумножения инвестиций, пока не торопятся возвращаться на рынок, что связано с высокими рисками недостроя. Исключением, пожалуй, являются строящиеся объекты высокого класса, за которыми стоят крупные финансовые или сырьевые холдинги – своего рода гарант того, что при реализации проекта не будет проблем с финансированием и сроки сдачи в эксплуатацию будут соблюдены. Часто апартаменты в таких проектах продаются по рекомендациям.

➤ **Требования покупателей элитной курортной недвижимости ЮБК возросли.** В первую очередь, это связано с тем, что спрос сегодня формируют в основном конечные покупатели, приобретающие квартиры для собственного проживания или для родственников. Таким образом, на первый план при выборе квартиры выходят такие аспекты как готовность объекта, репутация девелопера (инвестора), наличие всей разрешительной строительной документации, обязательное указание сроков ввода объекта в эксплуатацию. Поэтому продажи идут хорошо на тех объектах, за которыми стоят надежные застройщики, имеющие опыт реализации проектов и заключающие прозрачные инвестиционные договоры. При этом практически каждый клиент готов подписывать



договор только после выезда на место и личного знакомства с качеством строительства и представителями застройщика. Для сравнения, в докризисный период 60-70% сделок проходило «дистанционно».

Таблица 3. Наиболее удачные проекты ЮБК

Макет	Название проекта	Месторасположение	Класс	Стадия строительства	Компания	Реализовано апартаментов
	«Апарт-Отель»	г. Ялта, Приморский парк	Premium	Полностью готов	«Триумвират»	85%
	Respect-Hall	пос. Коренз	Premium	Полностью готов	«Респект Сервис»	85-90%

Другие примеры успешной реализации элитного жилья на ЮБК:

- «Парковое», пос. Парковое (между Симензом и Форосом), класс Business, дом построен (компания «Консоль ЛТД») – реализовано 80% апартаментов;
- «Эврика», пригород г. Алушта, класс Business, завершающая стадия строительства (компания «Консоль ЛТД») – реализация 73% апартаментов;
- ЖК «Премьера» в п.Малый Маяк, класс Business, дом построен – 70%;
- «Вилла роз» в п.Гурзуф (рядом с Гурзуфским парком), класс De luxe, дом построен – 90%;
- ЖК «Белый дом» в п.Гурзуф, класс Premium, дом построен – 100%.

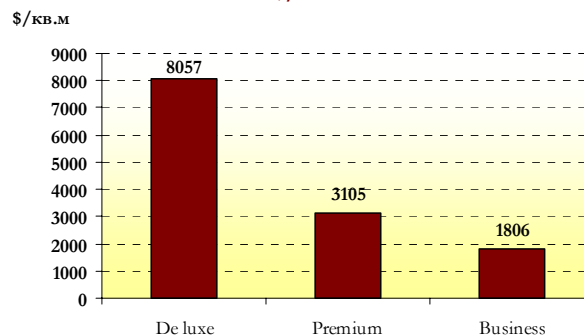
➤ **Оптимальное соотношение «цена – качество».** Все чаще покупатель не обходится просмотром одного предложенного объекта, а стремится познакомиться с ближайшими конкурентами. Это позволяет делать взвешенный выбор о соответствии уровня строительства и расположения объекта его цене. Таким образом, неподтвержденные рекламные лозунги сегодня не работают на рынке, а выигрывают проекты с грамотным ценообразованием. Из удачных примеров можно выделить:

- «Дом Композитора», класс De luxe - 5000-10000 долл. США/ кв. м,
- «Никитский Дворец», класс De luxe - 3000-4500 долл. США/ кв. м.

4. УРОВЕНЬ ЦЕН

➤ **Необъективное ценообразование и размытое позиционирование объектов.** Размытое позиционирование проектов и отсутствие единой классификации на рынке приводят к тому, что зачастую застройщики завышают классность своих проектов, устанавливая необоснованно высокие цены, не соответствующие их реальным характеристикам. Особенно странно это выглядит на фоне кризиса, когда некоторые девелоперы высококачественных проектов, наоборот, снижают цены, чтобы стимулировать спрос и выдерживать заложенные бизнес-планом темпы продаж. Все это приводит к размыванию цен на рынке. Особенно это актуально для объектов в сегменте Premium и De luxe, где разница между минимальными и максимальными ценами достигает 5 267 \$/кв. м и 9000 \$/кв. м соответственно.

Средняя удельная цена элитного жилья на первичном рынке ЮБК по классам, \$/кв.м





De luxe

Min: 3000 \$/кв. м
«Никитский дворец», пос. Никита.

Max: 12000 \$/кв. м
«Дом Композитора», г. Ялта.
(Max2: 15000 \$/кв. м
«Актер», г. Ялта)

Premium

Min: 1400 \$/кв. м
«Фамилия», пос. Гурзуф.

Max: 6667 \$/кв. м
«Респект-Холл», пос. Корез.

Business

Min: 1200 \$/кв. м
«Карасан», пос. Партенит.

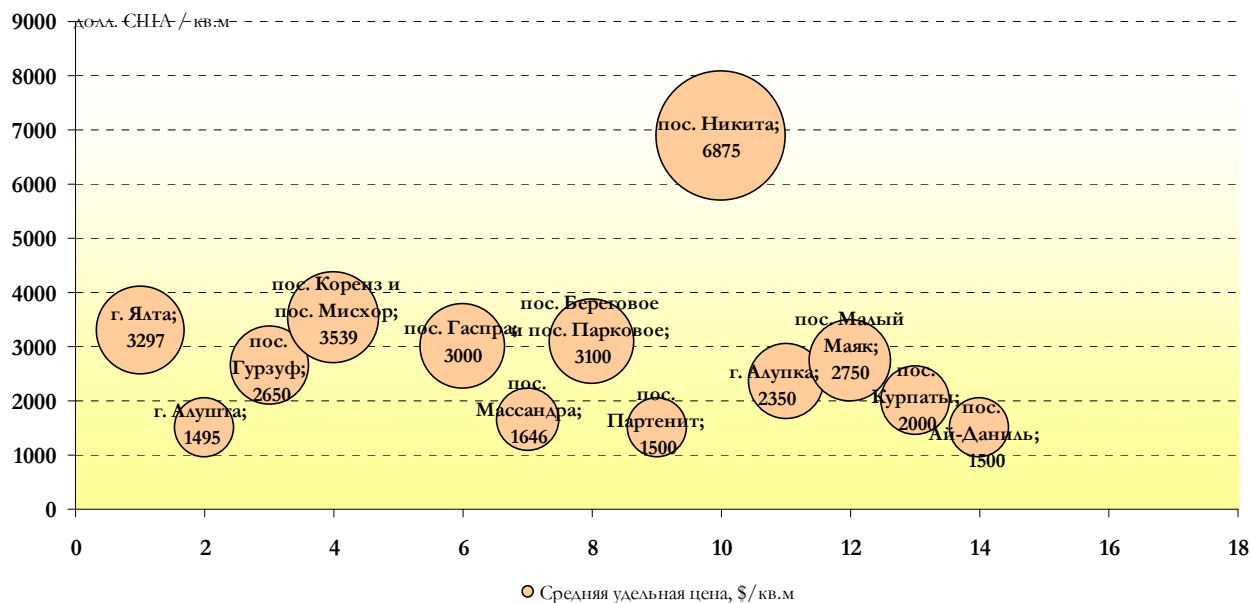
Max: 3000 \$/кв. м
«Роял-Хаус», г. Ялта.

➤ **На рынке формируются новые районы элитной застройки.** Ценовой максимум по-прежнему приходится на Ялту (max: 12000 \$/кв. м – «Дом Композитора»), город с наиболее развитой инфраструктурой. Но по ценам не отстают и соседние районы.

- Например, в поселке Никита средняя цена в I квартале 2010 года составила 6875 долл. США/кв. м, что объясняется строительством здесь сразу двух жилых комплексов класса De luxe («Никитского Дворца» и «Черноморского»), и их близостью к уникальному природному объекту – Никитскому Ботаническому саду, являющемуся заповедной зоной.
- Высокая цена для поселка Гаспра (3000 долл. США/кв. м) обусловлена наличием единственного возводимого здесь проекта класса Premium – «Ясная поляна».

➤ **Некоторые традиционно дорогие районы наоборот дешевеют.** Например, низкая средняя цена в Массандре объясняется приостановкой строительных работ («заморозкой») по проекту класса De luxe – «Массандровский». К концу 1 квартала 2010г. в пос. Массандра реализуются 4 проекта класса Business, один проект класса Premium находится в стадии «проектных работ».

Средние удельные цены на первичном рынке жилья ЮБК по городам (поселкам), \$/кв.м





➤ **Начало плавного восстановления цен на первичном рынке.**

С конца 2008 года цены на недвижимость Южного берега Крыма стали снижаться. В 2009 году эта тенденция продолжилась. Осенью 2009 года падение цен остановилось. Многие участники рынка заговорили о достижении «ценового дна». С осени 2009 года спрос на элитную курортную недвижимость начал постепенно оживать, пошли первые продажи. Рост покупательской активности привел к тому, что цены на ликвидные объекты с правильным ценообразованием и высокой стадией готовности возросли. В итоге средняя цена на элитную жилую недвижимость Южного берега Крыма (первичный рынок) подскочила сразу на 12% в IV квартале. Но данный прирост был связан лишь с завершением строительных работ по ликвидным объектам, а т.к. спрос еще не настолько активировался. Это подтвердили результаты I квартала текущего года, когда цены продолжили планомерное повышение на уровне 4%, который более точно характеризует текущее состояние рынка - стабилизации.

Динамика средней удельной цены на первичном рынке элитной жилой недвижимости ЮБК, \$/кв.м, 2007-2010гг.



Таблица 4. Динамика цен на первичном рынке ЮБК

Показатель	2 кв. 2007	4 кв. 2007	2 кв. 2008	4 кв. 2008	2 кв. 2009	4 кв. 2009	1 кв. 2010
Средняя удельная цена, \$/ кв. м	2975	3570	3910	3050	2550	2850	2963
Квартальный прирост (к предыдущему периоду), %	---	20%	10%	-22%	-16%	12%	4%

5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

➤ **2010 год – плавное восстановление рынка.** В текущем году ожидать сильного роста цен не стоит: 8-12% (не ниже уровня инфляции) до конца 2010 года. В основном он будет связан с завершением строительства части объектов (к сдаче в 2010 году планируется 22 объекта общей площадью 165 078 кв.м). Рост цен будет дифференцированным в зависимости от качества проекта, его месторасположения, интенсивности строительного процесса. Рынок можно охарактеризовать как «рынок покупателя». Спрос на проекты на ранней стадии будет отсутствовать.

➤ **2011 год – начало роста цен на рынке.** С восстановлением экономики платежеспособный спрос будет увеличиваться, проявится «отложенный» спрос, начнут возвращаться инвестиционные покупатели. Кроме того, сократится количество качественных (ликвидных) проектов с высокой степенью готовности.

Таблица 5. Ожидаемые объемы ввода в эксплуатацию качественного жилья на ЮБК (2010-2011гг.)

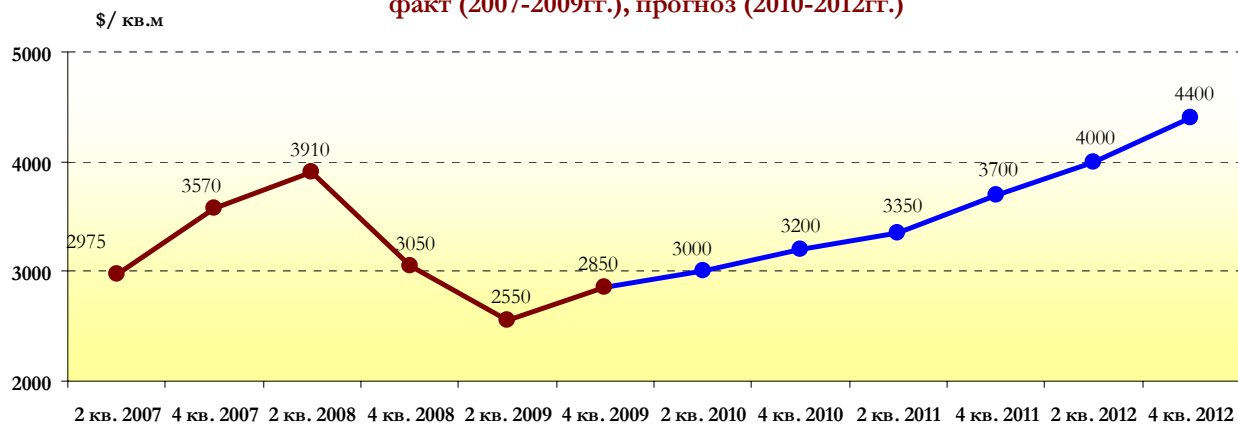
	2009г. (факт)	2010г. (план)	2011г. (план)
Планируемый ввод в эксплуатацию элитного жилья ЮБК, кв. м	137 811	165 078	111 750

Это может вызвать рост цен в 2011 году на жилую курортную недвижимость по всему рынку новостроек ЮБК: 10-15%.

➤ **В 2012г. можно ожидать острый дефицит качественной курортной недвижимости на ЮБК,** связанный с отсутствием новых заявленных проектов (4 объекта в стадии «проект» по состоянию на I кв. 2010г.). Это приведет к активному росту цен (свыше 15% в год). Ситуация будет характеризоваться переходом от «рынка покупателя» к «рынку продавца».



**Динамика средней удельной цены на первичном рынке элитной жилой
недвижимости ЮБК, \$/кв.м,
факт (2007-2009гг.), прогноз (2010-2012гг.)**





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 ПРОДАЖ КВАРТИР

Павел Попов
Консультант
popov@elitehome.ru

ОТДЕЛ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Елена Некрытова
Руководитель отдела
elena@elitehome.ru

ДЕПАРТАМЕНТ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Иван Соколов

Ведущий консультант
sokolov@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