

**ОБЗОР МОСКОВСКОГО РЫНКА ЭЛИТНОЙ  
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
ЗА 1 КВАРТАЛ 2011 года**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга  
Компании «Новое Качество»  
по состоянию на 31 марта 2011 года

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ .....	3
2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА.....	4
3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЦЕНЫ.....	4
4. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА НА 2011 ГОД .....	6

## 1. Основные тенденции на рынке

**Пересмотр контрактов с девелоперами.** В марте получила продолжение история с инвестконтрактами, начавшаяся еще в конце прошлого года. Речь здесь идет прежде всего о новом подходе новой столичной мэрии к градостроительству, который выражается в заметном ужесточении правил игры для девелоперов. Например, к концу марта мэрия расторгла порядка 250 инвестиционных контрактов с девелоперами (около четверти от их общего количества), которые предусматривали строительство в Москве объектов недвижимости различного назначения. В качестве причины такого решения в мэрии заявляют о том, что строительство проектов ведется слишком медленными темпами или не ведется вовсе. Однако аннуляция проектов для будущего девелопмента фактически означает урезывание "земельного банка" девелоперских компаний, что не позволяет надеяться на строительные рекорды в будущем.

**Возможный запрет строительства в центре Москвы.** Другой инициативой нового московского мэра, которая довольно серьезно осложнила жизнь девелоперов в конце прошлого года, стала борьба с пробками, которая по восходящей привела к фактическому запрету на строительство в центре города коммерческих (в частности, торговых) объектов. Причем в подвешенном состоянии оказались не только "бумажные проекты", но и проекты практически завершенного строительства. Например, из-за новых требований городских властей был заморожен проект "Тверская Застава" компании "AFI Development". Будущее данного объекта неочевидно, несмотря на то, что он находится на довольно поздней стадии строительства.

В начале же этого года городские власти пошли еще дальше. В рамках борьбы за чистоту окружающей среды мэрия выступила за приведение в порядок исторического центра столицы, что, по словам самого мэра, способствовало выработке решения "максимально ограничить, фактически запретить" там новое строительство. Очевидно, что элитное жилье на окраине города располагаться не может, поэтому возможность введения запрета на новое строительство в центре города может нанести серьезный ущерб рынку элитного жилья. С другой стороны, ряд игроков рынка с большой долей вероятности сможет использовать эту ситуацию на пользу себе: ограничение предложения приведет к заметному росту цен на элитные объекты, что будет только на руку их владельцам.

**Сокращение роли сегмента элитного жилья.** Одним из основных проявлений посткризисных тенденций на рынке московской элитной недвижимости по праву может считаться уход от традиционной схемы девелопмента. Если раньше компании-застройщики могли позволить себе делать серьезный акцент на этом сегменте, то теперь узость рынка и отсутствие стабильного потока покупателей заставляют их рассматривать элитное жилье в контексте других проектов, которые не являются столь высоко маржинальными, зато опираются на довольно широкую и, самое главное, более стабильную базу спроса. Например, в истекшем квартале один из наиболее авторитетных московских девелоперов элитного жилья, компания "RGI International", объявила о скором запуске маркетинговой программы по проекту "Кингстон". Известно, что данный проект представляет собой жилье, нечто среднее между эконом-классом и бизнес-классом, которое располагается за пределами МКАД на северо-востоке от Москвы. Примечательно, что компания, которая никогда прежде не занималась строительством проектов, кроме как элитного жилья и высококлассных офисов в районе Остоженки, решила диверсифицировать свою деятельность, оценив величину инвестиционных рисков в элитном сегменте как довольно высокую. Мы считаем, что этот пример является одним из первых, на основании которого можно сделать вывод о зарождении новой тенденции. Суть ее заключается в том, на текущем этапе девелоперы, работающие в сегменте элитной недвижимости, стремятся снизить операционные и финансовые риски, диверсифицируя свои портфели проектов.

**Спрос продолжает восстанавливаться.** Несмотря на то, что элитный сегмент достаточно узок (на текущий момент в городе выставлено на продажу порядка 1,9 тыс. квартир и апартаментов (около 1 тыс. на первичном рынке и порядка 900 – на вторичном), анализ того небольшого количества сделок, которые имели место за квартал, позволяет сделать вывод о том, что спрос в сегменте элитного жилья продолжает восстанавливаться. Например, в практически достроенном комплексе "4 Солнца" продано уже около 90% квартир (в прошлом квартале таковых было всего три четверти). Аналогичная ситуация отмечается и в других новостройках. Так, по нашим данным, в ЖК "Трилогия" за последние три месяца было продано шесть квартир (всего 72 квартиры). Оставшиеся на текущий момент непроданными три квартиры, по всей видимости, найдут своих покупателей уже в ближайшее время. В еще недостроенном ЖК "Итальянский Квартал" продано около 60% площадей. Что касается вторичного рынка, то его отслеживать сложнее, поскольку покупатели дорогого жилья вовсе не стремятся к обнародованию крупных сделок. Однако и в этом случае можно с определенной долей уверенности говорить об относительно здоровом спросе, свидетельством чему, как будет показано далее, является рост цен.

## 2. Общая характеристика спроса

Несмотря на очевидную узость рынка элитного жилья и отсутствие исчерпывающей информации по нему, имеющимся в открытом доступе данные позволяют сделать практически однозначный вывод о том, что в истекшем квартале тенденция по восстановлению спроса получила логическое продолжение.

Довольно часто в числе основных факторов, способствующих расширению спроса на элитное жилье, называют улучшение ситуации с ипотечным кредитованием, которое отмечается в стране начиная с 2010 г. Мы считаем, что определенная взаимосвязь здесь действительно существует, однако, мы не склонны преувеличивать роль ипотеки, поскольку нынешние ставки довольно высоки, что несколько снижает привлекательность ипотеки даже в глазах весьма состоятельных покупателей (по статистике, в сегменте элитного жилья с помощью ипотеки финансируется не более 15% от общего количества сделок). В качестве основных факторов, поддерживающих спрос, в первую очередь мы отмечаем посткризисный рост благосостояния наиболее материально обеспеченных слоев жителей столицы и населения других регионов, которое приобретает здесь жилье.

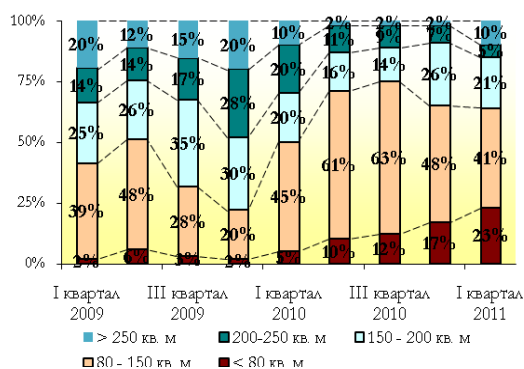
Об относительно неплохом спросе на элитное жилье может свидетельствовать динамика продаж квартир и апартаментов в элитных новостройках, таких как “Гранатный Палас”, “Итальянский Квартал”, “Трилогия”, “Остоженка Парк Палас” и проч. Косвенным свидетельством растущего спроса может являться положительная динамика цен, о чем более подробно будет сказано далее.

Анализ спроса на элитные квартиры и апартаменты мы провели на основе заявок потенциальных покупателей, принимая во внимание бюджет покупки и учитывая среднюю стоимость одного квадратного метра жилья в интересующих покупателей объектах недвижимости. Без учета ЖК “Садовые Кварталы” (мы целенаправленно не включили данный проект в наш анализ, поскольку он находится на весьма ранней стадии реализации и реального предложения пока не формирует) результаты нашего анализа выглядят следующим образом. Порядка 10% спроса формируется за счет покупателей, ориентированных на приобретение жилья общей площадью свыше 250 кв. м. Вдвое меньше покупателей присматриваются к квартирам площадью от 200 до 250 кв. м. Порядка 20% заинтересованных подбирают варианты в диапазоне от 150 до 200 кв. м. Все остальные потенциальные покупки (порядка двух третей от их общего количества) имеют место в нижнем ценовом сегменте элитного рынка: на квартиры площадью от 80 до 150 кв. м. поступает чуть более 40% всех заявок, тогда как оставшиеся 20-25% заявок ориентированы на жилье площадью менее 80 кв. м. В значительной мере подобное жилье представлено на рынке квартирами-студиями, которые по своему статусу занимают промежуточное положение между бизнес-классом и элитным жильем в традиционном значении этого термина.

## 3. Предложение и цены

Как отмечалось, на текущий момент в городе имеется порядка 1 тыс. элитных квартир (апартаментов) на первичном рынке, которые выставлены на продажу (это число включает в себя как подлинно элитное жилье, так и жилье класса “Бизнес+”). По приблизительным оценкам, совокупная площадь первичного предложения составляет свыше 150 тыс. кв. м (без учета ЖК “Садовые Кварталы”, строительство которого началось в конце прошлого года), более половины из которых приходится всего на два района Центрального административного округа: Хамовники, включая Остоженку (42%) и Тверской (13%).

**Структура спроса на жилье в элитных новостройках Москвы, %**



**Предложение первичного элитного жилья в разбивке по районам, %**



Данная картина, однако, сохранится, все же, ненадолго, поскольку в ближайшее время должны стартовать продажи как минимум в 6 крупных проектах совокупной площадью более 200 тыс. кв. м, которые были заявлены к реализации в 2010 г.:

- Ул. Трубецкая, д. 28, стр. 2
- Пречистенская наб., дом 5-7
- Ул. Бурденко, д. 11
- Ул. Советской Армии, д. 6
- Ул. Кооперативная, д. 16
- Смоленский б-р, д. 24

Предложение на вторичном рынке представлено около 900 квартирами как в современных, так и исторических домах. Совокупная площадь жилья, расположенного в них, составила по состоянию на конец I квартала 2011 г. около 140 тыс. кв. м. В основном предложение было сосредоточено в Центральном административном округе. Лидерами среди районов по объему предложения являются Арбат, Патриаршие Пруды, Замоскворечье, Красная Пресня, Сретенка, а также Хамовники (по 9-12% от совокупного объема предложения). Среди других районов центра, где на вторичном рынке имеются в продаже элитные квартиры, можно отметить Донской и Таганский район.

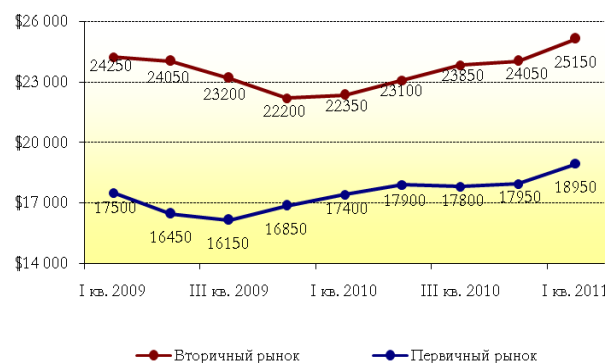
Прежде чем говорить о ценах на элитное жилье, представляется необходимым сделать одну довольно существенную оговорку. Как было отмечено выше, анализируемый в настоящем отчете сегмент рынка весьма узок, а цены на нем формируются не только в силу объективных (местоположение и индивидуальные характеристики объекта), но и под влиянием субъективных факторов (таких как умение покупателя сбивать цену, срочная потребность продавца в деньгах и т.д.). Во многом цены на рынке нельзя считать показательными, поскольку даже одна крупная сделка может заметно двинуть рынок. И, тем не менее, в отсутствие более достоверных критериев приходится все же ориентироваться на ту информацию, которая имеется в общем доступе.

Итак, за истекший квартал средняя цена сделок по купле-продаже элитного московского жилья составила порядка 25150 \$/кв. м на вторичном рынке и 18950 \$/кв. м на первичном рынке. 25%-й дисконт первичного рынка ко вторичному является вполне адекватным отражением рисков, которые несут покупатели, приобретающие недостроенное или еще не сданное госкомиссии жилье.

Следует отметить, что средние по рынку показатели не всегда являются адекватными в силу узости рынка и значительного разброса цен на конкретные помещения. Например, квартиры в доме по адресу Резервный проезд, 4 продаются из расчета 10375 \$/кв. м., что больше соответствует подклассу “Бизнес+”. С другой стороны, уже упоминавшаяся компания “RGI-International” в настоящее время готовится приступить к реализации проекта по строительству элитного особняка, рассчитанного на одну семью, на ул. Остоженка. Предполагается, что общая площадь дома будет около 1 тыс. кв. м, а его стоимость составит порядка 25 млн. долл., что с учетом гаража на 3-4 машиноместа соответствует средней стоимости одного квадратного метра более чем в 24 тыс. долл. При этом не стоит забывать, что реализация проекта еще даже не была начата, и, по всей видимости, стоимость одного квадратного метра существенно возрастет после того, как проект будет запущен в строительство. Мы считаем, что цена здесь может достигнуть 29 тыс. долл. за кв. м и более (примерно по такой цене реализуются квартиры в ЖК “Баркли Плаза” на Пречистенской набережной).

В январе-марте средний рост цен (по сравнению с концом предыдущего квартала) составил около 4,5% в сегменте вторичного жилья и 5,5% в сегменте первичного. Повышение цен было связано, в основном, с динамикой обменного курса рубля к доллару. Так, в рублях цены продемонстрировали незначительное сезонное снижение, тогда как долларовые цены выросли вслед за падением курса американской валюты. Что касается разницы в динамике цен на первичном и вторичном рынках, то она довольно просто объясняется традиционно более высоким интересом состоятельных покупателей к новому, а не бывшему в употреблении жилью, что зачастую немаловажно для состоятельных покупателей. По нашим данным, на вторичную недвижимость приходится от 60 до 65% спроса.

**Динамика средних цен на московское элитное жилье, \$/кв.м**



#### 4. Прогноз развития рынка на 2011 год

Несмотря на то, что рынок элитного жилья весьма специфичен, в целом законы рыночной экономики работают и здесь: объемы рынка и цены на нем устанавливаются, по большому счету, под влиянием фундаментальных факторов, таких как спрос и предложение. Это, однако, не отрицает того, что рынок может быть подвержен колебаниям, в основе которых лежат иные причины.

Выстраивая базовый сценарий развития рынка на остаток этого года, мы постарались учесть всю совокупность факторов, которая может оказать влияние на рынок.

**Прежде всего**, мы учли то обстоятельство, что рынок московского элитного жилья вновь наполняется платежеспособным спросом, что на фоне отстающей динамики предложения будет способствовать достижению равновесия между спросом и предложением на более высоких (по сравнению с началом года) ценовых уровнях.

**Во-вторых**, как было показано ранее, динамика цен на рынке во многом зависит от динамики обменных курсов на валютных рынках. К концу I квартала рубль достиг мощных уровней сопротивления, и его укрепление прекратилось. Можно ожидать, что в ближайшем будущем нормализация геополитической обстановки на Ближнем Востоке и Севере Африки приведет к серьезной коррекции цен на энергоресурсы, что, в свою очередь, вызовет ослабление рубля по отношению к основным мировым валютам.

**В-третьих**, для нас вполне очевидно, что время "дешевых денег" в России окончилось: недавнее повышение базовой процентной ставки Центральным Банком РФ на 25 б.п. (до 8% годовых), скорее всего, далеко не последнее в этом году. Можно ожидать, что ставка рефинансирования вырастет еще как минимум на 25-50 б.п. до конца этого года. Следовательно, стоимость привлечения девелоперами заемных средств также вырастет, вместе с ней вырастут и цены на недвижимость.

**И, наконец**, нельзя не учитывать влияние общего уровня цен в стране на рынок элитной недвижимости отдельного города, в данном случае Москвы. По официальным данным, к концу марта инфляция в стране достигла 9,5% в годовом выражении. В отличие от массового сегмента, на рынке элитной жилой недвижимости не столь велика роль спекулятивного спроса (элитные квартиры и апартаменты приобретаются состоятельными людьми, как правило, для себя, а не для перепродажи). Тем не менее, этот сегмент рынка также зависит от инфляции, как и другие. Действительно, если бы у девелоперов элитного жилья не было бы возможности поднимать цены на него на фоне роста цен в других сегментах рынка, они бы попросту переориентировались на более "доходные" виды бизнеса.

Принимая во внимание изложенные выше факторы, мы считаем, что во II квартале повышательная динамика цен временно прервется: ожидаемое ослабление рубля приведет к незначительному падению долларовых цен. Слабости рынка в этот период времени будут также способствовать сезонные колебания спроса и предложения. Что касается III и IV кварталов, то здесь на первый план выйдут удорожание денег, традиционное ускорение инфляции к концу года, а также сезонная активизация покупателей перед Новым годом. Все это в совокупности приведет к повышению ценовых индикаторов рынка.

Таким образом, к концу года можно ожидать роста цен на элитное жилье. Естественно, что в сегментах первичной и вторичной недвижимости он будет неодинаковым. Первичный рынок традиционно является более динамичным и здесь, по нашим оценкам, рост цен составит порядка 10% за год. На вторичную недвижимость цены вырастут на 8-9%.

**Прогноз динамики средних цен на элитное жилье в Москве, \$/кв.м**

