

**ОБЗОР МОСКОВСКОГО РЫНКА ЭЛИТНОЙ  
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
ЗА 3 КВАРТАЛ 2011 года**

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга  
Компании «Новое Качество»  
по состоянию на 30 сентября 2011 года

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА.....	3
2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА.....	3
3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СРЕДНИЕ ЦЕНЫ.....	4
4. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА НА 4 КВАРТАЛ .....	6



## 1. Основные события и тенденции рынка

Прошедший квартал наглядно показал, что состоятельные россияне все так же рассматривают элитную недвижимость в качестве одной из основных альтернатив инвестирования свободных денежных средств. Нестабильность на товарных, валютных и фондовых рынках, пессимистические прогнозы относительно состояния мировой и, в частности, российской экономики вновь заставили инвесторов обратить повышенное внимание на дорогую недвижимость в центре города. Несмотря на то, что обычно июль-август являются традиционно отпускными месяцами и, следовательно, месяцами пониженной активности на рынке недвижимости, этот год стал исключением. Профессиональные участники рынка отмечали **повышенный интерес покупателей элитной недвижимости в августе-начале сентября**, когда сделки заключались с завидной периодичностью.

По всей видимости, повышенный спрос на жилье верхнего ценового сегмента явился основным фактором того, что, и без того довольно высокие, средние цены на объекты элитной недвижимости, исчисленные в долларах, продемонстрировали рост на 2-3%, даже вопреки слабеющему рублю. Опережающими темпами росли цены на наиболее ликвидные объекты, тогда как "неформатные" варианты не только не дорожали, но и дешевели.

Росту средних цен способствовали и другие факторы, которые, однако, зародились относительно давно. Так, участники рынка продолжали обсуждение того, чем **обернется запрет городских властей на новое строительство в центре города**. На текущий момент данная мера уже обернулась серьезными проблемами у девелоперов, что в обозримом будущем грозит привести к заметному дефициту первичного качественного жилья в центре. Например, один из наиболее известных в городе застройщиков элитного жилья, компания "RGI" в своем финансовом отчете за первое полугодие заявила о списании 44 млн. долл. вследствие неопределенности относительно всех своих проектов, расположенных в центре города. Так, компания открыто заявила о том, что в ближайшее время не сможет приступить к реализации проектов "Хилков", "Остоженка", "Парк Победы" и "Челси", которые в совокупности предусматривали строительство более 25 тыс. кв. м элитного жилья и апартаментов бизнес-класса, 1 тыс. кв. м торговых площадей и гостиничного комплекса на 200 номеров.

Напротив, вопреки ожиданиям бизнес-аналитиков, инициатива Президента РФ о **присоединении к Москве 160 тыс. га территорий на юге и юго-западе Подмосковья** не привела к сколь-нибудь значимому росту цен ни в центре, ни на окраине города. Участники рынка скептически отнеслись к данной инициативе, поскольку, во-первых, на ее реализацию уйдет немало времени и, во-вторых, она появилась в предвыборный год.

Новая инициатива федеральных властей, которая была озвучена в конце сентября, заключается в **увеличении налогов для состоятельных граждан, в т.ч. и налога на недвижимое имущество**. Подобные идеи озвучивались и ранее, когда чиновники говорили о необходимости взимать налоги на недвижимость в соответствии с реальной, а не кадастровой стоимостью объектов недвижимости, однако, до сих пор реакция рынка на все эти заявления была на удивление спокойной. Мы не думаем, что последняя инициатива окажет какое-либо влияние (как можно было бы предположить, негативное) на рынок по тем же самым причинам, что и в случае с расширением административных границ Москвы.

Тем не менее, заявления чиновников заставляют задуматься. Очевидно, что на текущем этапе общий курс направлен на ужесточение правил игры в целях повышения доходной части бюджетов разных уровней. Также очевидно, что основная нагрузка при этом ляжет на плечи состоятельных налогоплательщиков, т.е. собственников дорого жилья. Таким образом, в ближайшее время мы не ожидаем радикальных перемен на рынке, которые могли бы привести к серьезным колебаниям цен в ту или иную сторону. В долгосрочном плане, однако, мы их исключить не можем.

## 2. Общая характеристика спроса

Как было отмечено ранее, 3 квартал прошел под знаком активного спроса на жилье верхнего ценового сегмента. Не факт, что эта тенденция устойчивая, однако, на нее следует обратить самое пристальное внимание. По нашему мнению, среди ее основных отличительных особенностей, способствовавших росту цен, можно отметить:

- Возвращение на рынок инвестиционной составляющей спроса, когда жилье приобретает не для удовлетворения насущных потребностей в нем, а в целях вложения временно незадействованной денежной ликвидности
- Появление новых (в ряде случаев, действительно привлекательных) банковских ипотечных продуктов



- Существенное ослабление рубля по отношению к основным мировым валютам
- Неутихающие споры о грядущем дефиците недвижимости в связи с замораживанием на неопределенный срок нового жилищного строительства в центре города

В целом, несмотря на проблемы в российской и глобальной экономике, квартал был относительно неплохим, как для продавцов, так и для покупателей жилья. Об этом свидетельствует анализ структуры спроса на жилье в зависимости от его площади. Если в кризис покупатели уделяли больше внимания небольшим площадям, т.н. "бюджетным вариантам", то теперь их интерес сосредоточен в основном на просторном жилье. Наибольшим спросом пользовались квартиры от 80 до 150 кв. м (более 40% всех заявок на покупку), чуть меньше покупателей интересовались площадями от 150 до 200 кв. м. Оставшаяся часть спроса практически поровну распределилась между теми, кто интересовался жильем большой площади (более 200 кв. м) и относительно компактными апартаментами (менее 80 кв. м). По нашим представлениям, в последнем квартале текущего года тенденция сохранится, и мы увидим похожую картину, когда доля просторного жилья в структуре спроса постепенно растет.

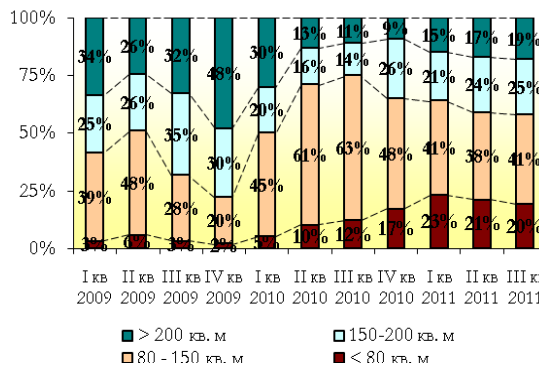
### 3. Предложение и средние цены

За истекший квартал предложение на первичном рынке существенно не изменилось: нового жилья практически не вводилось. Те же продажи, которые осуществлялись, касались, по большей части, нераспроданных остатков в жилых комплексах, строительство или сдача которых началась в прошлом году либо в начале этого года. Например, в проектах по адресу Большой Афанасьевский переулок 24/26, ЖК "Трилогия", ЖК "Итальянский квартал" и ЖК "Баркли Парк". Совокупная величина предложения в этом сегменте рынка составила, по нашим оценкам, около 180 тыс. кв. м и была представлена 1,2 тыс. квартир. В лидерах по продажам среди районов города, как и прежде, были Хамовники (31%), район Новослободской улицы (15%), Донской район (12%) и Замоскворечье (11%).

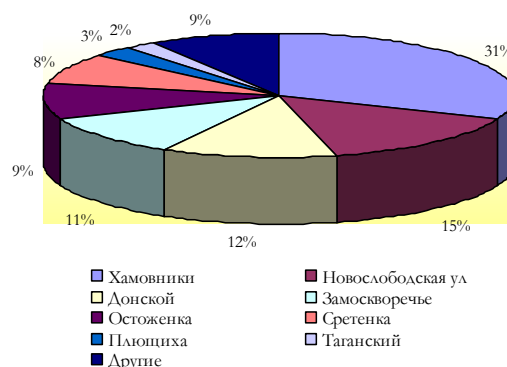
Что касается запуска новых проектов, то, как и прежде, на этом направлении в настоящее время практически полное затишье. Мы также скептически относимся и к возможности старта новых проектов в 4 квартале текущего года. В числе основных причин этого мы видим усложнившиеся отношения девелоперов со столичными властями, а также отсутствие однозначной ясности относительно ликвидности элитного жилья в условиях, когда финансирование девелоперов банками вновь может существенно сузиться вследствие неопределенности в экономике в целом.

Вторичный сегмент элитного рынка гораздо обширнее первичного и вследствие этого является более репрезентативным. Здесь, вне зависимости от того, строятся новые объекты или нет, всегда есть достаточно большое количество квартир, выставленных на экспозицию. По нашим подсчетам, сейчас в городе реальное предложение

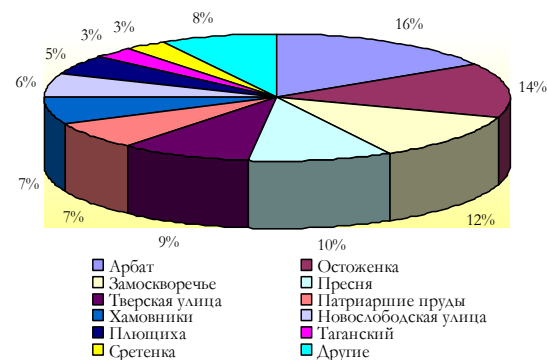
Структура спроса на жилье в элитных новостройках Москвы, %



Предложение первичного элитного жилья в разбивке по районам, %



Предложение вторичного элитного жилья в разбивке по районам, %



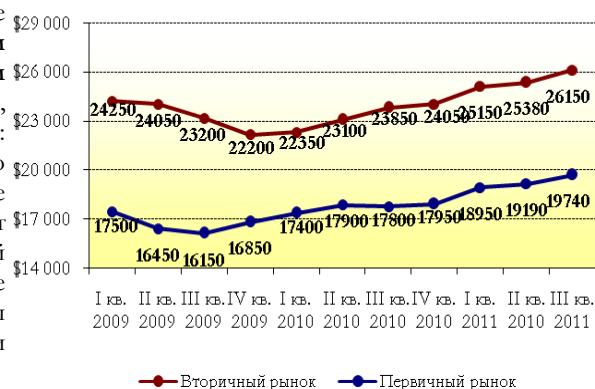


представлено 900-1000 квартирами общей площадью порядка 140 тыс. кв. м.

Если проводить анализ географии расположения этих объектов, то среди районов города лидирующие позиции занимают все те же округа, что и раньше: почти 70% квартир, выставленных на продажу, расположены в таких районах как Арбат, Остоженка, Замоскворечье, Пресня, ул Тверская и Патриаршие пруды. Интересно отметить, что появление на рынке (в первичном сегменте) новых объектов пока никак не сказывается на лидерах этого рейтинга. По всей видимости, должно пройти достаточно времени, прежде чем владельцы квартир в элитных новостройках будут продавать их на вторичном рынке. Но и в этом случае лидеры вряд ли изменятся: предложение как и сейчас будет сосредоточено на Арбате, Остоженке, в Замоскворечье и Пресне.

Как уже было отмечено, в 3 квартале наблюдалась несвойственная для этого времени года довольно высокая активность покупателей, приведшая к росту цен, выраженных в долларах, даже несмотря на существенное укрепление последнего. **Средние по рынку цены на первичном рынке превысили отметку в \$19700/кв. м, на вторичном рынке цены вплотную подошли к \$26200/кв. м.** Понятно, что присущая элитному рынку узость искажает статистику: средние цены не являются точным индикатором того, что реально происходит на рынке. Разброс в ценах на элитные квартиры достигает 250-300%, в зависимости от расположения квартиры, ее планировки и обстановки. В этой связи мы предлагаем ориентироваться на те же самые объекты, что и 3 месяца назад. В таком случае, как мы полагаем, динамика цен будет более наглядной и показательной.

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



Например, цены на квартиры в ЖК “Skuratov house” на Плющихе (первичный сегмент рынка) выросли за отчетный период незначительно: теперь вместо 400 тыс. руб./кв. м они стартуют с отметки в 415 тыс. руб./кв. м. В Большом Тишинском переулке, 30/44 рост в относительном выражении куда более существенный: минимальные цены здесь выросли с 260 тыс. руб./кв. м до 280 тыс. руб./кв. м, что мы объясняем изначально более низкими ценами. Вторичная недвижимость в ЖК “Новая Остоженка” продается без изменения в цене, как и прежде по 1,3 млн. руб./кв. м. Более того, конечная цена может оказаться даже ниже, в случае если покупатель оплачивает всю сумму сразу. В ЖК “Баракли Парк” цены за 1 кв. м площадей по состоянию на конец сентября составили 340 тыс. руб., в проекте “Итальянский Квартал” – порядка 345 тыс. руб. При этом следует отметить, что три месяца назад цены были примерно такими же.

Как следует из приведенных примеров, отдельные варианты могут идти несколько вразрез с рынком в целом. В этой связи для того, чтобы понимать, какую цену можно считать справедливой для отдельно взятого объекта недвижимости, необходимо иметь четкое представление о том, в каком направлении и с какой динамикой будет двигаться рынок.

#### 4. Прогноз развития рынка на 4 квартал

По большому счету, истекший квартал не привнес особо ничего нового в сегмент элитного жилья. Те тенденции, которые имели место, являются логическим продолжением тенденций, появившихся еще в конце прошлого года. Основное отличие 3 квартала 2011 г. заключалось в том, что эти тенденции набрали силу и вполне окрепли, в связи с чем вполне очевиден вывод о том, что и к концу года ситуация кардинально не изменится. Мы предполагаем, что сегмент дорогого жилья будет восстанавливаться к докризисным показателям, однако, темпы этого восстановления будут определяться не только фундаментальными факторами, но и конъюнктурой в смежных сегментах рынка недвижимости, а также в экономике в целом.

Наш базовый прогноз цен мы выстраиваем исходя из того, что резких колебаний обменных курсов, а также фондовых индексов больше не будет. При этом цены на дорогое жилье продемонстрируют плавный рост в рамках инфляционных ожиданий подавляющего большинства игроков рынка. К концу года вполне можно рассчитывать на рост средних по рынку цен на 1-3%, в зависимости от конкретного сегмента рынка и индивидуальных особенностей тех или иных объектов недвижимости.



Мы прогнозируем, что к 2012 г. средние цены на вторичном рынке приблизятся к отметке в \$26700/кв. м, что фактически будет равнозначно 12%-му росту долларовых цен за год. В сегменте первичной элитной недвижимости будут практически все те же самые тенденции, за одним небольшим исключением: дисконт средних цен ко вторичному рынку непременно должен сократиться, хоть и незначительно, что будет свидетельствовать о нормализации рынка и окончанию "периода паники" среди девелоперов.

По нашим представлениям, средний дисконт к концу года составит 24% против 25% в начале года. Данное изменение является откровенно незначительным, однако, оно свидетельствует о том, что рыночные риски сокращаются, и покупатели вновь готовы ждать и платить за первичное жилье больше. По нашим прогнозам, в первичном сегменте рынка средние цены достигнут \$20000/кв. м, зафиксировав, таким образом, рост в годовом исчислении на 11%.

Отметим еще раз, что данный прогноз не предусматривает вмешательство в игру ряда важных, но трудно прогнозируемых факторов, влияние которых может способствовать движению цен как в одну, так и другую сторону. По нашим оценкам, при оптимистичном развитии событий, средний рост цен может составить 15-16% за год, тогда как пессимистический сценарий может предусматривать падение цен в 4 квартале и их рост в целом за год на 7-8%.

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

