

**Обзор ситуации  
на рынке жилой  
недвижимости  
московского  
региона  
на начало  
апреля  
2009г.**

**ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ  
«КАЛИНКА-РИЭЛТИ»**



Риэлтерская и Консалтинговая Компания  
Основана в 1999 году.



По состоянию на начало апреля 2009 года **на первичном рынке элитной жилой недвижимости города Москвы насчитывается 50 объектов<sup>1</sup>** находящихся в стадии активной реализации. Общее число непроданных квартир в этих объектах составляет более 2200 квартир.

По отношению к концу 2008 года отмечено 4%-ое снижение числа реализуемых на первичном рынке элитного жилья объектов за счет приостановки продаж в некоторых проектах, находящихся на начальной стадии реализации. Например, были приостановлены продажи в ЖК «Арт-Хаус» (Тессинский пер., вл. 2-6/19) и в ЖК строящемся по адресу: ул. Косыгина, д. 2.

Снижение активности рынка, начавшееся в конце прошлого года, продолжилось и в текущем году. С начала 2009 года открылись продажи только в одном проекте – многофункциональном комплексе «Баркли-Плаза» (Пречистенская наб, 17-19; 35 квартир). Новых значимых проектов заявлено не было.

Цены на элитную жилую недвижимость в 2009 году продолжили дальнейшую коррекцию вниз. **На 01 апреля 2009 года средняя цена предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы составила 17 489 \$/кв. м, на вторичном рынке 22 800 \$/кв. м.**

**По итогам 3-х месяцев этого года снижение средних цен предложения в долларовом эквиваленте на первичном рынке составило -17%.** Столь существенное изменение цен связано с тем, что некоторые застройщики отразили в прайс-листах предлагаемые ранее скрыто скидки по своим объектам, а также с существенным укреплением курса доллара к рублю, отмеченным с начала этого года.

Отметим, что в марте темпы снижения цен существенно замедлились. За март 2009г средняя стоимость элитного жилья на первичном рынке снизилась на 3%.

---

<sup>1</sup> – Без учета проектов с апартаментами в ММДЦ «Москва-Сити».



### **На вторичном рынке снижение средних цен предложения составило -20,7%.**

Частные инвесторы оказались более гибки к изменениям произошедшим на рынке, чем крупные застройщики, более оперативно скорректировав вниз цены на свои предложения. По отношению к декабрю 2008 года, цены некоторых предложений вторичного рынка снизились до 30-50%. Кроме этого на столь существенном снижении средних цен предложения на вторичном рынке отразился переход некоторых продавцов от рублевых цен к долларovým, а также рост курса доллара по отношению к евро, в связи с чем, объекты цены на которые были установлены продавцами в евро, в долларovém выражении подешевели.

Как основной тренд марта можно выделить «вымывание» хороших предложений в готовых домах.

В течение марта 2009 года наблюдалось заметное повышение покупательской активности на рынке. По оценке экспертов Компании «Калинка-Риэлти» **в марте по рынку элитного жилья Москвы прошло порядка 30 сделок.** В тоже время за первые два месяца 2009 года на рынке элитного жилья Москвы прошло всего около 20 сделок.

**Средний бюджет сделок в марте составил \$2,7 млн., средняя стоимость 1 кв. м – \$14 375.**

Пари этом снижение стоимости квадратного метра элитного жилья и, как следствие, средних бюджетов покупки квартир, способствовало расширению круга потенциальных покупателей элитного жилья. Если до кризиса, покупатель располагающий бюджетом в 1 млн. долларов США мог рассчитывать только на жилье бизнес-класса, то теперь за эту же сумму он имеет возможность подобрать себе квартиру в элитных жилых объектах. В связи с чем, с начала 2009-го года «Калинка-Риэлти» отмечает существенное увеличение числа обращений от подобных «новых» для рынка покупателей.



Нестабильная экономическая ситуация в стране существенно изменила и рынок элитной жилой недвижимости. Возросла конкуренция между объектами, изменились покупательские предпочтения, скорректировались цены, снизился спрос. Таким образом, сформировавшийся за последние 8 лет беспрецедентного роста цен на жилье «рынок продавца» трансформировался в **«рынок покупателя»**.

На смену темпам и объемам пришло время точных и выверенных решений. Основопологающим **залогом успеха девелоперского проекта** как никогда стала являться его качественная, тщательно выверенная до мелочей концепция, выделяющая данный проект из массы проектов - конкурентов.

Поэтому сейчас для создания успешного проекта необходимо проанализировать и пересмотреть существовавшие ранее стандарты и критерии. С рынка ушли игроки и инвесторы, остались только конечные покупатели. Поэтому основным ориентиром должны стать прямые потребности конечного потребителя.

При этом многие, представленные сегодня на рынке проекты, создавались в докризисные годы и потому не учитывают текущей специфики и произошедших изменений на рынке, что создает существенные риски для их успешной реализации.

**По нашей оценке в сложившейся ситуации необходим пересмотр всех проектов, находящихся в стадии разработки, с целью адаптации их к новым потребностям рынка.**