

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. МОСКВЫ

по итогам лета 2009г.

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ
«КАЛИНКА-РИЭЛТИ»



Риэлтерская и Консалтинговая Компания
Основана в 1999 году.



Лето 2009 года стало весьма позитивным для рынка московской элитной жилой недвижимости. Подведя летние итоги, можно отметить, что после длительного состояния неопределенности на рынке, рынок стабилизировался, и появились предпосылки для возможного разворота рынка и начала движения вверх.

Отметим основные итоги и тенденции за прошедшие три месяца:

- 1.** По состоянию на начало сентября 2009г средняя цена предложения на первичном рынке элитного жилья города Москвы составила \$18500, что на 4% выше майской цены предложения. И хотя данный рост обусловлен в первую очередь качественным изменением состава предложения (например, продажей в объектах квартир предлагавшихся по спецакциям), а не официальным увеличением цен продажи квартир, по факту, сегодняшние предложения завуалировано подорожали на 15-20% по отношению к «весенним» ценам. Произошло это вследствие сокращения размеров скидок предоставляемых застройщиками покупателям. Если весной и даже в начале лета по большинству объектов, с целью стимулирования покупательского спроса, предлагались скидки, составляющие до 25% от официальных цен предложения, то сегодня стандартный размер скидки предоставляемой покупателям при покупке квартиры составляет не более 5%.
- 2.** Весенняя тенденция увеличения покупательской активности на рынке получила дальнейшее развитие в летние месяцы. Особенно активно покупатели действовали в августе 2009 года. По оценкам экспертов Компании «Калинка-Риэлти» за август на рынке московского элитного жилья прошло не менее 40 сделок, что фактически соответствует «докризисным» уровням. Общее число сделок за летний период составило более 90.
*** По предварительным данным можно отметить, что данная тенденция продолжается и в сентябре. За первую неделю сентября Компания «Калинка-Риэлти» заключила 7 сделок.**
- 3.** Средний бюджет сделок по итогам августа 2009 года вырос по отношению к маю почти на 10%, составив \$4,5 млн. Увеличение среднего бюджета сделок объясняется как сокращением размеров скидок, предоставляемых застройщиками покупателям, так и активизацией покупательского спроса на самые качественные предложения рынка, в т.ч. пентхаусы, ввиду возможного их дефицита.



- 4.** Появившиеся у многих игроков рынка сомнения в возможности дальнейшего падения цен на элитное жилье, привели к появлению на рынке «быстрых покупателей», хорошо ориентирующихся в рынке и спешащих воспользоваться возможностью покупки квартир по сниженным ценам. От момента обращения такого клиента в Компанию до заключения сделки проходит от 5 дней до 1,5 недель.
- 5.** За лето 2009г. на рынок вышел только один новый объект - элитный жилой комплекс по адресу: ул. Знаменка, 9/12, стр.1,2. Это полностью построенный эксклюзивный проект в двухстах метрах от Кремля, на углу Знаменки и Малого Знаменского переулка, в состав которого входят 2 строения с апартаментами (20 эксклюзивных апартаментов площадью от 53 до 272 кв.м). Это второй элитный проект, вышедший на рынок с начала года.

В то же время отмечается активизация спроса со стороны девелоперов на консалтинговые услуги, причем, не только в целях проведения реконцепции существующих проектов, но и для осуществления работ по новым площадкам. Данный факт сигнализирует о возможности возобновления девелоперской активности на рынке элитного жилья.