

# Обзор рынка элитной недвижимости за 2007 год

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ  
«КАЛИНКА-РИЭЛТИ»



Риэлтерская и Консалтинговая Компания  
основана в 1999 году

# Содержание

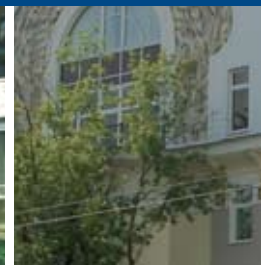
1. Экономическая конъюнктура. Основные макроэкономические показатели. Прогнозы на 2008 г. ....	3
2. Жилищное строительство .....	5
3. Первичный рынок элитного жилья .....	8
3.2. Ценовое предложение .....	9
3.3. Структура предложения объектов по районам ЦАО .....	9
3.4. Спрос .....	11
3.5. Новые форматы дорогого жилья .....	12
4. Вторичный рынок элитного жилья г. Москвы .....	15
4.1. Предложение .....	15
4.2. Спрос .....	17
5. Итоги 2007 г. и прогноз развития рынка элитного жилья г. Москвы на 2008 г. ....	18
6. Первичный рынок элитной загородной недвижимости .....	20
6.1. Общие показатели рынка элитной загородной недвижимости в 2007 году .....	20
6.2. Структура предложения элитного загородного жилья .....	21
6.3. Ценовое предложение .....	26
6.4. Спрос .....	27
7. Итоги 2007 г. и прогнозы развития загородного рынка элитного жилья на 2008 г. ....	29
Калинка-Риэлти: стратегический консалтинг .....	31



Дворянское гнездо



CRYSTAL HOUSE



## 1. Экономическая конъюнктура. Основные макроэкономические показатели. Прогнозы на 2008 г.

Подводя итоги ушедшего 2007 г., стоит отметить стабильное развитие российской экономики. Несмотря на негативные тенденции 4-го квартала, выраженные существенным повышением инфляции, экономика России, по-прежнему, находится на подъеме. Это обусловлено существенным притоком инвестиций, а так же стабильным ростом цен на энергоресурсы. Рост ВВП составил 7,6%.

Основной особенностью прошедшего 2007 г., с точки зрения экономического развития, стало масштабное увеличение объема инвестиций в основной капитал (121,1%) не только в сырьевой отрасли, но и в потребительских секторах.

При этом необходимо, отметить, что инфляция в 2007 г. превысила прогнозы Министерства экономического развития и торговли России и **достигла 11,9% вместо запланированных 8%**.

Основные экономические показатели в 2007г. достигли следующих значений:

Показатели	2007 г.
ВВП, млрд. рублей	32 988
ВВП, прирост в %	8,1
Инфляция в %	11,9
Курс доллара, среднегодовой, руб.	25,5
Цена нефти, Urals, \$ за барр.	69,3

Нефть, стоила в 2007 г. в среднем 69,3\$ за баррель.

Рост золотовалютных резервов (ЗВР) в 2007 г. достиг очередной рекордной величины – 156,86%.

По оценке Федеральной службы государственной статистики России, рост объема инвестиций в 2007 г. в основной капитал составил 6 626,8 млрд. руб., или 121,1% к предыдущему году .

Темпы строительства в стране в 2007 году выросли на 19,4%.

### Тенденции рынка недвижимости в 2007 г.:

- комплексное развитие территорий для жилой и коммерческой застройки, в рамках программ по реорганизации промышленных зон и сносу ветхих зданий;
- смещение строительной активности из Москвы (10,5%) в Московскую область (11,0% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья в России);
- снижение реальных рублевых цен в ряде объектов жилой недвижимости, благодаря укреплению российской валюты относительно американского доллара.



Сеченовский переулок

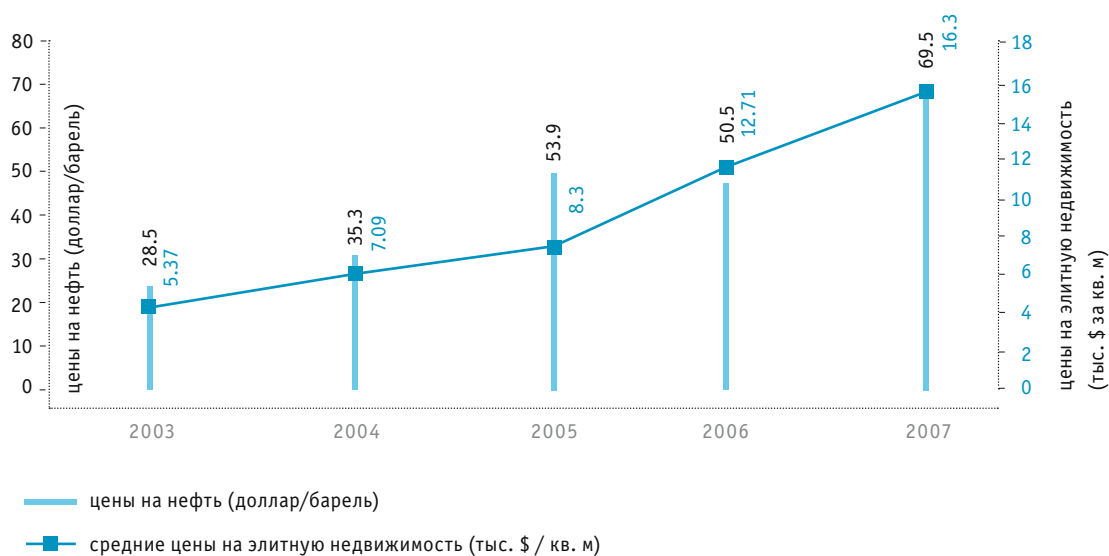


Трубниковский, 4



Три Тополя на Плющихе

Средние цены на московскую элитную недвижимость и мировые цены на нефть (2003 – 2007 гг.)



**По данным Минэкономразвития в 2008 г. ожидается:**

1. Сохранение высоких цен на нефть (не менее 75 \$ за баррель);
2. Дальнейшее падение курса доллара (до 24,1 руб./\$);
3. Рост ВВП составит 6,7%;
4. Укрепление позиций рубля и, как следствие, снижение конкурентоспособности российских производителей;
5. Рост цен на:
  - электроэнергию до 14%;
  - грузовые железнодорожные перевозки до 11%;
  - газ до 25%;
6. Уровень инфляции – 8,5%;
7. Рост потребительских цен 10 – 11%;
8. Политическая ситуация в России будет стабильна;
9. Динамика роста оборота розничной торговли на уровне 9,5 – 10% годовых;
10. **Цены на недвижимость будут зависеть от цен на нефть и ликвидности банковской системы России, а так же ситуации на фондовом и валютном рынках.**



Бурденко, 11



Остоженка, 9



Пречистенка, 13

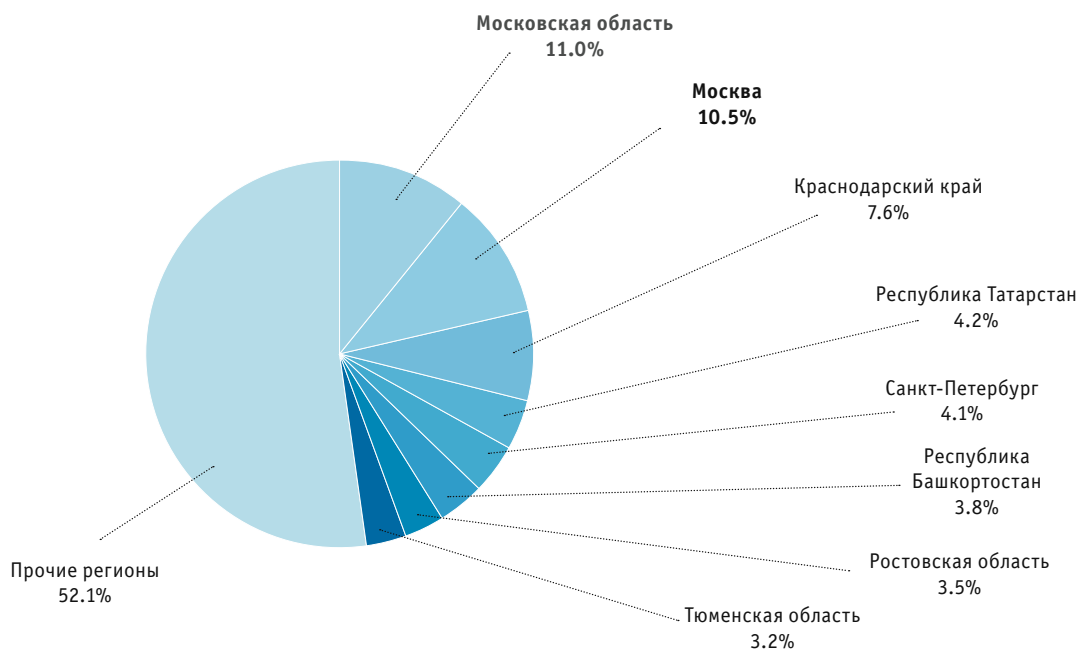
## 2. Жилищное строительство

### РОССИЯ В ЦЕЛОМ

В 2007 году в России было введено порядка 50 млн. кв. м. жилой площади.

Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществляются в Московской области, где введено 11,0% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, и в Москве – 10,5%.

Долевое распределение по объему строительства в основных регионах РФ (2007 г., предварительные данные с учетом показателей за январь-сентябрь)



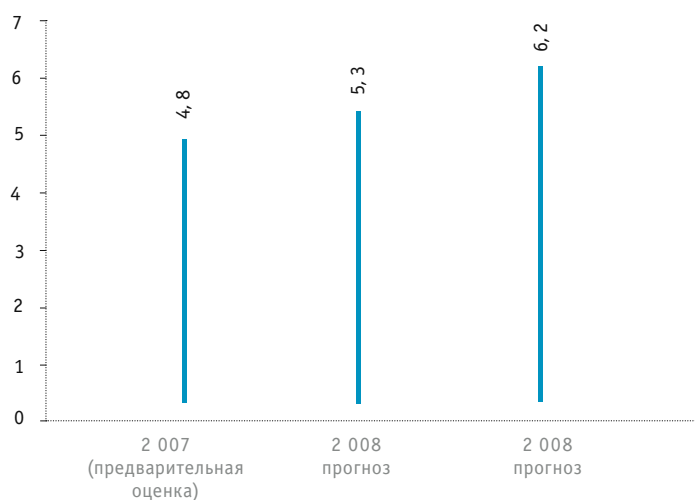


Шоколад, Тетеринский переулок

## МОСКВА. НОВОСТРОЙКИ

Прогноз ввода жилых площадей в Москве в период с 2007 по 2009 гг. составит около 16,3 млн. кв. м. До 2025 года, согласно оценке Правительства Москвы, планируется построить 85 млн. кв. м. жилья<sup>1</sup>.

Прогнозируемый объем ввода жилых площадей в Москве в млн. кв. м. (2007 – 2009 гг.)



## МОСКВА. ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Объем предложения вторичного рынка аналитики оценивают от 10 000 до 25 000 объектов (квартир и комнат). В целом участники рынка считают, что в 2007 году рынок предложения вторичного жилья сократился более чем на треть. Это связано с тем, что продавцы в 1-м полугодии 2007 г. придерживались квартиры из-за низкого спроса. В Москве много морально устаревших объектов, очевидна тенденция к уменьшению рынка вторичного жилья<sup>2</sup>.

## ЦЕНЫ

Средняя стоимость московского жилья достигла среднего европейского уровня при более низком качестве. В большинстве европейских столиц диапазон цен составляет от 3 000 до 10 000\$ за кв. м., при этом стоимость элитного жилья в самых престижных районах выше.

1. Следует учитывать, что более 50% планируемого ввода будет направляться на социальные нужды. В соответствии с ППМ N 468-ПП от 19.06.2007 в 2007 году на выполнение городских жилищных программ планировалось передать 2,234 млн. кв. м., в том числе: 1,264 млн. кв. м. для переселений из сносимых домов, 600 тыс. кв. м. для обеспечения нуждающихся в жилье, 370 тыс. кв. м. по программе «Молодой семье – доступное жилье».

2. Данные публикации «Ведомости», раздел «Недвижимость» №15 от 29.01.2008

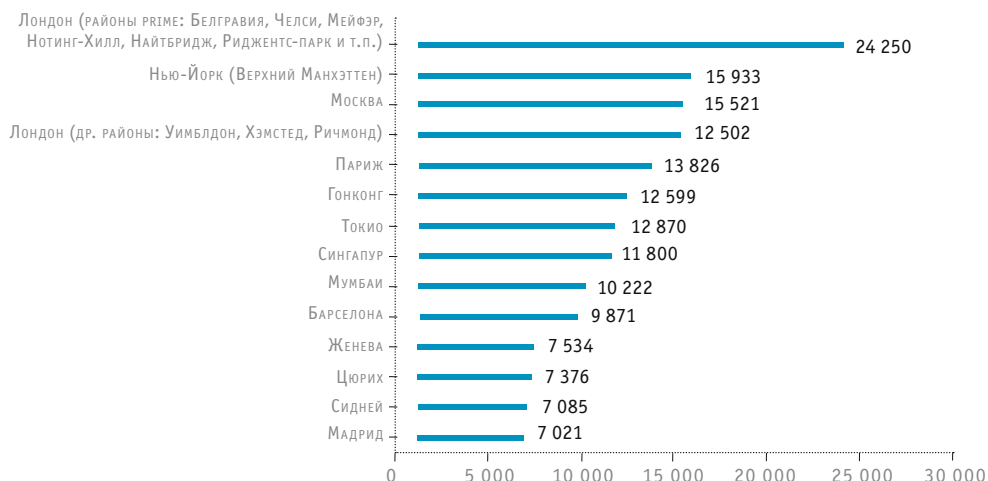


Тверская, Брюсов переулок



Остоженка, Палаты Муравьевых

Самые дорогие города мира по стоимости жилья в 2007 г. (по данным Global Property Guide, стоимость жилья за 1 кв. м. в \$, квартира площадью 120 кв. м. в центре города)

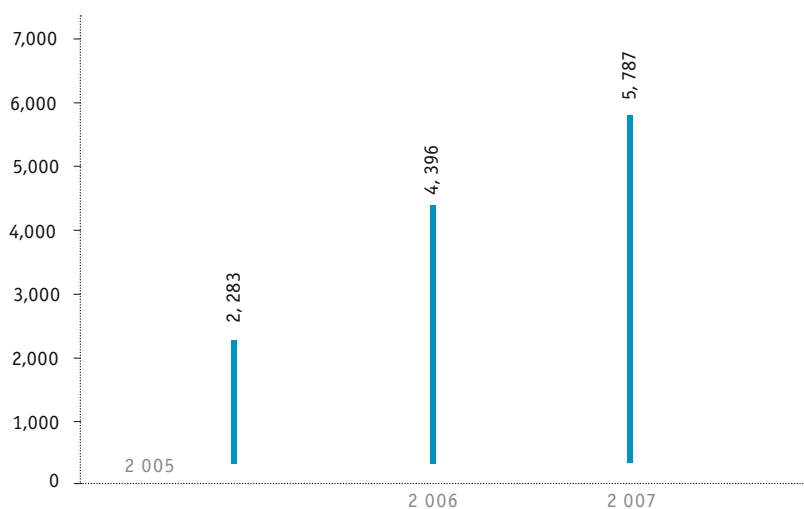


В Москве средняя стоимость квартир эконом-класса, включая квартиры в панельных домах, пятиэтажках и спальных районах в 2007 г. составила \$4 564 за кв. м. Жилье бизнес-класса стоило в среднем 7 720\$ (от 6 000 до 12 000\$ за кв. м.), дорогое и элитное жилье от 13 000\$ до 72 000\$ за кв. м.

### ИПОТЕКА

Показатели приобретения жилья с использованием ипотеки в 2007 году выросли на 2,4% по сравнению с 2006 годом, но их объем составил всего 7,47% от общего объема сделок купли-продажи жилья в Москве<sup>2</sup>. По оценке компании «Калинка-Риэлти», доля элитных квартир, приобретенных в 2007 г. с использованием ипотеки, составила 19%.

Количество договоров ипотеки, зарегистрированных в Москве, по данным УФРС



2. Данные Управления Федеральной регистрационной службы по Москве (УФРС)



Остоженка, Еропкинский переулок

Агаларов, улица Клемашкина

### 3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

#### 3.1. Общие показатели рынка продаж элитного жилья в 2007 г.

- Общий объем предложения элитного первичного рынка по проектам, поступившим в продажу в 2007 году, составляет около **385 тыс. кв. м.**;
- Объем предложения первичного рынка элитных квартир в 2007 году составил **~2250** квартир в 48 объектах;
- В период январь-декабрь 2007 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости было совершено ~440 сделок (в ценовом диапазоне от 13 тыс. долларов и выше), что на 10% больше аналогичного показателя 2006г.;
- Средняя площадь проданных квартир в сегменте элитного жилья – **171,0 кв. м.**;
- Средняя цена сделки за 2007 год на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила **16 322\$ за 1 кв. м.**;
- Рост цен продаж при сравнении 4-го квартала 2006г. и 4-го квартала 2007 года составил в элитном жилье около **24%**;
- Средний бюджет покупки элитного жилья ~ **2,785 млн. \$**;
- Общий объем продаж на рынке элитного жилья составил 2007 году – **1 168 млн. \$**.

Сводная таблица основных показателей рынка элитного жилья

Показатели	1-е полугодие	3-й квартал	4-й квартал	Общий показатель	Средний показатель
Кол-во сделок	180	120	140	440	37 квартир в месяц
Средняя площадь, кв. м.	177	168	168	-	171
Средняя цена сделки, \$/кв. м.	14 325	16 899	17 743	-	16 322
Средний бюджет сделки, млн. \$	2,536	2,839	2,980	-	2,785
Объем рынка, млн. \$	~456	~295	~417	1 168	-



Лаврушинский переулок



Новая Остоженка

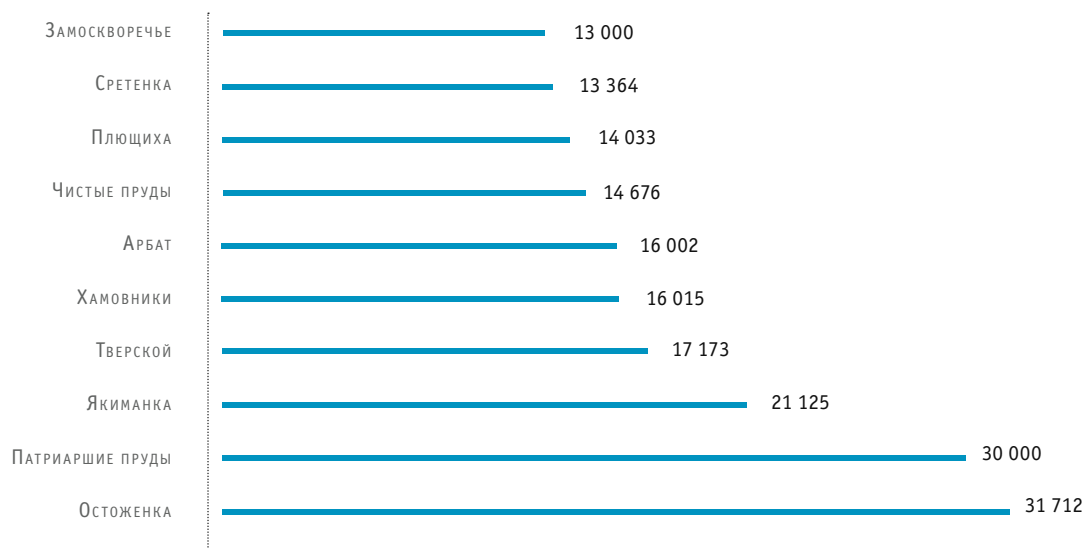
### 3.2. Ценовое предложение первичного рынка

Наименьшая стоимость предложения на рынке элитного жилья зафиксирована в районе Замоскворечья (не включая проекты на Якиманке) ~ 13 000\$ за 1 кв. м. и в районе Сретенки ~ 13 364\$ за кв. м. Самыми дорогими остаются предложения новых домов в районе Остоженки. Однако следует учитывать, что во втором полугодии 2007 года к ним подтянулись цены на Патриарших прудах за счет начала продаж квартир в уникальном проекте, расположенном по адресу: Гранатный пер., вл. 8. Здесь стоимость 1 кв. м. варьируется от \$40 000 до \$72 000, что, по состоянию на декабрь 2007 г., является самым дорогим предложением на рынке.

Лидерство по ценам района Остоженки обусловлено выходом на рынок ряда эксклюзивных объектов, в которых ведутся закрытые продажи (Остоженка д. 9).

С учетом долевого распределения рынка по различным ценовым сегментам средневзвешенная стоимость предложения составила во втором полугодии 2007 г. 17 625\$ (что на 22% выше показателя первого полугодия 14 450\$).

Средние цены предложения на рынке первичной элитной недвижимости в ЦАО (\$ за кв. м.), годовой мониторинг 2007 г.



### 3.3. Структура предложения объектов по районам ЦАО

**Структура предложения объектов по районам ЦАО в 2007 году значительно не изменилась.**

На позициях лидера остаются районы Остоженка (25% от объема предложения), Хамовники-Плущиха (17%), Тверской (21%).

По сравнению с первым полугодием 2007 г., можно отметить рост предложения квартир в районе Тверской (+8%), Замоскворечье (+4%), Сретенка (+4%). В то время как предложение квартир в районах Остоженка, Арбат, Хамовники-Плущиха сократилось (в среднем на 5% по каждому району).

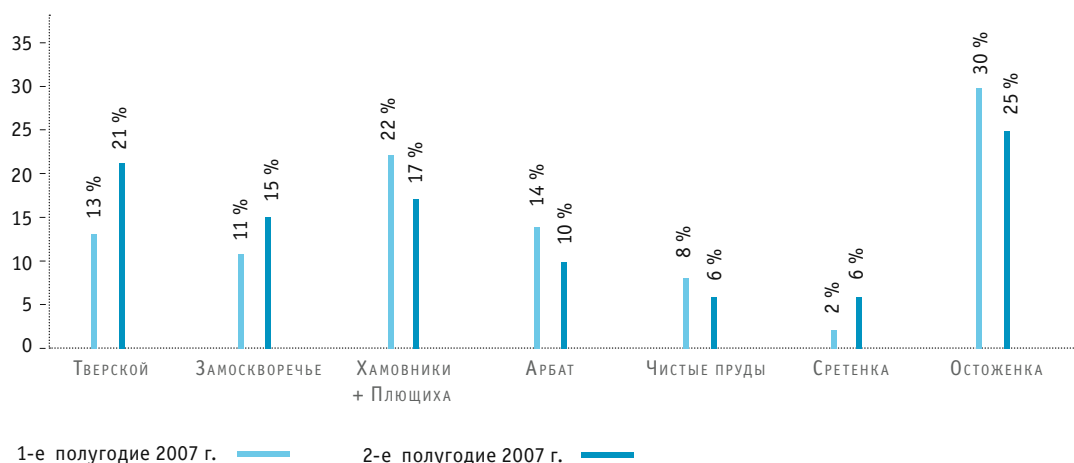


Остоженка, Молочный переулок



Гранатный переулок

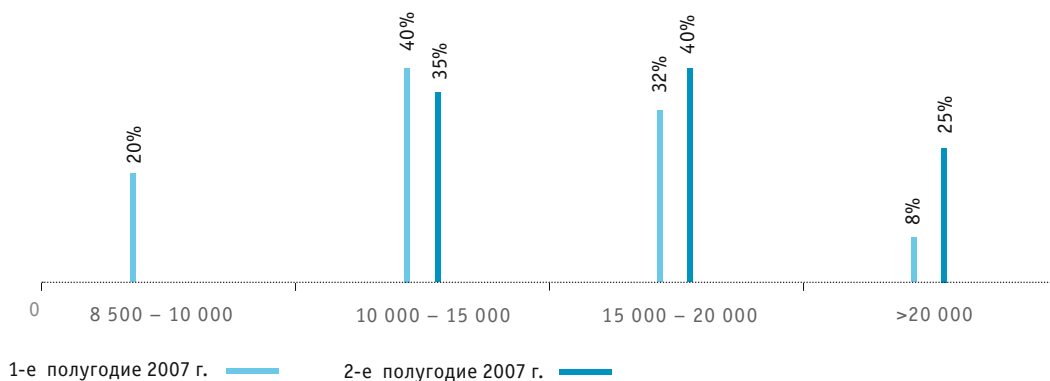
Предложение элитного жилья по районам ЦАО в % от общего числа объектов (сравнительная гистограмма по 1-му и 2-му полугодиям)



**В структуре предложения элитного жилья по цене 1 кв. м. во 2-м полугодии 2007 г. произошли значительные изменения.**

Продолжилась тенденция первого полугодия по увеличению предложения квартир с ценой более 20 000\$ за кв.м. Доля предложений квартир в данном ценовом диапазоне во 2-м полугодии увеличилась на 17%. Также следует отметить, что низкий ценовой сегмент элитного жилья (8 500 – 10 000\$) фактически ушел с рынка, освободив место дорогому бизнес-классу. По-прежнему, большую часть предложения формирует недвижимость со стоимостью от 10 000 до 20 000\$/кв. м. (75% от всего объема предложения).

Структура предложения элитного жилья по цене за 1 кв. м. (сравнительная гистограмма по 1-му и 2-му полугодиям 2007 г.)





Дом на Смоленской набережной

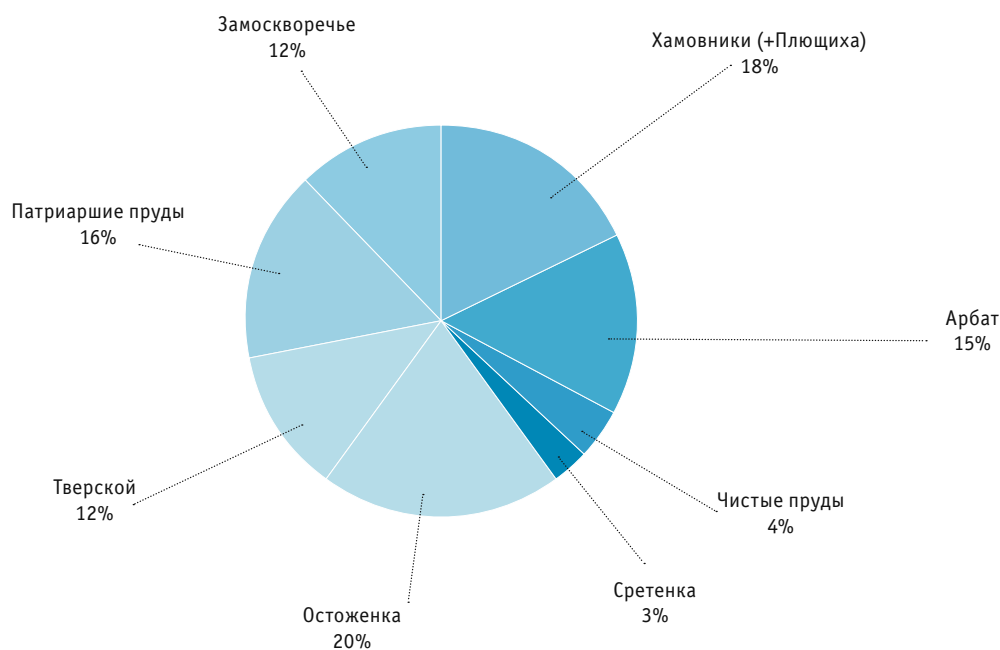


COOPER HOUSE

### 3.4. Спрос

В структуре спроса на элитное жилье по районам ЦАО в 2007 году лидирующие позиции занимали район Остоженки (около 20% спроса), Хамовников-Плющихи (18% спроса), Арбата (15% спроса), Патриарших прудов (16% спроса), Тверской (12%), Замоскворечье (12%). Наименьшим спросом пользовались квартиры на Сретенке (3%) и Чистых прудах (4%).

Долевое распределение спроса на элитные квартиры по районам ЦАО в 2007 г. (сводные экспертные данные)



Также в течение года продолжался рост спроса на дорогую жилую недвижимость (от 8 500 до 10 000\$ за кв. м.), расположенную за пределами ЦАО. Популярность сохранили Северо-Западный, Западный, Юго-Западный округа столицы.

Наибольшим спросом по площади квартир на элитном рынке жилья пользовались квартиры площадью от 100 до 170 кв. м



Дом на Саввинской набережной

Остоженка, 1-й Зачатьевский, 19

### 3.5. Новые форматы дорогого жилья

**В последнее время все более востребованными становятся два новых формата жилья – лофты и апартаменты:**

**1. Лофт** – квартира в переоборудованном/реконструированном под жильё здании промышленного назначения, или вновь построенном здании.

Слово loft означает «чердак», в США так называют еще и верхний этаж торгового помещения или склада. В современном российском обществе так обозначают авангардные решения в проекте, основными отличительными чертами которого являются:

- большие по площади и просторные внутренние помещения;
- значительная высота потолка (от 4 метров);
- огромные окна от пола до потолка;
- элементы промышленного дизайна в интерьерных решениях.

**2. Апартаменты** происходят от французского слова “appartement” – квартира и изначально означают большое, роскошное помещение.

В мировой практике апартаментами в целом называют квартиры с сервисным обслуживанием, предназначенные для аренды на длительный срок. В России же под апартаментами понимают нежилое помещение, предназначенное для продажи в собственность или сдачи в долгосрочную аренду без права постоянной регистрации. Согласно определению, данному в нашем законодательстве, апартаменты – это нежилое помещение гостиничного типа, площадью от 40 кв. м., состоящее из двух и более комнат и имеющее кухонное оборудование.

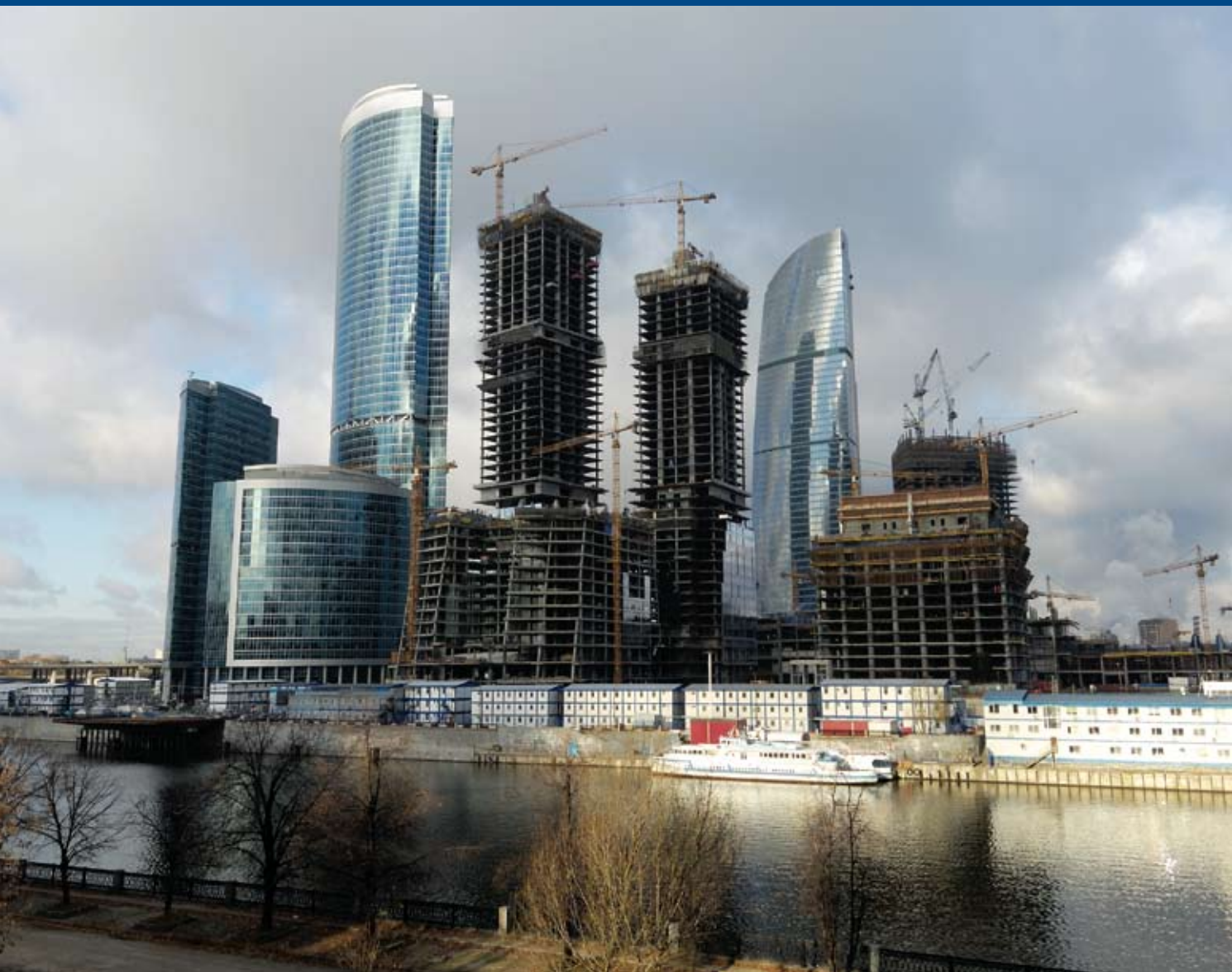
На московском рынке сегодня предлагаются различные типы апартаментов.

К первому из них принадлежат апарт-отели – отели с номерами, функциональная зона которых включает кухню, укомплектованную необходимым набором бытовой техники. Апарт-отели принадлежат к категории гостиничной недвижимости, поскольку номера в них сдаются в аренду, как в обычном отеле.

Ко второму типу можно отнести доходные дома, то есть дома с сервисным обслуживанием, все квартиры которых сдаются в аренду. Основным отличием доходного дома от других видов апартаментов является то, что помещения здесь размещены именно в жилом здании.

Третью категорию составляют кондо-отели – отели с номерами, оборудованными кухней, предполагающие продажу жилых единиц в постоянное владение физическим или юридическим лицам с их последующей вторичной сдачей в аренду.

К четвертой принадлежат апартаменты в составе многофункциональных комплексов – квартиры, предназначенные для длительного проживания без права регистрации. Именно этот формат наиболее приближен к жилой недвижимости в её классическом понимании.



ММДЦ «Москва-Сити»

В Москве формат апартментов наиболее активно развивается на территории ММДЦ «Москва-Сити» – блоки апартментов являются частью многофункциональных деловых комплексов и предоставляют своим владельцам возможность жить в том же здании, где они работают и проводят досуг, или организовывать представительские квартиры для временного проживания.

**Основными отличительными чертами апартментов в «Москва-Сити» являются:**

- предоставление услуг по управлению и эксплуатации, включающие, помимо стандартного для элитного жилья набора, службу горничных, room-service и другие сервисные службы.
- окна от пола до потолка;
- панорамные виды на город с высоты птичьего полета;
- обязательное наличие полной социальной инфраструктуры в каждом проекте;
- формирование некоей искусственной среды, позволяющей работать, жить и полноценно проводить досуг, в рамках одного здания;
- предоставление услуг по управлению и эксплуатации, включающие, помимо стандартного для элитного жилья набора, службу горничных, room-service и другие сервисные службы.

**По состоянию на конец 2007 г. в стадии активной реализации находились 3 проекта с апартментами в деловых комплексах ММДЦ «Москва-Сити»:**

- Башня «Федерация» (участок №13, площадь апартментов 78 500 кв. м., сроки реализации – 2006 – 2009 гг.)
- Imperia Tower (участок №4, площадь апартментов 45 000 кв. м., сроки реализации – 2006 – 2009 гг.)
- «Город Столиц» (участок № 9, площадь апартментов 101 440 кв. м., сроки реализации – 2006 – 2009 гг.)



**В 2008 г. готовятся к выходу на рынок еще 4 проекта:**

- «Меркурий Сити Тауэр» (участок №14, площадь апартаментов 24 000, сроки реализации – 2007 – 2010 гг.);
- «Евразия Тауэр» (участок №12, площадь апартаментов 20 000 кв.м., сроки реализации – 2007 – 2010 гг.);
- новый проект компании «Капитал Групп» (участок №16, площадь апартаментов 122 000, сроки реализации – 2008 – 2011 гг.);
- Башня «Россия» (участок № 17,18, площадь апартаментов 94 000, сроки реализации – 2008 – 2012 гг.).

Апартаменты, входящие в состав деловых комплексов на территории ММДЦ «Москва-Сити», по своей сути являются жильем, ориентированным на молодой динамичный, космополитичный сегмент покупателей. Можно выделить следующие категории:

- холостяцкая квартира;
- “бэби-апартамент” (квартира для детей 16+);
- квартира для молодой семьи;
- вторая квартира в городе;
- квартира для представительских целей;
- квартира временного проживания;
- квартира для сдачи в аренду;

Основные группы покупателей апартаментов это: главы семей, молодая семья без детей, холостяки, взрослые дети обеспеченных родителей, представители региональной элиты, а также инвесторы, приобретающие апартаменты с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду компаниям для деловых целей.

По данным «Калинка-Риэлти» в 2007 г., наиболее востребованными были апартаменты площадью от 150 до 200 кв. м., а так же менее 100 кв. м.

На настоящий момент до конца не ясен портрет конечного покупателя апартаментов в «Москва-Сити», поскольку все еще очень велика доля инвестиционных покупок в общем объеме приобретений. Однако уже понятно, что сформирован новый перспективный и динамично развивающийся сегмент рынка дорогой недвижимости г. Москвы.

«Меркурий Сити Тауэр»



La Defence



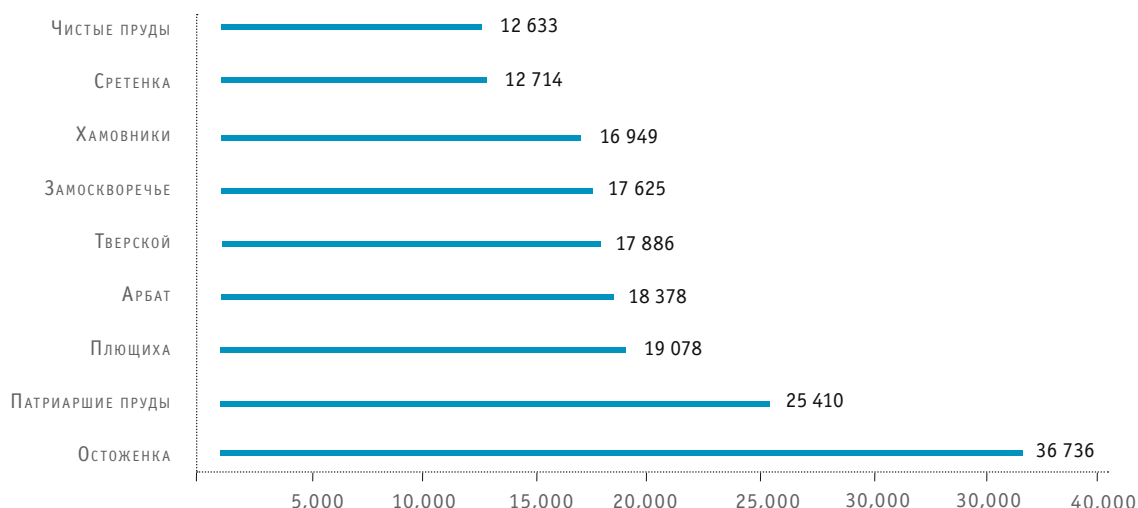
Малая Бронная

## 4. Вторичный рынок элитного жилья г. Москвы

### 4.1. Предложение<sup>3</sup>

При сравнении диапазона цен первичного и вторичного рынков следует отметить, что средняя стоимость предложения на первичном рынке ниже средней стоимости предложения на вторичном рынке. Это обусловлено тем, что большинство квартир вторичного рынка предлагаются с первичной или конечной высококачественной отделкой. Исключение составляет район Патриарших Прудов. На первичном рынке начались продажи квартир в уникальном проекте, расположенном по адресу Гранатный пер., вл. 8, где стоимость квартир в среднем составляет \$56 000 за кв. м.

Средние цены предложения на рынке вторичной элитной недвижимости в ЦАО (\$ за кв. м.), годовой мониторинг 2007 г.



При сравнении цен рынка первичной и вторичной недвижимости можно отметить, что в среднем превышение цен вторичного рынка составляет 7,3%, но по отдельным районам разрыв цен значительно превышает средний показатель (+35% Замоскворечье, +19% Арбат, +30% Плющиха). Это, прежде всего, связано с начальной стадией строительства первичных проектов, предлагаемых к продаже (Плущиха, Замоскворечье), и сложившимися высокими ценам на качественную вторичную недвижимость в районе Арбата.

3. В структуре предложения вторичного рынка представлены квартиры, как в новостройках, так и в «старом фонде». Первая группа квартир — это объекты, приобретенные на «нулевых» стадиях строительства с целью инвестирования средств (такие квартиры зачастую предлагаются без отделки), а также квартиры с высококачественным ремонтом.



Гоголевский бульвар



Венский Дом на Плющехе

Стоимость 1 кв. м. элитного жилья на первичном и вторичном рынках по районам:

Район	Первичный рынок	Вторичный рынок
Тверской	17 173	17 886
Замоскворечье	13 000	17 625
Хамовники	16 015	16 949
Плещиха	14 033	18 378
Патриаршие пруды	30 000	25 410
Арбат	16 002	19 078
Чистые пруды	14 676	12 633
Сретенка	13 364	12 714
Остоженка	31 712	36 736
Якиманка	21 125	н/п

Наибольшую долю предложения вторичного рынка, по-прежнему, формируют квартиры ценового диапазона от 10 000 до 20 000\$ за 1 кв. м. На их долю суммарно приходится до 65% от общего числа предложения. В отличие от первичного рынка элитной недвижимости, на вторичном рынке доля предложения квартир в стоимостном диапазоне – более 20 000\$ за 1 кв. м. на 10% выше и составляет около 35% от общего объема предложения вторичного рынка. Средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке по данным второго полугодия 2007 года составила 18 525\$ за кв. м.

Структура предложения первичного и вторичного рынка по стоимости 1 кв.м.

Ценовой диапазон, \$/кв. м	Первичный рынок, %	Вторичный рынок, %
10 000 – 15 000	35	32
15 000 – 20 000	40	33
>20 000	25	35



Остоженка, Пожарский переулок

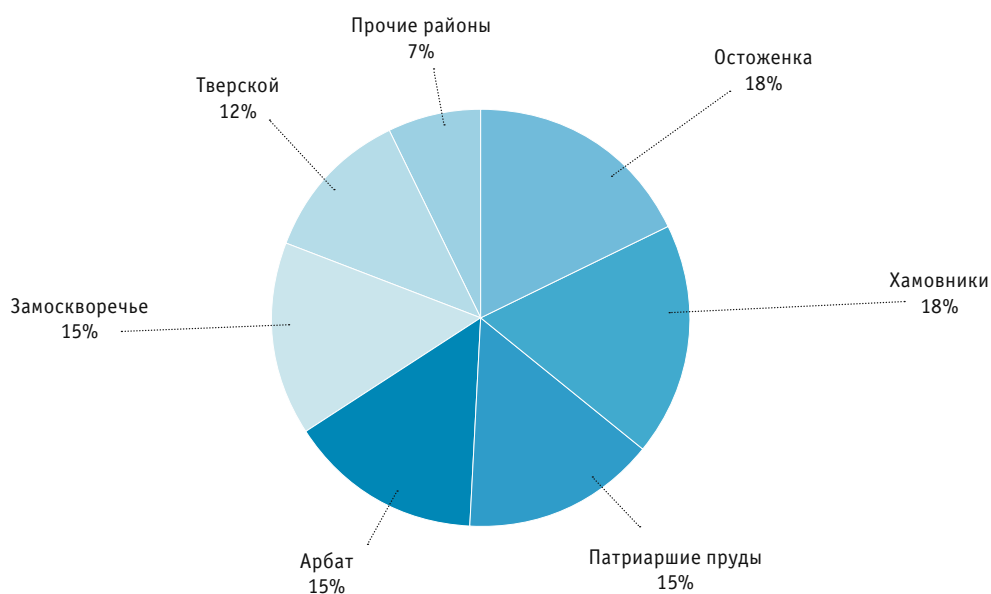


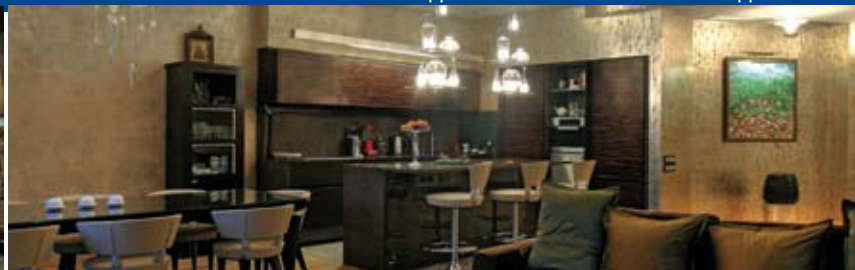
1-й Зачатьевский, 19

## 4.2. Спрос

В 2007 г. общая структура спроса на вторичное жилье по районам ЦАО сохранилась. Но лидирующее положение занимает не только район Остоженки (18%), как в 2006 г., но и Хамовники (18%), далее следуют: Патриаршие пруды (15%), Арбат (15%), Замоскворечье (15%), Тверской (12%), прочие районы (7%).

Долевое распределение спроса на рынке вторичной недвижимости по районам ЦАО (3-й квартал 2007г.)





Венский Дом на Плющихе

CRYSTAL HOUSE

## 5. Итоги 2007 г. и прогноз развития рынка элитного жилья г. Москвы на 2008 г.

### В 2007 г. наблюдались следующие тенденции на рынке элитного жилья г. Москвы:

- Московский рынок элитной жилой недвижимости в 2007 г. оценивается компанией «Калинка-Риэлти» как *рынок равновесия*. После 2006 года рынок вошел в фазу стабилизации, темпы роста цен скорректировались. Активность покупателей в первом полугодии была невысокой, но к 4-му кварталу 2007 г. *произошел рост активности на рынке*, возросли покупательский спрос и объем продаж.
- Увеличение конкуренции между элитными проектами, а также тенденция к усилению влияния качества маркетинговой концепции проекта на его успех у покупателей отразились на *увеличении спроса на консалтинговые услуги* со стороны основных участников (застройщиков и инвесторов) рынка.
- 2007 г. был ознаменован *выходом на московский рынок элитной недвижимости мировых брэндов* в сфере архитектуры и дизайна. К отделке фасадов и разработке интерьеров внутренних помещений новых объектов, расположенных в центре города, были привлечены компания Armani Casa и студия YOO by Philipp Stark. Студия YOO by Philipp Stark, эксклюзивным агентом которой в России является «Калинка-Риэлти», в будущем году планирует участвовать в реализации еще нескольких проектов строительства дорогой недвижимости в Москве.
- *Возрастает потребность* московских девелоперов дорогой недвижимости *в сотрудничестве с иностранными архитекторами*. Разработкой проекта самой высокой башни в «Москва-Сити» (и самого высокого здания в Европе) для компании «СТТ Групп» занимается известный британский архитектор Norman Foster. Mirax Group привлекает японского архитектора Kiyonori Kikutake к созданию в районе Кутузовского проспекта комплекса «Небесные сады» (Paradise living), рассчитанного на 1 100 квартир. Архитектурный проект многофункционального комплекса «Юрий Долгорукий», строительство которого планируется компанией MosCityGroup (MSG) на территории «Экспоцентра», выполнен бюро Zaha Hadid Architects.
- Отмечается *появление новых игроков* на рынке элитной жилой недвижимости. Ряд компаний, специализировавшихся в основном на возведении жилья бизнес-класса, осваивает сегмент элитного жилья:
  - компания Mirax Group*
    - реализация апартаментов в составе многофункционального комплекса «Федерация»;
    - разработка проекта жилого комплекса «Небесные сады» на Кутузовском проспекте.
  - компания «Капитал Групп»*
    - апартаменты в комплексе «Город столиц»;
    - строительство элитного жилого дома «Имперский дом».
- В прошедшем году *активно развивался новый сегмент рынка дорогой недвижимости – апартаменты* в многофункциональных комплексах (в основном расположенных на территории ММДЦ «Москва-Сити»).



Эрмитаж, Рублево-Успенское шоссе



Довиль, Рублево-Успенское шоссе



### Компания «Калинка-Риэлти» прогнозирует в 2008 г. следующие тренды:

- Предполагаемый рост цен составит 15%, а по наиболее удачным проектам с точки зрения расположения и качества концепции возможен рост цен до 25%.
- Объем рынка в 2008 г. увеличится за счет начала продаж в крупных комплексных проектах элитной застройки. Среди основных новых объектов, готовых к началу реализации, жилой комплекс «Парк-Сити» (Кутузовский пр-т, вл. 14а и 12; площадь участка – 14,3 га, из которых 3 га планируется отвести под парковую зону; площадь жилой части – 220 000 кв. м.; площадь офисной части – 85 000 кв. м.; площадь торговых помещений – 15 000 кв. м.) и проект жилого комплекса на территории, ранее принадлежавшей РТИ «Каучук», в Хамовниках (участок расположен между улицами Ефремова (д. 12 а) и Усачева (д. 11); площадь участка 10,2 га; площадь жилой части – 135 000 кв. м., площадь офисных помещений – 20 000 кв. м.; площадь торговых помещений – 45 000 кв. м.).
- Доля объектов точечной застройки будет постепенно снижаться, за счет повышения доли масштабных комплексных проектов. Точечные проекты будут появляться в виде реконструированных исторических зданий в центре Москвы.
- В связи с увеличением объемов и масштабов проектов элитного жилья термин «элитное» постепенно нивелируется. В ближайшей перспективе можно прогнозировать, что на рынке дорогой недвижимости незбылемым останется сегмент Де Люкс, а все остальные категории будут смещены и объединены в сегмент «Премиум».
- Тенденция децентрализации рынка усилится ввиду дефицита строительных площадей в центре города, что в среднесрочной перспективе (2 – 3 года) приведет к изменению структуры рынка по районам расположения элитных домов.
- Новым трендом ближайших лет будет выход на рынок жилых комплексов, предлагающих квартиры с отделкой. Данное предложение является сильным маркетинговым преимуществом в условиях ужесточения конкуренции. Идеи о реализации проектов с полностью отделанными квартирами возникали еще несколько лет назад, но их осуществление начинается только сейчас. Флагманом стала компания Mirax Group, на объектах которой в 2007 году появилась возможность приобретения квартир с отделкой, выполненной компанией Mirax Design.



Резиденции Монолит, Новорижское шоссе



Папушево, Рублево-Успенское шоссе

## 6. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

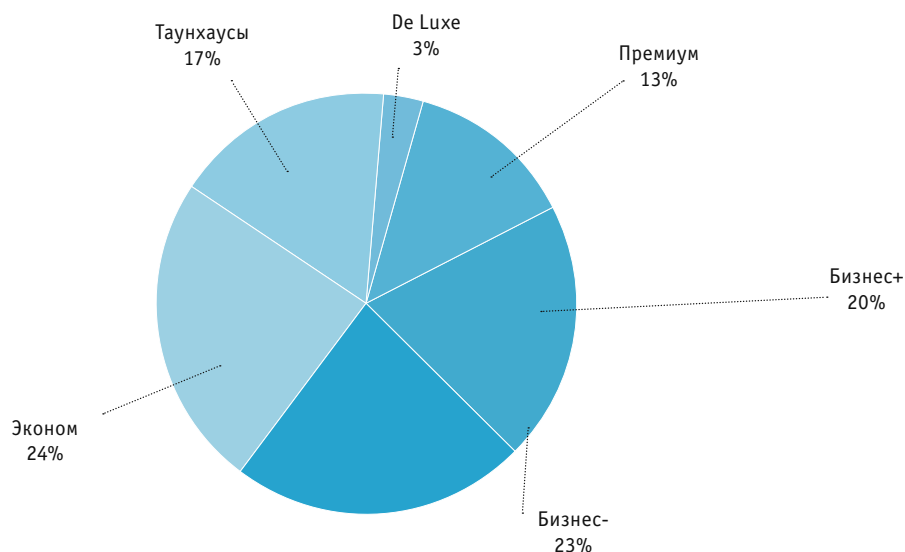
### 6.1. Общие показатели рынка загородной недвижимости в 2007 г.

По состоянию на декабрь 2007г. на рынке загородной недвижимости Подмосковья **в активной продаже** насчитывалось **свыше 260 коттеджных поселков<sup>4</sup> и поселков таунхаусов**. Число **выставленных на продажу объектов<sup>5</sup>** в этих поселках превышало **11 000**.

В 2007 году Подмосковский рынок загородного жилья развивался рекордными темпами. **За этот год в стадию активных продаж вышло более 70 коттеджных поселков** различных классов, что практически в 2 раза больше, чем в 2006 г.

По классам распределение поселков, находящихся в активной стадии реализации на рынке Подмосковья было следующим:

Распределение поселков, находящихся в активной стадии реализации, по классам



\* В сегменте таунхаусов не учитывались смешанные поселки, включающие и коттеджи, таунхаусы. Такие поселки были отнесены к сегментам рынка, соответствующим классу предлагаемых в них коттеджей.

Таунхаусы. Такие поселки были отнесены к сегментам рынка, соответствующим классу предлагаемых в них коттеджей.

**Как видно из диаграммы, на долю элитного сегмента и наиболее близкого к нему сегмента «бизнес +», по состоянию на декабрь 2007г. приходилось 36% первичного рынка загородного жилья.**

4. При подсчете не учитывались поселки, в которых остались последние единичные предложения.

5. Суммарное число объектов, фигурирующее в прайс-листах застройщиков.



Эрмитаж, Рублево-Успенское шоссе



Горки-2, Рублево-Успенское шоссе



## 6.2. Структура предложения элитного загородного жилья

**По состоянию на декабрь 2007 г. в сегменте элитного загородного жилья и сегменте «бизнес +» на первичном рынке в стадии активных продаж находилось порядка 100 поселков, а число объектов, выставленных в них на продажу, составляло порядка 3 000.**

Из данных 100 поселков, порядка 30 были выведены на рынок в 2007 г., а в остальных продажи были начаты ранее 2007 г. В поселках, выведенных на рынок в 2007 г, среднее число объектов составило 117. В то время как, в поселках, реализация которых началась до 2007 г., среднее число объектов составляло 93.

Таким образом, в сегменте дорогого загородного жилья в 2007 году наблюдалась тенденция укрупнения поселков, чему способствовало и начало реализации ряда мега-проектов.

Наиболее заметными проектами в элитном и «бизнес +» сегментах, вышедшими в 2007 году на рынок, были следующие поселки:

<i>Название поселка</i>	<i>Направление</i>	<i>Удаленность от МКАД, км</i>	<i>Площадь проекта, Га</i>	<i>Количество объектов в поселке</i>
Агаларов Эстейт	Новорижское	20	320	150 коттеджей
Millennium Park	Новорижское	24	285	670 коттеджей и 41 таунхаус
Crystal Istra	Новорижское	15	130	164 коттеджа
Папушево	Рублево-Успенское	24	58	157 коттеджей + 98 таунхаусов и дуплексов
Крекшино	Киевское, Минское	21	65	353 коттеджа
Павловы Озера	Новорижское	14	180	670 коттеджей
Монтевиль	Новорижское	24	100	214 коттеджей



Никольская Слобода, Новорижское шоссе



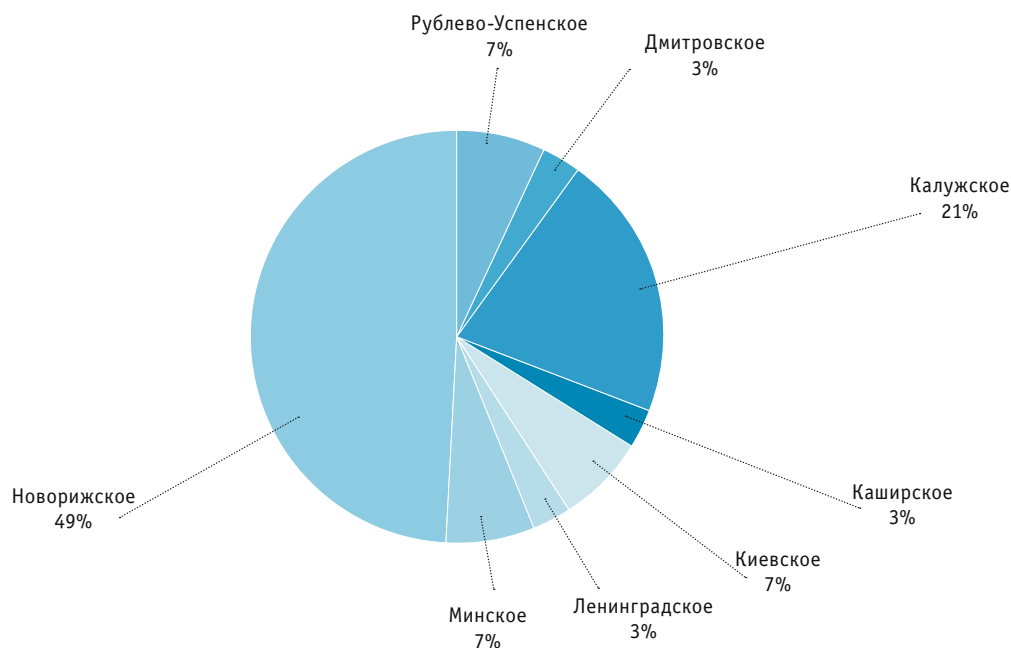
Лесной ручей, Киевское шоссе



Баден-Баден, Калужское шоссе

Наиболее популярным у девелоперов сегмента дорогого загородного жилья было Новорижское направление, о чем свидетельствуют данные о вышедших на рынок в 2007 г. поселках: 49% из них находилось на Новорижском шоссе и только 7% поселков находилось на Рублево-Успенском шоссе, 21% – на Калужском, по 7% на Минском и Киевском шоссе, по 3% на Дмитровском, Каширском и Ленинградском шоссе. Связано это как с популярностью бренда Новорижского направления, так и с большей доступностью пригодных под застройку земель, в отличие от Рублево-Успенского шоссе.

Суммарное распределение вышедших на рынок в 2007г. поселков в элитном и "бизнес +" сегментах по направлениям



В долларовом эквиваленте **объем предложения** в сегменте дорогой загородной недвижимости составлял порядка **6,5 млрд. долларов<sup>6</sup>**.

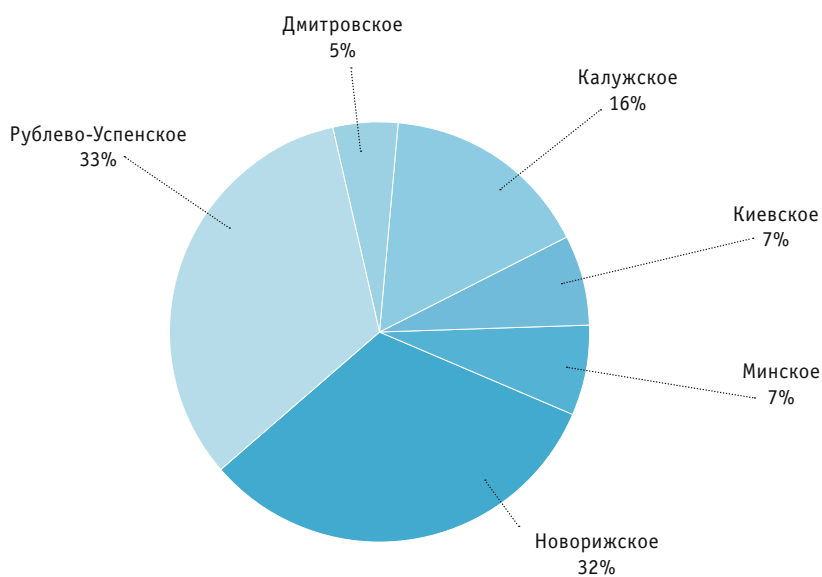
6. Данная цифра получена путем умножения числа находящихся в продаже объектов в поселке на среднюю стоимость объектов в этом же поселке



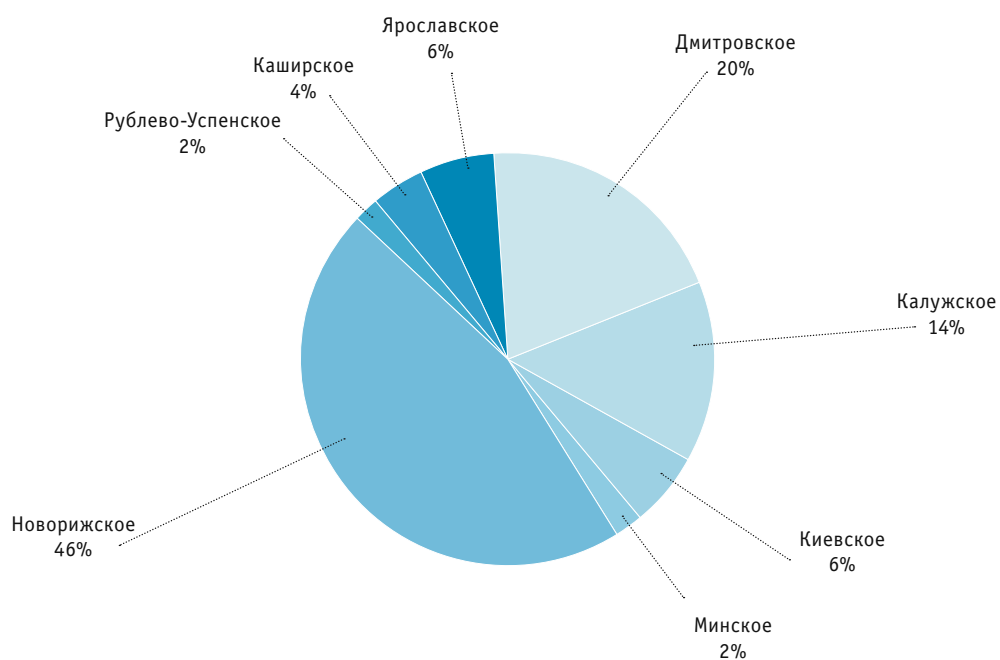
Гринфилд, Новорижское шоссе

По направлениям, распределение находящихся в активной продаже поселков элитного сегмента и сегмента «бизнес +» было следующим:

Распределение всех элитных коттеджных поселков Подмосковья, находящихся в стадии активной реализации, по направлениям



Распределение всех коттеджных поселков, находящихся в стадии активной реализации класса «бизнес +», по направлениям





Риверсайд, Новорижское шоссе



Павлово, Новорижское шоссе



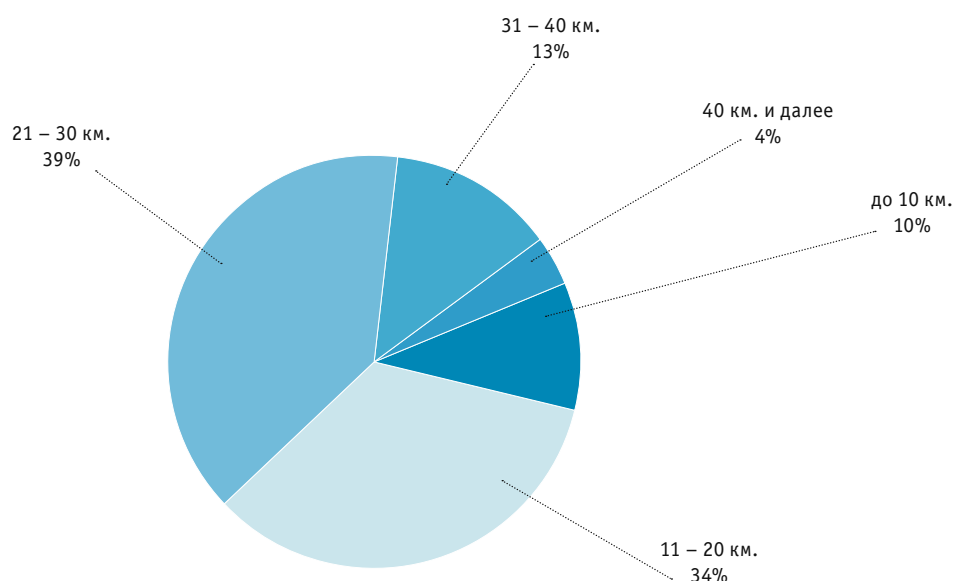
По состоянию на декабрь 2007 г. Новорижское шоссе было лидером по числу предлагаемых поселков – **на его долю приходилось треть всех коттеджных поселков элитного класса и 44% поселков класса «бизнес +».**

Количество элитных поселков, расположенных на Рублево-Успенском направлении, фактически равнялось количеству элитных поселков, расположенных на Новорижском направлении, но, по числу находящихся в продаже объектов, Рублево-Успенское направление уступало Новорижскому в несколько раз.

В сегменте «бизнес +» вторым по популярности направлением являлось Дмитровское, на долю которого приходилось 20% поселков этого класса.

По удаленности от МКАД, наибольшая доля (70%) поселков, принадлежащих сегментам элитного и бизнес-класса располагалась на удалении от 11 до 30 км.

Суммарное распределение коттеджных поселков элитного и «бизнес +» классов по удаленности от МКАД



При этом **наибольшее число элитных поселков предлагалось на удалении 11 – 20 км от МКАД (55% поселков), а поселков класса «бизнес +» – на удалении 21 – 30 км от МКАД (43% поселков).**

**Наиболее распространенным предложением в сегменте дорогого загородного жилья являлось возведение домов с привязкой к определенным земельным участкам по разработанному генплану.** На долю поселков с таким типом предложения приходилось более половины поселков, как в элитном сегменте, так и сегменте «бизнес +».



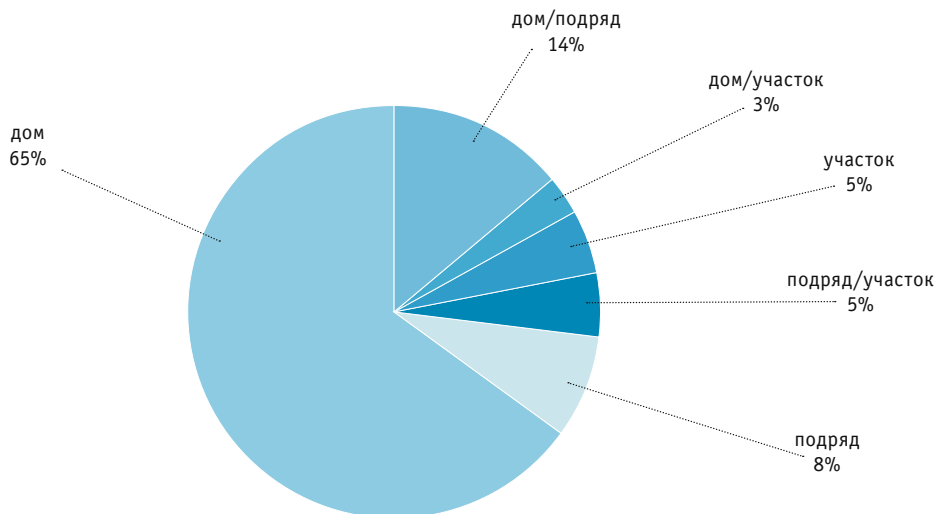
Новорижское шоссе



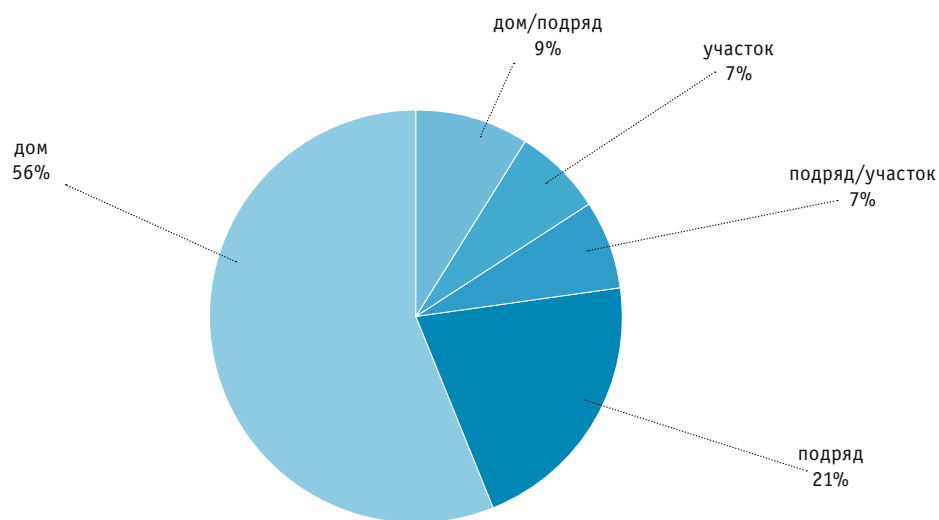
Резиденции Бенилюкс, Новорижское шоссе



Распределение элитных коттеджных поселков, находящихся в активной реализации, по типам предложения



Распределение коттеджных поселков, класса «бизнес +», находящихся в стадии активной продажи, по типам предложения



- «дом» – в поселке предлагались строящиеся или готовые дома, привязанные к определенным участкам;
- «подряд» – в поселке предлагались участки с обязательным подрядом на строительство;
- «участок» – в поселке предлагались земельные участки без обязательного подряда на строительство;
- • знаком «/» разделены различные варианты предложений в поселке.

Доля поселков, в которых покупатель имел возможность приобрести участок с подрядом на строительство, составляла 30 – 40% от общего числа поселков в сегменте дорогого загородного жилья. Приобрести земельный участок без подряда возможно было в 15% поселков элитного или «бизнес +» классов.



Риверсайд, Новорижское шоссе



Монтевиль, Новорижское шоссе



Загородное Поместье, Новорижское шоссе

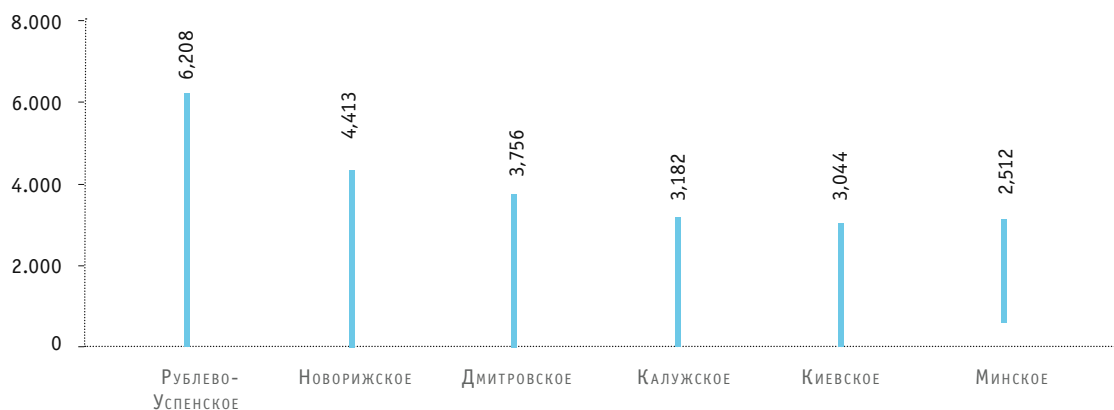
### 6.3. Ценовое предложение

За 2007 год рост долларовых цен на первичном рынке дорогой загородной недвижимости составил, в среднем 21,5%. При этом фактически весь 2007 год происходило укрепление рубля по отношению к доллару США, что также сопутствовало росту долларовых цен на домовладения в поселках.

Цены росли неравномерно в отдельных поселках увеличение цен на домовладения в долларовом эквиваленте достигало 30 – 35% за год, в то время как в менее удачных проектах, цены за год фактически не изменились.

На декабрь 2007г. на первичном рынке в элитном сегменте средняя цена домовладений составляла 4,4 млн. долларов, в сегменте «бизнес +» – 1,5 млн. долларов.

Средние цены на домовладения в элитных коттеджных поселках Подмосквья в зависимости от направления, млн. \$



Средние цены на домовладения в коттеджных поселках Подмосквья класса «бизнес +» в зависимости от направления, млн. \$



Самые дорогие поселки элитной категории традиционно располагаются на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях.

В сегменте «бизнес +» наиболее высокие средние цены наблюдались на мало престижных Каширском и Ярославском шоссе. Это связано с тем, что на данных направлениях некоторые строящиеся поселки по своим качественным характеристикам вполне соответствуют сегменту «премиум», но, учитывая их не самое удачное местоположение, они были отнесены к сегменту «бизнес +».

Стоимость земельных участков в строящихся поселках элитной категории начиналась от 29 000 долларов за сотку и достигало 250 000 долларов в поселках, расположенных на Рублево-Успенском направлении, в сегменте «бизнес +» стоимость земельных участков без подряда варьировалась от 14 500 до 30 000 долларов.



Монолит, Новорижское шоссе



Эрмитаж, Рублево-Успенское шоссе

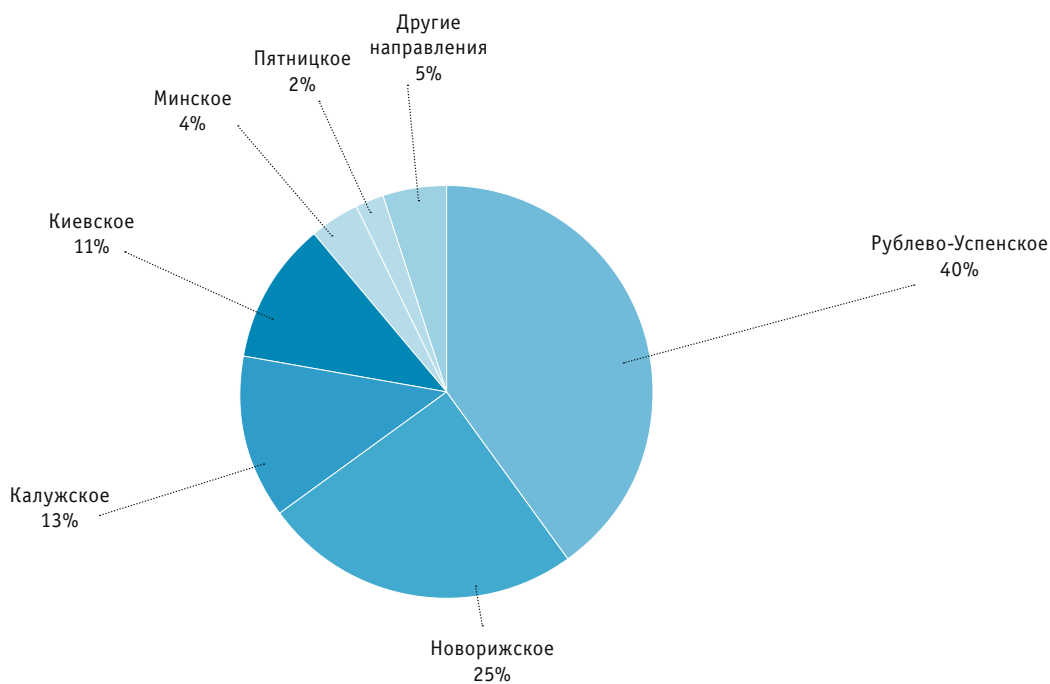


Горки-2, Рублево-Успенское шоссе

## 6.4. Спрос

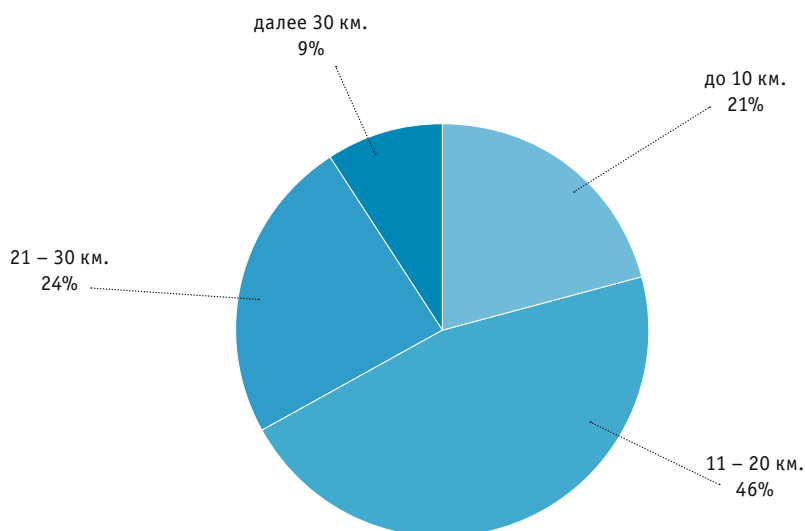
**В 2007 году наибольшим спросом в сегменте дорогой загородной недвижимости по прежнему пользовались Рублево-Успенское (40% запросов) и Новорижское (25% запросов) направления:**

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 2007г в зависимости от направления



**По степени удаленности от МКАД, наибольшим спросом пользовались объекты, расположенные на расстоянии от 11 до 20 км.** При этом 91% покупателей дорогой жилой недвижимости в Подмоскowie рассматривали варианты, удаленные до 30 км от МКАД.

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 2007г. в зависимости от удаленности от МКАД





Покровское - Рубцово, Новорижское шоссе

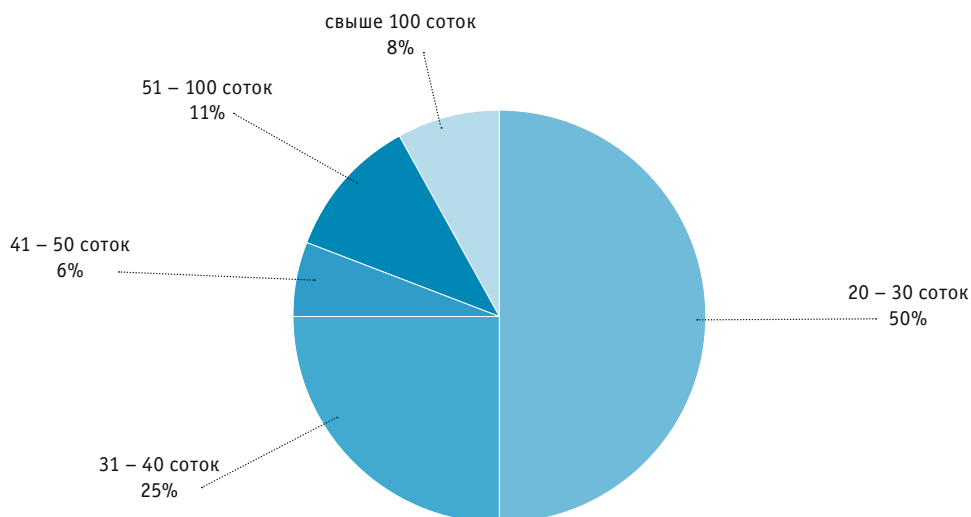


Баден-Баден, Калужское шоссе

По такой характеристике, как размер земельного участка, наибольшим спросом пользовались участки размером до 30 соток. Отчасти, это связано с тем, что на наиболее популярном у покупателей элитной загородной недвижимости Рублево-Успенском направлении размеры предлагаемых участков, зачастую, весьма ограничены.

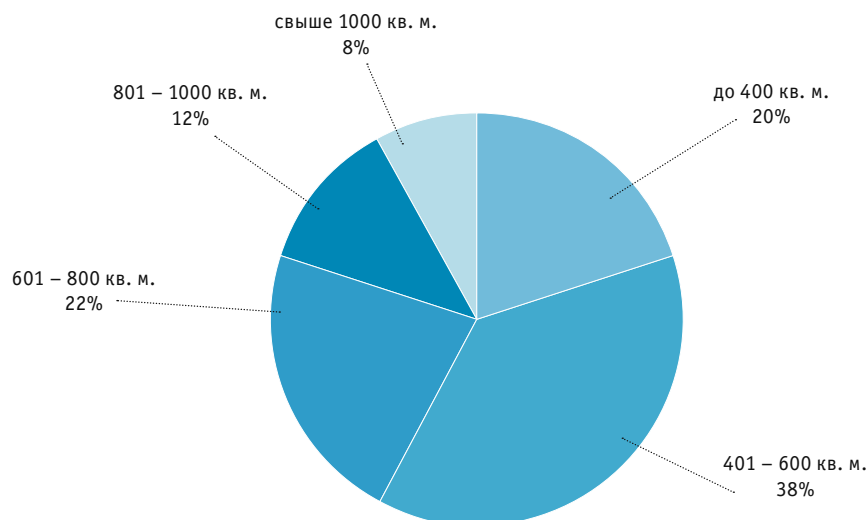
**75% покупателей интересовались участками размером до 40 соток.**

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 2007г. в зависимости от площадей земельных участков



В структуре спроса по площадям домов доминировал спрос на дома площадью от 401 до 600 кв. м. На долю таких площадей приходилось 38% запросов клиентов:

Структура покупательского спроса в зависимости от площади дома





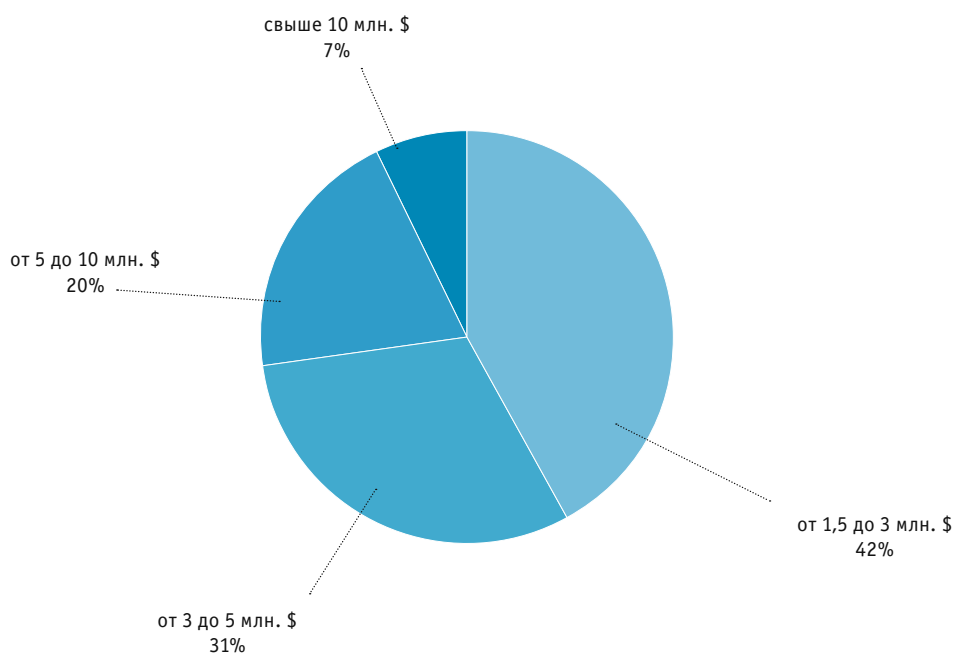
Горки-2, Рублево-Успенское шоссе

Николино, Рублево-Успенское шоссе

Серебряный век, Киевское шоссе

В 2007 году наиболее востребованными у покупателей элитной загородной недвижимости были предложения с бюджетом покупки от 1,5 до 3 млн. долларов США. На долю объектов, укладываемых в этот бюджет, поступило свыше 70% запросов от потенциальных покупателей.

Структура покупательского спроса в зависимости от бюджета покупки



## 7. Итоги 2007 г. и прогнозы развития загородного рынка элитного жилья на 2008 г.

**На рынке элитного жилья Подмосковья можно выделить следующие тенденции:**

- 2007 год ознаменовался активным развитием всех сегментов загородного рынка. Темпы выхода новых проектов на рынок находились на рекордном уровне и превысили прошлые годы в 2 и более раз.

Элитный сегмент дорогой загородной недвижимости также активно развивался, число поселков увеличивалось, сами поселки укрупнялись. Тем не менее, несмотря на прогнозируемое многими экспертами рынка перенасыщение в сегменте элитной загородной недвижимости, этого не произошло. Конкуренция между проектами увеличилась, но спрос на качественные загородные поселки, несмотря на значительное увеличение предложения, оставался стабильным. Проекты же, испытывающие трудности со сбытом, или не соответствовали современным требованиям, предъявляемым к поселкам элитного класса, или же были переоценены.



Кленовая Роща, Новорижское шоссе



Парк вилл Рублево-Успенское шоссе



Усадьба Бергов, Киевское шоссе

Поддержанию стабильного спроса на поселки дорогих классов способствовало как снижение курса доллара, так и повышение цен на нефть, и, соответственно, рост благосостояния населения.

- Как тенденцию 2007 года можно отметить появление на загородном рынке мегапоселков площадью по несколько сотен гектар. Данная тенденция коснулась всех сегментов загородного рынка, в том числе и сегмента дорогой загородной недвижимости. В 2008 году возможно<sup>7</sup> начало реализации таких элитных мега-проектов как: «Рублево-Архангельское» (430 га) на 3 км Рублево-Успенского направления, «Плещеево» (590 га) между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе, «Остров Барвиха» (430 га) на 12-ом километре Рублево-Успенского шоссе, поселки проекта «А-101» на Калужском шоссе (общая площадь проекта, включающего малоэтажное и многоэтажное строительство разных классов, составляет 13 000 га), «Остров Истра» (1 150 га) на 55-ом км. Новорижского шоссе.

Вывод всех этих проектов в указанные сроки маловероятен, но начало продаж даже в отдельных из вышеперечисленных проектов окажет значительное влияние на структуру загородного рынка.

- В связи с дефицитом качественных, пригодных под застройку землеотводчиков на Рублево-Успенском направлении, дальнейшее развитие элитного загородного жилья по этому направлению во многом связано именно с реализацией мега-проектов.

- Наиболее активными темпами в течение 2007 года шла застройка Новорижского направления, на его долю пришлось почти половина вышедших на рынок поселков в сегменте дорогого загородного жилья. Данная тенденция сохранится и в 2008 году, причем, в связи с открытием Краснопресненского проспекта и, как следствие, улучшения транспортной доступности Новой Риги, популярность данного направления как у девелоперов, так и у покупателей будет возрастать.

- В ближайшем будущем продолжится дифференциация рынка по классам и формирование новых районов элитной застройки.

Например, в районе 20 – 26 км. Новорижского шоссе в 2007 году сформировался новый “Золотой район” Подмосковья, включающий в себя коттеджные поселки, создаваемые ведущими девелоперами: «Агаларов Эстейт», «Резиденции Монолит», «Миллениум Парк», «Монтевиль», «Резиденции Бенилюкс», «Гринфилд», «Риверсайд», «Онегино».

- В связи сожидаемым началом реализации ряда мегапроектов, а также значительным числом анонсированных поселков в сегменте дорогого загородного жилья, мы предполагаем, что объем предложения в 2008 году продолжит увеличиваться, что приведет к еще большему обострению конкуренции между объектами.

В связи с этим, уже сейчас начала формироваться новая система ценностей для успешности проекта. В то время как раньше для успешности проекта было достаточно иметь удачное **Месторасположение**, то сейчас на первое место выходит **Качество Концепции** проекта. Поэтому вложения в действительно качественные проекты на рынке элитной загородной недвижимости, по-прежнему, будут высокодоходной инвестицией.

Продуманные до мелочей, качественные проекты с выверенной концепцией будут востребованы целевой аудиторией и покажут рост цен на 25 – 30% в год, в то время как средний рост цен по рынку прогнозируется на уровне 20% в год. Проекты, уступающие конкурентам или не отвечающие предпочтениям потенциальных покупателей, могут испытывать трудности со сбытом и не оправдать ожиданий инвесторов.

7. Проекты, начало реализации которых было запланировано на 2007г. и не началось, и проекты, выход которых заявлен на 2008 г.

## Калинка-Риэлти: стратегический консалтинг

Основной целью оказания услуг отделом стратегического консалтинга является создание конкурентоспособного объекта, востребованного рынком, то есть объекта с уникальными характеристиками, выгодно отличающимися от объектов-конкурентов, и максимально удовлетворяющего потребности потенциальных покупателей, что позволяет Партнерам и Клиентам Компании создать добавочную стоимость объекта и обеспечить максимально возможную для данного объекта прибыль от реализации.

По опыту Компании «Калинка-Риэлти», участвовавшей в реализации каждого элитного дома в Москве, потенциал выручки по проекту может варьироваться в пределах 15–40%, что зависит от уровня и качества разработанной концепции объекта. Правильно разработанная концепция объекта позволяет создать добавочную стоимость проекта и увеличить выручку от реализации до 40%.

Рынок недвижимости динамичен, а создание и реализация объекта имеет значительную временную протяженность. Для соответствия объекта требованиям рынка на протяжении всего периода создания и реализации объекта у партнеров и клиентов компании возникает потребность в информационном обеспечении всех этапов жизненного цикла объекта, что требует постоянного наблюдения за состоянием рынка и отслеживания основных рыночных индикаторов. Поэтому пристальное внимание специалисты отдела стратегического консалтинга уделяют мониторингу рынка элитного жилья и отслеживанию основных рыночных параметров с целью оперативного реагирования партнеров и клиентов компании на рыночные изменения и своевременного внесения корректировок в процесс создания и реализации объекта для обеспечения рыночной востребованности объекта.

Успех решений, предлагаемых консалтинговым отделом компании, базируется на имеющейся в распоряжении отдела точной, надежной,

достоверной, полной и своевременной информации о спросе и предложении, потребительских предпочтениях, ценовой ситуации, уровне и степени конкуренции. Все специалисты компании, оказывающие услуги по созданию объектов, не только хорошо теоретически подготовлены, но и знают все тончайшие нюансы рынка, находятся в курсе всех событий и тенденций развития рынка элитной недвижимости.

Уникальное преимущество Компании «Калинка-Риэлти» – сочетание двух факторов, позволяющих выводить проекты, отвечающие рыночным требованиям: значительный опыт продажи объектов рынка элитной недвижимости и человеческие ресурсы – команда опытных профессионалов, имеющая необходимые знания и опыт в проведении маркетинговых исследований, обладающая креативным подходом к процессу создания объектов.

Таким образом, хорошо понимая стандарты высококлассной современной недвижимости, обладая значительным опытом и наработанной методологией создания рыночно востребованных объектов, Компания «Калинка-Риэлти» в состоянии внедрить качественные решения в каждый объект, консалтинговое сопровождение которого она оказывает, сделав его уникальным за счет собственных интеллектуальных разработок.

Для реализации каждого проекта внутри компании создается рабочая группа, включающая в себя консультантов и аналитиков. Руководство рабочей группой и контроль качества оказываемых услуг по каждому проекту осуществляет топ-менеджмент компании, что свидетельствует о высокой степени вовлеченности руководства в процесс создания объектов и гарантирует высокое качество выполняемых работ.

В случае необходимости проведения узкопрофильных консультаций в сфере архитектуры и дизайна, проектирования и инженерного обеспечения, компания привлекает к выполнению таких работ специализированные и высокопрофессиональные организации. Благодаря 9-летнему опыту оказания консалтинговых услуг компания обладает сформированной сетью субподрядчиков, включающей как специализированные организации, так и индивидуальных специалистов высшего класса.

На сегодняшний день компания «Калинка-Риэлти» не имеет негативных отзывов от заказчиков консалтинговых услуг. Все маркетинговые решения, принятые и реализованные в объектах по рекомендации компании «Калинка-Риэлти», оказывали крайне позитивное влияние на качество объектов и позволяли им быть наиболее успешными на рынке элитной недвижимости.

## Отдел стратегического консалтинга – Городская недвижимость – Итоги 2007 года

- Проведено исследование рынка элитной жилой недвижимости Мещанского района. Выполнен анализ архитектурно-планировочных решений и разработаны рекомендации по проекту строительства элитного жилого дома в Печатниковом переулке.
- Создана концепция проекта жилого дома категории de luxe в 1-м Голутвинском переулке и разработаны основные маркетинговые решения по его продвижению.
- Участие в разработке концепции и консалтинг по основным маркетинговым решениям проекта многофункционального комплекса «Легион-II» — Б. Татарская ул., вл. 13.
- Сформирована маркетинговая концепция уникального проекта (Остоженка, 9), архитектурой и дизайном которого занималась студия YOO, известного дизайнера Филиппа Старка. Это был первый российский проект известного французского дизайнера.
- Осуществлено маркетинговое сопровождение разработки стадии «П» проекта, проведены консультации по продуктовой, ценовой политике и политике продвижения при создании концепции элитного жилого дома категории de luxe по адресу: Гранатный пер., д. 8.
- Проведено маркетинговое сопровождение разработки концепции и предоставление консалтинговых услуг при проектировании многофункционального комплекса с апартаментами по адресу: Софийская наб., вл. 16 – 18.
- Разработаны архитектурные и объемно-планировочные решения элитного жилого дома по адресу: ул. Спиридоновка, д. 30.
- Проанализирована инвестиционная привлекательность земельного участка (потенциальная возможность строительства элитного жилого комплекса) по адресу: ул. Рочдельская, д. 22.
- Разработана концепция проекта элитного многофункционального комплекса по адресу: ул. Остоженка, д. 8.
- Сформирована концепция проекта элитного жилого комплекса по адресу: ул. Бурденко, д. 11.

## Отдел стратегического консалтинга – Городская недвижимость – Итоги 2007 года

- Осуществлен анализ рынка элитной жилой недвижимости Одинцовского района.
- Разработана концепция коттеджного поселка и поселка таунхаусов в районе дер. Жуковка.
- Осуществлено маркетинговое сопровождение проекта элитного жилого дома «Шале Жуковка-2».

## Отдел стратегического консалтинга – Недвижимость г. Сочи – Итоги 2007 года

- Проведен комплексный анализ рынка жилой недвижимости г. Сочи.
- Проведено маркетинговое сопровождение разработки концепции и предоставление консалтинговых услуг при проектировании элитного жилого дома комплекса de luxe «Актер Гэлакси».

## Консалтинговые возможности Компании «Калинка-Риэлти» при разработке крупномасштабных проектов

Современной тенденцией на рынке элитного жилья является формирование нового класса масштабных проектов — «жилых элитных комплексов». «Жилые элитные комплексы» — это проекты, позволяющие предложить потребителям элитного жилья новый формат проживания, при котором девелопером для достойного и комфортного проживания покупателей создается несколько жилых объектов, объединенных единой концепцией с развитой социальной инфраструктурой. На сегодняшний день рынок элитной недвижимости переходит в стадию увеличения предложения нового формата проектов — «жилых элитных комплексов», вступающих между собой в конкуренцию.

## Отличительные черты крупномасштабных проектов

- **Отсутствие доступной информации об опыте разработки крупномасштабных проектов** вследствие того, что масштабные проекты – это относительно новый сегмент на московском рынке недвижимости. Несмотря на неоднократное анонсирование на рынке новых крупномасштабных проектов, по состоянию на сегодняшний день, все заявленные проекты данного формата еще не достигли стадии активной реализации, а пока только находятся в стадии разработки или согласования проекта, что приводит к невозможности базирования на уже имеющемся накопленном опыте при создании новых масштабных проектов.
- **Необходимость особого комплексного подхода** при создании крупномасштабного проекта, поскольку все объекты, входящие в состав масштабного проекта и принадлежащие к разным сегментам рынка недвижимости, должны соответствовать требованиям сегмента, которому они принадлежат, и одновременно не противоречить, а дополнять друг друга и быть направленными на формирование единого комплекса, востребованного рынком.
- **Масштабность проектов и более длительные сроки реализации**, по сравнению со сроками реализации отдельных проектов «точечной застройки» жилыми домами, офисными/торговыми центрами, приводят к появлению дополнительных проектных рисков, предотвращение/уменьшение которых требует создания системы мониторинга рыночной ситуации и основных рыночных индикаторов в процессе разработки и реализации комплекса.

## Преимущества Компании «Калинка-Риэлти» при разработке крупномасштабных проектов

- Компания «Калинка-Риэлти» обладает четким пониманием подходов к разработке крупномасштабных проектов и имеет наработанную методологию и уникальный опыт разработки концепций проектов такого рода, так как является участником создания основных для рынка недвижимости масштабных проектов.
- Компания «Калинка-Риэлти» специализируется на элитной жилой недвижимости, однако, своевременно правильно определив тенденцию рынка к появлению масштабных проектов, состоящих из объектов различных сегментов рынка, компания стала отслеживать сегменты рынка, необходимые для эффективной разработки таких комплексов. Все специалисты компании «Калинка-Риэлти» имеют представление о необходимых для разработки крупномасштабных проектов сегментах рынка недвижимости: основных параметрах и особенностях развития данных сегментов, принципах успешного создания и реализации объектов, требованиях, предъявляемых потенциальными покупателями и арендаторами. Наличие в Компании «Калинка-Риэлти» единой креативной и профессиональной команды, а не обособленных и отдельно выделенных по каждому сегменту рынка недвижимости подразделений, позволит в рамках одной компании разработать концепцию комплекса, способного задать новые критерии качества на рынке масштабных проектов и сделать все объекты в составе будущего проекта востребованными рынком.
- Для успешной реализации крупномасштабных проектов Компания «Калинка-Риэлти» имеет возможность не только разрабатывать маркетинговую концепцию проекта, но и оказывать комплексное сопровождение процесса создания и реализации проекта, что позволит отслеживать процессы, происходящие на рынке, и своевременно вносить соответствующие корректировки в будущий проект для его максимальной адаптации к рынку.

### Отдел стратегического консалтинга – Крупномасштабные элитные жилые комплексы

- Проект застройки территории фабрики «Каучук» – квартал 473 в Хамовниках, площадь участка – 10,2 га, площадь жилья – 135 000 кв. м.
- Проект застройки территории фабрики «Красный Октябрь» – Берсеневская набережная, вл. 6, площадь участка – 4,9 га, площадь жилья – 65 000 кв. м.
- Проект застройки территории завода «ЛГМ» – ул. Татарская, вл. 13, «Легион-2», площадь участка – 3 га, площадь жилья – 60 000 кв. м.
- Проект застройки территории на Софийской набережной, вл. 16–18, «Four Seasons Kremlin», площадь участка – 3,5 га, площадь апартаментов – порядка 20 000 кв. м.

