

ОБЗОР РЫНКА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ за 1-е полугодие 2008 года

Москва
Подмосковье
Санкт-Петербург
Сочи

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ
«КАЛИНКА-РИЭЛТИ»



Риэлтерская и Консалтинговая Компания
Основана в 1999 году.

1. Краткий экономический обзор за 1-е полугодие 2008г.	2
2. Жилищное строительство	3
2.1. Россия в целом	3
2.2. Москва. Новостройки	4
2.3. Москва. Вторичный рынок	5
2.4. Цены	5
3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы	6
3.1. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам	6
3.2. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир	7
3.3. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по стоимости квартир	8
3.4. Ценовая характеристика первичного рынка элитного жилья г. Москвы	9
3.5. Рынок дорогих апартаментов г. Москвы	10
3.6. Анонсированные проекты элитной жилой недвижимости	11
4. Вторичный рынок элитного жилья г. Москвы	12
4.1. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам	12
4.2. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир	12
4.3. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по стоимости 1 кв. м.	13
4.4. Ценовая характеристика вторичного рынка элитного жилья г. Москвы	13
5. Спрос на элитную жилую недвижимость г. Москвы	14
5.1. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по районам	14
5.2. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по площадям квартир	15
5.3. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по стоимости квартир	16
6. Итоги 1-го полугодия 2008г. и прогнозы развития элитной жилой недвижимости г. Москвы на 2-е полугодие 2008г.	17
7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости	18
7.1. Общие показатели рынка загородной недвижимости в 1-м полугодии 2008 г.	18
7.2. Структура предложения элитного загородного жилья	19
7.3. Ценовое предложение	21
7.4. Спрос	22
8. Итоги 1-го полугодия 2008г. и прогнозы развития загородного рынка элитного жилья на 2-е полугодие 2008г.	24
9. Первичный рынок элитного жилья г. Санкт-Петербург	25
9.1. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга по районам	25
9.2. Ценовая характеристика первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга	25
9.3. Спрос	25
10. Первичный рынок элитного жилья г. Сочи	26
10.1. Общие показатели рынка элитного жилья г. Сочи в 1-м полугодии 2008г.	26
10.2. Структура предложения элитного жилья г. Сочи	26
10.3. Ценовое предложение	27
10.4. Спрос	27
О компании	28



1. Краткий экономический обзор за 1-е полугодие 2008г.

19 112,8

млрд. руб. - ВВП
России в 1-м
полугодии 2008г.

Российская экономика в 1-м полугодии 2008г., несмотря на негативные тенденции, выраженные существенным усилением инфляционного давления и снижением темпов экономического роста, находилась на подъеме. Положительная динамика была обусловлена существенным притоком инвестиций, а так же стабильным ростом цен на энергоресурсы.

Основные экономические показатели за 2007г. и 1-е полугодие 2008г.

8,0%

- рост ВВП России
за 1-е полугодие
2008г.

Показатели	2007г.	1-е полугодие 2007г.	1-е полугодие 2008г. ¹
ВВП, млрд. рублей	32 987,40	14 497,00	19 112,80
ВВП, прирост,%	8,10	7,90	8,00
Инфляция,%	11,90	5,70	8,70
Курс доллара, рублей	25,57	26,10	23,46
Цена нефти, Urals, \$ за барр.	69,30	59,70	105,30

3 256,1

млрд. руб. -
инвестиции
в основной капитал
за 1-е полугодие
2008г.

Рост ВВП за 1-е полугодие 2008г. составил 8,00%. В 1-м квартале 2008г. рост ВВП составлял 8,5%. Тем не менее, второй квартал 2008г. относительно первого показал снижение темпов роста ВВП. По нашему мнению, такое снижение связано с замедлением развития промышленного сектора экономики и снижением притока инвестиций в течение всего 1 полугодия 2008г.

Если в первом квартале прирост в основной капитал (за исключением сезонного и календарного факторов) составил 2,5%, во втором квартале этот же показатель уже составлял 0,4% (в том числе в июне - 0,2%)².

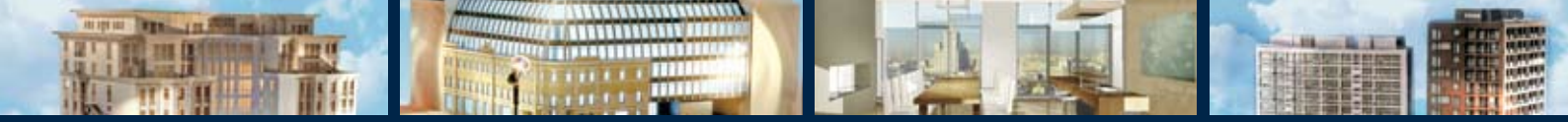
16,9%

- рост инвестиций
в основной капитал
за 1-е полугодие
2008г.

Несмотря на снижение темпов роста, инвестиции в основной капитал за январь-июнь 2008г. выросли на 16,90% и составили 3 256,10 млрд. руб.

¹ - По данным Госкомстата

² - МЭРТ, мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации за первое полугодие 2008 года



2. Жилищное строительство

2.1. Россия в целом

В 1-м полугодии 2008г. в России было построено порядка

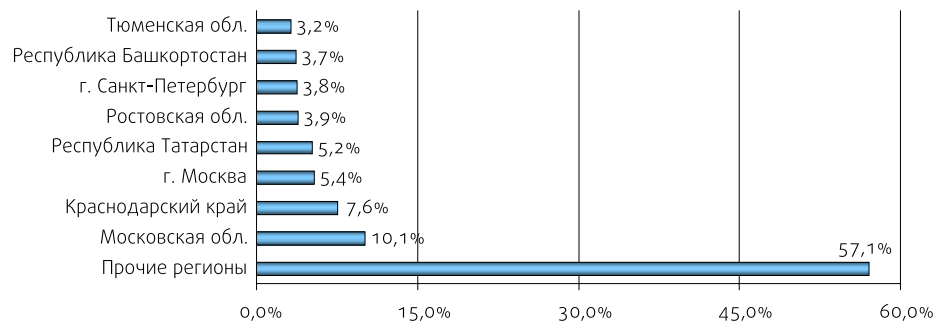
240 500
квартир, общей площадью 21,7 млн. кв. м

В 1-м полугодии 2008г. в России было введено в эксплуатацию порядка 240 500 квартир общей площадью 21 700 тыс. кв. м, что составило 102,90% (в натуральном показателе превышение составило 500 000 кв. м) к соответствующему периоду предыдущего года.

Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где за 1-е полугодие 2008г. было введено 10,1% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом (что в натуральном выражении составляет 2 200 тыс. кв. м). На второе место по объемам жилищного строительства вышел Краснодарский край - 7,6% (1 670 тыс. кв. м), на третье - г. Москва с долей жилищного строительства в 5,4% (1 161 тыс. кв. м).

5,4%
- доля жилищного строительства в Москве

Объем ввода жилищного строительства по субъектам РФ, %



Необходимо заметить, что показатели роста за исследуемый период значительно снизились по отношению к аналогичному периоду 2007 года. Так, ввод жилья за январь-июнь 2008 года составил 2,9% по отношению к первому полугодю 2007 года, в то время как рост в 2007 году по отношению к 2006 составил 34,3%.

50,7%
- снижение объемов ввода жилья в эксплуатацию в Москве

Показатель	1-е полугодие 2006г.	1-е полугодие 2007г.	1-е полугодие 2008г.
Ввод общей площади жилых домов в России, тыс. кв. м	15 700	21 100	21 700
Темп роста ввода общей площади жилых домов в России (к аналогичному показателю предыдущего периода), %	9,8	34,3	2,9

Снижение объемов ввода жилья в эксплуатацию (по сравнению с 1-м полугодием 2007г.) в Москве составило 50,7%, в Санкт-Петербурге - 19,6%, в Московской области - 7,0% и в Краснодарском крае - 1,7%.



2. Жилищное строительство

Для столицы этот показатель фиксирует серьезный спад строительной активности: более чем в два раза по отношению к 2007 году. По оценке компании «Калинка-Риэлти», причинами спада являются:

- дефицит площадок под жилую застройку;
- введение закона № 214-ФЗ;
- введение в 2007г. Постановления Правительства Москвы №714 о запрете точечного строительства;
- сложности процедур получения разрешения на строительство;
- фокусировка девелоперов по объективным причинам на реализации масштабных проектов, что сказывается на увеличении стоимости, сроков проведения подготовительных работ, подготовки документации и т.п.
- стагнация на рынке жилья г. Москвы, отмечавшаяся во 2-м полугодии 2006г.

2.2. Москва. Новостройки

1 161
тыс. кв. м. – объем
жилищного
строительства
в Москве в 1-м
полугодии 2008г.

За 1-е полугодие 2008г. в Москве объем жилищного строительства составил 1 161 тыс. кв. м, что составляет 49,3% от уровня аналогичного показателя в 1-м полугодии 2007г. и 5,4% от общего объема жилищного строительства Российской Федерации.

В соответствии с Постановлением Правительства Москвы от 19 июня 2007г. №468-ПП в 2008г. должно быть построено 5 300 кв. м жилья. Таким образом, за исследуемый период выполнение плана составило всего лишь 21,9%.

17,8
млн. кв. м. – прогноз
ввода жилья
в Москве до 2010г.

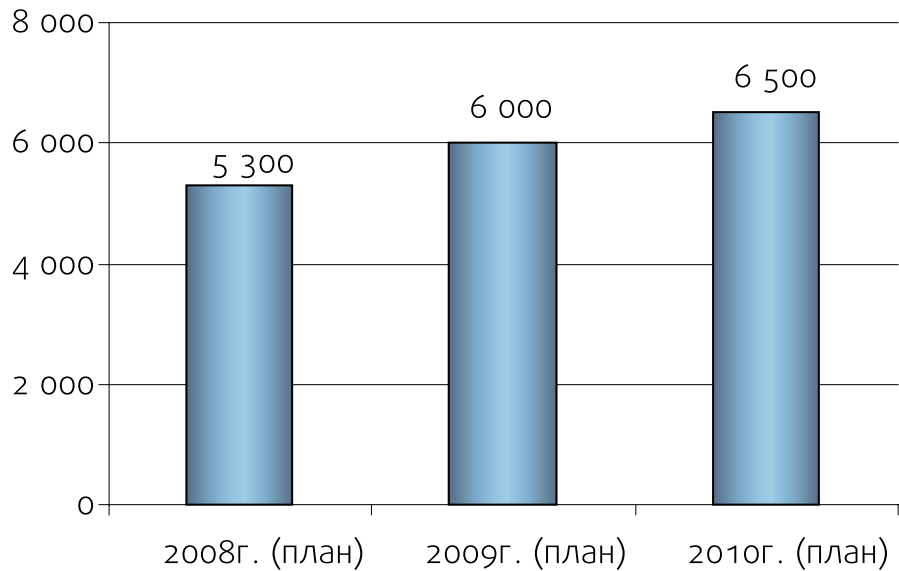
Прогноз ввода жилых площадей в Москве в период с 2008 по 2010 гг., по оценке Правительства Москвы, составит около 17 800 тыс. кв. м. Следует учитывать, что более 50% планируемого ввода будет направляться на социальные нужды.³

3 – В соответствии с ПП Москвы от 19 июня 2007г. №468-ПП в 2008г. на выполнение городских жилищных программ планируется передать 2 584 тыс. кв. м (в т.ч.: жилая площадь, направляемая для обеспечения нуждающихся в жилых помещениях – 600 тыс. кв. м; жилая площадь, направляемая для переселений – 1 514 тыс. кв. м; жилая площадь, направляемая для реализации программы «Молодой семье – доступное жилье» - 470 тыс. кв. м).



2. Жилищное строительство

Прогнозируемый объем ввода жилых помещений в 2008-2010 гг. в Москве, тыс. кв. м



До 2025 года, согласно оценке Правительства Москвы планируется построить 85 000 тыс. кв. м жилья.

2.3. Москва. Вторичный рынок

По данным Компании «Калинка-Риэлти», объем предложения вторичного рынка жилья г. Москвы в 1-м полугодии 2008г. составил ориентировочно 30 000 объектов (включая квартиры и комнаты).

2.4. Цены

По состоянию на конец июня 2008г. средняя стоимость жилья в московских новостройках в 1-м полугодии 2008г. составила 6 800 \$/кв. м. Средняя стоимость жилья вторичного рынка составила 8 400 \$/кв. м.

Свыше
30 000
объектов - объем предложения вторичного рынка жилья в 1-м полугодии 2008г.



3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

3.1. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам

43
объекта - в активной
продаже
на первичном рынке
элитного жилья

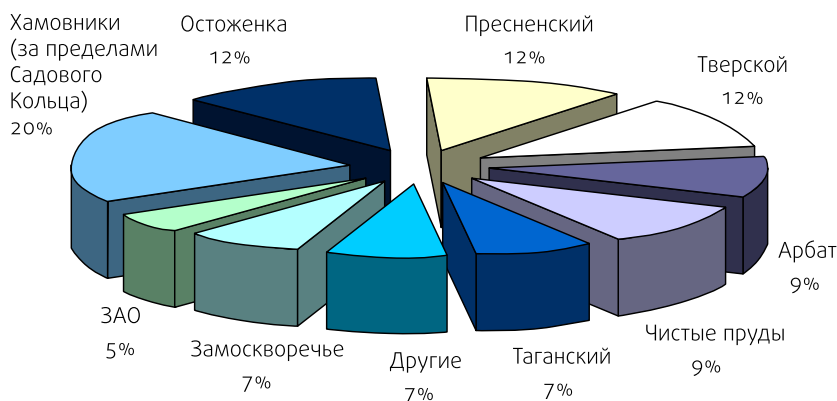
По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке элитного жилья представлено 43⁴ объекта с общим числом квартир более 3 100⁵. Необходимо заметить, что в 2007 году было представлено 45 объектов.

Распределение объектов первичного рынка элитного жилья по районам в целом сохраняет тенденции 2007 года – основное предложение по-прежнему сосредоточено в границах Садового кольца.

Часть района Хамовники, расположенная за Садовым Кольцом, в 1-м полугодии 2008г. являлась лидером по количеству представленных объектов первичного рынка элитной жилой недвижимости (20% от общего числа объектов). Это свидетельствует о том, что происходит постепенная децентрализация элитной застройки ввиду дефицита строительных площадок в центре Москвы. Подтверждением этого факта является и то, что по состоянию на июнь 2008г. доля объектов элитного жилья в Западном Административном Округе г. Москвы составила 5% (2% на июнь 2007г.). Второе место в структуре предложения объектов рынка элитного жилья г. Москвы делят между собой Остоженка, Пресненский и Тверской район (по 12% каждый). Предложение в Пресненском районе в основном представлено объектами класса «С», в то время как в районе Остоженки, предложение формируется объектами категории De Luxe.

Свыше
730
квартир в открытой
продаже
на первичном рынке
элитного жилья

Структура предложений объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам (без учета апатраментов ММДЦ "Москва-Сити"), %



4 – Без учета объектов ММДЦ «Москва-Сити», включающих дорогие апартаменты.
5 – Указано общее число квартир в объектах, в том числе и проданные.



3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

20%
объектов первичного
рынка элитного жилья
представлено в части
района Хамовники,
расположенного
за пределами
Садового Кольца

По экспертной оценке Компании «Калинка-Риэлти», по состоянию на июнь 2008г., в открытой продаже находилось порядка 730 квартир, что свидетельствует о наметившейся тенденции к снижению объема предложения в элитном сегменте. Снижение объема предложения эксперты компании «Калинка-Риэлти» связывают с учащающейся практикой застройщиков после периода первичных продаж замораживать реализацию вплоть до ввода объекта в эксплуатацию, или же полностью игнорировать этап «первичных» продаж, начиная реализацию квартир после возведения «коробки» здания или закрытия теплового контура. Кроме того, общее сокращение объемов рынка жилья в г. Москве не могло не сказаться на сегменте элитных объектов.

Однако уже до конца года ожидается начало продаж сразу в нескольких крупных объектах, которые значительно увеличат объем предложения элитного рынка жилой недвижимости. Среди них такие проекты как:

- жилой комплекс «Садовые Кварталы», расположенный между улицами Ефремова и Усачева;
- жилой комплекс «Легион II», Б.Татарская ул., вл. 13
- жилой комплекс «Итальянский квартал», ул. Долгоруковская, вл. 21 (возобновление продаж).

Общее число квартир в этих трех проектах составит более 1 310.

3.2. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир

В 1-м полугодии 2008г. произошло увеличение средней площади предлагаемых на первичном рынке квартир по сравнению с 2007г., что свидетельствует о тенденции к строительству объектов более высокой категории и изменении покупательских предпочтений. Средняя площадь квартиры, согласно анализу предложения, в 1-м полугодии 2008г. составила 190 кв. м⁶ (171 кв. м в 2007г.)

В 59% объектов, представленных на рынке новостроек в 1-м полугодии 2008г., средняя площадь квартир находилась в диапазоне от 100 до 200 кв. м. В 32% объектов средняя площадь квартир составляла 200-300 кв. м. Средняя площадь квартир более 300 кв. м была отмечена в 9% объектов.

6 - Без учета площадей пентхаусов.

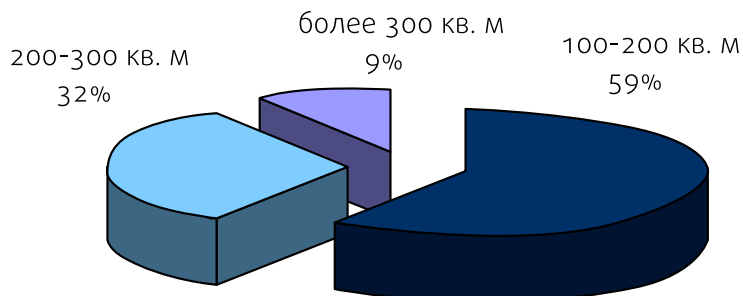


3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

190

кв. м – средняя
площадь предложения
на первичном рынке
элитного жилья

Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир, %



3.3. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Москвы по стоимости квартир

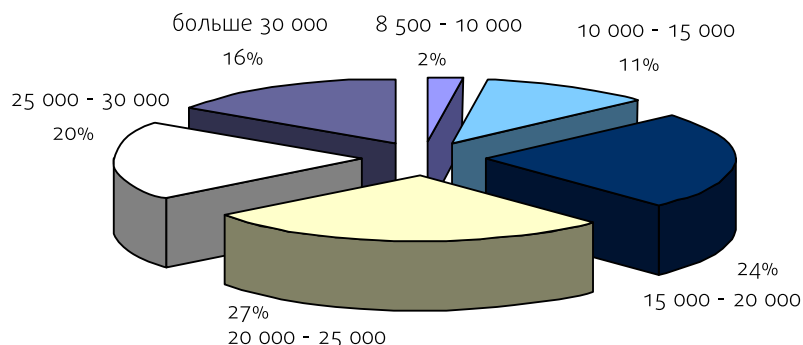
В структуре предложения элитного жилья в 1-м полугодии 2008г. выросла доля квартир, стоимость которых превышала \$20 000 за 1 кв. м. Эта тенденция наблюдалась и в прошлом году. Если в 1-м полугодии 2007г. доля таких предложений составляла всего 8%, то во 2-м полугодии 2007г. этот показатель увеличился на 17% и составил 25%, а в 1-м полугодии 2008г. доля таких предложений уже достигла 63%. Это связано как с общим стабильным ростом цен на рынке элитного жилья, так и с качественным изменением структуры предложения.

27%

предложений элитного
жилья первичного
рынка пришлось на
квартиры стоимостью
20 000 – 25 000 \$/кв. м

По данным компании «Калинка-Риэлти», в 1-м полугодии 2008г. большую часть предложений составляли квартиры стоимостью от \$ 20 000 до \$ 25 000 за 1 кв. м (27% от общего объема предложений). Также стоит отметить, что число предложений элитного жилья по стоимости 1 кв. м менее 10 000 \$ за 1 кв. м практически отсутствует. На его долю в 1-м полугодии 2008г. приходилось всего 2% предложений. Данную ценовую нишу сейчас в основном занимают предложения в объектах «высокого» бизнес-класса.

Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по цене \$/1 кв. м, %





3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

3.4. Ценовая характеристика первичного рынка элитного жилья г. Москвы

22 950
\$/кв. м. –
средневзвешенная
стоимость
предложения
на первичном рынке
элитного жилья

Наименьшая стоимость предложения на первичном рынке элитного жилья была зафиксирована в Тверском (8 282 \$/кв. м) и Пресненском (10 208 \$/кв. м) районах г. Москвы. Наибольшая - в районе Патриаршие пруды – 72 000 \$/кв. м (пентхаус в уникальном проекте, расположенном по адресу: Гранатный пер., д. 8).

По оценке компании «Калинка-Риэлти» среднерыночный рост цен за 1-е полугодие 2008г. составил порядка 12%.

Средневзвешенная стоимость предложения первичного рынка элитной жилой недвижимости, за 1-е полугодие 2008г. составила 22 950 \$/кв. м⁷.

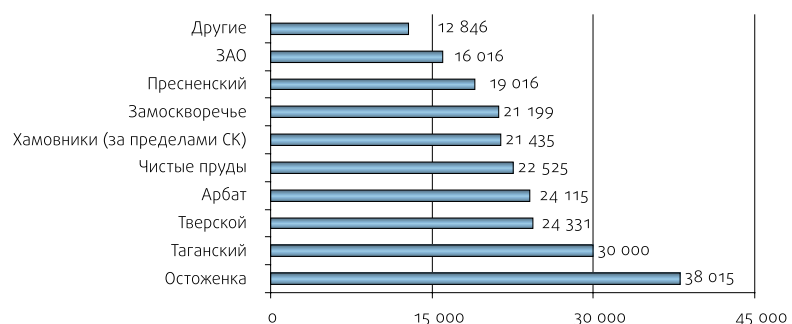
Рост средневзвешенной цены в значительной степени объясняется увеличением доли более дорогих и высококлассных объектов в общем объеме предложения элитного жилья.

38 015
\$/кв. м. – средняя
цена предложения
первичного рынка
элитного жилья
в районе Остоженки

Самыми дорогими по-прежнему остаются предложения в районе Остоженки, где средняя стоимость элитных квартир составляла 38 015 \$/кв. м. На второе место по средней стоимости квартир (30 000 \$/кв. м) вышел Таганский район за счет предложения в элитном жилом комплексе «АРТ-Хаус», расположенном по адресу: Тессинский пер., вл. 2-6/19, где стоимость 1 кв. м, по состоянию на июнь 2008г., составляла 25 000 - 50 000 \$.

Третье место по средней стоимости предложения элитных квартир занимает Тверской район – 24 331 \$/кв. м. Высокий ценовой рейтинг этого района обусловлен наличием в нем уникального объекта категории De Luxe, расположенного в Гранатном пер., д. 8.

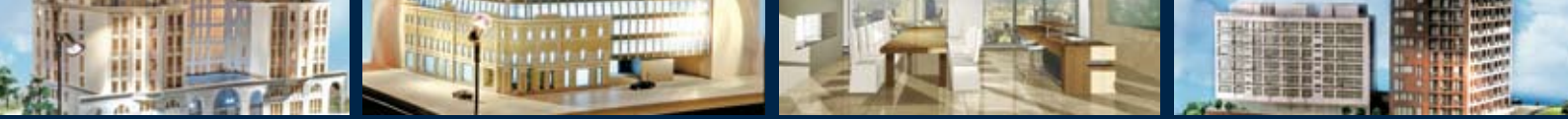
Средние цены предложения на рынке первичного элитного жилья г. Москвы по районам, \$/кв.м.



Как видно из представленных данных, в сегменте элитного предложения присутствует достаточно сильная дифференциация цен, в зависимости от района. Так, объект в более престижном районе может быть дороже в 2,5 – 3,2 раза.

Ежемесячный прирост цен на первичном рынке элитной жилой недвижимости в январе-марте составил 2-2,5% , в апреле-июне темпы роста снизились до 1,5%.

7 – Без учета объектов ММДЦ «Москва-Сити», включающих апартаменты.



3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

3.5. Рынок дорогих апартаментов г. Москвы

На рынке элитной жилой недвижимости г. Москвы за последний год сформировался новый сегмент – дорогие апартаменты.

Термин апартаменты – происходит от французского слова «appartement» – квартира, и изначально означает большое, роскошное помещение.

В связи с тем, что апартаменты чаще всего являются местом временного проживания, идеология подобного жилья предусматривает более широкий спектр сервисных услуг, чем в объектах, с элитными квартирами для постоянного проживания. В состав таких услуг может быть включен: room-service, бронирование разных билетов и столиков в ресторане, служба доставки, СПА-комплексы, химчистка и прачечная.

На сегодняшний день на московском рынке недвижимости проекты, включающие апартаменты, находятся в основном или на этапе строительства, или в стадии проектирования.

Проект комплексной застройки ММДЦ «Москва-Сити» является крупнейшим по объему предложения дорогих апартаментов. Апартаменты в ММДЦ «Москва-Сити» спроектированы в 7 из 19 заявленных многофункциональных комплексах, также включающих в себя офисы, гостиницы и торговые площади.

- Impregia Tower (участок №4, апартаменты под управлением гостиничного оператора уровня 5+; общая площадь апартаментов – 37 741 кв. м, 192 апартаментов);
- «Город Столиц» (участок №9, включает две башни: «Москва» и «Санкт-Петербург», в которых предлагаются апартаменты, в том числе с отделкой; общая площадь апартаментов – 101 440 кв. м; 455 апартаментов);
- «Евразия Тауэр» (участок №12, к разработке дизайна апартаментов привлечена известная международная компания Yoo by Philippe Starck; общая площадь апартаментов – 21 185 кв. м; 114 апартаментов);
- Башня «Федерация» (участок №13, апартаменты будут обслуживаться гостиничной сетью Hyatt International; общая площадь апартаментов – 78 500 кв. м; 168 апартаментов);
- «Меркурий Сити» (участок №14, общая площадь апартаментов – 24 000 кв. м; 170 апартаментов);
- Участок №16 (новый проект Capital Group, включает офисы и апартаменты; общая площадь апартаментов – 122 000 кв. м);
- Башня «Россия» (участок 17-18; общая площадь апартаментов – 24 000 кв. м; 170 апартаментов).

Более
408 860
кв. м – общая площадь
апартаментов,
представленных
в проекте ММДЦ
«Москва-Сити»

По состоянию
на июнь 2008г.,
продажи дорогих
апартаментов
в г. Москве велась
только в

4
объектах

23 440
\$/кв. м –
средневзвешенная
цена дорогих
апартаментов

По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке продажи дорогих апартаментов велась в 3 объектах ММДЦ «Москва-Сити»: в башнях Impregia Tower, «Город Столиц» и «Федерация», а также в многофункциональном комплексе «Легенды Цветного» (Цветной б-р., вл. 2, стр.1).

Средневзвешенная цена дорогих апартаментов на первичном рынке на июнь 2008г. составила \$23 440 за 1 кв. м.



3. Первичный рынок элитного жилья г. Москвы

В целом по рынку на текущий момент средняя стоимость апартаментов выше средней стоимости элитного жилья. Эта ситуация связана с тем, что текущее предложение апартаментов на рынке ограничено и представлено только высококлассными многофункциональными комплексами в рамках проекта ММДЦ «Москва-Сити» и проектом «Легенда Цветного». В то же время, с выходом всех заявленных проектов с апартаментами (по экспертной оценке компании «Калинка-Риэлти» более 30 объектов) ожидается корректировка цены в сторону снижения до 75-90% от средней стоимости элитного жилья.

7
проектов дорогих апартаментов готовятся к выходу на рынок во второй половине 2008г.

- В 2008г. готовятся к выходу еще 7 проектов с апартаментами:
- «Меркурий Сити» (сроки реализации – 2008-2010гг.);
 - «Евразия Тауэр» (сроки реализации – 2008-2010гг.);
 - новый проект компании Capital Group (участок №16, сроки реализации – 2008-2011гг.);
 - Башня «Россия» (сроки реализации 2008-2012гг.);
 - Многофункциональный комплекс «Негоциант» (ул. Б. Якиманка, 2/6 и 4; площадь комплекса апартаментов - 4 841 кв. м; 15 апартаментов; сроки реализации – 2008-2009гг.);
 - Многофункциональный комплекс на месте Московского ткацко-отделочного комбината (МТОК) (Большая Почтовая ул., д. 34, общая площадь апартаментов - 20 800 кв. м, сроки реализации – 2008-2012гг.);
 - Апартаменты в Милютинском переулке (Милютинский пер., 5; площадь апартаментов 6 400 кв. м; 181 апартамент; сроки реализации – 2008-2009гг.).

3.6. Анонсированные проекты элитной жилой недвижимости

Среди заявленных объектов, анонсированных в 1-м полугодии 2008 года к выходу на рынок в ближайшем будущем можно отметить:

- Девелоперская компания «Кузнецкий Мост девелопмент» (КМД) планирует построить около 67 000 кв. м элитного жилья на территории бывшего Московского завода шампанских вин «Корнет», расположенного по адресу Садовническая ул., д. 57. Участок завода занимает площадь 1,6 га.
- ЗАО «Мосстройреконструкция» на земельном участке площадью 1,8 га на Ленинградском шоссе планирует возвести многофункциональный деловой центр, включающий апартаменты. Общая площадь комплекса составит 115 000 кв. м. Площадь офисов и апартаментов составит 50 000 кв. м, торговых помещений – 14 000 кв. м.
- Компания «Легаси девелопмент» на земельном участке, ограниченном улицами Тверская, Малая Дмитровка, Настасьинским переулком и Пушкинской площадью планирует построить многофункциональный комплекс. Общая площадь участка - 2,1 га.
- Рядом с ММДЦ «Москва-Сити» компания DEKRA планирует построить многофункциональный культурно-деловой комплекс с гостиницей и апартаментами – «Яппи Таун». Территория комплекса «Яппи Таун» составит 7,95 га. Комплекс расположится на улице Сергея Макеева, д. 11. Общая площадь жилья и апартаментов составит порядка 200 000 кв. м.



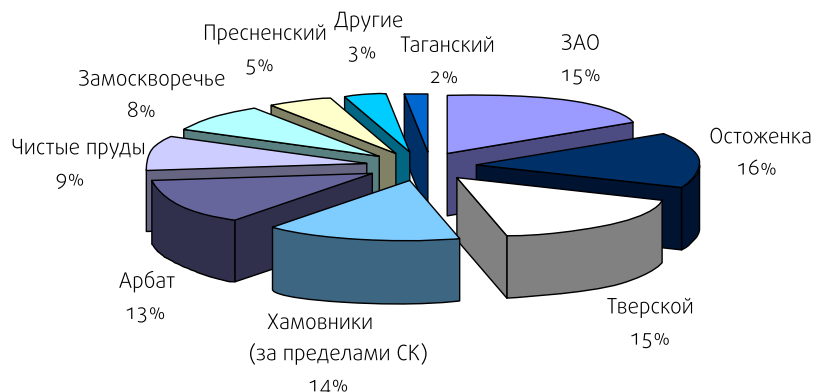
4. Вторичный рынок элитного жилья г. Москвы

4.1. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам

16%
объектов вторичного
рынка элитного жилья
представлено
в районе Остоженки

По данным компании «Калинка-Риэлти», по состоянию на июнь 2008г., лидирующие позиции по числу предложений вторичного рынка занимал район Остоженки – 16%. Далее следуют Западный административный округ и Тверской район (по 15% каждый). На долю этих трех районов пришлось 46% от общего числа предложения. За ними по числу предложения следуют район Хамовники (за пределами Садового Кольца) и Арбат – 14% и 13% от общего предложения соответственно.

Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам, %



4.2. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир⁸

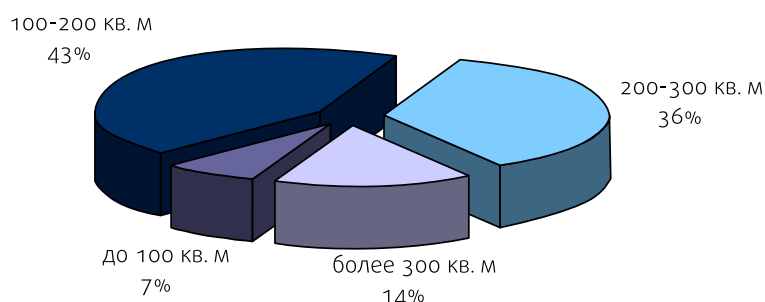
220
кв. м. – средняя
площадь предложения
вторичного рынка
элитного жилья

Средняя площадь предложения вторичного рынка элитного жилья в 1-м полугодии 2008г. составила 220 кв. м.

Наибольшую долю предложения на конец 1-го полугодия 2008г., как и на первичном рынке составили квартиры площадью от 100 до 200 кв. м. – 43%. 36% предложений пришлось на квартиры площадью от 200 до 300 кв. м.

Наименьшую долю предложений вторичного рынка, всего 7%, составили квартиры площадью до 100 кв. м.

Структура предложения объектов вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по площадям квартир, %



8 – без учета площадей пентхаусов



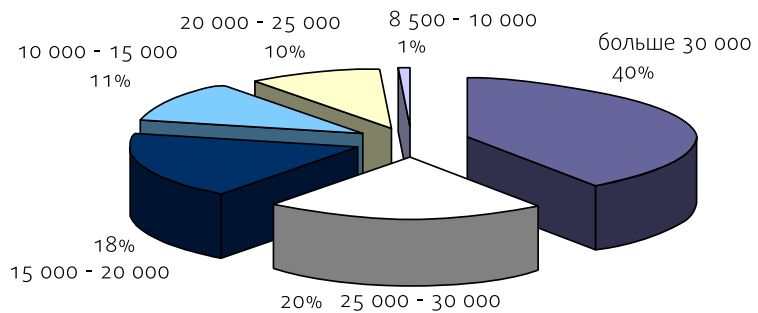
4. Вторичный рынок элитного жилья г. Москвы

4.3. Структура предложения вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по стоимости 1 кв. м.

40%
предложений элитного
жилья вторичного
рынка пришлось на
квартиры стоимостью
более
30 000 \$/кв. м

В структуре предложения вторичного рынка элитного жилья на конец 1-го полугодия 2008г. наибольшее число предложений приходилось на квартиры стоимостью более 30 000 \$/кв. м – 40% от общего предложения. 20% и 18% предложений пришлось на квартиры стоимостью 25 000 – 30 000 и 15 000 – 20 000 \$/кв. м соответственно.

Структура предложения объектов вторичного рынка элитного жилья г. Москвы по цене за 1 кв. м, %



4.4. Ценовая характеристика вторичного рынка элитного жилья г. Москвы

27 517
\$/кв. м –
средневзвешенная
стоимость
предложения
на вторичном рынке
элитной жилой
недвижимости

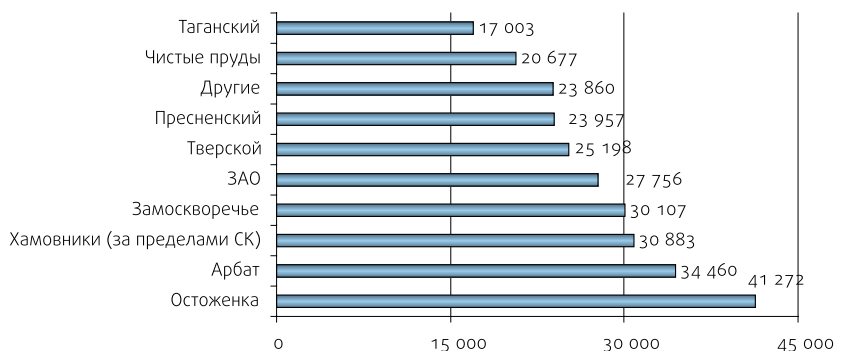
По данным компании «Калинка-Риэлти», средняя стоимость предложения вторичного рынка элитного жилья на конец 1-го полугодия 2008г. составила 27 517 \$/кв. м, что на 19,9% больше аналогичного показателя первичного рынка.

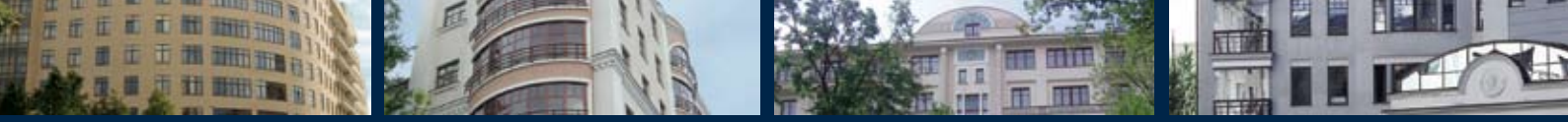
Структура среднего ценового предложения вторичного рынка значительно отличается от структуры первичного рынка.

Лидирует по стоимости 1 кв. м на вторичном рынке элитного жилья, как и на первичном рынке, район Остоженки – 41 272\$/кв. м. За ним следует район Арбат – 34 460 \$/кв. м и Хамовники (за пределами Садового Кольца) – 30 883 \$/кв. м.

Средние цены предложения на вторичном рынке элитного жилья г. Москвы по районам, \$/кв. м

41 272
\$/кв. м – средняя
цена предложения
вторичного рынка
элитного жилья
в районе Остоженки





5. Спрос на элитную жилую недвижимость г. Москвы

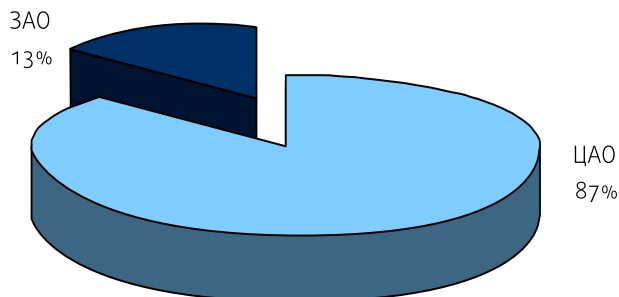
По экспертной оценке компании «Калинка-Риэлти», рынок дорогой жилой недвижимости г. Москвы характеризуется стабильным ростом спроса на объекты с качественно разработанной маркетинговой концепцией. Вследствие появления на рынке все большего числа новых масштабных проектов, данная тенденция в последние годы усиливается, и рынок постепенно переходит от рынка продавца к рынку потребителя. Однако, несмотря на увеличение количества предложений дорогой жилой недвижимости, в г. Москва спрос на такую недвижимость в 1-м полугодии 2008г. оставался стабильно высоким и по-прежнему превышал предложение.

5.1. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по районам

Наибольшей популярностью в Москве по итогам 1-го полугодия 2008г. по-прежнему пользуется ЦАО. Так же следует отметить тенденцию роста спроса на дорогую жилую недвижимость, расположенную за пределами ЦАО. **Все большей популярностью пользуются Западный административный округ. На его долю приходится порядка 13% всех запросов.**

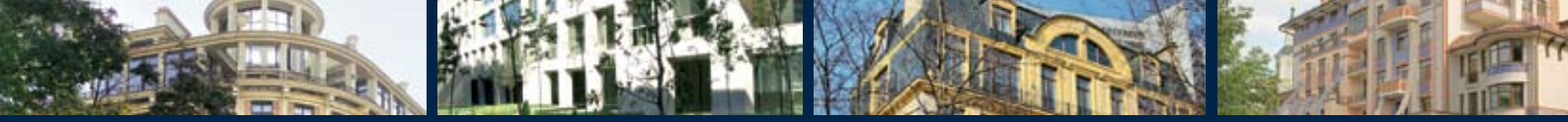
Структура спроса на объекты элитного жилья по районам г. Москвы (на основе звонков, поступивших в компанию «Калинка-Риэлти»), %

13%
– доля Западного административного округа в структуре спроса на объекты элитного жилья



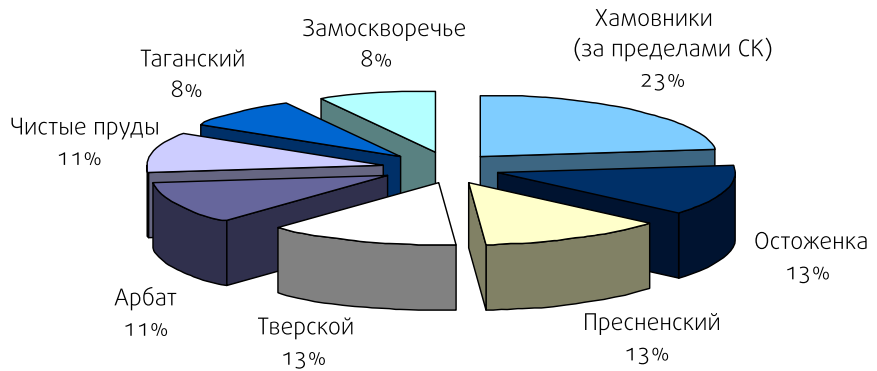
23%
– доля части района Хамовники, расположенного за пределами Садового Кольца в структуре спроса на объекты элитного жилья

В структуре спроса по районам ЦАО в 1-м полугодии 2008г. наибольшей популярностью пользовался район Хамовники (за пределами Садового Кольца) – 23% от поступивших в Компанию «Калинка-Риэлти» запросов. Второе место разделили между собой три района: Остоженка, Пресненский и Тверской районы (по 13% каждый). Следующее место по популярности занимали районы Арбат и Чистые Пруды (по 11%).



5. Спрос на элитную жилую недвижимость г. Москвы

Структура спроса на объекты элитного жилья по районам ЦАО (на основе звонков, поступивших в компанию «Калинка-Риэлти», без учета апарт-отелей ММДЦ «Москва-Сити»), %

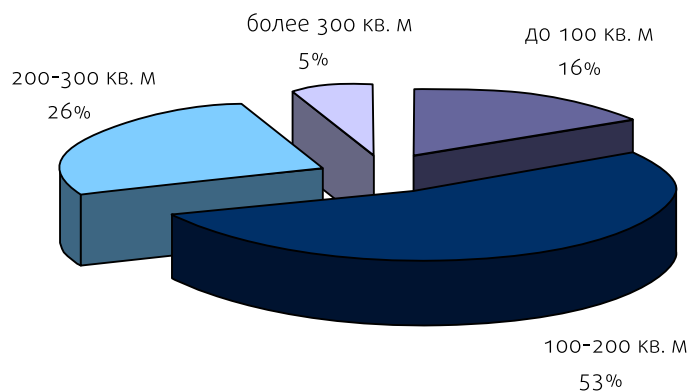


5.2. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по площадям квартир

53%
– покупателей заинтересованы в приобретении элитных квартир, площадью 100 -200 кв. м

В структуре спроса на объекты элитного жилья по площадям квартир существенных изменений по сравнению с предыдущими периодами не произошло. По оценке Компании «Калинка-Риэлти», среди покупателей дорогой жилой недвижимости г. Москвы устойчивым спросом пользуются квартиры площадью от 100 до 200 кв. м – 53%, что более чем в 2 раза превышает спрос на квартиры площадью 200-300 кв. м.

Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по площади квартир, %





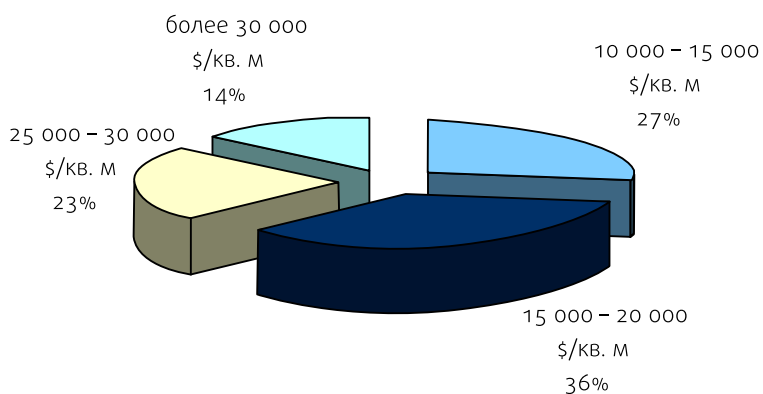
5. Спрос на элитную жилую недвижимость г. Москвы

5.3. Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по стоимости квартир

По данным компании «Калинка-Риэлти», в структуре спроса по цене 1 кв. м больше всего востребованы квартиры стоимостью от 15 000 до 20 000 \$/кв. м – 36%.

36%
– покупателей
заинтересованы в
приобретении элитных
квартир
по стоимости
15 000 – 20 000 \$/кв. м

Структура спроса на объекты элитного жилья г. Москвы по стоимости квартир за 1 кв. м





6. Итоги 1-го полугодия 2008г. и прогнозы развития элитной жилой недвижимости г. Москвы на 2-е полугодие 2008г.

- По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке Москвы насчитывается 43 объекта элитной жилой недвижимости с общим числом квартир более 3 100, из которых в открытой продаже по состоянию на конец июня 2008г. находилось 730 квартир.
- За исследуемый период продолжилась тенденция децентрализации и освоения районов, не являющихся традиционными для строительства элитного жилья. Так в структуре предложения рынка новостроек в сегменте элитного жилья за 1-е полугодие 2008г. на часть района Хамовники, расположенного между Садовым и Третьим Транспортным Кольцом пришлось 20% предложения (самый большой показатель в структуре предложения по районам). Также все чаще появляются объекты элитной недвижимости в Западном административном округе. За исследуемый период на долю ЗАО пришлось 5% от общего предложения первичного рынка.
- В связи с увеличением строительства объектов более высокой категории, на первичном рынке элитного жилья отмечается тенденция к увеличению средней площади квартир в объектах элитной жилой недвижимости. Средняя площадь квартир, представленных в объектах элитного жилья на первичном рынке составила 190 кв. м.
- Тенденция последних лет (увеличение числа предложений первичного рынка со стоимостью 1 кв. м более \$ 20 000) продолжилась. Такие предложения составили половину (50%) от общего числа по итогам 1-го полугодия 2008г.
- По оценке компании «Калинка-Риэлти», средняя стоимость 1 кв. м первичного рынка в 1-м полугодии 2008г. составила 22 950 \$/кв. м. Вторичного – 27 517 \$/кв. м.
- Лидирующие позиции по стоимости 1 кв. м по-прежнему остаются за районом Остоженки, где средняя цена на объекты первичного рынка составила 38 015 \$/кв. м, на вторичном рынке – 41 272 \$/кв. м.
- С появлением новых масштабных проектов в дорогом сегменте рынка жилья г. Москвы, и, как следствие, постепенного насыщения рынка, мы предполагаем постепенное изменение статуса рынка: от рынка продавца к рынку покупателя. С ростом количества предложений на рынке и обострением конкуренции для укрепления позиций объекта, создания дополнительных конкурентных преимуществ крайне важное значение приобретает качество продвижения и организация процесса продаж.
- Наибольшей популярностью среди покупателей элитного жилья, как на первичном, так и на вторичном рынке пользуются квартиры площадью от 100 до 200 кв. м. В тоже время на первичном рынке отмечается тенденция к росту спроса на квартиры площадью более 300 кв. м.



7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

7.1. Общие показатели рынка загородной недвижимости в 1-м полугодии 2008г.

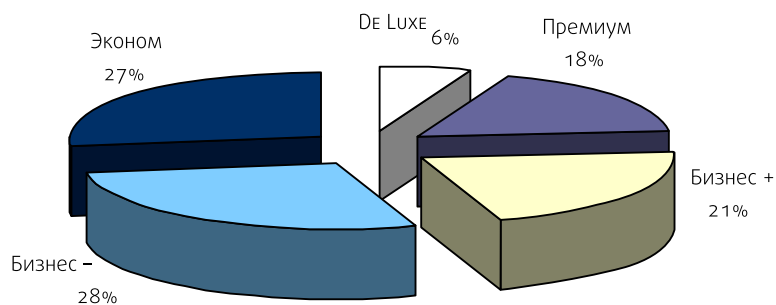
Свыше
260
коттеджных поселков
и поселков таунхаусов
в активной продаже

По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке загородной недвижимости Подмосковья в активной продаже насчитывалось свыше 260 коттеджных поселков⁹, включая поселки таунхаусов. Из них в сегменте элитного жилья и сегменте «бизнес+» – порядка 110 поселков.

В структуре предложения на долю элитного сегмента и наиболее близкого к нему сегмента «бизнес+», по состоянию на 1-е полугодие 2008г, приходилось 45% первичного рынка загородного жилья, в том числе 6% - коттеджные поселки класса «De Luxe», 18% - класса «премиум» и 21% - класса «бизнес+».

45%
- объем предложения
в сегменте элитной
недвижимости
и сегменте «бизнес + »

Распределение поселков, находящихся в активной стадии реализации, по классам



Как и в прошлом году, подмосковный рынок загородной недвижимости развивался высокими темпами – с начала года в стадию активных продаж вышло более 30 коттеджных поселков различных классов.

Наиболее значимые проекты элитного и «бизнес+» класса, выведенные на рынок в 1-м полугодии 2008г.:

Более
30
коттеджных поселков
различных классов
выведено на рынок
в 1-м полугодии
2008г.

Название поселка	Направление	Удаленность от МКАД, км	Площадь проекта, га	Количество объектов в поселке
Онегино	Новорижское ш.	27	41	66 коттеджей
Покровское-Рубцово	Новорижское ш.	38	41	79 коттеджей
Азарово	Рублево-Успенское ш.	23	80	96 коттеджей
Бельгийское предместье	Калужское ш.	9	4,8	16 коттеджей и 18 таунхаусов
ВИПушки	Калужское ш.	28	58	150 коттеджей и 30 таунхаусов
Староникольское	Киевское ш.	23	12,67	30 коттеджей и 40 таунхаусов
Vita Verde	Дмитровское ш.	15	46	221 коттедж

⁹ - При подсчете не учитывались поселки, в которых остались последние единичные предложения



7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

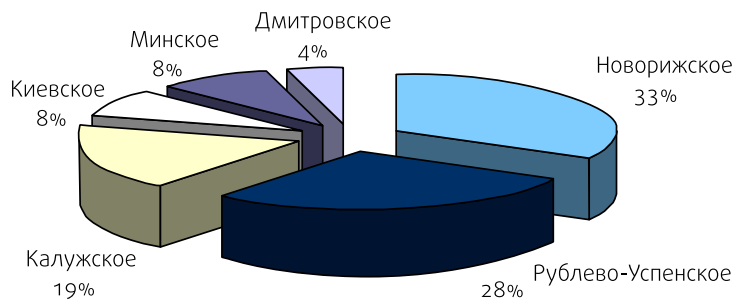
7.2. Структура предложения элитного загородного жилья Распределение по направлениям

По сравнению с 2007г. значительных структурных изменений в распределении поселков по направлениям не произошло. Как и прежде, наибольшая доля предложений элитного сегмента и сегмента «бизнес +» приходится на Новорижское шоссе.

61%
- доля предложений на Новорижском и Рублево-Успенском шоссе в совокупном объеме предложения на рынке элитной недвижимости Подмосковья

Доля предложения Новорижского шоссе и Рублево-Успенского шоссе, в общем объеме предложения элитной недвижимости, практически сопоставимы – 33% и 28% соответственно. Тем не менее, при минимальном различии в количестве представленных поселков, количество объектов, находящихся в продаже на Рублево-Успенском направлении значительно уступало Новорижскому. Данный аспект объясняется тем, что на Новорижском направлении в элитном сегменте представлен ряд масштабных проектов, в то время как на Рублево-Успенском шоссе преобладали более камерные проекты.

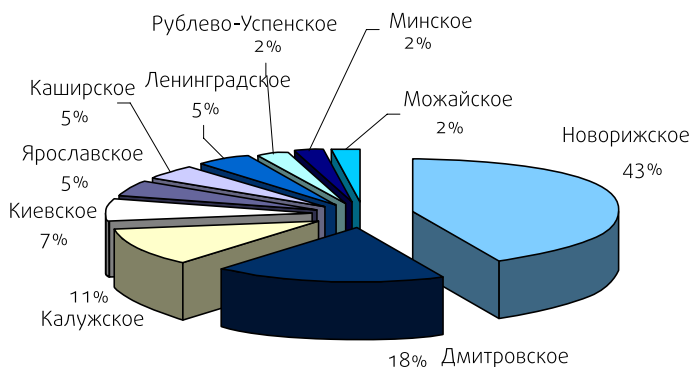
Распределение элитных коттеджных поселков Подмосковья, находящихся в стадии активной реализации, по направлениям



43%
- доля предложения сегмента «бизнес +» на Новорижское шоссе

В сегменте «бизнес+» объем предложения Новорижского шоссе составлял 43%, со значительным отставанием следовали Дмитровское шоссе (18%) и Калужское шоссе (11%). На остальные направления приходилось не более 7% коттеджных поселков, находящихся в стадии активной реализации.

Распределение коттеджных поселков Подмосковья класса "бизнес+", находящихся в стадии активной реализации, по направлениям





7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

Распределение по удаленности

71%

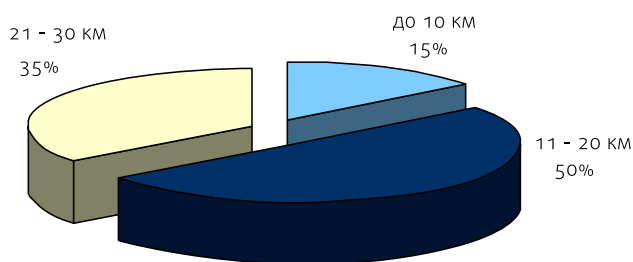
- доля поселков элитного сегмента и сегмента «бизнес+», расположенных на расстоянии от 11 до 30 км от МКАД

По мере развития рынка загородной недвижимости, наряду с появлением новых форматов загородного жилья, происходит постепенное расширение географии строительства коттеджных поселков, что связано с сокращением предложения земли, пригодной под строительство поселков элитного и «бизнес+» классов.

По итогам первого полугодия 2008г. преимущественное число коттеджных поселков (71%), принадлежащих сегментам элитного и бизнес-класса, располагалось на расстоянии от 11 до 30 км от МКАД.

При этом основной объем поселков элитного класса находился на расстоянии 11-20 км от МКАД (50% поселков), а поселков «бизнес+» - 21-30 от МКАД (39%).

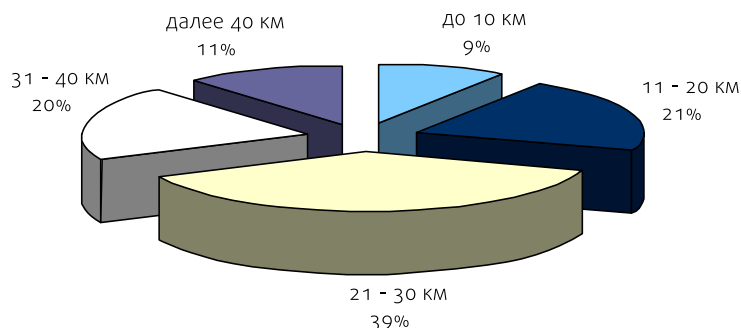
Распределение элитных коттеджных поселков, находящихся в стадии активной реализации, по удаленности от МКАД



50%

- доля поселков, относящихся к элитному сегменту недвижимости, находящихся на удалении 11-20 км от МКАД

Распределение коттеджных поселков класса "бизнес + ", находящихся в стадии активной реализации, по удаленности от МКАД



39%

- доля поселков, относящихся к сегменту «бизнес+», находящихся на удалении 21-30 км от МКАД



7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

7.3. Ценовое предложение

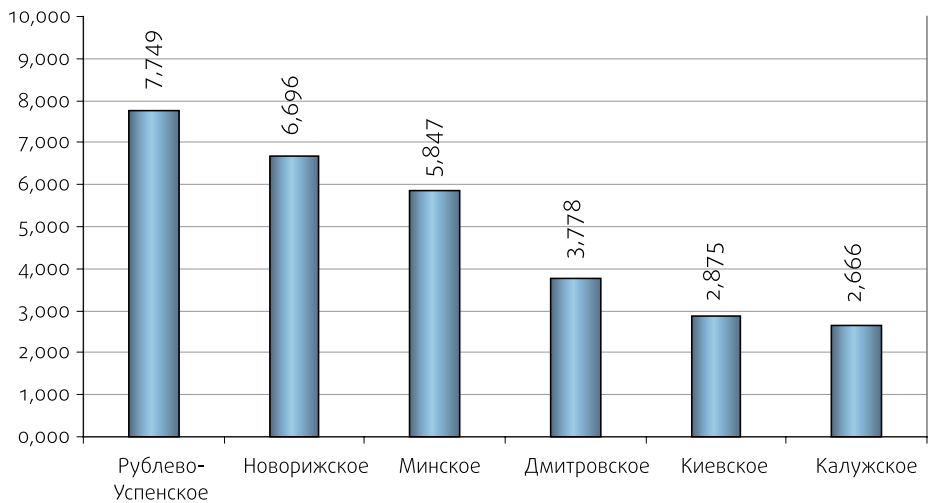
10%
- средний рост
долларовых цен
по итогам первого
полугодия 2008г.

За первое полугодие 2008г. рост долларовых цен на первичном рынке дорогой загородной недвижимости составил порядка 10%. Для загородного рынка характерна двойственность, связанная с качеством проекта - в отдельных поселках увеличение цен на домовладения в долларовом эквиваленте достигало 15% за полугодие, в то время как в менее удачных проектах цена фактически не изменилась.

В июне 2008г. на первичном рынке средняя цена элитного домовладения составляла \$5,9 млн. При этом в поселках данного класса наблюдался значительный разрыв между минимальным и максимальным значением стоимости. Так, встречались предложения, цена которых превышала \$40 млн. Самые дорогие поселки элитной категории традиционно располагались на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях.

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

\$ 5,9млн.
- средняя цена
домовладения
в сегменте элитной
загородной
недвижимости
по состоянию
на июнь 2008г.





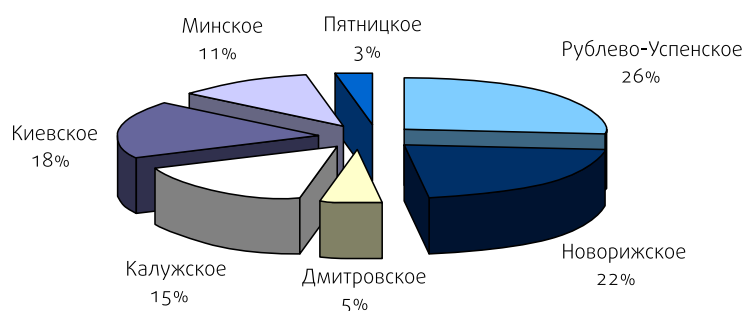
7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

7.4. Спрос

В 1-м полугодии 2008г. наибольшим спросом в сегменте дорогой загородной недвижимости по прежнему пользовались Рублево-Успенское (26% запросов) и Новорижское (22% запросов) шоссе.

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 1-м полугодии 2008г. в зависимости от направления

48%
запросов приходится на поселки, расположенные на Рублево-Успенском и Новорижском шоссе



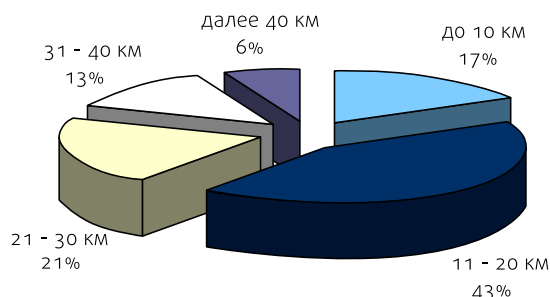
81%
запросов приходится на поселки, удаленность которых составляет не более 30 км от МКАД

Если рассматривать такой показатель, как расстояние от МКАД, то 81% запросов приходилось на поселки, удаленность которых составляет не более 30 км от МКАД, при этом наибольшим спросом пользовались объекты, расположенные на расстоянии от 11 до 20 км от МКАД (43%).

По итогам 1-го полугодия 2008 года росла популярность проектов, расположенных за 30 км от МКАД. Так, по сравнению с предыдущим периодом спрос на данные объекты увеличился на 10%.

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 1-м полугодии 2008г. в зависимости от удаленности

На 10%
увеличился спрос на поселки, расположенные далее 30 км от МКАД



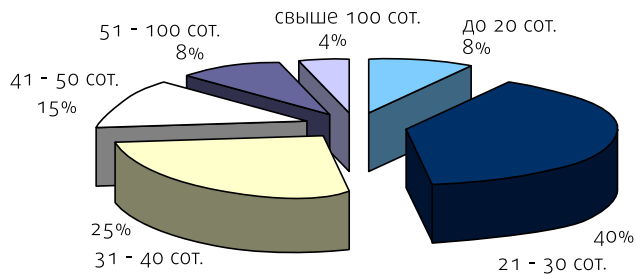
73%
покупателей заинтересованы в приобретении дома, участок которого не превышает 40 соток

По такой характеристике, как размер земельного участка, наибольшим спросом пользовались участки площадью до 30 соток. Отчасти, это связано с тем, что на наиболее популярном у покупателей дорогой загородной недвижимости Рублево-Успенском направлении размеры предлагаемых участков зачастую весьма ограничены. 73% покупателей интересовались участками площадью до 40 соток.



7. Первичный рынок элитной загородной недвижимости

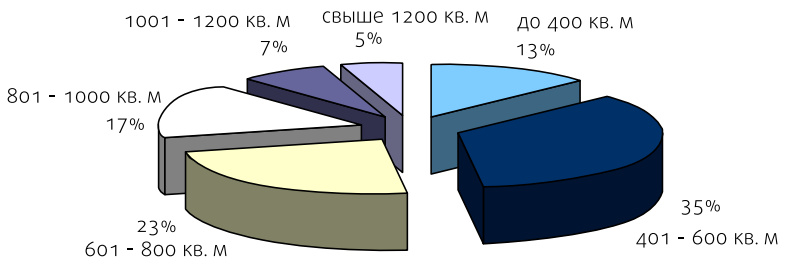
Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 1-м полугодии 2008г. в зависимости от площади земельного участка



35%
запросов приходится
на дома площадью
от 401 до 600 кв. м.

В структуре спроса по площадям домов доминировал спрос на дома площадью от 401 до 600 кв. м. На долю таких площадей приходилось 35% запросов клиентов:

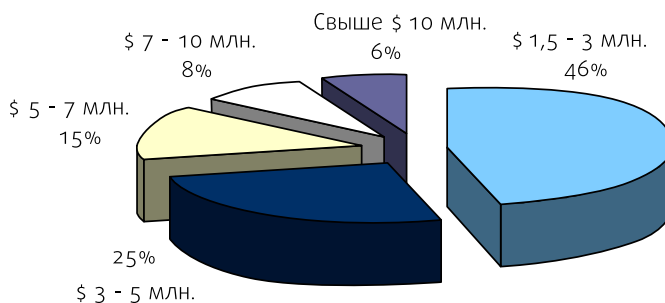
Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 1-м полугодии 2008г. в зависимости от площади дома



71%
покупателей
дорогой загородной
недвижимости
располагают
бюджетом
до \$ 5 млн.

В 1-м полугодии 2008г. наиболее востребованными у покупателей дорогой загородной недвижимости были предложения с бюджетом покупки до \$ 5 млн. (71%). При этом основная доля покупателей располагала бюджетом от \$ 1,5 до 3 млн. На долю объектов, укладываемых в этот бюджет, поступило свыше 46% запросов от потенциальных покупателей.

Структура покупательского спроса на дорогую загородную недвижимость в 1-м полугодии 2008г. в зависимости от бюджета покупки



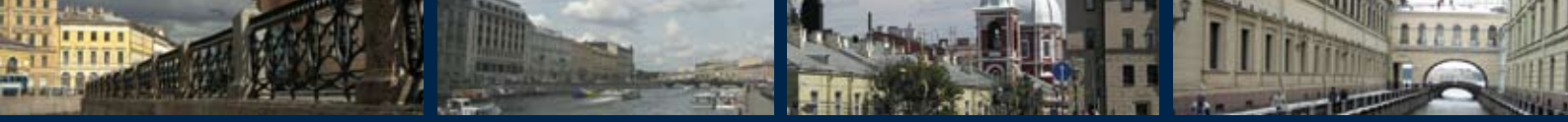


8. Итоги 1-го полугодия 2008г. и прогнозы развития загородного рынка элитного жилья на 2-е полугодие 2008г.

На рынке дорогого жилья Подмосковья можно выделить следующие тенденции:

- В 1-м полугодии 2008г. продолжалось интенсивное развитие всех сегментов загородного рынка, что продолжило тенденцию предыдущего года. Темпы выхода новых проектов на рынок были достаточно высоки: в первом полугодии 2008г. в стадию активных продаж вышло более 30 коттеджных поселков различных классов. В том числе, активно развивались сегменты элитной недвижимости и «бизнес+», на которые приходится более 10 новых проектов. Несмотря на прогнозируемое многими экспертами перенасыщение в сегменте элитной загородной недвижимости, этого не произошло. Конкуренция между проектами увеличилась, но спрос на качественные загородные поселки оставался стабильным. Проекты же, испытывающие трудности со сбытом, или не соответствовали современным стандартам элитной загородной недвижимости, или же были переоценены.
- В первом полугодии продолжилось развитие масштабных проектов, территория которых занимает несколько сотен гектар, таких как: «Рублево-Архангельское» (430 га) на 3 км Рублево-Успенского направления, «Грибаново» (470 га) между Рублево-Успенским шоссе 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. Ранее сроком начала реализации перечисленных проектов был заявлен 2008г. Но учитывая масштабы проектов, вероятно, сроки их выхода на рынок будут перенесены. Начало продаж даже в отдельных мега-проектах окажет значительное влияние на структуру загородного рынка.
- По причине сокращения качественных, пригодных под застройку земель, тенденцией рынка загородной недвижимости становится реализация многоформатных поселков, которые сочетают в себе два и более класса загородного жилья. Данное решение позволяет девелоперам расширить целевую аудиторию проекта, диверсифицировать риски, а также нивелировать влияние непривлекательных нежелательных характеристик участка.
- В связи с ожидаемым началом реализации ряда мега-проектов, а также значительным числом анонсированных поселков в сегменте дорогого загородного жилья, мы предполагаем, что объем предложения в 2008г. будет увеличиваться, что приведет к еще большему обострению конкуренции между объектами.

Продуманные до мелочей, качественные проекты с выверенной концепцией будут востребованы целевой аудиторией и могут продемонстрировать ценовой рост до 25-30% в год, в то время как среднерыночный рост цен ожидается на уровне 15% в год. При этом проекты, уступающие по качеству концепции конкурентам или не отвечающие предпочтениям потенциальных покупателей, могут испытывать трудности со сбытом и не оправдать ожиданий инвесторов.



9. Первичный рынок элитного жилья г. Санкт-Петербург

821

тыс. кв. м - объем жилищного строительства в Санкт-Петербурге

В 1-м полугодии 2008г. в г. Санкт-Петербург было введено порядка 820,9 тыс. кв. м жилья, что составило 3,8% от общего объема жилых площадей, сданных в эксплуатацию в России в целом¹⁰. По оценочным данным, до конца года (во 2-м полугодии 2008г.) в Санкт-Петербурге будет дополнительно введено 1 313,4 тыс. кв. м жилья. Таким образом, в 2008г. суммарный ввод жилья в Санкт-Петербурге составит 2 134,4 кв. м.

9.1. Структура предложения первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга по районам

Более

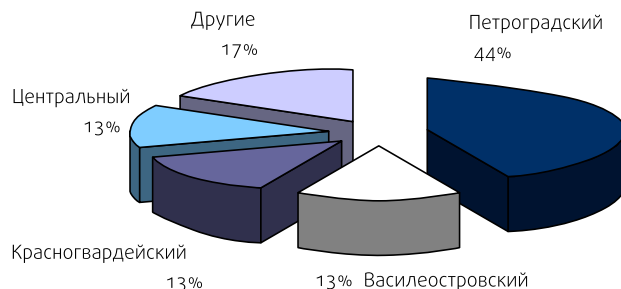
30

объектов - в активной продаже на первичном рынке элитного жилья г. Санкт-Петербурга

По оценке компании «Калинка-Риэлти», на конец июня 2008г. на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга в открытой продаже находился 31 объект.

Распределение объектов первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга выглядит следующим образом: 44% от общего числа предложения расположено в Петроградском районе, по 13% пришлось на Василеостровский и Красногвардейский районы. В общей сложности на эти районы пришлось 70% от общего числа предложения первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга.

Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербург по районам



44%

объектов первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга представлено в районе Петроградский

9.2. Ценовая характеристика первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга

9 235

\$/кв. м - средняя цена предложения первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга

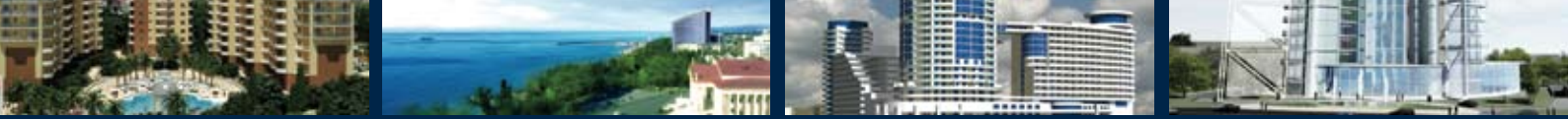
Разброс цен первичного рынка элитного жилья г. Санкт-Петербурга в 1-м полугодии 2008г. составлял от 7 000 до 15 000 \$/кв. м. В единичных случаях цена 1 кв. м. в объектах элитного жилья достигала уровня 35 000 - 40 000 \$/кв. м.

По оценке компании «Калинка-Риэлти», в 1-м полугодии 2008г. средневзвешенная цена первичного рынка элитной жилой недвижимости г. Санкт-Петербурга составляла \$9 235/кв. м, а рост стоимости 1 кв. м. за анализируемый период составил 18,9%.

9.3. Спрос

В последнее время наблюдается тенденция по приобретению дорогого жилья покупателями из Москвы и зарубежья.

¹⁰ - По данным Госкомстата



10. Первичный рынок элитного жилья г. Сочи

В последние годы г. Сочи вновь стал «летней столицей» и новым центром деловой и политической активности в России. Определяющим фактором развития г. Сочи стало выдвижение в 2005 г. его кандидатуры на проведение зимней Олимпиады в 2014 г.

Порядка
12
объектов элитного
рынка жилья
находятся в стадии
активных продаж

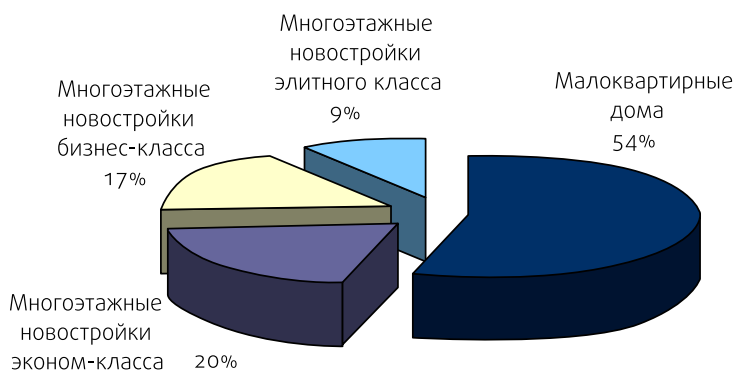
10.1. Общие показатели рынка элитного жилья г. Сочи в 1-м полугодии 2008г.

По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке жилья г. Сочи предлагалось порядка 150 жилых объектов находящихся на различных стадиях строительства.

В структуре предложения наибольшая доля приходилась на малоквартирные дома¹¹ (54%).

Распределение новостроек, находящихся в активной стадии реализации, по классам

Свыше
550
тыс. кв. м. составляла
площадь домов
в сегменте элитной
недвижимости



Несмотря на то, что малоквартирные дома составляют сегодня более половины объектов первичного рынка, их доля на рынке, выражаемая в количестве квартир, невелика.

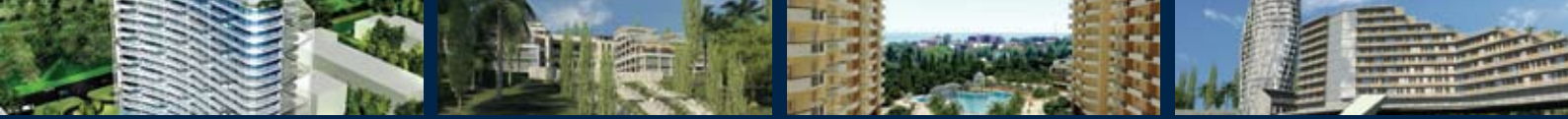
10.2. Структура предложения элитного жилья г. Сочи

Рынок элитного жилья в Сочи начал формироваться относительно недавно. Строительство домов, которые можно отнести к категории элитных, началось в 2002 году.

Порядка
8,5%
составил рост
долларовых цен
на первичном рынке
недвижимости
за первое
полугодие 2008 г.

По состоянию на июнь 2008г. на первичном рынке элитного жилья г. Сочи и Красной Поляны в активной продаже находилось 12 многоэтажных жилых объектов, а также уникальный морской лайнер с апартаментами «Котнамар». Общая площадь домов в элитном сегменте составляла свыше 550 тыс. кв. м.

¹¹ – «Малоквартирные дома» представляют собой малоэтажные (обычно 3-8 этажей) жилые объекты, количество квартир в которых может достигать двух десятков и более. Причем в данном сегменте встречаются как весьма качественные объекты, так и объекты, выполненные без четкой проработки концепции проекта. Поэтому, в связи с частым совмещением в проектах малоквартирных домов параметров различных классов жилой недвижимости, эти проекты классифицировать затруднительно.



10. Первичный рынок элитного жилья г. Сочи

В связи с высокой стоимостью земельных участков в г. Сочи, даже в структуре элитного жилья преобладали многоэтажные жилые объекты, состоящие обычно из ста и более квартир. Камерные элитные жилые проекты на рынке сочинского жилья практически отсутствовали.

\$953 000

– средневзвешенный бюджет покупки элитных квартир на первичном рынке жилья в г. Сочи

10.3. Ценовое предложение

За первое полугодие 2008г. рост долларовых цен на первичном рынке недвижимости составил порядка 8,5%. В зависимости от класса объектов первичного рынка недвижимости, стоимость 1 кв. м варьировалась в диапазоне от \$1 700 до \$23 200 за 1 кв. м.

Элитный рынок недвижимости характеризовался следующими параметрами:

- средняя стоимость 1 кв. м элитного жилья на первичном рынке г. Сочи составляла 7 780 \$/кв. м;
- средневзвешенный бюджет предложения элитных квартир на первичном рынке жилья в г. Сочи составлял \$953 тыс.

10.4. Спрос

30%
запросов в структуре общего спроса приходилось на долю элитной недвижимости

В целом, за последние годы четко проявлялся интерес жителей центральной России и Сибири к приобретению сочинской недвижимости в собственность. В то же время, за 2007 год спрос на сочинскую жилую недвижимость снизился до двух раз. На это оказали влияние следующие факторы:

- резкий рост цен, в результате чего сочинское жилье перешло на новый ценовой уровень, сопоставимый с московским;
- отсутствие Генплана по развитию города и скандалы, связанные с реализацией законопроектов, предполагающих изъятие земель у собственников под строительство олимпийских сооружений;
- появление в некоторых СМИ заявлений относительно сомнительности перспектив г. Сочи и неадекватности цен на сочинское жилье, отпугивающих потенциальных покупателей;

В большинстве своем покупатели новостроек рассматривали приобретение квартиры в г. Сочи как возможность инвестиций, или как альтернативу гостинице или пансионату на время летнего отдыха, не связывая с фактом приобретения жилья необходимость смены места жительства.

Основная доля спроса на рынке жилой элитной недвижимости г. Сочи отмечалась на квартиры в многоэтажных домах, при этом существовал неудовлетворенный спрос на качественное жилье в камерных проектах.

Спрос на элитное жилье в Сочи составлял до 30% от общего спроса на рынке сочинского жилья.

О КОМПАНИИ «КАЛИНКА-РИЭЛТИ»

Компания «Калинка-Риэлти»

- основана в 1999 году, как «бутик элитной недвижимости», целью которой являлась узкая специализация на сегменте элитной жилой недвижимости
- лидер рынка дорогой недвижимости – более 20% общерыночных продаж ежегодно
- осуществляла реализацию каждого объекта элитной недвижимости (более 156 проектов)
- участвовала в разработке более 50 концепций проектов жилой недвижимости
- привлечено инвестиций на сумму более \$1 800 000 000 (более \$300 000 000 в 2007г.)
- имеет безупречную репутацию на российском рынке недвижимости
- неаффилированная независимая Компания

Рейтинги Компания «Калинка-Риэлти»

- победила в рейтинге «Лучшие агентства недвижимости»
Рейтинг издания «Новый адрес»
- признана конкурентами лидером в сегменте рынка элитной жилой недвижимости
Рейтинг журнала «Forbes»
- 66,7% экспертов рынка элитного жилья признают лидирующие позиции Компании «Калинка-Риэлти»
По данным экспертного опроса проведенного компанией «NVM Business Consulting»

Структура и услуги компании Агентский отдел

Деятельность агентского отдела направлена на успешную реализацию объектов с достижением запланированных показателей с максимальной эффективностью в запланированные сроки, которая включает стадию подготовки продаж и непосредственно стадию осуществления продаж.

Отдел стратегического консалтинга

Основная цель подразделения – 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.

Отдел маркетинга

Деятельность отдела маркетинга Компании направлена на обеспечение успешной реализации объектов, доверенных Компании на реализацию, за счет формирования предложения объекта рынку элитной недвижимости таким образом, чтобы оно максимально удовлетворяло потребностям целевой группы, а также на обеспечение рыночной востребованности объекта на протяжении всего процесса реализации проекта.

Отдел финансовых рынков и инвестиций Capital Market

Отдел финансовых рынков и инвестиций оказывает следующие услуги: юридическая и финансовая оценка инвестиционных проектов, оценка инвестиционной привлекательности проектов, анализ рисков, связанных с реализацией инвестиционных проектов, разработка бизнес-планов, совместная реализация инвестиционных проектов, покупка и продажа инвестиционных активов, финансирование с привлечением акционерного капитала.

Отдел управления продажами

Целью предоставления услуги управления продаж является максимизация прибыли Девелопера от реализации проекта, путем создания структуры управления продаж на базе риэлтерского агентства и делегирования ей полномочий по организации и управлению процессами продвижения и реализации проекта.

Юридический отдел

Отдел оказывает комплексное правовое сопровождение проектов в сфере недвижимости и включает: корпоративное право, финансовое и банковское право, налогообложение, международное право, юридический аудит.



Риэлтерская и Консалтинговая Компания
Основана в 1999 году.

119034, Москва
Бутиковский переулок, д. 3
+7 (495) 725-2581
www.kalinka-realty.ru
www.7252581.ru
kalinka@kalinka-realty.ru