

ОБЗОР РЫНКА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

за 1-е полугодие 2009 года

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ
«КАЛИНКА-РИЭЛТИ»



Риэлтерская и Консалтинговая Компания
Основана в 1999 году.



Введение

Экономический кризис, начавшийся в России осенью 2008 года, существенно изменил московский рынок жилой недвижимости. Объем сделок заметно снизился, многие покупатели заняли выжидательную позицию, ожидая дальнейшего развития ситуации, а продавцы, стремясь сделать свои предложения более привлекательными, снизили цены предложений и разработали клиентоориентированные схемы продаж.

Целью данного обзора является анализ ситуации, сложившейся на рынке элитного жилья по итогам 1-го полугодия 2009 года. Для наглядности изменений, произошедших на рынке в связи с экономическим кризисом, в обзоре будет проведено сопоставление основных показателей с их значениями в первом полугодии 2008 года — т. е. фактически с докризисным периодом.



1. Предложение

В июне 2009 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости города Москвы присутствовало порядка 52¹ объектов, находящихся на различных стадиях реализации с суммарным числом квартир превышающим 4500².

В 1-ом полугодии 2008 года на первичном рынке насчитывалось 43 объекта, с общим числом квартир более 3100.

На первичном рынке элитной жилой недвижимости города Москвы присутствовало порядка 52 объектов

Рост данных показателей объясняется тем, что во второй половине 2008 года продолжалось инерционное осваивание девелоперами новых объемов. Число проектов увеличилось на 15%, а суммарное число запланированных к строительству квартир — на 45%. Столь существенное увеличение объема предложения произошло благодаря выходу на рынок двух крупных проектов элитного жилья – «4 Солнца» (ул. Б. Татарская, вл. 13, запланировано 214 квартир) и «Садовые кварталы» (между ул. Ефремова, д.12 а и Усачева, д.11, 872 квартиры). Отметим также, что в некоторых объектах первичного рынка в продаже остались последние квартиры, реализация которых затянулась в связи со сложившейся кризисной ситуацией.

Застройщики сфокусировали свои усилия на реализации текущих проектов, при этом новых значимых проектов за прошедшие полгода заявлено не было.

Все 1-ое полугодие 2009 года активность девелоперов оставалась на очень низком уровне. Резкое ужесточение условий кредитования застройщиков уже привело к отсрочке вывода ряда проектов на рынок, а многие инвестиционные идеи и вовсе были заморожены их владельцами в ожидании «лучших времен».

Из новых, вышедших с начала 2009 года на рынок объектов, можно отметить открытие продаж в элитном жилом комплексе по адресу: ул. Знаменка, д.9/12 (9 апартаментов площадью от 115 до 550 кв. м, цена за 1 кв. м от \$20 000 до \$45 000) и многофункциональном комплексе «Баркли-Плаза» Пречистенская наб, 17-19 (35 апартаментов площадью от 75 до 191 кв. м, цена за 1 кв. м от \$18 000 до \$48 000). Оба проекта находятся на высокой стадии готовности. Таким образом, застройщики сфокусировали свои усилия на реализации текущих проектов, при этом новых значимых проектов за прошедшие полгода заявлено не было. Продолжение данной тенденции в перспективе может способствовать дефициту новых проектов на рынке жилой недвижимости, что даст рынку хорошие предпосылки для последующего ценового роста.

¹ Без учета проектов с апартаментами в ММДЦ «Москва-Сити».

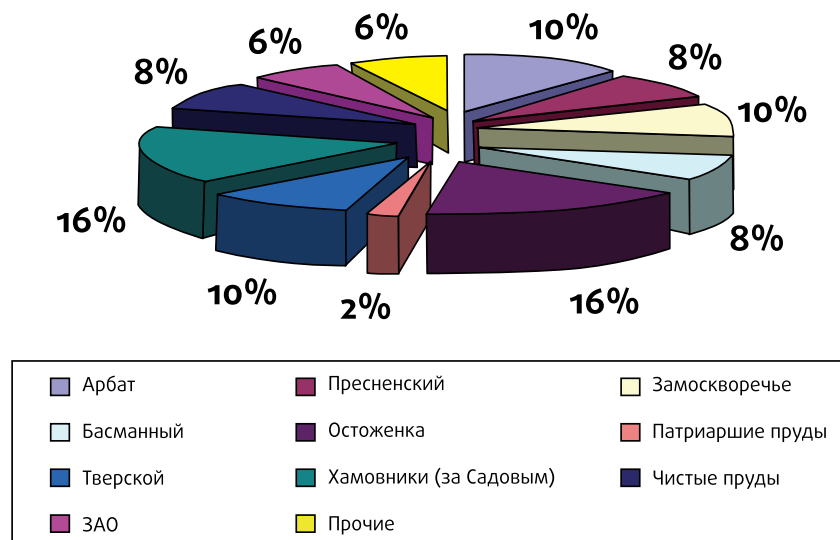
² Общее число квартир в объектах, в том числе и проданные.



Территориальная структура представленных на первичном рынке элитного жилья объектов существенных изменений не претерпела. Все также лидерами являются район Остоженки и часть района Хамовники расположенная за пределами Садового кольца. Суммарная доля этих районов в общем объеме предложения элитных жилых объектов составляет более 30%. (Диагр.1)

Наибольшая доля объектов первичного рынка (30%) расположена в районах Остоженки и Хамовники (за пределами Садового кольца)

Диаграмма 1.
Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья по районам (без учета апарт-отелей в ММДЦ "Москва-Сити")



Второе место в структуре предложения объектов рынка элитного жилья г. Москвы делят между собой Арбат, Замоскворечье и Тверской район (по 10% каждый).

Отметим также, что многие представленные сегодня на рынке проекты создавались в докризисные годы и не учитывают текущей специфики и произошедших изменений на рынке, что создает существенные риски для их успешной реализации. Сегодня для создания успешного проекта необходимо проанализировать и пересмотреть существовавшие ранее стандарты и критерии. С рынка ушли игроки и инвесторы, остались только конечные покупатели. Поэтому основным ориентиром должны стать прямые потребности конечного потребителя.

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

2. Ценовая ситуация

Цены на первичном рынке элитного жилья варьируются от 7500\$ до 48000\$.

Актуальные тенденции рынка — вымывание наиболее ликвидных предложений, высокий спрос на пентхаусы в готовых домах.

В результате нестабильной экономической ситуации в России, спрос на жилую недвижимость существенно снизился, усилилось недоверие покупателей к недостроенным жилым объектам, а стоимость кредитных ресурсов существенно выросла. В связи с этим, застройщики, имея острую потребность в финансировании текущего строительства, с целью привлечения покупателей были вынуждены корректировать цены на свои объекты в сторону их снижения.

За первые месяцы с начала кризиса снижение цен по объектам обычно происходило завуалировано — не путем корректировки официальных цен реализации в прайс-листах, а путем применения системы скидок и дисконтов, объявляемых покупателю в индивидуальном порядке. К началу июля 2009 года преобладающее число застройщиков уже официально объявили о снижении цен на свои объекты, достигавшее по отдельным предложениям 40-50%.

На начало июля цены на элитные квартиры в Москве, реализуемые застройщиками, варьировались от 7 500\$³ до 48 000\$.

На первичном рынке элитного жилья средняя цена предложения на начало июля 2009г составила 17 900\$, что на 1% выше майских показателей. На вторичном рынке средняя цена предложения составила \$22 656. Здесь отмечается снижение цен на 1,8% к предыдущему месяцу, что связано с изменением качественного состава предложения, при этом реальные цены предложений не снижались.

По отношению к первому полугодю 2008 года средние долларовые цены на элитную жилую недвижимость снизились на 21,8% на первичном рынке и на 17,6% на вторичном.

Отметим также, что, несмотря на официальное снижение цен, стратегия скидок и дисконтов по многим объектам продолжает действовать, хотя уже и в меньших размерах. Сегодня типичная скидка при покупке элитного жилья обычно не превышает 10-15%.

При этом результаты июня 2009г подтверждают тенденции, которые начали формироваться с конца апреля — **падение цен на рынке высококлассного жилья приостановилось.**

³ От 4000\$ предлагаются квартиры в элитном жилом комплексе «Грюнвальд», расположенном на Сколковском шоссе на удалении 1км от МКАД.

Объекты, находящиеся на начальной стадии строительной готовности, практически не пользуются спросом у покупателей.

3. Спрос

По итогам 1-го полугодия 2009 года можно отметить, что покупательский спрос на рынке существенно снизился. По оценкам экспертов Компании «Калинка-Риэлти», за этот период на рынке элитной жилой недвижимости в Москве **прошло около 130 сделок**, что более чем в 2 раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

При этом с начала весны 2009 года была отмечен «всплеск» покупательской активности, выражающийся не только в увеличении числа первичных обращений, но и в числе проведенных сделок. Данная тенденция продолжилась и в последующие месяцы.

По результатам 1-го полугодия 2009 года **средний бюджет сделок составил \$3,34 млн., средняя площадь приобретаемых квартир – порядка 200 кв. м.** Отметим, что по итогам последних трех месяцев отмечается увеличение среднего бюджета сделок (в июне 2009 года средний бюджет сделок составил \$4,2 млн.), что свидетельствует о том, что покупатели снова «поверили» в московский рынок недвижимости и начали интересоваться по-настоящему качественными и полностью соответствующими их потребностям предложениями, а не только теми объектами, по которым продавцами установлены демпинговые цены.

Например, известно, что на рынке в июне прошла сделка по рекордно высокой цене – \$20млн. за квартиру в ЦАО с роскошными видами на Кремль и Храм Христа Спасителя.

Еще одной тенденцией рынка является активизация покупательского спроса на высококлассные пентхаусы. Так, в июне были реализованы сразу 4 пентхауса: в Тружениковом переулке был продан пентхаус 440 кв. м с террасой 270 кв. м, 220 метровый пентхаус в Барыковском переулке, пентхаус в Хилковом переулке площадью 290 кв. м с террасой 130 кв. м. и пентхаус в Колымажном переулке. На пентхаус в Тружениковом переулке было сразу несколько покупателей. Сделка закрылась по более высокой цене, предложенной одним из покупателей.

Активный спрос на пентхаусы основан на том, что подобные эксклюзивные предложения на рынке единичны, а учитывая, что новые проекты на рынок сейчас практически не выходят, уже в ближайшем будущем велика вероятность полного отсутствия предложения пентхаусов в высококлассных домах.

Также Компания «Калинка-Риэлти» отмечает начало реализации отложенного спроса, который был сформирован еще до кризиса. Как актуальную тенденцию рынка можно отметить, вымывание наиболее ликвидных предложений – лучших с точки зрения потребительских характеристик квартир в готовых домах. В результате кризиса цена на них снизилась, и на рынок вернулись покупатели, которые планировали улучшить свои условия проживания в течение последних 2-3 лет, но не смогли сделать этого из-за высокой ценовой динамики.

Отметим также, что практически все прошедшие на рынке сделки состоялись или по объектам вторичного рынка, или же по почти готовым предложениям первичного рынка. Объекты, находящиеся на начальной стадии строительной готовности, по причине высоких рисков недостроя в текущей ситуации практически не пользуются спросом у покупателей.

4. Итоги и тенденции

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

По итогам 1-го полугодия 2009 года можно выделить следующие тенденции рынка:

- Активная девелоперская деятельность, наблюдавшаяся все последние годы в Московском регионе, затормозилась. С начала 2009 года на рынок вышло только два новых проекта элитного жилья.
- Существенно усилилась конкуренция между объектами. При этом продавцы, стремясь сделать свои предложения более привлекательными, снизили цены предложений и разработали клиентоориентированные схемы продаж.
- Многие представленные сегодня на рынке проекты, создавались в докризисные годы без учета текущей специфики и произошедших изменений на рынке. Поэтому для успешной реализации требуется их адаптация к изменившимся рыночным условиям.
- Число сделок на рынке снизилось более чем в 2 раза по отношению к докризисному периоду.
- Доля инвестиционных покупок сократилась до 5-10%.
- По итогам последних трех месяцев падение цен на рынке высококлассного жилья остановилось.
- Отмечается активное вымывание с рынка наиболее ликвидных предложений в готовых домах.
- Активизировался покупательский спрос на эксклюзивные квартиры и высококлассные пентхаусы, вследствие ожидания дефицита предложения таких объектов в ближайшем будущем.
- Происходит реализация отложенного спроса, сформировавшегося в течение последних 2-3 лет.

Наиболее значимый вопрос, волнующий сегодня и продавцов и покупателей — продолжится ли дальнейшее снижение цен на жилье? Заметим, что в связи с тем, что глубина и длительность экономического кризиса в России пока не определены, сегодня достаточно сложно однозначно спрогнозировать пути развития рынка жилой недвижимости.

При этом в пользу стабильности цен на московскую элитную жилую недвижимость говорят следующие факторы:

1. Рост рынка, отмечающийся с весны 2009 года:

Увеличение числа сделок по отношению к началу года

Увеличение среднего бюджета покупки квартир с \$ 2,5-3 млн. зимой 2009 года до \$ 4 – 4,2 млн. в мае-июне 2009г.

Рост средней стоимости 1 кв. м. проданных квартир, с \$13 000 зимой 2009 года до \$20 000 в мае-июне 2009г.

Активизация отложенного спроса. Многие сегодняшние покупатели — это те, кто планировал приобрести недвижимость еще 2-3 года назад, но не смог или не захотел это сделать в связи с активным ростом цен. Сейчас, видя возможность приобрести высококачественные квартиры по цене почти в 2 раза ниже докризисной, эти покупатели вернулись на рынок.

2. Сокращение объема качественного предложения:

Застройщики сфокусировали свои усилия на окончании строительства текущих проектов, новых проектов практически нет.

Вымывание качественного предложения как первичном рынке, так и на рынке вторичного жилья.

3. Нестабильная ситуация на финансовых рынках и в банковском секторе:

Нестабильность на фондовом и валютном рынках заставляет людей инвестировать средства в более консервативный, но и более надежный рынок недвижимости. При этом сегмент элитного жилья признается ведущими экспертами, в т.ч. и инвестиционными фондами, наиболее перспективным в силу того, что являлся наименее чувствительным к изменению экономической ситуации и демонстрирует отсутствие перенасыщения в отличие от рынка офисной недвижимости.

4. Возобновление банковского кредитования застройщиков:

По имеющейся информации, ряд застройщиков договорились о банковском кредитовании на строительство своих проектов жилой недвижимости на выгодных условиях. Сохранение данной тенденции, позволит застройщикам реализовывать свои объекты даже в случае отсутствия по ним продаж, используя заемные деньги. В такой ситуации у девелоперов нет необходимости демпинговать по ценам, а предпочтительнее продолжать строительство объектов, не снижая цен, в расчете на стабилизацию ситуации и реализацию квартир в будущем по более высокой цене.

Таким образом, анализируя текущую ситуацию, сложившуюся на рынке элитной жилой недвижимости г. Москвы, **мы полагаем, что при условии отсутствия дальнейшего спада российской экономики и удешевления стоимости нефти в будущем существенное падение цен на жилье маловероятно.**