



# ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

4 квартал 2009 года

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общий обзор ситуации на рынке недвижимости
2. Основные тенденции развития рынка недвижимости
3. Жилая недвижимость. Продажа
4. Жилая недвижимость. Аренда
5. Загородная недвижимость
6. Коммерческая недвижимость
7. Прогноз.



# ОБЩИЙ ОБЗОР СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Развитие ситуации на рынке недвижимости в четвертом квартале показало, что стабилизация, начавшаяся осенью не случайность, а закономерное развитие событий. В четвертом квартале уровень цен остался неизменным. Исключением стала лишь загородная недвижимость, где было отмечено небольшое "сезонное" снижение цен.

Значительно вырос спрос и количество заключаемых сделок. Важно отметить, что показатели не просто выросли за квартал, но наметилась тенденция регулярного ежемесячного роста. В зависимости от сегмента рынка на 5-10%.

Несмотря на то, что год был тяжелым, конец 2009 все-таки был отмечен "предновогодней" активностью, стандартной для стабильного рынка: большинство клиентов были заинтересованы в заключении сделки до конца года. Такое традиционное "поведение" рынка наравне со стабилизацией цен и повышением спроса подтверждает тезис, что "дно пройдено". Но, утверждать однозначно, что "самое страшное уже позади" пока преждевременно.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- Стабилизация цен во всех сегментах рынка, кроме загородной недвижимости.
- Спрос и количество заключенных сделок выросли и продолжают расти ежемесячно. Хотя во всех сегментах рынка предложение по-прежнему значительно превышает спрос.
- На рынке коммерческой недвижимости повысился спрос на покупку и аренду торговой недвижимости. Клиенты, которые во время кризиса придерживали свои накопления в ожидании "лучших времен", начали исследовать рынок и совершать сделки.
- Резкое сокращение скидок и специальных предложений: девелоперы все реже идут на уступки. Большинство девелоперов дошли до "ценового минимума", ниже которого опускаться уже не считают возможным.



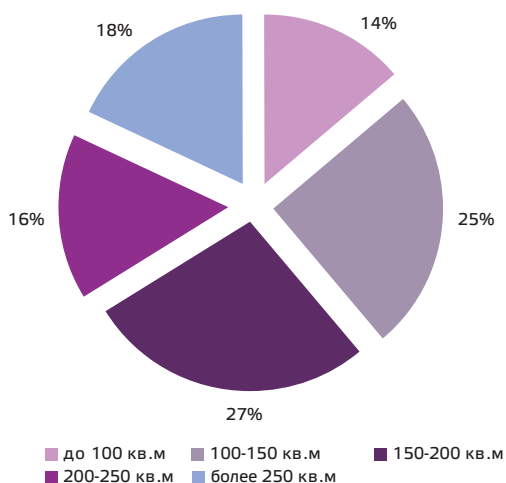
## ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОДАЖА

Октябрь подтвердил, что стабилизация была не временным явлением, связанным с укреплением макроэкономических показателей, а действительно стала новой вехой развития рынка недвижимости. Конец года окончательно закрепил стабилизацию на российском рынке недвижимости. Уровень цен за месяц не претерпел особых изменений: единственная коррекция, которая была заметна, связана, по большей части, с падением курса доллара.

К концу 2009 г. объем первичного предложения в элитном сегменте составил около 200 тыс. кв. м. За 2009 год на рынок вышло несколько новых объектов и возобновились приостановленные продажи: Резиденция Знаменка, "Баркли Плаза", "Итальянский квартал", "Пречистенка, 13", "Остоженка, 11" и некоторые другие. При этом, важно отметить, что их строительство началось еще до кризиса. После долгого периода постоянных коррекций и полной неопределенности, к началу четвертого квартала 2009 года рынок элитных новостроек стабилизировался как с точки зрения объектов, так и с точки зрения цен.

К началу осени 2009 падение цен на элитные новостройки прекратилось. Цены зафиксировались на рекордно низком (за последние три года) для элитной недвижимости уровне: появились объекты класса de luxe стоимостью от 16000-20000 долларов за кв. м. При этом, они отличаются великолепным качеством и прекрасным местоположением, а также практически полной готовностью, особо важной в нестабильный период развития рынка недвижимости. К таким объектам относятся "Резиденция на Знаменке", жилые комплексы "Баркли Плаза" и "Остоженка Парк-Палас". Как следствие, эти объекты стали лидерами продаж в 2009 году на рынке элитной недвижимости.

Структура предложения по площади



Распределение новостроек по районам ЦАО





В целом по итогам 2009 г., несмотря на сложное начало года, предложение на первичном рынке элитного жилья увеличилось на 18%.

С начала осеннего периода спрос увеличился на 27%. В начале четвертого квартала было отмечено явное увеличение количества заключенных сделок, особенно в бюджете 3-4 млн. долларов. К концу квартала закрепление динамики ежемесячного увеличения количества сделок стало основной тенденцией: после осенней стабилизации спрос закрепился на высоком уровне, при этом был отмечен постоянный рост количества сделок - каждый месяц он увеличивается в среднем на 10%.

Основной тенденцией рынка недвижимости в октябре стало восстановление спроса на дорогие объекты: спросом пользуются площади около 200 кв.м. в районе Золотой мили и Патриарших прудов в бюджете около 5 млн. долларов. При этом, по-прежнему, в глубоком спаде находится спрос в бюджете более 5 млн. долларов.

Средняя цена сделки в квартире уровня deluxe, например, в доме на Остоженке, составила в среднем 24000 долларов за кв.м. в квартирах с отделкой и 20000 долларов за кв.м. в квартирах без отделки. В квартирах бизнес класса средняя цена сделки составила 12000 долларов за кв.м. в квартирах с отделкой и 9000 долларов за кв.м. в квартирах без отделки.

Важно отметить, что уровень цен за четвертый квартал не претерпел никаких изменений. На недвижимость класса "de luxe" (малоквартирные дома в районе "Золотой мили", Патриарших прудов, Арбата) средняя цена составила 18900 долларов за кв.м. на первичном рынке и 22500 долларов за кв.м. на вторичном. В "бизнес классе" (жилые комплексы среднего размера в престижных районах в центре Москвы - Замоскворечье, Хамовники) цены зафиксировались на уровне 9200 долларов за кв.м. на первичном рынке и 12100 долларов за кв.м. на вторичном.

#### Первичный рынок

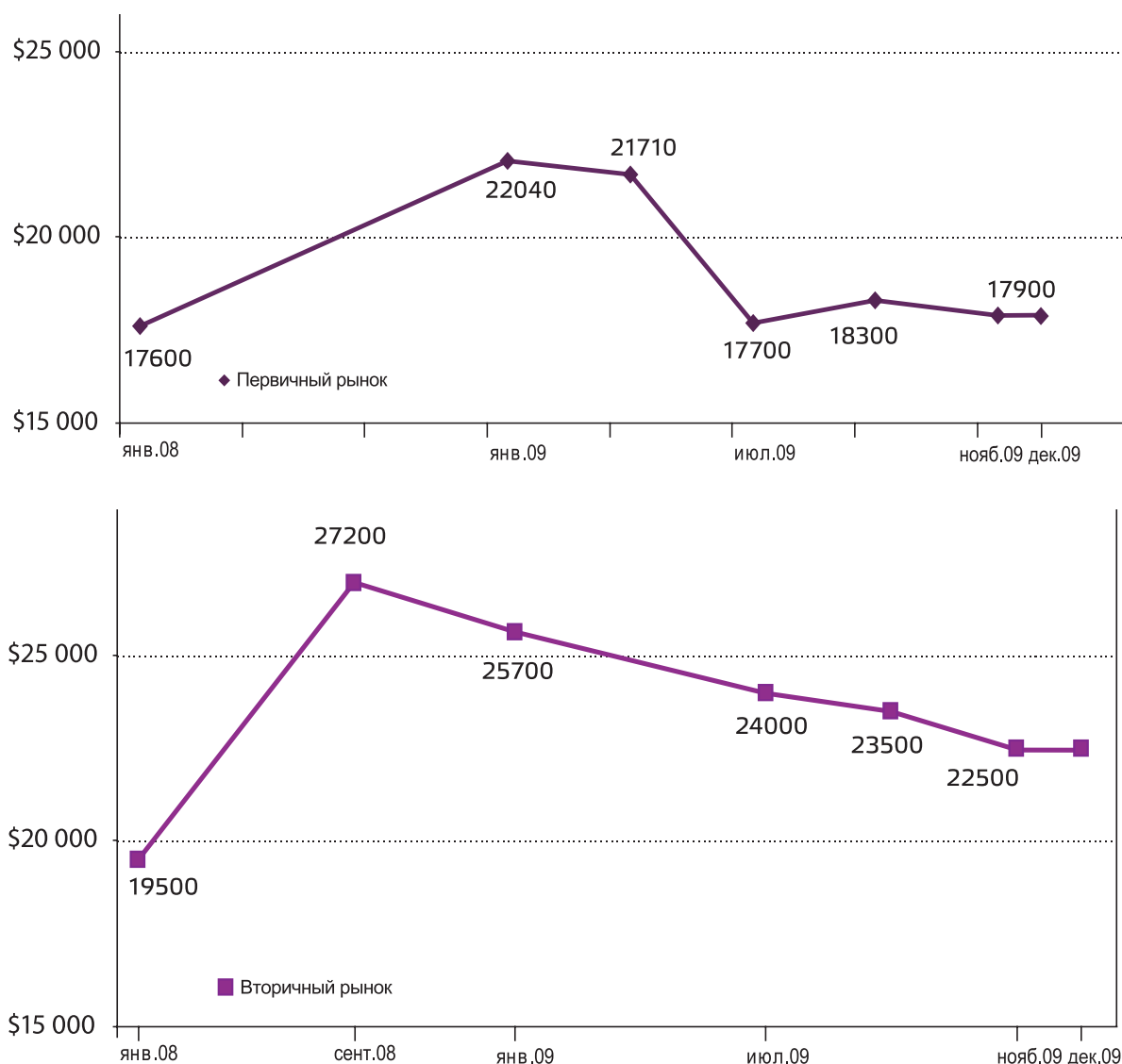
Районы	MIN	MAX
Остоженка	13200	40500
Арбат	12100	30250
Хамовники	8100	18200
Патриаршие пруды	16000	40350
Тверская	8000	15000
Цветной бульвар	10000	30200
Чистые пруды	16000	30450
Таганка	8000	20000
Замоскворечье	7100	20000
Красная пресня	6000	18000

#### Вторичный рынок

Районы	MIN	MAX
Остоженка	18700	50400
Арбат	11000	30250
Хамовники	10000	30350
Патриаршие пруды	15200	30000
Тверская	12000	50600
Цветной бульвар	11000	20350
Чистые пруды	16000	30450
Таганка	8000	15000
Замоскворечье	10000	18200
Красная пресня	10150	16000



## Динамика цен на недвижимость класса "de luxe"



К концу года рынок стабилизировался на уровне 70% от докризисных цен, при этом стала заметна серьезная активизация рынка. В связи с этим собственники, считая, что цены достигли своего уровня и боясь слишком занизить их, практически больше не дают серьезных скидок. С каждым месяцем становится все меньше демпинговых предложений.

Ноябрь был отмечен появлением нового жилого комплекса "Остоженка 11": элитный клубный дом (всего 38 апартаментов), созданный по проекту Сергея Киселева, расположен в самом центре "Золотой мили". Изысканная архитектурная форма, самый высший уровень отделки, уникальная инфраструктура, полная завершенность проекта, а также прекрасное соотношение цены (от 20000 долларов за кв.м.) и качества делает его одним из лучших предложений на рынке недвижимости класса "de luxe".

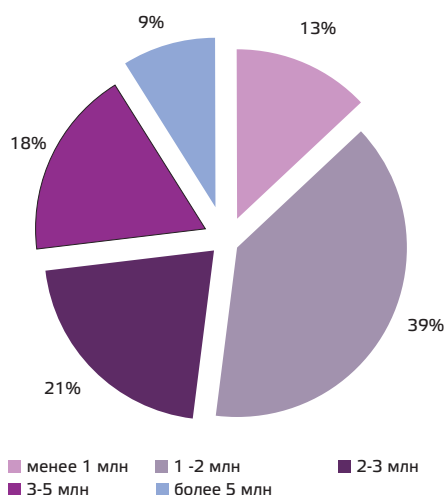


Бюджеты к концу года составили в среднем 4 млн. долларов на недвижимость класса "de luxe" и 1,5-2 млн. долларов на недвижимость "бизнес класса".

Важно отметить, что в сегменте элитной недвижимости специальные акции и скидки явление достаточно редкое и, как правило, не публичное. Прошедший год можно назвать рекордным с точки зрения скидок, предоставляемых в ходе переговоров. Одно из наиболее интересных "новогодних" специальных предложений было в декабре в элитном жилом комплексе "Знаменка": предлагалась скидка 30% на все апартаменты.

Достаточно туманна картина "новых объектов" на рынке элитного жилья: по-прежнему остается непонятной судьба многочисленных замороженных на бумажной стадии проектов (такие компании, как "ПИК", "МИРАКС", "Капитал групп"). Выход таких долгожданных проектов, как "Красная площадь, дом 2", "Золотой остров", "Парк Сити", "Гелиймаш/Союз", который был намечен на 2009-2010, теперь отложен на неопределенный срок.

### Структура предложения элитных квартир по бюджетам





## ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. АРЕНДА

В начале четвертого квартала рынок аренды жилой недвижимости переживал свой "стандартный осенний период": пора отпусков и загородного проживания закончилась, осенью спрос активизировался. Как следствие, было отмечено небольшое увеличение арендных ставок.

В начале третьего квартала наибольшим спросом пользовались квартиры в ЦАО в бюджете 3500 - 7000 долларов, а также дома в коттеджных комплексах в пределах Москвы, таких как "Серебряный бор", "Покровские холмы", "Росинка", в ценовом диапазоне от 4500 долларов и выше. Сложнее сдавались квартиры в бюджете выше 10000 долларов.

За четвертый квартал 2009 года бюджет клиентов вырос приблизительно на 10-15%, а цены выросли в среднем на 5-10%. В четвертом квартале 2009 года наибольшей популярностью пользовались новые дома с хорошей инфраструктурой и управлением.

Рейтинг районов за третий квартал остался без изменений: по-прежнему наибольшей популярностью пользуется район Золотая миля (Остоженка, Пречистенка), Патриаршие пруды, Чистые пруды, Красная Пресня.

Как правило, арендаторы в процессе переговоров нацелены получить не только максимально выгодные условия аренды и дополнительные усовершенствования жилой площади, например, такие как перекраска стен, покупка необходимой им мебели и т.п., что раньше не представлялось возможным (переговоры по дополнительным опциям шли трудно). И если еще в третьем квартале это было широко распространено, то в четвертом наметилась тенденция к более жестким условиям - собственники торгуются уже неохотно.

Наибольшим спросом пользуются новостройки и реконструированные дома.

При этом, в зависимости от района, метража и отделки квартиры стоимость предложений варьируются от 2500\$ до 14000\$.



## ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Развитие ситуации на рынке недвижимости в четвертом квартале показало, что стабилизация, начавшаяся осенью не случайность, а закономерное развитие событий. В четвертом квартале уровень цен остался неизменным. Исключением стала лишь загородная недвижимость, где было отмечено небольшое "сезонное" снижение цен.

За четвертый квартал 2009 года не произошло значительных ценовых изменений: только в декабре было отмечено небольшое снижение цен - порядка 1-2%. При этом было отмечено повышение цен на отдельные объекты. Например, в загородном поселке "Променад" на некоторые объекты цена выросла порядка 10%. О планируемом повышении цен в январе 2010 г. в среднем на 10% заявила девелоперская компания Villagio Estate: повышение стоимости произойдет в элитных поселках компании "Millennium Park" и "Monteville".

Если в ноябре было заметно уменьшение количества "специальных предложений", то в декабре "новогодние скидки" в загородной недвижимости были широко распространены. Например, в загородном поселке "Графские пруды", расположенном на 20 км Киевского шоссе, при покупке дома покупатели могли получить на выбор 100 кв. м дома, баню, гостевой коттедж, живую изгородь по периметру участка, автомобиль Range Rover или скидку.

К концу четвертого квартала 2009 года был отмечен всплеск спроса на загородную аренду в высоком бюджетном сегменте: 20-30 тысяч долларов. Причиной этому послужило то, что клиенты, интересующиеся покупкой загородной недвижимости, цена которой составляет выше 10 млн. долларов, откладывают принятие решения и предпочитают дорогостоящую аренду.

В ноябре на рынок вышел новый загородный поселок: компания "Загородный проект" объявила о начале реализации проекта "Черничные поля", расположенного на 20 км Киевского направления. В рамках проекта на продажу предлагаются земельные участки без обязательного подряда на строительство, что уже стало тенденцией для рынка загородной недвижимости.

В декабре 2009 г. объем предложения на загородном рынке Подмосковья по-прежнему продолжал пополняться за счет выхода на рынок проектов, предлагающих на продажу земельные участки без обязательного подряда на строительство. Важно отметить, что земельные участки без обязательного подряда на строительство составили почти 80% в общем объеме нового предложения в 2009 г.

Относительно бюджетов, то в среднем в четвертом квартале они составили от 1 до 3 млн. долларов. По-прежнему наиболее популярным являются такие направления, как Рублево-Успенское, Новорижское, Минское, Калужское шоссе. Наибольшим спросом пользуются объекты в огороженных коттеджных поселках в непосредственной близости от МКАДа.



## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Подводя итоги 2009 года, стоит отметить, что ситуация, сложившаяся на рынке коммерческой недвижимости на сегодняшний день достаточно оптимистичная: рынок ожил, хотя в целом предложение еще значительно превышает спрос. Если начало года было крайне тяжелым для всех сегментов рынка коммерческой недвижимости, то к концу первого полугодия наметились первые "весточки" возрождения рынка. Второе полугодие было отмечено остановкой резкого падения цен - они и так достигли такого минимума, что опускаться ниже девелоперы уже не видели возможным.

В 2009 году было введено 1,9 млн кв. м офисной недвижимости. При этом в 2010 ожидается введение всего 1,2 млн кв.м. Количество новых предложений значительно сократится за счет того, что многие девелоперы заморозили свои стройки, а предложения готовых площадей сокращаются (при этом помещения под отделку не пользуются спросом).

В четвертом квартале на рынок коммерческой недвижимости вышло несколько новых объектов: в ноябре открылся многофункциональный бизнес-центр "Белая площадь" (Бутырский вал,10), который на сегодняшний день является одним из крупнейших в Москве (общая площадь более 100 тысяч кв.м.) и торгово-развлекательный комплекс "Золотой Вавилон" (241 тысяча кв.м.); в декабре состоялось открытие торгово-развлекательного центра "Город Лефортово" (237 тысяч кв.м.).

Если за первые полгода цены и арендные ставки снизились в среднем на 30%, то во втором полугодии 2009 года цены остались практически без изменений: если коррекция и происходила, то была связана с изменением курса доллара. В начале 2010 года такая ценовая ситуация будет сохраняться.

В четвертом квартале 2009 года арендные ставки в бизнес центрах класса А составили в среднем 600-1500 долларов за кв.м. (в ЦАО) и 500-800 долларов за кв.м. (в пределах Третьего Транспортного Кольца).

Важные изменения в 4 квартале 2009 года связаны с количеством заключаемых сделок:

к концу года спрос увеличился в среднем на 10-15%, и, если этой тенденцией был отмечен и предыдущий квартал, то отличительной чертой конца года стал тот факт, что вырос не только спрос, но количество сделок: в среднем за квартал отмечено увеличение на 10%.

Стоит отметить, что к концу года обе тенденции окончательно закрепились и, можно предположить, что ими будет ознаменовано начало 2010 года.

Сделки по аренде офисной недвижимости преимущественно заключаются в бюджете 500 долларов за кв.м. Большие бюджеты, несмотря на стабилизацию ситуации, все еще остаются редкостью.



Четвертый квартал был отмечен проявлением интереса арендаторов к небольшим площадям. Наибольшим спросом пользуются хорошие офисные помещения площадью до 700 кв.м. с базовой ставкой аренды до 500 долларов за кв.м/год. Также выросло количество клиентов, ориентированных на покупку площадей. Так, например, в четвертом квартале 2009 был продан особняк площадью 1911 кв.м на станции метро Таганская. Помимо этого произошло заметное оживление на рынке торговой недвижимости: пользуются спросом заведения общественного питания, магазины, салоны красоты. В этом же сегменте коммерческой недвижимости наблюдаются наибольшая стоимость объектов. Например, цена квадратного метра торговой площади на улице Остоженка может достигать 50 000 долларов.

## ПРОГНОЗ

Сложно говорить, что ждет рынок недвижимости в 2010 году. Во многом это зависит от сохранения тенденций стабилизации макроэкономической ситуации, которая наблюдается в последние полгода.

Стоит отметить, что в последние полгода произошло оживление на рынке ипотечных программ: появляются новые игроки - западные банки (например, Nordea), которые ставят в свои задачи работу, как с физическими лицами, так и по ипотечным программам. Что, в свою очередь, приведет к более активным спросу и продажам.

Что касается элитной недвижимости, то важно отметить, что она менее подвержена снижению цен по сравнению с другими сегментами рынка. На сегодняшний день цены снизились и стабилизировались, но в следующем году допустима их незначительная коррекция. Во многом, это будет зависеть от основных макроэкономических показателей: курса доллара, цен на нефть и др.

Если говорить о долгосрочной перспективе, то можно отметить, что по окончании кризиса цены начнут расти, в первую очередь, потому что спрос будет превышать предложение. Среди проектов элитной недвижимости успешными будут только те, которые действительно соответствуют всем требованиям недвижимости класса "de luxe".