



**MAYFAIR**  
PROPERTIES

## ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 3 квартал 2009 года



MAYFAIR  
PROPERTIES

## 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.

## 1. ОБЩИЙ ОБЗОР СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Начало третьего квартала 2009 года было традиционно отмечено затишьем рынка: спад активности рынка, пора отпусков, полная неясность в преддверии осени. Ни июль, ни август не принесли на рынок недвижимости никаких значимых изменений. С одной стороны, это подтвердило начавшееся весной оживление и стабилизацию ситуации на рынке. С другой стороны, летнее затишье с небольшим, но резким скачком курса доллара в середине июля, послужило поводом рассуждать о «второй волне» падения цен и осеннем «ценопаде».

Летом падение цен на жилую недвижимость практически приостановилось, и то снижение, которое все-таки еще происходило в июле и августе в некоторых сегментах рынка, скорее было связано с тем, что происходит общая коррекция цен на рынке: придерживаемые объекты «догоняют» основной рынок. Все новые объекты, которые выходили на рынок, появлялись уже с новыми ценами.

Можно сказать, что июль и август остались достаточно «традиционными» - в годовом цикле рынка недвижимости летом всегда спокойно и без глобальных изменений. Конечно, особенностью этого года стало то, что причины этой стабильности были не совсем традиционные: весь рынок замер в неизвестности, придерживая как проекты и предложения, с одной стороны, так и деньги, с другой.

Первого осеннего месяца с нетерпением ждали все игроки рынка недвижимости: после летнего затишья сентябрь пугал своей двойственной перспективой "быть или не быть". Многие аналитики рассуждали о двух возможных путях развития рынка недвижимости: "стабилизации цен" или достижении "второго дна". Тем не менее, резкого падения не произошло, а напротив – практически все сегменты рынка показали положительный тренд.

## 2. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

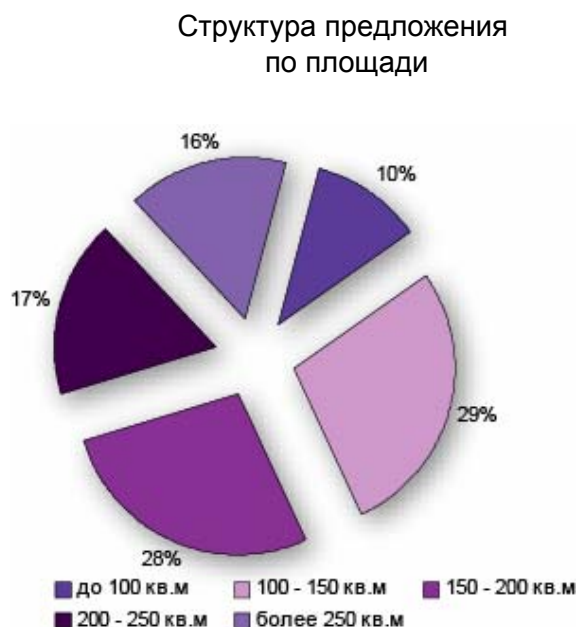
- Восстановление спроса: ближе к концу третьего квартала проявился отложенный спрос. Очевидно, что часть покупателей считают, что дно достигнуто, и, как следствие, выходят на сделки. Хотя, по-прежнему, во всех сегментах рынка предложение значительно опережает спрос, особенно в высоком ценовом сегменте.

Стабилизация цен: если в июле-августе легкая коррекция цен еще происходила, то в сентябре, в основном, цены остались без изменений. Исключением стал рынок загородной недвижимости за третий квартал цены сократились более, чем на 20%.

Наблюдается необыкновенный всплеск интереса к району Хамовники: Плющиха, Фрунзенская, а также началу Кутузовского и району Раменки: Мосфильмовская, Воробьевы горы, Нежинская улица – т.е. классическим зеленым районам для семейного проживания с развитой детской инфраструктурой, парками. Сейчас на них концентрируется более 50% спроса. Вероятно, это одно из последствий кризиса: люди устали от бесконечной гонки за материальными ценностями и повернулись к ценностям семейным.

- Резкое сокращение размеров скидок и специальных предложений. Большинство девелоперов дошли до «ценового минимума», ниже которого опускаться уже не считают возможным.

### 3. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОДАЖА



Начало третьего квартала было отмечено стабилизацией в сегменте продаж элитной недвижимости. В подавляющем числе запросов бюджеты остались на уровне 2-3 млн. долларов. Спрос увеличился, однако, это не привело к значительному увеличению количества сделок. Покупатели придерживали деньги в ожидании начала активного периода на рынке недвижимости. Средняя цена за квадратный метр в 3 квартале составила на первичном рынке 17900\$, а на вторичном - 22700\$.

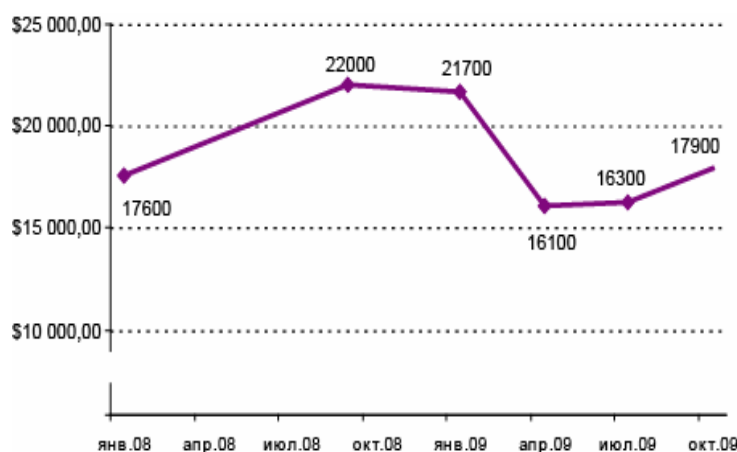
При этом интересно отметить, что, несмотря на стабилизацию, на некоторых объектах цены выросли. Например, в ЖК «Зодиак», где в июле закончилась очередная стадия строительства, с 1 августа произошло повышение цен на 2-3%. Безусловно, если бы это был аналогичный период 2008 года, то цены выросли более значительно, но сам факт повышения свидетельствует о положительной тенденции развития рынка жилой недвижимости.

Похожая история произошла в одном из элитных поселков в Барвихе. Цена была снижена на 60% по сравнению с докризисной и застройщик за 2 летних месяца продал около 15% домов в поселке. Естественно, с августа цены в поселке были повышены. Т.е. застройщики, которые зимой и осенью были готовы продавать по себестоимости, сейчас, продав достаточно, чтобы покрыть текущие расходы и долги, не готовы продавать себе в убыток.



| Район            | MIN   | MAX   |
|------------------|-------|-------|
| Остоженка        | 13000 | 40000 |
| Арбат            | 12000 | 30000 |
| Хамовники        | 8000  | 18000 |
| Патриаршие пруды | 16000 | 40000 |
| Тверская         | 8000  | 15000 |
| Цветной бульвар  | 10000 | 30000 |
| Чистые пруды     | 16000 | 30000 |
| Таганка          | 8000  | 20000 |
| Замоскворечье    | 7000  | 20000 |
| Красная Пресня   | 6000  | 18000 |

Динамика цен на элитную недвижимость

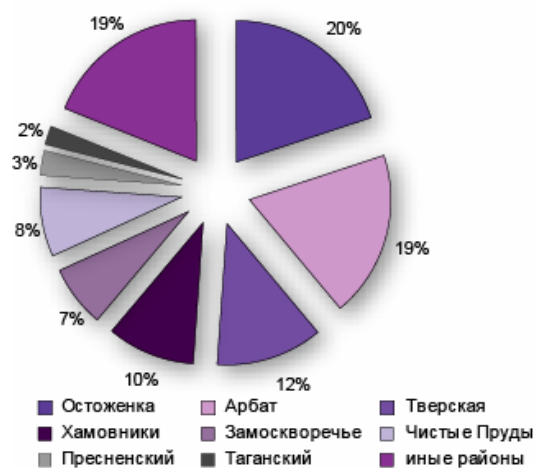


Сентябрь ознаменовался положительным трендом: вырос спрос, появились заявки в бюджете более 3 млн. долларов, закрепились цены, увеличились объемы сделок. **Так, за месяц объем спроса увеличился на 24% по сравнению с летним периодом.**

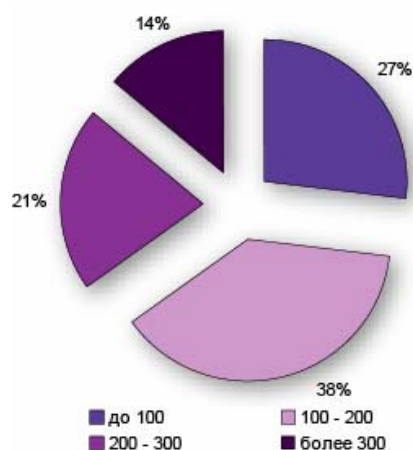
Причиной этому послужили, с одной стороны, стабилизация макроэкономической ситуации (отсутствие резких изменений курсов валют, цен на нефть и т.д.), а с другой стороны, начало традиционного "высокого сезона", а также начало реализации отложенного до осени спроса.

**Снова появился сегмент покупателей, который почти год практически отсутствовал: с бюджетом выше 3-4 млн. долларов.** Однако, по-прежнему, максимальный бюджет сделок не превышает 5-6 млн. долларов, а цена кв.м. не превышает 25 тыс. долларов в квартирах с дизайнерской отделкой в лучших домах в наиболее востребованных районах, например, в Хамовниках.

Распределение предлагаемых на вторичном рынке элитных квартир по районам



Структура предложения по площади на вторичном рынке



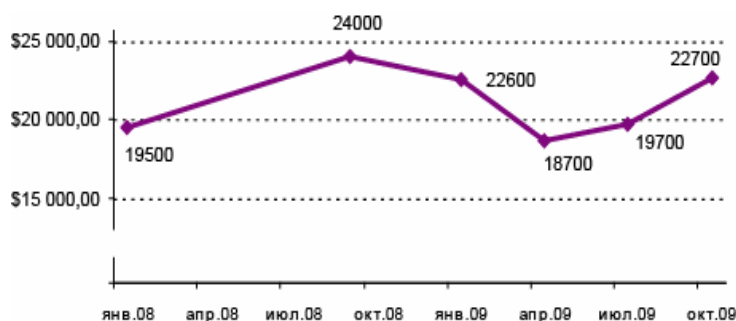
Если резкое падение цен прекратилось еще к концу первого полугодия, то в сентябре приостановилась и регулярная коррекция цен. Во многих объектах цены достигли "дна", ниже которого девелоперы опускаться не планируют.

Например, в элитном жилом комплексе в Печатниковом переулке, состоящем из клубного дома на 17 квартир и двух особняков, за год цены упали на 50%, при этом 30% из них приходится на первое полугодие 2009 года. Таким образом, к концу лета цены были зафиксированы на уровне 10 000 долларов за квадратный метр, что является весьма привлекательной ценой для жилой недвижимости класса de luxe. Как следствие, объект пользуется большим спросом, и ни о какой коррекции цен в настоящий момент речи уже не идет. Из 17 квартир осталось всего 9!



| Район            | MIN   | MAX   |
|------------------|-------|-------|
| Остоженка        | 18000 | 50000 |
| Арбат            | 11000 | 30000 |
| Хамовники        | 10000 | 30000 |
| Патриаршие пруды | 15000 | 30000 |
| Тверская         | 12000 | 50000 |
| Цветной бульвар  | 11000 | 20000 |
| Чистые пруды     | 11000 | 20000 |
| Таганка          | 8000  | 15000 |
| Замоскворечье    | 10000 | 18000 |
| Красная Пресня   | 10000 | 16000 |

Динамика цен на элитную недвижимость



Стало заметно снижение, а иногда и вовсе отказ от различных "приманок" для клиента в виде бонусов и специальных предложений, которыми был так переполнен рынок в первом полугодии 2009 года. **Скидки, чаще всего, уже не опускаются ниже 10%.** Однако, по-прежнему, практически отсутствует спрос на квартиры в строящихся комплексах.

Если летний период незначительно откорректировал цены на элитное жилье, то сентябрь закрепил положительные изменения: **на первичном рынке средняя цена осталась на уровне 17900\$ за кв.м., а на вторичном - 22700\$ за кв.м.**

При этом на рынке до сих пор можно встретить очень дорогие предложения, но это, как правило, эксклюзивные объекты. Так, например, **цена на пентхаус площадью 850 кв.м. с великолепной отделкой в клубном доме в районе Тверского бульвара составляет 50 000 000\$.**



Важным поворотом развития рынка недвижимости стало появление новых объектов. В июле снова вышел на рынок **проект «Итальянский квартал»** - в самом центре Старой Москвы, в переулке 1-й Тверской-Ямской улицы жилой комплекс класса премиум (площадью 2,5 га!) в стиле итальянской классической архитектуры по проекту известного архитектора Филиппова. Общий стиль «Итальянского квартала», его архитектурное решение и организация жилого пространства являются прототипом старинных районов Флоренции!

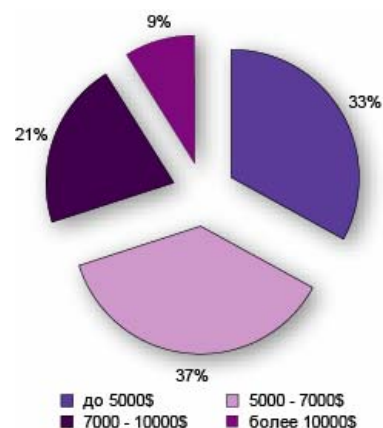
Сдается в конце 2009 года **резиденция «Знаменка»** - клубный дом, расположенный на территории усадьбы Прозоровского, построен в классическом стиле. В доме всего 14 квартир, площадью от 38 до 169 кв.м. Из окон вид на Кремль, Дом Пашкова, Александровский сад, Замоскворечье. Архитектурная концепция объединяет дом с инфраструктурой делового дома «Знаменка» - бизнес-центра класса А+. Цены в резиденции варьируются от 20 до 27 тысяч долларов за квадратный метр.

Таким образом, по итогам третьего квартала 2009 года можно сделать вывод, что рынок продаж элитной недвижимости активизировался, о чем, в первую очередь, свидетельствует то, что **за три месяца количество сделок практически удвоилось**. Как следствие, возникает вопрос, через какое время возникнет дефицит жилья, ведь ввод новых объектов сократился в разы, а спрос снова начинает набирать обороты.

## 4. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. АРЕНДА

|           | Элитные                             |                        | Бизнес-класс                        |                        |
|-----------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|------------------------|
|           | Средн. уров. арендных ставок (в \$) | Средняя площадь в кв.м | Средн. уров. арендных ставок (в \$) | Средняя площадь в кв.м |
| 2 комнаты | 3500-7500                           | 115                    | 2500-4000                           | 100                    |
| 3 комнаты | 6500-12500                          | 155                    | 4500-9500                           | 140                    |
| 4 комнаты | 9500-13500                          | 190                    | 6500-10500                          | 160                    |
| 5 и более | 12500-21500                         | 225                    | 8500-15000                          | 190                    |

Структура спроса по стоимости



В начале третьего квартала рынок аренды жилой недвижимости переживал свой «стандартный летний период»: пора отпусков и загородного проживания «отложила» спрос до осени. Арендные ставки стали ниже на 30-40%..

В начале третьего квартала наибольшим спросом пользовались квартиры в ЦАО в бюджете 3500 – 7000 долларов, а также квартиры, находящиеся рядом с иностранными школами, поскольку клиенты – это семьи с детьми, которые хотели определиться с жильем до 1 сентября, и дома в коттеджных комплексах в пределах Москвы. Сложнее сдавались квартиры в бюджете выше 10000 долларов (цена на них по сравнению с «докризисной» упала на 30 – 40%).

**За третий квартал 2009 года бюджет клиентов вырос приблизительно на 15% а цены по-прежнему оставались низкими** При этом к концу квартала наметилась тенденция к замедлению темпов снижения цен, а конец сентября был отмечен ростом арендных ставок по сравнению с кризисными на 15%. **В третьем 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 установка дополнительных кондиционеров, перекраска стен, покупка необходимой им мебели и т.п., что раньше не представлялось возможным (переговоры по дополнительным опциям шли трудно). И если еще в начале квартала это было широко распространено, то в сентябре 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 2300\$ до 13000\$.** Многие арендаторы перевели бюджеты по аренде в рубли и хотят их четко зафиксировать в договоре, не привязывая к курсу ЦБ РФ.

## 5. ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Загородная недвижимость оказалась тем направлением рынка недвижимости, которая особо сильно пострадала в период острой фазы экономического кризиса. **Если за 2008 год (в период с января по сентябрь) объем предложения вырос более, чем на 20%, то в аналогичном периоде 2009 года объем предложения значительно сократился.** Причины очевидны: изменение условий кредитования, резкое сокращение объемов нового строительства, замораживание целого ряда объектов, уход ряда объектов с рынка.

Если рассматривать рынок загородной недвижимости глобально, то можно отметить, что изменилась структура предложения: увеличился процент предложений земли без подряда, средняя площадь коттеджей и домов на участках с подрядом сокращается. Но в элитном сегменте таких изменений не произошло. Основные изменения касаются только ценовой политики (падение, скидки, специальные предложения).

**В 3 квартале 2009 года, средняя стоимость загородного дома в коттеджных поселках Подмосковья составила в элитном классе от 1 500 000 до 5 000 000\$, в бизнес-классе от 800 000 до 1 500 000\$. Самый распространенный запрос по площади коттеджа – около 350-500 кв.м. По-прежнему наибольшей популярностью пользуется западное направление, а именно Рублево-Успенское ш.(37% от общего количества обращений), Новорижское ш.(31%), Калужское ш.(24%).** Но одним из наиболее важных критериев для покупателей стала готовность как дома, так и коттеджного поселка в целом. В основном интерес вызывают дома «под ключ».

Как и в других сегментах рынка, в загородной недвижимости к концу третьего квартала наметилась тенденция к стабилизации цен, а в некоторых, единичных случаях, даже к их росту. Но, тем не менее, **по результатам третьего квартала 2009 года цены упали на 32%.** Бюджеты клиентов, **в отличии от цен, за третий квартал выросли: если летом больше запросов поступало в бюджете 2 500 000\$, то в сентябре эта цифра выросла до 4 000 000\$.**

На рынке загородной недвижимости до сих пор часто встречаются «специальные предложения» и скидки. Но в большинстве случаев они предлагаются при личном общении с клиентом. **Таким образом, вместо «открытых» 5-10% снижения стоимости объекта, скидка может достигать 15-25%, в некоторых случаях и 30%.**

## 6. КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Если в начале кризиса арендаторы в один голос заявляли, что у них все прекрасно и никакой кризис их не коснется, то с развитием событий и началом «массовой офисной и торговой миграции» уверенность их поутихла. За полгода объемы пустых площадей достигли невероятных масштабов. Значительно сократился ввод новых площадей. Арендные ставки и спрос упали до катастрофического уровня.

Как на рынке офисной, так и на рынке торговой недвижимости случилось резкое сокращение занятых площадей: в среднем до 20-30%. Сдача многих проектов была перенесена на более поздние сроки. За 2009 год на рынок вышло всего несколько новых объектов (например, «Метрополис»).

**В первом полугодии 2009 года падение арендных ставок варьировалось от 10% до 50%. Арендаторы стали более требовательны: арендодатели начали понимать, что после съезда арендаторов будет очень трудно найти новых, особенно на большие площади, поэтому, старались «любой ценой» сохранить прежних арендаторов и шли на существенный пересмотр арендных ставок в сторону уменьшения, сроки арендных каникул увеличились с 2 до 4-6 месяцев и др.** Уже к концу первого полугодия наметились положительные тенденции к росту спроса и стабилизации цен. Летний период, с одной стороны, не отличался особой активностью, но, с другой стороны, он не был отмечен и резким отрицательным трендом.

На рынке коммерческой недвижимости в целом в сегменте купли-продажи **средняя цена за год упала на 39%, и составила к началу сентября 2009 года 4235\$ за кв.м.** При этом прирост новых площадей составил всего 7%.

**За третий квартал 2009 года цены на коммерческую недвижимость не выросли.** Что касается офисов, то **средняя цена в классе А составила 850 долларов за кв.м., а в классе Б – 550.** По сравнению с аналогичным периодом 2008 года цены упали более, чем на 35%. Однако, в 3 квартале, замедлилось падение ставок на коммерческую недвижимость в сегментах А и Б.

**Что касается торговых помещений**, то, как и в сегменте купли-продажи, так и в аренде, стало заметно **резкое падение по сравнению с третьим кварталом 2008 года: около 30%**.

**За третий квартал 2009 года ощутимо увеличился спрос: на 10-15%**. С одной стороны, это можно объяснить тем, что сентябрь – начало традиционно активного цикла рынка коммерческой недвижимости. Но, с другой стороны, очевидно, что положительный макроэкономический климат способствовал повышению активности клиентов. **Средний бюджет сделок варьируется от 400 до 650 долларов за кв.м.**

В начале квартала наблюдался спрос на небольшие офисные помещения (100 – 300 кв.м.) Во второй половине квартала стал наблюдаться спрос на офисные помещения от 500 кв.м. Выросло количество запросов на покупку офисных и торговых помещений, как для собственного использования, так и под арендный бизнес. Потенциальные покупатели считают, что рынок коммерческой недвижимости близок или уже достиг своего «дна», и не ожидают в дальнейшем ощутимого снижения цен. Как следствие, количество сделок выросло более чем в два раза. Хотя, по-прежнему, предложение продолжает превышать спрос.

**Традиционно большой популярностью пользуется ЦАО, где наблюдаются и самые высокие цены: на пример, на торговую площадь в центре Москвы доходит до 3500 евро за кв.м в год.** Также большой интерес проявляется к ЗАО и ЮЗАО. Наименьшим спросом пользуется ВАО.

## 7. ПРОГНОЗ

Третий квартал 2009 года показал положительный тренд, а опасения «второй волны» ценового падения не оправдались. К концу сентября во всех сегментах рынка, кроме загородной недвижимости, цены остались без изменений.

Повышение спроса и увеличение бюджетов свидетельствуют об определенности, возникшей у клиентов и их желании совершать сделки. Конечно, клиенты стали намного более разборчивыми и требовательными. Изменилось и отношение владельцев и девелоперов к покупателям. Теперь именно клиент стал тем «центром», вокруг которого «кружится» вселенная. И каждый из игроков рынка недвижимости это прекрасно осознает.

Таким образом, исследовав тенденции развития рынка элитной недвижимости в настоящее время, можно говорить не просто об "оживлении рынка", а уже о начале периода его восстановления.

119034, Москва, Молочный пер., д. 4  
Тел.: +7 (495) 933-6060, факс: + 7 (495) 933-6060  
[www.mayfair.su](http://www.mayfair.su)



**MAYFAIR**  
PROPERTIES