



MAYFAIR
PROPERTIES

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 1 полугодие 2009 года



MAYFAIR
PROPERTIES

СОДЕРЖАНИЕ.

1. Общий обзор ситуации на рынке недвижимости
2. Основные тенденции развития рынка недвижимости
3. Ввод жилья.
 - 3.1 Общий обзор.
 - 3.2 Московский рынок
4. Спрос. Продажа.
5. Предложение. Продажа.
 - 5.1. Первичный рынок. Предложение
 - 5.2. Первичный рынок. Цены
 - 5.3. Вторичный рынок. Предложение
 - 5.4. Вторичный рынок. Цены
6. Жилая недвижимость. Аренда
7. Прогноз



ОБЩИЙ ОБЗОР СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2008-2009 Г.

Осень 2008 года кардинально изменила экономическую ситуацию в России: феноменальное падение цен на нефть, глобальные изменения на валютном рынке, ослабление национальной валюты, кризис банковской системы, как следствие обострение проблем кредитования. Одной из первых жертв финансового кризиса стал рынок недвижимости: постоянная ценовая коррекция из-за изменений курса доллара, резкий спад спроса, приостановка девелоперами практически всей деятельности, инвестиционное затишье, глобальное сворачивание проектов нового строительства, появление «кризисных активов» - скидок вплоть до 70%. Рынок «замер» в ожидании хоть малейшего намека на стабилизацию ситуации.

Она не заставила себя долго ждать, и уже в марте начали появляться первые признаки «возрождения» рынка: ценовое падение приостановилось, началось оживление спроса, хотя зачастую не завершающееся сделками, но, тем не менее, интерес клиентов к объектам явно вырос. Март стал переломной точкой как финансового, так и кризиса на рынке недвижимости – относительно стабилизировался курс валют, значительно выросла цена на нефть, прекратился резкий спад цен на недвижимость.

Ситуация по-прежнему остается крайне противоречивой, и, по большому счету, трудно предсказуемой: стоит ли ожидать осеннего «ценопада», прошел ли «пик» спада спроса или еще предстоят новые потрясения, когда начнется новая волна роста цен... На сегодняшний день перспективы не слишком радужные, и «возрождение» эксперты пророчат рынку недвижимости только через несколько лет, тем не менее, проанализировав ситуацию, можно уверенно сказать, что предсказываемый многими аналитиками «трагический финал» рынка недвижимости не случился.

Конец 2008 – январь 2009: снижение цен ; абсолютное затишье на рынке городской и загородной недвижимости связанное с развитием финансового кризиса; высокая активность искателей «кризисных активов».

Февраль 2009: становятся заметны тенденции к активизации рынка; из-за сильных изменений курса валют повышение рублевых цен на квартиры и рекордное снижение долларовых цен на жилье.

Март 2009: переломный момент для рынка недвижимости, начало «оживления» рынка недвижимости: повышение уровня спроса, ограничившееся на данном этапе мониторингом рынка, о чем свидетельствует достаточно небольшое количество сделок. Падение цен продолжается, как продолжается и корректировка цен из-за изменений курса валют.

Апрель 2009: сокращение темпов снижения цен на квартиры; продолжается активизация спроса – клиенты, многим из которых удалось увеличить свои капиталы за счет резких изменений курса валют, «приглядываются» к объектам в ожидании дальнейшего развития ситуации на рынке, но пока не переходят к серьезным действиям.

Май 2009: стабилизация общей экономической ситуации (повышение цен на нефть, снижение курса доллара), и, как следствие, закрепление тенденций «оживления» рынка недвижимости (понижение цен практически сходит на нет, спрос увеличивается)

Июнь - июль 2009: несмотря на то, что весной ситуация начала стабилизироваться, летние месяцы внесли свои коррективы в оптимистичное настроение игроков рынка недвижимости, напомнив о (все-таки пока еще) неопределенности экономической ситуации и незавершенности финансового кризиса, а также о возможной перспективе осеннего снижения цен.

2. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 Г.

- максимальное снижение цены составило до 30-50% в зависимости от ликвидности объекта. При этом реальные цены сделок составляли не более 50% от докризисной цены
- постоянная коррекция рублевых и долларовых цен в зависимости от колебаний курса валют, что давало застройщикам широкое поле для ценового маневрирования: большинство застройщиков: вместо снижения цен, они фиксировали их в рублях
- развитие широкой системы скидок (вплоть до 50-70%) и «специальных антикризисных предложений»
- появление «охотников за кризисными активами»
- значимое сокращение количества сделок (в ожидании стабилизации цен), но при этом отмечена положительная динамика развития в течение 1го полугодия 2009 года
- спад спроса: наибольший - на рынке загородной недвижимости, наименьший – на рынке аренды городского жилья
- вывод на рынок большого количества инвестиционных квартир
- неопределенность перспектив «знаковых» для города проектов: «Каучук», «Парк Сити», «Кремлевский квартал», «Золотой остров», «Сити»
- замораживание большинства проектов на бумажной стадии (такие компании, как «ПИК», «МИРАКС», «Капитал групп»)

3. ВВОД ЖИЛЬЯ

3.1 ОБЩИЙ ОБЗОР

Если проанализировать объемы введенных жилых площадей в первом полугодии 2008 и том же периоде 2009 года, то можно сделать вывод, что, несмотря на развивающийся кризис, ввод жилья остался практически на том же уровне: разница составила менее, чем 0,5% процента. Безусловно, существенно снизились темпы роста строительства относительно предыдущих лет (например, в 2008 они составили около 20% относительно 2007), но, учитывая специфику периода (отсутствие широких инвестиций, ужесточение условий кредитования, рост процентных ставок, как следствие проблемы с финансированием, замораживание объектов на начальных стадиях), можно сказать, что итог достаточно оптимистичный. Конечно, следует учесть, что многие объекты, которые сейчас сдаются в эксплуатацию, большую часть строительства «прожили» до кризиса.

По данным РосСтата по итогам первого полугодия 2009 года в России было введено 21,6 млн. кв.м. (233,9 тысяч квартир), из них 10,4 млн. (114,4 тыс. квартир) в первом квартале и около 11,2 млн. (119,5 тыс. квартир) во втором.

Таким образом, глобального падения уровня вводимого жилья на рынке недвижимости пока не отмечено. Конечно, слишком оптимистических прогнозов делать нельзя, так как финансовый кризис значительно скорректировал инвестиционную политику рынка недвижимости, заставив многих крупных девелоперов отказаться от новых проектов.

Что касается планов по объему строительства в 2009 г., то они находятся (по заявлению министра регионального развития РФ Виктора Басаргина) на уровне **52 млн. кв.м.** Вероятность выполнения данного плана в настоящий момент представляется достаточно высокой, однако пока финансовый кризис находится в своем развитии, более точные прогнозы делать достаточно сложно. Скорее всего, объемы строительства все-таки будут снижаться: в первую очередь, за счет коммерческого строительства, так как нехватка средств у многих девелоперов выразится в заморозке или увеличении сроков строительства ряда проектов. А это в свою очередь, уже в краткосрочной перспективе приведет к снижению показателей объема ввода жилья.

3.2 РАЗВИТИЕ СИТУАЦИИ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ

Москва по итогам 1 квартала 2009 г. по объемам ввода жилья оказалась на втором месте: здесь за истекший период было введено около 700 тыс. кв. м жилья, что в два раза превышает показатели 2008 г. По большей части план был выполнен за счет социального строительства, так как девелоперы коммерческого жилья из-за финансового кризиса были вынуждены приостановить новые проекты, дабы смочь достроить уже начатые.

За последние несколько лет в Москве ежегодно вводилось около 4 млн. кв. м., но 2009 год окажется, скорее всего, исключением из этого правила. **И хотя планы по вводу жилья в Москве в 2009 г. находятся на уровне 4 млн. кв. м**, по прогнозам аналитиков планки этой ввод строительства в этом году не достигнет. Скорее всего, выполнение плана будет в основном обеспечиваться за счет социального строительства: по данным московского правительства, **в 2009 г. планируется возвести 2,5 млн. кв. метров социального жилья.**

Что касается краткосрочных прогнозов о вводе жилья, то картина складывается весьма печальная – в ближайшее время уровень прошлых лет вряд ли будет достигнут. **Но если ситуация на рынке будет развиваться стабильно, то можно надеяться, что через 2-3 года уровень 4-5 млн. кв. м в год все-таки будет достигнут.**

4. ПРОДАЖА. СПРОС

Последний квартал года в цикле рынка недвижимости, как правило, отличается особой активностью покупателей. Но 4-й квартал 2008 года не оправдал этой тенденции – в рамках развития экономического кризиса финансовая ситуация многих покупателей сильно изменилась, количество заявок резко сократилось, показатели спроса упали до невероятного уровня. К тому же в условиях нестабильности покупатели решили выждать, когда рынок достигнет своего «ценового дна». Конец 2008 года был отмечен полным затишьем на рынке.

В начале 2009 ситуация только ухудшилась: часть покупателей из-за финансовых потерь совсем отказалась от намерения приобрести недвижимость, а другая часть выбрала «выжидательную» позицию. Экономическая ситуация в стране отличалась крайней нестабильностью (падение цен на нефть, постоянный рост доллара и евро, катастрофическое ослабление рубля), что привело к непрекращающейся коррекции цен и появлению «антикризисных предложений». И, как следствие, покупатели просто ждали.

Финансовый кризис сильно изменил состояние ипотечного сегмента рынка недвижимости, который на протяжении первого полугодия 2009 года находился в состоянии стагнации. С одной стороны кризис банковской системы внес коррективы в систему кредитования, с другой стороны, снижение доходности клиентов и неопределенность перспектив привели к тому, что многие отложили покупку на «лучшие времена». В результате ужесточения условий ипотечного кредитования, таких, как увеличение первичного взноса и повышение процентных ставок, количество сделок с его использованием сильно сократилось: по данным Управления Федеральной службы по Москве за первый квартал 2009 года было заключено сделок на 60% меньше, чем в аналогичном периоде 2008 года. Если в ближайшей перспективе не произойдет радикальных изменений в системе кредитования, то стагнация ипотечного сегмента продлится еще очень долго. Глобальные изменения может принести лишь стабилизация макроэкономической ситуации.



По данным УФРС г. Москвы за первое полугодие 2009 было зарегистрировано 22,8 тыс. сделок купли-продажи жилой недвижимости (почти на 25% меньше, чем в первом полугодии 2008). При этом наиболее «тихие месяцы» - январь, февраль – отличаются по количеству заключенных сделок от «активного периода» - марта-июня - почти в два раза. А на рынке элитного жилья средний уровень падения количества сделок достигал 50%.

Весенние месяцы 2009 года были отмечены явным увеличением спроса: количество запросов и показов значимо выросло. Но в большинстве случаев все ограничивалось просмотром квартир, а не свершением сделки. Повышение спроса можно объяснить стабилизацией экономической ситуации, появлением «специальных предложений» и скидок на многие объекты, адаптацией покупателей к условиям кризиса (реализация отложенного спроса), а также формированием спроса, ориентированного на покупку так называемых «кризисных активов».

Таким образом, в первом полугодии 2009 года можно отметить положительную тенденцию увеличения темпов роста спроса на рынке недвижимости. Более того, можно опровергнуть теорию, продвигаемую некоторыми аналитиками в начале года, что финансовый кризис приведет к полному краху рынка недвижимости. Но, тем не менее, возврата к уровню 2008 года придется ждать еще достаточно долго.

Отличие сделок первого полугодия 2009 года от «докризисных»:

- основные объекты сделок – это квартиры на вторичном рынке или готовое жилье. Покупатели не хотят рисковать, покупая квартиры в строящихся домах.
- покупатели соглашаются на заключение сделки только при условии предоставления ощутимых скидок
- требования покупателей к объектам сильно ужесточились (в вопросах местоположения, качества, окружающей территории, инфраструктуры, обеспечения м/м) Они готовы ждать лучших предложений и выбирать, а не соглашаться сразу же на предлагаемые условия.
- глобальное изменение бюджета покупки: если в первом полугодии 2008 года он составлял около \$3-4 млн., то в 1 квартале 2009 бюджеты покупателей сократились уже практически в два раза.

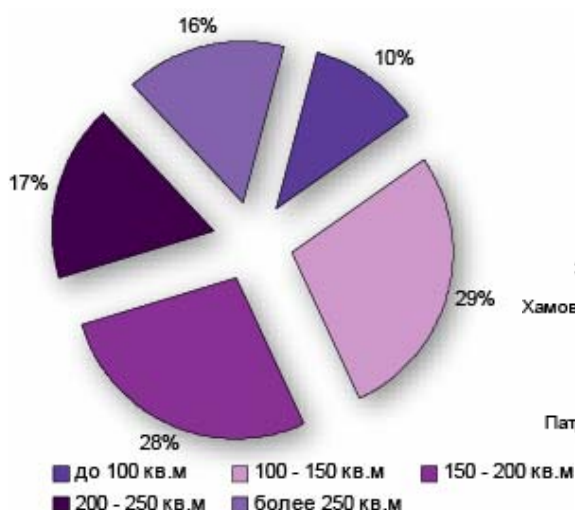
Из-за сильного снижения цен и спроса на недвижимость, финансовый кризис для многих клиентов стал прекрасным шансом приобрести то, чего раньше они не могли себе позволить. С другой стороны, непредсказуемость ситуации вынуждала людей и вынуждает до настоящего момента не делать «поспешных выводов». Так что большинство сделок ждут «второй волны» и «лучших времен».

На что кризис не повлиял совсем, это на рейтинг наиболее популярных районов. Что касается ЦАО, то его, как и в «докризисные» времена возглавляют Хамовники, Пресненский и Тверской районы. Что свидетельствует о том, что расположение объекта является для клиентов одним из главных факторов при приобретении элитной недвижимости.

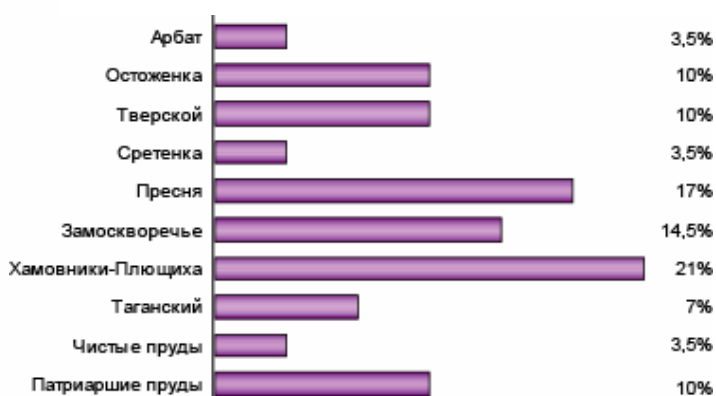
5. ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ПРОДАЖА

5.1. ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК.

Структура предложения по площади



Распределение новостроек по районам ЦАО



С начала 2008 года московский рынок элитной недвижимости не претерпел существенных изменений. Начиная ощущаться недостаток предложения новых крупных проектов на рынке элитного жилья, что особенно ощутимо на фоне стабильно высокого спроса к данному типу недвижимости. Но события осени изменили радужные прогнозы - по итогам 2008 г. объем предложения хотя и незначительно (на 4%), но снизился.

Несмотря на кризис, конец 2008 был ознаменован открытием продаж в таких новых объектах, как жилой квартал «Доминион», жилой квартал «Скай Форт», «Sky House», жилой комплекс «Чемпион парк», «Trinity Tower», «Versis», «Маршал», «Зеленый берег», «Зодиак», «Четыре солнца», «Дуэт», «Тверской», «Arco di Sole», «Мос-Анжелес», «Холмогоры», Гранатный пер., вл. 6 и 8, Фотиева, вл.4, Хамовнический вал, вл.38 и т.д. Помимо этого, началось предварительное бронирование квартир в жилом комплексе на месте РТИ «Каучук».



Наиболее интересные Объекты в условиях Кризиса.
 Баркли-Плаза
 Парк Палас
 Итальянский квартал

Многие девелоперы были вынуждены приостановить планируемые проекты, и пустить денежные средства на уже начавшееся строительство. Так что строящиеся и готовые к выходу на строительную площадку объекты продолжали появляться в предложении, о чем свидетельствуют 11 новых объектов (более 370 тыс. кв.м.), появившихся в ЦАО в 2008 году. И даже начавшийся осенью кризис не сломил традиционно высокую активность застройщиков в конце года – у них просто не было выбора.

Начавшееся в конце 2008, снижение цен на первичном рынке продолжилось в 1 квартале 2009 г. Основной причиной падения уровня цен стал дисбаланс спроса и предложения. Клиенты перестали покупать, ужесточились условия кредитования, рублевые цены теряли свою «стоимость» из-за резкого роста доллара и евро. Все это вынудило застройщиков пойти на снижение цен – сначала небольшое, затем все более значимое.

Состояние первичного рынка элитного жилья в первом полугодии 2009 года оправдало самые худшие ожидания: появилось всего два новых высокобюджетных объекта: Баркли –Плаза, Резиденции Знаменка

Многие стали адаптировать свои уже построенные объекты к «кризисным условиям»: например, «Баркли-Плаза» - МФК (Пречистенская наб., 17-19). Ранее этот комплекс планировался как доходный дом, т.е. все апартаменты в нем планировались к сдаче в аренду, однако, в связи с нестабильной экономической ситуацией, застройщик решил выставить их в продажу, причем по цене, почти на треть ниже, чем, если бы они были выставлены в продажу в начале 2008 года. И, как следствие, комплекс пользуется большим спросом и продается лучше всех высокобюджетных проектов в ЦАО.

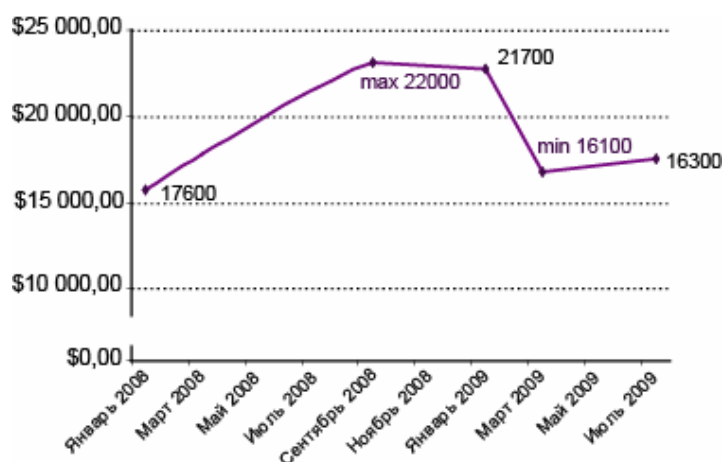
Таким образом, в настоящее время наблюдается постепенное снижение объема предложения на первичном рынке жилья в Москве.



5.2. ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ЦЕНЫ

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



Первое полугодие 2008 года было отмечено ростом цен на жилую недвижимость: цена на кв.м. на первичном рынке элитной недвижимости составило около 10% в квартал. Но, стоит отметить, что по сравнению с 2007 годом темпы роста упали. Увеличение спроса при сохранении объемов предложения в этот период привело к тому, что цены к началу кризиса (сентябрь 2008 года) выросли с \$17 633 до \$22 041: таким образом, прирост цен составил около 20%.

Начало второго полугодия было отмечено снижением темпов роста цен, которое переросло в катастрофическое падение в последнем квартале 2008 года: на 20-30%. При этом важно отметить, что в начале финансового кризиса покупателям предоставлялись «скрытые» скидки (разнообразные акции, специальные предложения и т.д.), к концу года снижение стало происходить открыто. Как результат средняя цена к концу года достигла \$21 710 за кв.м.

Финансовый кризис и его апогей в январе 2009 года со взлетом курса доллара внес резкие коррективы в ценовые изменения на первичном рынке жилья: за первый квартал 2009 года произошло падение в среднем на 25%. После резкого падения в январе, в феврале темпы снижения сократились и к марту наметилась тенденция к стабилизации. Стабилизировался курс доллара, приостановилось падение цен. Как результат в к началу второго квартала 2009 года средние цены на элитное жилье составили \$16282 за кв. м.

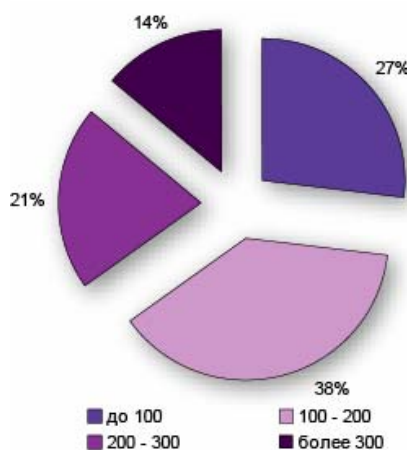
Падение уровня цен с начала финансового кризиса составило 27,5%. Скидки же по отдельным объектам как первичного, так и вторичного рынка находились на уровне 40-50%, а в некоторых случаях доходили и до 70%.

5.3 ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Распределение предлагаемых на вторичном рынке элитных квартир по районам



Структура предложения по площади на вторичном рынке



В отличие от первичного рынка, объем предложения квартир на вторичном рынке в первой половине 2008 года вырос. Но осенью 2008 ситуация изменилась кардинально. Влияние финансового кризиса на вторичный рынок жилья Москвы выразилось в резком увеличении объема предложения (на 30% в период с сентября по декабрь), что связано в первую очередь с появлением большого количества инвестиционных квартир. Из-за развития финансового кризиса и быстрого падения цен многие собственники поспешили выставить на продажу свои квартиры, чтобы успеть зафиксировать прибыль. К концу года темпы роста объемов предложения снизились, а рост по итогам 2008 г. составил 20%.

Первый квартал 2009 года показал положительную динамику роста предложения на вторичном рынке: объем увеличился на 5%. При этом традиционно первый месяц квартала оказался менее активным, чем два последующих. Наибольшей популярностью на вторичном рынке предложения пользовались ЦАО (19%), ЗАО(14%) и САО(13%).

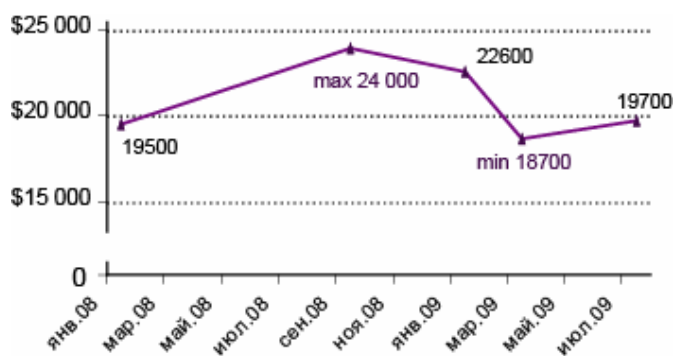
Важно отметить, что положительный показатель первого квартала 2009 года свидетельствует о том, что вторичный рынок пострадал значительно меньше, чем первичный. Но важно отметить, что по сравнению с 2008 годом темп роста объема предложения сильно сократился. Стабилизация ситуации во втором квартале 2009 года привела к тому, что собственники зафиксировали определенный ценовой уровень своих квартир и просто ждут дальнейшего развития событий на рынке.



5.1. ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ЦЕНЫ

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



Динамика изменений ценового уровня вторичного рынка повторяет динамику первичного рынка: максимальные потери в январе – феврале, приостановка темпов падения в марте и стабилизация ситуации в апреле-мае. Летние месяцы закрепили спад темпов снижения цен. Однако, частные собственники квартир менее склонны поддаваться панике и снижают цены значительно менее охотно, чем застройщики. У основной массы продавцов на вторичном рынке есть возможность затаиться, и они просто снимают квартиры с продажи. У них меньше негативных факторов, побуждающих их к снижению цены, чем у компаний-застройщиков: кредиты, обязательства перед партнерами, покупателями, государством... Таким образом по итогам 1-го квартала средняя цена на вторичном рынке элитного жилья снизилась на 15% и составила 24 000\$ за кв.м. Падение с пикового уровня сентября 2008 года составило 17%.



Самые дорогие квартиры на вторичном рынке

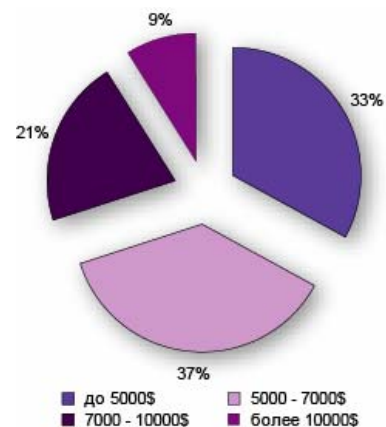
Адрес	Метраж, кв.м	цена, \$
Ул. Якиманка,		
Шведский тупик,	860	43 000 000
Бутиковский пер.	295	10 500 000
Бутиковский пер.	295	11 800 000
Молочный пер.	289	9 500 000
Ул. Поварская	411	20 000 000
Пожарский пер.	360	15 000 000
Гранатный пер.,	799	36 000 000
Коробейников пер.	517	25 850 000
Ул. Знаменка	1000	30 000 000



6. 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



Серьезные потери от финансового кризиса понес и рынок аренды элитных квартир: цены упали (в зависимости от района и количества комнат) в среднем на 20-40%! Причин такого резкого падения цен несколько: во-первых, финансовый кризис сильно сократил спрос на аренду элитных квартир, потому что доходы арендаторов этого уровня (топ-менеджеры, сотрудники иностранных представительств и т.д.) ощутимо сократились. Во-вторых, на рынке появилось огромное количество «случайных» арендодателей, то есть тех людей, которые отложили продажу своей квартиры до лучших времен и решили временно ее сдавать, чтобы не терять зря время и деньги. Таких арендодателей устраивает и невысокая месячная плата, что при перенасыщении рынка предложением (при упадке спроса) сильно корректирует общую ситуацию.

За первое полугодие 2009 года цены на аренду жилья в ЦАО сократились в среднем на 35%, в ЗАО и ЮЗАО на 28-30%. При этом больше всего от финансового кризиса пострадали квартиры с большой площадью (более 100 кв.м.) – снижение ставок аренды доходит до 45%. В последние месяцы снижение ставок аренды элитного жилья приостановилось. Арендные ставки постепенно начинают расти и уже выросли на 10-15% относительно минимального уровня.

В рамках финансового кризиса повсеместно развивается система скидок. Эта тенденция коснулась и рынка аренды жилой недвижимости: достаточно часто клиентам удается получить «специальное предложение» в процессе переговоров. Упадок спроса просто вынуждает арендодателей идти на уступки. Хотя в последние месяцы ситуация начинается меняться в лучшую (для арендодателей) сторону.



7. ПРОГНОЗ

В целом цены на жилье в Москве снизились в невероятно короткие сроки и достаточно сильно. Весна стала неким «рубежом», после которого началось оживление на рынке, и наметилась тенденция снижения скорости ценового падения. Летние месяцы закрепили начавшуюся весной стабилизацию, которая при отсутствии возникновения внешних негативных факторов в ближайшей перспективе будет сохраняться. Как следствие, резких колебаний ни спроса, ни цен произойти не должно.

Однако, в случае изменения экономических условий, что, по мнению многих аналитиков, «вполне допустимо», возможна очередная волна падения цен. Так, если сейчас цены держатся на уровне 2006 года, то при второй волне они могут снизиться до уровня 2003 года.

О новом строительстве, помимо городских социальных программ, ближайшее время речи не идет. Более того, наметилась тенденция возвращения застройщиками властям земель для постройки, за которые еще несколько месяцев назад были уплачены миллионные тендеры. Новые объекты практически не появляются. Редким исключением стал **проект «Итальянский квартал»** (переулок 1-й Тверской-Ямской улицы), жилой комплекс класса премиум (площадью 2,5 га!), который снова вышел на рынок этим летом.

Крайне сложная ситуация с кредитованием и инвестициями диктует дальнейшее развитие рынка первичной недвижимости. Очевидно, что в ближайшей перспективе в этом сегменте рынка произойдет значительное сокращение объемов предложения.

Экономический кризис поставил в очень нелегкое положение практически всех девелоперов: заморожена большая часть планируемых объектов, приостановлено строительство ряда строящихся, многие проекты отложены, особенно те, которые на начало кризиса находились на «бумажной» стадии. Это коснулось и такие крупные компании, как «Открытые инвестиции», «ПИК», «Главмосстрой», Mirax Group, Capital Group, RGI International.

Государство в рамках финансового кризиса выступило с инициативой поддержать ряд строительных компаний путем принятия соответствующих мер таких, например, как госзаказы. В список вошли ГК «ПИК», ГК «СУ-155», Группа «ЛСР», ДСК-1, «Главстрой», ЗАО «Интеко».

Если рассматривать более долгосрочную перспективу, то надо заметить, что несмотря на нестабильность и непредсказуемости рынка недвижимости в настоящий момент, сокращение новых площадей приведет к дефициту, и как следствие цены на жилье снова начнут расти, особенно в сегменте элитного жилья.

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



MAYFAIR
PROPERTIES