

Рынок элитной жилой недвижимости Москвы

Итоги 2010 года
Прогноз на 2011 год



IntermarkSavills Research

www.intermarksavills.ru

intermark savills

СОДЕРЖАНИЕ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ	4
СПРОС	8
ПРЕДЛОЖЕНИЕ	10
ЦЕНЫ	12
ПРОГНОЗ НА 2011 ГОД	14
ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ 2011 ГОДА	15

О КОМПАНИИ INTERMARKSAVILLS	16
-----------------------------	----



«В течение 2010 года в Москве было продано около 430 квартир в элитных новостройках. Почти столько же первичных сделок было заключено в 2008 году. Очевидно, рынок начинает оживать, приближаясь по объему спроса к докризисным показателям.

Растущий спрос в совокупности с ограниченным предложением обусловил динамичный рост цен в элитном сегменте. По нашим оценкам средняя цена кв.м в элитных новостройках на конец 2010 года составила 16 900 долл. США/кв.м. За прошедший год долларовые цены повысились на 35% и отстают от докризисного максимума на 26%. Средние цены на элитные квартиры растут уже 14 месяцев подряд. По нашим оценкам, в 2011 году указанная тенденция сохранится...»

Михаил ГАВРИЛЬЧУК,
директор департамента продаж новостроек IntermarkSavills

«Во второй половине 2010 года началась активная подготовка новых элитных проектов, которые во время кризиса были приостановлены на различных стадиях готовности. Сразу три новых проекта готовятся к началу продаж в ближайшее время. На данный момент все они вышли на строительную площадку...»



Альфия АБДУЛОВА,

старший аналитик департамента стратегического консалтинга и оценки IntermarkSavills

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ

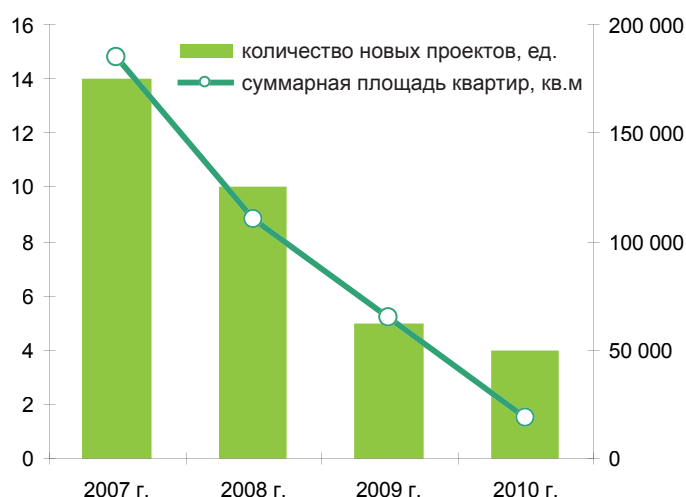
Объект премиум-класса должен обладать набором характеристик, основные из которых – хорошее местоположение в центральной части Москвы и оригинальный архитектурный проект (от известного архитектурного бюро). Дома премиум-класса отличаются высококачественными строительными и отделочными материалами, количество объектов собственной инфраструктуры, наличие сервисных услуг для жильцов, а также высокий уровень безопасности (круглосуточная профессиональная охрана, технические системы безопасности с видеонаблюдением и контролем доступа).

В течение 2010 года на первичный рынок элитного жилья вышло 4 новых проекта (в одном из которых возобновлены продажи после проведения реконцепции). Суммарная площадь квартир в новых проектах 2010 г. – около 20 тыс. кв.м (115 квартир).

Из 33 жилых комплексов, представленных на рынке в течение года, 6 были практически полностью реализованы. В двух незавершенных проектах продажи были приостановлены (включая один «замороженный» с лета 2009 года).

Таким образом, по состоянию на конец декабря 2010 года, первичные продажи имели место в 26 элитных

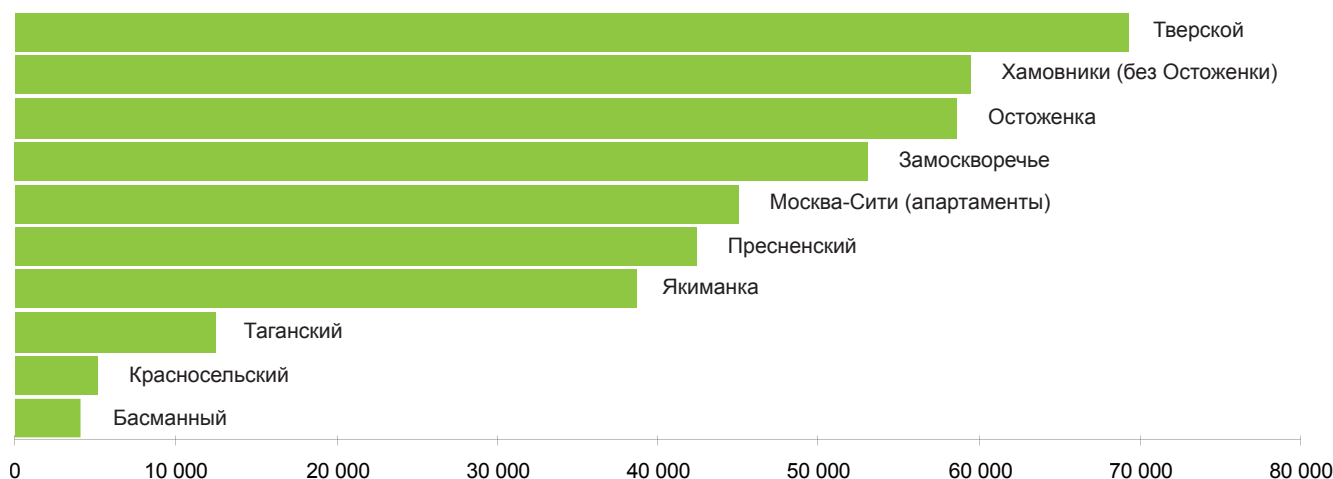
**Динамика вышедших на рынок
новых элитных жилых комплексов в 2007-2010 гг.**



Источник: IntermarkSavills

комплексах (без учета апартаментов в ММДЦ «Москва-Сити»), в совокупности включающих 2,1 тыс. квартир суммарной площадью около 340 тыс. кв.м.

Территориальная структура продаваемых площадей в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2010 г., кв.м



Источник: IntermarkSavills

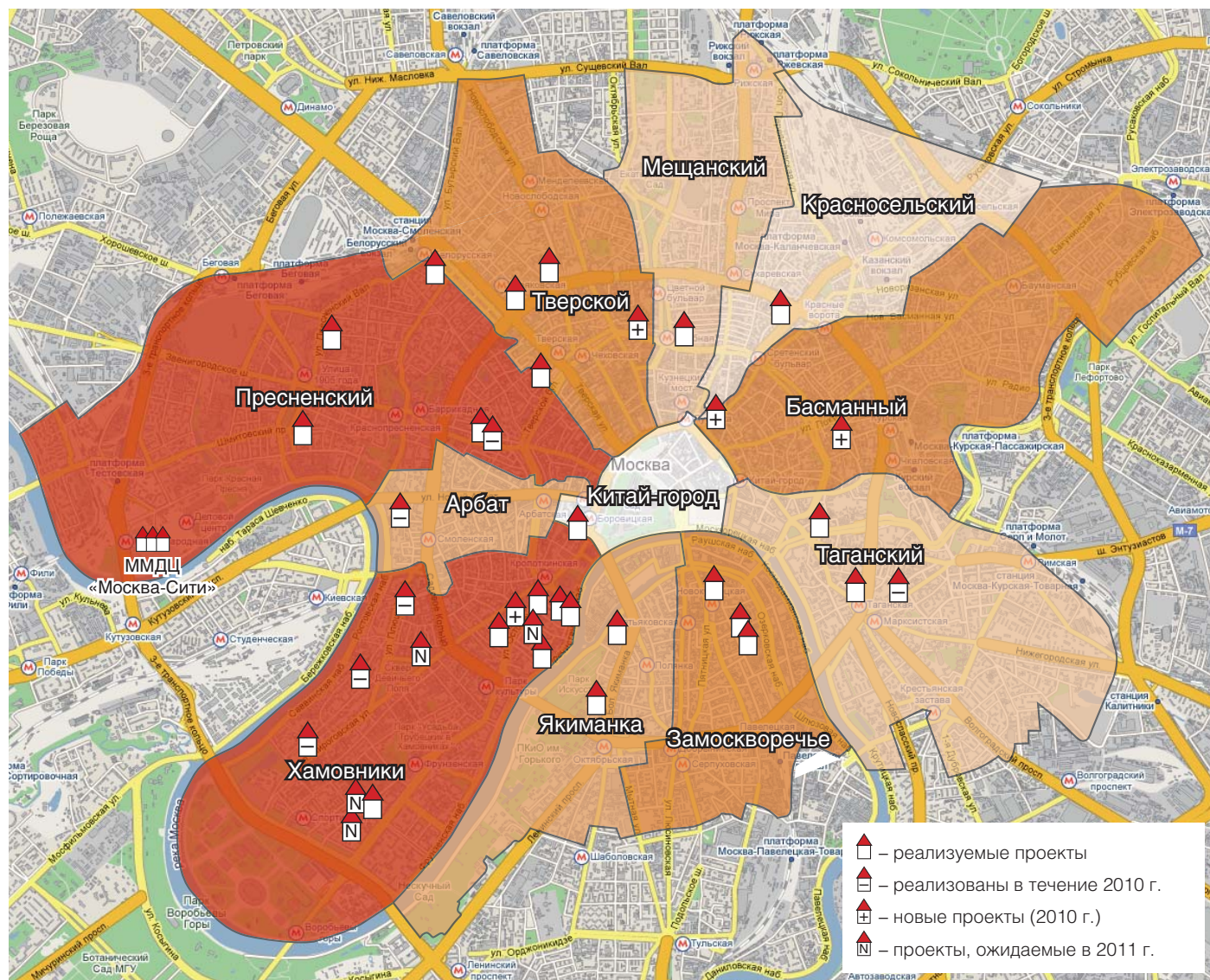
В территориальной структуре нового элитного строительства существенный объем (30%) реализуемых в течение 2010 года квартир сосредоточен в Хамовниках (половина из них – в районе Остоженки), около 18% – в Тверском районе, 14% – в Замоскворечье.

Напомним, что накануне кризиса лидерство по объему представленных на рынке продаваемых площадей принадлежало апартаментам в ММДЦ «Москва-Сити». В 2009-2010 гг. из всех многофункциональных комплексов, относящихся к ММДЦ, продажи велись только в трех: «Федерация», «Город Столиц» и Imperia Tower. В остальных башнях продажи были приостановлены.

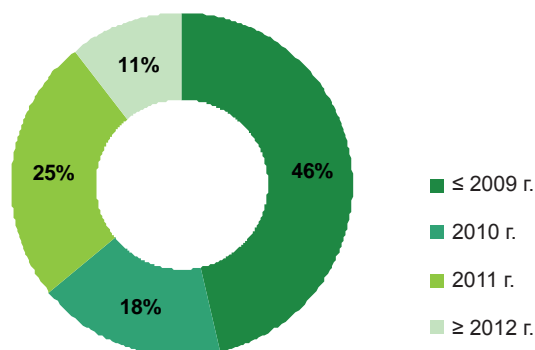
В 2010 году к элитным комплексам, реализующим жилье в формате апартаментов временного проживания (башням ММДЦ «Москва-Сити» и двум проектам премиум-класса на территории ЦАО г. Москвы) прибавился еще один апартаментный проект, расположенный в Красносельском районе г. Москвы.



Элитные жилые проекты, реализуемые в г. Москве в 2010 году

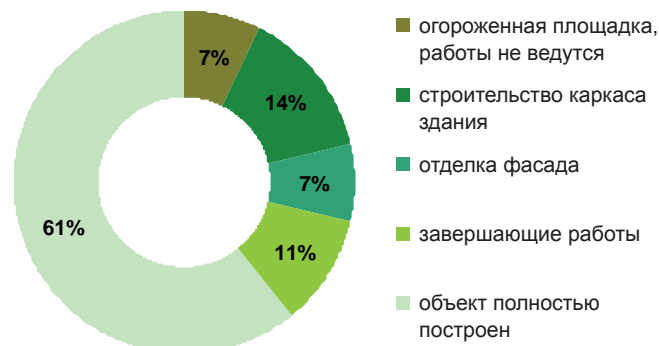


Структура элитных жилых комплексов, представленных на рынке в 2010 г., по году сдачи в эксплуатацию



Источник: IntermarkSavills

Распределение элитных жилых проектов по степени строительной готовности (по состоянию на конец 2010 года)



Источник: IntermarkSavills

Срок сдачи в эксплуатацию большинства присутствовавших на рынке в 2010 году элитных новостроек (64%) пришелся на 2008-2010 гг. Доля элитных проектов, сданных в 2009 году и ранее, в которых не были закончены первичные продажи, составляет 46% от общего количества. Суммарная доля проектов с заявленными сроками сдачи в 2011-2012 гг. и позднее – 36%.

На сегодняшний день более 60% элитных жилых комплексов, в которых ведутся продажи, сдано в эксплуатацию. Это вдвое больше, чем в конце 2009 года

По сравнению с данными на конец 2009 года вдвое увеличилась доля готовых проектов – на сегодняшний день более 60% элитных жилых комплексов, в которых ведутся продажи, сдано в эксплуатацию (31% в 2009 году). В двух проектах строительство приостановлено. На остальных площадках ведутся активные строительно-монтажные работы или же их строительство близится к завершающей стадии.

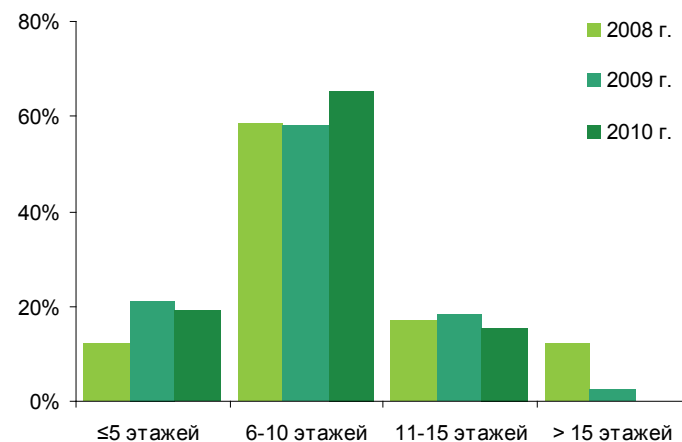
Доминирующую долю в структуре элитной застройки в последние годы традиционно занимают мало- и среднеэтажные дома (до 10 этажей), что связано с ограничениями по этажности нового строительства в центре Москвы. Более высокие жилые здания, как правило, располагаются за пределами Садового Кольца.

Относительно небольшая доля малоэтажных элитных домов (до 5 этажей) обусловлена, среди прочих факторов, нежеланием инвестора браться за проект, имеющий достаточно серьезные ограничения по этажности. Как правило, это сопряжено с низким выходом продаваемых площадей и снижением эффективности проекта. Исключение составляют объекты с уникальным местоположением (Остоженка, Арбат, Патриаршие Пруды, Якиманка) и реконструируемые исторические здания.

В объемной структуре новой элитной застройки традиционно преобладают относительно компактные жилые здания (до 10 тыс. кв.м), включающие до 60 квартир. Доля масштабных элитных проектов осталась на уровне 2008-2009 гг. (около 20%).

В каждом из 4 новых проектов 2010 года запланировано не более 40 квартир, что является следствием кризиса, в условиях которого застройщики воздержались от вывода на рынок крупных элитных комплексов.

Структура элитных жилых комплексов, представленных на рынке в 2008-2010 гг., по этажности



Источник: IntermarkSavills

Новые проекты премиум-класса, вышедшие на рынок в 2010 году:

Реконструированный жилой дом на Пречистенке



Дом На Мясницкой / Meating House



Петровский дом



Клубная резиденция «Чистые Пруды»



«В 2010 году спрос по отдельным крупным элитным комплексам практически вернулся на докризисный уровень, достигая 7-8 сделок в месяц. Одной из причин позитивной динамики является реализация отложенного спроса. Другим немаловажным фактором, способствующим восстановлению спроса на элитное жилье, является перевод все большего числа проектов на схемы реализации по договорам долевого участия в строительстве.»



Лилия ЗАЙНУЛЛОВА,
менеджер по продажам департамента городской недвижимости IntermarkSavills

СПРОС *

По оценкам IntermarkSavills фактическая емкость первичного рынка городского элитного жилья по итогам 2010 года (принимая во внимание только реально заключенные сделки) составила порядка 70 тыс. кв.м или около 430 проданных квартир в домах-новостройках. Среднемесячное количество сделок составляло около 35 проданных квартир в месяц.

По сравнению с 2009 годом число совершенных первичных сделок в элитном сегменте увеличилось более чем на 35% и фактически сравнялось с уровнем 2008 года. От суммарного числа сделок заключенных в 2007 году прошедший год отстает менее чем на 30%.

Следует отметить растущую уверенность потенциальных покупателей в способности застройщиков завершить начатые проекты – активный интерес стали вызывать проекты на более ранних стадиях строительства. Более 30% сделок совершено в проектах со сроками сдачи после 2010 года.

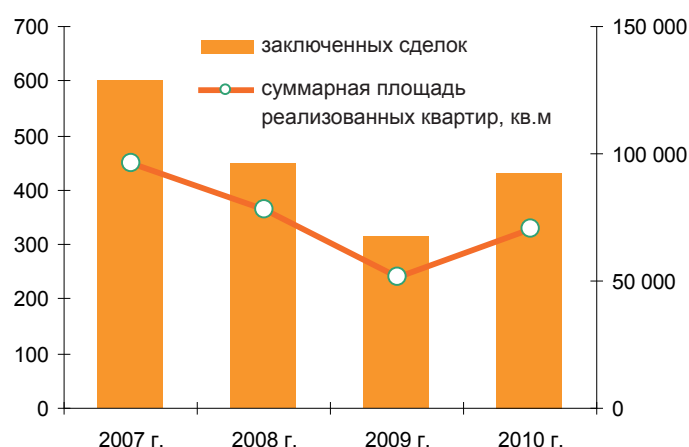
Одним из положительных факторов 2010 года является возобновление инвестиционных сделок с квартирами в элитном сегменте.

В территориальной структуре спроса на элитные квартиры (без учета апарт-отелей в ММДЦ «Москва-Сити»), как и в

предыдущие годы, доминирует наиболее статусный и активно застраиваемый район Хамовники (включая

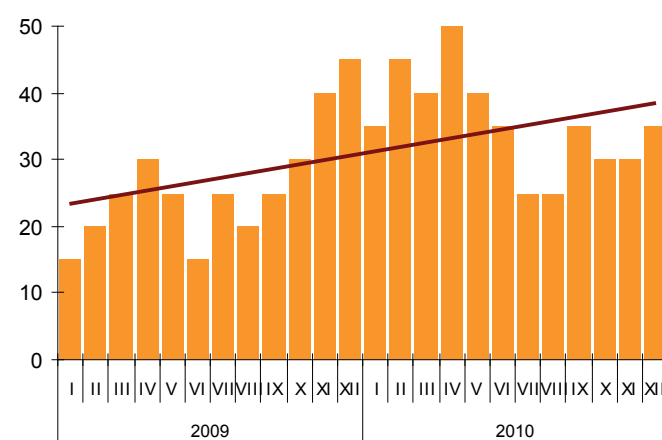
**По сравнению
с прошлым годом число
совершенных первичных
сделок в элитном сегменте
увеличилось более чем на 35%
и фактически сравнялось
с уровнем 2008 года**

Динамика количества заключенных сделок на первичном рынке элитного жилья в 2007-2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

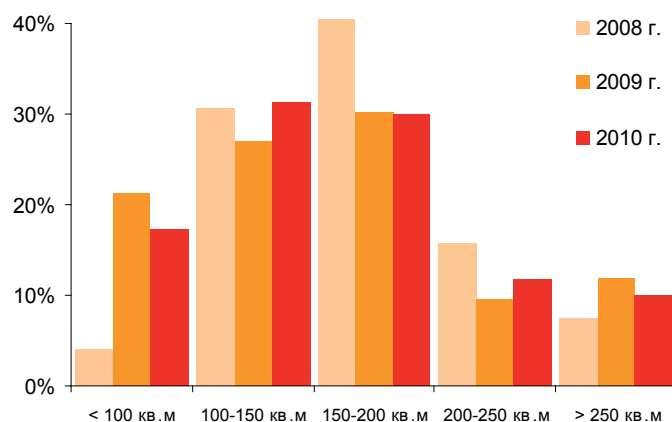
Динамика количества заключенных сделок на первичном рынке элитного жилья в 2009-2010 гг., по месяцам



Источник: IntermarkSavills

* Под спросом в данном отчете понимается оценочное количество фактически совершенных сделок с квартирами премиум-класса в г. Москве с января по декабрь 2010 года.

Объектная структура спроса на квартиры в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг. (% от общего количества проданных квартир)



Источник: IntermarkSavills

застройку вблизи Остоженки), на который приходится около 35% совершенных первичных сделок. Также высоким спросом пользуются квартиры в Замоскворечье и Тверском районе – по 20% сделок. Существенный рост интереса покупателей отмечен к элитным проектам, расположенным в Пресненском районе (17% сделок).

Анализ объектной структуры (квартирографии) спроса свидетельствует о том, что наиболее востребованными со стороны покупателей остаются квартиры премиум-класса площадью до 200 кв.м (около 80% совершенных сделок).

Наиболее востребованный бюджет для элитных новостроек, на который приходится около 45% заключенных сделок – 1-2 млн. долл. США

По сравнению с прошлым годом произошло небольшое смещение спроса с квартир площадью менее 100 кв.м в сторону квартир от 100 до 150 кв.м. Спрос на самые крупные квартиры (от 250 кв.м) в 2010 году составил около 10%.

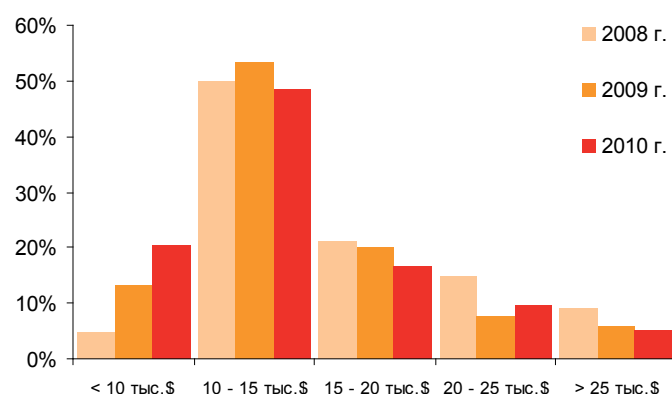
В 2010 году на 10% увеличилась доля заключенных сделок с 3-, 4- и многокомнатными квартирами (80% сделок по сравнению с 70% в 2009 г.). Спрос на «нетипичные» для дорогих проектов 1-комнатные квартиры уменьшился на 6% (10% сделок по сравнению с 16% в 2009 г.).

Средняя площадь квартиры премиум-класса, реализованной на первичном рынке в 2010 году, составила около 165 кв.м, что на 3% выше аналогичного показателя 2009 года (около 160 кв.м). В 2008 году этот показатель равнялся 168 кв.м.

В ценовой структуре совершенных сделок лидерство (около 50% спроса) принадлежит квартирам с удельной ценой от 10 до 15 тыс. долл. США/кв.м. По сравнению с 2009 годом в 1,5 раза повысилось число сделок в диапазоне цен до 10 тыс. долл. США/кв.м, по сравнению с 2008 г. – в 4 раза. В сегменте самых дорогих квартир (более 25 тыс. долл. США/кв.м) доля фактического спроса почти соответствует 2009 году, но по сравнению с 2008 годом снизилась почти в 2 раза.

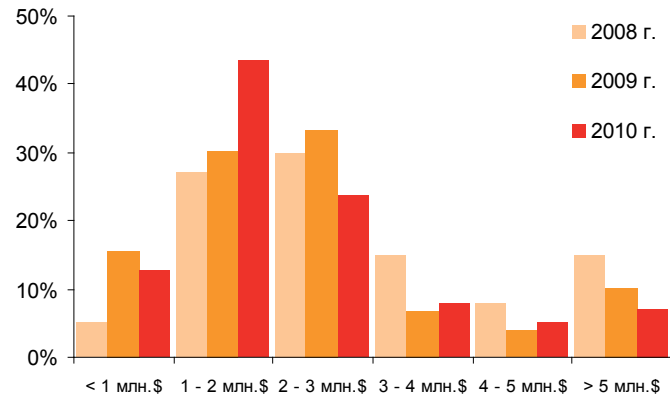
В бюджетной структуре спроса на первичном рынке элитного жилья для 80% сделок, как и в 2009 году, характерны бюджеты до 3 млн долл. США. По сравнению с 2009 годом на 10% увеличилось количество заключаемых сделок в бюджете до 2 млн долл. США (56% по сравнению с 46% в 2009 г.). В сегменте самых дорогих квартир (от 5 млн долл. США и выше) по сравнению с 2009 годом спрос снизился на 30% (по сравнению с 2008 г. – на 53%).

Ценовая структура заключенных сделок с квартирами в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

Бюджетная структура заключенных сделок с квартирами в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

«Столичные застройщики, потерявшие в 2009 году половину своих покупателей, были вынуждены кардинально изменить методы работы, полностью сконцентрировавшись на интересах каждого конкретного клиента. Девелоперы используют любые средства для привлечения покупателей к проекту, от уникальных кредитных программ и рассрочек до проведения реконцепции проекта.»

Екатерина ПХИДО,

менеджер по продажам департамента городской недвижимости IntermarkSavills



ПРЕДЛОЖЕНИЕ *

По оценкам IntermarkSavills по состоянию на конец 2010 года объем первичного предложения жилья премиум-класса в г. Москве составил около 940 квартир в домах-новостройках (примерно 160 тыс. кв.м).

В территориальной структуре текущего предложения доминирует район Хамовники (42%), далее следует Тверской район (31% предложения). Существенный рост доли предложения в Тверском районе по сравнению с концом 2009 года обусловлен выходом на рынок ранее зарезервированных застройщиками площадей в строящемся крупном жилом комплексе.

Анализируя объектную структуру предложения 2010 и 2009 гг. по сравнению с 2007-2008 гг., можно отметить, что

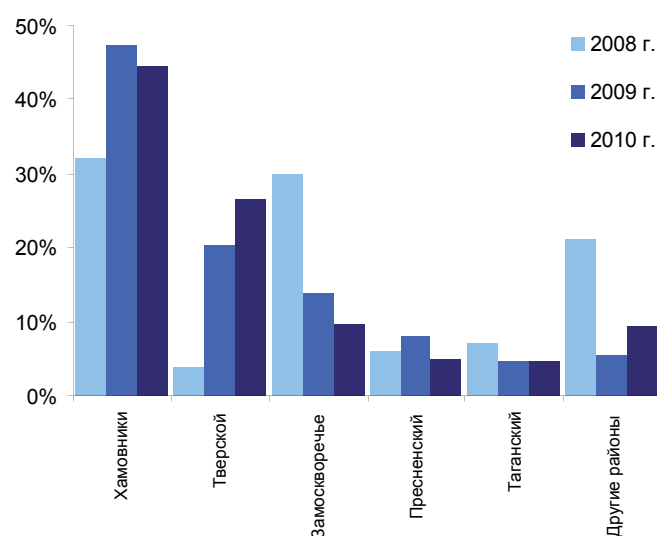
застройщики быстро отреагировали на снижение интереса к большим квартирам в пользу самых, по меркам элитного сегмента, компактных. При этом, в сегменте объектов площадью менее 150 кв.м по-прежнему сохраняется диспропорция: текущий спрос на 7% превышает предложение.

Средняя площадь предлагаемой к продаже элитной квартиры составляет 170 кв.м

Средняя площадь предлагаемой к продаже элитной квартиры на начало 2011 года составляла около 170 кв. м, что на 3% превышает среднюю площадь условной квартиры, купленной в 2010 году. Одной из причин данного дисбаланса является возросший спрос на относительно компактные квартиры (80...100 кв.м).

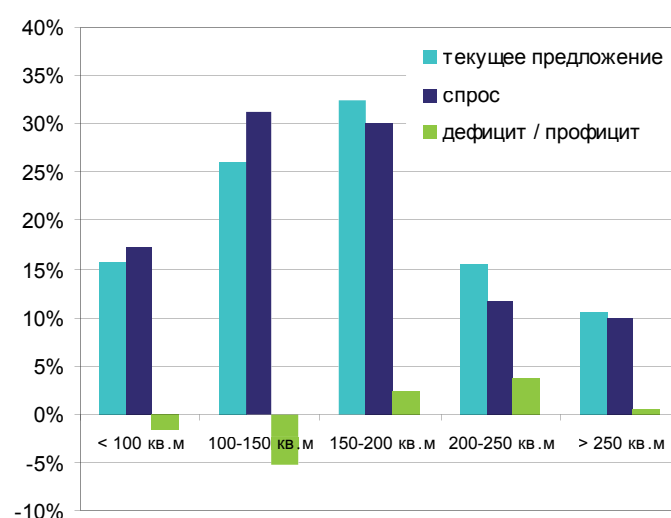
В ценовой структуре предложения в течение 2010 года наблюдалась тенденция смещения основной массы

Территориальная структура предложения квартир в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг. (по состоянию на конец года)



Источник: IntermarkSavills

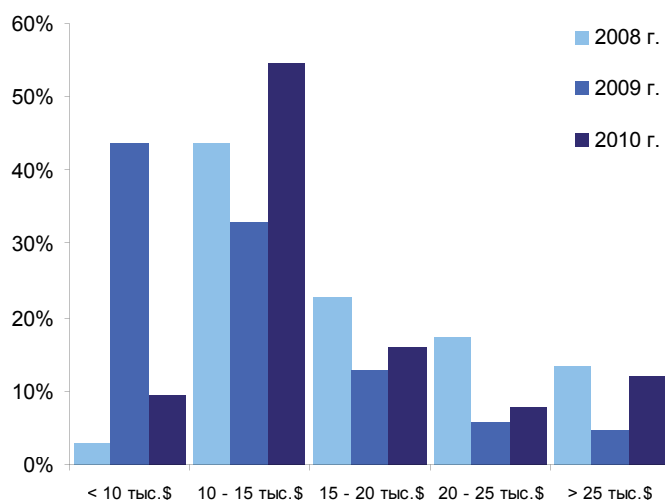
Соотношение структуры предложения и спроса квартир в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2010 г. (по состоянию на конец года)



Источник: IntermarkSavills

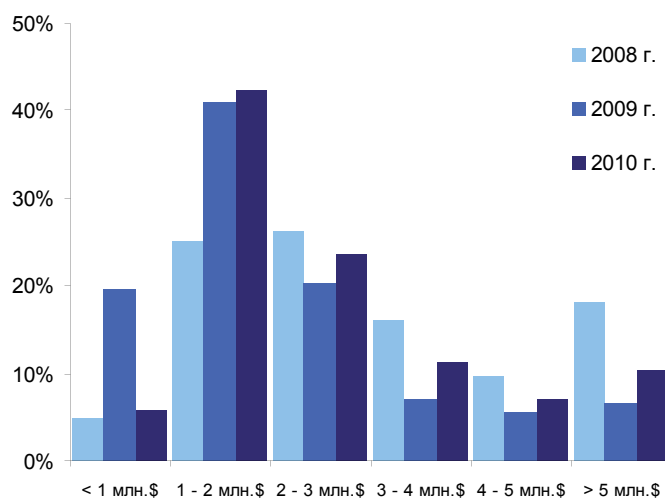
* Под предложением в данном отчете понимается оценочное количество предлагаемых к продаже квартир премиум-класса в г. Москве, доступных покупателям, по состоянию на конец декабря 2010 года.

Ценовая структура предложения квартир в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг.
(по состоянию на конец года)



Источник: IntermarkSavills

Бюджетная структура предложения квартир в элитных жилых комплексах, представленных на рынке в 2008-2010 гг.
(по состоянию на конец года)



Источник: IntermarkSavills

предложения к высокому ценовому диапазону. В 2009 году наибольший объем выставленного на продажу элитного жилья (44% площадей) предлагался по ценам до 10 тыс. долл. США/кв.м. В 2010 году 54% площадей предлагалось уже по ценам от 10 до 15 тыс. долл. США/кв.м.

В бюджетной структуре текущего предложения следует отметить диспропорцию с ретроспективным спросом за истекший год в сегменте объектов стоимостью до 1 млн долл. США (текущий спрос на 7% превышает предложение). Указанные бюджеты, на которые в 2010 году приходилось более 13% спроса, характерны для 6% предложения.

Средний бюджет предлагаемой к продаже элитной квартиры на конец 2010 года вырос по сравнению с 2009 годом на 27% и составил около 2,8 млн долл. США (в 2009 году – 2,2 млн долл. США). В 2007- 2008 гг. средние бюджеты составляли 3,3...3,4 млн долл. США.

**По состоянию
на конец 2010 года
средний бюджет
предлагаемой к продаже
элитной квартиры вырос
по сравнению с 2009 годом
на 27% и составил около
2,8 млн. долл. США**

Говоря о текущей ценовой и бюджетной структуре предложения, необходимо учитывать, что они построены на основе официальных (объявленных в прайс-листах) цен для представленных проектов. Многие застройщики все еще готовы идти на дополнительные уступки при заключении сделок. В случае единовременной оплаты продавцы зачастую предоставляют 5% скидку по отношению к официальным прайс-листам. В отдельных проектах в течение года предлагались и гораздо более интересные финансовые условия.

Самое дорогое первичное предложение в элитном сегменте зафиксировано в Хамовниках – пентхаус площадью 826 кв.м за 28,9 млн долл. США. Самое дешевое – в Тверском районе – однокомнатная квартира площадью 52 кв.м за 637 тыс. долл. США.

«В течение 2010 года абсолютное большинство застройщиков подняло цены на элитное жилье. В результате, к концу года среднерыночные долларовые цены предложения квартир в элитном сегменте увеличились более чем на треть. В 2011 году рост цен продолжится – в Москве, в силу «столичного синдрома», стоимость элитного жилья всегда будет несколько выше экономически обоснованной...»



Кристина ТОМИЛИНА,
менеджер по продажам департамента городской недвижимости IntermarkSavills

ЦЕНЫ

Цены на элитные новостройки повышались на протяжении всего 2010 года. К концу декабря среднерыночная цена в строящихся жилых комплексах премиум-класса составила 16 900 долл. США/кв.м (530 тыс. руб./кв.м).

По итогам 2010 года общее повышение удельных цен на элитные новостройки составило 35%. К началу 2011 года среднерыночная цена в строящихся жилых комплексах премиум-класса стала соответствовать уровню III квартала 2007 года.

Максимальный пик средних цен на элитные квартиры в докризисный период пришелся на июль 2008 года (22 950 долл. США/кв.м.). Текущая средняя цена элитного жилья в рублях практически сравнялась с докризисным максимумом, в долларах уступает – 26%. По отношению ко «дну» рынка, достигнутому в октябре 2009 года,

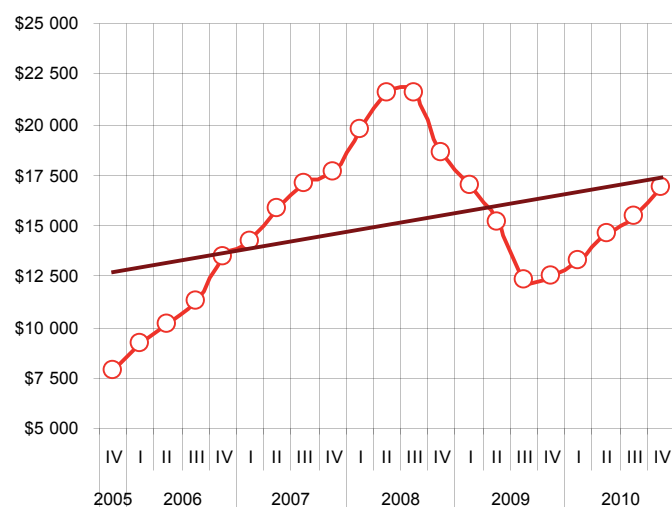
к концу 2010 года долларовые цены поднялись почти на 40%, а рублевые на 50%.

Положительная динамика долларовых цен отчасти была обусловлена техническими факторами, такими как повышение степени готовности реализуемых проектов и вымывание наиболее дешевых квартир (в бюджетах до 1,5 млн долл. США). Относительно резкий скачок цен был отмечен во II квартале 2010 года в результате ощутимого повышения цен (до 10...20%) в ключевых проектах рынка, где на тот момент было сосредоточено 45% общего предложения элитного жилья.

По итогам 2010 года более чем в 20% проектов объявленная застройщиками средняя цена увеличилась более чем на 25%, в двух комплексах цены практически удвоились. Еще в 1/5

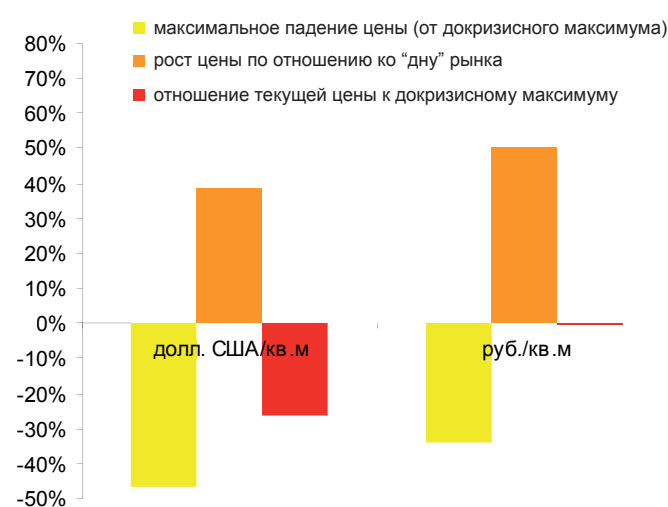
**По отношению ко «дну»
рынка, достигнутому
в октябре 2009 года,
к концу 2010 года
долларовые цены
поднялись почти на 40%,
а рублевые на 50%**

**Динамика среднерыночных цен
на первичном рынке элитного жилья в 2005-2010 гг., \$/кв.м**
(по данным на конец квартала)



Источник: IntermarkSavills

**Динамика среднерыночной цены
квартир в строящихся элитных жилых комплексах**
январь 2009 – ноябрь 2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

Дифференциация средних цен и бюджетов на первичном рынке элитного жилья по районам ЦАО г. Москвы (на начало 2011 г.)

Район	Удельная стоимость, долл. США/кв.м			Средний бюджет, долл. США
	минимальная	максимальная	средневзвешенная	
Басманный	\$25 000 =	\$35 000 =	\$29 000 =	\$3 186 000 =
Пресненский	\$7 700 =	\$43 200 =	\$23 500 =	\$5 173 000 =
Якиманка	\$13 000 =	\$44 200 =	\$20 600 =	\$5 246 000 =
Хамовники	\$8 000 =	\$50 000 =	\$17 800 =	\$3 005 000 =
Таганский	\$9 300 =	\$40 000 =	\$15 900 =	\$3 143 000 =
Красносельский	\$10 000 =	\$30 000 =	\$15 100 =	\$2 754 000 =
Замоскворечье	\$11 200 =	\$19 000 =	\$14 200 =	\$2 393 000 =
Тверской	\$8 100 =	\$23 100 =	\$13 600 =	\$2 099 000 =

проектов средние цены повысились на 15...25%, в 40% – на 5...10%. В 12% проектов цена кв.м практически не изменилась, в 8% – незначительно снизилась.

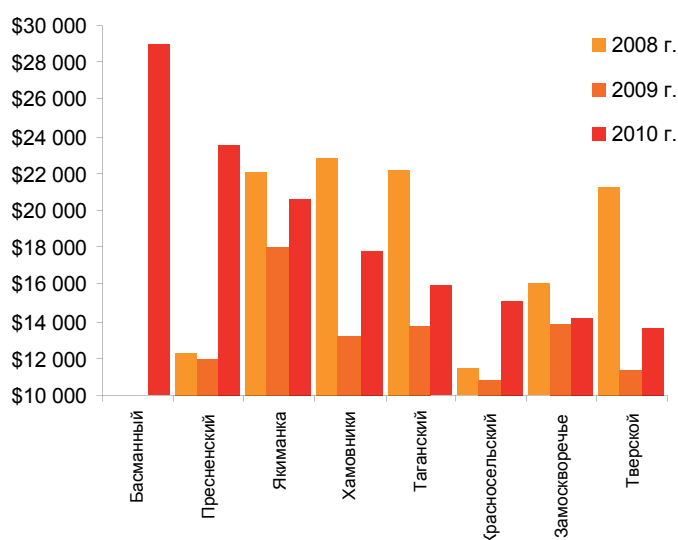
Максимальные для первичного рынка цены предложения отдельных квартир на конец 2010 года достигали 50 тыс. долл. США/кв.м (Остоженка ул., вл. 11/17, 13/12). Минимальные – характерны для комплексов, находящихся на ранних стадиях строительства, и по отдельным квартирам все еще опускаются ниже 8 тыс. долл. США/кв.м.

Стоимость элитных квартир в строящихся домах существенно варьируется в зависимости от местоположения и степени строительной готовности жилых комплексов. На конец 2010 года наибольшие средневзвешенные цены предложения зафиксированы в районе Басманный, в связи с выходом на рынок построенного жилого комплекса с высокими ценами. Далее следуют районы Пресненский, Якиманка и Хамовники. Минимальный ценовой уровень в сегменте новостроек премиум-класса характерен для жилья в Тверском районе. Дифференциация средних цен на элитное жилье по различным районам ЦАО достигает 2 раз.

В течение 2010 года цены на элитные жилые комплексы повысились во всех районах ЦАО. Особенно ощутимым было повышение в Пресненском районе – цены выросли практически в два раза. В Красносельском районе и в Хамовниках цены поднялись на 40% и 35% соответственно. Немного меньше цены поднялись в Тверском (+19%), Таганском (+16%) районах и в районе Якиманка (+14%). Резкий скачок цен в Пресненском районе обусловлен выходом одного из проектов в «открытые» продажи.

Рост активности на рынке элитного жилья в совокупности с дефицитом предложения, а также повышение степени готовности реализуемых проектов (в течение года были полностью построены порядка 20% объектов) – все эти факторы способствовали положительной динамике средней цены кв.м, которая продолжается уже на протяжении 14 месяцев. В 2011 году рост цен на столичную элитную недвижимость продолжится. Но, в отличие от докризисного периода, он будет гораздо более плавным и в течение 2011 года цены не достигнут докризисного максимума.

Динамика средних цен на первичном рынке элитного жилья по районам ЦАО в 2008-2010 гг., долл. США/кв.м
(по состоянию на конец года)



Источник: IntermarkSavills

ПРОГНОЗ НА 2011 ГОД



- В 2011 году прогнозируется стабилизация спроса на городское элитное жилье на уровне показателей 2010 года. После динамичного ценового роста в прошедшем году потребуются довольно продолжительное время для адаптации покупателей к текущим ценам. Ежемесячное число первичных сделок сохранится на уровне последних месяцев 2010 года – **30-35 проданных квартир в месяц.**
- Текущая средняя цена 1 кв.м на первичном рынке элитного жилья примерно на 5% выше обоснованного уровня. Это связано с тем, что застройщики после существенного роста количества сделок в I полугодии 2010 года резко и зачастую необоснованно повысили цены на квартиры. В этой связи в 2011 году рост цен на элитные новостройки будет носить преимущественно технический характер: 1-1,5% в месяц. Т.о. к декабрю 2011 года средняя цена на элитные новостройки приблизится к уровню **18 000 – 18 500 долл. США/кв.м.**
- Наибольшим спросом среди покупателей будут пользоваться элитные новостройки с ценовым уровнем **10 000 – 15 000 долл. США/кв.м** и высокой степенью строительной готовности. Вместе с тем, в результате первоочередного «вымывания» с рынка подобных предложений, подобрать достойный вариант в указанном ценовом диапазоне станет значительно труднее, чем в 2010 году.
- Фактическое первичное предложение элитного жилья сохранится на уровне конца 2010 года – **около 900-1000 квартир**, доступных покупателям. Рыночное поглощение будет компенсироваться за счет новых проектов.
- Выход на рынок новых проектов элитного жилья будет по-прежнему носить единичный характер. В целом по итогам года первичное предложение пополнится на **500-600 квартир (5-6 новых комплексов).**

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ 2011 ГОДА

ТРИЛОГИЯ



Трехгорный вал, 14 (75 квартир)

САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ



Ефремова ул., 12 (920 квартир)

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ



Долгоруковская ул., 21 (310 квартир)

ARTHOUSE



Тессинский пер., 2, 9/16 (30 квартир)

KNIGHTSBRIDGE



Кооперативная ул., 16 (160 квартир)

БАРКЛИ ПЛАЗА



Пречистенская наб., 17-19 (37 апартаментов)

ДЕПАРТАМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА И ОЦЕНКИ

Департамент стратегического консалтинга и оценки объединяет 4 ключевых направления консультационной деятельности:

- Проектный консалтинг (разработка концепций, включая работу с целевой аудиторией и разработку концепции инфраструктуры для проектов, и сопровождение проектов застройки различного формата и масштаба).
- Инвестиционный консалтинг (подготовка проекта для привлечения сторонних инвесторов и партнеров, формирование пакета исходной инвестиционно-финансовой документации и инвестиционной стратегии).
- Независимая оценка недвижимости и инвестиционных проектов (выполняется сертифицированными экспертами-оценщиками по российским и международным стандартам RICS).
- Исследования и мониторинг рынков жилья.

Мы готовы участвовать в разработке и сопровождении проектов, начиная с создания маркетинговой идеи и концепции, до организации продаж или сдачи в аренду. Наши консультанты могут подключаться к работе на любом этапе девелоперского цикла - как с «нуля», так и при оптимизации проектов с высокой степенью проработки.

При оказании услуг активно используются как зарубежные, так и уникальные собственные методики анализа, обработки и представления информации, созданные IntermarkSavills.

Для повышения эффективности к работе в проектных командах привлекаются ведущие специалисты подразделений IntermarkSavills, осуществляющих продажи и сдачу в аренду, в случае необходимости – сотрудники британского и других офисов Savills.

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, обращайтесь:



АЛЕКСАНДР ШАТАЛОВ

Глава компании
IntermarkSavills
в Москве

A.Shatalov@intermarksavills.ru



АЛЕКСАНДРА СИНИЛОВА

Руководитель отдела
проектного консалтинга

A.Sinilova@intermarksavills.ru



ДМИТРИЙ ХАЛИН

Руководитель департамента
стратегического
консалтинга и оценки

D.Khalin@intermarksavills.ru



АЛЬФИЯ АБДУЛОВА

Старший аналитик
департамента стратегического
консалтинга и оценки

A.Abdulova@intermarksavills.ru

Отдел исследований и мониторинга рынка

IntermarkSavills осуществляет постоянный мониторинг наиболее значимых сегментов рынка жилья Московского региона, а также отслеживает изменения предпочтений покупательской аудитории на основе анализа собственной клиентской базы. Наши аналитики обладают опытом и методологией, позволяющими оперативно и качественно анализировать рынки жилья других, даже самых отдаленных от Москвы регионов России. Партнерство с Savills позволяет получать информацию о состоянии зарубежных рынков, вплоть до углубленного анализа конкретных проектов и обобщения опыта их реализации.

IntermarkSavills – партнерство двух авторитетных компаний, представленное на российском рынке недвижимости и инвестиций объединенным брендом. Intermark обладает 16-летним опытом работы на российском рынке и является одним из лидеров по предоставлению риэлторских услуг в сфере жилой недвижимости в Московском регионе. Компания Savills была основана в Великобритании в 1855 г. и сегодня располагает обширной сетью офисов в 40 странах мира. Последние 8 лет занимает 1 место среди профессиональных операторов рынка недвижимости Великобритании. IntermarkSavills – уважаемый бренд в кругу профессиональных участников рынка жилья (застройщиков, инвесторов, девелоперов, риэлторов, финансовых структур).