



Источник: 6380638.ru

Meating House, ул. Мясницкая, вл. 9-11

### Мнение эксперта

За первые три квартала 2010 года на фоне сокращения предложения в Москве было продано около 330 квартир в элитных новостройках. Это – больше, чем за весь 2009 год. Растущий спрос в совокупности с дефицитом предложения обусловил динамичный рост цен в данном сегменте жилищного рынка. С начала текущего года они увеличились на 23%...



**Дмитрий ХАЛИН,**  
Руководитель департамента стратегического консалтинга и оценки IntermarkSavills

## Общая характеристика реализуемых проектов

В течение трех кварталов 2010 г. первичные продажи велись в **33 элитных жилых комплексах**. В трех из них продажи были приостановлены (включая один «замороженный» с лета 2009 года), еще в трех проектах – завершились в текущем году.

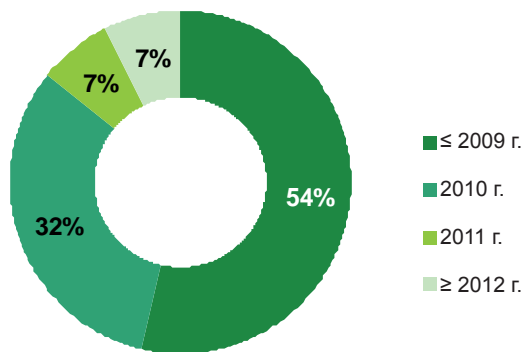
В течение 2010 года на рынок жилья вышли **3 элитных жилых комплекса**:

- реконструированный жилой дом на Пречистенке, 13 (15 квартир);
- Дом на Мясницкой / Meating House на ул. Мясницкая, вл. 9-11 (32 апартаменты);
- Петровский дом на Петровском бульваре, д. 21 (38 квартир).

Таким образом, по состоянию на конец сентября 2010 года, на первичном рынке было представлено 28 жилых комплексов премиум-класса. В одном из них ведутся исключительно т.н. «закрытые» продажи.

Новые проекты элитного строительства, в которых к концу первого полугодия 2010 года велись продажи, в совокупности включают **2 тыс. квартир** суммарной площадью около **330 тыс. кв.м.**

**Распределение элитных жилых проектов, представленных на рынке, по срокам ввода в эксплуатацию III квартал 2010 г.**

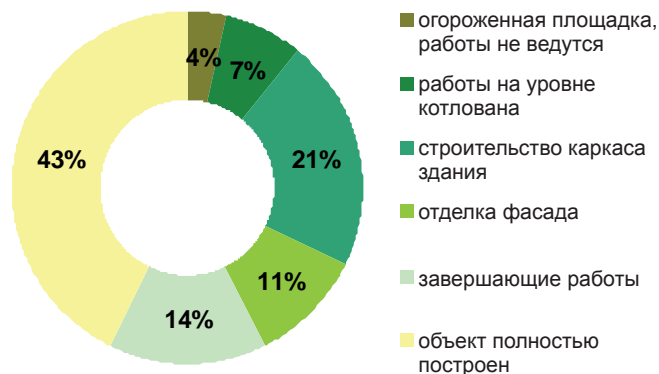


Источник: IntermarkSavills

На сегодняшний день порядка 70% элитных жилых комплексов, в которых ведутся продажи, сдано в эксплуатацию.

В объектной структуре (квартирографии) нового элитного строительства доминируют 3- и 4-комнатные квартиры (в сумме 83%).

**Распределение элитных жилых проектов, представленных на рынке, по степени строительной готовности III квартал 2010 г.**

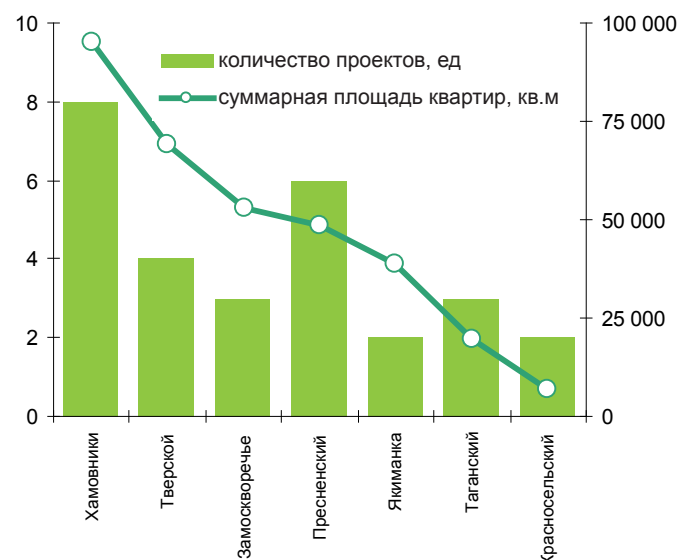


Источник: IntermarkSavills

Более половины квартир имеют площадь 100...200 кв.м, 21% – 200...250 кв.м. На компактные, по меркам элитного сегмента, квартиры (до 100 кв.м) приходится лишь 11% возводимого объема жилья премиум-класса.

Первенство по объему строящегося жилья высшей ценовой категории принадлежит району Хамовники (в настоящее время здесь реализуется 8 проектов суммарной площадью квартир около 95 тыс. кв.м).

**География элитного жилищного строительства III квартал 2010 г.**

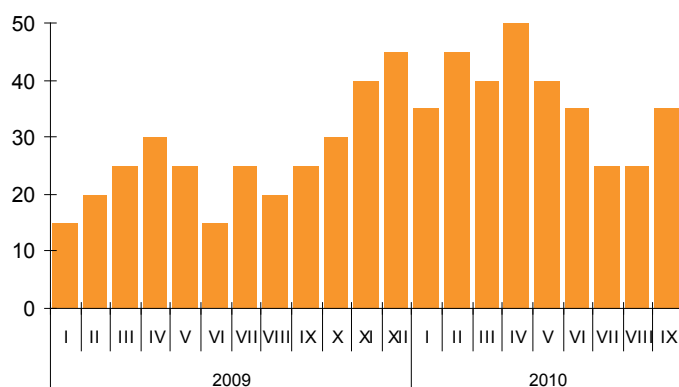


Источник: IntermarkSavills

## Характеристика спроса

По данным IntermarkSavills, количество заключенных первичных сделок с элитными квартирами в течение трех кварталов 2010 года составило около **330**, что почти в 1,7 раза выше аналогичного показателя 2009 года.

**Динамика количества заключенных сделок на первичном рынке элитной городской недвижимости январь 2009 – сентябрь 2010 гг.**

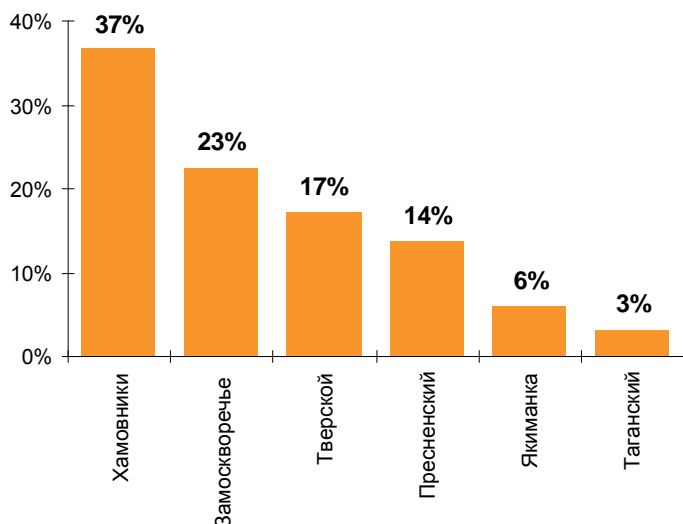


Источник: IntermarkSavills

Основной объем реальных сделок (около 70%) за прошедшее полугодие пришелся на сданные ГК или практически готовые комплексы.

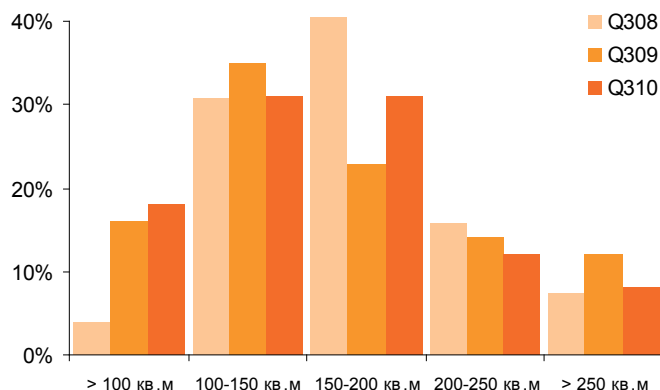
Лидирующие позиции в структуре спроса на элитное жилье в течение первого полугодия 2010 года сохраняли

**География спроса (заключенных сделок) на первичном рынке элитной недвижимости январь – сентябрь 2010 г.**



Источник: IntermarkSavills

**Объектная структура спроса (заключенных сделок) на первичном рынке элитной недвижимости 2008 – 2010 гг.**



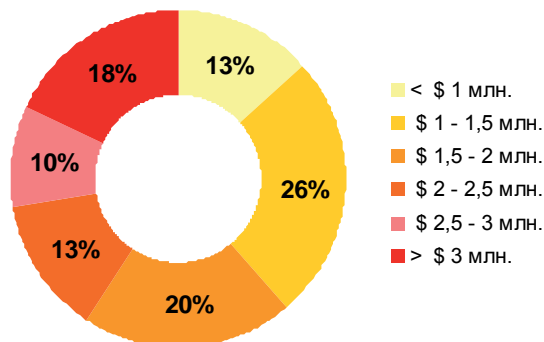
Источник: IntermarkSavills

Хамовники (Остоженка и Плющиха) – 37% сделок. Среди других районов ЦАО фаворитом является Замоскворечье (23% сделок).

Большинство заключенных сделок (более 80%) приходится на 3-, 4- и многокомнатные квартиры. Средняя комнатность реализованной за январь-сентябрь 2010 года элитной квартиры составила 3,3 жилых комнат, средняя площадь – около 160 кв.м (в 2009 г. – 170 кв.м).

Большинство сделок с элитными квартирами совершено в бюджетах до 2 млн. долл. США (около 60%). Увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2009 года спрос на квартиры с бюджетами до 1,5 млн. долл. США (39% против 30% в 2009 году). Вместе с тем, сохраняется спрос и на более дорогие объекты (свыше 3 млн. долл. США) – 18% сделок.

**Бюджетная структура спроса (заключенных сделок) на первичном рынке элитной недвижимости январь – сентябрь 2010 г.**



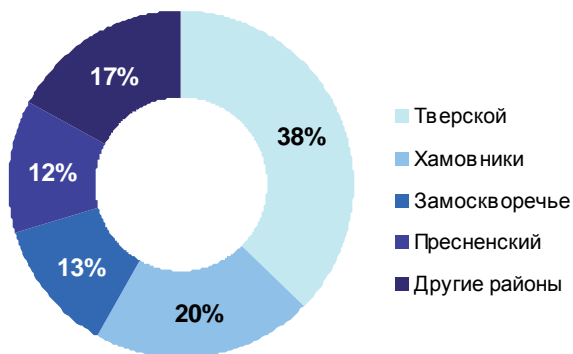
Источник: IntermarkSavills

## Характеристика предложения

По оценкам IntermarkSavills, на конец III квартала 2010 года в первичной продаже находилось около 670 квартир в элитных домах-новостройках суммарной площадью около 120 тыс. кв.м (без учета апартаментов в ММДЦ «Москва-Сити»).

В результате приостановки продаж в некоторых объектах (в связи с последними поправками и изменениями, принятыми к ФЗ № 214) в июне текущего года первичное предложение квартир уменьшилось на 35%. С начала года суммарное сокращение предложения элитной недвижимости составило около 45%.

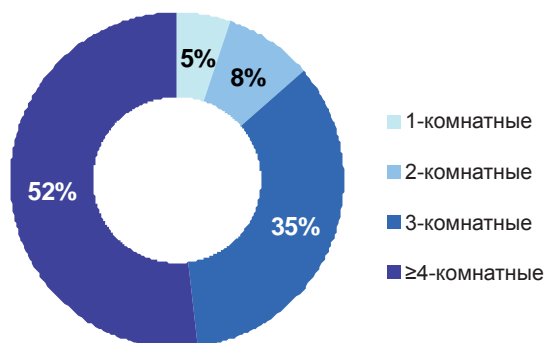
### Территориальная структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости сентябрь 2010 г.



Источник: IntermarkSavills

Наибольший объем текущего первичного предложения (38%) сконцентрирован в Тверском районе. Ключевыми проектами здесь являются жилые комплексы «Итальянский квартал» (ул. Долгоруковская, вл. 21) и «Легенда Цветного» (Цветной бульвар, вл.2, стр.1).

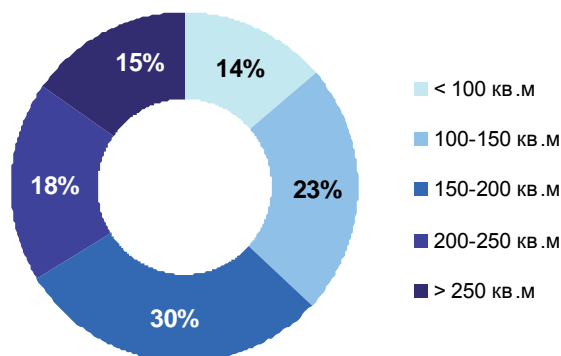
### Объектная структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости (по комнатности квартир) сентябрь 2010 г.



Источник: IntermarkSavills

В объектной структуре текущего предложения элитного жилья наибольшую долю составляют 4-х и многокомнатные квартиры (52%). Квартиры малой комнатности (1- и 2-комнатные) занимают незначительную долю в объеме предложения – в сумме 13%.

### Объектная структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости (по площади квартир) сентябрь 2010 г.

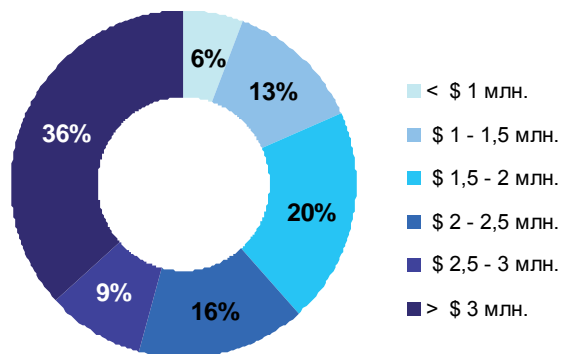


Источник: IntermarkSavills

В структуре площадей квартир по состоянию на конец III квартала 2010 года наибольшая доля жилых помещений предлагается в диапазоне от 100 до 200 кв.м (53%). Средняя площадь предлагаемой к продаже квартиры составила более 183 кв.м.

Наибольший объем текущего предложения квартир премиум-класса приходится на ценовые диапазоны от 10 до 15 тыс. долл. США/кв.м (50%) и от 15 до 20 тыс. долл. США/кв.м (19% предложения).

### Бюджетная структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости сентябрь 2010 г.



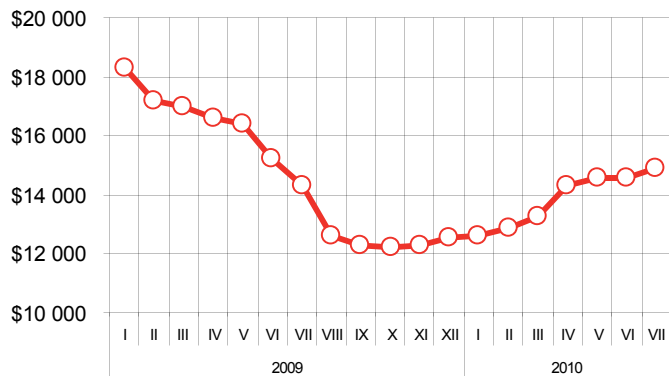
Источник: IntermarkSavills

## Цены

По состоянию на конец сентября 2010 года средневзвешенная удельная цена предложения элитных квартир на первичном рынке составила **15 500 долл. США/кв.м.**

Повышение среднерыночной цены жилья премиум-класса за 3 квартала текущего года составило 23,5%. В конце сентября 2010 года средняя цена в строящихся жилых комплексах премиум-класса соответствует уровню II квартала 2007 года.

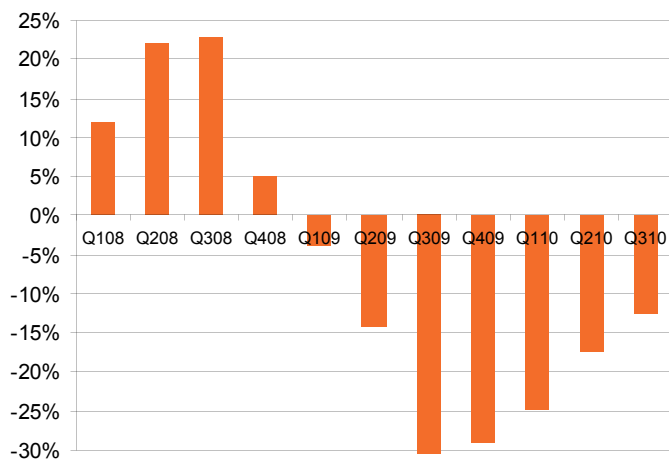
**Динамика среднерыночных цен на первичном рынке элитной недвижимости, \$/кв.м**  
январь 2009 – сентябрь 2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

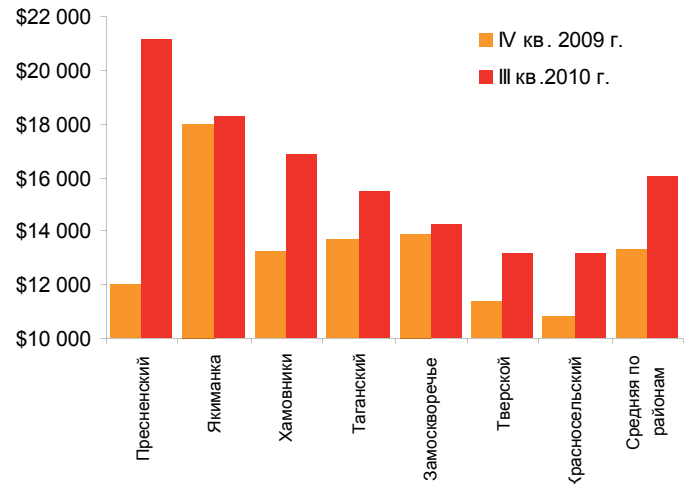
Текущая средняя цена элитного жилья уступает докризисному максимуму в долларах – 33%, в рублях – 12%. По отношению ко «дну» рынка, достигнутому в октябре

**Динамика среднерыночных цен на первичном рынке элитной недвижимости**  
декабрь 2007 – сентябрь 2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

**Динамика средних цен на первичном рынке элитной недвижимости по районам ЦАО, долл. США/кв.м**  
декабрь 2009 – сентябрь 2010 гг.



Источник: IntermarkSavills

2009 года, к концу III квартала 2010 года долларовые цены поднялись на 27%, а рублевые – на 33%.

По итогам III квартала в трети проектов средняя цена увеличилась более, чем на 15%. В 30% проектов средняя цена кв.м практически не изменилась, в двух проектах снизилась на 10...15%.

В течение трех кварталов 2010 года средние цены на элитные квартиры поднялись в Пресненском районе, в Хамовниках, в Красносельском, Тверском и Таганском районе (на 76%, 27%, 22%, 16% и 13% соответственно). Резкий скачок цен в Пресненском районе обусловлен выходом двух проектов в «открытые» продажи.

До конца текущего года в Хамовниках ожидается выход в «открытые» продажи как минимум двух качественных и дорогих проектов на Кооперативной улице и на 1-ом Зачатьевском переулке. В результате конъюнктурных изменений, связанных с появлением этих проектов, рост средневзвешенной цены на первичном рынке в районе Хамовников может достигнуть 20...25%.

| Район          | Удельная стоимость, долл. США/кв.м |          |          | Средний бюджет |
|----------------|------------------------------------|----------|----------|----------------|
|                | МИН.                               | МАКС.    | СРЕДНЯЯ  |                |
| Пресненский    | \$7 800                            | \$43 800 | \$21 100 | \$5 675 000    |
| Якиманка       | \$13 000                           | \$30 000 | \$18 200 | \$4 721 000    |
| Хамовники      | \$10 300                           | \$50 000 | \$16 800 | \$2 819 000    |
| Таганский      | \$9 300                            | \$40 000 | \$15 500 | \$3 138 000    |
| Замоскворечье  | \$11 400                           | \$19 000 | \$14 200 | \$2 374 000    |
| Тверской       | \$8 100                            | \$21 000 | \$13 200 | \$2 054 000    |
| Красносельский | \$9 400                            | \$17 000 | \$13 200 | \$2 130 000    |





«Итальянский квартал», ул. Долгоруковская, вл. 21

## Основные тенденции

- **Незначительное число новых проектов премиум-класса, выходящих на рынок.** К концу III квартала 2010 года количество продаваемых на первичном рынке элитных проектов осталось на уровне 28 жилых комплексов.
- **В связи с последними поправками и изменениями, принятыми к ФЗ №214** («Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»), часть застройщиков вынуждена приводить схемы реализации своих объектов в соответствии с требованиями данного закона. В результате приостановки продаж в этих проектах первичное предложение квартир уменьшилось почти на 35%.
- **Повышение уровня реального спроса.** В течение III кварталов 2010 года количество заключенных сделок выросло по сравнению с аналогичным периодом 2009 года в 1,7 раз (в среднем до 40 сделок в месяц).
- Основной объем первичных сделок с квартирами премиум-класса (70%) приходится на **проекты, которые уже построены или находятся на завершающей стадии готовности**. Потенциальный интерес целевой аудитории также направлен, в основном, на готовые или почти готовые комплексы.
- **Продолжается повышение среднерыночных цен предложения.** В течение III кварталов 2010 года оно составило 23,5%.

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, обращайтесь:



**АЛЕКСАНДР ШАТАЛОВ**

Глава компании  
IntermarkSavills  
в Москве

A.Shatalov@intermarksavills.ru



**ЕКАТЕРИНА ГУРЬЕВА**

Директор департамента  
продаж городской недвижимости

E.Gurieva@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

IntermarkSavills Research

[www.intermarksavills.ru](http://www.intermarksavills.ru)

