



2009 год
РЫНОК
ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Киев. Москва. Лондон.
Knight Frank

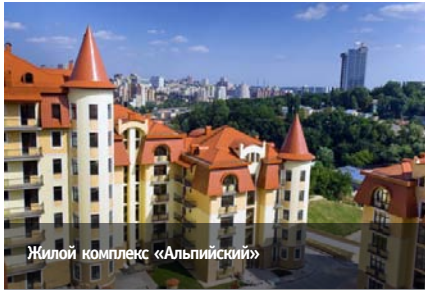
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- 2009 год стал для рынка жилой недвижимости проверкой на прочность. Девелоперы, которые сумели рационально организовать свой бизнес, не потеряли покупателей и в результате обеспечили необходимые продажи. Динамика средних цен предложения во втором полугодии свидетельствует о вхождении рынка в фазу стабилизации, что постепенно вернет доверие инвесторов и покупателей к сегменту.
- Загородный рынок оказался в более сложных условиях. Масштабное сокращение спроса повлекло за собой падение цен, снижение объемов выхода нового предложения, «заморозку» строящихся объектов. Негативная динамика средних цен наблюдалась в течение всего 2009 года. Внушает оптимизм снижение темпов падения цен, что дает возможность прогнозировать наступление стабилизационной фазы в среднесрочной перспективе.
- На рынке элитной жилой недвижимости Москвы наметилось оживление. Негативный тренд первого полугодия, сопровождавшийся низким уровнем спроса и падением цен, сменился активизацией рынка в августе-сентябре, что привело к сворачиванию акций и дисконтных программ и росту средних цен на квартиры. К концу года было отмечено восстановление спроса и рост числа заключенных сделок.
- Число стран с положительной динамикой цен на жилье увеличивалось с каждым кварталом 2009 года. Экономические потрясения на локальных рынках уже менее сказываются на глобальном рынке недвижимости. Один из наиболее знаковых рынков элитного жилья - рынок Лондона - по итогам года продемонстрировал рост цен на 1,1% с прогнозом дальнейшего восстановления.

2009 год РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Киев. Москва. Лондон.

Рынок элитной жилой недвижимости Киева



Жилой комплекс «Альпийский»

Тенденции

- На рынке жилой недвижимости в 2009 году имели продолжение негативные тенденции влияния мирового кризиса. Закрытие программ ипотечного кредитования и резкое снижение спроса кардинально изменило планы развития девелоперских компаний, которые были вынуждены пересмотреть портфель проектов, часть из проектов заморозить или продать, а также сократить персонал.
- Особенностью 2009 года стала практически полная остановка инвестиционных продаж квартир на начальных этапах строительства. Новое предложение, появившееся на рынке в 2009 году, характеризовалось высокой степенью готовности. Спрос на рынке в течение всего года сохранялся исключительно на построенные объекты, где риски покупателя были минимальны.
- В 2009 году рынок жилой недвижимости окончательно трансформировался из «рынка продавца» в «рынок покупателя».
- С начала 2009 года лидерские позиции в элитном сегменте удерживают клубные дома, как наиболее перспективный формат развития элитной недвижимости.
- Смещение предпочтений покупателей недвижимости премиум класса в сторону приобретения квартир площадью 80 - 140 м².
- Резкое снижение цен на 20% на первичном рынке элитной недвижимости в I квартале 2009 года и незначительные колебания средних цен в течение последующих месяцев 2009 года (в пределах 3-4% за квартал).
- Небольшой объем сделок по приобретению элитной недвижимости в 2009 году, обусловленный выжидательной позицией покупателей и их ожиданиями дальнейшего падения цен.
- Оживление и рост покупательской активности в сегменте недвижимости премиум класса во втором полугодии 2009 года.
- Рост более чем в 2 раза в 2009 году среднего периода экспозиции квартир вторичного рынка из-за снижения спроса и завышенной стоимости ряда объектов.
- Восстановление с августа 2009 года сегмента аренды элитной недвижимости, выразившееся в росте арендных ставок и количества заявок на аренду дорогих квартир. На рынок вернулись арендаторы с бюджетами от \$3000/месяц.

Основные показатели рынка элитной городской недвижимости Киева

Сегмент рынка	Средние цены/арендные ставки, \$/м ² (\$/мес)		Изменение средних цен/арендных ставок за, %		
	I полугодие 2009 г.	II полугодие 2009 г.	декабрь 2009 г.	II полугодие 2009 г.	за 2009 г.
Первичный рынок	8352	7884	-1,3%	-5,6%	-16%
Вторичный рынок	7817	7673	+1,5%	-1,8%	-22,2%
Аренда *	3567	3725	-1,0%	+4,4%	-11,6%

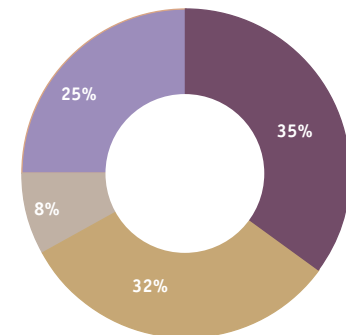
*Ставки приведены для квартир общей площадью 80-150 м² с отделкой высокого качества.
Источник: Knight Frank Research, 2010

Предложение. Первичный рынок

В 2009 году рынок жилой недвижимости Киева пополнился 5 элитными объектами, которые были анонсированы во втором полугодии. Общее предложение элитных объектов на конец IV квартала 2009 года составило 12 объектов, 8 из которых строились, а 4 комплекса были уже введены в эксплуатацию.

В 2009 году было приостановлено строительство 3 жилых комплексов, что привело к сокращению объема предложения в элитном сегменте на 805 квартир.

Структура предложения на первичном рынке элитной недвижимости по районам Киева, % от общего количества квартир



- Печерский р-н
- Шевченковский р-н
- Соломенский р-н
- Подольский р-н

Источник: Knight Frank Research, 2010

НИЗКАЯ АКТИВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА БЫЛА ОБУСЛОВЛЕНА ОЖИДАНИЕМ ДАЛЬНЕЙШЕГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН И НАСТУПЛЕНИЯ «ЦЕНОВОГО ДНА».



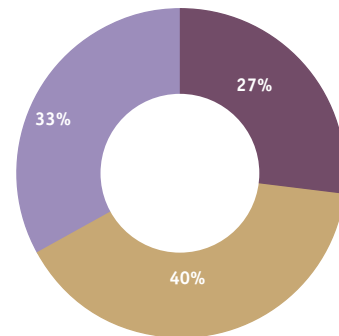
Новое предложение рынка элитной недвижимости, 2009 г.

Объект	Кол-во квартир	Площади апартаментов, м ²	Кол-во машиномест
Клубный дом Fresco Sofia	45	79 - 550	100
Клубный дом на Глазунова	7	237 - 526	22
Клубный дом «Апартамент хаус»*	10	212 - 424	н/д
Клубный дом на Мичурина	7	150 - 300	16
Клубный дом Residence M27	8	320 - 640	8
Клубный дом на Десятинной	7	400 - 480	10

*По состоянию на конец IV квартала 2009 года объект снят с продажи.

Источник: Knight Frank Research, 2010

Структура предложения первичного рынка элитной недвижимости Киева в зависимости от стадии готовности объекта, % от количества квартир

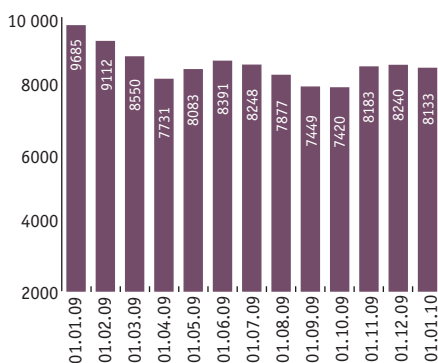


■ Строительство завершено
 ■ Строительство заморожено
 ■ В стадии строительства

Источник: Knight Frank Research, 2010

В III-IV КВАРТАЛАХ 2009 ГОДА НАБЛЮДАЛСЯ РОСТ СПРОСА НА КВАРТИРЫ В ПОСТРОЕННЫХ ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЙКАХ С АДЕКВАТНЫМ СООТНОШЕНИЕМ ЦЕНА/КАЧЕСТВО. ТАК, В КОМПЛЕКСЕ «АЛЬПИЙСКИЙ» ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПРИШЕЛСЯ НА IV КВАРТАЛ.

Динамика средних цен первичной недвижимости класса элит, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2010

В 2009 году был введен в эксплуатацию жилой комплекс «Диамант». Помимо этого, по состоянию на конец IV квартала 2009 года на этапе ввода в эксплуатацию находились комплексы «Липська вежа», Residence M27, Клубный дом на Десятинной.

Цены. Динамика

Годовая динамика средних цен на первичном рынке элитной жилой недвижимости имела четко выраженный сезонный характер. В периоды сезонной активности покупателей (апрель-март или сентябрь-октябрь), девелоперы с целью привлечения покупателей предлагали скидки и различные акции. На фоне увеличения спроса в периоды действия акционных программ некоторые девелоперы начинали повышать цены, считая, что рынок восстановился. В результате в «межсезонье» отмечалось повышение средних

цен в сегменте. Кроме фактора сезонности, на изменение средних цен повлияли следующие факторы:

1. так называемая «техническая коррекция» – за счет колебания курса доллара;
2. выход нового предложения с ценами выше среднерыночного показателя в сегменте.

По итогам 2009 года в сегменте элитной недвижимости средняя цена предложения снизилась на 16%. Основной же спад цен пришелся на первое полугодие, во втором полугодии колебания цен составили ±3-4% в месяц. Процент падения цен на элитное жилье сопоставим с аналогичным показателем эконом сегмента, где по итогам 2009 года снижение цены составило 15,7%.

При этом, в IV квартале 2008 года средняя цена на первичное жилье эконом класса упала на 27%, тогда как сегмент элит класса продемонстрировал незначительное снижение 0,6% за тот же период. Наиболее пострадавшим сегментом в 2009 году стал сегмент бизнес класса, где падение цен за 12 месяцев 2009 года составило 25,9%

Устойчивость элитной недвижимости к кризисным явлениям подтверждается наименьшим падением средних цен с начала кризиса (III квартал 2008 года). В сравнении с сегментами бизнес и эконом, где снижение цен за полтора года составило 46,4% и 38% соответственно, элитная недвижимость подешевела всего на 19%.

2009 год РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Киев. Москва. Лондон.



Предложение. Вторичный рынок

Начало 2009 года характеризовалось резким снижением объема предложения. Как результат, в первом полугодии 2009 года вторичный рынок элитного жилья демонстрировал низкую активность как покупателей, так и продавцов.

Начиная со второго полугодия ситуация постепенно восстанавливалась: продавцы стали выставлять на продажу свои объекты по ценам, которые были сопоставимы со сложившейся конъюнктурой рынка. Собственники, заинтересованные в быстром получении денег, реализовывали квартиры предоставляя значительные скидки.

Наибольшим спросом среди покупателей элитной недвижимости пользовались квартиры в новых домах.

При этом наиболее востребованными оставались недорогие квартиры эконом класса.

Объем сделок в данном сегменте составил около 65% от общего количества сделок купли-продажи.

Значительное падение средних цен на вторичном рынке (более 20%) было обусловлено не столько реальным снижением цен предложения, сколько уходом с рынка качественных объектов.

Аренда

Сегмент аренды элитных квартир во втором полугодии 2009 года демонстрировал признаки восстановления. Резко возросший в августе-сентябре спрос активизировал рынок. Рост арендных ставок был замечен уже в октябре и продолжался вплоть до ноября. По итогам декабря зафиксировано незначительное снижение ставок, обусловленное завершением сезонной активности.

Прогноз

С восстановлением политического баланса и определением дальнейшего курса экономического развития страны в бизнес среде ожидается наступление стабилизационной фазы, что благотворно повлияет на динамику цен и объем продаж в элитном сегменте жилья.

В первом полугодии на рынке элитного жилья ожидается снижение цен в пределах 5%, чему будет способствовать продление девелоперами используемой в 2009 году стратегии продаж (предоставление дисконтов, подарков, акций), чтобы на волне восстановления реанимировать отложенный спрос.

При сохранении текущих тенденций на рынке элитной недвижимости, во втором полугодии 2010 года ожидается постепенный рост средних цен благодаря возобновлению строительства приостановленных ранее объектов (а таковых в элитном сегменте 3) и открытию продаж в новых комплексах.

Ценовая стратегия девелоперов новых объектов будет различной в зависимости от характеристик того или иного объекта. При наличии каких-либо уникальных характеристик рост цен на данный объект может быть более значительным, нежели среднерыночные темпы.

Если темпы продаж в новостройках сохранятся на уровне III-IV кварталов 2009 года, то в среднесрочном периоде следует ожидать дефицит качественного предложения в элитном сегменте. Этот фактор будет

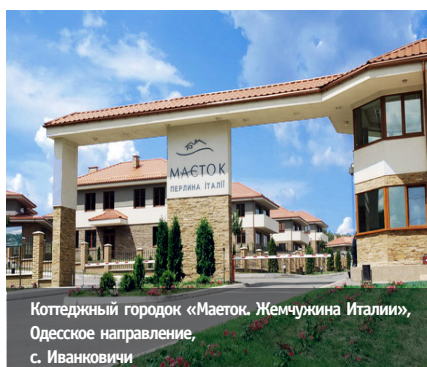
стимулировать девелоперов к выводу на рынок новых проектов, отвечающих запросам покупателей.

На вторичном рынке ценовое предложение будет характеризоваться сильной дифференциацией. Небольшой рост цен можно ожидать на качественные квартиры в домах с хорошим месторасположением, видовыми характеристиками, рациональными планировочными решениями и разумным ценообразованием. При этом ликвидность переоцененных квартир значительно снизится.

**ТЕКУЩЕЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ
ПРЕДСТАВЛЕНО
В ОСНОВНОМ
КЛУБНЫМИ
ДОМАМИ
С КВАРТИРАМИ
ПЛОЩАДЬЮ
ОТ 200 ДО
400 М², ТОГДА
КАК 75%
ЗАПРОСОВ
НА ПОКУПКУ
ЭЛИТНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
НАХОДИТСЯ В
ПРЕДЕЛАХ
100-180 М².**



Рынок загородной недвижимости Киева



Коттеджный городок «Маєток. Жемчужина Італії», Одеськое направление, с. Иванковичи

Тенденции

- Перенос сроков реализации заявленных ранее проектов, обусловленный неблагоприятными условиями развития рынка загородной недвижимости, привел к сокращению выхода нового предложения. Так, не начато строительство более чем 5 коттеджных городков, запланированных на 2009 год.
- Снижение инвестиционной привлекательности загородной недвижимости в течение года спровоцировало рост количества проектов коттеджных городков, выставленных на продажу.
- Оживление рынка загородной недвижимости во втором полугодии 2009 года (после практически полного отсутствия активности на рынке в первом полугодии, как девелоперов, так и покупателей) было вызвано сезонным ростом спроса и снижением цен на коттеджи в наиболее популярных городках.
- Предложение новых нестандартных подходов к реализации загородной недвижимости – дисконты, подарки, аукционы, программы страхования инвестиций – являлось

Основные показатели рынка загородной недвижимости Киева

Сегмент рынка	Средние цены, \$/м ²		Изменение средних цен, %		
	I полугодие 2009 г.	II полугодие 2009 г.	декабрь 2009 г.	II полугодие 2009 г.	за 2009 г.
Элит	2600	2500	-2,1%	-3,8%	-19,7%
Бизнес	1740	1655	-1,1%	-4,9%	-3,5%
Эконом	1176	1048	-0,47%	-10,9%	-17,5%

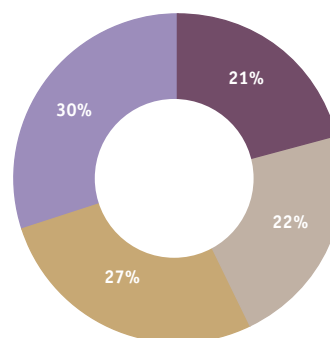
Источник: Knight Frank Research, 2010

обязательным атрибутом маркетинговых стратегий продаж девелоперов загородной недвижимости.

- Смещение потребительских предпочтений потенциальных покупателей от приобретения участка со строительным подрядом до уже построенных коттеджей в городках с функционирующими коммуникациями явилось следствием минимизации рисков потребителей.
- Негативная динамика средних цен во всех сегментах рынка загородной недвижимости была обусловлена низким спросом на загородное жилье.
- Пересмотр концепций коттеджных городков (при этом не только тех, которые находились на стадии проектирования, но и тех, по которым уже велось строительство), стало результатом изменившихся потребительских предпочтений.
- Реконцепция инфраструктуры ряда коттеджных городков в направлении развития лишь самых необходимых объектов, обеспечивающих жизнедеятельность городка, была вызвана минимизацией затрат девелоперов на развитие проектов и текущей низкой ликвидностью таких объектов для потенциальных арендаторов или покупателей.

- Высокая активность сегмента загородной недвижимости бизнес класса (в противоположность относительному затишью в сегментах элит и эконом) была обусловлена расширением нового предложения и локализацией потребительского спроса в данном сегменте.
- Ограниченность денежных ресурсов у девелоперов и отсутствие доступных схем кредитования в 2009 году вызвало рост предложений участков без подряда в организованных коттеджных городках.

Структура рынка загородной недвижимости Киева в зависимости от стадии готовности коттеджных городков, % от общего количества городков



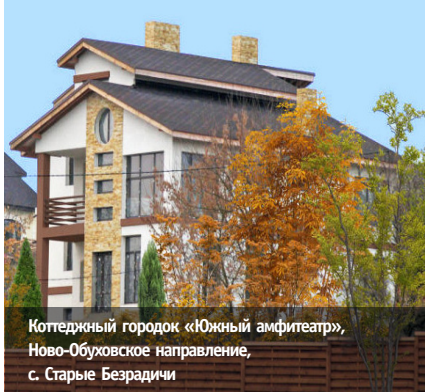
- Завершено строительство
- В стадии строительства
- Строительство приостановлено
- Планируемые городки

Источник: Knight Frank Research, 2010

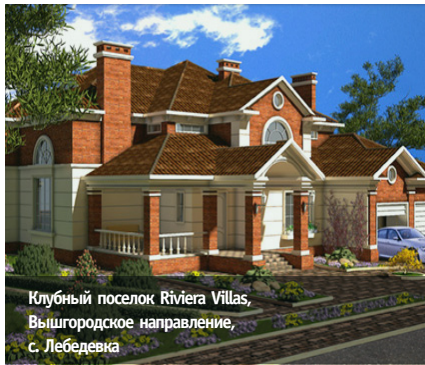
ЗА 2009 ГОД КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОКРАТИЛОСЬ ДО КАТАСТРОФИЧЕСКИ НИЗКОГО УРОВНЯ – 20-30% ОТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 2008 ГОДА.

2009 год РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Киев. Москва. Лондон.



Коттеджный городок «Южный амфитеатр»,
Ново-Обуховское направление,
с. Старые Безрадиичи



Клубный поселок Riviera Villas,
Вышгородское направление,
с. Лебедевка

Предложение

По итогам 2009 года строительство велось в 40 коттеджных городках, что составляет не более 22% в общей структуре рынка загородной недвижимости. Строительство ранее замороженных объектов не было восстановлено в 2009 году, так как девелоперские компании вкладывают свой капитал в более перспективные объекты.

В 2009 году официально было приостановлено строительство на 27 объектах загородной недвижимости. Девелоперы многих коттеджных городков не вели новое строительство, а продавали уже построенные коттеджи.

Загородный рынок в 2009 году пополнился новыми проектами, так, в IV квартале были начаты продажи в 3 коттеджных городках («Солнечный луч», «Южный амфитеатр», «Безрадиичи»), расположенных на элитном загородном направлении – Обуховском.

Всего же за 2009 год на рынок вышло 7 коттеджных городков с общим объемом более 450 домовладений. Особым отличием их является четкое фазирование реализации

проекта и дифференциация предложения по степени готовности объекта (от предложения земельного участка с подрядом до покупки готового коттеджа). Выход основной части нового предложения пришелся на второе полугодие, когда на рынке появились (начались продажи) 2 городка класса элит и 3 – бизнес класса.

Спрос

Спрос на загородную недвижимость всех сегментов в 2009 году сместился на домовладения в уже действующих коттеджных городках. Так, в высоких бюджетах наиболее популярными среди покупателей были предложения в сформировавшихся поселках.

В структуре спроса по направлениям в течение 2009 года не произошло изменений – лидером по-прежнему остается Обуховское направление, количество заявок на которое достигло 43%.

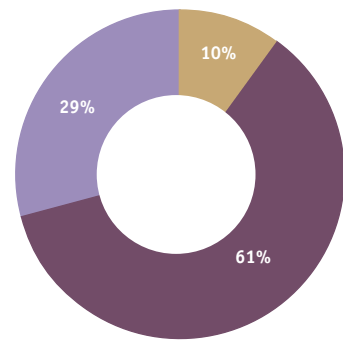
Фактор удаленности коттеджного городка продолжает играть важную роль при покупке домовладения. В 2009 году основной объем спроса на домовладения элит и бизнес класса был локализован в 15 км зоне от Киева, потенциальные покупатели коттеджей эконом класса готовы были рассматривать варианты не далее 25 км.

Значительные изменения произошли в структуре спроса по запрашиваемым бюджетам. Так, в эконом сегменте рассматриваются предложения в ценовом диапазоне \$120 000 - \$200 000 (против \$200 000 - \$300 000 в 2008 году), в бизнес сегменте - \$250 000 - \$400 000 (\$400 000 - \$600 000 в 2008 году), жилье элит класса – от \$500 000 до \$2 000 000 (в 2008 году верхняя ценовая грань достигала \$5 000 000).

Наибольшим спросом в 2009 году пользовались дома площадью 300 м² с земельными участками 15-25 соток.

В течение всего года одним из важных факторов, существенно влияющих на решение о покупке домовладения, являлась возможность получения дисконта. Как результат - основное количество сделок на рынке загородной недвижимости совершалось на 15-20% ниже цены предложения.

Распределение строящихся городков по классам, % от количества проектов, 2009 год



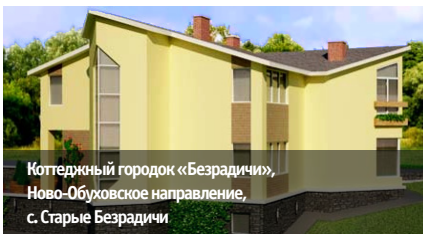
Элит
Бизнес
Эконом

Источник: Knight Frank Research, 2010

ЗА ПЕРВОЕ
ПОЛУГОДИЕ
2009 ГОДА БЫЛО
ЗАМОРОЖЕНО
ОКОЛО 17%
КОТТЕДЖНЫХ
ГОРОДКОВ
ИЗ ВСЕХ
СТРОЯЩИХСЯ,
А ПО ИТОГАМ
ГОДА ДАННЫЙ
ПОКАЗАТЕЛЬ
СОСТАВИЛ 27%.



Коттеджный городок «Солнечный луч»,
Ново-Обуховское направление,
с. Козин



Коттеджный городок «Безрадичи»,
Ново-Обуховское направление,
с. Старые Безрадичи

Цены. Динамика

Динамика изменения цен на загородную недвижимость имела свои особенности в каждом из классов, отображая сложившуюся конъюнктуру в сегменте. Так, в I квартале 2009 года средние цены на коттеджи элит класса сохранялись практически на одном уровне, ввиду отсутствия какой-либо активности покупателей и девелоперов.

Во II квартале было зафиксировано понижение средних цен с целью привлечения покупателей. Небольшое повышение сезонного спроса на элитные коттеджи, выход новых проектов с ценами выше средних по сегменту обусловили незначительный рост цен в III квартале, который имел продолжение и в IV.

По итогам 2009 года средние цены на коттеджи элит класса упали на 19%, что является самым высоким показателем снижения цен среди сегментов загородного рынка.

Негативная динамика цен была обусловлена, во-первых, низкой стадией готовности элитных коттеджных городков, а во-вторых – самым высоким запасом прочности проектов, ведь в цену предложения изначально закладывается процент за «элитность», что дало возможность девелоперам более значительно понижать цены.

Кроме того, падение цен в элитном сегменте началось не с конца 2008 года, как в сегментах эконом и бизнес класса, а только с 2009 года. Наоборот, по итогам 2008 года элитное жильё подорожало на 6,2%.

В течение 2009 года бизнес класс демонстрировал хаотичные изменения – значительные перепады средних цен были обусловлены высокой активностью в данном сегменте. Выход нового предложения в 2009 году (5 коттеджных городков бизнес класса), расширяя выборку, имел разноплановое влияние на показатель средних цен. К тому же, основной спрос на загородную недвижимость в 2009 году был локализован в бизнес сегменте, под давлением которого в период сезонной активности понижались цены.

Основной объём падения цен на загородную недвижимость бизнес класса был зафиксирован в IV квартале 2008 года, а в течение всего 2009 года в данном сегменте наблюдалась стагнация.

Сегмент эконом класса демонстрировал ежемесячное падение цен на протяжении всего 2009 года, что объясняется практически полным отсутствием спроса на данный класс загородной недвижимости.

По итогам года показатель падения средних цен в эконом сегменте составил 17,5%, при этом необходимо отметить, что за 2008 год данный сегмент загородной недвижимости просел на 5,2%.

Прогноз

В 2010 году ожидается постепенная стабилизация цен в сегменте, хотя по темпам восстановления этот рынок все же будет значительно отставать от рынка городской недвижимости.

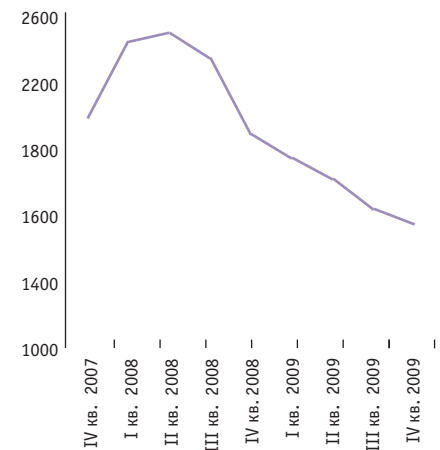
Покупка загородного дома является вторичной после приобретения квартиры, поэтому влияние кризиса на загородную недвижимость более ощутимо. Как результат, даже с улучшением экономической ситуации в стране восстановление спроса будет крайне медленным.

В первом полугодии 2010 года негативная динамика цен будет иметь свое продолжение, но масштабы падения будут более чем «скромными» - не более 4-6% в зависимости от сегмента.

Во втором полугодии 2010 года не ожидается каких либо ценовых потрясений рынка.

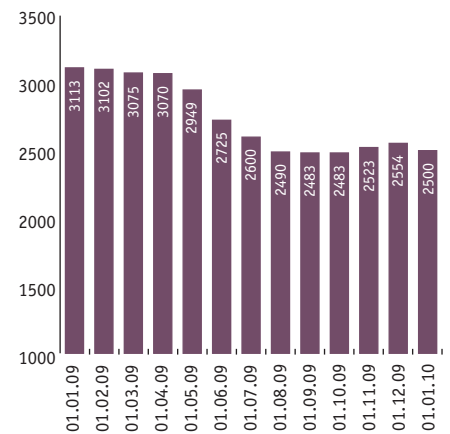
При выходе нового предложения (соответствующего текущим потребительским предпочтениям) возможен незначительный рост средних цен, но не более 3-4%.

Динамика стоимости коттеджей на первичном рынке загородного жилья Киева, \$/м²



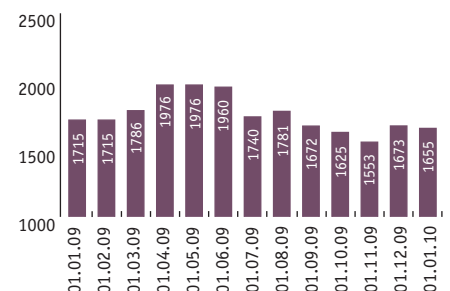
Источник: Knight Frank Research, 2010

Динамика стоимости коттеджей класса элит на первичном рынке загородного жилья Киева, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2010

Динамика стоимости коттеджей класса бизнес на первичном рынке загородного жилья Киева, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2010

2009 год РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Киев. Москва. Лондон.

Рынок элитной жилой недвижимости Москвы

Тенденции

- По итогам первого полугодия 2009 года снижение заявленных цен на первичном рынке составило 2,9%, на вторичном – 7,4%. В действительности, квартиры от застройщика предлагались с большими скидками, достигавшими 30%. Уже к августу заявленные цены приблизились к ценам сделок. В сентябре 2009 года ввиду роста объема продаж элитного жилья на рынке наметилась тенденция к сворачиванию акций и дисконтных программ. Цены на квартиры начали расти, однако уже в ноябре вновь подверглись коррекции. В первую очередь, это связано с сезонным снижением активности игроков рынка, а также с началом сезона традиционных новогодних скидок.
- В течение года особенно остро был заметен разрыв между ценой предложения элитного жилья и справедливой ценой приобретения с точки зрения покупателей. К концу года средняя цена сделки на рынке элитной жилой недвижимости установилась на уровне \$15 850/м² и превысила «цену потребителя» на 28%. Но анализ себестоимости строительства элитного жилья показал, что ценовое «дно» достигнуто, а дальнейшее снижение цен сделает строительство высококачественных жилых комплексов экономически нецелесообразным.

Спрос

Начало осени 2009 года было отмечено небывалой активизацией рынка. Объем сделок вернулся на докризисный уровень и составлял 40-50 сделок в месяц. При этом почти 40% сделок было закрыто в строящихся комплексах, что говорит о восстановлении доверия покупателей к первичному рынку. Для сравнения, доля продаж в строящихся комплексах в I квартале 2009 года не превышала 5% в общем объеме заключенных сделок.

По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, по итогам 2009 года количество заключенных сделок снизилось на 14,5% по отношению к прошлому году. В первом полугодии 2009 года разрыв в объеме сделок составлял 25%, но уже по итогам второго полугодия сократился до 5%. Объем заключенных сделок купли-продажи в декабре 2009 года стал рекордным с начала 2008 и превысил показатель декабря прошлого года на 34%.

Основные показатели рынка элитной городской недвижимости Москвы

Сегмент рынка	Средние цены/арендные ставки, \$/м ² (\$/мес)		Изменение средних цен/арендных ставок за, %**		
	декабрь 2009 г.	2009 г.	декабрь 2009 г.	IV квартал 2009 г.	2009 г.
Первичный рынок	19 450	20 690	-3,1	-5,0	-10,2
Вторичный рынок	22 850	22 690	-1,9	-0,8	-5,0
Аренда *	6390	6330	0,2	0,2	-4,0

* Ставки приведены для квартир общей площадью 80-150 м² с отделкой высокого качества.
** Базовый период – декабрь 2008 г.
Источник: Knight Frank Research, 2010

Предложение

Объемы нового строительства в Москве стремительно сокращались в течение 2009 года: трудности с привлечением проектного финансирования и низкий уровень спроса на строящиеся объекты вынудили девелоперов отложить вывод новых объектов. По итогам года, общая площадь нового строительства элитного жилья в столице России сократилась в 5,6 раза по сравнению с 2008 годом и составила 146 000 м².

Низкий уровень спроса на строящееся жилье в течение года способствовал накоплению первичного предложения. Лишь в июне 2009 года, когда количество сделок на первичном рынке

стало восстанавливаться, предложение стало сокращаться. Осенью 2009 года наблюдался рост доверия покупателей к первичному рынку.

На вторичном рынке элитной жилой недвижимости зафиксирована обратная тенденция. Уставшие от длительного снижения цен собственники предпочитали снять квартиру с продажи или получать доход от аренды. Объем вторичного рынка элитного жилья начал расти только в сентябре 2009 года. Не подтвердившиеся ожидания «второй волны» кризиса спровоцировали всплеск небывалой активности на рынке элитного жилья, после чего собственники стали возвращаться на рынок.

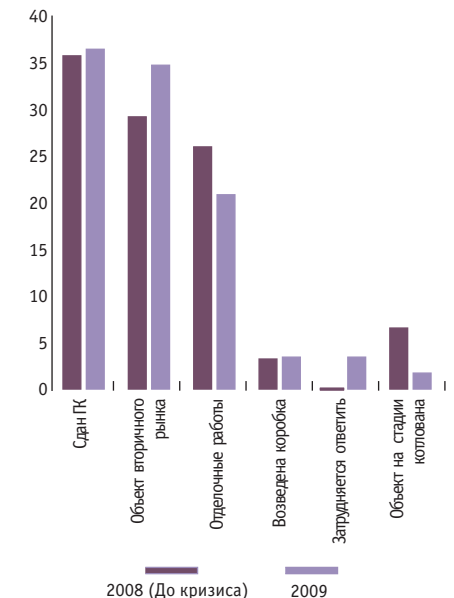
В IV квартале 2009 года объем сделок на первичном рынке вернулся к докризисному уровню



* За единицу принят объем сделок на первичном рынке в январе 2009 г.

Источник: Knight Frank Research, 2010

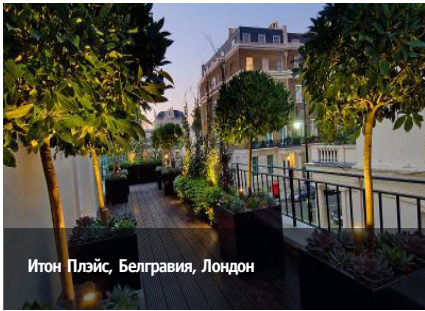
Объекты на ранней стадии строительства готовы приобрести не более 5% потенциальных покупателей



Источник: Knight Frank Research, 2010



Зарубежная недвижимость



Итон Плейс, Белгравия, Лондон

Последние данные KF Global House Price Index свидетельствуют о том, что пока в 57% рассматриваемых стран уровень цен остается ниже своего прошлогоднего значения. Однако, согласно ежеквартальным данным, в III квартале 2009 года доля стран с положительной динамикой цен на жилье составила 68%, при том, что во II квартале таких стран было менее 50%, а в I квартале - около 25%. Это дает основания полагать, что дальнейшее глобальное восстановление рынков жилой недвижимости, вероятнее всего, продолжится и в будущем году.

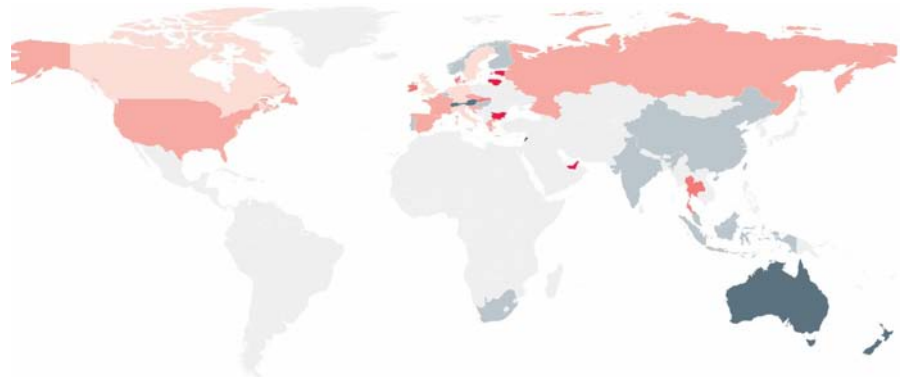
Комментарий Knight Frank:

Экономические потрясения, происходившие на локальных рынках (такие как угроза дефолта Dubai World, которая заметно отразилась на мировых фондовых и сырьевых рынках), так и не переросли в глобальный кризис доверия инвесторов к рынкам недвижимости во всем мире, как это было при дефолте американских ипотечных банков.

Рынок элитной жилой недвижимости Лондона

Рынок элитной жилой недвижимости центрального Лондона в этом году стал одним из наиболее привлекательных инвестиционных инструментов, в особенности для иностранных покупателей. Причинами уверенной динамики роста цен на рынке элитной недвижимости Лондона стали:

Изменение цен на жилую недвижимость*, %



Изменение цен, %



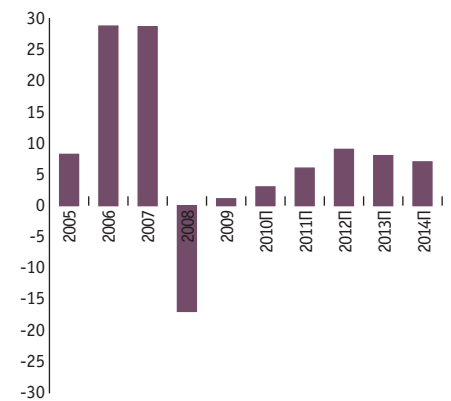
*Согласно данным Knight Frank Global House Price Index, III кв. 2008 – III кв. 2009

Источник: Knight Frank Research London, 2010

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ: РАЗНЫЕ РЕГИОНЫ МИРА ПОКА НАХОДЯТСЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ, О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ ДИНАМИКА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ.

- Дефицит предложения. Объем предложения в центральном Лондоне сократился на 20% по сравнению с прошлым годом.
- Восстановление внутреннего спроса, который вызван подъемом экономики и рынка труда, возобновлением выплат бонусов сотрудникам лондонского Сити и доступными условиями ипотеки.
- Спрос со стороны иностранных инвесторов. Центральный Лондон стал привлекательным для иностранных инвесторов в связи с темпами роста цен и уровнем цен, который все еще на 18% ниже пиковых значений.
- Девальвация фунта стерлингов, за счет которой уровень цен относительно пиковых значений снизился на 30-45% в зависимости от валюты.

Прогноз Knight Frank относительно динамики цен на элитное лондонское жилье свидетельствует о дальнейшем восстановлении рынка



Источник: Knight Frank Research, 2010



Америка

США
Барбадос
Бразилия
Каймановы острова
Карибский регион
Чили

Австралия

Австралия
Новая Зеландия

Европа

Великобритания
Бельгия
Венгрия
Германия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Украина
Франция
Чехия

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Азия

Китай
Индия
Индонезия
Камбоджа
Малайзия
Сингапур
Таиланд

Контакты

Ярослава Чапко
Генеральный директор
+380 (44) 545 6122
Yaroslava.Chapko@ua.knightfrank.com

Коммерческая недвижимость, консалтинг

Хорошок Петр
Начальник отдела коммерческой
недвижимости
+380 (44) 545 6122
Peter.Horoshok@ua.knightfrank.com

Андрей Голубков
Заместитель начальника отдела оценки и
коммерческого консалтинга
+380 (44) 545 6122
Andrey.Golubkov@ua.knightfrank.com

Юлия Таран
Старший консультант
+380 (44) 545 6122
Yulia.Taran@ua.knightfrank.com

Оценка

Андрей Голубков
Заместитель начальника отдела оценки и
коммерческого консалтинга
+380 (44) 545 6122
Andrey.Golubkov@ua.knightfrank.com

Жилая недвижимость

Наталья Пронина
Руководитель отдела жилого консалтинга и
продаж элитной жилой недвижимости
+380 (44) 545 6122
Natalia.Pronina@ua.knightfrank.com

Алла Куценко
Старший консультант по продаже элитной
жилой недвижимости
+380 (44) 545 6122
AKutsenko@ua.knightfrank.com

Виктория Погасий
Консультант по аренде элитной жилой
недвижимости
+380 (44) 545 6122
Viktoria.Pogasiy@ua.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне 114 лет назад и является одним из самых крупных игроков на международном рынке недвижимости.

На сегодняшний день Knight Frank совместно со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, насчитывает 207 офисов в 43 странах мира и объединяет свыше 6340 специалистов.

В России и Украине Knight Frank предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг во всех сегментах рынка недвижимости. Наш ключевой ресурс – это сплоченная команда более чем из 330 специалистов, работающих в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве.

За три года успешной деятельности в Украине услугами Knight Frank воспользовались более 100 украинских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ua

© Knight Frank 2010

Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.