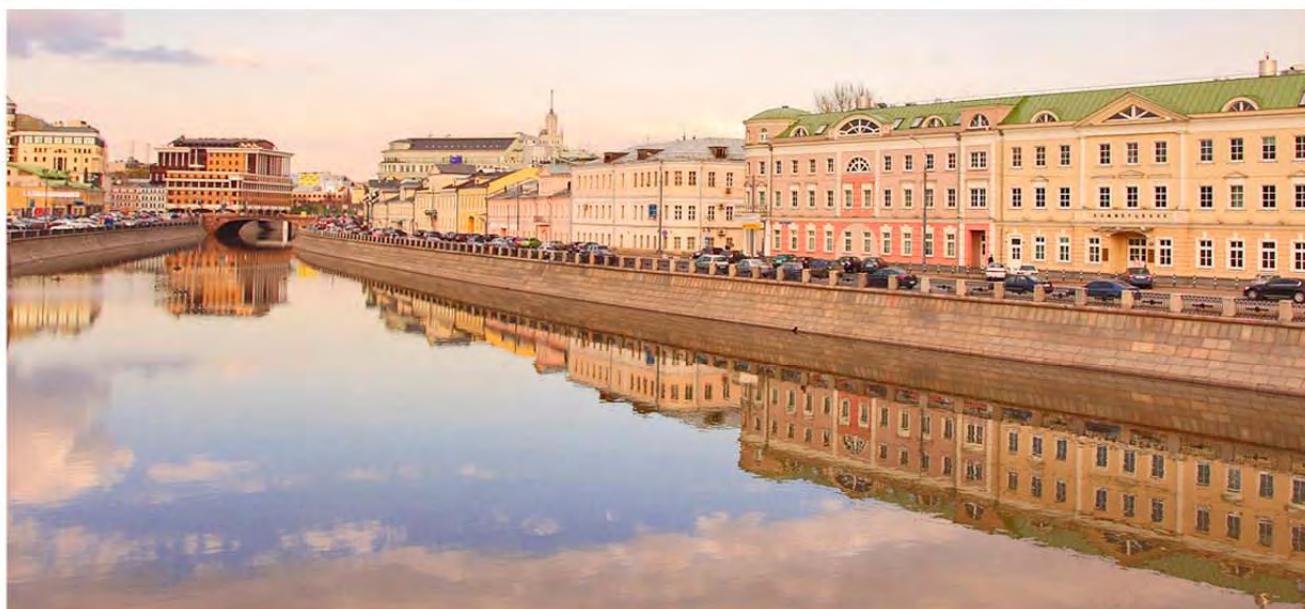




ОБЗОР РЫНКА
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
1 квартал 2009

Содержание

Резюме.....	3
Жилая недвижимость. Россия. Московский регион. Жилищное строительство	5
Жилая недвижимость. Москва. Жилищное строительство	6
Жилая недвижимость. Москва.....	7
Элитная жилая недвижимость. Москва. Продажа.....	10
Элитная жилая недвижимость. Москва. Аренда.....	13
Загородная недвижимость.....	17

Все права защищены. Данный обзор был подготовлен в исключительно информационных целях. Его содержание является собственностью компании Blackwood. Воспроизведение всего обзора или любой его части возможно только с получением на это письменного разрешения от компании Blackwood. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

Резюме

Объемы ввода жилья в России в 1 квартале 2009 г. превысили аналогичный показатель 2008 г. на 2,4% и составили 10,4 млн. кв. м, однако по сравнению с предыдущими периодами темпы роста объемов ввода существенно снизились. Также почти на 10 млн. кв. м были снижены плановые показатели по объему строительства в 2009 г. по сравнению с 2008 г. В этом году в России запланировано построить порядка 54 млн. кв. м. Лидером по объемам ввода среди объектов РФ в 1 квартале 2009 г. стала Московская область, где было введено 1,29 млн. кв. м жилья, что превышает прошлогодний показатель на 24,6%. Москва по итогам 1 квартала 2009 г. по объемам ввода жилья оказалась на втором месте: - 718 тыс. кв. м жилья (100,3% к 2008 г.). В основном, план был выполнен за счет социального строительства. Всего в 2009 г. в Москве планируется построить 4,5 млн. кв. м, из них 2,5 млн. кв. м - социального жилья.

В начале года на рынке жилья Москвы объемы предложения как на первичном, так и на вторичном рынках продолжили увеличиваться. Спрос на жилье в начале 2009 г. в связи с развитием кризиса находился на критически низком уровне. По данным ФРС, в Москве в течение января-февраля 2009 г. было совершено сделок с использованием ипотечных кредитов на 60% ниже, чем в аналогичном периоде 2008 г. К весне 2009 г. на рынке жилья Москвы было отмечено некоторое оживление спроса - было зарегистрировано 4,3 тыс. сделок, что выше показателей февраля текущего года более чем в два раза. В 1 квартале 2009 г. продолжилось снижение цен, начавшееся в конце 2008 г. К концу марта 2009 г. средняя цена на первичном рынке жилья Москвы составила \$5 250 за кв. м, на вторичном рынке - \$5 850 за кв. м. В общем по итогам 1-го квартала цены на первичном рынке жилья снизились на 23%, на вторичном - на 15%.

Активность первичного рынка элитного жилья в 1 квартале 2009 г. была невысока. Так, в предложении появилось всего несколько объектов, в то время как о значимых проектах нового строительства заявлено не было. Однако в отличие от других сегментов, на элитном рынке существенного замедления темпов строительства не наблюдалось.

Объемы нового предложения на вторичном рынке традиционно увеличивались. При этом стоит отметить, что ажиотажный «выброс» объектов на рынок, связанный с финансовым кризисом, завершился, и продавцы стали более взвешенно подходить к продаже своих активов.

Объемы спроса также были достаточно высокими и в количественном выражении находились на уровне прошлогодних показателей: скидки, предоставляемые продавцами стимулировали интерес потенциальных покупателей. Примечательно,

что в начале 2009 г. проявился «отложенный» спрос - многие покупатели, отложившие покупку квартиры в связи с неопределенностью ситуации после разворачивания кризиса, вернулись на рынок. Глубокие изменения в структуре спроса коснулись бюджета покупок. Так, если год назад достаточно большой объем спроса был сосредоточен в бюджете \$3-4 млн., то в 1 квартале явно прослеживался переход покупателей в более низкие бюджеты: до \$2 млн.

Снижение цен предложения в 1 квартале 2009 г. продолжилось. Средние цены на элитное жилье к концу марта достигли показателей \$17 510 за кв. м на первичном рынке и \$24 500 за кв. м на вторичном, снижение за квартал составило 12,5% и около 6% соответственно. В то же время основное снижение цен реализовывалось, как и ранее, в процессе заключения сделок, в виде дисконтов и скидок, которые готовы предоставлять как владельцы квартир, так и застройщики.

Объемы предложения на рынке элитной аренды в 1 квартале 2009 г. держались на достаточно высоком уровне: предложение продолжало пополняться квартирами, в том числе, переходящими с рынка продаж. При этом поглощение квартир шло неактивно, соответственно, объемы предложения находились на достаточно высоком уровне.

Спрос же в основном обеспечивался арендаторами, принявшими решение об аренде квартиры еще в конце 2008 г. Основное снижение спроса отразилось на корпоративных клиентах.

Средний уровень арендной платы к концу 1 квартала 2009 г. достиг показателя \$6 390 в мес., снизившись относительно конца года менее, чем на 2% и практически достигнув показателей начала года. К концу марта темпы снижения средних ставок несколько снизились, было даже отмечено небольшое повышение (порядка 1,5%), что связано с относительной стабилизацией рынка, а также снижением курса доллара. Снижение ставок под влиянием кризиса составило порядка 15%. Однако стоит учитывать, что в основном, ставки снижались уже в ходе переговоров.

Развитие рынка загородной элитной аренды в 1 квартале 2009 г. практически повторяло тенденции предыдущих лет: предложение начало активно пополняться в начале года, и постепенно росло к началу весеннего периода. Спрос в этот период был достаточно высоким - это связано с традиционным сезонным пиком активности арендаторов загородных домов высокобюджетного сегмента. Снижение средних ставок по итогам 1 квартала 2009 г. составило порядка 10%, а ставки достигли показателя \$17 900 в месяц.

Резюме

На *рынке загородной недвижимости* в течение 1 кв. 2009 г. было выведено в общей сложности 10 новых проектов, что в два раза меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. Кризисные тенденции сказались не только на количественных, но и качественных характеристиках предложения. Подтверждением тому является увеличение доли поселков, в которых к продаже предлагаются участки без подряда. По итогам 1 кв. 2009 г. их доля в общем объеме нового предложения составила 90%. Некоторая активизация спроса в конце 1 кв. 2009 г. стала одним из сдерживающих факторов падения цен на рынке загородной недвижимости, и хотя снижение стоимости высокобюджетных объектов продолжилось, оно не носило столь резкого характера, как в 4 кв. 2008 г. Стоимость 1 кв. м в бизнес-классе снизилась до \$3 500. Таким образом изменение цены 1 кв. м к 4 кв. 2008 г. составило 10%. Ценовая коррекция в премиум-классе была несколько ниже и не превысила 8%. Средняя стоимость 1 кв. м жилья в высоком ценовом сегменте составила порядка \$5 500.

На *рынке земли* Московской области предложение земельных участков увеличилось по всем направлениям.

По объему предложения лидирует Новорижское ш. В несколько раз по сравнению с докризисным уровнем увеличился объем предложения на Рублево-Успенском ш. При этом стоимость земельных участков на данном направлении значительно снизилась, что спровоцировало рост спроса со стороны покупателей.

К одной из отличительных особенностей спроса на земельном рынке Московской области начала 2009 г. можно отнести то, что он стал более целенаправленным, более конкретизированным на самые популярные направления Подмосковья.

Россия. Московский регион. Жилищное строительство

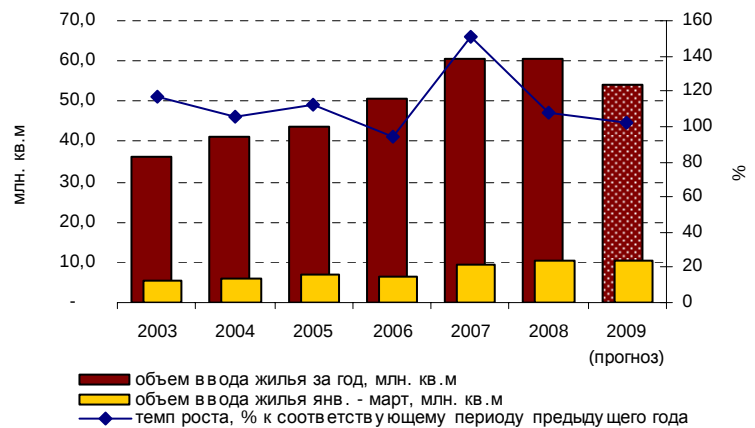
Строительство

Объемы ввода жилья в 1 квартале 2009 г. в России составили 10,4 млн. кв. м (114,4 тыс. квартир), что превышает аналогичный показатель 2008 г. на 2,4%. Несмотря на развивающийся финансовый кризис, темпы прироста в начале года все же показали положительный результат. Однако подобная статистика в данном случае не противоречит, а скорее подтверждает сложившуюся в связи с финансовым кризисом ситуацию: темпы роста объемов ввода по сравнению с предыдущими периодами существенно снизились. Так, в 1 квартале 2008 г. прирост составил 8%, а в 1 квартале 2007 г. - 51%. Что касается планов по объему строительства в 2009 г., то они находятся на уровне 54 млн. кв.м (почти на 10 млн. кв. м, или на 15,4%, ниже, чем в 2008 г.). Вероятность выполнения данного плана в настоящий момент представляется достаточно высокой, однако пока кризис не локализован более точные прогнозы делать достаточно сложно. Скорее всего, объемы строительства 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, что, в свою очередь, уже в краткосрочной перспективе приведет к снижению показателей объема ввода жилья.

При этом ситуация в различных регионах достаточно дифференцирована. Так, рост темпов ввода наблюдается лишь в 46 субъектах РФ. Лидером по объемам ввода в 1 квартале, как и ранее, оказалась Московская область. В регионе за истекший период было введено 1,29 млн. кв. м жилья, что превышает прошлогодний показатель на 24,6%.

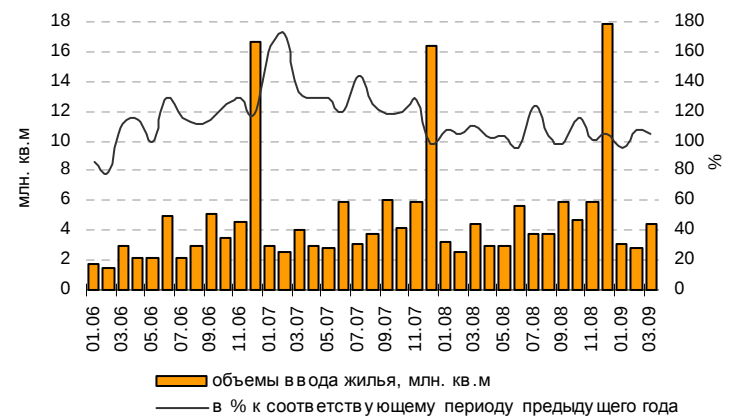
Москва по итогам 1 квартала 2009 г. по объемам ввода жилья оказалась на втором месте: здесь за истекший период было введено 718 тыс. кв. м жилья (100,3% к 2008 г.). В основном план был выполнен за счет социального строительства: мерам по поддержке строительства социального жилья уделяется в столице достаточно большое внимание. Планы по вводу жилья в Москве в 2009 г. находятся на уровне 4,5 млн. кв. м. Скорее всего, как и в стране в целом, его выполнение будет в основном обеспечиваться социальным строительством: по данным московского правительства, в 2009 г. планируется возвести 2,5 млн. кв. метров социального жилья. Что касается коммерческого строительства, то оно зависит от дальнейшей ситуации на рынке - при отсутствии спроса и соответственно продаж, которые могли бы выправить финансовое положение застройщиков, план вряд ли будет выполнен. Единственным гарантом в данном случае может служить государство, которое сможет обеспечить поддержку застройщиков, например, путем госзаказа, стимулирования ипотечного кредитования, различных льгот строителям при оформлении и застройке участка и получении документов.

Динамика объемов жилищного строительства в России, 2003-2008 гг.



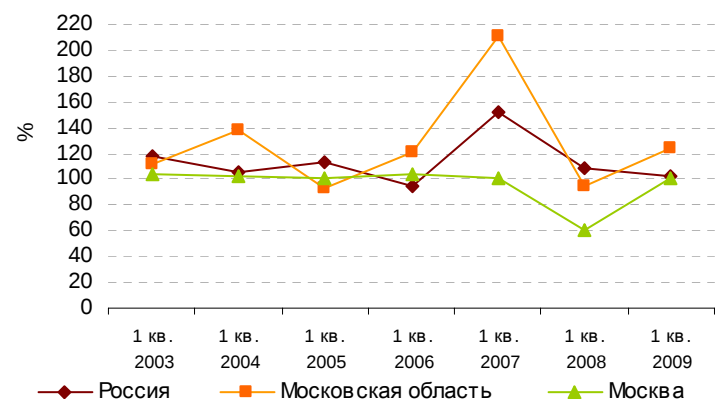
Источник: Росстат

Ежемесячные объемы ввода жилья в России, 2005-2008 гг.



Источник: Росстат

Темпы роста объемов жилищного строительства, в % к аналогичному периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Москва. Жилищное строительство**Проекты и программы**

Несмотря на кризис, в Москве по-прежнему ведется разработка основных программ по высвобождению территории столицы под новое строительство. В начале 2009 г. активно обсуждались вопросы сокращения производственных площадей, программа сноса и реконструкции кварталов Москвы, программа развития территорий в зоне действия ВЛЭП, а также проект по застройке Люберецких полей азрации.

Однако в связи с финансовым кризисом некоторые программы все-таки будут пересмотрены. Так, например, столичные власти решили приостановить реализацию программы по реорганизации промзон для сохранения на них рабочих мест, а также ввиду сложности и затратности самого процесса реорганизации. Уже сегодня ведется разработка трехлетней программы поддержки промышленности на 2010-2012 гг., которая предусматривает различные субсидии и льготы предприятиям, работающим в Москве. Естественно, приостановка вывода не кос-

нется вредных для жителей города производств (например, Кусковский химзавод в Новогиреево и завод «Альфа-Пластик»).

Среди объектов, о строительстве которых было заявлено в 1 квартале 2009 г., можно выделить новый жилой микрорайон «Кантемировский», который планируется построить около парка Царицыно. Общая жилая площадь застройки - 370 тыс. кв. м. Микрорайон будет состоять из 15 монолитных домов с подземными многоуровневыми паркингами. На данный момент ведется строительство восьмого (первого из возводимых) корпуса.

Также заявлено о строительстве многофункционального центра в СВАО (пересечение ул. Сухонская и ул. Дежнева). Площадь земельного участка, отведенного под строительство, - 0,9 га, площадь объекта - 54,1 тыс. кв. м. Реализовать проект планируется в 2009-2012 гг.

Отдельные проекты, заявленные в 1 квартале 2009 г.

Местоположение	Описание планируемого строительства
Программа реорганизации промзон	
Территория, прилегающая к Москва-Сити	Сокращение производственных площадей и возведение порядка 4 млн. 400 тыс. кв. м жилья, из которых более 1 млн. 200 тыс. планируется построить в I очередь: в ЗАО в районе Дорогомилово - 200 тыс. кв. м, в районе Филевский парк - почти 400 тыс. кв. м, в СЗАО в районе Хорошево-Мневники - более 250 тыс. кв. м жилья, в ЦАО на Пресне - 360 тыс. кв. м, а в районе Хорошевки - 22 тыс. кв. м.
Территория Южного речного порта и территории промышленных предприятий района Печатники (ЮВАО)	Реконструкция Южного речного порта и вывод с территории района 70% промышленных предприятий (площадь застройки микрорайона 34 Е составит 6,6 га), развитие транспортно-пересадочного узла у метро «Текстильщики» и застройка 92-94 кварталов района
Территории 4-х промзон	В 2009-2010 г.г. планируется разработать проекты планировки промзон: на востоке Москвы (1 ул. Бухвостова, 3 ул. Бухвостова, ул. Краснобогатырская, ул. Преображенская), промзоны №1116 в Басманном районе, промзоны № 36 «Красный строитель» в ЮАО и промзоны в СВАО (Лазоревый пр., ул. Снежная, пр. Серебрякова и 1 Ботанический пр.)
промзона N 62, пересечение улицы Профсоюзной с проектируемым проездом N 5408 (ЮЗАО)	Планируется построить многофункциональный административный комплекс. Общая площадь земельного участка, отведенного под строительство, составляет 2 га.
Программы сноса ветхого жилья	
Микрорайон 19-26 Новогиреево (ВАО)	Будет снесено 100 кв. м ветхих зданий, будет построено почти 188 тыс. кв. м жилья, 2 школы, 5 детских садов, ряд социальных и торговых объектов, выставочный и деловой комплекс, гостиница на 400 мест.
Микрорайон 14 Головинский район (САО)	Снос 120 тыс. кв. м ветхого жилья и строительство 278 тыс. кв. м новостроек, из которых 197 тыс. кв. м передадут жителям переселяемых пятиэтажек.
Квартал 32-33 района Проспект Вернадского (ЗАО)	Снос более 140 тыс. кв. м ветхих жилых домов и строительство более 300 тыс. кв. м новостроек. 225 тыс. кв. м будет выделено для переселения жителей из сносимых домов. Помимо жилья, район будет обеспечен всей необходимой социальной инфраструктурой.
Кварталы 128Б, В и 138 район Выхино-Жулебино (ЮВАО)	Будет построено более 480 тыс. кв. м жилья. Планируется реконструкция пятиэтажек в кварталах 128Б, В и 138, строительство жилых комплексов в микрорайоне 2Б в Жулебино и на месте антенного поля.
Программа развития территорий в зоне действия электроподстанций и ВЛЭП	
Площадь технических зон ВЛЭП	До 2025 г. под застройку жильем и объектами инфраструктуры планируется передать более 4 тыс. га из 9 тыс. га земли, занятой электромагнитными полями
Проект по застройке полей азрации	
Люберецкие поля азрации	Общая площадь застройки около 10 млн. кв. м. К концу 2009 г. планируется построить 0,5 млн. кв. м социального жилья.

Москва. Предложение

С начала года на первичном рынке наблюдалось некоторое оживление - объем предложения увеличился почти на 4%. В течение 1 квартала 2009 г. рынок жилой недвижимости продолжал пополняться новыми предложениями в строящихся или построенных комплексах. Так например, продажи были открыты в ЖК «Brent» (ул. Вавилова, вл. 54), ЖК «Дуэт» (ул. 10-я Парковая, вл. 3-7), ЖК «Приоритет» (Нагорный бульвар, 39а).

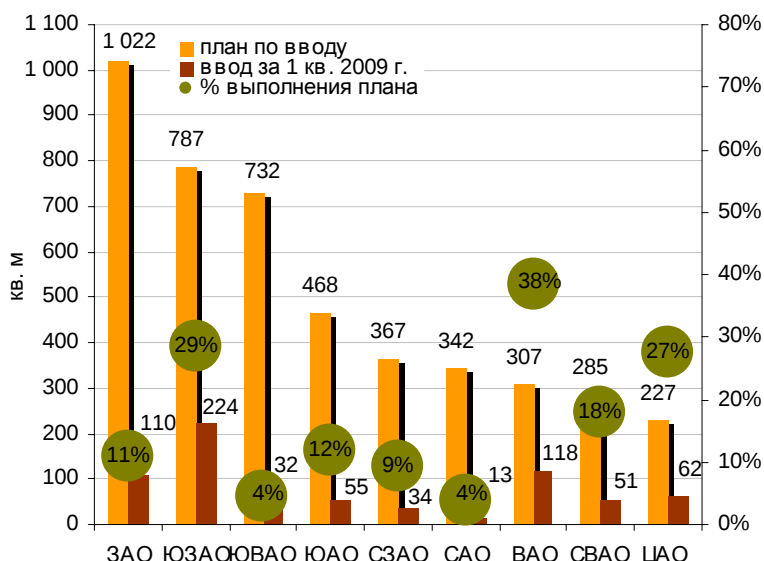
Заявлений же о новом строительстве, помимо городских социальных программ, практически не поступает. Это говорит о том, что дальнейшее развитие коммерческого строительства будет напрямую зависеть от ситуации на рынке – при отсутствии финансирования и активных продаж снижение объемов предложения новостроек неизбежно.

Сейчас, пожалуй, нет ни одного девелопера, который не испытывал бы финансовых трудностей. Однако большая часть информации об их реальном финансовом положении носит закрытый характер. Многие застройщики заявили о приостановке своих проектов, в первую очередь, «бумажных». Среди них такие компании, как «Открытые инвестиции», «ПИК», «Главмосстрой», «Система-Галс», Mirax Group, Capital Group и другие. Ввиду сложившейся ситуации правительство утвердило перечень системообразующих организаций, имеющих стратегическое значение. Из строительных компаний в список вошли: ГК «ПИК», ГК «СУ-155», Группа «ЛСР», ДСК-1, «Главстрой», ЗАО «Интеко». Задача работы с такими компаниями - поддержание их устойчивости, используя не только кредитные инструменты, но и другие меры (госгарантии, субсидирование процентных ставок, госзаказы и проч.).

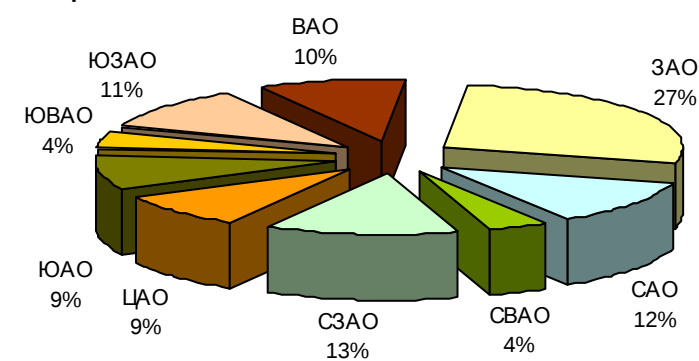
В 1 квартале 2009 г. структура предложения на рынке новостроек выглядела следующим образом: чуть более 50% всего объема предложения пришлось на ЗАО, СЗАО и ЗАО. Как и ранее, лидером среди округов Москвы оказался Западный - 27% новостроек. Доля ЦАО снизилась с 15% в 1 квартале 2008 г. до 9% в аналогичном периоде текущего года, что связано с неактивностью выхода на рынок новых проектов в округе. Меньше всего квартир в новостройках предлагается в СВАО и ЮВАО - по 4% в каждом.

Объем предложения на вторичном рынке за первые 3 месяца 2009 г. увеличился почти на 5%. Причем, в январе был зафиксирован спад, связанный с влиянием сезонного фактора, в феврале-марте увеличение объемов предложение возобновилось.

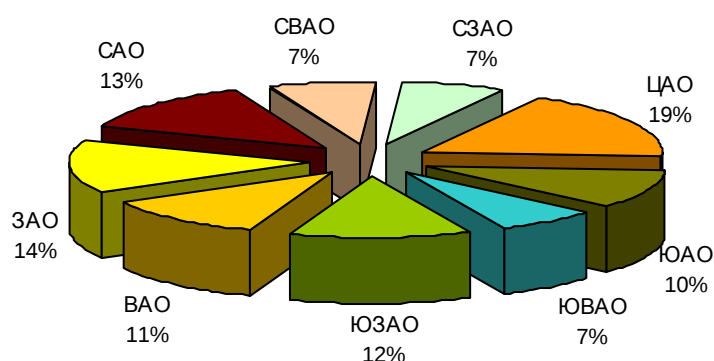
Наибольшие объемы предложения на вторичном рынке в 1 квартале 2009 г. приходились на ЦАО (19%), ЗАО (14%), ЗАО (13%) и ЮЗАО (12%).

Распределение планируемых объемов строительства в Москве в 2009 г. по округам

Источник: www.stroi.ru, расчеты компании Blackwood

Структура предложения новостроек по округам Москвы, 1 квартал 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Структура предложения на вторичном рынке по округам Москвы, 1 квартал 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Москва. Спрос

В начале 2009 г. в связи с развитием кризиса спрос на жилье находился на критически низком уровне. Значительная часть покупателей ушла с рынка вследствие «урезания» кризисом их финансовых возможностей. Те же покупатели, которые обладали свободными финансовыми ресурсами, не спешили, ожидая еще большей ценовой коррекции, а также наступления некоторой определенности в отношении дальнейшего развития рынка.

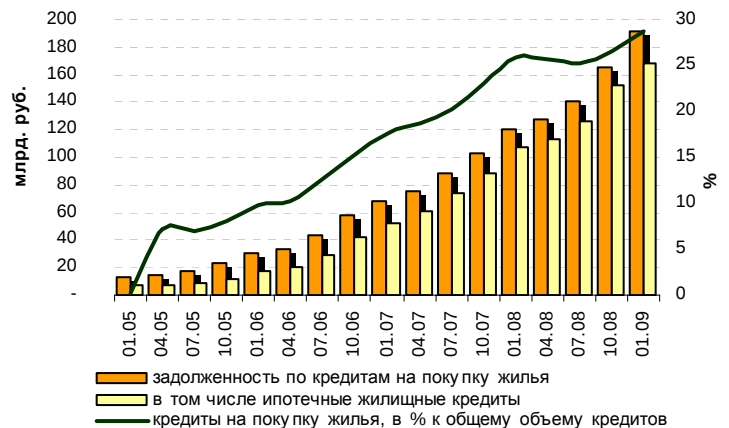
В ипотечном сегменте сохранялось состояние стагнации. В кризисных условиях спрос на ипотечные кредиты резко снизился в связи с действием таких факторов, как:

- Экономическая нестабильность, в условиях которой растут риски снижения уровня жизни конкретной семьи и невозможности погашения кредита в будущем,
- Уже совершившееся снижение уровня доходов в большом числе семей,
- Значительное ужесточение условий оценки платежеспособности клиентов,
- Практическое отсутствие возможности приобретения в ипотеку строящегося жилья, падение цен по которому более существенно, а ценовой уровень – ниже,
- Повышение требований к первоначальному взносу (ранее он мог быть нулевым, теперь, как правило, не менее 30%),
- Повышение ставок по ипотечным кредитам (рост средневзвешенной ставки по рублевым ипотечным кредитам с 12,5% по итогам 2007 г. до 13,3% по итогам 2008 г.),
- Ожидание дальнейшего падения цен на жилье, в условиях которого брать ипотечный кредит и фиксировать текущую стоимость просто невыгодно.

По данным Управления Федеральной регистрационной службы по Москве (УФРС), в Москве в течение января-февраля 2009 г. было совершено около 480 сделок с использованием ипотечных кредитов, что почти на 60% ниже, чем в аналогичном периоде 2008 г.

В настоящее время в связи с действием вышеуказанных факторов возможность быстрой реабилитации ипотеки представляется сомнительной. Оживлению спроса в отрасли может способствовать либерализация условий кредитования, тем не менее даже эта мера в условиях общей экономической нестабильности кардинально проблемы не решит.

К весне 2009 г. на рынке жилья Москвы было отмечено некоторое оживление спроса, которое выразилось в первую очередь в росте числа первичных обращений, а также показов. Большинство покупателей присматривалось к квартирам, не спеша принимать окончательное решение о покупке.

Объем задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, Москва

Источник: данные Банка России

Тем не менее, сделки на рынке жилой недвижимости все-таки начали заключаться. По данным УФРС, в Москве в марте 2009 г. было зарегистрировано 4,3 тыс. сделок, что выше показателей февраля текущего года более чем в два раза.

Повышение активности покупателей связано с такими факторами, как сезонность, некоторая адаптация к кризисным условиям (реализация отложенного спроса), а также формирование спроса, ориентированного на покупку так называемых distressed actives (значительно подешевевших объектов).

Необходимо отметить, однако, что несмотря на отмечаемую участниками рынка активизацию спроса, количество заключаемых сделок остается ниже прошлогодних уровней – по данным УФРС в 1 квартале 2009 г. в Москве было зарегистрировано на 35% меньше сделок чем в аналогичном периоде 2008 г.

В текущий период рынок жилья Москвы можно однозначно охарактеризовать как «рынок покупателя». Времена, когда на рынке наблюдалась ценовая гонка и покупатели просто не успевали тщательно оценивать быстро появляющиеся и также быстро становящиеся дефицитными предложения, прошли.

Сегодня покупатели осуществляют тщательный отбор предложений, выбирая наиболее качественные объекты. Отличием сделок текущего года от докризисных является то, что объекты сделок – это в основном квартиры на вторичном рынке либо в готовых новостройках, что связано с ростом риска покупки квартир в строящихся домах. Кроме того, все сделки заключаются с объектами, по которым предоставляются ощутимые скидки.

Москва. Цены

В 1 квартале 2009 г. продолжилось снижение цен, начавшееся в конце 2008 г. В январе 2009 г. средние цены на первичном рынке снизились на 11,5%, в феврале - на 8,6%. Снижение было вызвано возникшим дисбалансом спроса и предложения - застройщики в условиях отсутствия продаж и давления со стороны кредиторов были вынуждены пойти на прямое снижение цен. Кроме того, значительное влияние на изменение средних ценовых показателей оказал рост курса доллара к рублю, резко ускорившийся в январе 2009 г.

В марте 2009 г. снижение цен на новостройки несколько затормозилось (-4,5% к февралю 2009 г.), что было связано как с некоторой активизацией рынка, так и со снижением курса доллара.

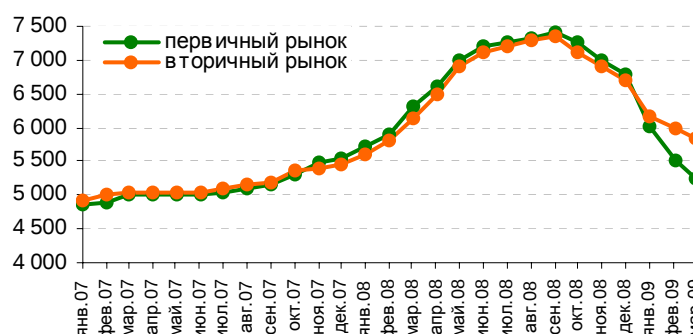
Аналогичные ценовые тенденции наблюдались на рынке вторичного жилья, однако темпы снижения цен здесь были меньшими, что может быть связано с переориентацией покупателей на приобретение готового жилья. В январе 2009 г. цены на вторичном рынке снизились на 8%, в феврале - почти на 3%, в марте снижение составило порядка 2,5%.

К концу марта 2009 г. средняя цена на первичном рынке жилья Москвы составила \$5 250 за кв. м, на вторичном рынке - \$5 850 за кв. м. В общем по итогам 1-го квартала цены на первичном рынке жилья снизились на 23%, на вторичном - на 15%. Падение с пикового уровня (сентябрь 2008 г.) составило 32% и 22% соответственно. Скидки же по отдельным объектам как первичного, так и вторичного рынка находились на уровне 40-50%.

Средние цены предложения снизились во всех частях города, при этом ценовой ранжирование округов Москвы в условиях кризиса не изменился. Самое дорогое жилье предлагалось в ЦАО: средние цены на март 2009 г. \$13 300 за кв. м на первичном рынке, \$11 600 за кв. м на вторичном рынке. На втором месте традиционно оказался ЗАО - \$5 200 за кв. м на первичном рынке, \$5 900 за кв. м на вторичном рынке. Наиболее дешевые предложения традиционно можно было найти на юге и юго-востоке столицы.

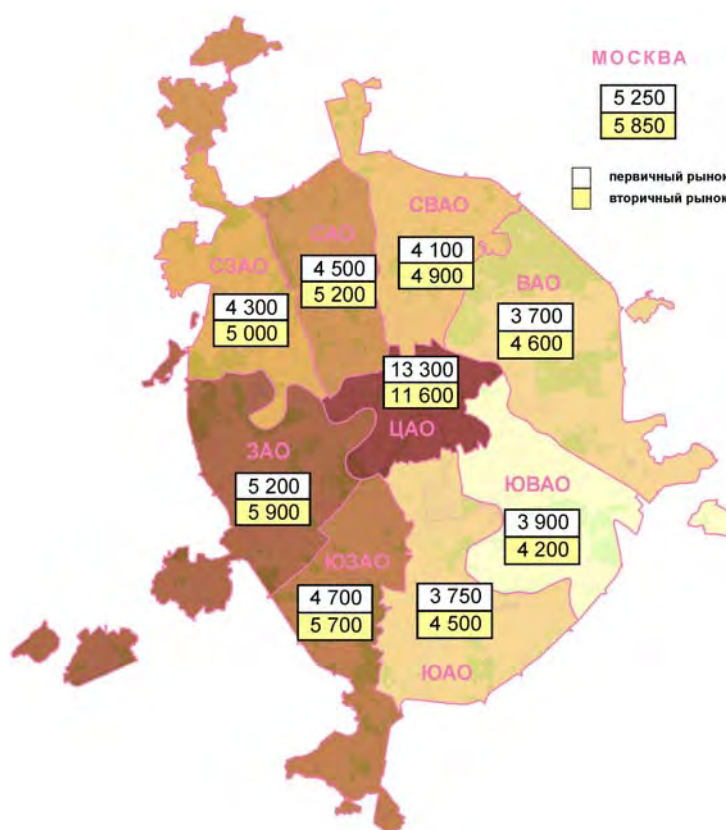
В целом цены на жилье в Москве снизились довольно быстро и уже достаточно глубоко. Весной на рынке наметилась тенденция снижения скорости ценового падения (в большей степени это коснулось вторичного рынка). В ближайшей перспективе в случае сохранения относительной стабильности внешних экономических условий данная тенденция будет сохраняться - резкого падения цен, скорее всего, уже не будет.

Динамика цен, Москва, \$ за кв. м



Источник: данные компании Blackwood

Средние цены рынка жилья по округам Москвы, \$ за кв. м, март 2009 г.



Источник: данные компании Blackwood

Москва. Продажа. Предложение

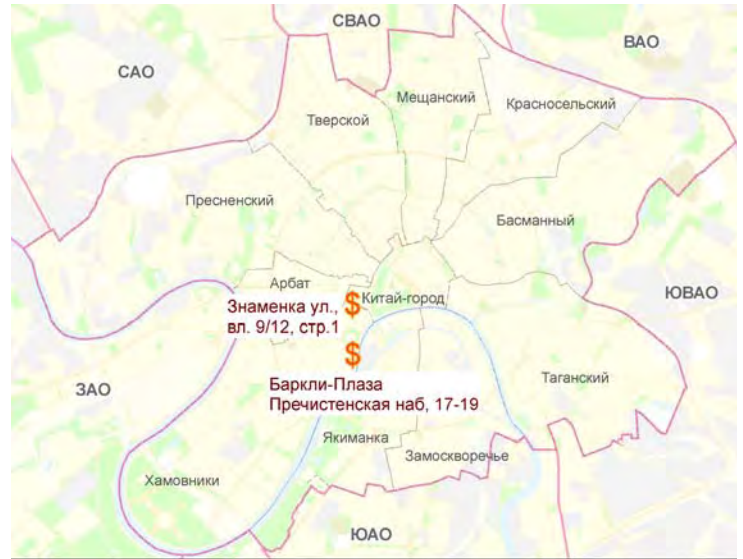
Как и ожидалось, активность рынка элитного жилья в 1 квартале 2009 г. была невысока. Влияние финансового кризиса начало отражаться и на традиционно более инертном первичном рынке жилья. Так, в предложении в 1 квартале 2009 г. появилось всего несколько объектов, в то время как о значимых проектах нового строительства заявлено не было.

Среди новых объектов, появившихся в предложении в течение 1 квартала 2009 г., можно отметить:

- «Баркли-Плаза» - МФК, помимо квартир, включающий бизнес-центр и инфраструктурные площади, по адресу Пречистенская наб., 17-19 (Хамовники-Остоженка). Комплекс уже полностью построен и готов к проживанию.
- Элитный жилой реконструируемый особняк по адресу ул. Знаменка, 9/12 (район Хамовники). Дом входит в состав МФК, включающего офисные и торговые помещения в рамках реконструкция галереи художника Шилова. Девелопер проекта - «Тверская Файненс Б. В.».

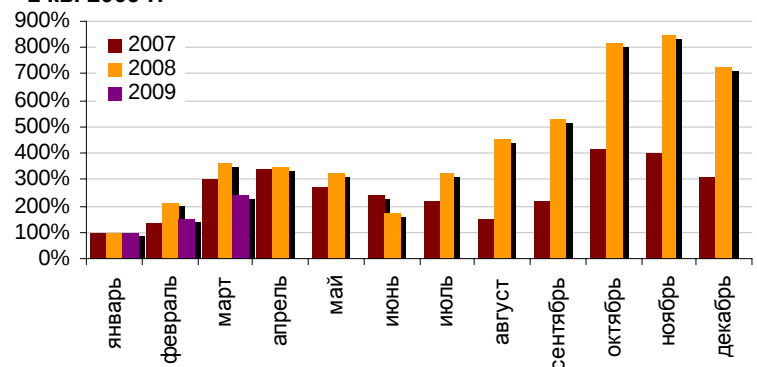
В отличие от других сегментов, где в связи с кризисом явно прослеживается тенденция существенного замедления темпов строительства, на элитном рынке многие девелоперы несмотря на неблагоприятные экономические условия продолжают строить и завершать свои проекты. Часть из них смогла договориться с банками о финансировании, часть - использует собственные резервы. Таким образом, говорить о массовой приостановке элитного строительства или существенном смещении сроков ввода объектов, пока оснований нет. Стабильное строительство и соблюдение графиков в настоящий момент является одним из немногих факторов привлечения покупателей на первичном рынке.

Динамика объемов нового предложения на вторичном рынке в 1 квартале 2009 г. свидетельствует о традиционной весенней активизации рынка. Объемы нового предложения постепенно пополняются: так, количество новых поступлений квартир в компанию Blackwood в марте увеличилось по сравнению с январскими показателями практически в 2,5 раза. При этом стоит отметить, что темпы прироста нового предложения существенно снизились по сравнению с концом 2008 г. - ажиотажный «выброс» объектов на рынок, связанный с финансовым кризисом, завершился, и продавцы стали более взвешенно подходить к продаже своих активов. Ряд собственников продолжает выставлять в предложение квартиры по сниженным ценам, однако в основном это продавцы, заинтересованные в быстром получении денег. Оставшаяся часть продавцов определила границу цен, ниже которой опускаться не планирует, соответственно, многие квартиры просто снимаются с продажи в ожидании роста цен.

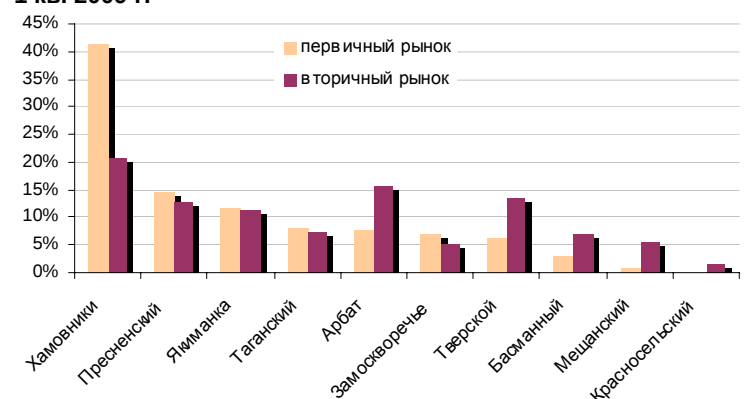
Новые проекты ЦАО, 1 кв. 2009 г.

\$\$\$ объекты, появившиеся в предложении в I квартале 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Динамика нового предложения на вторичном рынке*, 1 кв. 2009 г.

*- предложения на продажу, поступившие в компанию Blackwood; январь соответствующего года - 100%

Структура предложения элитных квартир по районам ЦАО, 1 кв. 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Москва. Продажа. Спрос

С начала 2009 г. явно прослеживается тенденция роста объемов спроса, характерная для начала года, и в количественном выражении число заявок находится практически на уровне прошлогодних показателей, что в целом свидетельствует о стабильности спроса в элитном сегменте. Кризис, несмотря на все свое отрицательное влияние, существенно расширил возможности потенциальных покупателей: в условиях, когда продавцы готовы идти на уступки по ценам, возможно приобрести более качественное жилье в рамках более низкого бюджета. Кроме этого в начале 2009 г. проявился «отложенный» спрос - многие покупатели, отложившие покупку квартиры в связи с неопределенностью ситуации после разворачивания кризиса, вернулись на рынок. При этом многие покупатели исходят из предположения, что «дно» кризиса уже достигнуто.

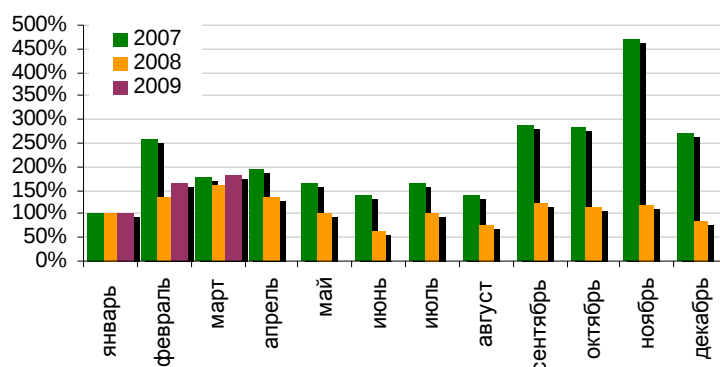
Однако стоит отметить, что в ряде случаев данный спрос оказывался нереализованным - некоторые покупатели по-прежнему предпочитали занимать «выжидательную» позицию и откладывать совершение сделок в ожидании нового снижения цен.

География спроса существенных изменений не претерпела - это связано с тем, что покупатели элитного жилья предпочитают снижать бюджет покупки, но не местоположение и качество объекта. Наоборот, эти факторы сейчас приобретают более существенное значение: покупатели в условиях высоких объемов предложения становятся максимально требовательными. По-прежнему популярными районами в пределах ЦАО остаются Хамовники, Пресненский и Тверской. За пределами центра популярными оставались районы наиболее экологически благоприятного Западного округа.

Более глубокие изменения в структуре спроса коснулись бюджета покупок. Так, если год назад достаточно большой объем спроса был сосредоточен в бюджете \$3-4 млн., то в 1 квартале 2009 г. явно прослеживался переход покупателей в более низкие бюджеты: до \$2 млн. При этом основным побуждающим фактором является возможность получения значительных скидок при заключении сделки.

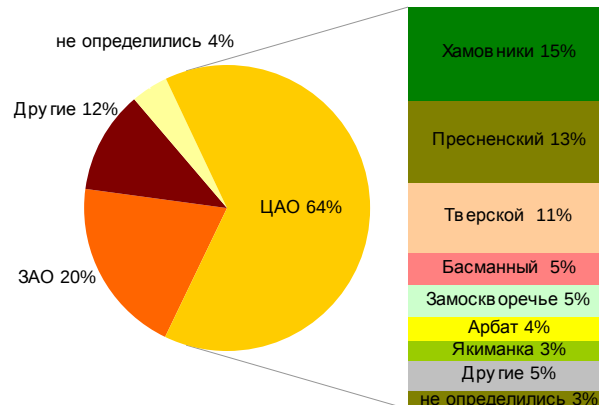
По-прежнему минимальный спрос наблюдался в сегменте новостроек - нестабильность финансового положения застройщиков, в том числе, крупных и известных, и соответственно повышение рисков, вынуждает покупателей обращать внимание в основном на готовое жилье: сданные ГК новостройки или квартиры вторичного рынка.

Динамика спроса* на рынке высокобюджетного жилья, в %



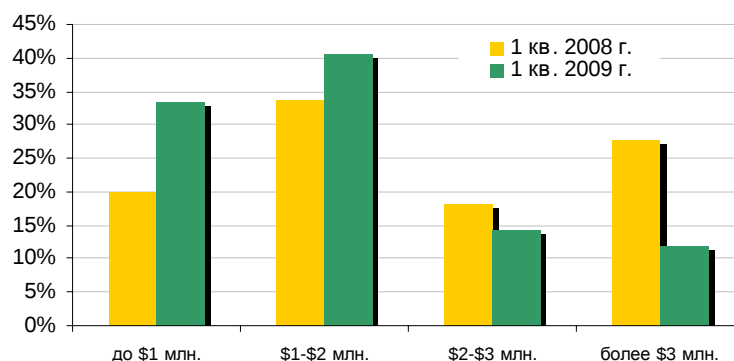
* - заявки на покупку жилья, поступившие в компанию Blackwood, январь соответствующего года - 100%

Структура спроса по округам Москвы и по районам ЦАО, 1 кв. 2009 г., в % от общего числа запросов



Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Структура спроса по бюджетам



Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Москва. Продажа. Цены

В 1 квартале 2009 г. снижение цен предложения в элитном сегменте продолжилось. Максимальное снижение было отмечено в январе, причем коснулось оно в основном первичного рынка. Основным же «двигателем» цен на элитное жилье вниз явился курс доллара – в рублевом эквиваленте цены по-прежнему росли. Уже в феврале темпы снижения средних цен наряду с курсом доллара существенно снизились. В марте 2009 г. была отмечена положительная динамика долларовых цен, что было связано с некоторой активизацией покупателей и плавным падением курса доллара по отношению к рублю.

В итоге средние цены на элитное жилье к концу 1 квартала 2009 г. достигли показателей \$17 510 за кв. м на первичном рынке и \$24 500 за кв. м на вторичном, снижение за квартал составило 12,5% и 6% соответственно. В то же время основное снижение цен реализовывалось, как и ранее, в процессе заключения сделок, в виде дисконтов и скидок, которые готовы предоставлять как владельцы квартир, так и застройщики.

Максимальные цены предложения в течение 1 квартала 2009 г. оставались на уровне \$84 000 за кв. м. За такую цену предлагался пентхаус в доме по адресу 2-й Зачатьевский пер., 11/17 (Хамовники-Остоженка). За пределами ЦАО максимальные цены были отмечены традиционно в ЗАО - \$59 000 за кв. м в ЖК «Монолит» по адресу ул. Косыгина, 19.

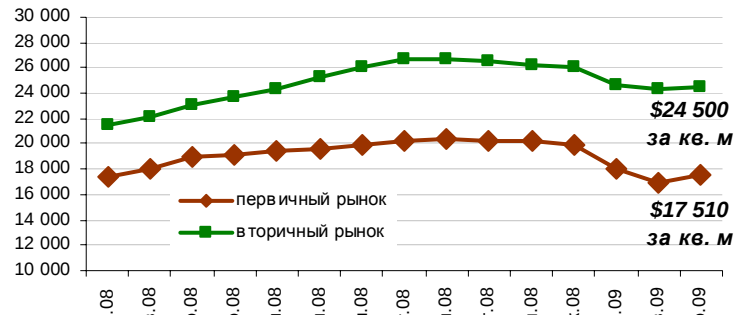
Наиболее реалистичным прогнозом на краткосрочную перспективу можно назвать стабилизацию с традиционным всплеском активности в осенний период. В то же время исключать вероятность отрицательного ценового скачка в этот период тоже не стоит - толчком к нему могут стать новые потрясения как на мировых, так и на российском рынке, например банкротство с последующей распродажей активов одного-двух крупных девелоперов. В долгосрочной же перспективе рост цен на рынке жилья, и в первую очередь, наиболее дефицитном элитном сегменте, неизбежен.

Самые дорогие квартиры в Москве, март 2009 г.

Адрес	Район	Площадь, кв.м	Стоимость, \$	Цена, \$ за кв. м
Первичный рынок				
Б. Якиманка, 22 ЖК "Коперник"	ЦАО/Якиманка	535	44 048 606	82 334
Знаменский Б. пер., 15 стр. 1 ЖК "Знаменские Палаты"	ЦАО/Хамовники-Остоженка	980	31 878 198	32 529
Грантный пер., 6 стр. 2	ЦАО/Хамовники-Остоженка	664	30 320 548	45 691
Вторичный рынок				
Неопалимовский 1-й, 8	ЦАО/Хамовники-Остоженка	1 500	59 323 532	39 549
Косыгина ул., 19 ЖК "Монолит"	ЗАО/Раменки	300	32 957 518	70 238
Земледельческий пер., 11	ЦАО/Хамовники	730	26 280 000	36 000

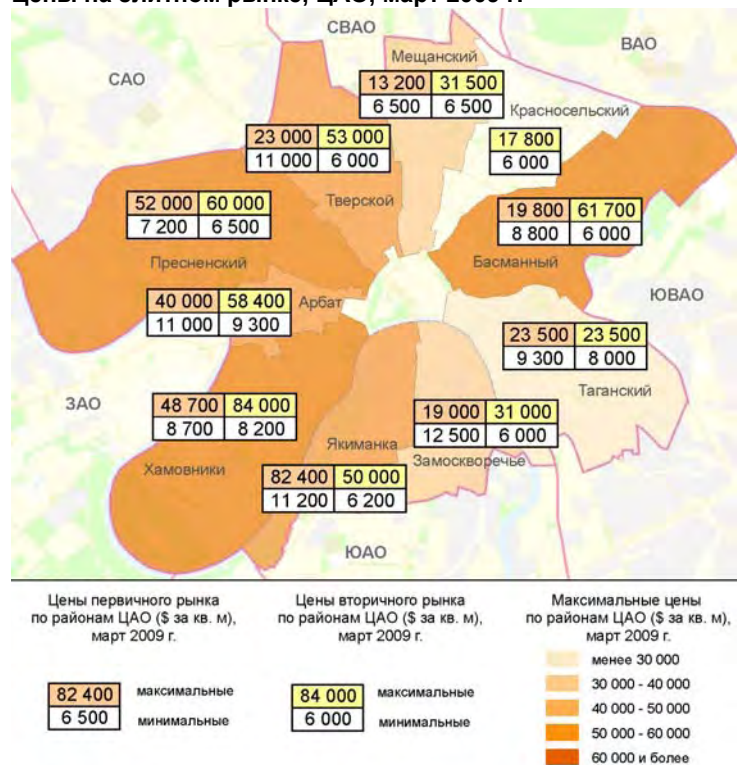
Источник: данные компании Blackwood

Динамика средних цен на рынке элитного жилья



Источник: данные компании Blackwood

Цены на элитном рынке, ЦАО, март 2009 г.



Цены по наиболее востребованным округам Москвы за пределами ЦАО, март 2009 г.

Округ	Цена, \$ за кв. м
ЗАО	4 000-59 000
ЮЗАО	4 000-23 000
СЗАО	4 000-28 800

Источник: данные компании Blackwood

Самые дорогие новостройки в Москве, март 2009 г.

Адрес	Район	Цена, \$ за кв. м
Б. Якиманка, 22 ЖК "Коперник"	ЦАО/Якиманка	до 82 400
Грантный пер., 6, стр. 2	ЦАО/Пресненский	до 52 000
Б. Пироговская ул. д. 6 "Дом у монастыря"	ЦАО/Хамовники	до 48 800
Пречистенская наб., 17-19	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 48 000
Знаменка, дом 9/12, стр. 1	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 48 000

Источник: данные компании Blackwood

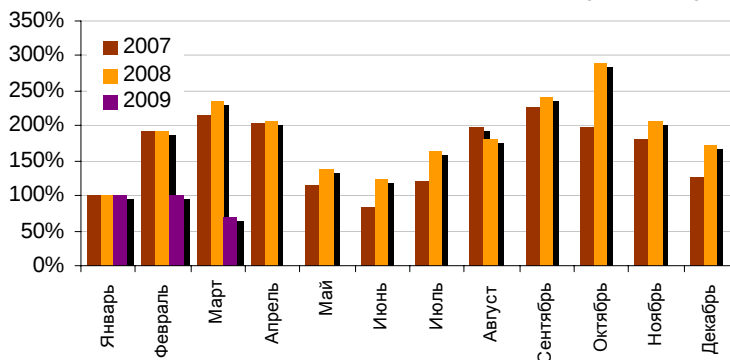
Москва. Аренда. Предложение

Объемы предложения на рынке элитной аренды в 1 квартале 2009 г. держались на достаточно высоком уровне: предложение продолжало пополняться квартирами, в том числе, переходящими с рынка продаж. Что касается сезонного фактора, в 1 квартале 2009 г. он определяющей роли не сыграл: мартовские показатели нового поступления оказались даже ниже январских. Это явилось результатом развития рынка в предыдущие периоды - разворачивание финансового кризиса в России привело к существенному пополнению предложения в конце 2008 г. И хотя рынок элитной аренды и ранее всегда характеризовался достаточно высокими объемами предложения, баланс сохранялся за счет высокого спроса. В настоящий же момент поглощение квартир идет неактивно, соответственно, объемы предложения находятся на достаточно высоком уровне.

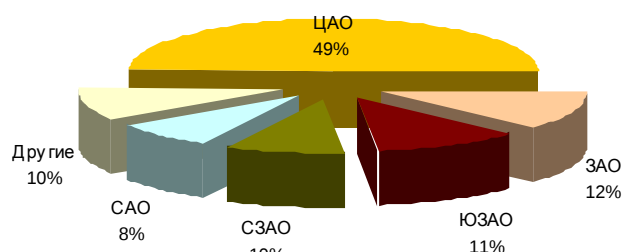
Основные объемы предложения качественного жилья в аренду в 1 квартале 2009 г. были расположены в ЦАО - более половины всех квартир располагались именно там. Примерно равные доли в географии распределения элитного арендного жилья занимали ЗАО, ЮЗАО и СЗАО. В пределах Центрального округа предложение распределялось достаточно равномерно: максимальные объемы предложения были сосредоточены в Тверском районе и в районе Арбат. Далее следовали районы Хамовники, Пресненский и Басманный.

Примечательно, что структура предложения элитных квартир по бюджетам в 1 квартале 2009 г. практически повторяла прошлогоднюю структуру, т.е. рынок несмотря на достаточно высокий рост в первом полугодии 2008 г. в связи с кризисом вернулся к показателям прошлого года. Максимальные объемы предложения были сосредоточены в традиционно популярном диапазоне \$2 000-\$3 000 в мес. Доля же предложений самой высокой ценовой категории, несмотря на общее снижение рынка, несколько выросла - данный сегмент демонстрирует традиционную независимость от кризисных явлений.

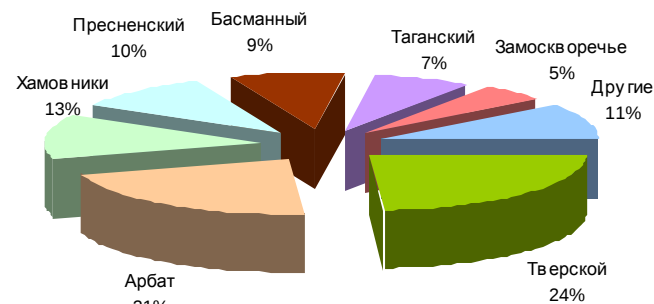
Очевидно, что развитие рынка организованной аренды, востребованной среди клиентов элитного рынка городской аренды, в связи с кризисом отодвинется на несколько лет. Единственным возможным вариантом развития является государственная поддержка. В основном, ее планируется осуществлять для сегмента эконом-класса, однако есть и программы поддержки более высоких сегментов. Так, в Москве в рамках разработанного Правительством Москвы проекта Концепции развития столицы в 2009-2015 гг. планируется построить доходные дома для иностранцев высокого качества, включающие развитое инфраструктурное обеспечение.

Динамика нового предложения*, в % к базовому периоду

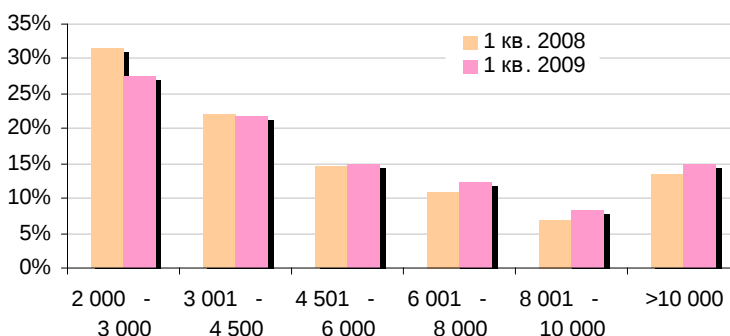
*- квартиры, поступившие в базу компании Blackwood; январь соответствующего года - 100%

Структура предложения по округам Москвы, 1 кв. 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Структура предложения по районам ЦАО, 1 кв. 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Структура предложения по бюджетам, \$ в месяц

Источник: данные компании Blackwood

Москва. Аренда. Спрос

Активность арендаторов в 1 квартале 2009 г. несмотря на влияние финансового кризиса была достаточно высокой. Спрос в данном случае можно охарактеризовать как «отложенный» - в основном он обеспечивался арендаторами, принявшими решение об аренде квартиры еще в конце 2008 г.

Кроме этого, спрос поддерживался за счет клиентов, стремящихся поменять квартиру в новых условиях. Это связано, в первую очередь, со стремлением переехать в более дешевые квартиры. Примечательно, что арендаторы в сегменте элитной аренды практически не рассматривают вариант снижения качества арендуемого жилья - в основном желание арендаторов ограничивается снижением бюджета аренды или, наоборот, повышением качества жилья без роста уровня арендной платы. Так, например, более высоким спросом в последние месяцы стали пользоваться квартиры в новых качественных домах, включающих все атрибуты элитного жилья.

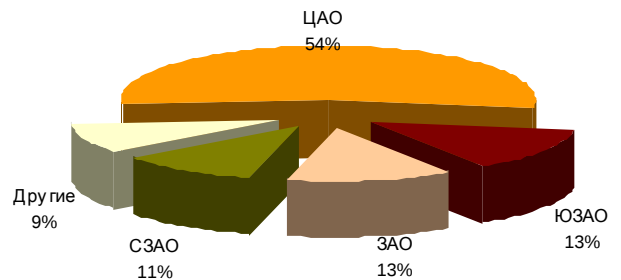
К еще одной группе потребителей в настоящее время можно отнести покупателей элитного жилья, которые отложив покупку квартиры до наступления относительной финансовой стабильности, переходят на рынок элитной аренды.

Как и предполагалось, основное снижение спроса отразилось на корпоративных клиентах - в условиях кризиса компании, в первую очередь, иностранные, идут как на сокращению бюджетов, так и на отзыв сотрудников из России.

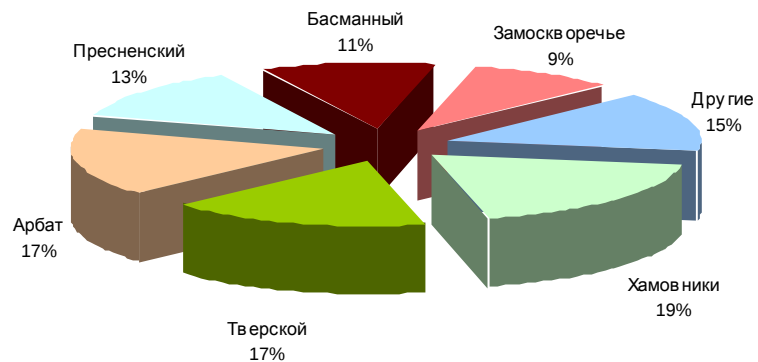
В целом же нужно отметить, что достаточно высокий спрос не всегда реализуется в сделки - зачастую интерес арендаторов ограничивается только просмотрами.

География спроса в сегменте элитной аренды в 1 квартале 2009 г. выглядела следующим образом: основной объем спроса был по-прежнему сосредоточен в ЦАО (преимущественно, районы Хамовники, Арбат, Тверской). За пределами центрального округа спросом пользовались районы западной части Москвы: ЮЗАО, ЗАО и СЗАО.

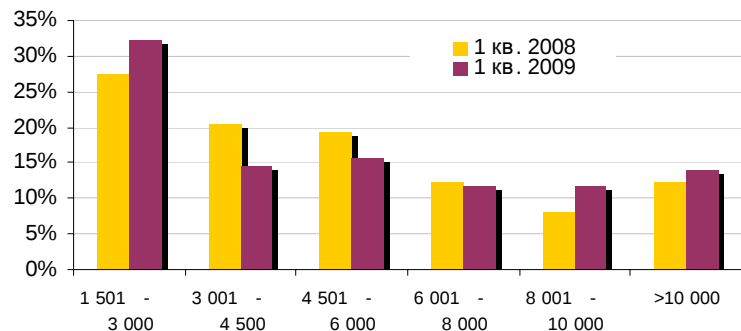
Сравнение структуры спроса по бюджетам с прошлогодними показателями выявило некоторое смещение спроса в более низкие бюджеты (до \$3 000), что вполне закономерно в текущих условиях. С другой стороны, было отмечено повышение доли спроса в самых высоких бюджетах (от \$8 000) - в условиях же кризиса спрос в этом сегменте более стабильный.

Структура спроса по округам Москвы, 1 кв. 2009 г.

Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Структура спроса по районам ЦАО, 1 кв. 2009 г.

Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Структура спроса по бюджетам, \$ в месяц, в % от общего числа запросов

Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Москва. Аренда. Ставки

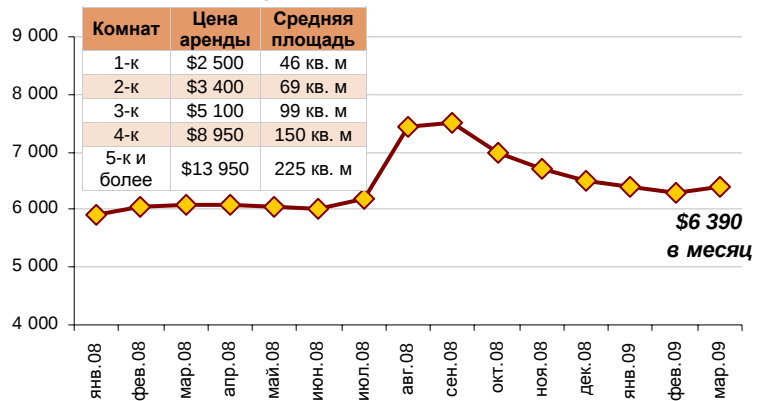
В 1 квартале 2009 г. снижение арендных ставок, начавшееся во второй половине 2008 г., продолжилось. Средний уровень арендной платы к концу 1 квартала 2009 г. достиг показателя \$6 390 в мес., снизившись относительно конца года менее, чем на 2%, и практически достигнув показателей начала года. К концу марта темпы снижения средних ставок несколько снизились, было даже отмечено небольшое повышение (порядка 1,5%), что связано с относительной стабилизацией рынка, а также снижением курса доллара. Снижение ставок под влиянием кризиса составило порядка 15%. Однако стоит учитывать, что в основном ставки снижаются уже в ходе переговоров, поэтому на средних показателях, рассчитываемых на основании цен предложения, снижение отражается в меньшей степени. При сделках же скидки могут достигать 20-30%. Однако если раньше, в условиях ажиотажа и неопределенности на рынке, многие собственники, опасаясь «простоев» квартир, были готовы снижать ставки очень сильно, то теперь, когда рынок несколько успокоился, они торгуются менее охотно. Арендаторы в то же время, уже успев привыкнуть к возможным скидкам, пытаются снизить цены более, чем на 50%. Справедливости ради стоит отметить, что в некоторых случаях им это удастся.

Средний уровень арендной платы однокомнатных квартир, минимально представленных в предложении сегмента элитной аренды, в 1 квартале 2009 г. составил \$2 500 в мес., двухкомнатных - \$3 400 в мес., трехкомнатных - \$5 100 в мес., четырехкомнатных - \$8 950 в мес., многокомнатных - \$13 950 в мес.

Снижение средних арендных ставок в большей или меньшей степени было отмечено практически во всех районах ЦАО. Лидером же по арендным ставкам остался район Хамовники (преимущественно, зона Остоженки), Арбат, Тверской. Самые недорогие квартиры в сегменте качественного жилья можно было найти в Таганском районе. Максимальный уровень арендной платы к концу 1 квартала 2009 г. составил \$60 000 в мес. (район Арбат) и \$50 000 (район Красносельский - Чистые Пруды). Очевидно, что эти ставки существенно выше уровня реального платежеспособного спроса, который по-прежнему не превышает \$20 000-\$25 000 в мес.

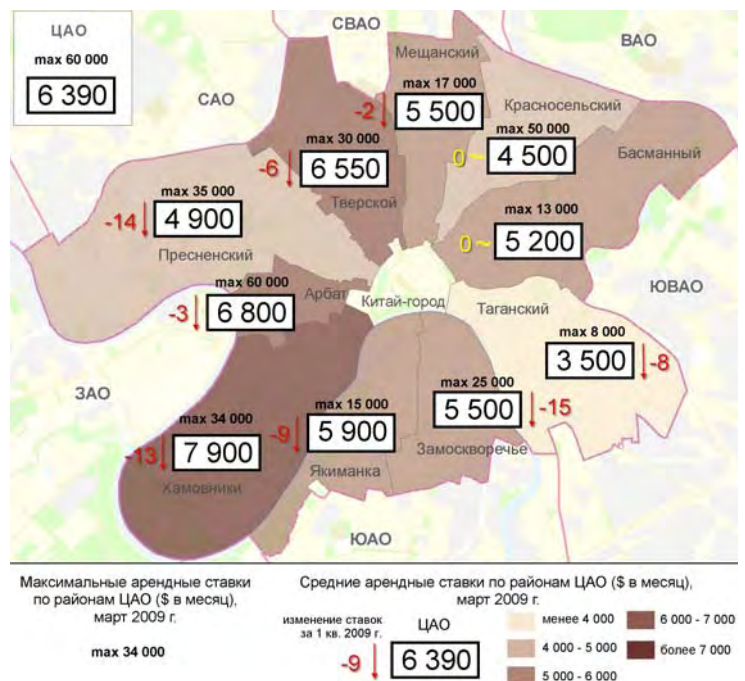
По оценкам аналитиков компании Blackwood дальнейшая ценовая коррекция в ближайшее время неизбежна - наступающий летний сезон характеризуется низкой активностью рынка городской аренды. Что касается долгосрочной перспективы, то развитие рынка будет зависеть от целой совокупности факторов, которые, в свою очередь, окажут влияние на баланс спроса и предложения на рынке, и соответственно динамику ставок. Кроме того, арендные ставки будут зависеть от курса валют: например, в условиях роста курса доллара и евро по отношению к рублю, валютные арендные ставки становятся более привлекательными для собственников квартир. Соответственно, изменение курса будет напрямую отражаться на арендных ставках.

Динамика среднего уровня арендной платы



Источник: данные компании Blackwood

Арендная плата по районам ЦАО, март 2009 г., \$ в месяц



Источник: данные компании Blackwood

Арендные ставки по наиболее востребованным округам Москвы за пределами ЦАО, март 2009 г.

Округ	Цена аренды, \$ в мес.
ЗАО	2 200-25 000
ЮЗАО	2 000-12 000
СЗАО	2 000-27 800
САО	2 500-21 000

Самые дорогие квартиры в аренду в Москве, март 2009 г.

Адрес	Округ/Район	Площадь, кв.м	Цена аренды, \$ в месяц
Поварская ул.	ЦАО/Арбат	500	60 000
Сретенский бульв.	ЦАО/Красносельский-Чистые пруды	400	50 000
М. Бронная	ЦАО/Пресненский	360	35 000
Молочный пер., 1	ЦАО/Хамовники-Остоженка	230	34 000
Арбат ул.	ЦАО/Арбат	249	32 000

Источник: данные компании Blackwood

Московский регион. Аренда коттеджей

Развитие рынка загородной аренды в 1 квартале 2009 г. практически повторяло тенденции предыдущих лет: предложение начало активно пополняться в начале года и постепенно росло к началу весеннего периода. В предложение поступали как дома, выставленные конкретно на летний период, так и дома, выставленные в долгосрочную аренду, собственники которых при наличии спроса зачастую соглашались рассматривать сезонные варианты сдачи - ставки при этом вырастают в среднем на 15-20%. Однако, как правило, в летнюю аренду предлагаются дома, расположенные либо в неохраняемых поселках (но по близости к водоемам, лесу), либо в поселках бизнес-класса. Собственники домов элитного класса практически не соглашались на сезонную аренду, подобные примеры - это единичные случаи. Также стоит отметить, что на краткосрочную аренду часто бывают готовы собственники, дома которых выставлены на продажу.

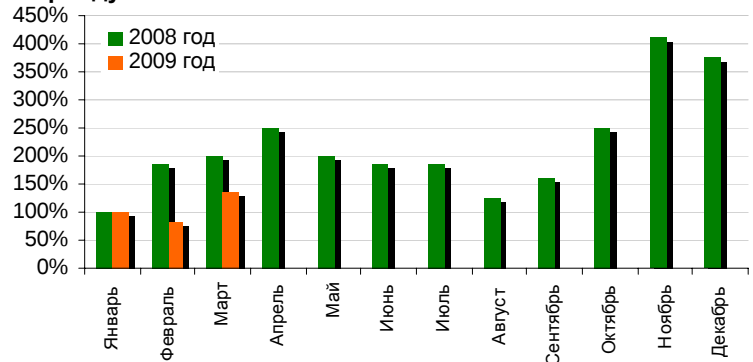
Несмотря на то, что объемы предложения в настоящее время достаточно велики, качественных объектов по-прежнему мало. В первую очередь, это касается рынка организованной аренды - появление новых предложений в этом сегменте происходит крайне редко. В качестве примера пополнения рынка можно привести коттеджный поселок «Княжье озеро». В марте 2009 г. была подготовлена вторая очередь арендных коттеджей - 5 домов средней площадью 180 кв. м, полностью готовых к заселению (частичная или полная меблировка, инженерное оснащение, доступ к инфраструктурным объектам).

Спрос в течение 1 квартала 2009 г. был достаточно высоким - это связано с традиционным весенним пиком активности арендаторов загородных домов высокобюджетного сегмента. Финансовой кризис все же предоставил потенциальным арендаторам более широкие возможности с учетом дисконтов и гибких условий собственников. Однако нужно учитывать, что на рынке загородной аренды, традиционно сильно зависимом от сезонного фактора, эта активизация может оказаться временной.

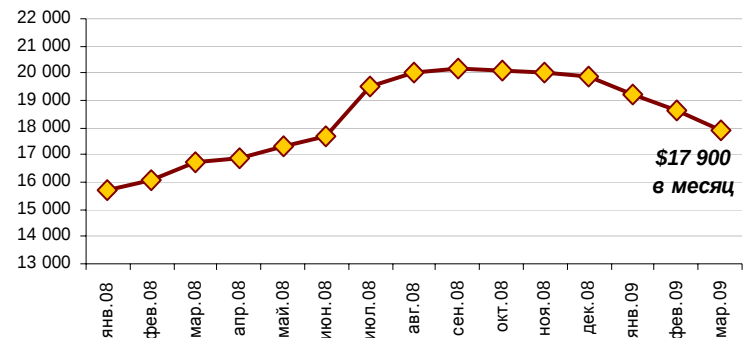
Снижение средних ставок наблюдалось и в сегменте загородной аренды: по итогам 1 квартала 2009 г. оно составило порядка 10%, а ставки достигли показателя \$17 900 в мес.

Большим спросом в 1 квартале 2009 г. как и прежде пользовались направления от Новорижского до Калужского (они наиболее развиты с точки зрения транспортной доступности и инфраструктуры). Лидирующие позиции в структуре спроса, как и ранее, занимали Рублево-Успенское и Новорижское шоссе. Эти же направления являются самыми дорогими по предложению коттеджей в аренду.

Максимальные арендные ставки достигали \$100 000 в мес. (коттедж площадью 1 500 кв. м, в поселке «Сосны-15»).

Динамика нового предложения коттеджей*, в % к базовому периоду

* - предложения в аренду, поступившие в компанию Blackwood; январь соответствующего года - 100%

Динамика среднего уровня арендной платы на элитные коттеджи

Источник: данные компании Blackwood

Диапазоны величины арендной платы по направлениям, \$ в месяц, март 2009 г.

Шоссе/направление	Цена аренды
Рублево-Успенское	5 000-100 000
Новорижское	5 000-40 000
Калужское, Киевское	5 000-16 000
Дмитровское	5 000-10 000
Пятницкое	4 000-20 000
Москва	5 000-60 000

Источник: данные компании Blackwood

Самые дорогие коттеджи в аренду, март 2009 г.

Адрес/название	Направление	Площадь, кв.м	Цена аренды, в месяц
Сосны-15	Рублево-Успенское, 14 км	1 500	\$100 000
Барвиха	Рублево-Успенское, 6 км	1 900	50 000 евро
Коттон-Вэй	Рублево-Успенское, 25 км	810	\$60 000
Корабельные сосны	Рублево-Успенское, 23 км	1 100	\$50 000
Екатериновка	Москва, Крылатское	1 070	\$60 000

Источник: данные компании Blackwood

Организованные загородные поселки. Предложение

По итогам первого квартала 2009 г. на рынке жилой загородной недвижимости Московской области на стадии первичных продаж насчитывалось порядка 180 поселков премиум- и бизнес-класса.

Наибольшая активность отмечена по Новорижскому шоссе. Здесь сосредоточен 31% поселков на стадии первичных продаж. На втором месте находятся Рублево-Успенское и Калужское шоссе (16%). 13% высокобюджетных поселков на стадии первичных продаж расположено на Дмитровском направлении. В целом тройка лидеров структуры рынка по направлениям остается практически неизменной на протяжении уже более 3-х лет.

В течение первого квартала 2009 г. продажи открылись в 10 проектах, что примерно соответствует показателю за аналогичный период 2005-06 гг. и на 30% и 50% меньше, чем в 2007-08 гг., соответственно. Таким образом, можно констатировать снижение активности выхода новых проектов на рынок в 2009 г., что связано с финансовым кризисом. Наибольшее количество новых проектов вышло на Дмитровском шоссе.

Тенденция преобладания среди новых проектов поселков эконом-класса, наметившаяся в конце 4 квартала 2008 г. в связи с приходом кризиса, продолжилась и в 1 квартале 2009 г. Практически во всех новых проектах, вышедших на рынок за отчетных период, к продаже предлагаются участки без подряда. Кроме того, в феврале 2009 г. на рынок Дмитровского направления были выведены 4 поселка, в которых к продаже были представлены земельные участки не только без подряда, но и без коммуникаций. При сохранении данной тенденции в ближайшей перспективе можно прогнозировать увеличение доли поселков эконом-класса и поселков, предлагающих земельные участки без подряда, а также качественное изменение нового предложения на рынке жилой загородной недвижимости.

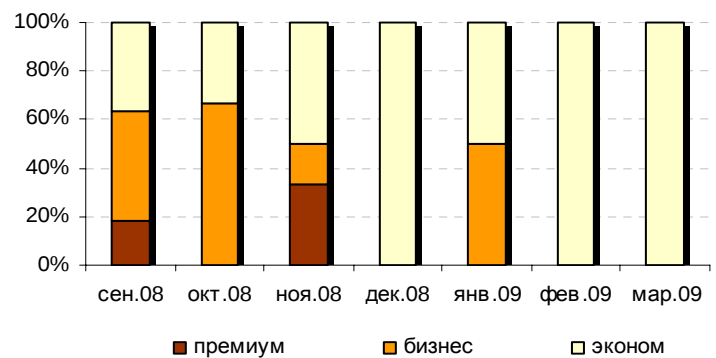
Более половины всех новых проектов расположено на расстоянии далее 30 км от МКАД. Следует отметить, что на протяжении 2008 г. наиболее активно девелоперами осваивалась зона среднего Подмоскья - 15-30 км от МКАД. По итогам 1 квартала 2009 г., доля поселков, расположенных в этом диапазоне, составила лишь 40%. Данные изменения в удаленности расположения осваиваемых территорий отражают общее смещение рынка в сторону более низких ценовых сегментов.

Несмотря на влияние на рынок недвижимости общеэкономических кризисных тенденций, массового отказа от реализации проектов не наблюдается. Ряд девелоперов заявили о пересмотре проектов и переходе на более простые концепции: строительство домов по быстровозводимым технологиям, уменьшение площадей индивидуальных участков и коттеджей.

Средние параметры реализуемых организованных загородных поселков по направлениям, 1 квартал 2009 г.

Направление	Количество поселков	Средняя площадь коттеджа, кв. м	Средняя площадь участка, соток
Рублево-Успенское	29	734	30
Новорижское	56	454	28
Минское	10	483	27
Киевское	15	465	27
Дмитровское	23	384	22
Калужское	29	437	24
Ярославское	7	209	16

Источник: данные компании Blackwood

Структура новых проектов, вышедших на рынок с сентября 2008 г. по классам

Источник: данные компании Blackwood

Новые проекты на рынке загородной недвижимости, 1 квартал 2009 г.

Направление	Удаленность от МКАД, км	Название	Класс поселка	Объект продаж	Площадь поселка, га
Новорижское	50	Лесная пристань	эконом	убп	13
Новорижское	23	Город дворцов	премиум-, бизнес	коттедж/убп	100
Дмитровское	35	Дмитровские полянки	эконом	убп	32
Дмитровское	45	Ульянки	эконом	убп	79
Дмитровское	60	Сосновый	эконом	убп	12
Дмитровское	60	Надежино	эконом	убп	19
Новорижское	68	Рижский берег	эконом	усп	11
Дмитровское	28	Ермолинский лес	эконом	убп	10
Калужское	24	Софьинский парк	эконом	убп	25
Ярославское	28	Лесная лагуна	эконом	убп	55

Источник: данные компании Blackwood

Организованные загородные поселки. Спрос

Специфику спроса в 1 квартале 2009 г. определил мировой финансовый кризис, который в конце 4 квартала 2008 г. привел к практически полной стагнации на рынке жилой загородной недвижимости.

В конце 1 квартала 2009 г. был отмечен некоторый подъем покупательской активности, который в этом году лишь отчасти связан с сезонностью спроса. Немаловажным фактором, оказавшим влияние на активизацию спроса, стало то, что прошел некоторый период с начала кризиса, ситуация на рынке хотя и не улучшилась, но стабилизировалась и покупатели, ориентированные на покупку недвижимости со значительными скидками, стали вновь проявлять интерес к загородной недвижимости.

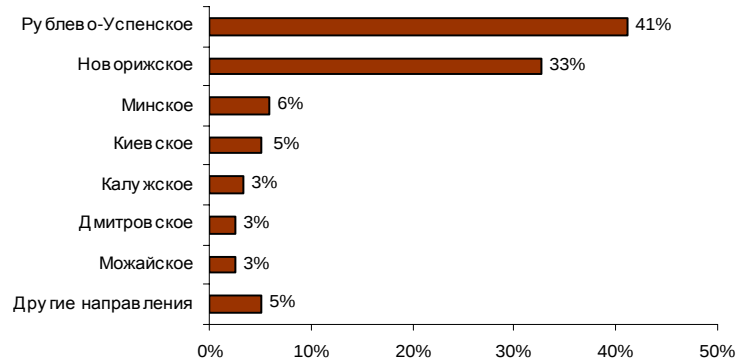
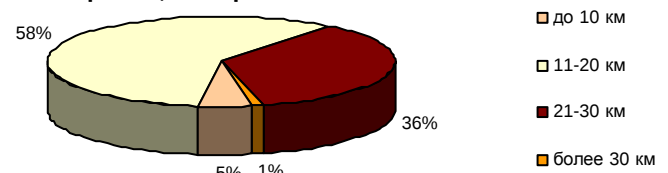
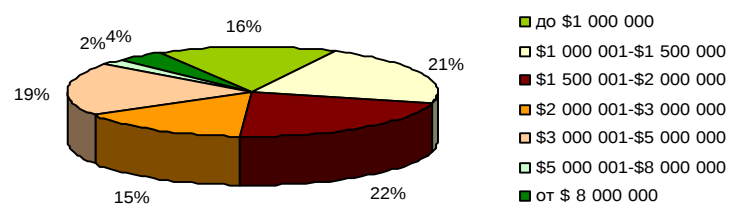
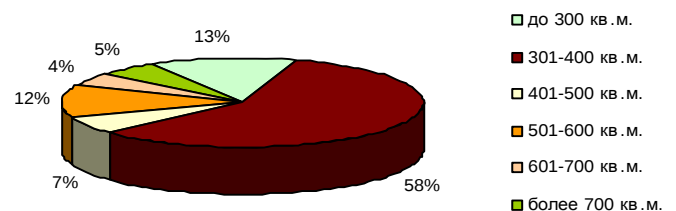
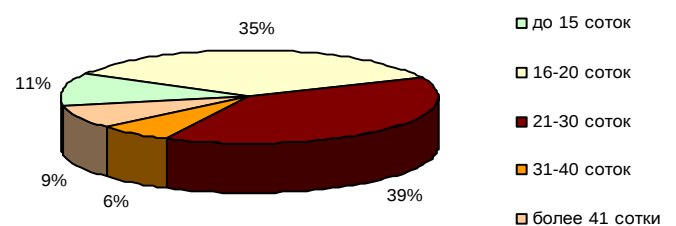
В условиях кризиса поведение потенциальных покупателей изменилось: понимая, что рынок находится «под их контролем», покупатели сегодня настроены на значительные скидки и бонусы. Произошло смещение спроса на проекты и дома, степень готовности которых 70% и выше, с готовой инфраструктурой, построенными домами. Незавершенные проекты отпугивают потенциальных покупателей риском долгостроя. С этими же опасениями связана и тенденция переориентации части покупательского спроса с первичного на вторичный рынок.

В целом по основным потребительским предпочтениям структура спроса не изменилась. В структуре запросов по удаленности от МКАД по-прежнему основной объем заявок приходится на зону 11-30 км.

По количеству заявок продолжает лидировать Рублево-Успенское шоссе. Несколько меньше заявок приходится на Новорижское направление. Спрос на недвижимость по прочим западным направлениям снизился. Наиболее вероятно, что это связано с желанием покупателей воспользоваться снижением цен на недвижимость премиум- и бизнес-классов и приобрести качественные объекты со значительными скидками.

Структура спроса по площади домовладений в 1 квартале 2009 г. не претерпела значительных изменений. Наибольшим спросом пользуются коттеджи площадью от 301 кв. м до 400 кв. м. По сравнению с 4 кварталом 2008 г. несколько увеличилась доля запросов на коттеджи до 300 кв. м. Вместе с тем значительно (на 10% и 9% соответственно) сократилось количество заявок на дома 401-500 кв. м и более 700 кв. м. По площади участков наиболее оптимальным размером покупатели считают 16-30 соток. На эту площадь приходится 74% всех заявок.

По размеру бюджета на покупку в 1 квартале 2009 г. наметились некоторые изменения относительно конца 2008 г., когда 43% потенциальных покупателей запрашивали объекты в ценовом диапазоне \$2-5 млн. По итогам отчетного периода, наибольшая доля заявок приходится на бюджеты от \$1 млн. до \$2 млн.

Рейтинг направлений по уровню спроса на загородное жилье, 1 квартал 2009 г.**Предпочтения клиентов по удаленности объекта от МКАД в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 1 квартал 2009 г.****Бюджеты клиентов в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 1 квартал 2009 г.****Структура спроса по площади коттеджей в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 1 квартал 2009 г.****Структура спроса по площади участков в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 1 квартал 2009 г.**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 1 кв. 2009 г.

Организованные загородные поселки. Цены

В первом квартале продолжилось постепенное снижение цен на высокобюджетное загородное жилье. Стоимость 1 кв. м в бизнес-классе снизилась до \$3 500. Таким образом изменение цены 1 кв. м к 4 кв. 2008 г. составило 10%. Ценовая коррекция в премиум-классе была несколько ниже и не превысила 8%. Средняя стоимость 1 кв. м жилья в высоком ценовом сегменте составила порядка \$5 500.

Главным образом падение цен было зафиксировано по ранее переоцененным и наименее ликвидным объектам.

Таким образом, постепенно нивелируется значительный рост цен, который имел место в 2007-2008 гг. и происходит коррекция стоимости загородного жилья в соответствии с реальными характеристиками объектов на рынке.

Необходимо отметить, что снижение коснулось, прежде всего, долларовых цен, что связано не только с кризисными тенденциями, но и изменениями курса доллара в 1 квартале 2009 г.

Нестабильность валютной корзины стала особенностью первого квартала. Рост курса доллара в начале данного периода привел к активному изменению застройщиками единиц стоимости загородных объектов.

Тем не менее, большинство застройщиков предпочитает снижать цены незначительно, но при этом стимулировать спрос путем существенных скидок, рассрочек и маркетинговых акций. Наиболее востребованным предложением являются скидки. Однако лишь немногие застройщики официально объявляют о предоставлении скидок, в большинстве случаев данный вопрос обсуждается непосредственно в случае заключения сделки. Размер скидок в ряде случаев достигает 50%.

Также востребованы рассрочки, которые на фоне сворачивания банками загородной ипотеки могут являться ее аналогом.

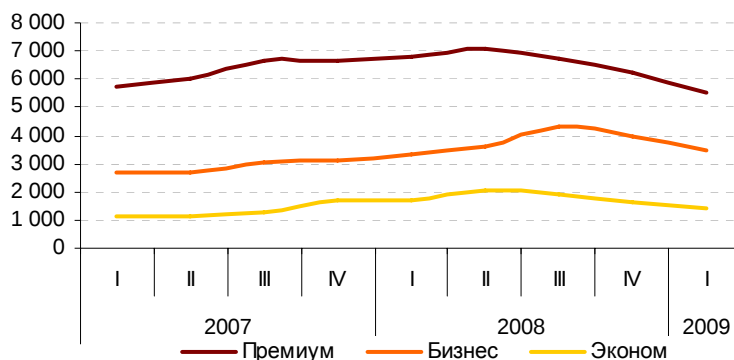
Анализ средней стоимости 1 кв. м загородной недвижимости Московской области в 1 кв. 2009 г. показал неравномерное распределение уровня цен по направлениям. Самая высокая цена за квадратный метр традиционно наблюдается по Рублево-Успенскому направлению. По итогам квартала средняя стоимость 1 кв. м здесь составляет \$6 300 с учетом стоимости земли.

При этом стоит отметить, что ценовой разрыв между северной, западной и юго-западной частями области постепенно сокращается. На сегодняшний день средняя стоимость 1 кв. м по основным западным направлениям варьируется в пределах \$3 000 - \$4 400, и только Рублево-Успенское ш. по-прежнему значительно опережает другие направления по уровню цен.

Средняя цена объектов в строящихся поселках по направлениям, 1 квартал 2009 г., \$/ кв. м

Направление	Удаленность	
	<15 км	15-30 км
Рублево-Успенское	6 300	5 300
Новорижское	4 300	3 500
Минское	3 800	3 000
Калужское	4 200	3 800
Киевское	4 500	3 900
Дмитровское	3 100	2 800

Источник: данные компании Blackwood

Динамика стоимости загородного жилья, 2008-09 гг., \$/ кв. м

Источник: данные компании Blackwood

Динамика цен за 1 квартал 2009 г. в отдельных строящихся поселках

Название поселка	Шоссе	Уд-сть от МКАД, км	Цена, \$/ кв. м		Изм., %
			4 кв. 08	1 кв. 09	
Риверсайд	Новорижское	29	5 476	5 318	-3%
Лазурный берег	Дмитровское	25	6 859	6 544	-5%
Гринфилд	Новорижское	28	6 466	6 401	-1%
Миллениум Парк	Новорижское	24	5 955	5 876	-1,3%

Источник: данные компании Blackwood

Рынок земли. Предложение

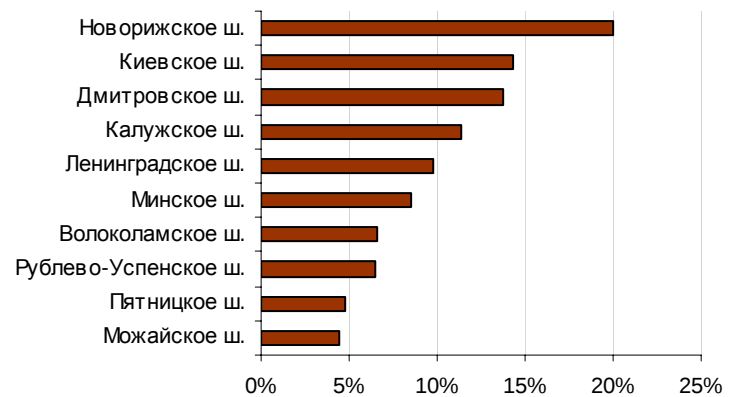
С момента начала кризиса предложение земельных участков увеличилось по всем направлениям.

По объему предложения на рынке земельных участков, расположенных на западных направлениях Подмосковья, в 1 квартале 2009 г. лидирует Новорижское ш.

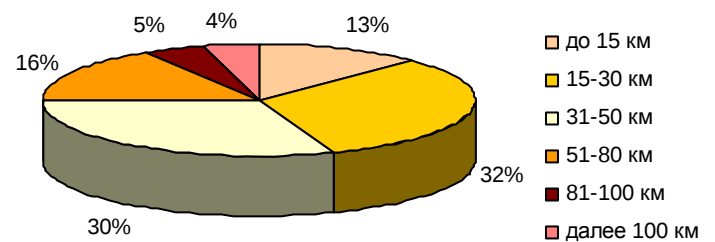
Особое внимание стоит обратить на Рублево-Успенское направление, предложение земельных участков на котором возросло в несколько раз. До 2009 г. предложения по продаже земли на Рублево-Успенском ш. были немногочисленны по количеству, качественных же участков - прежде всего с точки зрения хорошей локации - было и того меньше. Вследствие этого самые ликвидные участки реализовывались в кратчайшие сроки, и если вообще такие предложения появлялись, то чаще всего не доходили до рынка, а уходили через «своих».

В настоящий момент предложение, впервые в истории рублевского рынка, превышает спрос, и соответственно цены, как и на рынке недвижимости в целом, снижаются.

Финансовый кризис внес свои коррективы в структуру предложения и спроса на землю в Московской области. В условиях кризиса, предложение земельных участков и дальше будет увеличиваться, так как компании будут выставлять свои земельные участки на продажу, для того чтобы получить денежные средства для погашения обязательств по имеющимся у них задолженностям.

Структура предложения земельных участков Подмосковья по направлениям, 1 квартал 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

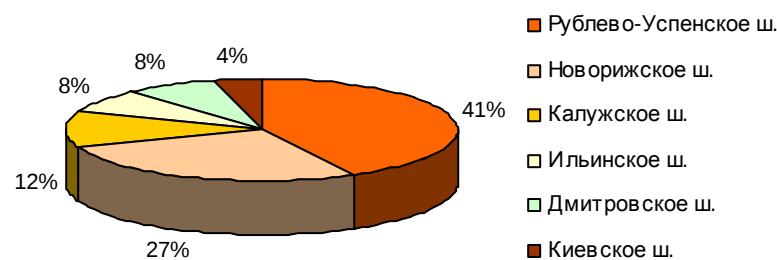
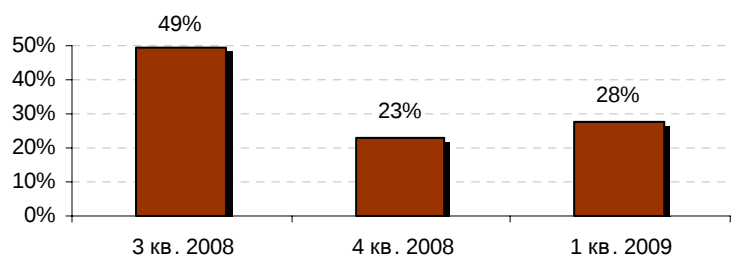
Структура предложения земельных участков Подмосковья по удаленности от МКАД, 1 квартал 2009 г.

Источник: данные компании Blackwood

Рынок земли. Спрос

Наибольший объем спроса на земельные участки, как и в 2008 г. приходится на Рублево-Успенское и Новорижское направления. Совокупный объем запросов, поступивших в компанию Blackwood в 1 квартале 2009 г., по этим двум направлениям составил 68%.

К одной из отличительных особенностей спроса начала 2009 г. можно отнести то, что он стал более целенаправленным, более конкретизированным на самые популярные направления Подмосковья. Так, если среди заявок, поступавших в компанию Blackwood в 2008 г., присутствовали запросы по таким направлениям, как Волоколамское, Минское, Ярославское и другим направлениям, то сейчас весь спрос сосредоточен на нескольких основных направлениях: Рублево-Успенском, Новорижском, Калужском, Ильинском, Дмитровском и Киевском направлениях. Это связано с тем, что в связи с кризисом у потенциальных покупателей появилась реальная возможность приобретения лучших, ранее менее доступных земельных участков.

Наиболее популярные направления по земельным участкам, % от общего числа запросов, 1 квартал 2009 г.**Динамика спроса на земельные участки, % от общего числа запросов**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood

Рынок земли. Цены

Как и в сегменте загородной жилой недвижимости на рынке земельных участков Подмосковья в 1 квартале 2009 г. наблюдается снижение цен.

Стоит отметить, что снижение цен на землю является вполне адекватной реакцией рынка на финансовую ситуацию в стране. Тот рост цен на землю, который наблюдал рынок на протяжении последних нескольких лет, был вызван высоким спросом на загородную жилую недвижимость, высокой прибыльностью и быстрой окупаемостью девелоперских проектов.

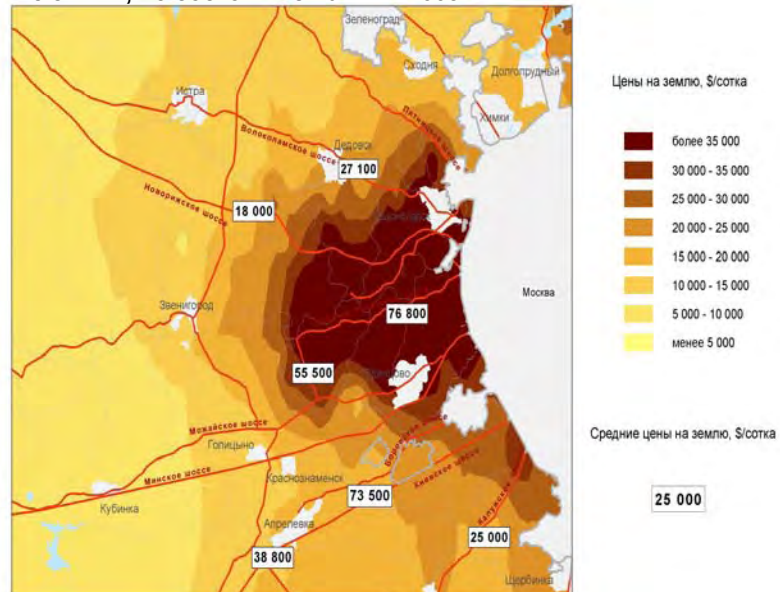
В нынешней ситуации, девелопмент в рамках строительства коттеджных поселков перестал быть доходной статьей для инвесторов и застройщиков. В этой связи сократился спектр услуг ленд-девелоперов. Вкладывать дополнительные денежные средства в улучшение потребительских свойств земельных участков, а затем перепродавать их инвесторам/застройщикам, для ленд-девелоперов стало не выгодно. Спрос на дорогие улучшенные земельные участки, на которых изначально планировалось строительство коттеджных поселков, снизился.

Единственное на чем сейчас удастся заработать, так это на проектах, в рамках которых к продаже предлагаются участки без подряда с подведенными к ним коммуникациями. В ряде случаев можно встретить предложения, когда к продаже предлагается просто размежеванный земельный участок (без подряда и без коммуникаций). Данные проекты являются менее затратными, как для девелоперов/застройщиков, так и для потенциальных покупателей и пользуются на сегодняшний день наибольшим спросом.

Поведение собственников земли в нынешних условиях можно охарактеризовать следующим образом. Продавцы разделились на две категории: тех кто столкнулся с проблемой отсутствия свободных денежных средств для завершения уже начатых девелоперских проектов и/или имеют задолженности перед кредиторами — с большей готовностью идут на предоставление скидок потенциальным покупателям, и тех кто оценивает свою финансовую ситуацию как более стабильную — согласны на определенные уступки, но снижать стоимость выставленных на продажу земельных участков в разы пока не готовы.

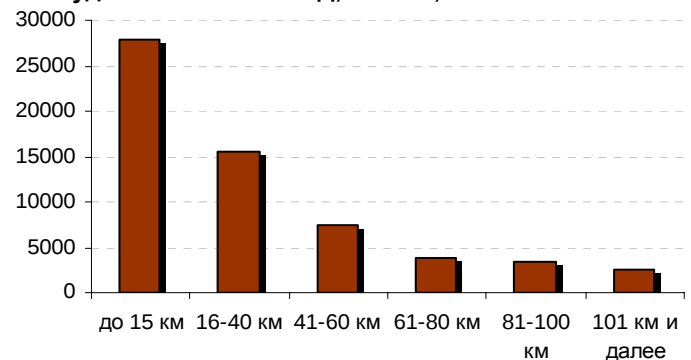
Особое внимание в сложившихся условиях стоит обратить на Рублево-Успенское направление. Стоимость земельных участков на Рублево-Успенском шоссе за последние 3 месяца значительно снизилась, чем спровоцировала активный спрос со стороны покупателей. Уровень развития инфраструктуры этого направления остается одним из самых высоких в Подмосковье, а ограниченность предложения служит дополнительным мотивом для совершения сделок. Сегодня можно с высокой долей уверенности утверждать, что стоимость земельных участков на Рублево-Успенском шоссе упала до своего рекордного минимума.

Сложившийся уровень средних цен на земельные участки для индивидуального строительства по западным направлениям, по состоянию на 1 кв. 2009 г.



Источник: данные компании Blackwood

Средний уровень цен на земельные участки в зависимости от удаленности от МКАД, \$/сотка, 1 кв. 2009 г.



Источник: данные компании Blackwood

Для всех игроков рынка данный период можно охарактеризовать, таким термином, как рост лояльности по отношению к потенциальным покупателям. Для тех, кто планировал приобрести земельный участок ранее (до осени 2008 г.) или стал рассматривать данный вариант только сейчас, как перспективные инвестиции, кризис - это хорошее время, так как только в кризис актуальными являются следующие условия для приобретения земельного участка:

- индивидуальный подход к каждому покупателю;
- снижение цен на землю, которое в некоторых случаях достигает 50%;
- большой выбор участков;
- более открытая информация об объектах продаж, выставленных на рынок, и о сделках, проходящих на нем;
- сокращение периода оформления сделок.

Все это несомненно делает рынок земли более привлекательным и ведет к увеличению спроса.

Тенденции и прогнозы

По сравнению с ситуацией, царившей на рынке загородной недвижимости в 4 кв. 2008 г., первый квартал 2009 г. отличается некоторой стабилизацией: столь же масштабного и значительного снижения цен, как в конце предыдущего года, отмечено не было. Кроме того, в конце квартала на рынке наблюдалось некоторое оживление спроса, что отчасти оказалось сдерживающим фактором падения цен.

Тем не менее, в 1 кв. 2009 г. продолжилось развитие кризисных тенденций, получивших свое начало в конце 2008 г. В качестве доминирующих тенденций можно отметить следующие:

- Стагнация на рынке высокобюджетного жилья и пополнение рынка проектами эконом-класса;
- Распродажа крупных земельных наделов мелкими нарезками по 10-15 соток в рамках коттеджных поселков;
- Увеличение доли участков без подряда в структуре рынка;
- Общее снижение спроса и его смещение в сторону объектов высокой степени готовности;

- Снижение стоимости жилых загородных объектов наряду с предложениями девелоперов рассрочек, скидок и акций;
- Пересмотр концепций девелоперами.

Анализ текущей ситуации дает все основания прогнозировать сохранение этих тенденций в ближайшей перспективе. По-прежнему наибольшие сложности в реализации будут возникать у девелоперов, чьи проекты, находясь на начальной стадии строительства.

Востребованы будут поселки предлагающие участки без подряда. В верхних ценовых сегментах спрос будет ориентирован преимущественно на качественные объекты элитной недвижимости в высокой степени готовности.

Что касается ценовых характеристик, в настоящее время нет оснований полагать, что в ближайшей перспективе будут иметь место значительные колебания цен. И хотя тренд на снижение сохранится, наиболее вероятно, что коррекция не превысит уровень падения цен в 1 кв. 2009 г. и составит менее 10%.

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ

**Имперский Дом**

Клубный дом в английском стиле - образец совершенства по отделке, техническому оснащению и уровню обслуживания. Дом расположен в районе Якиманки, в непосредственной близости от Центрального дома художника и Парка Искусств. В основе концепции объекта заложено сочетание сложной архитектурной мысли с функциональностью и удобством современной инфраструктуры, включающей собственный бизнес-центр.

В доме всего 65 квартир, высота потолков составляет 3,3 м. Все квартиры обладают изумительными видовыми характеристиками на Москву-реку, Кремль, Храм Христа Спасителя и Воробьевы горы. Охраняемая огороженная территория, подземная автостоянка на 295 машиномест, скоростные лифты, изысканный дизайн интерьеров.

**Гранатный пер. д. 6**

Новый малоквартирный особняк, воплотивший в себе все самые лучшие идеи и технологии строительства элитного жилья. Для проектирования дома было привлечено известное архитектурное бюро, возглавляемое Сергеем Чобаном, работы которого известны по всему миру. Впервые на рынке предоставлена возможность приобрести квартиру-особняк, занимающую весь этаж. 27 уникальных квартир, каждая из которых имеет прекрасные видовые характеристики и ориентирована на 3 или 4 стороны света. Фасады дома выполнены из натурального камня с резным орнаментом ручной работы. Дом по-настоящему достоин звания «Лучший дом Москвы».

**Б. Татарская ул., 13**

Новый элитный жилой комплекс в Замоскворечье «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» объединяет в себе все качества, необходимые для современной жизни на высшем уровне. Уютно расположившийся в историческом центре столицы – Замоскворечье, тихие переулочки которого хранят легендарную атмосферу старой Москвы, «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» – настоящий подарок для тех, кто ценит стиль, комфорт и наивысшее качество жизни.

В состав жилого комплекса входят 214 квартир площадью от 60 до 300 кв.м, на верхних этажах предусмотрены пентхаусы с каминами и панорамным остеклением. В подземной части комплекса разместится одноуровневый паркинг на 427 машиномест. Высота потолков 3.3м

Для первых покупателей предусмотрены специальные инвестиционные условия.

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 796-11-96

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ

**Бутиковский, 5**

Жилой комплекс класса De Luxe на Остоженке. Предлагается квартира общ. пл. 180,8 кв.м с дорогостоящей отделкой в современном стиле. Кухня-гостиная-столовая, спальня, детская, 3 с/у, гардеробная комната. Приквартирный холл 20 кв.м возможно использовать в качестве кладовой. В продаже другие площади.

ID 5769**М. Новопесковский, 8**

«Дом на Смоленской набережной» категории De Luxe выполнен в классических архитектурных традициях. Просторный вестибюль с эффектным витражным остеклением. Предлагается квартира общ. пл. 106 кв.м с качественной отделкой по дизайн проекту. Полностью меблирована. Кухня-гостиная-столовая, 2 спальни, 2 с/у. Ориентирована на 2 стороны света.

ID 5602**7-й Ростовский пер., 15**

Клубный дом на 27 квартир. Прекрасное расположение на набережной Москвы-реки. Предлагаются квартиры общ. пл. 210 и 219 кв.м свободной планировки, а также пентхаус общ. пл. 167 кв.м под чистовую отделку. Прекрасные панорамные виды на 3 стороны света (на набережную Москвы реки, гостиницу Украина). Функциональная планировка. Машиноместа.

ID 5012**Коробейников пер., 1**

ЖК «Кристалл Хаус». Престижная входная группа, современная архитектура. Многоуровневая система безопасности. Предлагаются пентхаусы с просторными террасами и великолепными панорамными видами центра Москвы общ. пл. 682,6 и 243, 26 кв.м и квартира общ. пл. 209,7 кв.м с дорогостоящей отделкой в современном стиле. Машинноместа закреплены.

ID 4861**Лаврушинский пер., 11 к.1**

Уникальный архитектурный проект. Клубный дом, расположенный в тихой пешеходной зоне исторического центра Москвы, напротив Третьяковской галереи. Собственная придомовая территория, охрана и подземный паркинг. Предлагаются квартиры общ. пл. от 200 до 290 кв.м под чистовую отделку. 2 машиноместа закреплены за каждой квартирой.

ID 5235**Старовольнская ул., 15**

Жилой квартал "Ближняя дача" расположен вблизи Вольнского леса. Особенностью ландшафта является двухсотлетняя липовая аллея. Инфраструктура включает в себя магазин, солярий, фитнес центр, бассейн, сауну. Предлагается квартира общ. пл. 187 кв.м свободной планировки. 2 машиноместа и кладовая общ. пл. 17,5 кв.м в продаже.

ID 5753**Кутузовский просп., 11**

Жилой комплекс "Кутузов". Богатая входная группа с фонтаном, огороженная охраняемая территория. Предлагается 2-х уровневый пентхаус общ. пл. 226 кв.м с террасами, а также квартиры пл. 170 и 197 кв.м без отделки. Панорамные виды столицы. Машинноместа.

ID 5806**Таманская ул., 7**

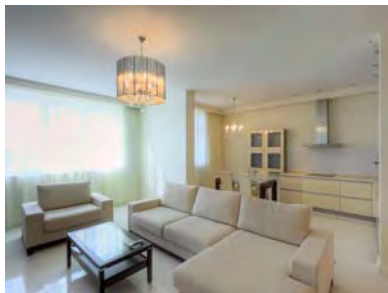
Охраняемый поселок "Silver Place" расположен на территории природоохранного комплекса "Серебряный Бор" - самого уютного и экологически чистого района Москвы.

Предлагается 3-х уровневый таунхаус общ. пл. 376,2 кв.м свободной планировки. Машинноместо включено в стоимость.

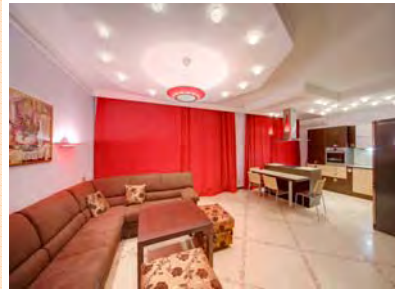
ID 5782

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-66-99

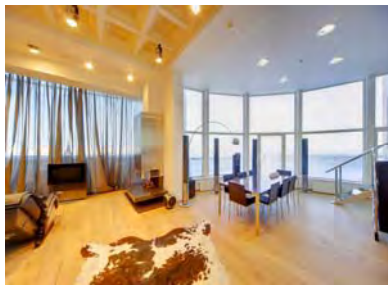
ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ

**Полежаевская****137 кв. м, 3 комн.**

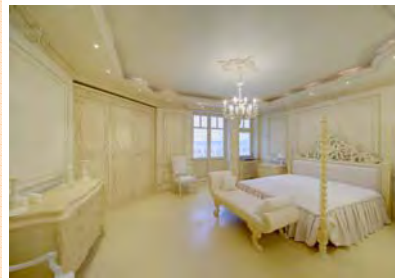
Предлагаются апартаменты, расположенные в престижном районе Северо-Запада Москвы. Панорамный вид, авторский дизайн. Подземный паркинг. Охраняемая территория.

ID 141575**Замоскворечье****115 кв. м, 3 комн.**

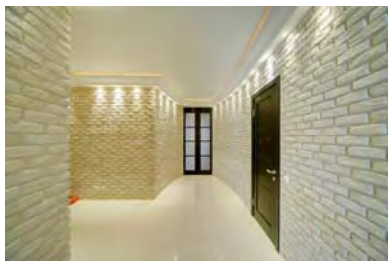
Стильная квартира с эксклюзивным авторским дизайном в современном доме в самом центре Москвы! Охрана, подземный паркинг, видеонаблюдение.

ID 144596**Кунцево****350 кв. м, 7 комн.**

Великолепный пентхаус на Западе Москвы в новом современном доме бизнес-класса, оформленный с тиле Armani casa. Изумительный панорамный вид. Видеонаблюдение, охрана, подземный паркинг. В доме находится фитнес-клуб.

ID 145308**Покровское-Глебово****246 кв. м, 5 комн.**

Великолепные просторные апартаменты в современном Жилом Комплексе, расположенном рядом с Англо-Американской Школой. Дизайн выполнен в стиле «английская классика». Вооруженная охрана, подземный паркинг.

ID 143757**Крылатское****115 кв. м, 3 комн.**

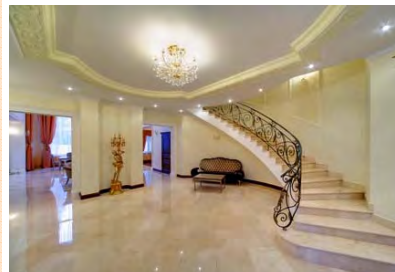
Предлагаются роскошные апартаменты в стиле модерн в современном жилом комплексе. Вооруженная охрана, система видеонаблюдения, подземный паркинг. Детская площадка.

ID 145424**Башня «Федерация»****180 кв. м, 3 комн.**

Эксклюзивная квартира с авторским дизайном на 53 этаже суперсовременного офисно-делового центра! Полная инфраструктура: охрана, детская площадка, фиксированное место в подземном паркинге.

ID 145593**Минское шоссе, 11 км.****600 кв. м, 6 спален**

Предлагается великолепный коттедж - неповторимое сочетание деревянного фасада и авторского дизайна в стиле хай-тек. Развитая инфраструктура поселка: 2 детских площадки, пруд и т.д.

ID 141753**Рублево-Успенское****Шоссе, 17 км.****810 кв. м, 5 спален**

Уникальный коттедж с роскошным внутренним оформлением. Эксклюзивные элементы отделки. Дом для охраны, бассейн, камин, патио.

ID 145439

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-20-00

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Новорижское ш., 12 км от МКАД

Дома под ключ и под отделку от 400 до 1 200 кв. м на участках от 20 до 70 соток с ландшафтным дизайном. Элитный готовый поселок в окружении леса с собственной действующей инфраструктурой: торгово-развлекательный комплекс, школа, фитнес-центр, бассейны, теннисные корты и др.

ID 9382

Дмитровское ш., 23 км от МКАД

Уникальный комплекс: закрытый гольф- и яхт-клуб на берегу водохранилища. Апартаменты, дома, участки. На территории комплекса роскошная действующая инфраструктура с ресторанами, барами и т.д. Яхт-клуб с причалом на 100 яхт. Гольф-поле международного уровня 18 лунок.

ID 8896

Минское ш., 9 км от МКАД Грибово

Дом 350 кв м под отделку на лесном участке 18 соток. Элитный обжитой поселок в едином архитектурном стиле. Есть другие предложения в современном стиле на Киевском, Минском и Рублево-Успенском ш.

ID 9915

Рублево-Успенское ш., 9 км от МКАД. Жуковка.

Элитный охраняемый поселок. Дома под отделку 700-1000 кв м на уч. от 26 соток до 50 сот. Есть также участки на берегу Москва-реки от 50 сот. до 3 га. Роскошная инфра-ра Жуковки. Суперскидки! От собственника.

ID 3959

Рублево-Успенское шоссе. Дома под ключ в Жуковке, Барвихе и на Николиной Горе. Эксклюзивные предложения.



Роскошные лесные участки от 30 соток в лучших поселках Рублево-Успенского и Новорижского шоссе.

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-55-77

Компания Blackwood

- Blackwood Real Estate, образованная в 1991 году, является одной из ведущих компаний на московском рынке элитной недвижимости;
- Оказывает широкий спектр услуг по продаже и аренде жилых и коммерческих помещений;
- Отличается высоким профессионализмом в области аналитических и консалтинговых исследований на рынке недвижимости;
- Предоставляет широкий спектр услуг по ведению и реализации девелоперских инвестиционных проектов на рынке недвижимости;

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований компании Blackwood – это команда профессионалов, включающая экспертов, как по основным сегментам недвижимости, так и по экономике, инвестициям и финансам;

- Предоставляет полный комплекс консалтинговых и аналитических услуг: стратегический консалтинг в области жилой и коммерческой недвижимости, разработка концепции/реконцепции проекта, финансовый анализ, подготовка архитектурного предпроектного исследования; мониторинг основных сегментов рынка недвижимости, подготовка периодических обзоров, тематических исследований, специальных исследований по заказу клиентов;
- Полные и хорошо структурированные базы данных по основным сегментам недвижимости, а также по экономике и финансовой сфере России, комплексный анализ рынка недвижимости, его текущих тенденций и перспектив развития являются надежной основой для проведения исследований и гарантией качества предоставляемых консалтинговых и аналитических услуг;
- Среди наших клиентов, такие компании, как: Air France, Adventa, Halliburton, Coca-Cola, Alcatel, Sun Interbrew, DHL Worldwide, ABN Amro, LG Electronics, Commerzbank, Brunswick UBS Warburg, Novartis, Liggett-Ducat LTD, Wrigley Moscow, L'oreal, Ernst & Young, Procter & Gamble, Adidas, American Chamber of Commerce, IKEA, Volvo, Samsung, Peugeot, Renault, Canon, British Airways, Dresdner Bank, Phillip Morris, Nestle, Sumitomo, Сибнефть, Банк Москвы, Внешторгбанк, Норильский Никель, Сбербанк и др.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Компания Blackwood
119019, Москва,
ул. Волхонка, д. 6, стр. 1

тел.: +7 (495) 730-2000,
факс: +7 (495) 697-6060

research@blackwood.ru,
www.blackwood.ru

Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований

Ольга Широкова
Директор Департамента
shirokova@blackwood.ru

Александра Мамохина
Руководитель отдела
городской жилой недвижимости
mamokhina@blackwood.ru

Нина Шлеленко
Старший консультант отдела
городской жилой недвижимости
shlelenko@blackwood.ru

Наталия Веселова
Консультант отдела
городской жилой недвижимости
veselova@blackwood.ru

Евгения Туровская
Консультант отдела
городской жилой недвижимости
tyrovskaya@blackwood.ru

Анастасия Лобанова
Аналитик отдела
городской жилой недвижимости
lobanova@blackwood.ru

Ольга Зяблова
Менеджер проектов
ziablova@blackwood.ru

Елена Домченкова
Руководитель отдела
офисной недвижимости
domchenkova@blackwood.ru

Владлена Машковская
Консультант отдела
офисной недвижимости
mashkovskaya@blackwood.ru

Юлия Муратова
Аналитик отдела торгово-
развлекательной недвижимости
muratova@blackwood.ru

Татьяна Шарова
Старший консультант отдела
загородной жилой недвижимости
sharovat@blackwood.ru

Нина Щаденко
Старший аналитик отдела
загородной жилой недвижимости
schadenko@blackwood.ru

Владимир Каширцев
Менеджер проектов
kashirtsev@blackwood.ru

Максим Голубков
Финансовый аналитик
golubkov@blackwood.ru

Татьяна Шитикова
Финансовый аналитик
shitikova@blackwood.ru

Петр Морданов
Оценщик
mordanov@blackwood.ru

Ирина Кузьмина
Старший аналитик отдела
загородной жилой недвижимости
kuzmina@blackwood.ru

Управляющий Партнер
Константин Ковалев
kovalev@blackwood.ru

Исполнительный Директор
Мария Литинецкая
litinetskaya@blackwood.ru

