



ОБЗОР РЫНКА  
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
3 квартал 2009

## Содержание

Резюме.....	3
Жилая недвижимость. Россия. Московский регион. Жилищное строительство .....	4
Жилая недвижимость. Москва. Жилищное строительство .....	5
Жилая недвижимость. Москва.....	6
Элитная жилая недвижимость. Москва. Продажа.....	9
Элитная жилая недвижимость. Москва. Аренда.....	12
Загородная недвижимость.....	16

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 за 9 месяцев 2009 г. в России составили 35 млн. кв.м (386,5 тыс. квартир), что практически соответствует аналогичному показателю 2008 г. Плановые показатели по объему строительства в 2009 г. снижены почти на 10 млн. кв. м по сравнению с 2008 г. План по вводу жилья в России в 2009 г. по итогам 9 месяцев выполнен на 65%. Лидером по объемам ввода среди объектов РФ стала Московская область, где было введено 4,3 млн. кв. м жилья, что превышает прошлогодний показатель на 18,1%. В Москве по итогам 9 месяцев 2009 г. было введено 1,5 млн. кв. м жилья (99,4% к 2008 г.).

С начала года на рынке жилья Москвы объем предложения на первичном рынке снизился на 2%, на вторичном вырос на 5%. Спрос на жилье в начале 2009 г. в связи с развитием кризиса находился на критически низком уровне. По данным УФРС, в Москве с января по август 2009 г. было совершено сделок с использованием ипотечных кредитов на 63,6% ниже, чем в аналогичном периоде 2008 г. В 3 квартале 2009 г. продолжилось снижение цен, начавшееся в конце 2008 г. К концу сентября 2009 г. средняя цена на первичном рынке жилья Москвы составила \$4 720 за кв. м, на вторичном рынке - \$5 300 за кв. м. Квартальное снижение уровня цен на первичном рынке жилья составило 5%, на вторичном - 4%. С начала года столичные новостройки потеряли в цене около 31%, квартиры на вторичном рынке - 21%, за год кризиса это снижение составило 36% и 28% соответственно.

Активность рынка элитного жилья в течение 3-го квартала 2009 г. не была высокой. К концу 3-го квартала 2009 г. объем предложения первичного рынка элитного жилья составил 197,9 тыс. кв. м (1 136 квартир) в 35 элитных комплексах. На вторичном же рынке активность продавцов, наоборот, оказалась традиционно высокой. Примечательно, что продавцы продолжали выставлять квартиры уже по сниженным ценам. Также высокой оказалась активность покупателей за истекший период, в том числе, за счет влияния «отложенного спроса». Продолжил постепенно восстанавливаться спрос на новостройки. К окончанию 3-го квартала 2009 г. средние цены на элитное жилье Москвы составили: \$16 600 за кв. м на первичном рынке (рост за квартал менее чем на 1%) и \$22 700 за кв. м - на вторичном (снижение за квартал на 7%).

На рынке элитной аренды активность арендодателей повысилась. Однако очевидно, что в этом году рост объемов нового предложения оказался несколько ниже, чем в предыдущие годы. Помимо традиционных игроков рынка аренды предложение «пополняли» участники рынка продаж. При этом основной объем предложения переместился в нижние диапазоны: около 50% всего объема предложения было сосредоточено в диапазоне от \$2 000 до \$4 500 в месяц. Средний уровень

арендной платы к концу 3-го квартала 2009 г. составил \$6 250 в месяц за квартиру.

Рынок элитной загородной аренды продемонстрировал в 3 квартале 2009 г. достаточно высокую активность, что связано с традиционным влиянием фактора сезонности. Спрос при этом оказался достаточно стабильным, но невысоким. Средний уровень арендной платы на элитные коттеджи в течение 3-го квартала существенно снизился: к концу сентября он достиг уровня \$12 000 в месяц, снижение ставок за квартал составило более 25%.

Рынок жилой загородной недвижимости в 3 квартале 2009 г. характеризовался укреплением сформировавшихся ранее тенденций. Так, в высокобюджетном сегменте выход новых проектов ограничился открытием продаж в VIP-зоне поселка «Золотые пески». Вместе с тем, продолжился выход на рынок проектов эконом сегмента: в 3 квартале 2009 г. продажи открылись в 10 проектах нижнего ценового сегмента.

По результатам 3 квартала можно говорить о сохранении спроса на уровне показателей 2 квартала 2009 г. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что господствовавшее на рынке с 2 кв. 2009 г. ожидание «второй волны» кризиса и резкого падения цен не оказало принципиального влияния на развитие рынка и объем заключаемых сделок.

Что касается ценовых характеристик, то в 3 квартале 2009 г. наблюдалась ценовая стагнация: снижение стоимости объектов было незначительным и не превысило 5%. В 3 квартале 2009 г. цена 1 кв. м коттеджа (с учетом земли) в элитных проектах составила \$5 000, в проектах сегмента бизнес - \$3 250. В поселках сегмента эконом ценовая коррекция была минимальной, а в ряде проектов отмечалась положительная динамика. По данным на конец 3 квартала, цена 1 кв. м коттеджа (с учетом земли) составила порядка \$1 400.

Лидером по объему предложения на оптовом рынке земли стало Симферопольское направление, доля которого в общем объеме рынка составила 28%. Наиболее дефицитными на оптовом рынке земли Подмосковья являются участки, расположенные на Рублево-Успенском, Пятницком и Можайском шоссе. Доля этих направлений в общем объеме предложения составила всего 8%. Наибольшая часть выставленных на продажу участков сконцентрирована в диапазоне от 30 до 80 км от МКАД.

По средней стоимости 1 сотки земли лидирует Рублево-Успенское направление, где цена составляет в среднем \$25 000 за сотку. Самая низкая стоимость 1 сотки земли зафиксирована на Симферопольском направлении - в среднем \$1 600 за сотку.

## Россия. Московский регион. Жилищное строительство

## Строительство

В сентябре 2009 г. в России было построено 63,8 тыс. новых квартир, в январе-сентябре 2009 года - 386,5 тыс. квартир. За январь-сентябрь 2009 г. в России было построено 35 млн. жилья, что на 0,6% меньше, чем за аналогичный период 2008 г.

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 годового плана в настоящий момент представляется достаточно высокой, к концу сентября 2009 г. план выполнен на 65%. 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 уже выразилась в увеличении сроков строительства или заморозке ряда проектов.

В Московской области за период с января по сентябрь 2009 г. было введено 4,3 млн. кв. м жилья, что превышает прошлогодний показатель на 18,1%.

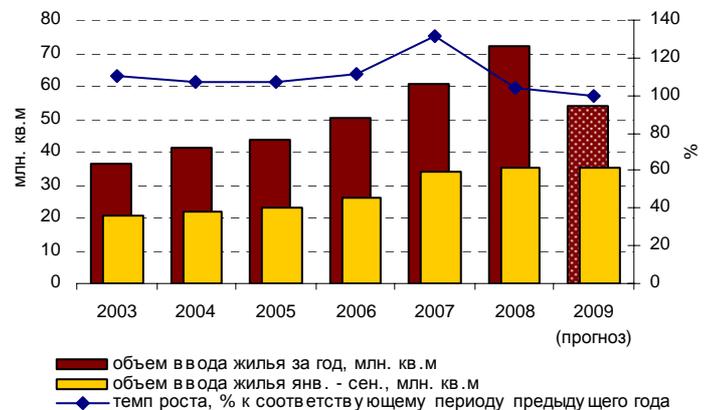
В Москве по итогам 9 месяцев 2009 г. было введено 1,5 млн. кв. м жилья (99,4% к 2008 г.). Планы по вводу жилья в Москве в 2009 г. находятся на уровне 3,1 млн. кв. м. Таким образом, за 9 месяцев 2009 г. план выполнен на 48,5 %. Как известно, основные объемы жилых площадей вводятся в конце года. Однако скорее всего, итоговые показатели все же окажутся ниже запланированного уровня.

В первую очередь это произойдет за счет коммерческого строительства. Темпы строительства коммерческого жилья в настоящее время зависят от дальнейшей ситуации на рынке - при отсутствии спроса и соответственно продаж, которые могли бы выправить финансовое положение застройщиков, план вряд ли будет выполнен.

По данным руководителя стройкомплекса Владимира Ресина, в Москве заморожено около 30 жилых домов. В связи с тяжелой ситуацией, складывающейся в области строительства, в Москве создана комиссия по долгострою.

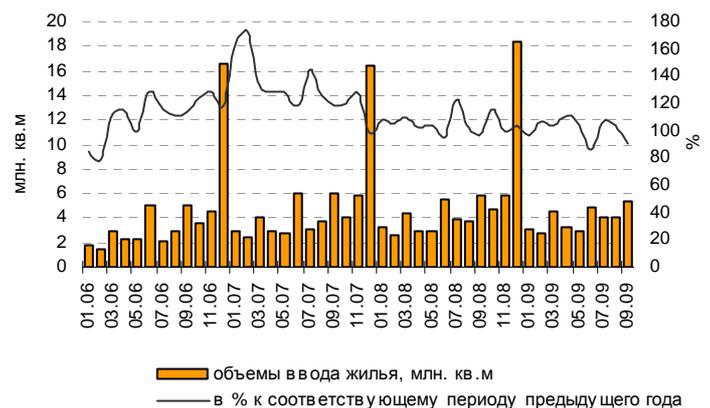
Что касается государственной поддержки девелоперов, то Правительство не планирует проводить новых конкурсов по выкупу жилья у застройщиков, столичные власти считают более эффективным напрямую финансировать строительство жилья за счет городского бюджета.

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



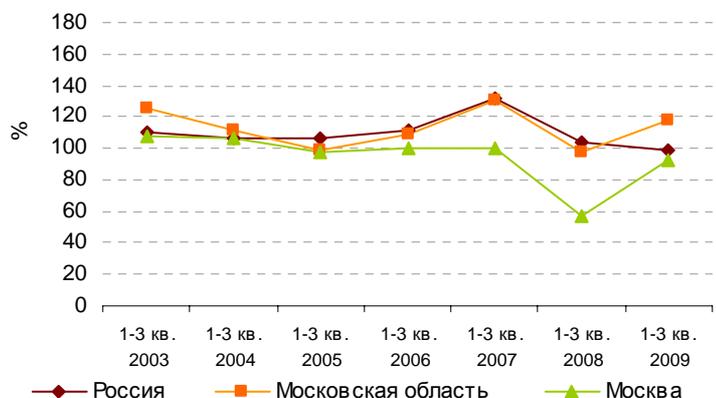
Источник: Росстат

## Ежемесячные объемы ввода жилья в России, 2006-2008 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 3 квартале 2009 г. было заявлено о проектах строительства жилья в Даниловском районе, Сокольниках, Соколе и Строгино.

Среди заявлений застройщиков, сделанных в 3 квартале 2009 г., можно выделить информацию:

- о возможности строительства на месте Черкизовского рынка муниципального жилья;

- о приостановке финансирования проекта «Рублево-Архангельское» и пересмотр бизнес-плана.

**Отдельные проекты, заявленные в 3 квартале 2009 г.**

Местоположение	Описание планируемого строительства
Территория микрорайона «В» Даниловского района (ЮАО)	После ликвидации существующей железнодорожной ветки планируется построить 25 тысяч кв. метров социального жилья, ФОК и инфраструктуры, необходимой для комплексного развития района.
Квартала 3-3А Сокольники (ВАО)	Комплексная реконструкция предполагает снос всех малоэтажных домов до девяти этажей включительно. Всего планируется снести 19 домов. Реконструкции подлежит только жилой комплекс Малой Остроумовской улице: д. 1, 1/3, 1-Г, 1-А, фасады которого являются памятником градостроительной среды прошлого века. Квартал планируется застроить жилыми домами по индивидуальным проектам, проектом предусмотрено строительство детских садов на 220 мест и пристройка блока начальных классов, озеленение территории. Жилой фонд составит около 110 тыс. кв. м.
Песчаная ул., 10 (САО)	На земельном участке площадью в 1,5 га планируется построить жилой комплекс с подземной автостоянкой на 320 машиномест. Максимальная общая площадь объекта составит 44,4 тыс. кв. м, из которых 32,4 тыс. кв. м - наземная часть, а 12 тыс. кв. м - подземная часть.
Строгино микрорайон 14 «А», корп. 1, 2, 3, проектируемый проезд N5433 (СЗАО)	Планируется построить высотный жилой комплекс с подземной автостоянкой и нежилыми помещениями.

**Москва. Предложение**

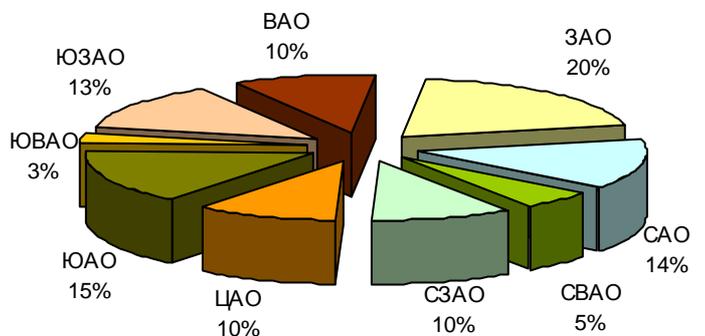
В 3 квартале ситуация на рынке не изменилась. Активность девелоперов является невысокой. Заявлений о новом строительстве практически не поступает. Девелоперы по возможности стремятся завершить уже начатые объекты. Это говорит о том, что дальнейшее развитие коммерческого строительства будет напрямую зависеть от ситуации на рынке – при отсутствии финансирования и активных продаж снижение объемов предложения новостроек неизбежно.

Основной тенденцией в настоящее время является вымывание наиболее качественных и интересных предложений, а восполнять этот пробел пока нечем. А это значит, в ближайшей перспективе, при отсутствии каких-либо существенных потрясений на рынке, дефицит качественного жилья неминуем.

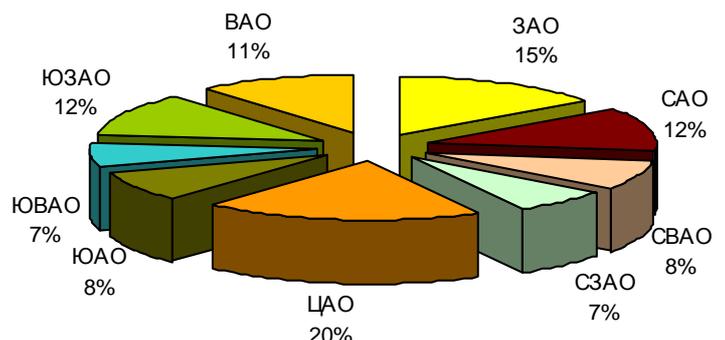
С начала года объем предложения на рынке новостроек Москвы снизился на 2%.

В сентябре 2009 г. лидером среди округов Москвы оказался Западный, здесь предлагалось 20% от общего числа квартир в новостройках. Меньше всего квартир в новостройках предлагается в СВАО (5%) и ЮВАО (3%).

Объем предложения на вторичном рынке за 9 месяцев 2009 г. увеличился на 5%. 2009 г. приходилось на ЦАО (20%), ЗАО (15%), САО (12%) и ЮЗАО (12%).

**Структура предложения новостроек по округам Москвы, сентябрь 2009 г.**

Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения на вторичном рынке по округам Москвы, сентябрь 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.

Однако к весне ситуация начала меняться. На рынке жилья Москвы было отмечено некоторое оживление спроса, которое выразилось в первую очередь в росте числа первичных обращений, а также показов. В настоящее время покупатели ведут себя достаточно активно, несмотря на то, что многие ожидают дальнейшего снижения цен. Повышение активности покупателей связано с такими факторами, как сезонность, некоторая адаптация к кризисным условиям (реализация отложенного спроса), а также формирование спроса, ориентированного на покупку значительно подешевевших объектов.

Несмотря на то, что цены на недвижимость подверглись значительной коррекции, инвестиционных покупателей на рынке по-прежнему мало. Те покупатели, которые выбирают жилье для себя, предпочитают максимально качественные готовые объекты по выгодным ценам.

Несмотря на отмечаемую участниками рынка активизацию спроса, количество заключаемых сделок остается ниже прошлогодних уровней. По данным УФРС, в Москве с января по август 2009 г. было зарегистрировано 32 266 сделок купли-продажи квартир, что на 24,7% меньше, чем в аналогичном периоде 2008 г.

Дополнительно существенно выросла доля альтернативных сделок (одновременная продажа старой и покупка новой квартиры): к настоящему времени эта доля подобных сделок достигла 90% от общего количества сделок, в то время как до кризиса этот показатель составлял порядка 60%.

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 состоявшееся 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;

## Объем задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, Москва



Источник: данные Банка России

- Повышение требований к первоначальному взносу (ранее он мог быть нулевым, теперь, как правило, не менее 30%);
- Повышение ставок по ипотечным кредитам (средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, по данным АИЖК, на конец сентября 2009 г. составила 19,77%, в то время как до кризиса находилась в диапазоне от 8 до 12%);
- 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 с января по август 2009 г. было совершено 4 463 сделки с использованием ипотечных кредитов, что на 63,6% ниже, чем в аналогичном периоде 2008 г.

В условиях низкого спроса на ипотеку банки стремятся привлечь клиентов разнообразными акциями и льготными условиями. Один из подобных методов – снижение ипотечной ставки в индивидуальном порядке. Например, уменьшение процентной ставки по кредиту за счет увеличения единовременной комиссии банку или наоборот.

В конце сентября в Госдуме был внесен проект поправок в закон «О банках и банковской деятельности», согласно которым банк не сможет в одностороннем порядке изменять срок кредита, процентную ставку и размер комиссионного вознаграждения. Это будет касаться только кредитов, выданных физическим лицам после внесения поправок. В свою очередь эти поправки могут привести к тому, что банки будут пытаться изначально устанавливать более высокие процентные ставки по кредитам. Таким образом, решение, в теории направленное на защиту заемщиков, на практике с высокой вероятностью приведет к еще большему снижению доступности ипотечных кредитов.

**Москва. Цены**

Средняя цена на рынке новостроек Москвы на конец третьего квартала 2009 г. составила \$4 720 за кв. м, на вторичном - \$5 300 за кв. м.

За 9 месяцев 2009 г. рынок прошел несколько стадий:

- резкое снижение уровня цен (январь-февраль), 19% на первичном рынке и 10% на вторичном (причины: низкий уровень спроса, сезонный фактор, переход застройщиков к прямому снижению цен по прайсам, рост курса доллара к рублю, резко ускорившийся в январе 2009 г.);

- замедление темпов снижения цен (март-апрель), ежемесячное снижение в пределах 3-5% (причины: активизация рынка, снижение курса доллара);

- стабилизация на рынке (май-сентябрь), ежемесячное снижение цен в пределах 1-2%, сокращение размера скидок, а также количества продавцов готовых их предоставлять (причины: относительная экономическая стабилизация, достижение определенного уровня цен на рынке, ниже которого продавцы пока не готовы опустаться).

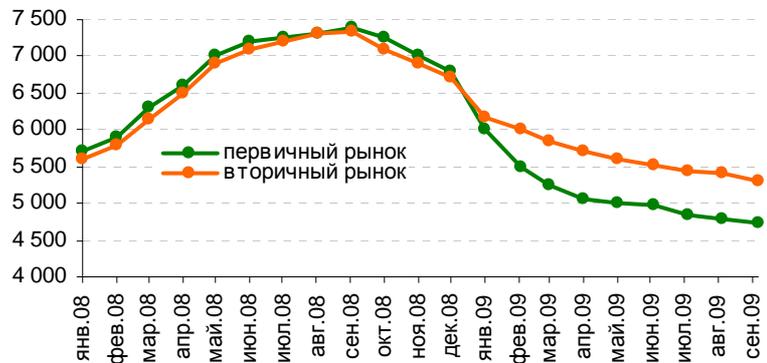
Следует отметить, что в течение 2009 г. темпы снижения цен на вторичном рынке были меньше, чем на новостройки, что связано с переориентацией покупателей на приобретение готового жилья.

В целом 3-й квартал не принес существенных изменений на рынке. Стабилизация, наметившаяся еще в начале лета 2009 г., продолжилась. Квартальное снижение уровня цен на первичном рынке жилья составило 5%, на вторичном – 4%. С начала года столичные новостройки потеряли в цене около 31%, квартиры на вторичном рынке – 21%, за год кризиса это снижение составило 36% и 28% соответственно.

Что касается территориального распределения, в 3 квартале 2009 г. традиционно самое дорогое жилье предлагалось в ЦАО: на первичном рынке в среднем по \$13 200 за кв. м, на вторичном - \$ 11 400 за кв. м. Второе место по стоимости жилья традиционно занимал ЗАО, где в третьем квартале 2009 г. цена квадратного метра на первичном рынке составила \$5 100, а на вторичном - \$5 900. Относительно невысокими ценами на жилье характеризуются ЮВАО, ВАО и ЮАО. Цены на рынке новостроек здесь находятся в диапазоне \$3 700 - 3 850 за кв. м, на вторичном рынке - \$4 100 - 4 500 за кв. м.

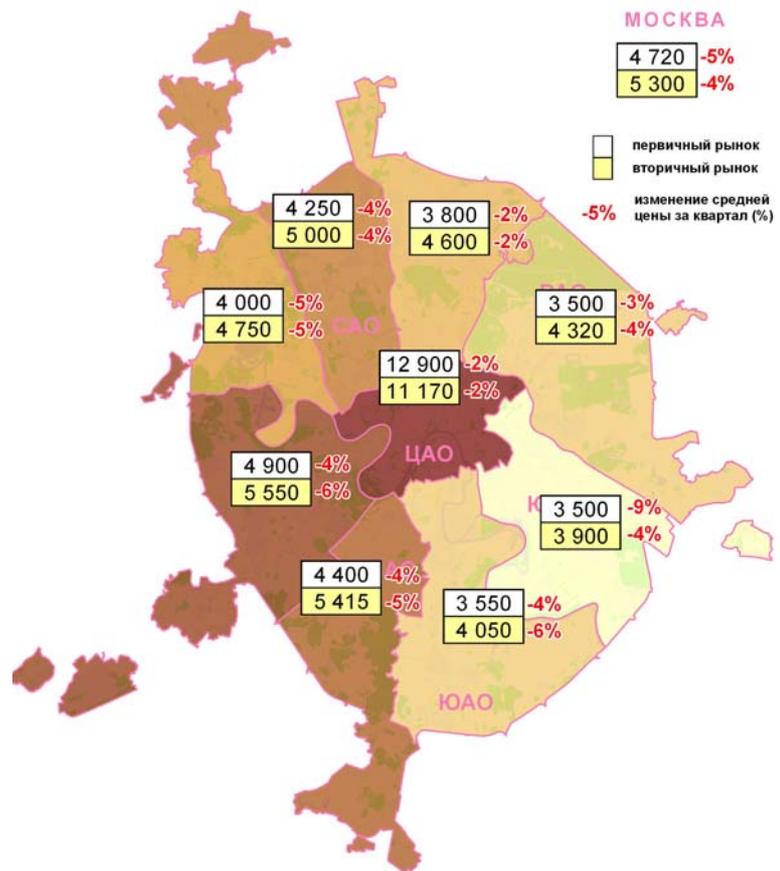
Нынешнее состояние рынка и экономики в целом дает возможность предполагать, что в ближайшее время существенных корректировок рынка происходить не будет, наиболее вероятно стабилизация до конца 2009 г., с традиционным сезонным спадом в декабре-январе, и восстановление тенденций роста на рынке в начале 2010 г.

**Динамика цен, Москва, \$ за кв. м**



Источник: данные компании Blackwood

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



Источник: данные компании Blackwood

**Москва. Продажа. Предложение**

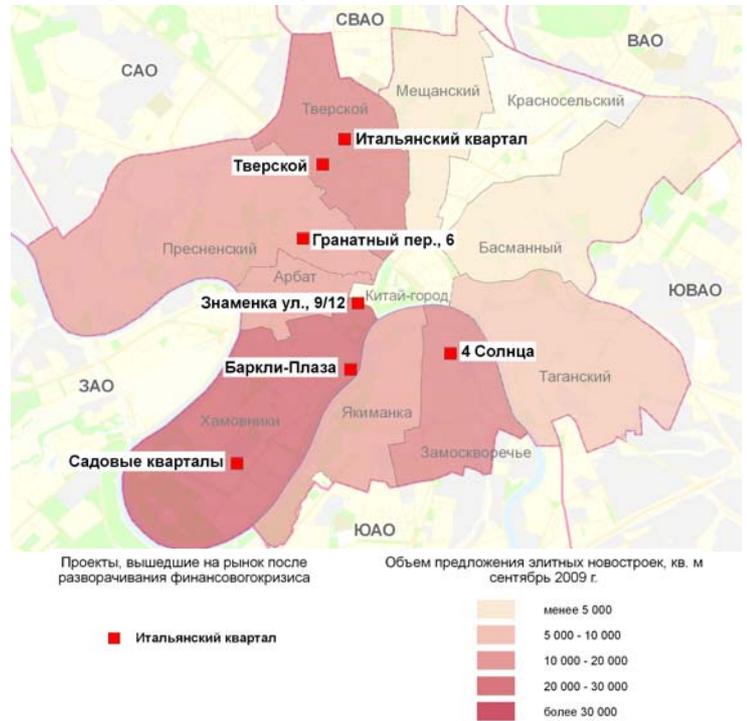
Активность элитного рынка в течение 3-го квартала 2009 г. не была высокой: новых предложений практически не появлялось. К концу 3-го квартала 2009 г. объем предложения первичного рынка элитного жилья составил 197,9 тыс. кв. м (1 136 квартир) в 35 элитных комплексах. При этом, несмотря на относительное спокойствие рынка, объем предложения за год, прошедший с начала разворачивания финансового кризиса, вырос. В основном, это произошло за счет выхода масштабных элитных объектов, давно ожидавшихся рынком: ЖК «Садовые Кварталы» (район Хамовники), «Четыре Солнца» (район Замоскворечье) и «Итальянский квартал» (район Тверской). Всего за прошедший год в предложении появилось 7 элитных комплексов. В итоге по-прежнему лидирующую позицию по объемам предложения к концу 3-го квартала занимал район Хамовники, где было сосредоточено около половины всего элитного предложения Москвы. Однако выросла доля и ранее менее активно реализуемых районов: на втором месте по объемам предложения элитного жилья оказался Тверской район, на третьем - Замоскворечье.

Что касается нового предложения, то перспективы его роста по-прежнему крайне ограничены. В июле в очередной раз было объявлено о том, что в связи с кризисом реализация одного из наиболее известных элитных проектов в центре Москвы «Золотой остров» (более 200 тыс. кв. м жилья) будет отложена на 3-4 года. В сентябре стало известно о запрете использования московской земли в пределах ЦАО на инвестиционные цели - строительство на подобных участках будет осуществляться за счет средств бюджета города, скорее всего для муниципальных нужд. Однако при этом было отмечено, что коммерческие жилые дома в центре, строительство которых уже началось, все же будут достроены.

Среди заявленных проектов можно отметить проект компании Mirax Group и Леонида Гандельмана (основатель обувной сети «Ле Монти») по строительству Московского центра малого предпринимательства и ремесел по адресу Кремлевская наб., вл. 1/9/6, стр. 8, 9, 10-15, в рамках которого на месте снесенных зданий будет возведено 19 тыс. кв. м офисов и апартаментов.

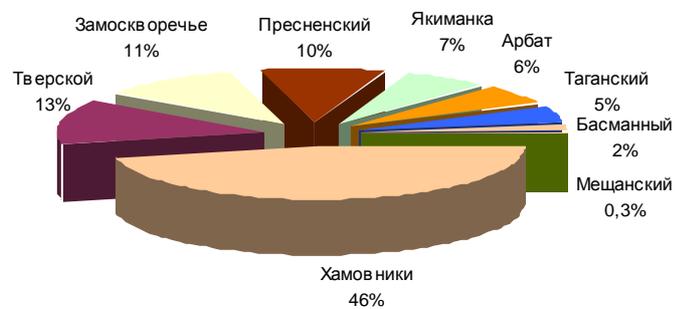
На вторичном рынке в течение 3-го квартала 2009 г. активность продавцов оказалась традиционно высокой. Уже к августу объемы нового поступления превысили январские показатели практически в 3 раза. Примечательно, что продавцы продолжали выставлять квартиры уже по сниженным ценам, и как следствие, скидки при переговорах оказывались минимальные - как правило, они не превышали 10%. Зачастую собственники вообще отказывались предоставлять какие-либо скидки, рассчитывая на рост цен в ближайшей перспективе.

**Элитные объекты, появившиеся в предложении в октябре 2008 - сентябре 2009 гг.**



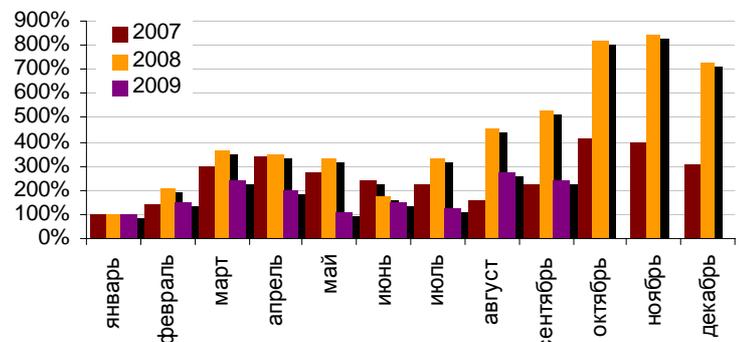
Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения элитных новостроек по районам ЦАО, 3 квартал 2009 г.**



Источник: данные компании Blackwood

**Динамика нового предложения на вторичном рынке\***

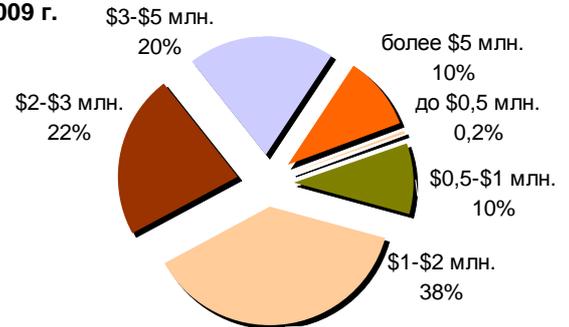


\* - предложения на продажу, поступившие в компанию Blackwood; январь соответствующего года - 100%

**Москва. Продажа. Предложение**

В структуре предложения квартир по бюджетам в 3 квартале 2009 г. основную долю занимали квартиры стоимостью \$1-\$2 млн. Минимальное количество квартир было сосредоточено в диапазоне до \$0,5 млн. - подобные квартиры даже если и появлялись в предложении, то уходили с рынка достаточно быстро. Влияние кризиса напрямую отразилось на самых дорогих квартирах (стоимостью более \$5 млн.). Их доля продолжает постепенно сокращаться - в 3 квартале 2009 г. она составляла 10%, тогда как перед началом кризиса - более 20%.

**Структура предложения элитных квартир по бюджетам, 3 квартал 2009 г.**

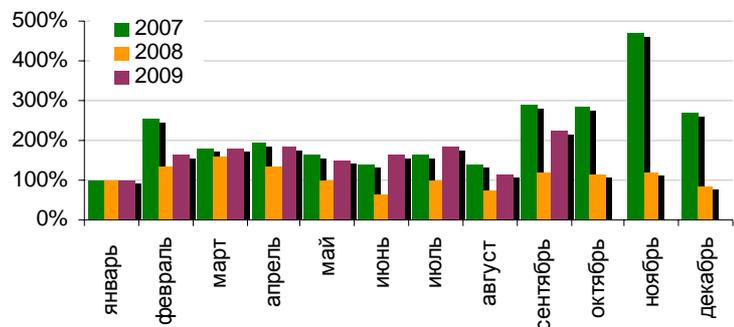


Источник: данные компании Blackwood

**Москва. Продажа. Спрос**

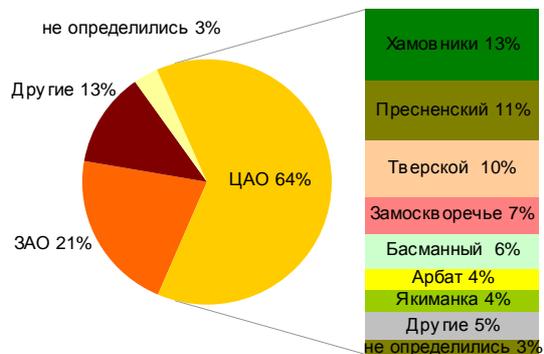
Активность покупателей за истекший период, как и ожидалось, оказалась достаточно высокой. К сентябрю количество заявок превысило январские показатели более чем в 2 раза, июльские показатели (летний период в этом году оказался достаточно активным) - на 20%. Рост активности был связан как с традиционным сезонным фактором, так и с влиянием «отложенного спроса», проявившегося еще с весны 2009 г. Очевидно, что основным фактором привлечения покупателей оставались сниженные цены. Особенно актуальным это оказалось к началу осеннего периода: в условиях достаточно противоречивых прогнозов относительно дальнейшего экономического развития страны и на фоне сниженных цен на недвижимость покупатели предпочитали не откладывать приобретение активов. Важным фактором при этом являлось то, что в основном покупки совершались не в инвестиционных целях, а для собственного проживания - в данном случае перспектива дальнейшей коррекции цен уже не оказывалась принципиально ограничивающим фактором покупки.

**Динамика спроса\* на рынке высокобюджетного жилья, в %**



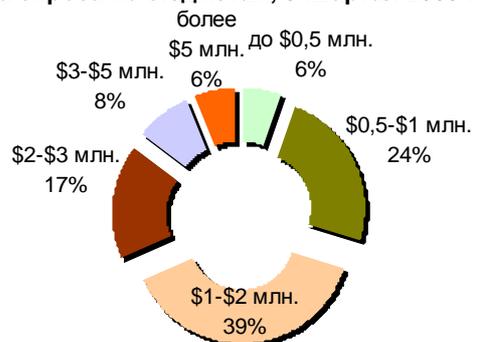
\* - заявки на покупку жилья, поступившие в компанию Blackwood, январь соответствующего года - 100%

**Структура спроса по округам Москвы и по районам ЦАО, 3 квартал 2009 г., в % от общего числа запросов**



Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

**Структура спроса по бюджетам, 3 квартал 2009 г.**



Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

Что касается спроса на новостройки, существенно снизившегося с началом финансового кризиса, в 3 квартале 2009 г. он продолжил постепенно восстанавливаться. В данном случае можно говорить о постепенном возрождении инвестиционного спроса. Покупатели, привлеченные значительно снизившимися ценами, начали рассматривать вариант покупки первичного жилья. Однако говорить о глобальной тенденции пока рано: покупатели по-прежнему очень жестко подходят к выбору новостроек. Важными факторами остаются: степень готовности объекта, соблюдение графиков строительства, надежность застройщика, наличие скидок или специальных условий покупки.

Структура спроса по бюджетам в 3 квартале 2009 г. выглядит следующим образом: основной спрос - порядка 70% - был сосредоточен в диапазоне до \$2 млн. (для сравнения: до кризиса на данный диапазон приходилось не более 50% запросов). Интересно, что за 3 квартал несколько выросла доля запросов на наиболее дорогие квартиры (стоимостью более \$5 млн.) - с 3% до 6%, что свидетельствует о росте активности покупателей в различных сегментах элитного жилья.

**Москва. Продажа. Цены**

К окончанию 3-го квартала 2009 г. средние цены на элитное жилье Москвы составили: \$16 600 за кв. м на первичном рынке и \$22 700 за кв. м - на вторичном.

По итогам квартала цены на первичном рынке практически не изменились (выросли менее чем на 1%), на вторичном рынке - снизились на 7%. Таким образом, можно говорить о том, что рынок новостроек окончательно стабилизировался - застройщики зафиксировали определенный уровень цен. Дополнительные скидки если и предоставлялись, то, как правило, только в индивидуальном порядке. В то же время на вторичном рынке появилась тенденция некоторого снижения цен предложения: многие собственники, выставляющие в предложение свои активы в преддверии осеннего периода, в надежде как можно быстрее реализовать квартиру, предлагали ее с определенным дисконтом, однако скидок в ходе переговоров уже не предоставляли. В итоге это привело к тому, что средние цены предложения на вторичное жилье снизились. Однако в целом по итогам кризиса снижение цен на первичном рынке оказалось более существенным - оно составило 19%, на вторичном рынке - 15%.

Лидером по средним ценам по итогам 3-го квартала 2009 г. оказались: по первичному рынку - район Якиманка, где средние цены на первичное жилье составили \$20 240 за кв. м; по вторичному - район Пресненский, где средние цены на вторичное жилье составили \$26 300 за кв. м. Основное снижение цен за квартал коснулось ранее переоцененных и менее популярных районов (Замоскворечье, Таганский, Мещанский).

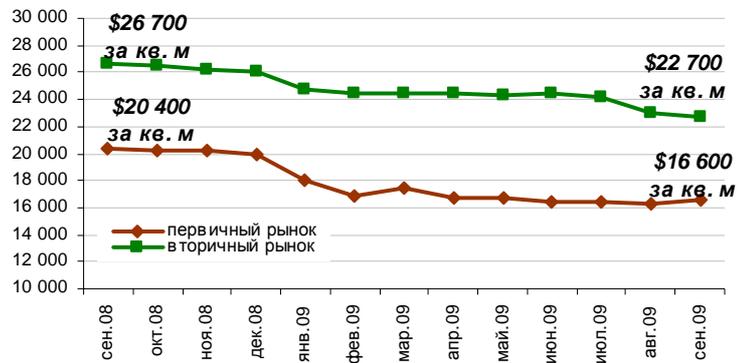
Таким образом, как и ожидалось, рынок жилья постепенно стабилизировался. Традиционная осенняя активизация на фоне отсутствия существенных финансовых потрясений привела к некоторому оживлению рынка, которое, скорее всего и будет ощущаться в краткосрочной перспективе, однако вряд ли приведет к существенному колебанию цен в ту или иную сторону: причин ни для сильного падения, ни для значительного роста цен в настоящий момент нет. В целом, не стоит забывать, что элитный рынок, традиционно, наиболее стабильный и устойчивый, даже в условиях серьезных потрясений меняется значительно меньше, чем другие сегменты.

**Самые дорогие квартиры в Москве, сентябрь 2009 г.**

Адрес	Район	Площадь, кв.м	Стоимость, \$	Цена, \$ за кв. м
<b>Первичный рынок</b>				
Б. Якиманка, 22 ЖК "Коперник"	ЦАО/Якиманка	535	49 777 470	93 042
Знаменский Б. пер., 15 стр. 1 ЖК "Знаменские Палаты"	ЦАО/Хамовники-Остоженка	976,5	35 378 595	36 230
1-й Смоленский пер., 19	ЦАО/Арбат	733,2	26 104 853	35 604
<b>Вторичный рынок</b>				
Коробейников пер., 1	ЦАО/Хамовники-Остоженка	683	21 000 189	30 765
Поварская ул., 20	ЦАО/Арбат	411	20 800 000	50 608
Гагаринский пер., 3	ЦАО/Хамовники-Остоженка	1 000	20 000 000	20 000

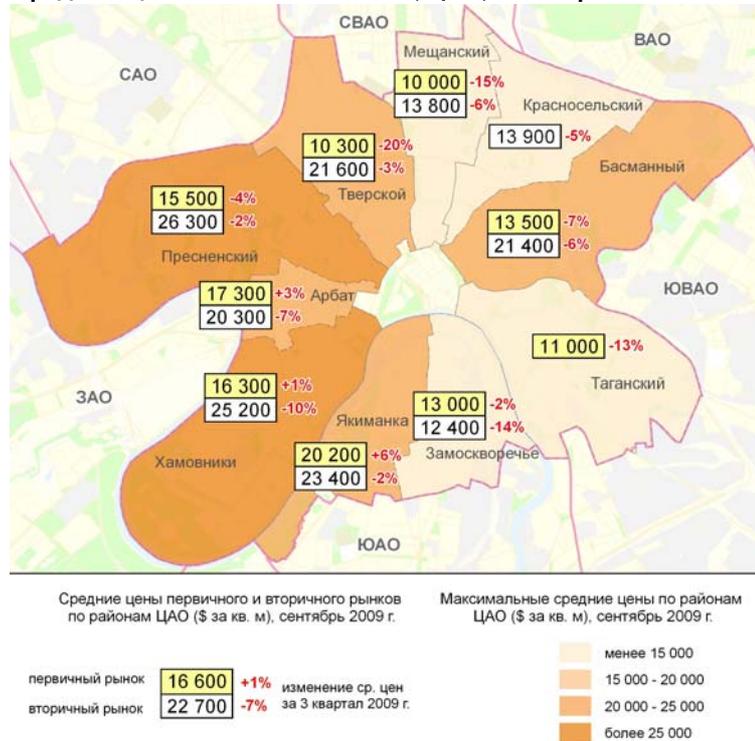
Источник: данные компании Blackwood

**Динамика средних цен на рынке элитного жилья**



Источник: данные компании Blackwood

**Средние цены на элитное жилье, ЦАО, сентябрь 2009 г.**



Источник: данные компании Blackwood

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

Округ	Цена, \$ за кв. м
ЗАО	до 50 000
ЮЗАО	до 19 700
СЗАО	до 25 600

Источник: данные компании Blackwood

**Самые дорогие новостройки в Москве, сентябрь 2009 г.**

Адрес	Район	Цена, \$ за кв. м
Б. Якиманка, 22 ЖК «Коперник»	ЦАО/Якиманка	до 93 042
Знаменка, дом 9/12, стр.1	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 45 000
Гранатный пер., 6, стр.2	ЦАО/Пресненский	до 43 800
Пречистенская наб., 17-19	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 41 200
Сытинский туп., 3А	ЦАО/Пресненский	до 38 180

Источник: данные компании Blackwood

**Москва. Аренда. Предложение**

В 3 квартале 2009 г. активность арендодателей повысилась. Однако очевидно, что в этом году рост объемов нового предложения оказался несколько ниже, чем в предыдущие годы: финансовый кризис, развернувшийся год назад, привел к активному пополнению рынка аренды еще в конце 2008 г. В итоге в абсолютном выражении количество новых квартир в течение 2009 г. оказывалось небольшим. В любом случае, даже несмотря на относительно невысокую активность арендодателей, начало осеннего периода все же можно назвать вторым традиционным пиком активности, что связано с окончанием периода отпусков и периода летней загородной аренды, а также ростом спроса со стороны потенциальных арендаторов.

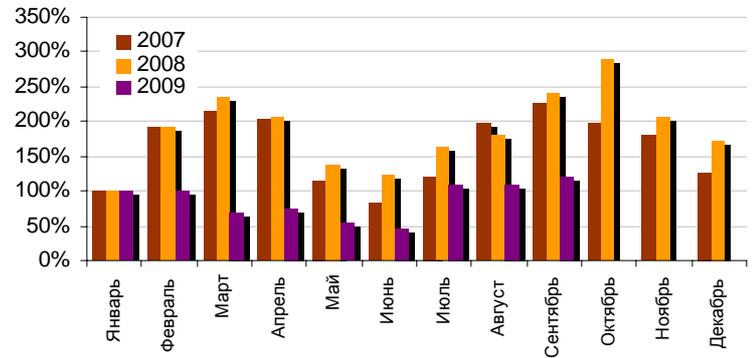
По-прежнему помимо традиционных игроков рынка аренды предложение «пополняют» участники рынка продаж: на рынок аренды переходят квартиры, собственники которых в ожидании роста цен предпочитают выставлять их в аренду. В данном случае даже с учетом сниженных ставок собственник имеет возможность получать невысокий, но стабильный и практически безрисковый доход.

Максимальное количество элитных квартир в 3-м квартале 2009 г. предлагалось в ЦАО. Доля других округов, где были представлены качественные квартиры (ЮЗАО, ЗАО и СЗАО), была существенно ниже. В пределах ЦАО основной объем предложения был сосредоточен в районе Хамовники (24%), преимущественно, в наиболее элитной зоне Остоженки-Пречистенки, далее следовали районы Арбат и Тверской (20% и 16% соответственно). Доля остальных районов в общем объеме предложения не превышала 10%.

Структура предложения квартир по бюджетам в 3 квартале 2009 г. явно отражала тенденции, произошедшие на рынке в течение «кризисного» года: так, если в 3 квартале 2008 г. распределение квартир в рамках различных бюджетов было достаточно равномерным, то в 3 квартале 2009 г. основной объем предложения переместился в нижние диапазоны: от \$2 000 до \$4 500 в месяц - около 50% всего объема предложения элитных квартир было сосредоточено именно в этих бюджетах. Доля же остальных бюджетов была существенно ниже: от 10% до 17%.

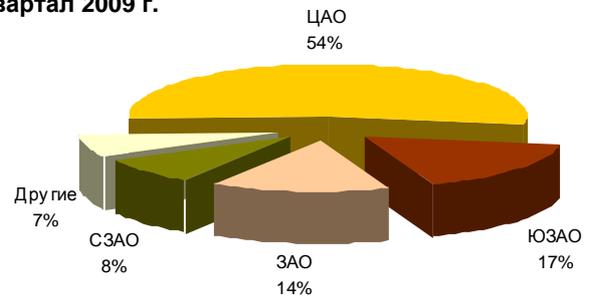
В целом, арендодатели стали более жестко подходить к реализации своих активов: скидки предоставлялись гораздо реже и в меньших размерах, а условия аренды уже не столь сильно менялись под арендаторов. В то же время нужно учитывать, что специфика рынка аренды заключается в том, чтобы как можно быстрее заключить договор аренды и избежать «простоя» квартиры, что очевидно вынуждало собственников, даже несмотря на наступление относительной стабильности на рынке, идти на определенные уступки в ходе переговоров.

**Динамика нового предложения\*, в % к базовому периоду**



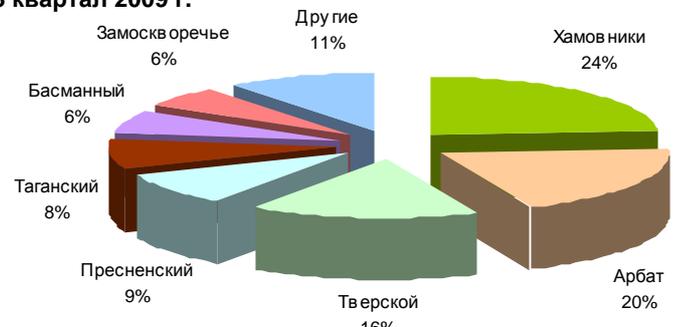
\*- квартиры, поступившие в базу компании Blackwood; январь соответствующего года - 100%

**Структура предложения по округам Москвы, 3 квартал 2009 г.**



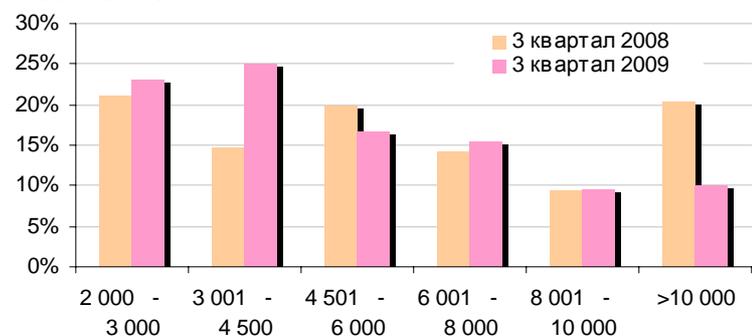
Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения по районам ЦАО, 3 квартал 2009 г.**



Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения по бюджетам, \$ в месяц**



Источник: данные компании Blackwood

**Москва. Аренда. Спрос**

Спрос в течение 3-го квартала 2009 г. оставался достаточно стабильным. При этом среди арендаторов элитного жилья было отмечено некоторое повышение активности: количество обращений по поводу аренды квартир в августе-сентябре превысило традиционно относительно невысокие показатели активности арендаторов конца весны-начала лета, что связано с окончанием периода летней загородной аренды и осенним ростом деловой активности, однако существенного всплеска активности арендаторов в 3 квартале 2009 г. не произошло. Традиционно в предыдущие годы спрос поддерживался в основном за счет переезжающих в Москву российских и иностранных арендаторов - топ-менеджеров, предпринимателей и работников крупных компаний. В настоящее время, даже с учетом наступления относительной финансовой стабильности в мировой экономике, эта группа потребителей особенно активной не является.

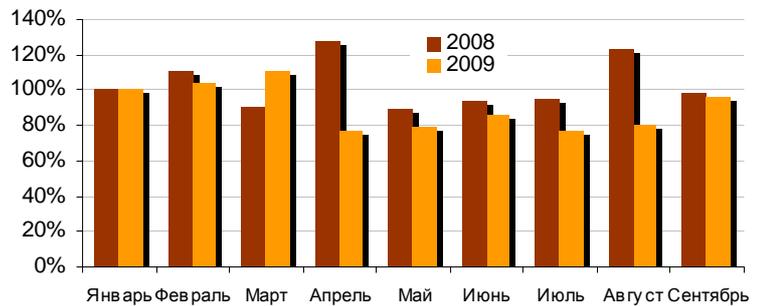
Таким образом, спрос в 3 квартале 2009 г. поддерживался в основном за счет традиционных игроков рынка аренды, в том числе за счет «отложенного» спроса среди арендаторов, приостановивших в связи с наступлением финансового кризиса поиск квартиры, однако вернувшимися на рынок после заметного снижения ставок. Кроме этого спрос продолжали предъявлять потенциальные покупатели элитного жилья, частично перешедшие временно на рынок элитной аренды.

Достаточно высокими оставались требования арендаторов как по местоположению, так и по качественным характеристикам квартир. Преимущественно, спросом пользовались квартиры в центральных (Хамовники, Тверской, Арбат) или западных районах Москвы. При этом росла доля запросов на квартиры в новых современных домах с качественной отделкой, охраной и наличием машиномест.

В то же время структура спроса по бюджетам продолжала меняться: по сравнению с показателями прошлого года (непосредственно «докризисного» периода) значительно выросла доля запросов в самых низких бюджетах (до \$3 000 в месяц): с 19% до 33%, доля же запросов в более дорогих бюджетах (от \$6 000 в месяц), наоборот, снизилась. Примечательно, что доля запросов на самые дорогие квартиры (от \$10 000 в месяц) снизилась не столь существенно - данный сегмент имеет собственную группу потребителей, в наименьшей степени зависящих от каких-либо финансовых потрясений.

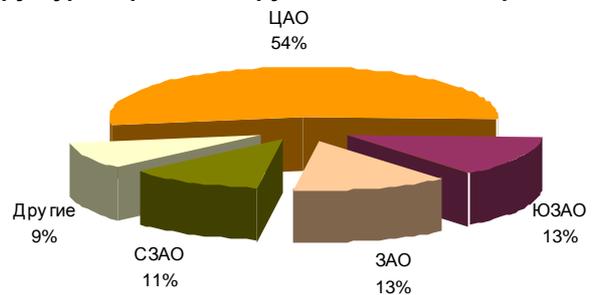
При этом большинство потенциальных арендаторов по-прежнему рассчитывало на предоставление существенных скидок и смягчение условий аренды.

**Динамика спроса\*, в % к базовому периоду**



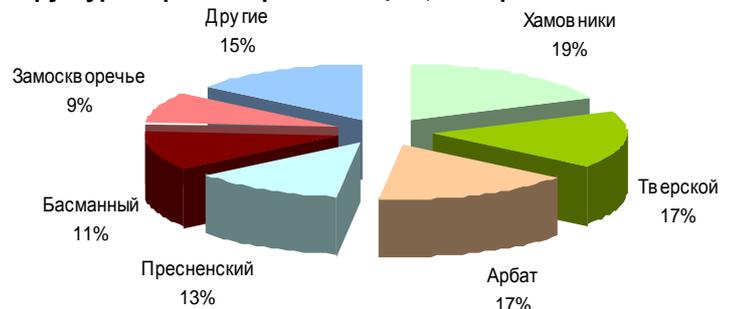
\*- заявки, поступившие в базу компании Blackwood; январь соответствующего года - 100%

**Структура спроса по округам Москвы, 3 квартал 2009 г.**



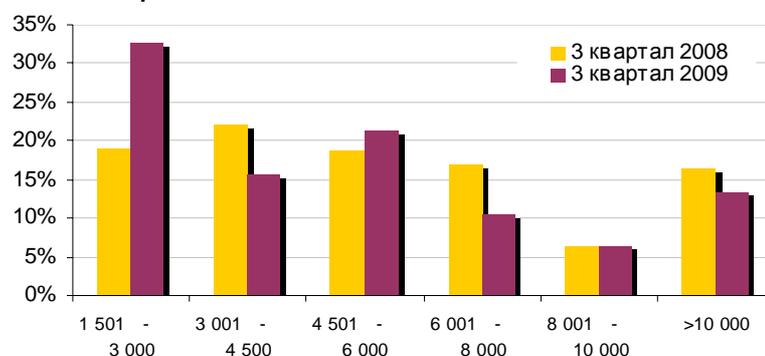
Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

**Структура спроса по районам ЦАО, 3 квартал 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

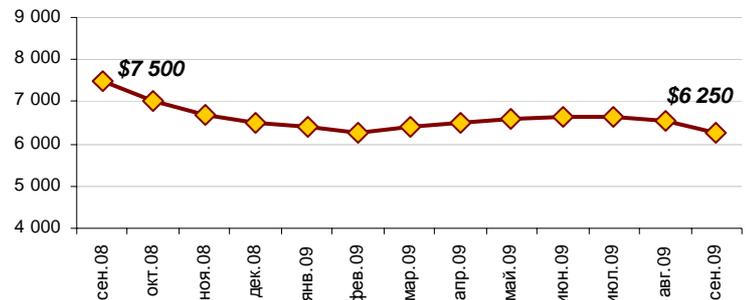
К концу 3-го квартала 2009 г. средний уровень арендной платы в элитном сегменте составил \$6 250 в месяц за квартиру. При этом если в конце 1-го полугодия 2009 г. был отмечен небольшой рост ставок, отражавший наступившую относительную стабилизацию на рынке, а также тенденцию «вымывания» из предложения наиболее интересных и недорогих объектов, то к окончанию летнего периода, когда объемы предложения традиционно начали расти, ставки снизились: снижение за 3 квартал составило 6%. Это говорит о том, что собственники стали более продуманно подходить к позиционированию объектов: в надежде как можно быстрее реализовать актив, часть собственников выставляла квартиры уже с определенным дисконтом, в итоге скидки при переговорах оказывались минимальными. Хотя, как указывалось ранее, в ряде случаев для привлечения арендаторов собственники все же шли на определенные уступки и в ходе переговоров. Всего же за год, прошедший с начала разворачивания финансового кризиса в России, аренда элитных квартир подешевела на 17%.

В течение 3-го квартала 2009 г. снижение уровня арендной платы было отмечено практически во всех районах ЦАО. Лидером по уровню средней арендной платы остался район Арбат - по итогам квартала средний уровень достиг показателя \$7 290 в месяц. Примечательно, что снижение ставок в районе оказалось минимальным (в пределах 1%), что свидетельствует о его высокой популярности. Также высокий уровень средней арендной платы был зафиксирован в районах Якиманка, Тверской, Хамовники (\$7 100, \$6 550, \$6 500 соответственно), что связано с активным элитным строительством в предыдущие годы именно в этих районах. Минимальный уровень средней арендной платы, как и прежде, был зафиксирован в районе Таганский.

Максимальный уровень арендной платы в 3 квартале достиг \$50 000 за квартиру. За такую сумму в Бутиковском пер. (Хамовники - Остоженка) предлагалась квартира в элитной новостройке площадью 400 кв. м. За пределами ЦАО наиболее дорогие квартиры предлагались традиционно в Западном округе.

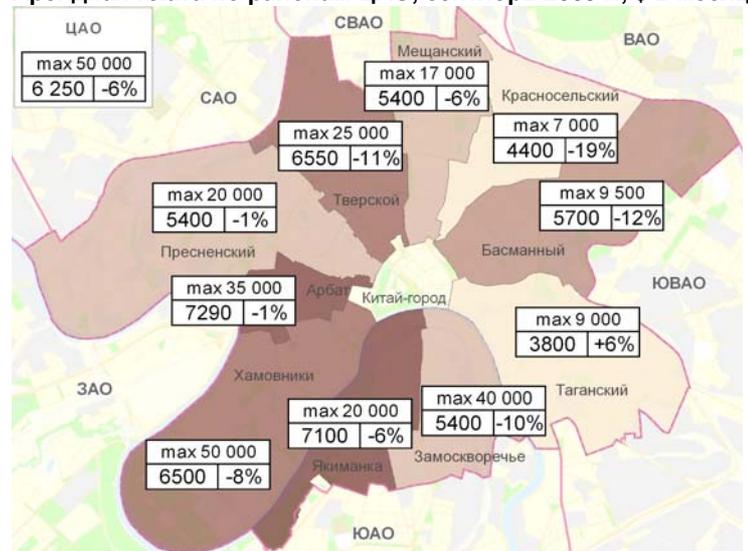
Таким образом, рынок элитной аренды в настоящий момент можно охарактеризовать как относительно стабильный и спокойный: ни существенных всплесков, ни существенных падений здесь практически не наблюдается. В целом, как и на рынке продаж элитного жилья, значительных колебаний на рынке элитной аренды в краткосрочной перспективе не прогнозируется. Более глубокие изменения в долгосрочной перспективе очевидно будут связаны с постепенным изменением баланса спроса и предложения: с одной стороны, будет происходить рост спроса со стороны иностранных арендаторов, с другой стороны, будут снижаться объемы предложения за счет «вымывания» недорогих и наиболее ликвидных объектов.

### Динамика среднего уровня арендной платы, \$ в месяц



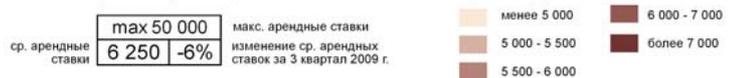
Источник: данные компании Blackwood

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



Арендные ставки и их изменение по районам ЦАО (\$ в месяц), сентябрь 2009 г.

Средние арендные ставки по районам ЦАО (\$ в месяц), сентябрь 2009 г.



Источник: данные компании Blackwood

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

Округ	Цена аренды, \$ в мес.
ЗАО	до 26 300
ЮЗАО	до 25 000
СЗАО	до 20 000

Источник: данные компании Blackwood

### Самые дорогие квартиры в аренду в Москве, сентябрь 2009 г.

Адрес	Округ/Район	Площадь, кв.м	Цена аренды, \$ в месяц
Бутиковский пер.	ЦАО/Хамовники-Остоженка	400	50 000
Пятницкая ул.	ЦАО/Замоскворечье	300	40 000
Филипповский пер.	ЦАО/Арбат	600	35 000
М. Бронная	ЦАО/Пресненский	360	35 000
Романов пер.	ЦАО/Арбат	350	30 000

Источник: данные компании Blackwood

**Московский регион. Аренда коттеджей**

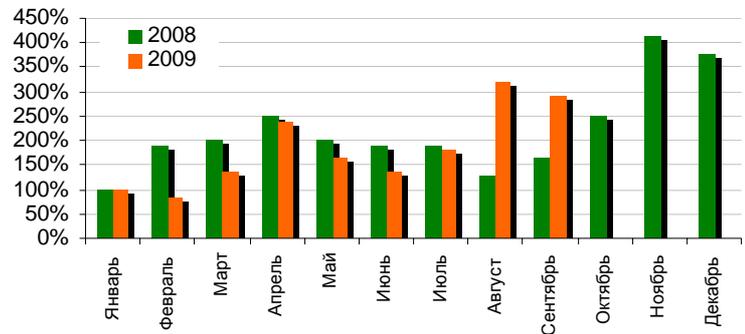
Рынок элитной загородной аренды продемонстрировал в 3 квартале 2009 г. достаточно высокую активность. Традиционно, данный сегмент в наибольшей степени зависит от сезонности, и 2009 г., несмотря на влияние кризиса, не оказался исключением. В августе-сентябре рынок начал заметно пополняться новым предложением, обозначив таким образом второй за год пик активности. Однако если в марте-начале мая активизация собственников коттеджей связана с предлетним ростом спроса среди арендаторов, в том числе, и на летнюю, сезонную аренду, то в осенний период, как правило, летние коттеджи на рынок возвращаются. Кроме этого, начало осени - традиционный период пересмотра договоров аренды, что, с свою очередь, существенно увеличивает активность рынка. В итоге уже к сентябрю объемы нового поступления превысили показатели января практически в 3 раза.

Спрос со стороны арендаторов в 3 квартале оказался достаточно стабильным (рынок загородной аренды имеет собственную группу потребителей), однако невысоким (традиционное снижение спроса в период отпусков, снижение спроса со стороны корпоративных, в том числе иностранных арендаторов).

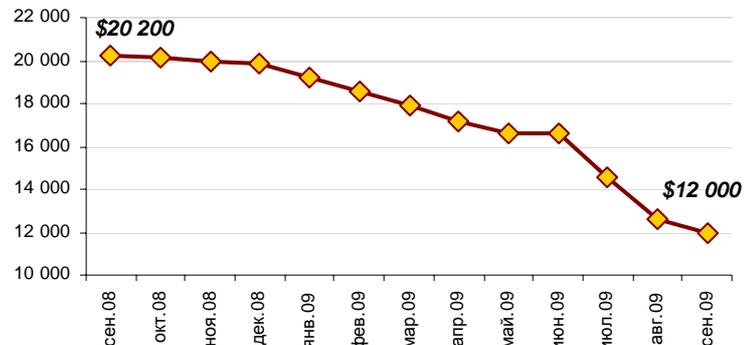
Что касается параметров спроса, то по аналогии с другими сегментами они существенно не изменились: арендаторы предпочитали искать более качественное жилье в рамках меньших бюджетов. Так, например, выросла доля спроса на коттеджи, расположенные в непосредственной близости от Москвы, многие арендаторы предпочли поменять место проживания на более комфортное и близкое. В целом же параметры спроса и по местоположению, и по качеству коттеджей остались достаточно высокими.

Примечательно, что средний уровень арендной платы на элитные коттеджи в течение 3-го квартала существенно снизился: к концу сентября он достиг уровня \$12 000 в месяц, снижение ставок за квартал составило более 25%, общее снижение с начала кризиса - более 40%. Одной из причин, которая вызвала достаточно заметное снижение ставок является сезонный рост предложения на фоне относительно невысокого спроса и, как следствие, нехарактерное для традиционно дефицитного сегмента превышение объемов спроса над предложением. Другая причина - это аналогичная сегменту городского жилья позиция многих собственников, которые для привлечения клиентов с окончанием пикового сезона начали выставлять коттеджи с определенным дисконтом.

Однако несмотря на заметное снижение ставок, максимальные арендные ставки оставались достаточно высокими, в частности, коттедж площадью 1 000 кв. м в поселке «Ландшафт» на Рублево-Успенском шоссе предлагался за \$100 000 в мес.

**Динамика нового предложения коттеджей\*, в % к базовому периоду**

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

**Динамика среднего уровня арендной платы на элитные коттеджи, \$ в месяц**

Источник: данные компании Blackwood

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

Шоссе/направление	Цена аренды
Рублево-Успенское	4 000-100 000
Новорижское	3 000-30 000
Калужское, Киевское	2 700-17 000
Дмитровское	2 500-15 000
Пятницкое	3 000-20 000
Москва	до 60 000

Источник: данные компании Blackwood

**Самые дорогие коттеджи в аренду, сентябрь 2009 г.**

Адрес/название	Направление	Площадь, кв.м	Цена аренды, \$ в месяц
Ландшафт	Рублево-Успенское, 9 км	1 000	\$100 000
Жуковка	Рублево-Успенское, 8 км	560	\$60 000
Ландшафт	Рублево-Успенское, 9 км	550	\$60 000
Дипломат	Рублево-Успенское, 16 км	1 400	\$55 000
Екатериновка	Москва, Крылатское	1 750	\$60 000

Источник: данные компании Blackwood

**Организованные загородные поселки. Предложение**

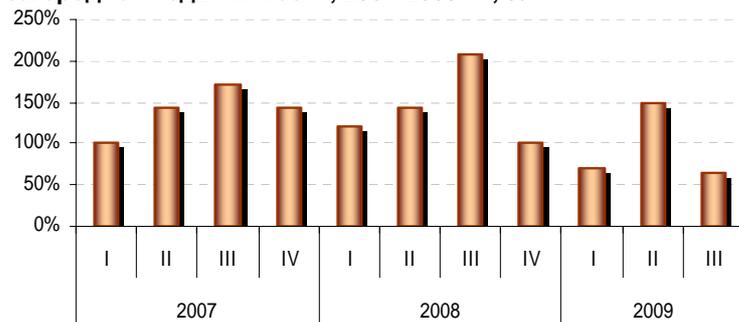
В 3 квартале 2009 г. на рынок вышло порядка 10 проектов, что на 60% меньше, чем в предыдущем квартале. Основной объем новых проектов по-прежнему представлен поселками с участками без подряда и проектами сегмента «дальних дач». 90% всех поселков, открывших продажи в 3 квартале 2009 г. расположено далее 60 км от МКАД и позиционируется в сегменте эконом.

Всего с начала кризиса на рынок вышло более 40 новых поселков. Из них только один крупный проект можно отнести к элитному сегменту - поселок Rublevo Residence, расположенный на 1 км Новорижского ш. Необходимо отметить, что с приходом кризиса рынок загородной недвижимости оперативно отреагировал и подстроился под новые реалии. Подтверждением тому является массовый выход проектов эконом сегмента, который привел к значительному увеличению доли данных проектов в структуре рынка, в том числе и на до кризиса преимущественно «дорогих» западных направлениях: с 23% в конце 2008 г. до 31% в 3 квартале 2009 г.

Нижний ценовой сегмент в настоящее время весьма востребован и «удобен» как для застройщиков, так и для покупателей. Этим и объясняется девелоперская активность в эконом сегменте, в то время как активность в высоких ценовых сегментах остается на крайне низком уровне. Между тем, в 3 квартале компания Rodex Group, зарекомендовавшая себя как опытный девелопер в сегментах бизнес и эконом, открыла продажи в VIP-зоне поселка «Золотые пески», расположенного на удалении 100 км по Минскому ш. Объекты, предлагаемые к продаже, представлены в формате усадеб и относятся к высокому ценовому сегменту.

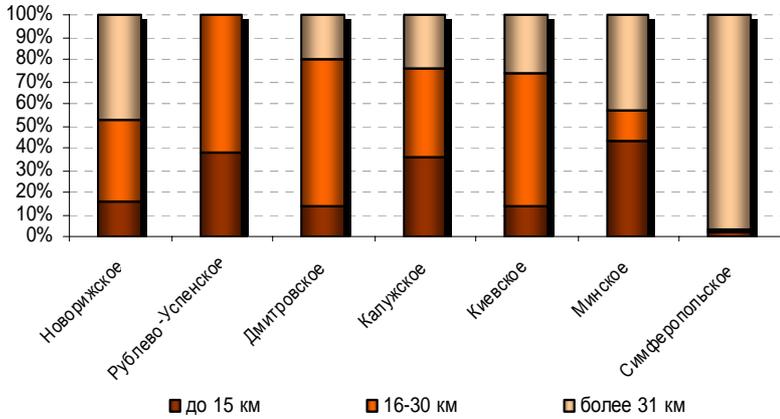
В целом же структура рынка по прошествии 3 квартала 2009 г. изменилась незначительно. В структуре по направлениям традиционно лидирует Новорижское ш. (35%). В структуре предложения по основным направлениям в зависимости от удаленности выделяется Симферопольское ш. Основным объемом предложения (96%), представленного на данном направлении, приходится на удаленность далее 31 км от МКАД, тогда как по прочим направлениям предложение распределено относительно равномерно.

**Динамика объемов выхода нового предложения на рынок загородной недвижимости, 2007-2009 гг., %\***



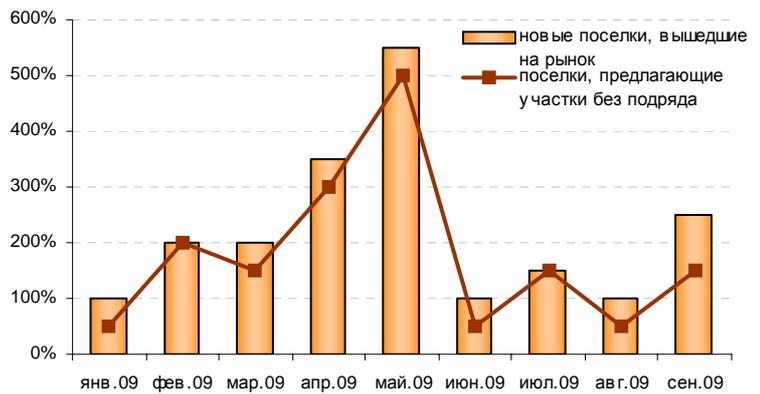
\* январь 2007 г. - 100%  
Источник: данные компании Blackwood

**Структура первичного предложения организованных загородных поселков по основным направлениям по удаленности от МКАД, 3 кв. 2009 г.**



Источник: данные компании Blackwood

**Динамика выхода на рынок новых поселков, 2009 г., %\***



\* январь 2009 г. - 100%  
Источник: данные компании Blackwood

**Новые проекты, вышедшие на рынок загородной недвижимости, 3 кв. 2009 г.**

Направление	Удаленность от МКАД, км	Название	Сегмент
Минское	100	Усадьбы (в составе поселка «Золотые пески»)	элитный
Симферопольское	90	Березкино	эконом
Симферопольское	55	Янтарный берег	эконом
Минское	100	Сивково	эконом
Ленинградское	100	Лазурный	эконом
Симферопольское	98	Красная поляна	эконом
Минское/Можайское	130	Новое Поречье	эконом
Минское/Можайское	140	Ягодино	эконом
Минское/Можайское	145	Семейный	эконом

Источник: данные компании Blackwood

**Организованные загородные поселки. Спрос**

Спрос на загородную жилую недвижимость оставался стабильным на протяжении всего 3 квартала 2009 г. Наиболее востребованными в высоких бюджетах были предложения в сформировавшихся поселках («Павлово», «Резиденции Бенилюкс» и т.п.). По прошествии 3 кварталов, можно с уверенностью сказать, что господствовавшее на рынке с 2 кв. 2009 г. ожидание «второй волны» кризиса и резкого падения цен не оказало принципиального влияния на развитие рынка и объем заключаемых сделок. Более того, по данным компании Blackwood количество сделок в 3 квартале 2009 г. почти в два раза превысило показатели 2 квартала 2009 г.

Немаловажным фактором при выборе поселка, помимо степени готовности и надежности застройщика, остается возможность получения скидки. В течение 3 квартала 2009 г. спрос по-прежнему был ориентирован на дисконты, и наибольшее количество сделок с высокобюджетной недвижимостью совершалось именно с учетом возможности получения скидки.

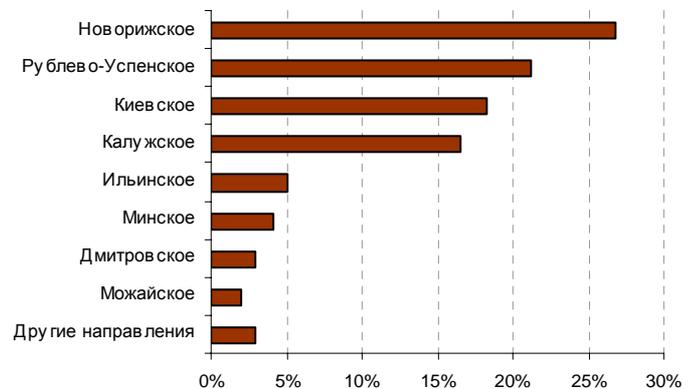
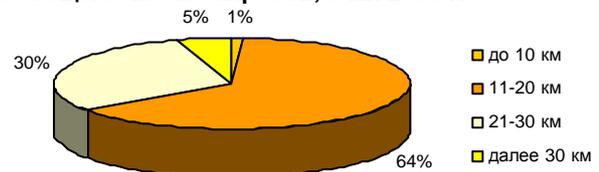
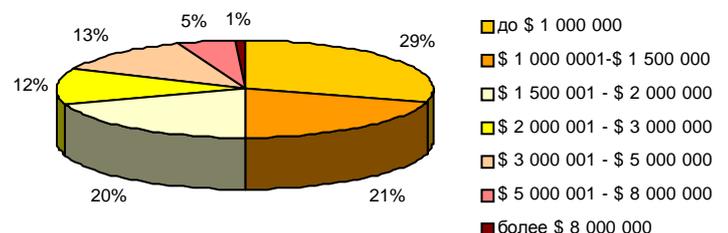
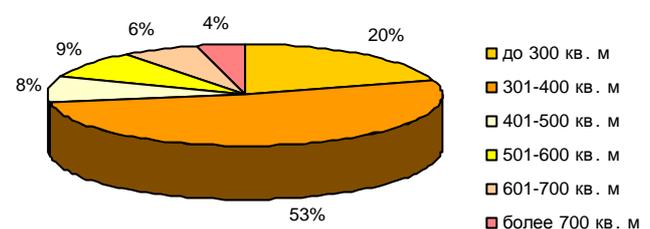
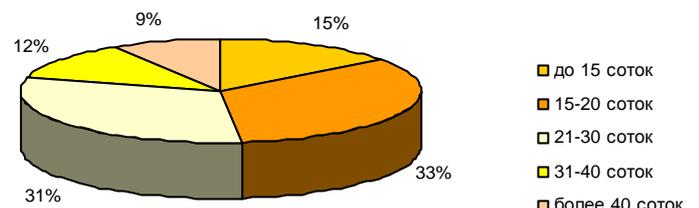
В структуре спроса по направлениям произошли некоторые изменения: наиболее востребованным в высокобюджетных проектах стало Новорижское направление - 27% заявок, оставив лидера прошлого квартала, Рублево-Успенское направление, на втором месте. По итогам 3 квартала 2009 г. объем спроса на объекты по данному направлению составил 21%.

Основной объем запросов в высоких сегментах приходится на удаленность 11-20 км. В 3 квартале 2009 г. доля заявок составила 64%. Для сравнения, за аналогичный период 2008 г. доля спроса в данном диапазоне составляла 56%.

В 3 квартале 2009 г. спрос на объекты, стоимостью свыше \$2 млн. сократился. 70% всех заявок, поступивших в компанию Blackwood, приходится на бюджет до \$2 млн., 29% из которых составляет спрос на дома, стоимостью до \$1 млн.

Что касается площадей коттеджей и индивидуальных участков, то наибольшим спросом пользуются дома, площадью 300-400 кв. м и земельные участки 15-30 соток.

Произошедшие за год кризиса изменения в структуре спроса свидетельствуют о росте интереса к меньшим по площади домам и участкам. Так, сократилась доля заявок на большие коттеджи от 700 кв. м (с 14% в 3 квартале 2008 г. до 4% в 3 квартале 2009 г.), при этом произошло увеличение спроса на предложения площадью до 400 кв. м (с 50% в 3 квартале 2008 г. до 73% в 3 квартале 2009 г.). Тем не менее, основной объем заявок приходится на объекты тех же параметров, что и год назад, в то время как средняя запрашиваемая стоимость снизилась не менее, чем на 30%.

**Рейтинг направлений по уровню спроса на загородное высокобюджетное жилье, 3 кв. 2009 г.****Предпочтения клиентов по удаленности объекта от МКАД в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 кв. 2009 г.****Бюджеты клиентов в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 кв. 2009 г.****Структура спроса по площади коттеджей в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 кв. 2009 г.****Структура спроса по площади участков в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 кв. 2009 г.**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 квартале 2009 г.

**Организованные загородные поселки. Цены**

3 квартал 2009 г. на рынке загородной жилой недвижимости охарактеризовался ценовой стагнацией. Снижение стоимости объектов было незначительным и не превысило 5%.

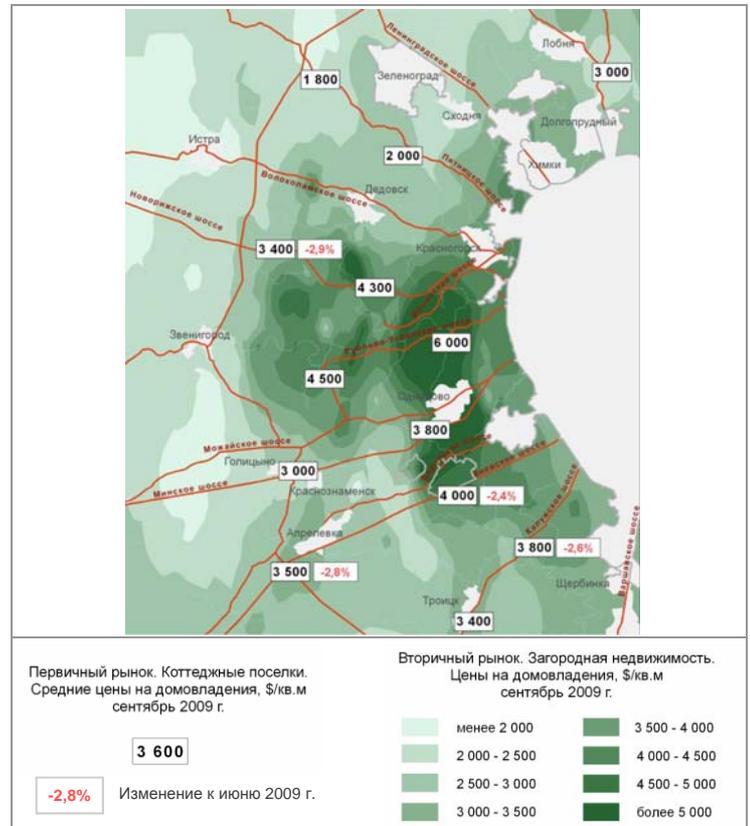
В 3 квартале 2009 г. цена 1 кв. м коттеджа (с учетом земли) в элитных проектах составила \$5 000, в проектах сегмента бизнес - \$3 250. В поселках сегмента эконом ценовая коррекция была минимальной, а в ряде проектов отмечалась положительная динамика. По данным на конец 3 квартала, цена 1 кв. м коттеджа (с учетом земли) составила порядка \$1 400.

Несмотря на увеличение количества поселков, в которых отмечен рост цен, в настоящий момент говорить о переломе кризисной ситуации на рынке загородной недвижимости пока рано. По-прежнему сильно влияние кризисных тенденций, особенно в том, что касается скидок. В течение года кризиса покупатели «привыкли» к предоставлению скидок застройщиком, и требуют дисконта при совершении сделки. Те застройщики, для которых вопрос реализации объектов стоит особенно остро, по-прежнему вынуждены идти на снижение стоимости домовладения, поэтому нередко даже качественные объекты уходят с рынка с дисконтом.

Большинство же продавцов уже не готовы идти на значительные скидки. Если в начале года покупатели могли рассчитывать на дисконт до 50-60%, то в 3 квартале 2009 г. скидки составляли 10-15%. Безусловно, при заключении сделки размер дисконта мог быть увеличен, однако в большинстве случаев застройщики охотнее шли на предоставления клиентам беспроцентных рассрочек на срок до года. Снижение размера предоставляемых скидок обусловлено тем, что те девелоперы, которые в начале кризиса остро нуждались в притоке денежных средств для погашения кредитов и были готовы продавать по сниженным ценам, уже несколько стабилизировали свое положение. Оставшиеся участники рынка в большинстве своем не готовы демпинговать, тем более, что спрос на загородную недвижимость постепенно восстанавливается.

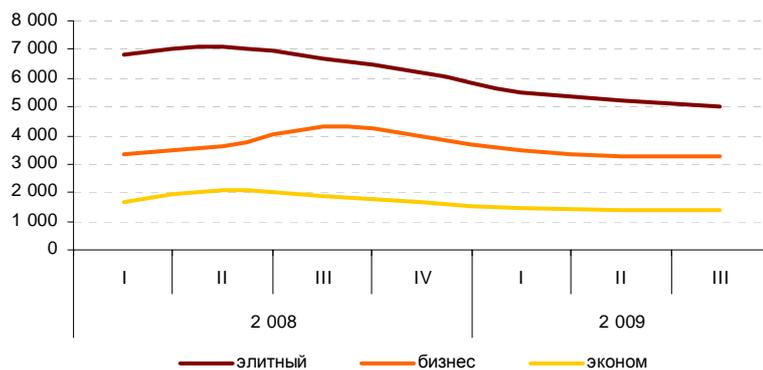
В целом, анализ ценовой ситуации на рынке загородной недвижимости в течение года кризиса, показал снижение стоимости высокобюджетных объектов с 3 квартала 2008 г. по 3 квартал 2009 г. на 25%. В сегменте эконом снижение составило в среднем 20%.

**Средние цены на высокобюджетные загородные объекты, 3 кв. 2009 г. \$/ кв. м**



Источник: данные компании Blackwood

**Динамика стоимости загородного жилья, 1 кв. 2008 г. - 3 кв. 2009 г., \$/ кв. м**



Источник: данные компании Blackwood

**Оптовый рынок земли**

По объему предложения на оптовом рынке земельных участков, расположенных на наиболее популярных направлениях Подмосковья, в 3 квартале 2009 г. лидировало Симферопольское шоссе, доля которого в общем объеме предложения составила 28%.

На втором месте по популярности находилось Новорижское шоссе, доля которого составила 18%. На третьем и четвертом месте по количеству земельных участков, выставленных на оптовую продажу, находились Дмитровское и Киевское шоссе. Доля каждого из этих направлений в общем объеме предложения составила 16% и 9% соответственно.

Наиболее дефицитными на оптовом рынке земли Подмосковья являются участки, расположенные на Рублево-Успенском, Пятницком и Можайском шоссе. Доля этих направлений в общем объеме предложения составила всего 8%.

В структуре предложения оптовых земельных участков по удаленности от МКАД в 3 квартале 2009 г. большую долю занимали участки, расположенные в среднем и дальнем Подмосковье. Так на удалении до 30 км от МКАД расположено всего 24% земельных участков, тогда как на более дальних расстояниях их количество возрастает. Наибольшая часть (52% от общего объема предложения) выставленных на продажу участков сконцентрирована в диапазоне от 30 до 80 км от МКАД.

В 3 квартале 2009 г. средняя стоимость 1 сотки земли в пределах 15 км от МКАД составила \$14 000 за сотку. На расстоянии от 15 до 50 км от МКАД стоимость 1 сотки земли варьировалась в диапазоне от \$4 000 до \$9 000 за сотку. Далее 50 км средняя стоимость 1 сотки земли не превысила \$1 600 за сотку.

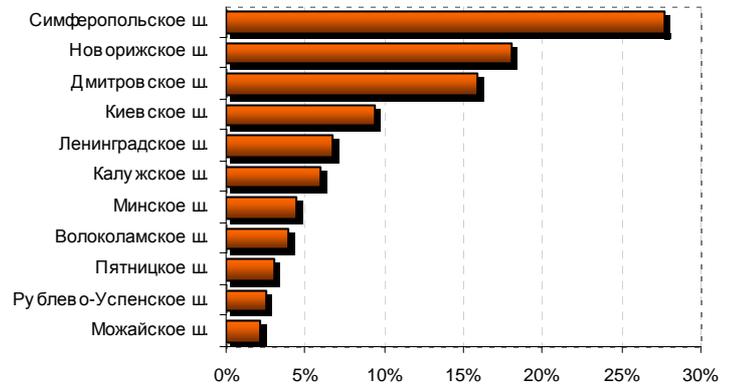
Наиболее высокая средняя стоимость 1 сотки земли в 3 квартале 2009 г. была традиционно зафиксирована на Рублево-Успенском направлении и составила \$25 000 за сотку.

На втором месте по стоимости 1 сотки земли в 3 квартале 2009 г. находилось Пятницкое шоссе — \$6 300 за сотку, что связано с незначительной удаленностью предлагаемых здесь земельных участков от МКАД в среднем 29 км, тогда как на других направлениях этот показатель значительно выше.

В частности на Новорижском шоссе, которое является вторым по популярности после Рублево-Успенского средняя удаленность земельных участков от МКАД составила 62 км, в итоге средняя стоимость 1 сотки земли здесь не превысила \$5 000 за сотку.

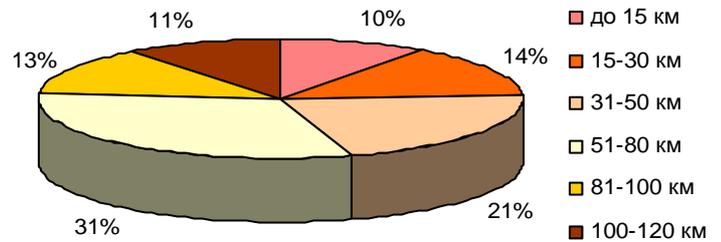
Самая низкая стоимость 1 сотки земли была зафиксирована на Симферопольском направлении и составила в среднем \$1 600 за сотку, что обусловлено тем, что на 3 квартал 2009 г. по данному направлению было сосредоточено наибольшее количество земельных участков (28% от общего объема предложения), средняя удаленность которых составила 68 км от МКАД.

**Структура предложения земельных участков Подмосковья по направлениям, 3 кв. 2009 г.\***



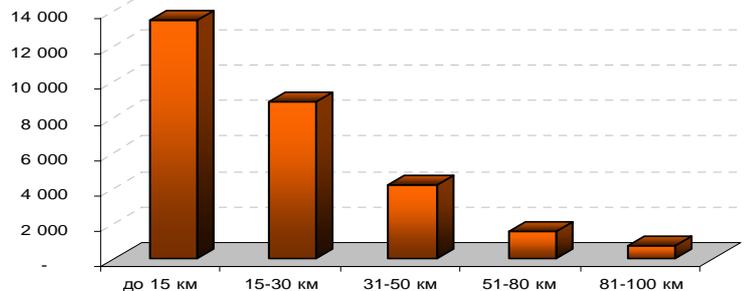
\* земельные участки, выставленные на оптовую продажу, площадь от 5 га  
Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения земельных участков Подмосковья по удаленности от МКАД, 3 кв. 2009 г.\***



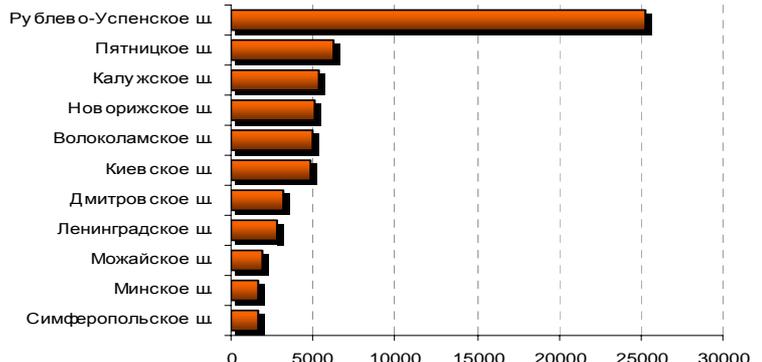
\* земельные участки, выставленные на оптовую продажу, площадь от 5 га  
Источник: данные компании Blackwood

**Средняя стоимость 1 сотки в зависимости от удаленности от МКАД, 3 кв. 2009 г., \$/сотка\***



\* земельные участки, выставленные на оптовую продажу, площадь от 5 га  
Источник: данные компании Blackwood

**Средняя стоимость 1 сотки в зависимости от направления, 3 кв. 2009 г., \$/сотка\***



\* земельные участки, выставленные на оптовую продажу, площадь от 5 га  
Источник: данные компании Blackwood

**Тенденции и прогнозы**

В условиях кризиса объем выхода новых проектов в элитном сегменте загородной недвижимости значительно сократился. Большинство вышедших в 2009 г. проектов относятся к сегменту эконом.

В то же время, с приходом кризиса количество высокобюджетных предложений на вторичном рынке увеличилось. Поэтому, даже при невысоких темпах выхода новых проектов в 2010 г., предложение по объектам загородной высокобюджетной недвижимости будет по-прежнему разнообразным и сможет удовлетворить спрос со стороны потенциальных покупателей. Однако количество наиболее интересных предложений будет постепенно сокращаться.

В начале 2010 г. в случае отсутствия новых потрясений на мировых финансовых рынках, колебание цен на высокобюджетную загородную недвижимость будет минимальным. Ценовая коррекция в сторону понижения будет иметь место только

в случаях неликвидных предложений. В целом, рыночная ситуация, сложившаяся на данном этапе, позволяет прогнозировать постепенный выход высокобюджетной загородной недвижимости на положительную динамику.

Что касается нижнего ценового сегмента, то кризис способствует появлению «эконом» проектов и данная ситуация в ближайшей перспективе сохранится. Качественные проекты нижнего ценового сегмента, дефицит которых ощущался еще до кризиса, скорее всего, не будут падать в цене. Наиболее вероятно, что стоимость объектов в поселках, обладающих хорошими природно-видовыми характеристиками, высокими темпами строительства и продаж, будет постепенно расти. Что же касается проектов с участками без подряда площадью 8-10 соток, то при сохранении существующих темпов выхода таких проектов на рынок, прогнозируется перенасыщение рынка поселками так называемого «супер-эконом класса».

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ



**Шоколад.** Жилой комплекс «Шоколад» является частью уникального проекта застройки Таганки - одного из прекраснейших исторических районов Москвы. Проект разработан одним из наиболее востребованных и известных архитекторов Юрием Григоряном и Архитектурным бюро «Меганом». Жилой комплекс класса De Luxe «Шоколад» отличается оригинальной тонкой архитектурой, превращающей жилой дом в произведение искусства. «Шоколад» - это не просто жилой дом класса De Luxe. Это целый многофункциональный комплекс, включающий в себя:

- подземно-надземный многоэтажный гараж-стоянку;
- административный блок, расположенный по периметру гаража;
- два жилых дома на 42 квартиры и пять пентхаусов (корпус А – 9 этажей, 17 квартир и 2 пентхауса, и корпус В – 7 этажей, 20 квартир и 3 пентхауса).

В продаже квартиры площадью 153, 163, 170, 173, 198, 242 кв.м. а также двухуровневые пентхаусы с каминами площадью от 187 до 340 кв.м.

**Петровский бульвар д.21-23**

Дом представляет собой воссоздание фасадов трех старинных особняков с надстройкой. Террасное повышение этажности создает индивидуальную пластику и дополнительный комфорт за счет организации частных террас на крыше. Для этого проект предусматривает бесчердачную эксплуатируемую кровлю с внутренним водостоком. Предусмотрены декоративные элементы по оформлению арочных проемов и воссоздание деревянной столarki выходящих на Петровский бульвар элементов. Комплекс имеет:

- переменную этажность 5-6 этажей
- двухуровневый подземный паркинг на 99 машиномест;
- центральное кондиционирование;
- приточно-вытяжную вентиляцию;
- высококлассную отделку холлов и общественных зон натуральным мрамором и гранитом.

Предлагаются квартиры площадью от 57 до 300 кв.м.

**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 3.3 м.

Специальные условия покупки.

**За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 796-11-96**

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ

**Брюсов пер., 19**

Богатая инфраструктура дома включает многофункциональный спортивно - оздоровительный центр. Многоуровневая охрана. Презентабельная входная группа с атриумом. Предлагается квартира общ. пл. 268 кв.м. свободной планировки. Вид из окон в тихий двор. 2 машиноместа.

ID 6907

**Арбат ул., 32**

Доходный дом начала XIX века. Комплексная реконструкция дома с сохранением исторического облика фасада. Подземный паркинг. Круглосуточная охрана, огороженный внутренний двор. Квартиры свободной планировки общ. пл. от 150 до 380 кв.м. Прекрасные виды пешеходной зоны Арбата.

ID 6572

**М. Полянка, 2**

Жилой комплекс «Онегин». Архитектура комплекса сочетает в себе элементы традиционной русской архитектуры и самые современные тенденции в строительстве. Инфраструктура дома включает в себя: фитнес клуб "Онегин" с бассейном, кафе, бутик, салон красоты. Предлагается пентхаус на 7-8 этажах общ. пл. 273,4 кв.м. свободной планировки. Терраса 85 кв.м., 2 балкона. 2 машиноместа в продаже.

ID 6493

**Клубный дом «ЧАЙКА»**

Квартира общ. пл. 224,5 кв.м. в уникальном клубном доме на 16 квартир, расположенном на территории заповедной зоны Москвы. Собственный пляж, закрытый спортивный комплекс, бассейн, фитнес центр, близость известного яхт клуба. Роскошная входная группа: каминный зал, сигарная комната, зимний сад с фонтаном. Высокие потолки, панорамное остекление, лифт в квартиру.

ID 6569

**2-я Фрунзенская ул., 12**

Жилой дом «Пять Звезд». Многоуровневая система охраны, развитая инфраструктура, подземный паркинг. Благоустроенная придомовая территория. Предлагаются квартиры больших площадей с авторским дизайном. Машиноместа в подземном паркинге.

ID 2027

**Мансуровский пер., 5**

Современный дом в стиле «Русский Классицизм», круглосуточная охрана, подземный паркинг. Квартира общ. пл. 174,1 кв.м. с отделкой в современном стиле, а также пентхаус общ. пл. 440 кв.м. Кухня-столовая, гостиная, 3 спальни, кабинет, 2 с/у. 2 машиноместа.

ID 6624

**Ермолаевский пер., 15/44**

Дом "Патриарх". Многоуровневая система безопасности. Презентабельная входная группа. Инфраструктура дома включает: кафе, тренажерный зал, бассейн, сауна, спа - салон красоты. Предлагается квартира общ. пл. 150 кв.м с дорогостоящей отделкой в стиле "эklekтика". Виды из окон на 2 стороны. Машиноместо закреплено.

ID 5489

**Андреевская наб., 1**

Жилой комплекс Green Hills, расположенный на берегу Москвы-реки. Богатая инфраструктура. Предлагается 2-х уровневая квартира общ. пл. 285 кв.м. с качественной отделкой в стиле Art Nouveau. В продаже квартиры свободной планировки с прекрасными видами набережной Москвы-реки.

ID 6775

**За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-66-99**

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ

**Арбат****215 кв. м, 6 комн.**

Предлагаются роскошные апартаменты с террасой, расположенные в историческом центре Москвы. Панорамный вид, авторский дизайн. Огороженная территория, паркинг. Вооруженная охрана.

**ID 145821****Павелецкая****125 кв. м, 3 комн.**

Предлагаются роскошные апартаменты в новом жилом комплексе. Дизайн выполнен в классическом стиле. Профессиональная охрана. Подземный паркинг. Детская площадка.

**ID 145538****Шмитовский проезд****135 кв. м, 3 комн.**

Предлагается роскошная квартира в элитном районе Москвы в новом современном доме бизнес-класса. Вооруженная охрана, система видеонаблюдения, подземный паркинг. Детская площадка.

**ID 146178****Дом на Набережной****140 кв. м, 3 комн.**

Эксклюзивная квартира в знаменитом Доме на Набережной буквально «напротив» Кремля. В квартире имеется выход на террасу. Захватывающий дух панорамный вид. Консьерж, паркинг. В доме находится фитнес-клуб.

**ID 146494****Строино****155 кв. м, 4 комн.**

Стильная просторная квартира в экологически чистом районе на северо-западе Москвы. Потрясающий вид из окон. Система «умный дом». Вооруженная охрана, подземный паркинг.

**ID 144606****Арбат****180 кв. м, 3 комн.**

Эксклюзивная квартира в стиле арт-деко в клубном доме с самом сердце Москвы. Авторский дизайн. Вооруженная охрана, подземный паркинг, окружение—творческая элита.

**ID 146272****Рублево-Успенское шоссе, 24 км****900 кв. м, 5 спален**

Предлагается великолепный коттедж в английском стиле в элитном поселке с развитой инфраструктурой. В декоре использованы предметы антиквариата. Великолепный ландшафтный дизайн лесного участка.

**ID 144618****Можайское шоссе, 17 км****400 кв. м, 3 спальни**

Предлагается коттедж в современном стиле в охраняемом коттеджном поселке на границе с лесом. Эксклюзивные элементы отделки. Сауна, ландшафтный дизайн.

**ID 116736**

**За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 730-20-00**

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Павлово, Бенилюкс**  
Новорижское ш. 12 км, Дом  
350 кв.м. п/отд.на уч.20сот.

Элитный готовый поселок  
на берегу реки.

Инфраструктура.

**ID 2896, 2846**



**Бельгийка**  
Киевское ш., 9 км от МКАД.  
Элитный поселок на берегу  
озера в окружении леса.

Дом 450 кв. м на уч.28 сот.

Инфраструктура.

Пляж, причал. Есть другие  
предложения

**ID2855**



Новорижское ш. 20 км, **Князь  
Озеро.**

Дом 320 кв.м. под ключ. на  
уч. 20 сот.

Элитный готовый поселок .

Роскошная инфра-  
структура.

**ID 9486**



**Яхт и гольф-клуб Пестово/  
Зеленый мыс./Пестово/  
Лазурник//Монаково**

Дмитровское ш., 19 км.

Лесной участок 25 сот. на  
берегу вдхр в закрыт. яхт-  
клубе. Роскошная инфра-  
структура. Есть другие пред-  
ложения от 50 сот.

**ID 8828**



**Пестово**  
Дмитровское ш.,19 км от  
МКАД.

В закрыт. яхт-и гольф-клубе  
недвижимость на берегу  
вдхр.

Вся инфраструктура.

Экскл.предложение.

**ID 8896**



**Чистые пруды**  
Новорижское ш., 15 км от  
МКАД.

Коттедж 470 кв. м «под  
ключ» на уч.81 сот. в посел-  
ке на берегу озера.

Бассейн. Баня.

**ID 9790**



Рублево-Успенское ш., 6 км  
от МКАД.

**Санаторий Барвиха.**

Лесной участок 50 сот. в  
одном из лучших поселков  
Рублевки.

**ID 9448**



Рублево-Успенское ш.,20 км  
от МКАД

Лесной участок 30 сот. в  
престижном жилом поселке  
на Николиной Горе.

Рядом отличная инфра-  
структура.

**ID 9530**

**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](mailto:research@blackwood.ru),  
[www.blackwood.ru](http://www.blackwood.ru)

### *Департамент Консалтинга, Аналитики и Исследований*

Ольга Широкова  
*Директор Департамента*  
[shirokova@blackwood.ru](mailto:shirokova@blackwood.ru)

Александра Мамохина  
Руководитель отдела  
городской жилой недвижимости  
[mamokhina@blackwood.ru](mailto:mamokhina@blackwood.ru)

Нина Шлеленко  
Старший консультант отдела  
городской жилой недвижимости  
[shlelenko@blackwood.ru](mailto:shlelenko@blackwood.ru)

Наталья Веселова  
Консультант отдела  
гостиничной и курортно-  
рекреационной недвижимости  
[veselova@blackwood.ru](mailto:veselova@blackwood.ru)

Евгения Туровская  
Консультант отдела  
городской жилой недвижимости  
[tyrovskaya@blackwood.ru](mailto:tyrovskaya@blackwood.ru)

Ольга Зяблова  
Менеджер проектов  
[ziablova@blackwood.ru](mailto:ziablova@blackwood.ru)

Елена Домченкова  
Руководитель отдела  
офисной недвижимости  
[domchenkova@blackwood.ru](mailto:domchenkova@blackwood.ru)

Владлена Машковская  
Консультант отдела  
офисной недвижимости  
[mashkovskaya@blackwood.ru](mailto:mashkovskaya@blackwood.ru)

Юлия Муратова  
Аналитик отдела торгово-  
развлекательной недвижимости  
[muratova@blackwood.ru](mailto:muratova@blackwood.ru)

Татьяна Шарова  
Старший консультант отдела  
загородной жилой недвижимости  
[sharovat@blackwood.ru](mailto:sharovat@blackwood.ru)

Владимир Каширцев  
Менеджер проектов  
[kashirtsev@blackwood.ru](mailto:kashirtsev@blackwood.ru)

Максим Голубков  
Финансовый аналитик  
[golubkov@blackwood.ru](mailto:golubkov@blackwood.ru)

Татьяна Шитикова  
Финансовый аналитик  
[shitikova@blackwood.ru](mailto:shitikova@blackwood.ru)

Петр Морданов  
Оценщик  
[mordanov@blackwood.ru](mailto:mordanov@blackwood.ru)

Нина Щаденко  
Старший аналитик отдела  
загородной жилой недвижимости  
[schadenko@blackwood.ru](mailto:schadenko@blackwood.ru)

*Управляющий Партнер*  
Константин Ковалев  
[kovalev@blackwood.ru](mailto:kovalev@blackwood.ru)

*Исполнительный Директор*  
Мария Литинецкая  
[litinetskaya@blackwood.ru](mailto:litinetskaya@blackwood.ru)