

МОСКВА. ДЕКАБРЬ 2009. ИТОГИ ГОДА

Рынок элитной жилой недвижимости



Основные показатели

С начала падения цен в октябре 2008 года цена на элитное жилье снизились в среднем на 15%, арендные ставки – на 12%.

Сегмент рынка	Средние цены / арендные ставки, \$/м ² (\$/мес.)		Изменение средних цен / ставок, %	
	Декабрь 2009 г.	2009 г.	Декабрь 2009 г.	2009 г.
Первичный	19 455	20 690	-3,1	-10,2
Вторичный	22 850	22 690	-1,9	-5,0
Аренда*	6 390	6 330	0,2	-4,0

* Ставки аренды приведены для квартир общей площадью 80-150 м² с отделкой высокого качества

Источник: Knight Frank Research, 2010

Предложение

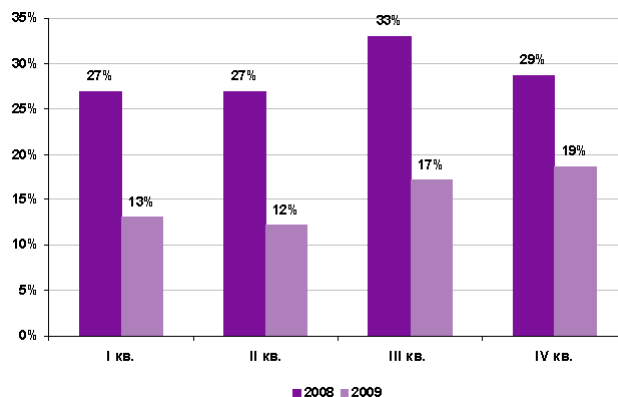
- ♦ Объемы нового строительства стремительно сокращались в течение 2009 года: трудности с привлечением проектного финансирования и низкий уровень спроса на строящиеся объекты вынудили девелоперов отложить вывод новых объектов. По итогам года, общая площадь нового строительства элитного жилья сократилась в 5,6 раза по сравнению с 2008 г. и составила 146 тыс. м².
- ♦ Низкий уровень спроса на строящееся жилье в течение года способствовал накоплению первичного предложения. Лишь в июне 2009 г., когда количество сделок на первичном рынке стало восстанавливаться, предложение стало сокращаться. Осенью 2009 г. наблюдался рост доверия покупателей к первичному рынку. На конец года объем первичного рынка элитного жилья составлял примерно 800 квартир.
- ♦ На вторичном рынке элитной жилой недвижимости зафиксирована обратная тенденция. Уставшие от длительного снижения цен собственники предпочитали снять квартиру с продажи или получать доход от аренды. Объем вторичного рынка элитного жилья начал расти только в сентябре 2009 года. Не подтвердившиеся ожидания «второй волны» кризиса спровоцировали всплеск небывалой активности на рынке элитного жилья, после чего собственники стали возвращаться на рынок. В первый месяц осени объем вторичного предложения впервые вырос (+5,5%).

Спрос

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

- ♦ По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, по итогам 2009 г. количество заключенных сделок снизилось на 14,5% по отношению к прошлому году. В первом полугодии 2009 г. разрыв в объеме сделок составлял 25%, но уже по итогам второго полугодия сократился до 5%. Объем заключенных сделок купли-продажи в декабре 2009 г. стал рекордным с начала 2008 г. и превысил показатель декабря прошлого года на 34%.
- ♦ Повышение ставок по ипотеке и отказ большинства банков от выдачи ипотечных кредитов привели к сокращению доли ипотечных сделок в общем объеме. Если по итогам первых трех кварталов 2008 г. доля ипотеки составляла почти треть в общем объеме сделок, то за аналогичный период 2009 г. доля ипотечных сделок составила менее 15% при условии, что сократилось общее количество сделок. Особенно резким было снижение в начале 2009 г. – к лету доля ипотечных сделок составляла всего 5%.

По итогам 2009 года количество ипотечных сделок сократилось в 2 раза по отношению к 2008 году.



Источник: Knight Frank Research, 2010

Цены

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