



ОБЗОР РЫНКА  
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
3 квартал 2008

## Содержание

О кризисе.....	3
Резюме.....	5
Жилая недвижимость. Россия.....	6
Жилая недвижимость. Московский регион.....	6
Жилая недвижимость. Москва.....	7
Элитная жилая недвижимость. Москва. Продажа.....	10
Элитная жилая недвижимость. Москва. Аренда.....	13
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.

## О кризисе

Мировой финансовый кризис все-таки затронул Россию. Остававшаяся на протяжении довольно длительного периода «тихой гаванью», в конце третьего квартала 2008 г. Россия не устояла, буквально в считанные дни оказавшись в эпицентре кризисных событий. Одним из объяснений столь резкой смены настроений на российском рынке явились неоправдавшиеся ожидания: большинство прогнозов относительно устойчивости экономики и финансовой сферы России в условиях мирового кризиса строились на скорой локализации этого кризиса. В этих условиях надо было «дожить до осени», и тогда вновь станут доступнее кредиты, появится возможность рефинансировать ранее полученные займы, снова опережающими темпами относительно доходов начнет расти потребление. Именно на осень возлагались основные надежды. Однако к середине сентября стало очевидно, что данные надежды были напрасными. Мировой кризис к этому моменту не только не был локализован, но напротив продолжал набирать обороты и затрагивать все новые отрасли и страны. В их числе оказалась и Россия и, в частности, российский рынок недвижимости, который оказался вовлечен в финансовый кризис одним из первых.

Российский рынок недвижимости в последние несколько лет переживал фазу активного развития. В основе большинства прогнозов лежали следующие предпосылки: дефицит качественного предложения, устойчиво растущий спрос со стороны как бизнеса, так и конечных потребителей, растущая доступность кредитных ресурсов. Финансовый кризис скорректировал оценки всех этих факторов, чем и вызвал столь острую реакцию.

Пока можно говорить только о первой, в ряде случаев довольно эмоциональной, реакции на кризис, однако и она довольно показательна. Обремененные значительной задолженностью девелоперы начали молниеносно сообщать о замораживании проектов – десятки миллионов заявленных квадратных метров в считанные дни превратились в сотни тысяч. Осторожные оценки относительно снижения цен на 25-30% к весне 2009 г. были реализованы за две-три недели – пусть в подавляющем большинстве случаев в виде скидок и специальных акций, но цены и ставки аренды по целому ряду объектов были снижены на названную величину, так что отдельные эксперты рынка заговорили о чрезмерной активности продавцов – по их мнению, для начала вполне можно было бы ограничиться и более скромным дисконтом.

Однако довольно быстро на рынке появились и те, кто готов покупать. Очевидно, что последние не будут никуда спешить, как не спешили инвестировать и до кризиса, и именно поэтому обладают сегодня столь ценными финансовыми ресурсами и продолжают выбирать самые интересные проекты и ждать еще большего дисконта. Однако сам факт, что покупатели на рынке есть, безусловно, вселяет определенный оптимизм. Равно как и то, что российский рынок, в отличие от рынков недвижимости развитых стран, вступил в кризис, будучи дефицитным в боль-

шинстве сегментов. И оценки размера этого дефицита, в отличие от в значительной мере эфемерных оценок потенциального предложения, носили вполне объективный характер.

Сегодня уже очевидно, что кризис внесет существенные коррективы в темпы насыщения рынка, отодвинув их еще как минимум на год-два относительно прогнозирувавшихся ранее. Однако, кризис и сопутствующая ему неизбежная корректировка цен отнюдь не гарантирует, что по выходу из кризиса будет установлен новый более «доступный» уровень цен и арендных ставок – в их основе лежат более фундаментальные факторы, изменить которые кризис не в силах. Однозначно можно говорить лишь о качестве проектов – период, когда поглощалось все, что предлагалось на рынке закончен, и при разработке новых проектов девелоперы с существенно большей тщательностью будут подходить и к выбору участков, и к разработке концепций, и к продвижению проектов. Однако все это будет после локализации кризиса. Сегодня же, пока кризис не локализован, долгосрочные оценки, хотя и по-прежнему важны, но для большинства игроков рынка уступают пальму первенства кризисному управлению, краткосрочной стратегии поведения, позволяющей пережить этот пока еще не определенный по продолжительности период.

Безусловно, в наиболее сложной ситуации оказались компании, которым в ближайшие месяцы предстоит выплачивать полученные ранее кредиты – рефинансировать их вряд ли удастся, и компаниям придется изыскивать другие источники, одним из наиболее очевидных среди которых является продажа части активов. В непростой ситуации оказались и компании, находившиеся в активной стадии привлечения финансовых средств под новые проекты – эти проекты с большой вероятностью будут до нормализации ситуации с ликвидностью заморожены.

Оценивая «реакцию» на кризис различных сегментов, следует учитывать стадию проектов, а также класс объектов. Очевидно, чем более близок проект к завершению, тем меньшее влияние на него окажет кризис – под эти проекты финансирование привлекалось задолго до развертывания кризиса, с точки зрения потенциальных покупателей/арендаторов риски по таким проектам ниже, чем по тем, что только начинают реализовываться. Очевидно также, что объем предложения в ближайшие год-два окажется существенно ниже предполагаемого до кризиса, следовательно, даже при некотором сокращении спроса, выходящие в ближайшее время на рынок проекты будут востребованы: при прочих равных спрос после локализации кризиса восстановится быстрее, чем предложение.

С точки зрения классов объектов, наибольшую «реакцию» следует ожидать в классах наиболее «привязанных» к финансовому рынку, т.е. в классах, ориентированных на потребите-

## О кризисе

лей этого сектора – банки, инвестиционные компании и другие финансовые институты, а также на потребителей, активно использовавших кредитные ресурсы. В сегменте жилой недвижимости – это, безусловно, так называемый средний класс, представляющий спрос преимущественно на объекты бизнес-класса. Именно эта категория потребителей испытает наибольшую переоценку как текущих, так и будущих доходов (безусловно, наиболее пострадают от кризиса самые малообеспеченные слои населения, но они и до кризиса с трудом могли себе позволить покупку недвижимости). Сегмент элитной недвижимости традиционно более устойчив к любым потрясениям: предложение подобной недвижимости в любой экономической и финансовой ситуации относительно ограничено, и ожидать массового снижения цен здесь не следует. Жилье эконом-класса будет находиться под влиянием двух основных тенденций – с одной стороны, спрос со стороны потребителей непосредственно этого сегмента снизится, однако в определенной степени это будет компенсировано переходом части потребителей из сегмента бизнес-класса. В офисной недвижимости наибольшее снижение спроса придется на класс А: существенную долю потребителей здесь составляют как раз финансовые и смежные с ними компании. Сегмент дорогих представительских офисов по аналогии с элитной жилой недвижимостью окажется в более выгодном положении. Класс В, за счет более диверсифицированного спроса, также в меньшей степени будет подвержен влиянию кризиса. В торговой недвижимости ситуация аналогичная: наиболее устойчивыми окажутся премиум- и массовый сегмент, объекты, ориентированные на средний класс находятся в наиболее сложной ситуации.

Основное влияние кризиса будет, безусловно, сконцентрировано в инвестиционном сегменте, следовательно, наиболее сильно будут скорректированы цены на земельные участки и проекты, находящиеся на ранней стадии реализации. Для готовых или близких к завершению проектов будут действовать два противоположных фактора. Первый – снижение объемов нового предложения в среднесрочной перспективе, второй – снижение спроса. В краткосрочной перспективе преобладающим будет снижение спроса, что будет способствовать снижению цен. Дополнительно, потребность девелоперов в финансовых ресурсах будет вынуждать их идти на предоставление скидок для повышения/сохранения неизменными темпов продаж. В среднесрочной перспективе начнет действовать фактор снижения предложения. Это уже сегодня может ограничить глубину снижения цен для конечных потребителей. Поэтому если на уровне земли и инвестпроектов можно говорить о снижении цен на 30-50, а в отдельных случаях и более процентов, то для конечных потребителей максимальное снижение цен/ставок оценивается на уровне 25-30%. Кроме этого, важен размер проекта – очевидно, что небольшие по капиталоемкости проекты, с быстрой отдачей окажутся в более выгодном положении.

Для потенциальных покупателей в ближайшие месяцы, кроме цены входа в проект, важную роль будет играть выбор формата/сегмента/класса будущих объектов. Разные сегменты/классы будут восстанавливаться с разной интенсивностью. Необходимо будет более тщательно подходить к выбору проекта/участка, даже если цена входа будет казаться очень привлекательной. Очевидно, что планы по освоению тысяч гектаров земли и строительству миллионных проектов теперь будут отложены надолго, поэтому, приобретая землю или проект, надо оценивать перспективы его освоения, в том числе и временные – освоение многих участков, входящих в заявленные масштабные проекты, востребованным будет еще очень не скоро.

В настоящее время еще рано судить о структуре девелоперского рынка после кризиса – это зависит от дальнейшего развития последнего: кризис еще не локализован, глубина и длина его не ясны. И кто наиболее сильно пострадает от кризиса – девелоперы, финансовые институты, население – пока довольно сложно прогнозировать. И выиграют ли те, кто располагает существенными свободными ресурсами и еще не успел войти в проекты, тоже пока вопрос – в условиях неопределенности относительно дальнейшего развития рынка отнюдь не просто этими ресурсами правильно распорядиться.

Можно лишь вспомнить пессимистичные прогнозы относительно перспектив российской экономики и финансовой сферы августа-сентября 1998 г. и довольно быстрое опровержение этих прогнозов. Да, тогда были серьезные потери, какие-то компании навсегда ушли с рынка, но именно с того момента началось активное развитие и устойчивый экономический рост. Так что кризис – это не просто текущие проблемы и потери отдельных, пусть даже очень крупных компаний, кризис – это, прежде всего, устранение диспропорций и возвращение на траекторию устойчивого развития.

Очевидно, что эта траектория существенно отличается от той, по которой рынок развивался последние год-полтора до кризиса. Тем не менее, анализ докризисного рынка, а именно в этот хронологический интервал попадает большая часть 3-го квартала 2008 г., не менее актуален, чем оценки первых недель кризиса и попытки делать посткризисные прогнозы. Поэтому в данном обзоре мы анализируем развитие событий в третьем квартале таким, каким оно было в действительности, уделяя внимание теме кризиса ровно настолько, насколько тот или иной сегмент оказался ему подвержен именно в анализируемый период. Помимо сохранения преемственности в анализе рынка, данный подход позволяет оценить скорость и глубину реакции тех или иных сегментов на кризисные явления, что в свою очередь позволит в дальнейшем делать выводы относительно как кризисного, так и посткризисного развития рынка российской недвижимости.

## Резюме

Объемы жилищного строительства в России по итогам 3-х кварталов 2008 г. составили порядка 35,2 млн. кв. м, что на 1,3 млн. кв. м превышает аналогичный показатель 2007 г. Однако темпы роста существенно снизились. Снижение строительной активности в стране обусловлено замедлением роста инвестиций из-за ужесточения условий кредитования и роста процентных ставок. За 9 месяцев 2008 г. в Москве было построено 1,62 млн. кв. м жилья, в Подмосковье - 3,6 млн. кв. м. В Московском регионе объемы строительства жилых площадей показали отрицательную динамику, тем не менее, в абсолютных показателях, регион в истекшем периоде по-прежнему остался лидером среди регионов России по строительству нового жилья.

Покупательская активность на рынке жилья Москвы в 3-ем квартале снизилась. Ввиду нестабильной ситуации на мировых финансовых рынках и нагнетания слухов о возможном падении цен на жилье, рынок замер в ожидании дальнейшего развития событий. В сентябре многие девелоперы приняли решение о замораживании планируемых проектов на неопределенное время. По итогам 3-его квартала объем предложения на первичном рынке сократился на 4%. На вторичном рынке жилья в сентябре объем предложения вырос на 16%. Помимо сезонности, на увеличение объема предложения повлиял рост предложения инвестиционных квартир.

Рост цен за 3-й квартал составил порядка 1,5-3,5%, а средние цены достигли \$7 400 за кв. м на первичном рынке и \$ 7 350 за кв. м - на вторичном. В условиях, когда кризис еще не локализован, делать прогнозы довольно сложно, так как глубина и длина этого кризиса пока не ясны. Однако дефицит предложения даже при относительно невысоком уровне спроса в долгосрочной перспективе может привести к дальнейшему росту цен на жилье.

Рынок элитной жилой недвижимости в 3 квартале 2008 г. пополнился новым предложением: продажи начались в нескольких элитных комплексах: особняках по адресу Б. Знаменский пер., 13-15 и ЖК «11 Станиславского». Вторичный рынок показал достаточно высокую активность, на которую, в основном, повлияла сезонность. Спрос, в свою очередь, в 3-ем квартале 2008 г. практически восстановился после традиционного «затишья» конца весны - начала лета. Прирост цен на элитное жилье по итогам трех кварталов составил порядка 21%, средняя цена достигла показателя \$23 000 за кв. м.

Однако в конце квартала под влиянием разворачивающегося финансового кризиса многие девелоперы начали заявлять о замораживании/полном отказе от своих проектов, находящихся на стадии концепции, часть владельцев квартир в связи с неопределенностью дальнейшего развития рынка предпочла выставить свои квартиры на рынок и зафиксировать прибыль, активность покупателей в то же время в ожидании «ценового дна» начала постепенно снижаться.

На рынке аренды элитных квартир в 3 квартале 2008 г. традиционно активность арендодателей существенно повысилась, обозначив второй за год пик активности. Одновременно с этим повысилась и активность арендаторов: возобновился поиск элитных квартир среди переезжающих в Москву потенциальных арендаторов.

Прирост уровня арендной платы на элитные квартиры по итогам 3 квартала составил порядка 25%, средний уровень арендной платы достиг показателя \$7 500 за квартиру в месяц. Очевидно, что финансовый кризис не мог не оказать влияния и на рынок аренды: в конце квартала были отмечены более резкие темпы роста объемов нового предложения, и одновременно с этим некоторое снижение объемов спроса. Однако существенно рынок аренды элитного жилья «отреагировать» не успел. Поэтому основной реакции следует ожидать в четвертом квартале, когда снижение объемов спроса станет более явным.

На рынке загородной недвижимости в третьем квартале продажи открылись в 19 загородных проектах. Это достаточно высокий показатель, принимая во внимание тот факт, что обычный темп вывода поселков на рынок составляет 3-4 в месяц. Подобная активность девелоперов может быть связана со стремлением быстрее вывести на рынок подготовленные проекты ввиду разворачивающегося финансового кризиса. Лидером по количеству новых проектов стало Рублево-Успенское направление. В итоге количество организованных загородных поселков по основным направлениям, в которых идут продажи, по итогам 3 квартала 2008 г. составило 249.

Ценовая динамика в 3 квартале 2008 г. на рынке загородной недвижимости характеризовалась стагнацией в сегменте премиум и частично в сегменте бизнес класса. На фоне увеличения курса доллара это привело к падению цены в иностранной валюте, хотя цены в рублях пока оставались без изменений.

Спрос на загородную недвижимость, несмотря на существенно меньшую, чем в сегменте городского жилья, «ипотечную» зависимость под влиянием кризиса также будет снижаться, и только действительно качественные предложения по адекватным ценам найдут своего покупателя.

Симферопольское шоссе по-прежнему лидирует по объему предложения земельных участков. В 3 квартале 2008 г. его доля составила 13%. Следует отметить высокую долю - 10% - земельных участков по Каширскому направлению, которое занимает третье место.

**Россия. Жилищное строительство**

В сентябре 2008 г. в России было построено 5,9 млн. кв. м жилых площадей (71,4 тыс. новых квартир), что на 2,1% ниже прошлогоднего показателя.

Всего за 9 месяцев 2008 г. на территории России было введено около 35,2 млн. кв. м жилых площадей, что на 1,3 млн. кв. м превышает аналогичный показатель 2007 г. (за 9 месяцев 2007 г. было введено 33,9 млн. кв. м жилья). Однако темпы роста существенно снизились: за 9 месяцев прошлого года темп роста строительства составил 30,9%, в то время как за аналогичный период нынешнего года - 3,9%.

Снижение строительной активности в стране обусловлено замедлением роста инвестиций из-за ужесточения условий кредитования и роста процентных ставок. Мировой финансовый кризис, начавшийся еще год назад, спровоцировал дефицит ликвидности, который испытывают сейчас российские банки и компании, в том числе и девелоперские.

В Москве, Московской области, Краснодарском крае и Санкт-Петербурге в этом году зафиксировано снижение темпов строительства жилой недвижимости (на 54,4%, 2,7%, 11,1% и 4,4% соответственно по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), несмотря на то, что ранее эти субъекты давали основную долю прироста строительства жилья в России.

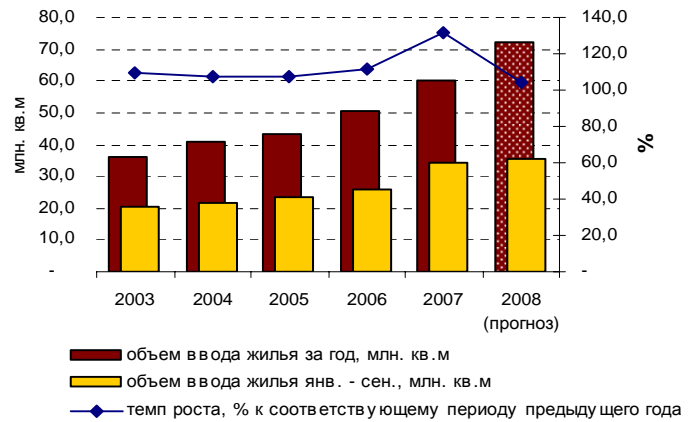
**Московская область**

По данным министерства строительного комплекса Московской области, за 9 месяцев 2008 г. в Подмоскovie за счет всех источников финансирования было построено 3,6 млн. кв. м жилья (97,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года): в многоэтажных домах — около 1,5 млн. кв. м жилья; населением за свой счет и с помощью кредитов (индивидуальное строительство) - 2,2 млн. кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, объемы строительства жилья в области сократились на 2,7%. Несмотря на это, Подмоскovie по-прежнему занимает первое место по стране по объемам строительства, за ним идут Краснодарский край (2,57 млн.кв.м), Республика Татарстан ( 1,65 млн.кв.м) и Москва (1,62 млн.кв.м).

**Москва**

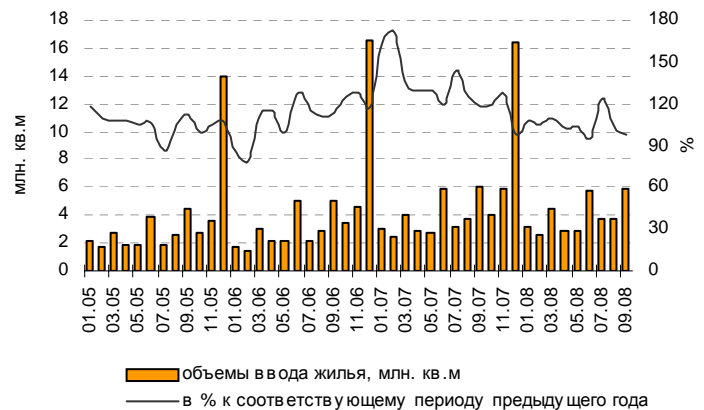
По итогам 3-х кварталов текущего года можно говорить о существенном замедлении темпов жилищного строительства в столице. За 9 месяцев 2008 г. в Москве было построено всего 1,62 млн. кв. м жилья, в то время как за аналогичный период прошлого года этот показатель составил 3,5 млн. кв. м. Кроме того, доля социального жилья, предназначенного для выполнения городских программ и не поступающего в продажу, в этом году увеличилась до 65% (против 50% в 2007 г.). Не секрет, что основная часть запланированного к

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



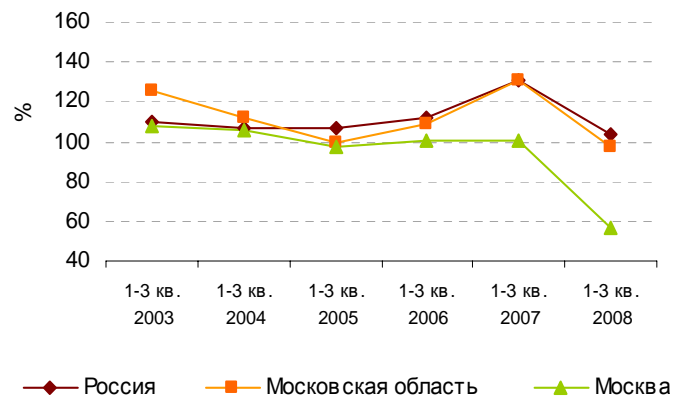
Источник: Росстат

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



Источник: Росстат

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



Источник: Росстат

### Московский регион. Жилищное строительство

вводу жилья сдается именно в конце года, однако по итогам 3-х кварталов 2008 г. было сдано менее 40% от запланированного объема. При таких темпах вероятность выполнения заявленного плана в 5,3 млн. кв. м крайне низкая.

Среди новых проектов, заявленных в третьем квартале 2008 г., можно отметить следующие:

- В Южном административном округе в ближайшее время поступит в продажу новый объект бизнес-класса ЖК «Скай Форт» по адресу 1-ый Нагатинский пр-д, вл.11 (район Нагатино-Садовники). Жилой квартал, общей площадью более 390 тыс. кв. м, представляет собой три высотных корпуса переменной - 19, 24 и 33 – этажности, расположенных друг за другом. Окончание строительства намечено на 2010 г. Заказчик и инвестор строительства – инвестиционно-строительная компания «Столица».
- В течение 3 квартала было заявлено о двух проектах, реализуемых в рамках программы «Новое кольцо Москвы». Так, в Ярославском районе СВАО появится 55-этажная высотка. В середине августа распоряжением Правительства Москвы был утвержден проект планировки, согласно которому на участке в 4,16 га будет возведен высотный комплекс общей площадью 120,4 тыс.кв.м. Он будет представлять собой два здания, разделенных пешеходной зоной и окруженных благоустроенным сквером.
- Еще одно здание, возводимое в рамках программы «Новое кольцо Москвы», появится в Западном округе столицы на улице

### Москва. Предложение

С начала года на первичном рынке жилья наблюдалось снижение объема предложения. В 1-ом полугодии 2008 г. снижение составило 7-8%, в 3-ем квартале объем предложения сократился еще на 4%. Снижение объемов предложения объясняется активностью со стороны покупателей, а также уменьшением количества вводимых объектов.

В структуре предложения на рынке новостроек кардинальных изменений не произошло. Больше половины предложения (53%) приходится на ЗАО, ЦАО и ВАО, из них 25% занимает популярный западный округ, в котором, как правило, возводится жилье бизнес-класса. Традиционно на нижней строчке по объемам предложения находится район «доступного» жилья ЮВАО, его доля в общем объеме предложения составляет 2%. Это объясняется непопулярностью округа как со стороны покупателей, так и со стороны девелоперов. Однако, не стоит недооценивать потенциал этого округа: после завершения программы по выводу промышленных

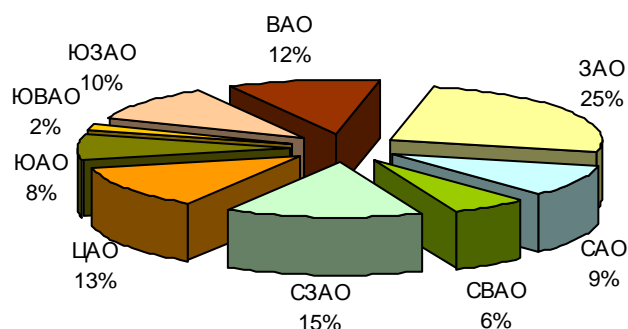
Горбунова. Оно будет представлять собой высотный комплекс общественного назначения, общей площадью 34,7 тыс. кв. м.

- Компания «Главстрой» построит городской квартал «Говорово» на участке площадью 34,5 га между Боровским шоссе и МКАД. Согласно проекту в состав квартала, общая площадь которого составит порядка 460 тыс. кв. м, войдут: бизнес-парк, ресторан, торговые площади, паркинг на 1610 м/м, четыре жилых комплекса различной этажности, а также коттеджный поселок с собственной зеленой территорией, расположенный на крышах жилых домов одного из комплексов. Помимо жилья и офисов проект предусматривает строительство всей необходимой социальной инфраструктуры.

По-прежнему идет работа над мега-проектами, анонсированными около двух лет назад: «Проект А101» - в Ленинском районе МО, «Большое Домодедово» в Домодедовском районе МО, проект «Плещеево» по Новорижскому шоссе. Основные проблемы, возникающие при реализации подобных масштабных проектов, связаны в первую очередь с недостатком финансовых ресурсов, отсутствием законодательных механизмов и реальной государственной поддержки, а также сложностями при проектировании вследствие отсутствия реализованных аналогов.

В настоящее время наблюдается сокращение объемов строительства именно коммерческого жилья в связи с кризисом ликвидности. В конце квартала ситуация усложнилась: сентябрьский кризис 2008 г. привел к тому, что некоторые застройщики, в том числе и крупные, заявили о замораживании планируемых объектов.

### Структура предложения новостроек по округам Москвы, сентябрь 2008 г.



Источник: данные компании Blackwood

территорий здесь появятся дополнительные площадки под строительство жилых объектов, а также улучшится экологическая обстановка в целом.

**Москва. Предложение**

В связи с тем, что в сентябре многие девелоперы приняли решение о замораживании планируемых проектов на неопределенное время, то в ближайшее время объем нового предложения значительно сократится.

Вторичный рынок Москвы, как правило, в большей степени реагирует на изменение ситуации на рынке в целом – объемы предложения здесь изменяются в зависимости от рыночного цикла. Так с приходом лета, традиционного периода спада активности на рынке недвижимости, отмечалось незначительное снижение объема предложения. С приходом осени ситуация изменилась, в сентябре объем предложения вырос на 16%. Помимо сезонности, на увеличение объема предложения повлиял рост доли инвестиционных квартир.

Структура предложения на вторичном рынке по итогам 3-его квартала выглядела следующим образом: наибольшие объемы предложения приходятся на ЦАО, ЗАО и ЮЗАО. Доли других округов в общем объеме предложения составляют 7-11%.

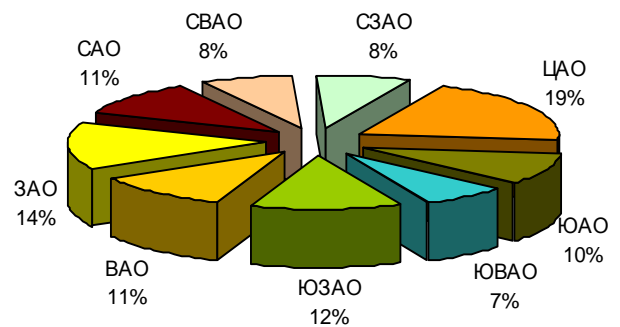
**Москва. Спрос**

В первом полугодии 2008 г. отмечалось повышение покупательской активности. Однако с приходом осени, когда традиционно рынок оживает после летнего затишья, повышение уровня спроса не было зафиксировано. Ввиду нестабильной ситуации на мировых финансовых рынках и нагнетания слухов о возможном падении цен на жилье, рынок замер в ожидании дальнейшего развития событий.

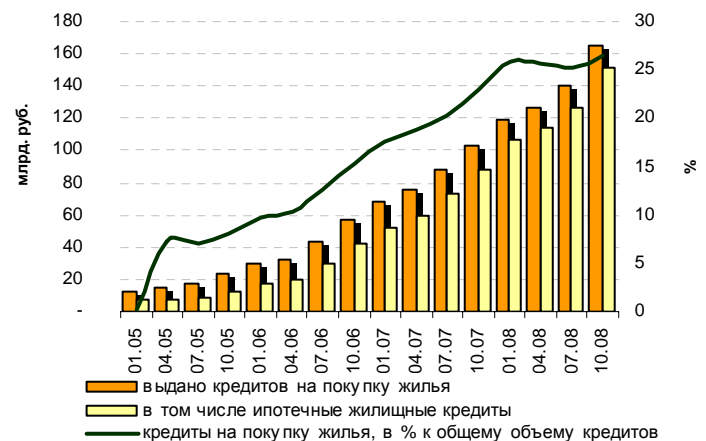
На фоне начавшегося в прошлом году финансового кризиса темпы прироста ипотечных сделок снизились, однако по итогам 2007 г. ипотечный рынок вырос в 2,1 раза. В течение 9 месяцев 2008 года также отмечалось замедление рынка. В сентябре 2008 года больше половины участников рынка повысили ставки по кредитам. Мелкие банки и вовсе вынуждены приостанавливать выдачу кредитов.

По итогам 3-х кварталов 2008 г. объем задолженности по жилищным кредитам составил 165,5 млрд. руб. По сравнению с началом года данный показатель вырос на 38,2%. В соответствующем периоде прошлого года аналогичный прирост составил 51,1%.

На сегодняшний день сложилась ситуация, когда потенциальные потребители ипотечных продуктов находятся в ожидании падения цен. Кроме того, все меньше потенциальных заемщиков готовы заключить ипотечный договор, так как в условиях мирового финансового кризиса не уверены в стабильности доходов. Рост процентных ставок по кредитам, ужесточение требований к заемщикам, сворачивание программ, не требующих первоначального взноса, также отрицательно повлияли на объем выданных кредитов. В связи с ужесточением требований растет количество отказов в ипотечном кредите.

**Структура предложения на вторичном рынке по округам Москвы, сентябрь 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

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

Источник: данные Банка России

Таким образом, налицо снижение темпов роста ипотечных сделок и по итогам года рынок ипотеки вероятно сократится по впервые за последние несколько лет.

Необходимо отметить, что несмотря на бурное развитие ипотеки в последние годы, в настоящее время с ее использованием приобретает не более 20% квартир, поэтому ужесточение условий выдачи ипотечных кредитов не оказывает значительного влияния на объем спроса. Основным «блокатором» спроса в условиях нестабильной ситуации на мировых финансовых рынках является «психологический» фактор.



**Москва. Цены**

Средняя цена на рынке новостроек Москвы на конец третьего квартала 2008 г. составила \$7 400 за кв. м, на вторичном - \$7 350 за кв. м.

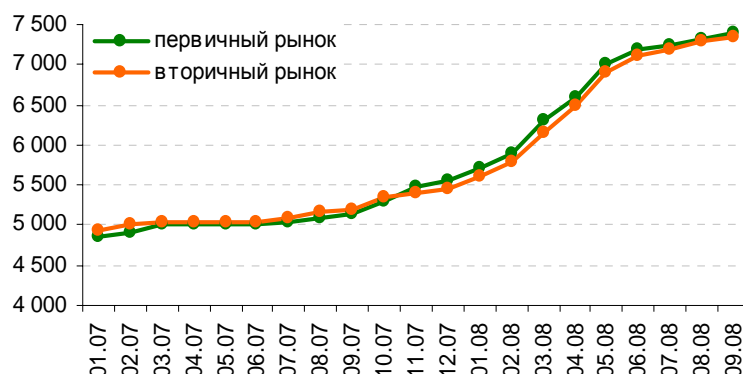
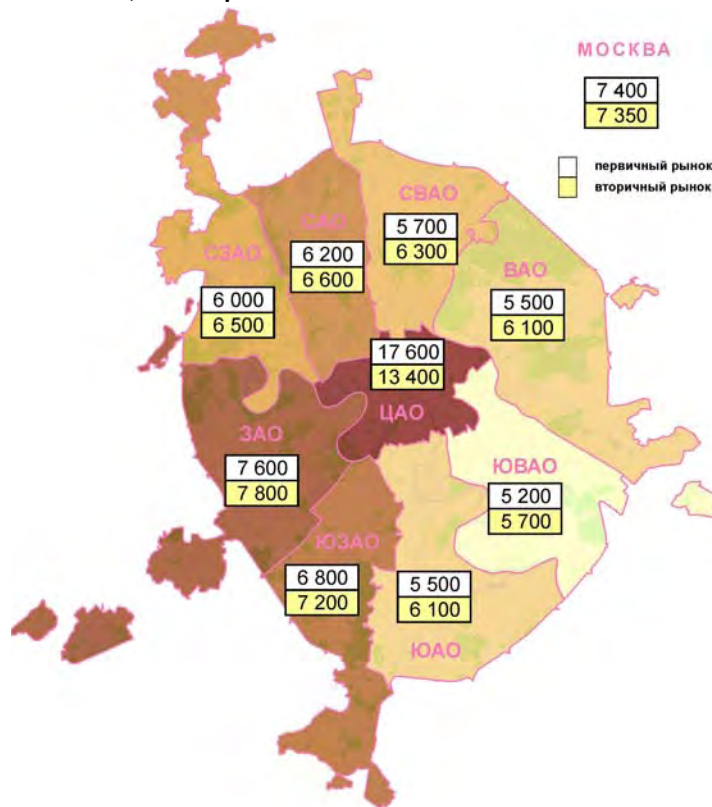
В течение первого полугодия 2008 г. рост цен на рынке столичной недвижимости находился в диапазоне 12-15% за квартал, при этом в июне было зафиксировано незначительное замедление в росте цен. Третий квартал окончательно подтвердил снижение темпов роста цен на жилье: прирост относительно предыдущего периода находится на уровне 1,5-3,5%. Тем не менее, рост цены с начала года составил порядка 30-32%.

Основной причиной снижения темпов роста цен в 3-ем квартале стал сезонный фактор, а также влияние нестабильной ситуации на фондовых рынках. В сентябре мировой кризис принял для России новый оборот и в первую очередь ударил по бизнесу девелоперов, которые вынуждены предлагать скрытые скидки на покупку квартир. На рынке вторичного жилья было зафиксировано появление значительного количества инвестиционных квартир. Однако в текущей ситуации необходимо четко разделять цены предложения и цены сделок. Если цены предложения находятся на стабильном уровне или подвергаются небольшой корректировке, то цены реальных сделок снижаются более существенно - сейчас скидки по некоторым объектам достигают 20-30%, причем, это касается как первичного, так и вторичного рынков. В первую очередь, это относится к ранее переоцененным объектам и тем квартирам, владельцы которых (частные лица или застройщики) по тем или иным причинам стремятся к более быстрым продажам.

Однако следует отметить влияние «психологического» фактора: покупатели не спешат делать свой выбор в ожидании дальнейшего развития ситуации на рынке. Таким образом, финансовый кризис вызвал рост объема предложения при ограниченном спросе, что послужило причиной снижения темпов роста цен.

Что касается территориального распределения, в 3 квартале 2008 г. традиционно самое дорогое жилье предлагалось в ЦАО: на первичном рынке в среднем по \$17 600 за кв. м, на вторичном - \$13 400 за кв. м. Второе место по стоимости жилья традиционно занимал ЗАО, где в третьем квартале 2008 г. цена квадратного метра на первичном рынке составила \$7 600, а на вторичном - \$7 800. Относительно невысокими ценами на жилье характеризуются ЮВАО, ВАО и ЮАО. Цены на рынке новостроек здесь находятся в диапазоне \$5 200 - 5 500 за кв. м, на вторичном рынке - \$5 700 - 6 100 за кв. м.

В настоящее время делать прогнозы довольно сложно, так как кризис еще не локализован, его глубина и длина пока не ясны. Влияние мирового финансового кризиса, который в сен-

**Динамика цен, Москва, \$ за кв. м****Средние цены рынка жилья по округам Москвы, \$ за кв. м, сентябрь 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

тябре еще сильнее затронул сегмент недвижимости, выразится в первую очередь в снижении объемов нового предложения, а дефицит предложения даже при относительно невысоком уровне спроса может привести к дальнейшему росту цен на жилье. В долгосрочной же перспективе, несмотря на колебания рынка в ту или иную сторону, тренд роста цен на жилье в условиях крайне ограниченных возможностей строительства в городе сохранится.

**Москва. Продажа. Предложение**

Рынок элитного жилья Москвы в 3 квартале 2008 г. постепенно продолжал пополняться новым предложением. Продажи начались в нескольких элитных комплексах:

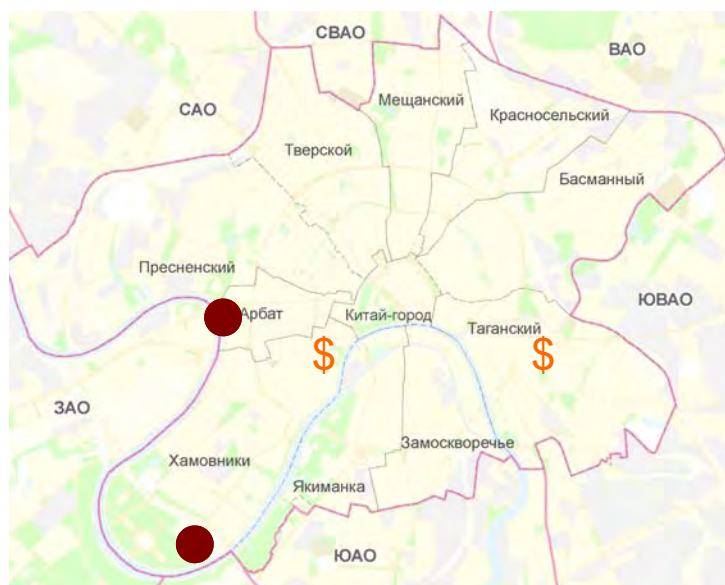
- жилых особняках по адресу Б. Знаменский пер., 13-15 в районе Хамовники (Остоженка). В одном из особняков - 8 квартир достаточно большой площади: от 113 до 550 кв. м, в т.ч. трехуровневые, второй представляет собой отдельный 2-х этажный особняк с мансардой.
- жилым комплексе «11 Станиславского» (районе Таганский). Комплекс состоит из 5 домов на 38 квартир площадью от 60 до 340 кв. м и отдельной резиденции площадью 1 150 кв. м.

В то же время ожидаемая реализация крупных жилых комплексов, таких как «Садовые кварталы», «Легион II», «Итальянский квартал» пока не началась, однако уже более точно определились сроки их появления в открытом предложении и предварительные цены.

Количество заявленных объектов в 3 квартале 2008 г. также было невелико. Так, появились данные о строительстве двух новых объектов в сегменте апартаментов: по адресу ул. Новый Арбат, 32, в составе МФК, и по адресу Лужнецкая наб., 8, в составе штаб-квартиры для Олимпийского комитета России.

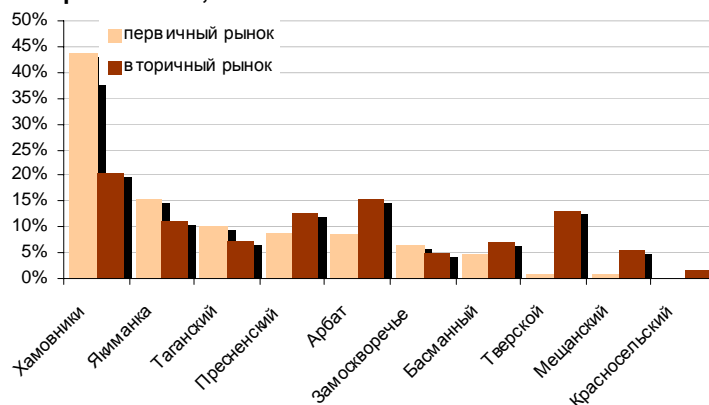
Лидером в территориальной структуре предложения элитного жилья на первичном рынке в 3 квартале 2008 г. по-прежнему оставался район Хамовники - здесь сосредоточено более 40% всего элитного предложения квартир в ЦАО. Далее следует район Якиманка, который в последнее время все более прочно укрепляется на позиции второго по «элитности» района Москвы - здесь возводятся и продаются комплексы преимущественно самого высокого качества, отвечающие всем критериям элитного жилья.

Стоит отметить, что к текущим проблемам рынка элитного жилья Москвы (запрет точечной застройки, дефицит участков, трудности согласования), ограничивающим перспективы нового качественного строительства, добавилась еще одна: финансовый кризис. Влияние его ощущалось еще с весны, когда начала снижаться доступность кредитов для девелоперов, однако более остро его влияние было отмечено именно в конце 3 квартала, когда кризис перешел в открытую фазу. В результате многие девелоперы начали заявлять о замораживании своих проектов, находящихся на стадии концепции, или полном отказе от них, для того, чтобы направлять все имеющиеся финансовые ресурсы на погашение кредитов или развитие текущих проектов. Всё это в ближайшей перспективе может привести к тотальному дефициту нового предложения, что, в свою очередь, очевидным образом отразится на ценовых характеристиках рынка.

**Новые проекты ЦАО, 3 квартал 2008 г.**

- заявленные к строительству объекты
- ⌘ объекты, в которых начались продажи

Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения элитного жилья по районам ЦАО, 3 квартал 2008 г., %**

Источник: данные компании Blackwood

География распределения высококачественного жилья на вторичном рынке в 3 квартале 2008 г. была более равномерной по сравнению со структурой первичного рынка. При этом лидером так же являлся район Хамовники, однако значительную долю в предложении занимали районы Пресненский, Арбат и Тверской, застройка элитным жильем которых активно велась в предыдущие годы.

Вторичный рынок высококачественного жилья в 3 квартале 2008 г. показал достаточно высокую активность: уже в июле-

**Москва. Продажа. Предложение**

августе предложение начало пополняться новыми квартирами, в сентябре же количество поступивших квартир превысило июньский показатель более чем в 3 раза. Столь существенное увеличение предложения в сентябре было связано с развивающимся финансовым кризисом, а именно, со связанным с ним «психологическим фактором»: ряд владельцев квартир в связи с неопределенностью дальнейшего развития рынка предпочли зафиксировать прибыль.

Однако паническим настроениям оказались подвержены далеко не все владельцы элитного жилья. Ряд владельцев квартир, даже если это инвестиционные квартиры, продавать свои активы не торопятся, закономерно мотивируя это ростом цен в долгосрочной перспективе. Поэтому продажа элитных квартир на сегодняшний момент является оптимальным решением только в двух случаях: если владельцу срочно нужны свободные финансовые ресурсы, или если инвестор хочет

**Москва. Продажа. Спрос**

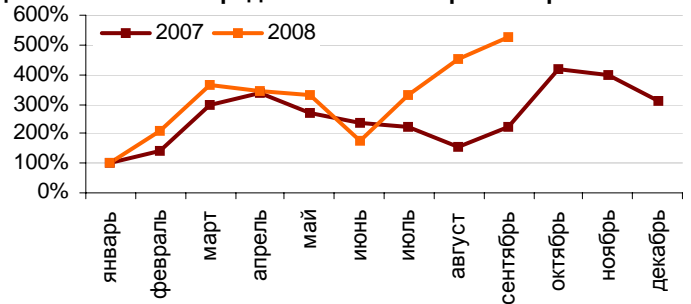
Спрос на высококачественное жилье в 3-ем квартале 2008 г. практически восстановился после традиционного «затишья» конца весны - начала лета, и уже в июле количество заявок, поступающих в компанию Blackwood, превысило аналогичный показатель июня более чем в 1,5 раза, в сентябре же практически достигло весенних показателей.

Однако в конце квартала на спрос, так же как и на предложение начал оказывать влияние финансовый кризис - активность покупателей начала постепенно снижаться. Но подобная реакция характерна, в первую очередь, для инвестиционных покупателей, которые в ожидании снижения цен откладывают планы покупки квартиры до того момента, когда рынок недвижимости достигнет «ценового дна».

Спрос же среди «обычных» покупателей, приобретающих жилье для собственного проживания, остался на практически неизменном уровне. Единственным важным изменением в связи с развернувшимся финансовым кризисом стала переориентация спроса на более готовое жилье.

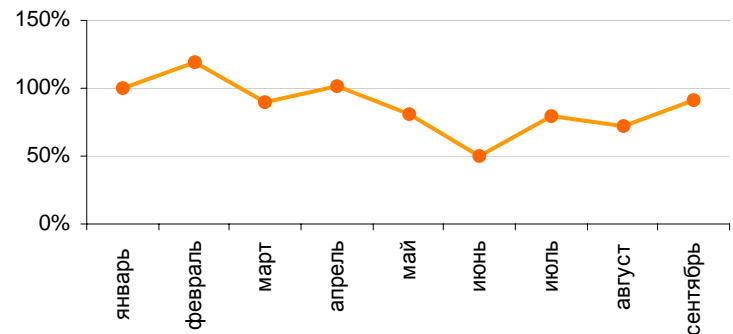
В целом же требования покупателей остались по-прежнему высокими, причем это касается как домов в целом (удачное окружение, развитая инфраструктура, современная инженерия, достаточное количество машиномест, наличие сервисного обслуживания и т.п.), так и квартир (грамотное внутреннее зонирование, хорошие видовые характеристики, а также качественный ремонт - для квартир на вторичном рынке).

География спроса также остается неизменной - в 3 квартале, как показал анализ запросов, поступивших в компанию Blackwood, максимальным спросом в ЦАО пользовались районы Хамовники, Пресненский и Тверской, за пределами ЦАО -

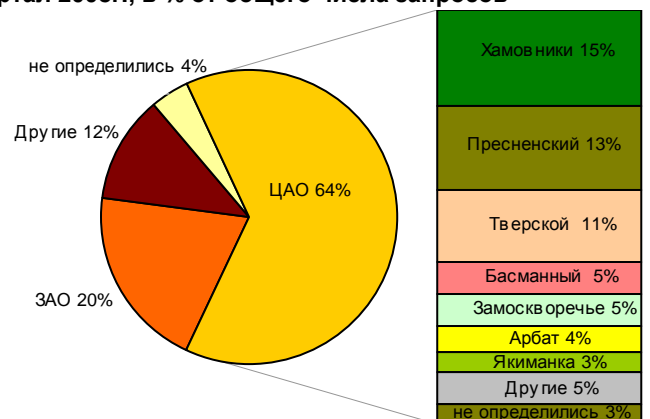
**Динамика нового предложения на вторичном рынке\***

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

«перевложить» средства, т.е. продать квартиру в расчете на покупку аналогичной после снижения цен - подобные операции действительно могут оказаться эффективными, учитывая наличие первой названной выше категории продавцов, в отдельных случаях готовых на серьезный дисконт, однако необходимо учитывать риск подобных операций.

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

\* - заявки, поступившие в компанию Blackwood, январь 2008 г. - 100%

**Структура спроса по округам Москвы и по районам ЦАО, 3 квартал 2008г., в % от общего числа запросов**

Источник: заявки, поступившие в компанию Blackwood

районы наиболее экологически благоприятного Западного округа, застраивающиеся преимущественно жильем не ниже класса бизнес.

**Москва. Продажа. Цены**

Относительная стабилизация роста цен на рынке элитного жилья, начавшаяся в конце 1 полугодия 2008 г., в 3 квартале продолжения не получила. Темпы роста цен в июле-августе сохранялись на достаточно высоком уровне - порядка 1,5-2,5% ежемесячно. В сентябре рост цен существенно замедлился и составил менее 0,5%, что явилось отражением влияния финансового кризиса. В итоге прирост цен на элитное жилье по итогам трех кварталов составил порядка 21%, средняя цена достигла показателя \$23 000 за кв. м.

Максимальные цены предложения квартир в 3 квартале 2008 г. также продолжили свой рост: на первичном рынке они достигли \$83 600 за кв. м - цена предложения квартиры в ЖК «Коперник» (район Якиманка), на вторичном - \$84 000 за кв. м - цена предложения пентхауса в одном из элитных домов Остоженки (район Хамовники). Стоит отметить, что наряду с центральными районами растут ценовые показатели и отдельных районов за пределами ЦАО. Так, например, в 3 квартале 2008 г. максимальная цена, зафиксированная в ЗАО находилась на уровне \$68 000 за кв. м (ЖК «Монолит-Плаза»). Таким образом, район Раменки по максимальным ценовым показателям оказался на третьем месте после Якиманки и Хамовников.

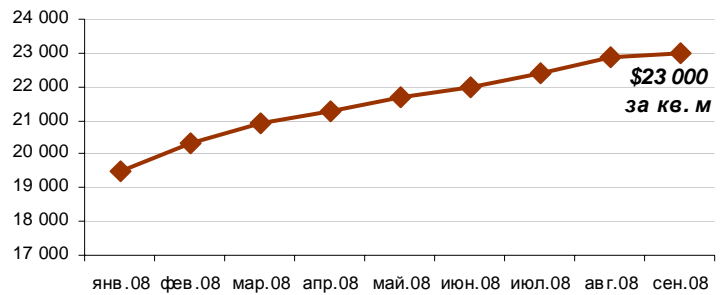
Важным аспектом развития рынка в настоящий момент, в том числе, элитного, является влияние финансового кризиса. Пока существенного влияния кризис на рынок элитной недвижимости не оказывает - данный сегмент традиционно менее подвержен кризисным проявлениям и более стабилен. Однако все чаще встречаются случаи снижения цен застройщиками и владельцами квартир по некоторым объектам - зачастую подобный дисконт может достигать 30%. Очевидно, что в ближайшей перспективе, пока не будет локализован кризис, подобная практика будет распространена, что в итоге может привести к небольшому снижению средней цены. Однако очевидно, что кризис на рынке - явление не постоянное, и после его локализации рост цен возобновится, это только вопрос времени: роста объемов нового предложения на элитном рынке не предвидится, а спрос на элитное в жилье в столице будет оставаться высоким при любых условиях.

**Самые дорогие квартиры в Москве, сентябрь 2008 г.**

Адрес	Район	Площадь, кв.м	Стоимость	Цена, \$ за кв. м
<b>Первичный рынок</b>				
Кадашевский 3-й пер., 5	ЦАО/Якиманка	2 525	53 314 000	21 100
Б. Якиманка, 22 ЖК "Коперник"	ЦАО/Якиманка	535	44 750 000	83 600
Знаменский Б. пер., 15 стр. 1 ЖК "Знаменские Палаты"	ЦАО/Хамовники-Остоженка	980	32 780 000	33 500
<b>Вторичный рынок</b>				
Коробейников пер., 1 ЖК "Кристалл Хаус"	ЦАО/Хамовники-Остоженка	683	45 450 000	66 600
Гагаринский пер., 3	ЦАО/Хамовники-Остоженка	1 000	30 000 000	30 000
Земледельческий пер., 11	ЦАО/Хамовники-Остоженка	730	26 280 000	36 000

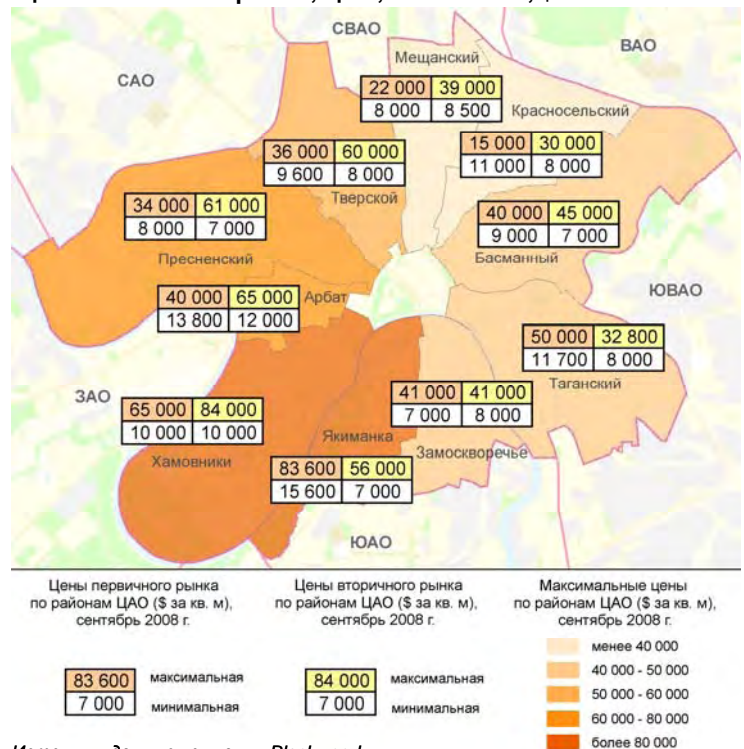
Источник: данные компании Blackwood

**Динамика средних цен на рынке элитного жилья**



Источник: данные компании Blackwood

**Цены на элитном рынке, ЦАО, 3 кв. 2008 г., \$ за кв. м**



Источник: данные компании Blackwood

**Цены по наиболее востребованным округам Москвы за пределами ЦАО, сентябрь 2008 г., \$ за кв. м**

Округ	Цена
ЗАО	5 500-68 000
ЮЗАО	5 000-35 000
СЗАО	5 000-30 000
САО	4 500-30 000

Источник: данные компании Blackwood

**Самые дорогие новостройки в Москве, сентябрь 2008 г.**

Адрес	Район	Цена, \$ за кв. м
Б. Якиманка, 22 ЖК "Коперник"	ЦАО/Якиманка	до 83 600
Зачатьевский 2-й пер., 11/17	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 65 000
Хилков пер., 5	ЦАО/Хамовники-Остоженка	до 50 000
Якиманский пер., 6 ЖК "Имперский дом"	ЦАО/Якиманка	до 45 000

Источник: данные компании Blackwood

**Москва. Аренда. Предложение**

В 3 квартале 2008 г. активность арендодателей существенно повысилась. Традиционно, с окончанием лета и периода отпусков объемы сделок на рынке аренды растут, причем как за счет нового предложения, так и за счет пересмотра заключенных ранее договоров: к сентябрю 2008 г. объемы нового предложения достигли мартовских показателей, обозначив, таким образом, второй за год пик активности рынка элитной аренды. Стоит также отметить, что на рынок аренды не мог не оказать влияние финансовый кризис: некоторые владельцы квартир, опасаящихся в нынешних условиях продавать свои активы, решили сдавать их в аренду. Это выразилось в более резких темпах роста объемов нового предложения в сентябре, и очевидно, будет влиять на увеличение объемов рынка аренды в ближайшие месяцы, до наступления относительной финансовой стабильности.

Структура территориального распределения качественного жилья в аренду в 3 квартале 2008 г. осталась неизменной - по-прежнему большинство качественных квартир в аренду сосредоточено в центре столицы, преимущественно в районах Тверской, Арбат, Хамовники. За пределами ЦАО основная доля предложения была сосредоточена в западной части города - ЗАО, ЮЗАО и СЗАО.

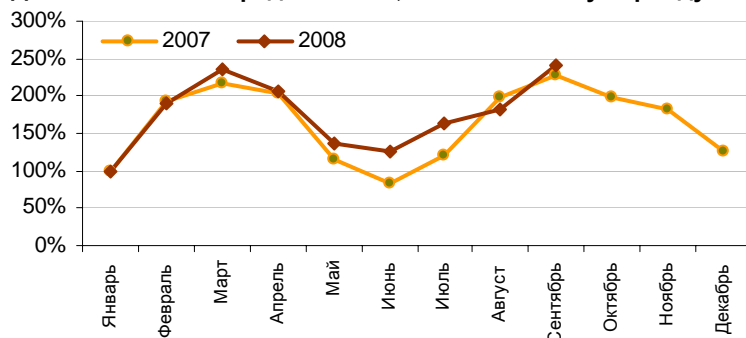
Несмотря на то, что в целом объем предложения на рынке аренды достаточно высоки, сосредоточено оно прежде всего в сегменте частных квартир. Рынок же организованной аренды по-прежнему остается дефицитным. Среди основных объектов долгосрочной организованной аренды - доходный дом ДИПС в Николоворобьинском пер., доходные дома компании ГлавУПДК (компания предоставляет помещения в аренду иностранным и российским юридическим лицам, зарегистрированным на территории РФ), а также ряд апарт-отелей, предоставляющих услуги долгосрочного найма апарт-отелей на базе гостиниц.

В 3-м квартале компания ГлавУПДК заявила о скором открытии двух новых доходных домов - офисно-жилого комплек-

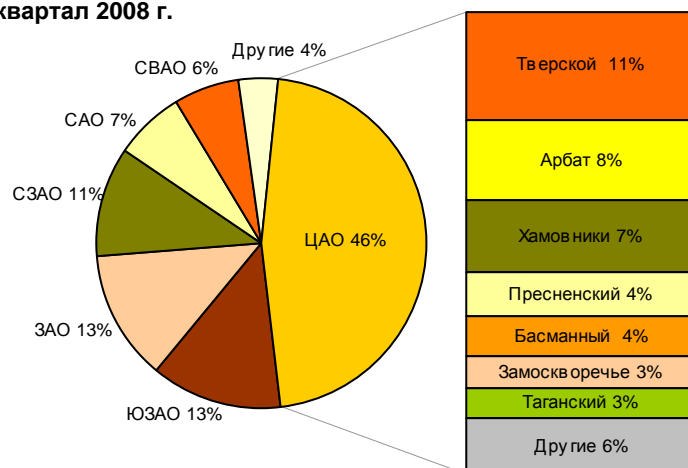
**Москва. Аренда. Спрос**

Активизация рынка аренды в 3 квартале 2008 г. коснулась не только арендодателей, но и арендаторов. С окончанием лета и периода отпусков, возобновился поиск элитных квартир среди переезжающих в Москву российских и иностранных арендаторов - топ-менеджеров, предпринимателей и работников крупных компаний. Также рост спроса на квартиры в черте города был вызван окончанием периода летней загородной аренды.

В то же время в конце квартала в связи с развитием финансового кризиса было отмечено некоторое снижение объемов спроса. Это было связано, с одной стороны, с тем, что аренда-

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

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

**Структура предложения по округам Москвы и районам ЦАО, 3 квартал 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

са «Добрыня», по адресу 4-й Добрынинский пер., вл. 8/10 (ввод намечен на конец 2008 г.), апартаменты в котором уже активно предлагаются потенциальным арендаторам, и офисно-жилого комплекса по адресу ул. Новаторов, д. 1 (ввод намечен на 1 кв. 2009 г.), которые пополнят рынок организованной аренды более чем на 40 тыс. кв. м.

торы, по аналогии с покупателями жилья, заняли выжидательную позицию, рассчитывая на существенное снижение ставок и более гибкие условия договоров. С другой стороны, постепенно начал снижаться спрос со стороны крупных компаний, снимающих жилье для своих сотрудников: часть компаний, как российских, так и иностранных, временно прекратила поиск нового жилья, часть компаний начала постепенно сокращать штат сотрудников, являющихся основной целевой группой сегмента элитной аренды.

Так как развертывание кризиса пришлось на самый конец рассматриваемого периода, в целом рынок аренды элитного

**Москва. Аренда. Спрос**

жилья не успел «отреагировать» - спрос на аренду качественных квартир по-прежнему был высок. Поэтому основной реакции следует ожидать в четвертом квартале, когда снижение объемов спроса станет более явным.

Несмотря на колебания рынка, география спроса в сегменте элитной аренды остается неизменной на протяжении долгого времени. Как и ранее, основной объем спроса был сосредоточен в ЦАО - более 50% запросов, поступивших в компанию Blackwood, приходилось на центральные районы. Традиционно популярная западная часть Москвы также сохраняет свои позиции - совокупная доля спроса на Юго-Западные, Северо-Западные и Западные округа составляет около 40%. Районы западного направления популярны как за счет своей благоприятной экологической обстановки и относительной хорошей транспортной доступности, так и за счет сосредоточения там важных инфраструктурных объектов - иностранных школ, медицинских центров и т.п.

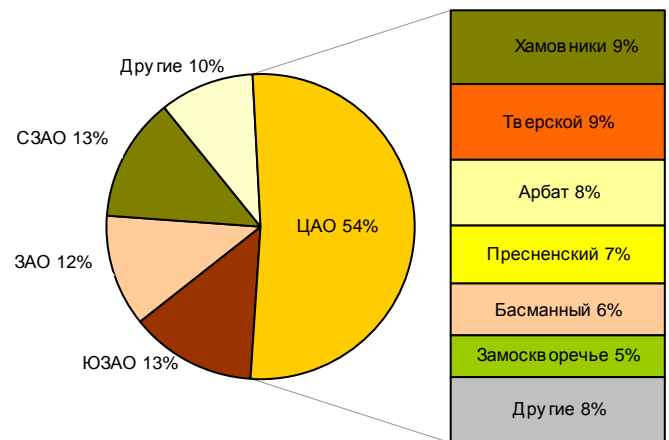
**Москва. Аренда. Ставки**

3 квартал 2008 г. на рынке элитной аренды показал достаточно высокий рост уровня арендной платы. Подобный рост явился следствием нескольких причин. На уровень арендной платы повлиял достаточно высокий рост цен на рынке жилой недвижимости в 1 полугодии 2008 г. Как правило, рынок аренды реагирует на изменения рынка продаж с определенным временным лагом - арендодатели, стремясь восстановить падающую доходность своего арендного бизнеса, повышают ставки аренды. Наиболее благоприятным периодом для этого как раз является конец лета-начало осени - период пересмотра договоров и выставления в предложение новых квартир.

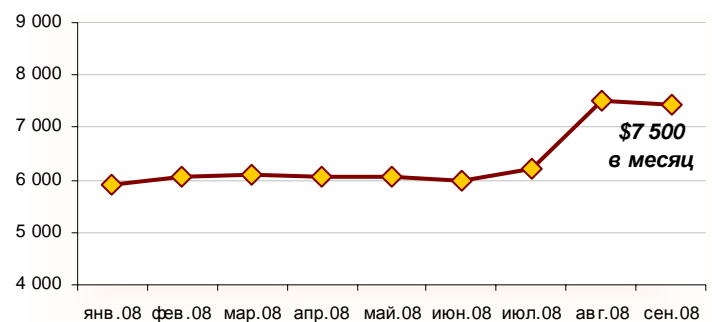
Сезонность, в свою очередь, также оказала влияние на рост ставок: традиционно в 3 квартале рост уровня арендной платы максимальный, что связано с достаточно высоким уровнем спроса в этот период. В итоге, ставки в июле выросли на 7%, в августе - более, чем на 16%. Однако в сентябре текущего года намечилось существенное замедление темпов роста ставок - прирост за месяц составил не более 1%. Очевидное влияние на это оказал финансовый кризис: объемы предложения начали расти, в то время как спрос заметно снизился.

Итоговый прирост уровня арендной платы на элитные квартиры по итогам 3 квартала составил порядка 25%, с начала года - порядка 30%. Средний уровень арендной платы достиг показателя \$7 500 за квартиру в месяц.

Лидерами по уровню средней арендной платы являются районы Хамовники (в первую очередь, квартиры, расположенные в зоне Остоженки), Арбат, Тверской: \$8 500, \$8 500 и

**Структура спроса по округам Москвы и по районам ЦАО, 3 квартал 2008 г.**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Динамика среднего уровня арендной платы**

Источник: данные компании Blackwood

\$8 100 в месяц соответственно. Это является вполне закономерным отражением результата развития рынка элитного жилья: именно эти районы в предыдущие годы активно застраивались элитным жильем. Самый низкий уровень арендной платы в 3 квартале 2008 г. был отмечен в районе Таганский.

Максимальный уровень арендной платы в 3 квартале достиг \$47 300 за квартиру. За такую сумму в Бутиковском пер. (Остоженка) предлагалась элитная квартира площадью 190 кв. м с дизайнерским ремонтом и 2 машиноместами в подземном паркинге. Несмотря на то, что район Хамовники является лидером по ценам, дорогие квартиры представлены и в других центральных районах: в Тверском районе уровень арендной платы достигает \$30 000 в мес., в районах Арбат и Басманный - \$25 000 в мес. Стоит также отметить, что в сегменте аренды по аналогии с сегментом продаж элитного жилья, наряду с

**Москва. Аренда. Ставки**

центральными районами достаточно высоки ценовые показатели и в отдельных районах за пределами ЦАО. Так, за \$25 000 в мес. в предложении находятся квартиры в ЗАО (площадь 280 кв. м, ЖК «Золотые ключи-2») и в СЗАО (площадь 570 кв. м, ЖК «Алые Паруса»). Это свидетельствует о росте качества строительства жилья за пределами ЦАО и тенденции к децентрализации, характерной для рынка жилья Москвы в целом.

Очевидно, что развивающийся финансовый кризис в будущем также отразится и на рынке аренды. В настоящее время кризис не локализован, поэтому делать какие-то окончательные выводы пока рано. Тем не менее, ряд существенных изменений, способных повлиять на развитие рынка, уже сформировались. Среди них можно отметить: временное прекращение поиска жилья сотрудниками/для сотрудников крупных иностранных компаний, а также их возможное сокращение, соответственно, снижение объемов спроса. Одновременно с повышением объемов предложения это может стать причиной некоторой корректировки уровня арендной платы. Также возможная корректировка ценовых показателей на рынке недвижимости в целом с некоторым временным лагом скажется и на сегменте аренды. Важным позитивным фактором является то, что в ближайшее время возможен переход части потенциальных покупателей из сегмента продаж в сегмент аренды.

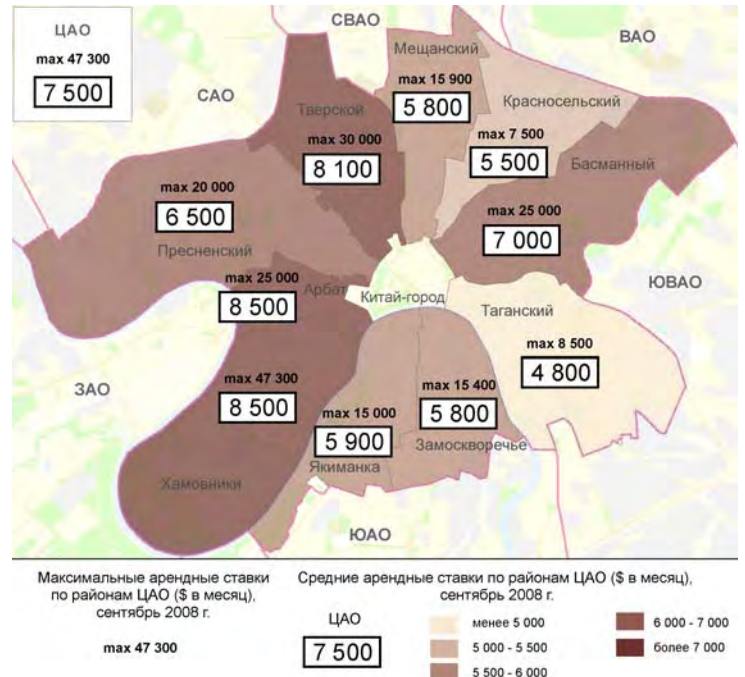
В любом случае, необходимо понимать, что рынок элитной аренды является относительно стабильным сегментом, и имеет постоянную целевую аудиторию, т.е. спрос держится на достаточно высоком уровне. В связи с этим можно прогнозировать, что как только финансовая стабильность рынка восстановится, ценовые показатели продолжат свой рост.

**Московский регион. Аренда коттеджей**

Существенных изменений на рынке аренды коттеджей в 3 квартале 2008 г. не произошло. В целом на рынке объемы предложения остаются на невысоком уровне, в особенности, это касается коттеджей, расположенных в черте Москвы. Традиционно, к концу квартала несколько повысились объемы предложения коттеджей в аренду, что связано с окончанием периода отпусков и постепенным переездом арендаторов в городские квартиры. Однако более значительного оживления рынка можно ожидать к концу года, к периоду новогодних праздников.

Спрос в данном сегменте в 3 квартале также был на относительно невысоком уровне, что опять же связано с сезонностью - следующего всплеска активности арендаторов стоит ожидать к концу года.

В итоге, размер средней арендной платы на коттеджи по итогам 3 квартала 2008 г. несколько снизился, в то же время

**Арендная плата по районам ЦАО, сентябрь 2008 г., \$ в месяц**

Источник: данные компании Blackwood

**Самые дорогие квартиры в аренду в Москве, сентябрь 2008 г.**

Адрес	Округ/Район	Площадь, кв.м	Цена аренды, \$ в месяц
Бутиковский пер.		190	47 300
Зачатьевский 1-й пер.	ЦАО/Хамовники-Остоженка	200	33 000
Коробейников 1-й пер.		182	30 000
Зачатьевский 1-й пер.		310	30 000

Источник: данные компании Blackwood

**Самые дорогие коттеджи в аренду, сентябрь 2008 г.**

Адрес/название	Направление	Площадь, кв.м	Цена аренды, в месяц
Сосны	Рублево-Успенское, 24 км	1 100	\$100 000
Усово	Рублево-Успенское, 24 км	1 450	\$90 000
Жуковка	Рублево-Успенское, 10 км	560	\$60 000 (сдан)
Екатериновка	Москва, Крылатское	650	\$60 000

Источник: данные компании Blackwood

максимальный уровень арендной платы остается достаточно высоким - в 3 квартале он достигал \$100 000 в мес. - за коттедж площадью 1 100 кв. м, расположенный в поселке «Сосны» на наиболее популярном Рублево-Успенском шоссе. В Москве на протяжении долгого времени максимальный уровень арендной платы держится на уровне \$60 000 в мес.

**Организованные загородные поселки. Предложение.**

В течение третьего квартала продажи открылись в 19 проектах, 10 из которых были выведены на рынок в сентябре. Подобная девелоперская активность может быть связана со стремлением быстрее вывести на рынок подготовленные проекты ввиду начавшегося финансового кризиса. Количество поселков по основным направлениям, в которых идут продажи, составило 249 по итогам 3 квартала 2008 г.: наибольшая активность наблюдается по Новорижскому (28% общего предложения на первичном рынке), Дмитровскому (20%) и Калужскому (17%) направлениям. Несмотря на то, что появление новых поселков на Рублево-Успенском направлении в последние годы редкость, в 3 квартале их было заявлено четыре.

Хотя формат коттеджных поселков по-прежнему преобладает на рынке жилой загородной недвижимости Подмосквы, количество проектов смешанной застройки, включающих коттеджи, таунхаусы, квартиры, заметно возрастает: в 3 квартале 2008 г. они составили 35% от заявленных.

Более всего девелоперами по-прежнему осваивается зона 15-30 км удаленности от МКАД: из 19 новых проектов прошедшего квартала 12 находятся в этой зоне удаления, 2 — в зоне до 15 км от МКАД и 5 — на расстоянии более 30 км. Подавляющая часть предложения на первичном рынке сосредоточена в сегменте бизнес-класса, который пополнился в прошедшем квартале 13 новыми проектами.

По итогам 3 квартала 2008 г. можно выделить ряд следующих тенденций. Несмотря на то, что девелоперы продолжают осваивать основные направления на расстоянии 15-30 км от МКАД, заметно повысился их интерес к северо-восточным и южным направлениям, ранее считавшимся непригодными для коттеджного девелопмента — по Ярославскому и Симферопольскому направлению в прошедшем квартале открылись продажи в 5 поселках. Получила свое развитие тенденция так называемого сетевого девелопмента, когда застройщик объединяет проекты по какому-либо принципу и позиционирует их под единым брендом. Так, в отчетном периоде открылись продажи в поселке «Золотые пески», являющимся частью большого проекта освоения территории на Можайском водохранилище «Можайская волна». Также поселок «Вестфалия» на Симферопольском шоссе, по уверениям девелопера, является первым в сети из 8 поселков.

Развитие финансового кризиса будет способствовать снижению предложения ввиду замораживания некоторыми девелоперами своих проектов. С другой стороны, часть компаний может выгодно приобрести земельные активы, пригодные в том числе для коттеджного девелопмента, а также проекты загородных поселков и жилых комплексов.

**Средние параметры реализуемых организованных загородных поселков по направлениям, 3 квартал 2008 г.**

Направление	Количество поселков	Средняя площадь коттеджа, кв. м	Средняя площадь участка, соток	Средняя цена на коттеджи, \$/кв. м
Рублево-Успенское	33	775	40	6 950
Новорижское	69	464	28	3 950
Минское	16	417	25	4 165
Киевское	17	440	26	4 170
Дмитровское	50	327	21	3 055
Калужское	43	427	23	3 490
Ярославское	21	288	19	2 440

Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения организованных загородных поселков по удаленности от МКАД, по итогам 3 кв. 2008 г.**

Шоссе	Количество реализуемых поселков			Всего по направлению
	<15 км	15-30 км	>30 км	
Рублево-Успенское	11	22		33
Новорижское	7	25	37	69
Минское	5	6	5	16
Киевское	2	10	5	17
Дмитровское	4	22	24	50
Калужское	13	16	14	43
Ярославское	4	8	9	21
Итого	46	109	94	249

Источник: данные компании Blackwood

**Новые проекты на рынке загородной недвижимости, 3 квартал 2008 г.**

Название поселка	Шоссе	Уд-сть от МКАД, км	Стоимость, \$	
			min	max
Free Ski	Калужское	24	2 450 000	3 600 000
Западная резиденция	Можайское	19	720 000	2 500 000
Ла-Манш	Новорижское	49	450 000	730 000
Катина Горка	Рублево-Успенское	17	2 400 000	4 400 000
Ромашково XXI	Рублево-Успенское	5	1 220 000	1 885 000

Источник: данные компании Blackwood

**Соотношение форматов загородных поселков, вышедших на рынок в 3 квартале 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood



**Организованные загородные поселки. Спрос.**

Общее число заявок в сегменте элитной загородной недвижимости по сравнению с показателем 1-го квартала сократилось на треть. Сокращение потенциального спроса частично является отражением сезонного летнего спада на рынке, а частично — следствием развивающегося финансового кризиса.

Рублево-Успенское направление продолжает занимать первое место по количеству заявок. По сравнению с 1 кварталом текущего года доля правительственной трассы практически не претерпела изменений, тогда как доля Новорижского шоссе упала на 5%. Увеличилась доля других направлений в структуре спроса.

По сравнению с первым кварталом, в 2,5 раза увеличился спрос на загородную недвижимость, расположенную в пределах 10 км от МКАД: тогда как в 1 квартале он составлял 6% от общего количества заявок, то в 3 квартале уже 15%. На фоне этого с 24% до 34% сократилась доля заявок, приходящихся на загородные объекты, расположенные на расстоянии 21-30 км от МКАД. Основной спрос по-прежнему приходится на загородную недвижимость в пределах 11-20 км от Московской автодороги.

Предпочтения потребителей по площади домовладения и участка незначительно трансформировались по сравнению с 1 кварталом текущего года, так на 3% процента сократилось количество заявок для домовладений площадью более 700 кв. м. Спрос на домовладения площадью 301-400 кв. м составил 38% от количества заявок, поступивших в компанию.

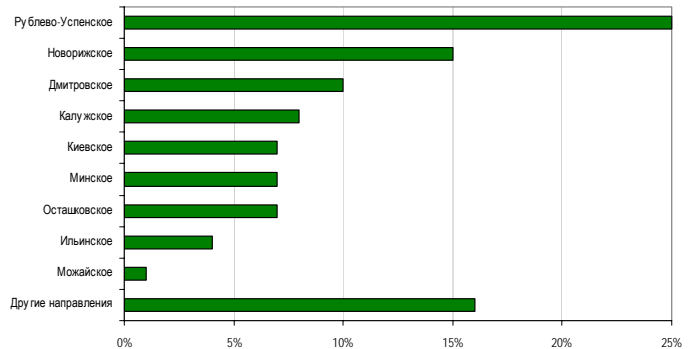
Участки площадью 16-30 соток по-прежнему являются наиболее востребованными. Спрос на участки других размеров изменился незначительно, в пределах 1-6%.

Структура спроса по стоимости показывает, что наиболее популярна недвижимость в диапазоне \$ 2 000 000 - \$ 5 000 000 за домовладение с участком. По сравнению с 1 кварталом более чем в 2,5 раза упал спрос на объекты от одного до полутора миллионов долларов.

В целом, можно резюмировать следующее: в сегменте бизнес-класса основной спрос приходится на дома площадью 300-400 кв. м, в сегменте класса премиум — на дома площадью 700 кв. м.

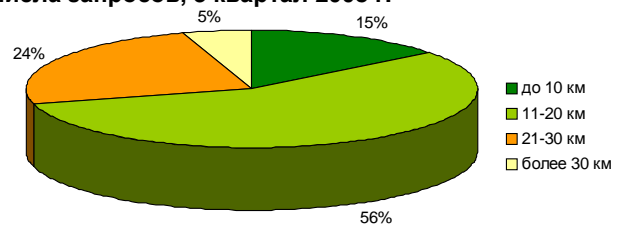
Для того чтобы минимизировать падение спроса в рамках кризисной ситуации, девелоперам целесообразно перенести акцент на практически завершенные проекты: уверенность потребителя в том, что проект будет закончен, будет способствовать поддержанию спроса.

**Рейтинг направлений по уровню спроса на элитное загородное жилье, 3 квартал 2008 г.**



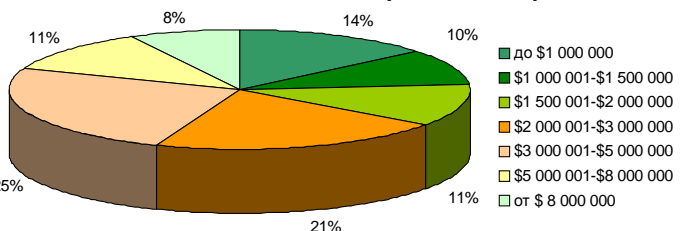
Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Предпочтения клиентов по удаленности объекта от МКАД в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**



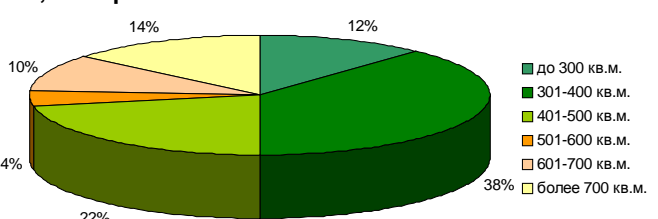
Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Бюджеты клиентов в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**



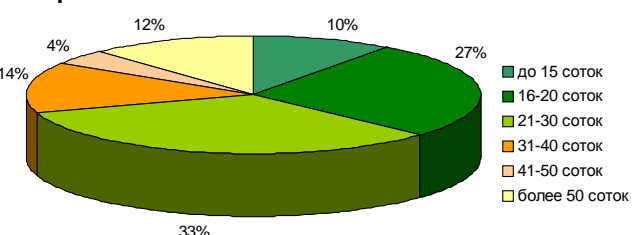
Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Структура спроса по площади коттеджей в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Структура спроса по площади участков в сегменте элитной загородной недвижимости, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**



Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Организованные загородные поселки. Цены.**

Для третьего квартала 2008 г. в общем характерна ценовая стагнация в сегменте премиум и частично в сегменте бизнес класса. На фоне увеличения курса доллара это приводит к падению цены в иностранной валюте, хотя цены в рублях остаются без изменений. В некоторых поселках зафиксировано реальное падение цен. Такое положение дел частично может рассматриваться как следствие увеличения предложения в сегменте организованных загородных поселков на первичном рынке Московской области, частично является следствием нарастающего финансового кризиса.

Самая высокая цена за квадратный метр традиционно наблюдается по Рублево-Успенскому направлению. Увеличение средней стоимости домовладения, по сравнению с 1 кварталом текущего года, связано с тем фактом, что в 3 квартале 2008 г. по этому направлению открылись продажи в 4 поселках, три из которых находятся в стадии строительства. Причиной высокой стоимости квадратного метра по Минскому направлению является расположение в пределах 15 км от МКАД поселков класса премиум таких как «Стольное», «Довиль», «Грибово de luxe». Необходимо отметить значительный рост цен по Ярославскому направлению, который в течение 2 и 3 кварталов составил в среднем 34%. Северо-восток области постепенно становится одним из наиболее перспективных направлений для коттеджного девелопмента.

Цены на коттеджи по Новорижскому шоссе упали в среднем на 16% по сравнению с 1 кварталом 2008 г. Это направление — самое застраиваемое направление Подмосковья, поэтому конкуренция между девелоперами здесь одна из самых высоких, и застройщики вынуждены идти на снижение.

Это становится тем более актуальным ввиду финансового кризиса. Наметившиеся в 3 квартале 2008 г. ценовые тенденции получают свое развитие в следующем квартале. По западным направлениям Подмосковья прогнозируется незначительное снижение цен на первичном рынке, либо ценовая стагнация. Минимальным будет влияние кризиса на рынок вторичного загородного жилья премиум класса, так как большая часть собственников имеет возможность снять дома с рынка и выставить вновь после окончания кризиса. Снижение цен будет характерной чертой направлений, ориентированных на нижний сегмент бизнес-класса и эконом-класса, таких, как Ярославское, Симферопольское, Ленинградское, Пятницкое.

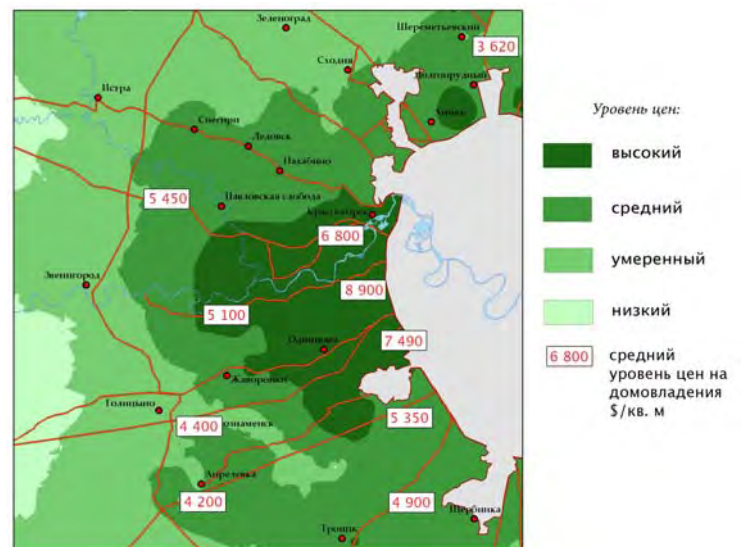
**Средняя цена объектов в строящихся поселках по направлениям, 3 квартал 2008 г.**

Направление	Коттеджи, \$ за кв. м.		Таунхаус, \$ за кв. м.		
	<15 км	15-30 км	< 15 км	15-30 км	> 30 км
Рублево-Успенское	8 900	5 100	4 500	4 400	
Новорижское	6 800	5 450	4 200	3 600	2 300
Минское	7 490	4 400	6 250	2 140	2 780
Калужское	4 900	4 200	2 500	2 000	
Киевское	5 350	4 200		2 500	2 500
Дмитровское	3 620	3 240	2 280	3 090	1 960
Ярославское	3 170	3 900	2 750	2 960	1 720

Источник: данные компании Blackwood

**Динамика цен за 3 квартал 2008 г. в отдельных строящихся поселках**

Название поселка	Шоссе	Уд-сть от МКАД, км	Цена, \$ за кв. м сен.08	Изм., %
Папушево	Рублево-Успенское	24	3 826	-0,04
Кленовая роща	Новорижское	10	4 381	0,13
Бельгийская деревня	Калужское	8	8 107	-0,04
Риверсайд	Новорижское	29	6 115	-0,01
Лазурный берег	Дмитровское	25	8 162	-0,05
Павлово	Новорижское	14	7 733	-0,09

**Сложившийся уровень цен в коттеджных поселках западных направлений, 3 квартал 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

**Рынок земли. Предложение.**

Симферопольское шоссе по-прежнему лидирует по объему предложения. В 3 квартале 2008 г. его доля составила 13%. Следует отметить высокую долю земельных участков по Каширскому направлению — 10% — которое занимает третье место. Значительное увеличение предложения участков по южным направлениям Московской области свидетельствует о перспективе их дальнейшего развития. Этому будет способствовать масштабная реконструкция трассы «Дон» (Новокаширского шоссе), которую правительство Московской области планирует завершить к 2014 году, а также реконструкция участка Варшавского шоссе от МКАД до Щербинки, которую планируют закончить до конца этого года. По сравнению с 1 кварталом 2008 г., незначительно выросло предложение участков по Рублево-Успенскому направлению. Новорижское направление по-прежнему занимает второе место по предложению земельных участков, хотя его доля сократилась по сравнению с первым кварталом с 14% до 12,5%.

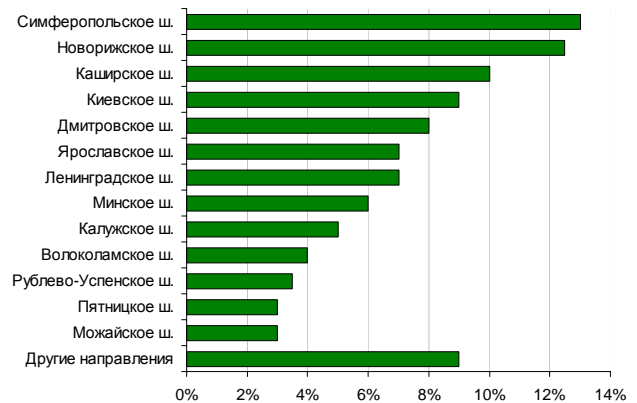
Финансовый кризис неизбежно внесет коррективы в структуру предложения и спроса на землю в Московской области. В условиях кризиса, предложение земельных участков будет увеличиваться, так как компании будут выставлять свои активы (в том числе земельные), для того чтобы получить средства для погашения обязательств по имеющимся кредитам.

**Рынок земли. Спрос.**

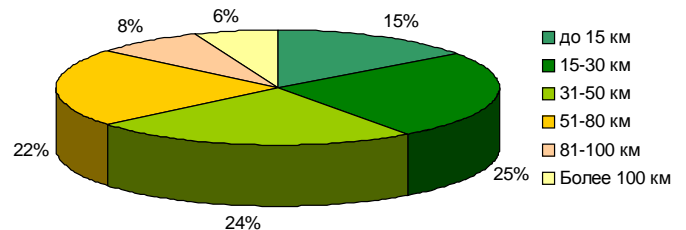
Наибольший объем спроса по-прежнему приходится на Рублево-Успенское и Новорижское шоссе: в 3 квартале 2008 г. совокупный спрос на эти два направления составил 41%. Несмотря на то, что по итогам предыдущих кварталов лидировало Новорижское шоссе, в прошедшем квартале Рублево-Успенское вернуло лидирующие позиции: на него приходится в два раза больше заявок, чем на Новорижское. Дмитровское, Киевское, Волоколамское шоссе заняли третью, четвертую и пятую позиции — на них приходится по 10% спроса на каждое, тогда как в 1 квартале 2008 г. доля Дмитровского и Киевского шоссе составляла 3%, а доля Волоколамского шоссе была незначительной.

В 3 квартале 2008 г. в структуре спроса произошли заметные изменения — 90% заявок сосредоточено в пределах 15-30 км, тогда как в 1 квартале на эту зону приходилось лишь 35%.

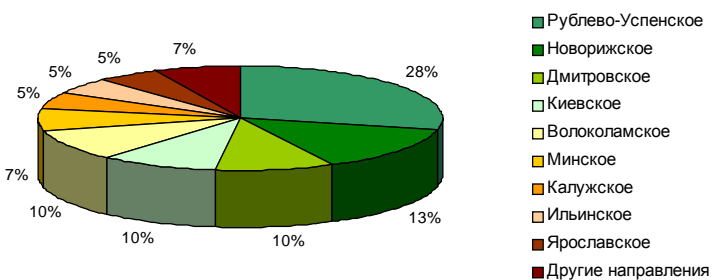
Кризисное состояние рынка будет способствовать появлению нового источника спроса на земельные участки: компании, владеющие свободными средствами, не обязательно девелоперские, могут рассматривать землю, как выгодное вложение, тем более что приобрести многие из этих участков можно будет по действительно низким ценам.

**Структура предложения земельных участков Подмосковья по направлениям, 3 квартал 2008 г.**

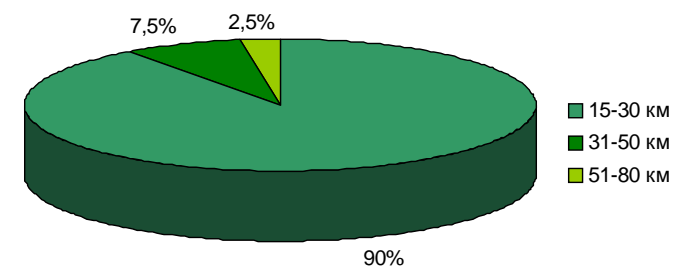
Источник: данные компании Blackwood

**Структура предложения земельных участков Подмосковья по удаленности от МКАД, 3 квартал 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

**Наиболее популярные направления по земельным участкам, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Структура спроса на земельные участки по площади, % от общего числа запросов, 3 квартал 2008 г.**

Источник: запросы, поступившие в компанию Blackwood в 3 кв. 2008 г.

**Рынок земли. Цены.**

По-прежнему, самые высокие цены на землю фиксируются по Рублево-Успенскому направлению, где средняя стоимость сотки по итогам 3 квартала 2008 г. составляет \$ 100 000 в пределах до 15 км от МКАД и \$ 50 000 в пределах 15-30 км от МКАД. Второе место удерживает Новорижское направление, где средняя стоимость сотки составила \$ 45 000 в зоне ближнего Подмоскovie и \$ 30 000 в зоне среднего Подмоскovie. Заметный рост цен наблюдается по Ярославскому направлению: по сравнению с 1 кварталом 2008 г. средняя стоимость сотки в пределах до 15 км от МКАД выросла на 50%, средняя стоимость сотки на удалении 15-30 км от МКАД выросла на 11%. Стоимость сотки далее 30 км осталась без изменений.

Растет популярность Ярославского направления — девелоперы, в силу дефицита участков, начинают осваивать не востребованные ранее направления. Также, несмотря на значительный рост цен, абсолютные значения средней стоимости сотки по Ярославскому шоссе сопоставимы со значениями традиционных направлений бизнес класса — Киевского, Калужского, Дмитровского. Наряду с Ярославским направлением, получают развитие южные трассы Подмоскovie, Варшавская и Симферопольская. Количество предложения земли по этим направлениям заметно возросло по сравнению с прошлым годом.

На данном этапе можно говорить о явно прорисовывающейся тенденции — северо-восточное и южные направления Подмоскovie знаменуют собой следующий этап развития рынка загородной недвижимости, однако кризис окажет на эту тенденцию сдерживающее действие.

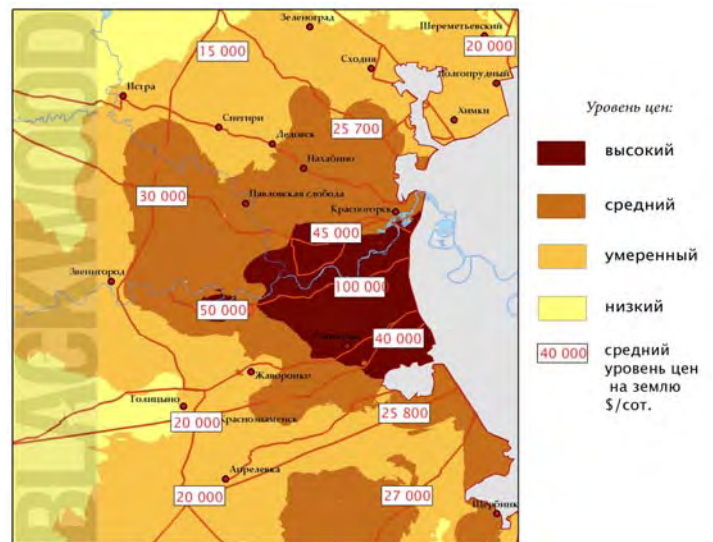
На некоторые земельные участки, предлагаемые в рамках коттеджных поселков, наблюдается падение цен, что однако, в основном, связано с повышением курса доллара, т. е. данное падение является относительным.

В условиях финансового кризиса, который оказал и продолжает оказывать непосредственное влияние на рынок земли Московской области, можно прогнозировать падение цен на участки, спровоцированное общей тенденцией снижения цен на рынке земли Московской области, ввиду увеличения предложения. Земельные активы могут быть выставлены на продажу компаниями-девелоперами с целью получения дополнительных собственных средств, которые могут быть необходимы для погашения банковских обязательств и завершения проектов, находящихся на последних стадиях строительства. Активы будут предлагаться по более низкой цене, чем они предлагались бы в отсутствие кризиса. По отдельным участкам можно прогнозировать падение на 50 и более процентов.

**Средняя стоимость земельных участков с коммуникациями в зависимости от удаленности от МКАД, \$/сотка, 3 квартал 2008 г.**

Направление	Удаленность от МКАД		
	<15 км	15-30 км	> 30 км
Рублево-Успенское	100 000	50 000	
Ильинское	55 000		
Новорижское	45 000	30 000	9 000
Минское	40 000	20 000	7 000
Киевское	25 800	20 000	7 500
Дмитровское	20 000	17 000	7 000
Калужское	27 000	20 000	8 000
Ярославское	30 000	16 000	5 000

Источник: данные компании Blackwood

**Сложившийся уровень цен на земельные участки для индивидуального строительства по западным направлениям, 3 квартал 2008 г.**

Источник: данные компании Blackwood

**Динамика цен за 3 квартал 2008 г. в отдельных строящихся поселках**

Название поселка	Расположение	Тип участка	Цена, \$/сотка		Изм., %
			июн.08	сен.08	
Немо	Дмитровское, 25 км	Без подряда	22 600	20 600	-0,09
Лесной ручей-4	Минское, 12 км	Без подряда	56 000	64 000	0,14
Ново-Ильинское	Ильинское, 14 км	Без подряда	40 700	37 700	-0,07
Мартеньяново	Киевское, 27 км	С подрядом	26 600	24 050	-0,10

Источник: данные компании Blackwood

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ

**Imperia Tower**

Многофункциональный комплекс «Imperia Tower» является частью единой системы объектов недвижимости Москва-Сити. Неповторимый архитектурный облик строения сочетается с высокой функциональностью его помещений. Основное здание комплекса «Imperia Tower» составляет 60 этажей и включает в себя три базовых компонента - офисы Москва Сити, элитные апартаменты с панорамными видами и гостиницу премиум-класса.

Идейным и композиционным центром комплекса «Империя Тауэр» является его фронтальное здание, представляющее многофункциональное пространство, гармонично объединяющее зоны отдыха, развлечений, спортивно-оздоровительный центр, медицинское СПА и торговые галереи. В состав комплекса входит также аквапарк, который является одним из основных компонентов инфраструктуры ММДЦ «Москва-Сити». Уникальность этому проекту недвижимости Москвы-Сити придает и единственная в ММДЦ пристань для прогулочных судов, соединенная с комплексом с помощью функциональных конструкций над Краснопресненской набережной.

Предлагаются апартаменты, расположенные с 43 по 59 этаж площадью от 60 до 220 кв. м.

**«Одиннадцать Станиславского»**

«Одиннадцать Станиславского» является заключительным этапом воплощения в жизнь архитектурной концепции развития и реконструкции бывшей золотоканительной фабрики XIXв., принадлежавшей семье Константина Сергеевича Алексеева, больше известного как Станиславский.

В рамках этого уникального для Москвы проекта «Фабрика Станиславского» возник комплекс дополняющих друг друга строений, среди которых современный офисный центр, уникальный бутик-отель, уютный ресторан с авторской кухней и жилой комплекс «Одиннадцать Станиславского».

Создатели проекта отнеслись с большим уважением к культурному наследию этой территории - здесь, в небольшом театре при фабрике начинал свою творческую деятельность прославленный режиссер Константин Станиславский. Об этом сейчас напоминает камерный театр с современными постановками, открытый в прежнем, но отреставрированном здании театра.

Проект гармонично вписался в существующую историческую застройку, изящно соединяя традиции и современность. Жилой комплекс расположен среди памятников архитектуры XVIII – XIX веков напротив церкви Святого Мартина Исповедника, построенной в XVIII веке известным русским архитектором Родионом Казаковым и органично соединяет черты прошлого и настоящего.

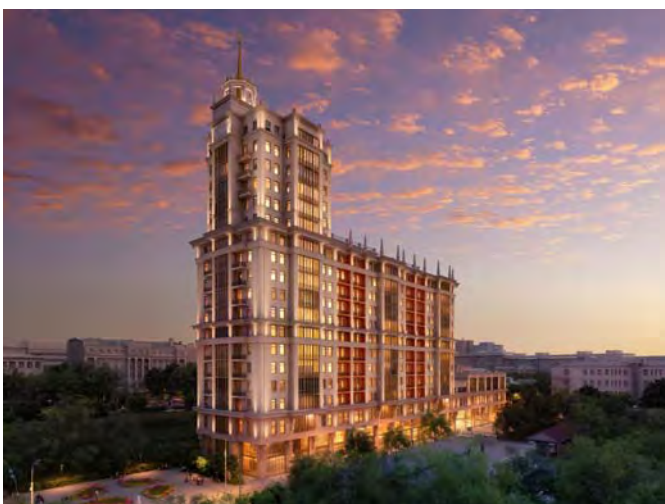
В комплексе 5 домов от 3 до 6 этажей. Всего 37 квартир. Высота потолков от 3.3 до 3.8 м. Подземный паркинг на 226 машиномест.

**Имперский дом**

Клубный дом в английском стиле -образец совершенства по отделке, техническому оснащению и уровню обслуживания. 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 3,65 м. Все квартиры обладают изумительными видовыми характеристиками на Москву-реку, Кремль, храм Христа Спасителя и Воробьевы горы. Этот дом уникален и неповторим и является неким рубежом в современной русской архитектуре, отражая возрождение классической традиции. Архитектор Михаил Белов.

Квартиры площадью от 184 до 361 кв.м.



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

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДАЖИ

**Бутиковский пер., 5  
148,5 кв.м**

Элитный жилой комплекс класса De Luxe. Предлагается квартира общ. пл. 148,5 кв.м. с дизайнерской отделкой в современном стиле. Используются натуральные отделочные материалы. Дорогостоящая итальянская мебель. Панорамные окна в гостиной. Кухня-гостиная-столовая, спальня, хоз. блок, гардеробная комната, 2 с/у. 2 машиноместа в продаже.  
**ID 3817**

**М. Новопесковский, 8  
135 и 274,5 кв.м**

"Дом на Смоленской набережной" категории De Luxe выполнен в классических архитектурных традициях. Просторный вестибюль с эффектным витражным остеклением. Предлагается квартира с дизайнерской отделкой, а также квартира без отделки с потрясающими видами на набережную Москва-реки. Машиноместа в подземном паркинге.  
**ID 3663**

**Старомонетный пер., 18  
253 кв.м**

Элитный жилой дом, построенный в стиле Арт-деко. Развитая инфраструктура: фитнес, бассейн, игровая комната, салон красоты. Предлагается 2-х уровневый пентхаус. Дизайнерская отделка. Прекрасные виды на центр столицы, Храм Христа Спасителя, Петра I. Просторная терраса, большая зона отдыха.  
**ID 2065**

**Троицкая ул., 5  
170 кв.м**

Современный дом 2004 года постройки. Огороженная охраняемая территория, подземный паркинг. Предлагается квартира с качественной отделкой в стиле "Art Nouveau" с использованием натуральных материалов. Меблирована. Кухня-гостиная-столовая, 2 спальни, 2 с/у, гардеробная, хозяйственное помещение. Машиноместа в аренде.  
**ID 2295**

**ЖК «Монолит-Плаза»  
от 130 до 300 кв.м**

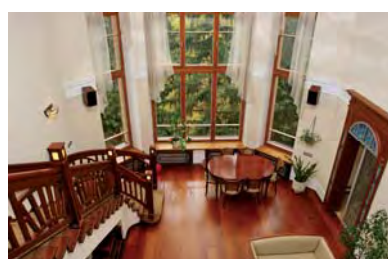
Знаменитый дом на улице Косыгина в парковой зоне, один из лучших жилых комплексов, отличающийся своим изысканным обликом, продуманным ландшафтным дизайном и развитой инфраструктурой. Предлагаются квартиры различной площади свободной планировки, а также квартиры с качественной отделкой. Красивые виды на парк. Машиноместа.  
**ID 3489**

**Кутузова, 11  
200 кв.м**

ЖК "Green House" расположен в благоустроенном лесопарке. Огороженная охраняемая территория. Предлагается квартира с отделкой в современном классическом стиле. Меблирована. Функциональная планировка: кухня, столовая, гостиная с камином, кабинет, 2 спальни, 2 гардеробные, 3 с/у. Машиноместо в подземном паркинге включено в стоимость.  
**ID 3461**

**2-й Казачий пер., 4  
от 207 до 281 кв.м**

Прекрасный архитектурный проект известного архитектора Филиппова. Многоуровневая система безопасности, современная инженерия, благоустроенная территория, подземный паркинг. Предлагаются квартиры с дизайнерской отделкой в современном классическом стиле, а также квартиры свободной планировки. Машиноместа в подземном паркинге.  
**ID 3495**

**Заречье  
310 кв.м**

Элитный дом в поселке «Заречье». Многоуровневая система охраны, огороженная территория. Великолепные виды из окон на лес. Предлагается 3-х уровневая квартира с отделкой в классическом стиле. Меблирована. 2 машиноместа в подземном паркинге включены в стоимость.  
**ID 2548**

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

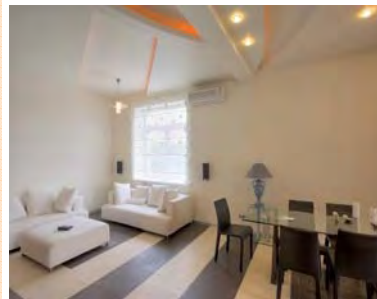
## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ

**Арбатская**

82 кв. м, 3 комн.

Эксклюзивные апартаменты, оформленные в стиле арт-модерн, расположенные в самом центре Москвы! Комфортабельная мебель, утончённые детали интерьера, все удобства.

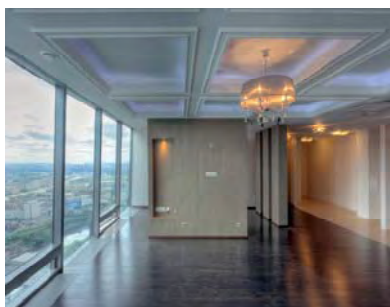
ID 127016

**Фрунзенская**

80 кв. м, 2 комн.

Искусно оформленные апартаменты в одном из самых востребованных районов Москвы! Эксклюзивный дизайн, дорогая отделка, элегантное сочетание тонов.

ID 110510

**«Башня «Федерация»**

220 кв. м, 4 комн.

Уникальное предложение - просторные апартаменты на 52 этаже в одной из башен Москва-Сити! Развитая инфраструктура. Вооружённая охрана, система видеонаблюдения, подземный паркинг.

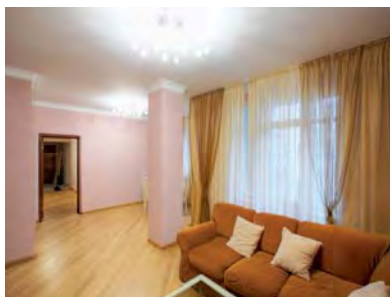
ID 139212

**ЖК «Green House»**

200 кв. м, 5 комн.

Роскошная квартира, искусно оформленная в утончённом классическом стиле. Антикварная мебель, изысканные цвета создают уютную домашнюю атмосферу. Вооружённая охрана, подземный паркинг.

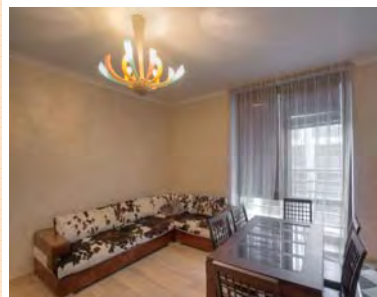
ID 129059

**Патриаршие Пруды**

140 кв. м, 3 комн.

Предлагаются эксклюзивные просторные апартаменты в историческом центре Москвы. Комфортабельная мебель, большие окна. Вооружённая охрана, система видеонаблюдения, подземный паркинг.

ID 127317

**Кропоткинская**

142 кв. м, 4 комн.

Изумительные апартаменты с авторским дизайном в самом сердце Москвы! Просторные светлые комнаты, эксклюзивная мебель, дорогая отделка. Вооружённая охрана, система видеонаблюдения, паркинг.

ID 140222

**Новорижское шоссе, 1 км.**

1 000 кв. м, 8 комн.

Предлагается сказочный замок с удивительным дизайном здания и роскошным внутренним оформлением. Все удобства: бассейн, джакузи, сауна, спортивный зал. Гараж.

ID 139577

**Серебряный Бор**

320 кв. м, 5 комн.

Эксклюзивный коттедж в элитном охраняемом посёлке в черте города! Каминный зал, большие окна. Близость к Англо-Американской школе. Вооружённая охрана, паркинг.

ID 136929

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

## ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Компания **Blackwood** готова предложить широкий выбор объектов загородной недвижимости по наиболее востребованным шоссе Подмосковья: Рублево-Успенское, Новорижское, Сколковское, Минское, Калужское, Дмитровское и другие. Наша база включает информацию как по строящимся, так и готовым к проживанию домам более чем в 80 элитных коттеджных поселках.



**Сенькино-Секерино**  
**Местоположение:**  
 Калужское ш., 38 км  
**Площадь дома:** 5 000 кв. м  
**Площадь участка:** 400 соток  
**Стоимость:** 566 500 000 руб.



**Ландшафт**  
**Местоположение:**  
 Рублево-Успенское ш., 9 км  
**Площадь дома:** 2 400 кв. м  
**Площадь участка:** 100 соток  
**Стоимость:** 50 000 000 евро



**Грибово**  
**Местоположение:**  
 Минское ш., 12 км  
**Площадь дома:** 1 100 кв. м  
**Площадь участка:** 657 соток  
**Стоимость:** 26 000 000 евро



**Немчиновка**  
**Местоположение:**  
 Сколковское ш., 4 км  
**Площадь дома:** 1 500 кв. м  
**Площадь участка:** 32 сотки  
**Стоимость:** \$ 21 500 000



**Яхт-клуб «Авангард»**  
**Местоположение:**  
 Дмитровское ш., 10 км  
**Площадь дома:** 1 100 кв. м  
**Площадь участка:** 400 соток  
**Стоимость:** 20 000 000 евро



**Дачи АМО ЗИЛ**  
**Местоположение:**  
 Ильинское ш., 14 км  
**Площадь дома:** 850 кв. м  
**Площадь участка:** 50 сотки  
**Стоимость:** \$ 12 000 000



**КП «Пяловский»**  
**Местоположение:**  
 Осташковское ш., 15 км  
**Площадь дома:** 950 кв. м  
**Площадь участка:** 15 соток  
**Стоимость:** \$ 10 000 000



**Зеленая роща**  
**Местоположение:**  
 Минское ш., 30 км  
**Площадь дома:** 1 740 кв. м  
**Площадь участка:** 170 соток  
**Стоимость:** \$ 9 000 000



**Cotton Way**  
**Местоположение:**  
 Рублево-Успенское ш., 24  
**Площадь дома:** 490 кв. м  
**Площадь участка:** 30 соток  
**Стоимость:** 3 850 000 евро



Большой выбор лесных участков и участков у воды площадью от 20 соток и более по Рублево-Успенскому, Новорижскому, Минскому, Дмитровскому и другим элитным направлениям.

**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) 730-5585,  
факс: +7 (495) 203-6072

[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  
городской жилой недвижимости  
[veselova@blackwood.ru](mailto:veselova@blackwood.ru)

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

Анастасия Лобанова  
Аналитик отдела  
городской жилой недвижимости  
[lobanova@blackwood.ru](mailto:lobanova@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)

Инна Винникова  
Старший консультант отдела  
загородной недвижимости  
[vinnikova@blackwood.ru](mailto:vinnikova@blackwood.ru)

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

Ирина Симбердеева  
Консультант отдела  
загородной жилой недвижимости  
[simberdeeva@blackwood.ru](mailto:simberdeeva@blackwood.ru)

Ирина Кузьмина  
Старший аналитик отдела  
загородной жилой недвижимости  
[kuzmina@blackwood.ru](mailto:kuzmina@blackwood.ru)

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

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