

CHRISTIE'S INTERNATIONAL REAL ESTATE

Издание Christie's International Real Estate опубликовало серию обзоров рынка недвижимости в 2014 году. Первое исследование изучает специфику Лондона, Майами и Нью-Йорка.

Президент и Генеральный директор издания Бонни Стоун Селлерс представляет читателю в эксклюзивном интервью своё видение рынка недвижимости.

Christie's International Real Estate is producing a series of market reports on the luxury real estate market in 2014. The first focuses on London, Miami and New York.

CEO Bonnie Stone Sellers gives us her views in an exclusive interview.

Какова ситуация на этих трёх основных рынках недвижимости?

“Лондон, Майами и Нью-Йорк продемонстрировали значительный рост спроса и предложения. Объем продаж резиденций класса люкс резко вырос, сохраняя высокий уровень цен в наиболее фешенебельных районах, что объясняется в основном увеличением числа потенциальных покупателей в данном секторе недвижимости. Уровень продаж к концу 2013 года превысил показатели 2012 года, а в ряде случаев результаты 2007/2008 годов. В 2013 году в Лондоне один и тот же объект недвижимости был оценён в 128 миллионов долларов по сравнению с 121 миллионом в 2012 году. В Нью-Йорке рекордная цена в 2013 году составила 42 миллиона долларов по сравнению с 88 миллионами в 2012 году, а в Майами соответственно 41 миллион долларов в 2013 году и 45 миллионов в 2012 году”.

Кто являются покупателями таких особо дорогих резиденций?

“Во всём мире растёт количество обладателей крупных состояний. Сегодня финансово-экономический журнал Forbes фиксирует 1,426 миллиардеров в мире, глобальное состояние которых исчисляется в 5,4 миллиардов долларов, в 2012 году эта сумма составила 4,6 миллиардов. Согласно опубликованному рейтингу капиталов, проводимому компаниями Capgemini и RBC Wealth Management, количество миллионеров в 2012 году достигло 12 миллионов, что свидетельствует о росте на 9,2% по отношению к 2011 году”.

What is the situation in these three major markets?

“London, Miami and New York are experiencing significant growth. The sales volume of luxury residences has been soaring and prices remained at high levels in sought-after locations in all three markets, partly because there are more potential buyers. The number of units sold at the end of 2013 surpassed 2012 levels and, in some cases, 2007/2008.

The highest price paid for a single property in prime London was \$128 million, similar to \$121 million in 2012. In New York, the highest price was \$42 million, down from \$88 million in 2012, while the top price in Miami was \$41 million, down from \$45 million in 2012.”

Who is buying ultra-expensive homes?

“The number of wealthy individuals globally is increasing. Forbes identified that there are now 1,426 billionaires in the world, controlling an aggregate net worth of \$5.4 trillion, up from \$4.6 trillion in 2012. The number of millionaires increased to 12 million in 2012, up 9.2% over 2011, according to the World Wealth Report by Capgemini and RBC Wealth Management.”



↑ St James's House, 88 St. James's Street, великолепное здание в английском стиле Букингемского дворца, которое предлагает восемь резиденций класса люкс до 930м². St James's House, 88 St. James's Street, is a magnificent British period residence near Buckingham Palace and offers eight superior residences of up to 10,000sqft.



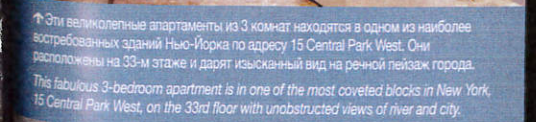
New York Central Park apartment



A flawless waterfront modern estate on Miami's Beach Road



New York Central Park apartment



St James's Drawing Room

↑ Эти великолепные апартаменты из 3 комнат находятся в одном из наиболее востребованных зданий Нью-Йорка по адресу 15 Central Park West. Они расположены на 33-м этаже и дарят изысканный вид на речной пейзаж города. This fabulous 3-bedroom apartment is in one of the most coveted blocks in New York, 15 Central Park West, on the 33rd floor with unobstructed views of river and city.



CHRISTIE'S INTERNATIONAL REAL ESTATE

Какова истинная цель приобретения таких объектов недвижимости, инвестиции или покупка жилья?

«Такие состоятельные покупатели расценивают приобретение недвижимости класса люкс как надёжную инвестицию капитала и поэтому обладают несколькими резиденциями в различных странах мира, но Лондон, Майами и Нью-Йорк остаются наиболее комфортными местами для проживания».

Что побуждает молодежный контингент покупателей?

«Ситуация удивительная. Недавно в статье Wall Street Journal отмечалось, что среди молодёжи в возрасте от 20 до 30 лет, так называемого «Поколения Y» или «Детей нового тысячелетия», 10% наиболее состоятельных людей будут составлять 20% от всех долларовых инвестиций в покупку недвижимости на протяжении трех последующих лет. Согласно публикации The Luxury Institute 43% молодых людей этой категории предполагают покупку объекта недвижимости в следующем году, что соответствует 21% состоятельных покупателей в возрасте от 55 лет. Следует отметить, что эта молодая категория населения тратит в среднем 2,1 миллиона долларов, то есть в два раза больше, чем более взрослое поколение».

Присутствуют ли иностранные покупатели на этом рынке и что он ищут?

«Большинство иностранных состоятельных покупателей стремятся приобрести резиденцию в общепризнанном по рейтингу престижности месте. Например, в Лондоне падение фунта стерлинга привело к увеличению спроса на недвижимость. Согласно оценке нашего эксклюзивного агента в Великобритании Strutt & Parker 40% состоятельных покупателей, которые приобрели объекты недвижимости в 2013 году, оказались иностранцами, в основном из стран Европы, Азии, Африки, Среднего Востока или России. В 2013 году иностранные покупатели приобрели около 35% объектов недвижимости класса люкс в Майами. Следует отметить, что китайские покупатели пришли на этот рынок только в 2013 году. В Нью-Йорке около 70% рынка составляют кооперативные апартаменты, являющиеся практически собственностью американцев в силу жесткого ипотечного законодательства. Иностранные покупатели, многие из которых являются гражданами России и Китая, в основном покупают кондоминиумы, что составляет 30% рынка. В связи с чем, иностранные покупатели составляют около 15% рынка недвижимости Нью-Йорка, а также около половины рынка кондоминиумов класса люкс».

В конечном счёте. Какой рынок является наиболее дорогим?

«Если рассмотреть с данной специфической точки зрения, стоимость м² в Лондоне была наиболее высокой в 2013 году, а именно: 22.100 долл. по сравнению с 20.600 долл. в прошлом году. В Майами рынок кондоминиум в категории свыше миллиона долларов в 2013 году познал большой спрос по средней цене за м² в 6590 долларов. В Нью-Йорке средняя цена м² составила в третьем квартале 2013 года 12.950 долларов по сравнению с 11.700 долларами в прошлом году. Среди ведущих трёх городов Нью-Йорк обеспечивает наиболее стабильные показатели, что позволяет выдерживать тенденцию роста цен: 4.721 домов были проданы в течение первых девяти месяцев 2013 года и банк нереализованных объектов недвижимости составил к концу 2013 года только 2.208 резиденций, выставленных на продажу. Несмотря на значительный всплеск спроса, Нью-Йорк в 2014 году продолжает испытывать выраженный дефицит предложения объектов недвижимости класса люкс».

As an investment or somewhere to live?

«These wealthy buyers view high-end real estate as a safe investment and often own multiple homes in different countries, but London, Miami and New York are where they want to live.»

What impact are younger buyers having?

«They are having a surprising impact. A recent Wall Street Journal article reported that among people in their 20s and early 30s, known as «Generation Y» or «millennials», the wealthiest top 10% will account for 20% of all dollars spent on primary home purchases over the next three years. For example, 43% are considering buying a home in the next year, compared to 21% of wealthy consumers age 55 and older, according to The Luxury Institute. And they are spending on average \$2.1 million, about twice as much as older buyers.»

Are foreign buyers prevalent - what are they looking for?

«A lot of high-end foreign buyers are eager to purchase a residence in a world-class location. In London, for example, the weakness of the British pound has contributed to rising demand. According to our Exclusive Affiliate in the UK, Strutt & Parker, 40% of luxury buyers who purchased in London in 2013 were foreign nationals, mostly from Europe, Asia, Africa, the Middle East and Russia. Foreign buyers purchased about 35% of luxury homes in Miami 2013, with some Chinese buyers entering this market in 2013. In New York, about 70% of the market is made up of cooperative apartments, almost exclusively owned by Americans because of strict approval requirements to purchase. Foreign buyers, many of them Chinese and Russian, primarily buy condominiums, which represent about 30% of the market. As a result, foreign buyers make up about 15% of the New York market, and almost half of the high-end condo market.»

Finally, which market is the most expensive?

«Specifically looking at these three markets, prime London maintained the highest price per sq-ft in 2013 (\$2,053 up from \$1,914 a year earlier). Miami's million-dollar-plus condominium market had a very strong year in 2013, with an average price per sq-ft of \$612. In New York the average price per sq-ft in 2013's third quarter was \$1,203, up from \$1,087 a year ago. Of the three cities, New York has the strongest fundamentals for continued price growth: 4,721 homes sold in 2013's first nine months and the year ended with a luxury inventory of only 2,208 homes. Unless there is significant dislocation in demand, New York will continue to experience a shortage of luxury housing in 2014.»

> Клэр Лэтбери / Claire Lathbury

Последние 12 месяцев компания

«OuryRealty Group» давала своим клиентам возможность экономить при покупке жилья в среднем 6% от цены, запрашиваемой собственниками, несмотря на то, что рыночные цены возросли на 7,5%.

Примерно половина собственности продавалась нашим клиентам уже до того, как она появлялась на рынке или была анонсирована в Интернете.

Мы предлагаем **полный набор поисковых услуг** нашим клиентам, которые хотели бы купить или арендовать дом, или приобрести приносящую доход недвижимость в Париже, Монако, на Лазурном Берегу, в Барселоне, Марбелье, Лондоне, Нью-Йорке или Майями.

Мы позволим Вам получить **выигрыш во времени и расходах** по сравнению с остальными участниками рынка.

Находясь в центре Европы, на Лазурном Берегу, мы оказываем своим клиентам **специальные, конфиденциальные и индивидуализированные услуги**, исключая этим нежелательные последствия и обман, которые часто сопутствуют приобретению или аренде недвижимости.

Уже более пяти лет наш коллектив работает в области покупки, продажи и аренды **жилья и нежилых помещений** (офисов, гостиниц ...). Мы даем Вам возможность приобрести **недвижимость, предлагаемую без рекламы**, когда продавец не желает огласки.

В отличие от других риэлтерских компаний, наши сотрудники **проживают и воспитывают своих детей в тех городах, которых находятся в сфере нашей деятельности**, что дает нам уникальные возможности и способность оправдывать любые ожидания даже самых требовательных клиентов.

От Ментоны до Сан-Тропе, от Парижа до Монако и Лазурного Берега, от Барселоны, Марбельи и Лондона до Нью-Йорка и Майями. Если Вы желаете проживать или вкладывать свои средства в этих городах, мы поможем Вам **экономить время и деньги**.

Русские сотрудники наших структур, действующих в России, могут встретиться с Вами, чтобы уточнить Ваши запросы и **помочь в организации ознакомительных поездок (транспорт, визы, пребывание...).**

Для этого мы регулярно проводим **Дни открытий** в зависимости от полученных запросов, чтобы Вы смогли «открыть» для себя **интересующие Вас города и объекты недвижимости**.

In the last 12 months,

the Oury Realty Group has helped its customers to save an average 6% on owners' asking prices, despite a 7.5% rise in market values.

Nearly half the properties were sold to our clients before they came onto the market or were advertised online.

We offer a **comprehensive search service** for clients wishing to rent a house or buy a property as an investment in Paris, Monaco and the Côte d'Azur, Barcelona, Marbella, London, New York and Miami.

We propose to save you **time and money** and to give you the edge over other market players.

Based in the heart of Europe on the Côte d'Azur, we offer clients a **dedicated, discreet and personalised service**, removing all the inconveniences and frustrations associated with buying or renting a property.

Our team has over five years' combined experience in buying, selling and renting residential and/or commercial property (offices, hotels, ...). We give you access to **properties that are not officially on the market** as owners are looking for a discreet sale.

Unlike other companies in the property search field members of our team are living and raising families in the cities where we sell real estate. It gives us a unique perspective and ability to **meet all expectations**, even from our most exacting and discerning clients.

From Menton to Paris via Saint-Tropez, Monaco, the Côte d'Azur, Barcelona, Marbella, London, New York or Miami - if you are looking to live or invest in any of these cities, we can save you time and money.

Our dedicated Russian teams in Russia are available to meet you and help you define your requirements, and assist you in planning a trip to visit potential properties (travel, visa, accommodation, etc).

To this end, we regularly organise "discovery" days, based on demand, to discover the cities and **properties that interest you**.



→ Приглашаем Вас связаться с нами, поведать нам свои ожидания и пожелания. Мы знаем, как их удовлетворить. И, может быть, Вы будете «присутствовать» на одном из ближайших Дней открытий.

→ We invite you to contact us and tell us what you are looking for and your expectations; we can help you to meet them. We look forward to welcoming you at one of our next "discovery" days.