

ОБЗОР



РЫНОК ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва
I полугодие 2017 года



РЫНОК ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Алексей Трецев
Директор по городской
и загородной недвижимости,
Knight Frank

«Сегодня рынок высокобюджетного жилья развивается очень активно: предложение пополняется новыми комплексами в разных ценовых категориях и с разнообразными качественными характеристиками, существенно расширяя линейку и предлагая покупателю большой выбор.

Очевидная тенденция, которая сейчас заметна на рынке, – рост требований покупателей в условиях разнообразного предложения – получит активное продолжение в ближайшее время, и это в свою очередь будет позитивно влиять на рынок. Застройщики будут конкурировать не только в цене, но и в наборе качественных характеристик – архитектурных и планировочных решений, инженерных новинок, интересных предложений по отделке и различных «фишек».

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- ♦ Значительный рост объема предложения в премиальном сегменте связан с активным выходом на рынок новых достаточно масштабных комплексов. В элитном сегменте объем предложения остается стабильным, новое предложение уравнивается высокими темпами продаж.
- ♦ В премиальном сегменте число сделок снизилось на 17% ввиду сокращения темпов реализации в объектах, находящихся на завершающей стадии строительства с более высокой ценой предложения. В элитном сегменте, напротив, число сделок выросло почти в 2 раза за счет выхода на рынок новых крупных комплексов (в т. ч. в закрытых продажах) по привлекательным ценам.
- ♦ По отдельным успешным объектам был отмечен рост цен, однако среднерыночная цена предложения в премиальных новостройках снижалась на протяжении всего полугодия на фоне выхода нового предложения. В элитном сегменте показатель был относительно стабилен, но по итогам полугодия продемонстрировал небольшую отрицательную динамику.

Основными «рычагами» спроса, особенно в сегменте премиум-класса, остаются привлекательная цена и бюджет, что доказывают успешные продажи в ряде новых объектов, вышедших по «инвестиционным» ценам. С учетом масштабных планов по выходу на рынок в ближайшее время нового предложения средняя цена вряд ли резко изменится и будет зависеть в первую очередь от структуры предложения. В то же время по отдельным объектам можно ожидать роста цен, связанного с повышением стадии строительной готовности или достижением определенного лимита продаж. Предпосылок для прямого снижения цен в прайс-листах нет, за исключением отдельных акций, скидок и рассрочек.

Основные показатели. Динамика

Предложение				
	Премиальный сегмент	Динамика*	Элитный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	1 469	+47%	1 093	-5%
Средняя цена, тыс. руб./м²	559	-10%	850	-4%
Средняя площадь, м²	102	-4%	149	-1%
Средняя стоимость, млн руб.	57	-13%	127	-5%
Спрос				
	Премиальный сегмент	Динамика**	Элитный сегмент	Динамика**
Число сделок, шт.	226	-17%	159	+130%
Средняя площадь, м²	109	-1%	163	-10%
Средняя стоимость, млн руб.	52	-8%	144	-27%

* I полугодие 2017 г. / II полугодие 2016 г.

** I полугодие 2017 г. / I полугодие 2016 г.

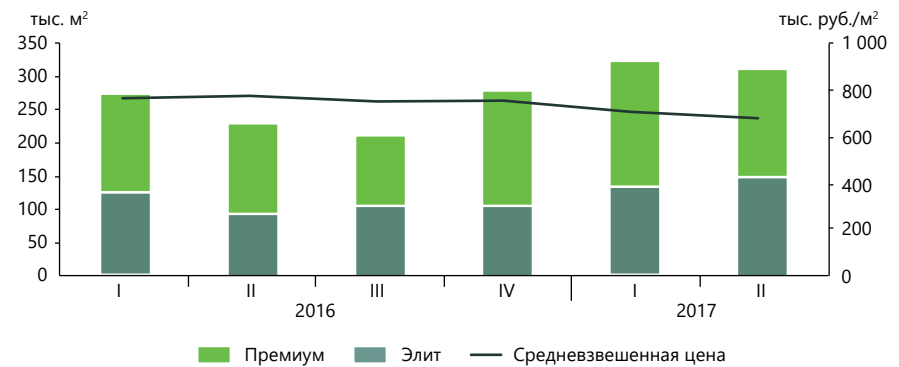
Источник: Knight Frank Research, 2017

По данным на начало июля 2017 г. на первичном рынке высокобюджетной недвижимости Москвы на продажу было выставлено более 2 560 квартир и апартаментов суммарной площадью 312 тыс. м². Доля премиум-класса в общей структуре предложения по числу лотов составила 57%, по площади – 48%.

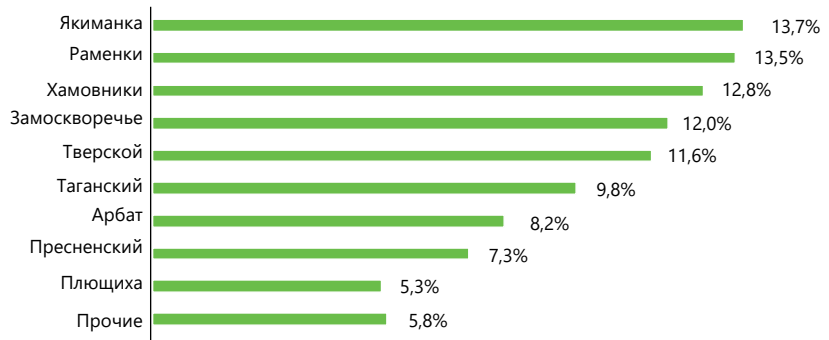
С начала 2017 г. предложение на первичном рынке высокобюджетной недвижимости пополнилось 8 новыми комплексами, три из которых позиционируются в сегменте элит и пять – в премиальном. Более того, в премиальном сегменте предложение пополнилось за счет выхода нового объема предложения в уже реализуемых комплексах.

Основной объем предложения (более 63%) сконцентрирован в 5 районах: это Якиманка, Раменки, Хамовники, Замоскворечье и Тверской район. В начале года лидирующая позиция по объему предложения принадлежала Раменкам, однако выход на рынок комплекса «Софийский» поднял Якиманку на первое место, и теперь здесь сконцентрировано 13,7% от общего предложения.

Динамика цены и объема предложения на первичном рынке жилой высокобюджетной недвижимости



Распределение предложения по районам



Комплексы, которые вышли на рынок в I полугодии 2017 г.

Название объекта	Адрес	Девелопер	Сегмент	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Ориентировочный срок ввода в эксплуатацию
Barkli Gallery*	Ордынский туп., д. 6, стр. 1	Barkli	Элит	квартиры	46	Январь	I кв. 2018 г.
MOSS Apartments*	Кривоколенный пер., д. 10, стр. 4	Adwill Management	Элит	апартаменты	13	Февраль	Введен в эксплуатацию
The Mostman	Б. Андроньевская ул., д. 7	Инвестпроект	Премиум	квартиры	48	Февраль	IV кв. 2018 г.
Софийский	Софийская наб., д. 34, стр. 4	Трансстрой инвест	Премиум	апартаменты	224	Февраль	IV кв. 2018 г.
ORDYNKA*	М. Ордынка ул., д. 25	Insigma	Элит	квартиры	81	Март	IV кв. 2019 г.
A-Residence*	Садовническая наб., вл. 82	O1 Properties	Премиум	апартаменты	181	Апрель	I кв. 2019 г.
NV9/ARTKVARTAL	Николоворобинский пер., д. 9, корп. 1	State Development	Премиум	квартиры	99	Апрель	II кв. 2019 г.
**	Тверской район	–	Премиум	апартаменты	46	Июнь	–
Новое предложение (Новые очереди)							
Садовые Кварталы	Усачева ул., д. 11	Интеко	Премиум	квартиры	187	Февраль	III кв. 2020 г.
Depre Loft	Петровский б-р, д. 17/1	KR-Properties	Премиум	квартиры	15	Апрель	III кв. 2018 г.

* С высококачественной отделкой

** Закрытые продажи

Источник: Knight Frank Research, 2017

Премиум класс

Предложение

1 469 лотов

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

149 тыс. м²

СУММАРНАЯ ПЛОЩАДЬ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

84 млрд руб.

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

5 объектов

ВЫШЛО НА РЫНОК В I ПОЛУГОДИИ
2017 Г.

По данным на начало июля 2017 г. на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в премиальном сегменте на продажу было выставлено 1 469 квартир и апартаментов суммарной площадью 149 тыс. м². С начала года число выставленных на продажу лотов увеличилось на 47%, суммарная площадь предложения – на 42%. Рост объема предложения связан с активным выходом на рынок новых объектов: за первые 6 месяцев 2017 г. старт продаж был объявлен в 5 новостройках премиум-класса. В итоге с начала года предложение пополнилось 567 лотами, или почти на 60 тыс. м². В одном комплексе, ЖК Barkli Residence, реализация квартир на первичном рынке во II квартале 2017 г. завершилась.

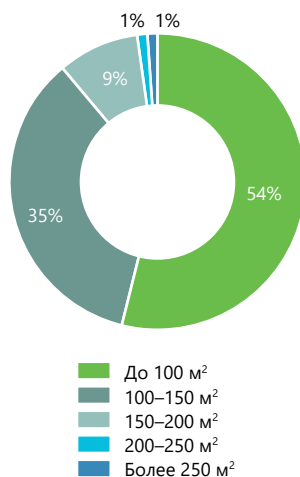
Основной объем предложения премиальной недвижимости по-прежнему сконцентрирован в Тверском районе: на его долю приходится 19% в общей структуре предложения. Тем не менее по сравнению с началом года доля района в общем объеме предложения снизилась: в начале года этот показатель достигал 26%. При этом если в начале января вторую и третью позицию занимали Пресненский район и Замоскворечье соответственно, то по итогам I полугодия оба района выбыли из Топ-3. Теперь на второй позиции находится Якиманка с долей в 16% (6 месяцами ранее в районе был представлен лишь один жилой комплекс и доля района была

Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	46,2%	7,4%	0,1%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	6,7%	24,7%	2,5%	0,9%	0,0%
150–200 м ²	0,1%	6,7%	2,1%	0,1%	0,4%
200–250 м ²	0,0%	0,1%	0,3%	0,4%	0,1%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,6%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения по площади



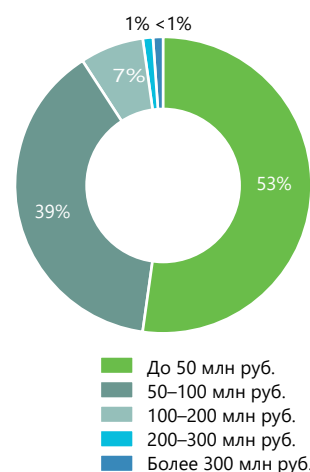
Источник: Knight Frank Research, 2017

менее 1%). Замыкает тройку лидеров по данным на начало июля 2017 г. район Хамовники, где расположено 15% всех квартир и апартаментов в премиальном сегменте, что связано с выходом на рынок нового предложения в ЖК «Садовые Кварталы».

Структура предложения

За первые 6 месяцев 2017 г. структура предложения по площади лотов значительных изменений не претерпела. Несмотря на активное «вымывание» наиболее ликвидных небольших по площади квартир и апартаментов – до 100 м² и стоимостью до 50 млн руб., – за счет

Структура предложения по стоимости

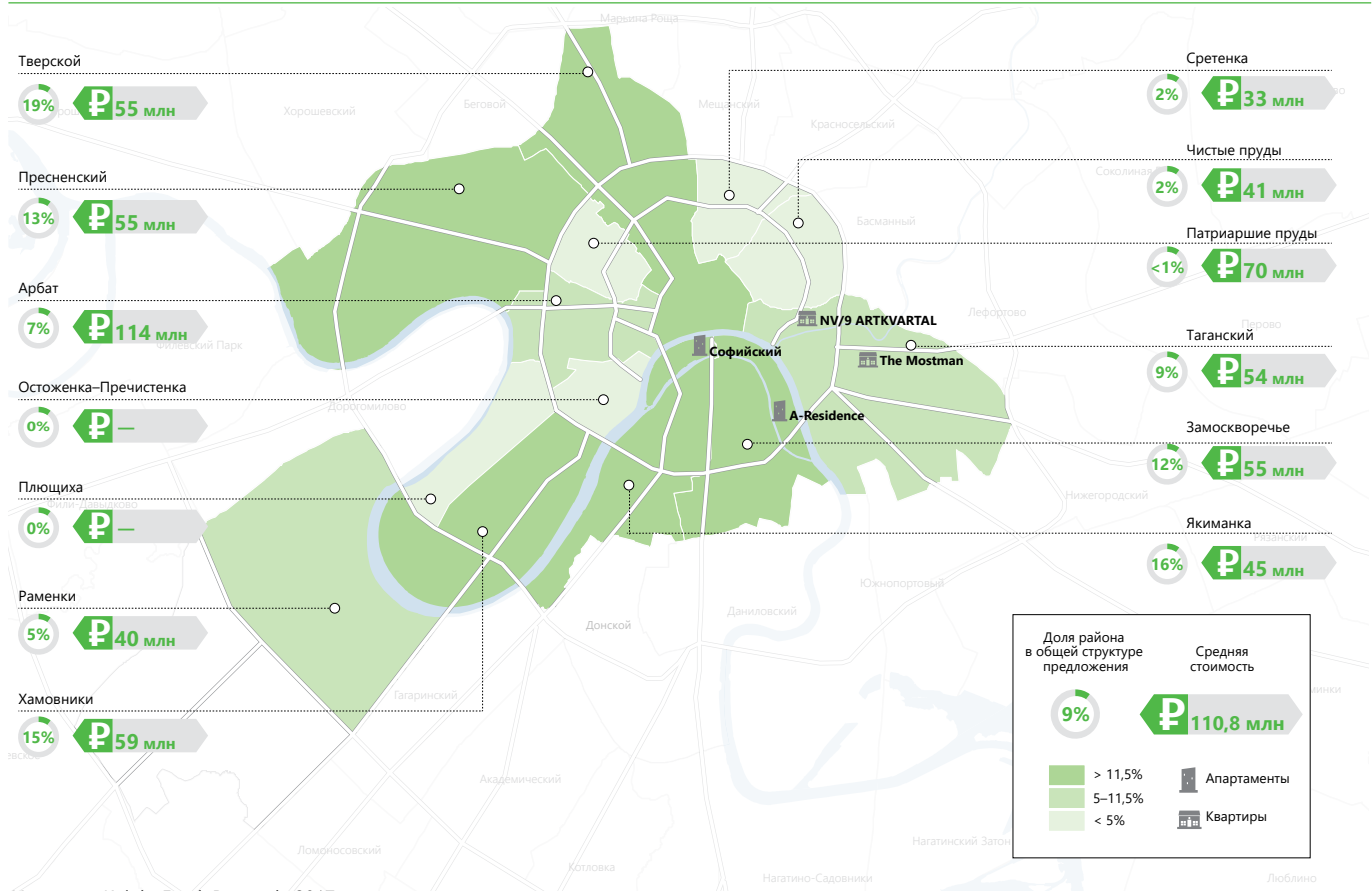


Источник: Knight Frank Research, 2017

выхода на рынок нового предложения их доля увеличилась на 5 п. п. и 7 п. п. соответственно.

Средняя площадь выставленных на продажу премиальных квартир и апартаментов относительно начала года снизилась на 4% и по данным на начало июля 2017 г. была равна 102 м². Средняя стоимость предложения также продемонстрировала отрицательную динамику и за первые 6 месяцев 2017 г. снизилась на 13%, составив 57 млн руб., что связано с выходом на рынок крупных комплексов на начальной стадии строительства с менее высокой ценой предложения (A-Residence, «Софийский» и т. д.).

Доля и средняя стоимость предложения по районам в премиальном сегменте. Новое предложение



Источник: Knight Frank Research, 2017

Предложение с отделкой

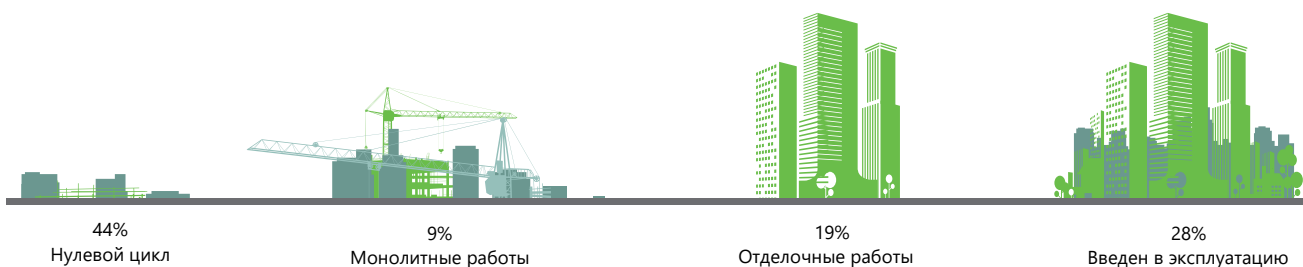
Доля предложения лотов с отделкой с начала года сократилась с 14% до 11%, однако в абсолютном выражении число таких квартир и апартаментов выросло с 139 до 155 лотов. Увеличение числа лотов с отделкой обусловлено выходом на рынок нового комплекса апартаментов A-Residence от компании O1 Properties.

Структура предложения по стадии строительства

С начала года структура предложения по стадии строительства претерпела значительные изменения: доля квартир и апартаментов на начальной стадии строительства (выход на площадку, работы ниже нулевой отметки) выросла с 3% до 44%. Если в начале января 2017 г. в премиаль-

ном сегменте только в комплексе апартаментов «Резиденция на Покровском бульваре» работы велись на уровне котлована, то в начале июля число таких комплексов увеличилось до 6.

Структура предложения по стадии строительства



Источник: Knight Frank Research, 2017

Спрос

226

ПРОДАННЫХ КВАРТИР
И АПАРТАМЕНТОВ

-17%

СНИЖЕНИЕ ЧИСЛА СДЕЛОК

53 млн руб.

СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ

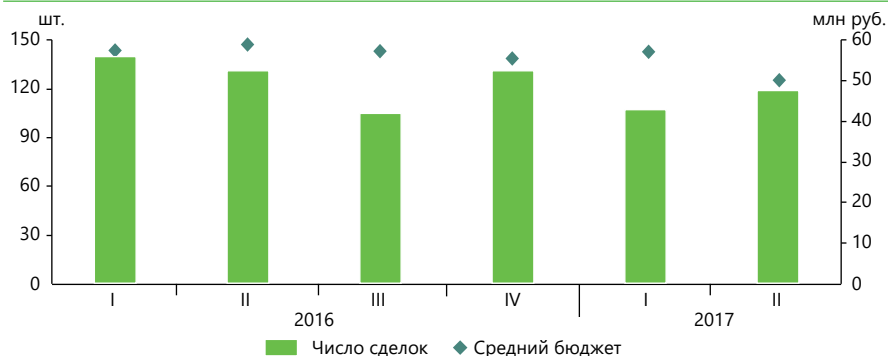
109 м²

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ

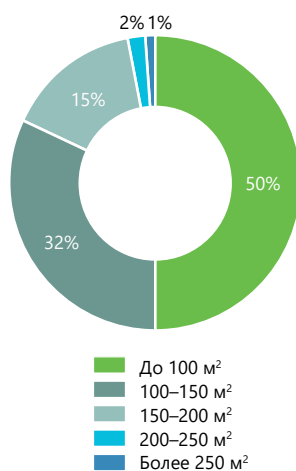
По итогам I полугодия 2017 г. на первичном рынке премиальной жилой недвижимости Москвы было заключено 226 сделок с квартирами и апартаментами, что на 17% ниже, чем за аналогичный период 2016 г. Снижение произошло на фоне старта продаж в новых объектах с привлекательными ценами, где были отмечены высокие темпы продаж, например, A-Residence, «Реном» и т. д. В основном падение показателя связано с замедлением темпов реализации лотов в объектах, которые прежде демонстрировали высокие темпы продаж, ввиду «вымывания» наиболее ликвидных и бюджетных лотов. Отметим, что сократился и средний бюджет сделки – с 57 млн руб. в I полугодии 2016 г. до 53 млн руб. в январе–июне 2017 г., – тогда как средняя площадь осталась практически без изменений – 110 м².

Доля сделок с квартирами и апартаментами с отделкой в I полугодии 2017 г. составила 19%, что соответствует значению аналогичного периода 2016 г. Однако если годом ранее основная часть сделок с такими лотами проходила в комплексе апартаментов «Современник» от компании Vesper, то в этом году лидером по числу сделок с данным форматом недвижимости стал комплекс апартаментов A-Residence от компании O1 Properties.

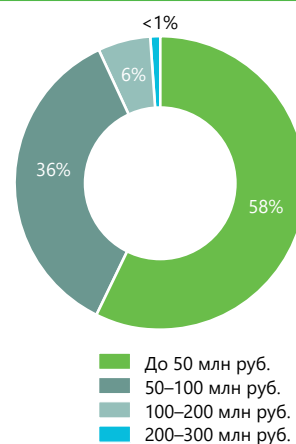
Динамика числа и среднего бюджета сделок



Структура сделок по площади



Структура сделок по стоимости



Структура сделок в I полугодии 2017 г. в премиальном сегменте

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	45,1%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	12,4%	19,0%	0,4%	0,0%	0,0%
150–200 м ²	0,0%	12,5%	2,7%	0,0%	0,0%
200–250 м ²	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,4%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,9%	0,4%	0,0%

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ



A-RESIDENCE



ВОРОБЬЕВ ДОМ



PASSBET LOFT*STUDIO

Цены

559 тыс. руб./м²

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

-10%

СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ЗА ПОЛУГОДИЕ

В начале июля 2017 г. средняя цена предложения на первичном рынке жилой недвижимости в премиальном сегменте была отмечена на уровне 559 тыс. руб./м². На протяжении I полугодия среднерыночная цена планомерно снижалась: с начала года показатель упал на 10%.

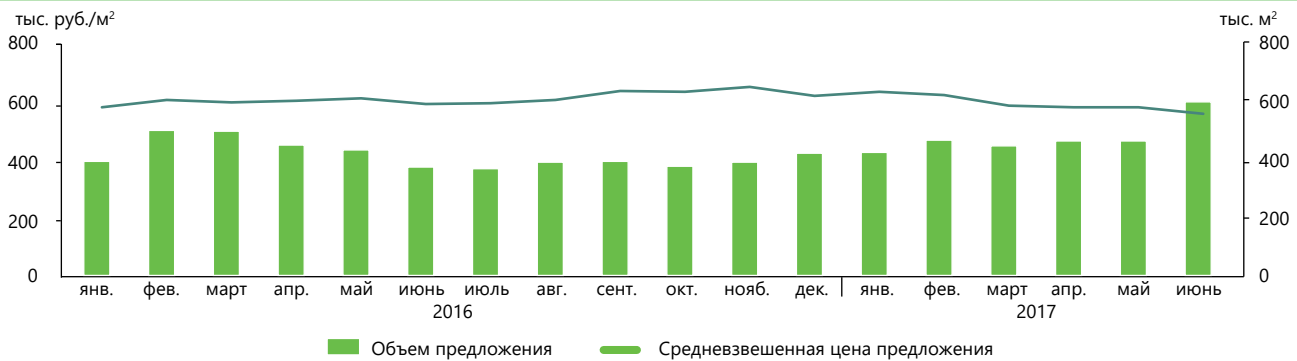
Прежде всего, отрицательная динамика связана с изменением структуры предложения – выходом на рынок нового, менее дорогого, предложения. Однако в отдельных комплексах было отмечено непосредственное снижение цен. Например, в комплексе апартаментов «Звезды Арбата» на часть лотов цены были снижены от нескольких до более чем 20%. Более того, в рамках акционных предложений цены были снижены в таких комплексах, как Depre Loft, «Рассвет Loft*Studio».

В премиальном сегменте самая высокая цена предложения отмечена на Арбате, где показатель составил 903 тыс. руб./м². Далее следуют Патриаршие пруды (670 тыс. руб./м²). Замыкает Топ-3 самых дорогих районов Тверской, здесь средняя цена в премиальных новостройках отмечена на уровне 595 тыс. руб./м².

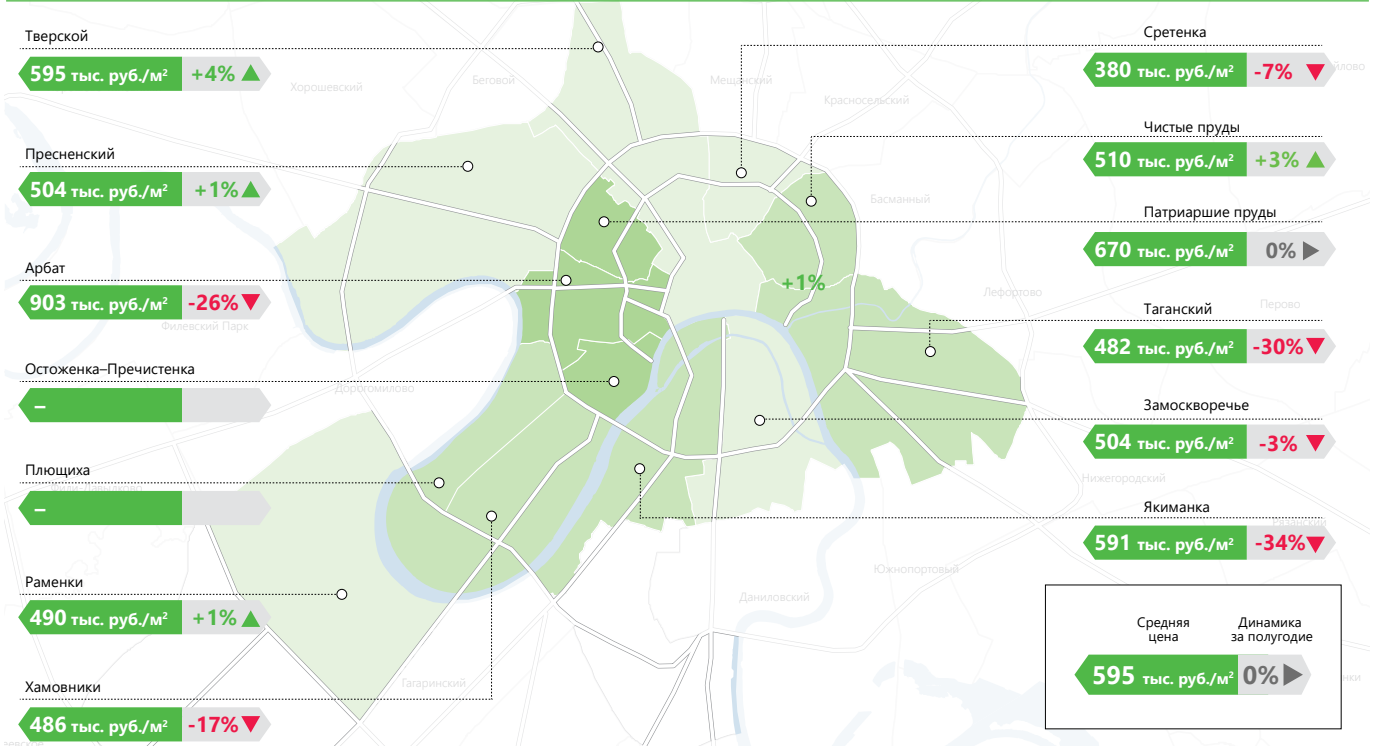
Максимальное снижение цены в январе-июне 2017 г. произошло на Якиманке: за 6 месяцев года показатель упал почти на треть, и составил 591 тыс. руб./м², что связано с выходом на рынок МФК «Софийский». На 30% средняя цена предложения снизилась в Таганском районе, что также связано с изменением структуры предложения – стартом продаж в ЖК NV/9 ARTKVARTAL.

В Тверском районе был зафиксирован рост цены: +4% с начала года. Основной вклад в положительную динамику в районе внес ЖК «Реномэ»: здесь в I полугодии цены повышались дважды, суммарное повышение составило порядка 7%. Также повлиял на рост цены выход на рынок нового объема предложения в комплексе Depre Loft, где теперь покупателю представлены и квартиры на двух верхних этажах.

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения



Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2017

Элитный сегмент

Предложение

1 093 лотов

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

163 тыс. м²

СУММАРНАЯ ПЛОЩАДЬ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

138 млрд руб.

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

3 объекта

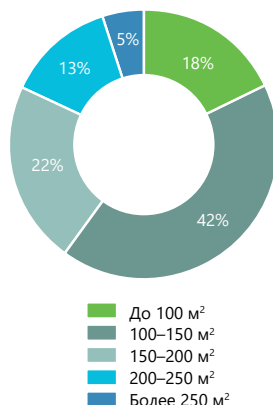
ВЫШЛО НА РЫНОК В I ПОЛУГОДИИ
2017 Г.

Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	5,7%	11,4%	0,5%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	6,0%	19,8%	13,6%	1,8%	1,0%
150–200 м ²	0,0%	5,2%	9,4%	5,2%	2,1%
200–250 м ²	0,0%	0,9%	2,4%	5,4%	4,2%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	4,9%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения на первичном рынке по площади



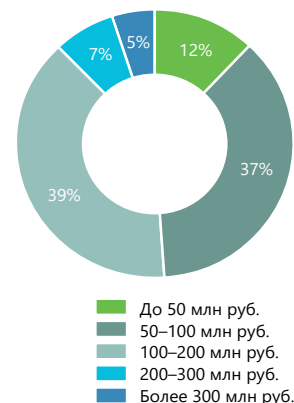
Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения

Средняя площадь предложения по итогам I полугодия 2017 г. в элитных новостройках составила 149 м². С начала года показатель сократился на 1%. Средняя стоимость квартир и апартаментов, выставленных на продажу, за первые шесть месяцев 2017 г. также продемонстрировала небольшое снижение – в размере 5% – и зафиксировалась на уровне 127 млн руб.

Значительных изменений за первые шесть месяцев 2017 г. структура предложения по

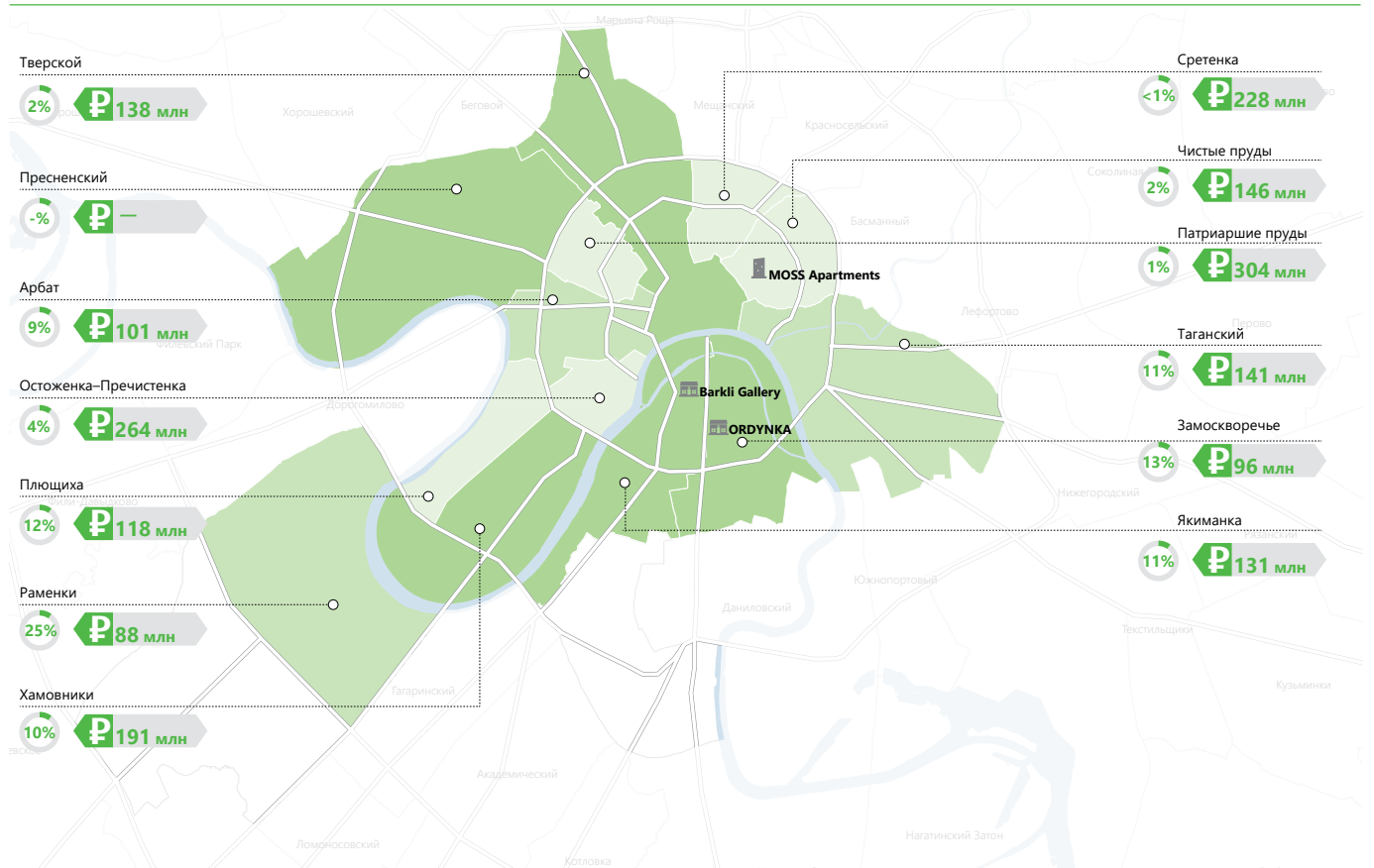
Структура предложения на первичном рынке по стоимости



площади в элитном сегменте не претерпела. По-прежнему основной объем предложения (64%) представлен квартирами и апартаментами площадью 100–200 м².

Структура предложения по стоимости за первые шесть месяцев 2017 г. несколько изменилась: на фоне изменения структуры предложения за счет выхода на рынок новых объектов с начала года доля квартир и апартаментов стоимостью в диапазоне 50–100 млн руб. выросла с 29% до 37%.

Доля и средняя стоимость предложения по районам в элитном сегменте. Новое предложение



Источник: Knight Frank Research, 2017

Предложение с отделкой

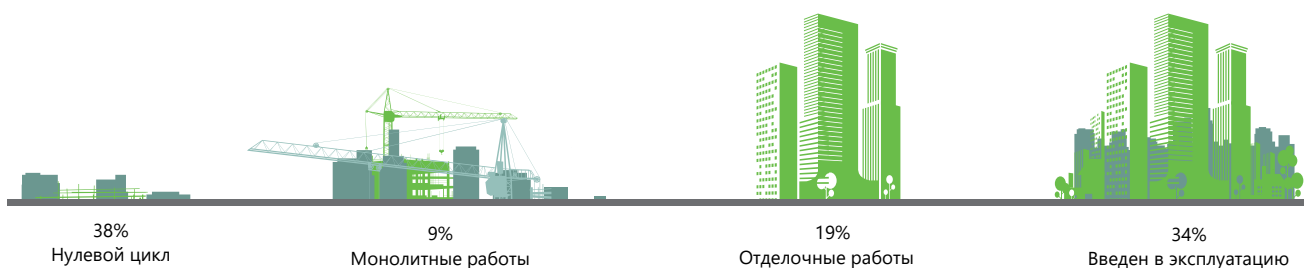
С начала года тренд увеличения доли лотов с отделкой только укрепился. В январе-июне 2017 г. на рынок в элитном сегменте вышло 3 комплекса, где покупателям представлены именно квартиры и апартаменты с отделкой. Таким образом, доля предложения с отделкой в общей структуре увеличилась с 9% в начале года до 17% в начале июля 2017 г.

Структура предложения по стадии строительства

По данным на начало июля 2017 г. более трети всех квартир и апартаментов, выставленных на продажу в элитном сегменте, находится в комплексах, уже введенных в эксплуатацию. С начала года доля такого предложения увеличилась за счет ввода в эксплуатацию двух объектов: в I квартале 2017 г. комплекс апартаментов

Il Ricco от компании «ВМС-Девелопмент» получил разрешение на ввод в эксплуатацию; во II квартале 2017 г. был введен в эксплуатацию ЖК «Клубный Дом на Котельнической набережной» от компании «Русский Монолит».

Структура предложения по стадии строительства



Источник: Knight Frank Research, 2017

Спрос

159

ПРОДАННЫХ КВАРТИР
И АПАРТАМЕНТОВ

+130%

РОСТ ЧИСЛА СДЕЛОК ОТНОСИТЕЛЬНО
АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА

144 млн руб.

СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ

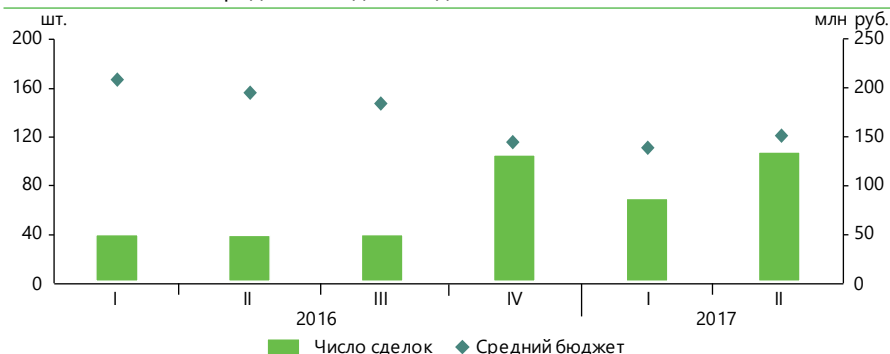
163 м²

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ

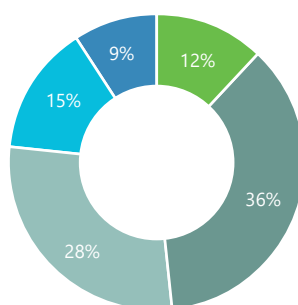
В январе–июне 2017 г. на первичном рынке в элитном сегменте было реализовано 159 квартир и апартаментов. Относительно аналогичного периода 2016 г. число сделок выросло более чем в 2 раза. Столь значительный рост обусловлен в первую очередь выходом на рынок нового предложения по привлекательным ценам, в том числе в локациях с ограниченным объемом ликвидного предложения. Так, например, по итогам I полугодия 2017 г. одним из лидеров по темпам реализации стал ЖК «Малая Ордынка, 19», продажи в котором начались лишь во второй половине 2016 г. Зафиксирован и рост темпов продаж по отдельным объектам в связи с увеличением стадии строительной готовности, что придает покупателям больше уверенности при приобретении недвижимости.

Отметим, что на фоне роста числа сделок качественные показатели, напротив, снизились. Средняя площадь проданных лотов по сравнению с началом 2017 г. сократилась с 181 м² до 163 м² в I полугодии 2017 г., отрицательная динамика составила 10%. Средний бюджет сократился более значительно (-27% относительно января-июня 2016 г.), по итогам I полугодия 2017 г. он составил 144 млн руб.

Динамика числа и среднего бюджета сделок

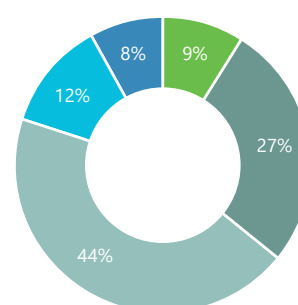


Структура сделок по площади



- До 100 м²
- 100–150 м²
- 150–200 м²
- 200–250 м²
- Более 250 м²

Структура сделок по стоимости



- До 50 млн руб.
- 50–100 млн руб.
- 100–200 млн руб.
- 200–300 млн руб.
- Более 300 млн руб.

Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура сделок в I полугодии 2017 г. в элитном сегменте

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	6,3%	5,0%	0,6%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	2,5%	17,6%	10,7%	3,8%	1,3%
150–200 м ²	0,0%	2,5%	17,0%	5,0%	3,8%
200–250 м ²	0,0%	1,9%	0,6%	4,4%	7,5%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	8,2%

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



KNIGHTSBRIDGE PRIVATE PARK



МАЛАЯ ОДЫНКА, 19



КОТЕЛЬНИЧЕСКАЯ, 21



SNEGIRI ECO

Цены

850 тыс. руб./м²

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

-4%

СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ЗА ПОЛУГОДИЕ

По итогам I полугодия 2017 г. средняя цена предложения на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в элитном сегменте составила 850 тыс. руб./м², относительно начала года показатель остался практически на том же уровне (-4%). На протяжении первых шести месяцев

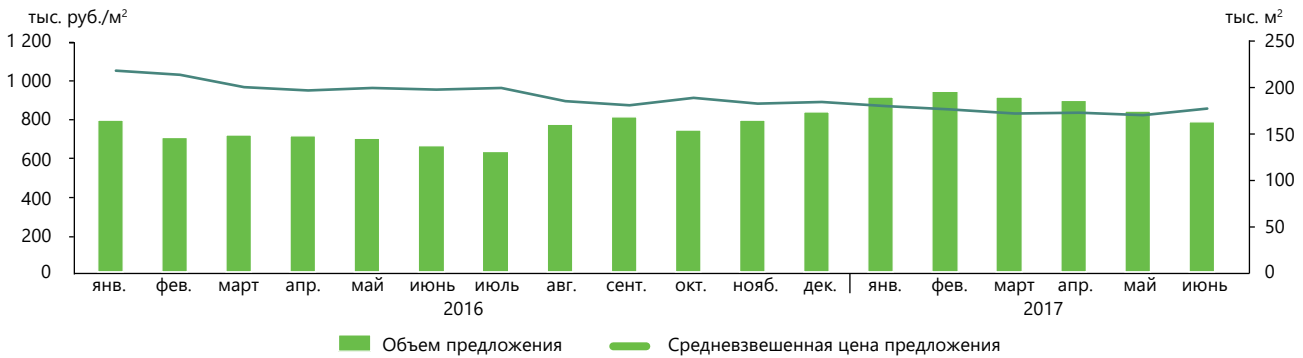
динамика цены была разнонаправленной, однако без резких колебаний (в пределах нескольких процентов).

Самая высокая цена среди районов в элитном сегменте была отмечена на Патриарших прудах, где показатель по данным на начало июля 2017 г. был равен 1 602 тыс. руб./м². Далее по величине средней цены следует Остоженка-Пречистенка – 1 511 тыс. руб./м². На протяжении первых 6 месяцев цена в данных районах оставалась практически без изменений. Замыкает тройку лидеров по цене предложения Сретенка с показателем на уровне 1 175 тыс. руб./м². Высокая цена здесь обусловлена очень ограниченным объемом

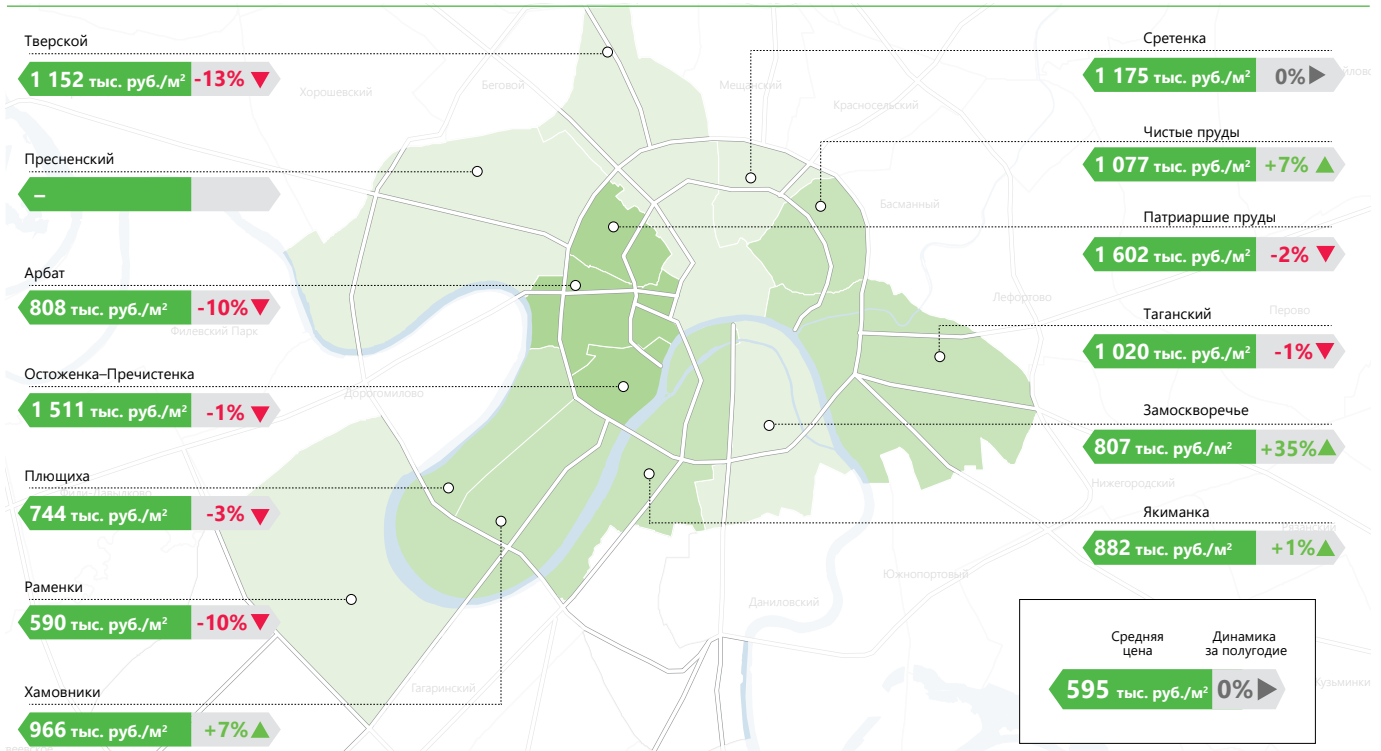
предложения. Далее следует Тверской район, где в связи реализацией последних апартментов в комплексе St. Nickolas цена с начала года снизилась на 13% – с 1 330 тыс. руб./м² до 1 152 тыс. руб./м².

В четырех районах средние цены продемонстрировали рост: это Замоскворечье (+35%), Чистые пруды (+7%), Хамовники (+7%), Якиманка (+1%). Столь значительный рост цены в Замоскворечье связан с выходом на рынок нового комплекса ORDYNKA, где покупателям представлены квартиры с отделкой в 7 клубных домах. Рост цены в Хамовниках и на Чистых прудах связан с вымыванием менее дорогого предложения с рынка.

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения



Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2017

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



© Knight Frank LLP 2017 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Ольга Ясько

Директор, Россия и СНГ
olga.yasko@ru.knightfrank.com

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Алексей Трещев

Директор
alexey.treshchev@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000