

III КВАРТАЛ 2017 ГОДА
РЫНОК ЭЛИТНОЙ
ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- ♦ Среднерыночная цена предложения по-прежнему демонстрирует небольшую отрицательную динамику на фоне выхода нового предложения на начальном этапе строительства, фактического снижения цен на объектах не происходит. Однако для активизации спроса девелоперы проводят различные стимулирующие акции, в рамках которых на ограниченный пул объектов покупателям предоставляются скидки до 10%.
- ♦ Продолжается оптимизация площадей и планировочных решений лотов в новых проектах. Сегодня разрыв между средней площадью предложения и спроса сократился до минимального, в премиальном сегменте площадь приобретаемых квартир и апартаментов уже превышает средний показатель предложения.
- ♦ Происходит укрепление тренда вывода на рынок лотов с отделкой. Девелоперы начинают активно прибегать к данному маркетинговому ходу в комплексах, находящихся на активной или завершающей стадии реализации. Так, реализация отдельного пула квартир с отделкой активизирует покупательский интерес и дает возможность понять реакцию покупателя на данный продукт.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Алексей Трещев

Директор по городской и загородной недвижимости, Knight Frank

«Основная часть входящих запросов на приобретение квартир в сегменте высокобюджетного жилья постепенно смещается в бюджет 30-60 млн руб. Девелоперы реагируют на данный тренд тем, что выводят «экономичные», детально проработанные проекты, которые «перетягивают» на себя львиную долю спроса, ввиду привлекательного ценообразования и качества продукта. Например, в премиальном комплексе апартаментов A-Residence сегодня предлагаются апартаменты с отделкой по цене от 294 тыс. руб. за 1 кв. м, что и вывело данный объект в лидеры рынка по числу сделок».

Предложение. Основные показатели. Динамика

	Премиальный сегмент	Динамика*	Элитный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	1 402	-7% ▼	1 021	-5% ▼
Средняя цена, тыс. руб./м ²	527	-6% ▼	889	+5% ▲
Средняя площадь, м ²	100	-2% ▼	139	-7% ▼
Средняя стоимость, млн руб.	53	-8% ▼	124	-2% ▼

* III квартал 2017 г. / II квартал 2017 г.

Источник: Knight Frank Research, 2017

Динамика цены и объема предложения на первичном рынке жилой высокобюджетной недвижимости



Источник: Knight Frank Research, 2017

Спрос. Основные показатели. Динамика

	Премиальный сегмент	Динамика*	Элитный сегмент	Динамика**
Средняя цена, тыс. руб./м ²	500	-2% ▼	690	-28% ▼
Средняя площадь, м ²	105	-5% ▼	132	-27% ▼
Средняя стоимость, млн руб.	52	-7% ▼	91	-47% ▼

* III квартал 2017 г. / III квартал 2016 г.

Источник: Knight Frank Research, 2017

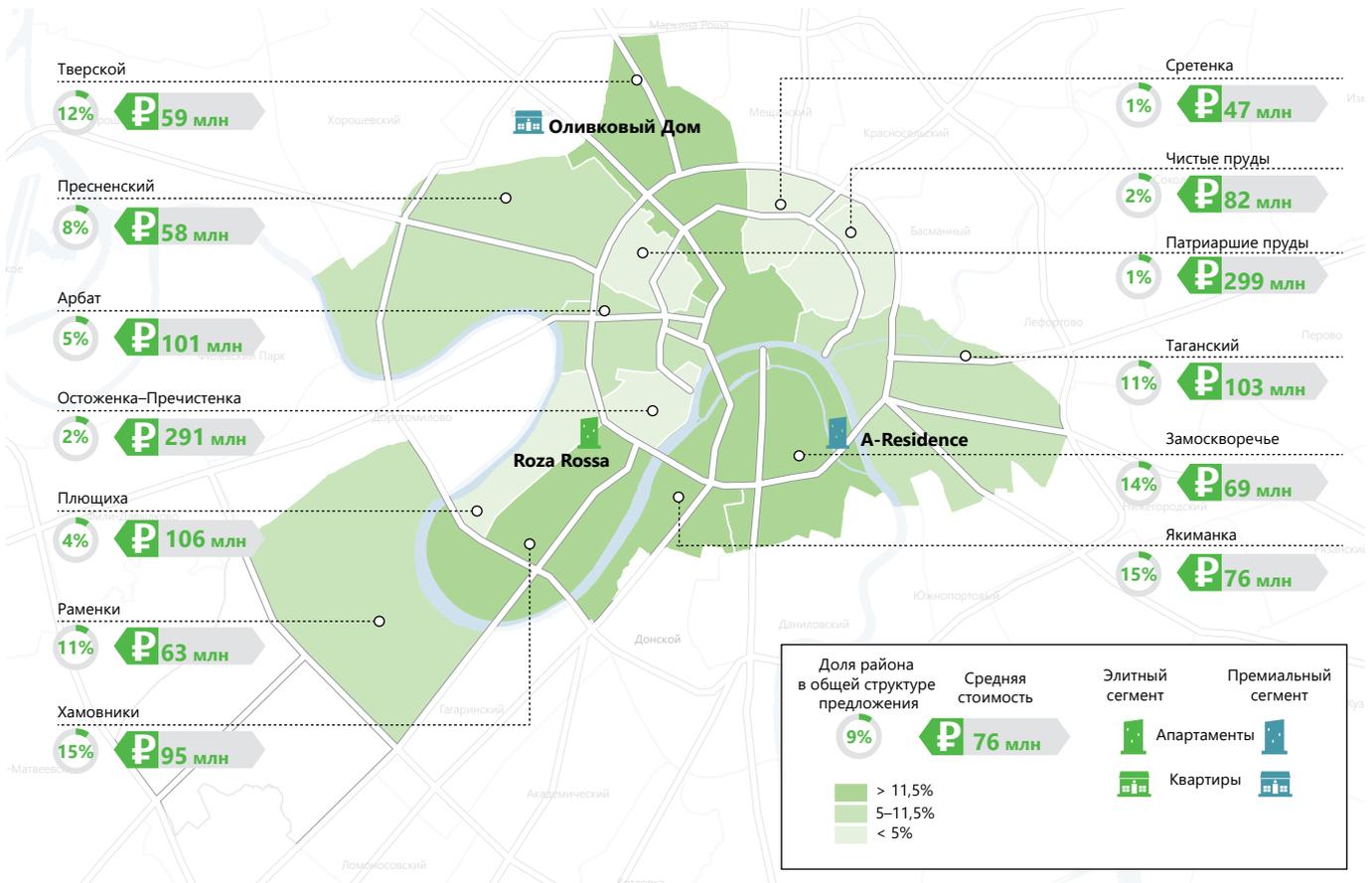
Предложение

По данным на начало октября 2017 г. на первичном рынке в высокобюджетном сегменте на продажу выставлено порядка 2 420 квартир и апартаментов общей площадью более 282 тыс. м². За прошедший квартал на рынок вышло два новых объекта – элитный комплекс апартаментов Roza Rossa от KR-Properties и ЖК «Оливковый Дом» от компании

«Дон-строй». Также за прошедшие три месяца предложение пополнилось за счет выхода нового объема в уже реализуемых объектах. В премиум-классе в продажу поступили 2 корпуса в комплексе апартаментов A-Residence. В элитном сегменте в ЖК «Полянка/44» на рынок был выведен пул квартир в особняке «Орхидея».

В отдельных комплексах девелоперы сняли с реализации часть лотов, например в ЖК «Жизнь на Плющихе», поэтому, несмотря на выход новых объектов, объем предложения на первичном рынке в высокобюджетном сегменте в III квартале 2017 г. сократился на 10%: в элитном сегменте сокращение объема предложения составило 6%, в премиальном – 14%.

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



Источник: Knight Frank Research, 2017

Комплексы, которые вышли на рынок в III квартале 2017 г.

Название объекта	Адрес	Сегмент	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Ориентировочный срок ввода в эксплуатацию
Roza Rossa	Зубовская ул, д. 7	элит	KR properties	апартаменты	120	Август	С отделкой	IV квартал 2019 г.
Оливковый Дом	Верхняя ул., д. 34	премиум	Дон-строй	квартиры	64	Сентябрь	Без отделки	IV квартал 2019 г.
Новое предложение (Новые очереди)								
A-Residence (два корпуса)	Садовническая наб., вл. 82	премиум	O1 Properties	апартаменты	55	Сентябрь	С отделкой	I квартал 2019 г.

Источник: Knight Frank Research, 2017

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

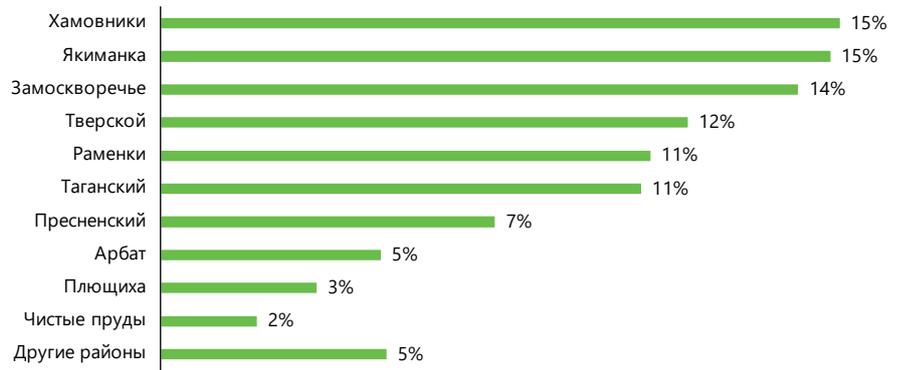
За прошедший квартал Хамовники вернулись на привычную лидирующую позицию по объему предложения, однако район делит первую позицию с Якиманкой. Кварталом ранее именно район Якиманка лидировал по объему предложения, однако снятие с реализации части лотов в одном из комплексов привело к снижению доли данного района в общей структуре предложения. Далее по объему предложения следует Замоскворечье, где сконцентрировано 14% всех квартир и апартаментов. Меньше всего лотов выставлено на продажу в локации Патриарших прудов, доля которой составляет менее 1% в общей структуре предложения. Предложение здесь сформировано двумя клубными объектами – комплексом апартаментов «У Патриарших», где представлены последние лоты, а также одним объектом, находящимся в закрытых продажах.

За прошедшие три месяца структура предложения по площади в премиальном сегменте изменений не претерпела. По-прежнему более половины (55%) всего предложения представлено квартирами и апартаментами площадью до 100 м². Анализируя структуру предложения по стоимости, отметим, что с выходом на рынок ЖК «Оливковый Дом» доля предложения в бюджете до 50 млн руб. увеличилась на 4 п. п.

В элитном сегменте структура предложения за прошедший квартал претерпела чуть большие изменения: выросла доля небольших лотов площадью до 100 м², что связано с выходом нового комплекса Roza Rossa, где более половины выставленного на продажу объема представлено небольшими по площади лотами (до 100 м²). Увеличилась доля квартир и апартаментов бюджетом до 50 млн руб., теперь на такие лоты приходится 15% всего предложения, что также связано со структурным изменением предложения. Однако по-прежнему в элитном сегменте основная часть предложения представлена квартирами и апартаментами в бюджете 50–100 млн руб. (38%) и 100–200 млн руб. (34%).

Продолжилось укрепление тренда вывода нового предложения с отделкой. Среди объектов, вышедших на рынок в III квартале 2017 г., один предлагается покупателям с отделкой: в комплексе апартаментов Roza Rossa во всех апартаментах будут выполнены отделка и меблировка. Так, относительно июня 2017 г. доля предложения лотов с отделкой показала небольшой рост в размере 2 п. п. и составила 15%. Также в рамках активизации интереса к последним лотам в комплексе «У Патриарших» в одном из апартаментов была выполнена отделка.

Распределение предложения по районам



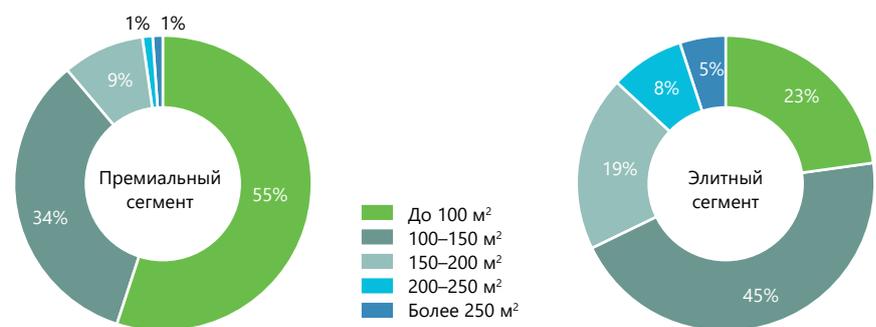
Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.
До 100 м²	32,5%	9,0%	0,3%	0,0%	0,0%
100–150 м²	6,9%	23,5%	6,7%	1,0%	0,5%
150–200 м²	0,0%	5,1%	4,3%	2,4%	1,1%
200–250 м²	0,0%	0,4%	0,5%	1,3%	1,7%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	2,5%

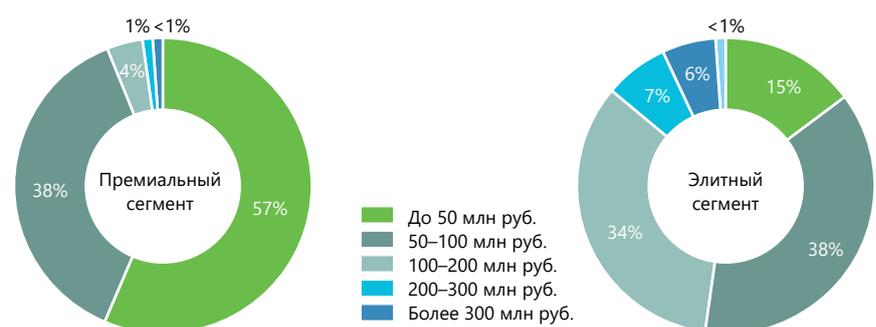
Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2017

Спрос

В III квартале 2017 г. на первичном рынке высокобюджетной недвижимости было реализовано более 170 квартир и апартаментов. Относительно предыдущего квартала число сделок сократилось на 19%, однако по сравнению с III кварталом 2016 г. число проданных лотов, напротив, выросло, продемонстрировав положительную динамику в размере 22%. Отметим, что число сделок выросло в обоих сегментах. В премиум-классе рост числа сделок был на уровне 4%, тогда как в элитном сегменте данный показатель вырос более чем в 1,5 раза. Средняя цена проданных в III квартале элитных квартир и апартаментов составила 690 тыс. руб./м², что на 22% ниже цены предложения в рассматриваемом сегменте. В III квартале 2017 г. покупатели отдавали предпочтение лотам в жилых комплексах, находящихся на начальных стадиях строительства.

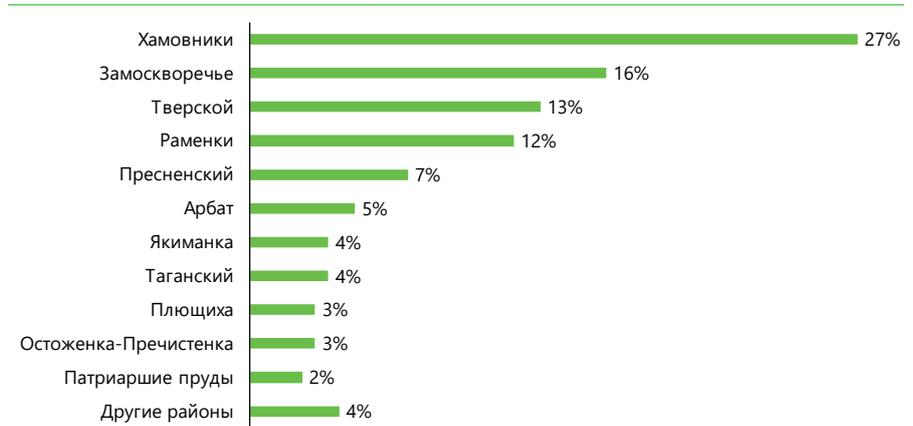
В географии сделок лидером по числу проданных квартир и апартаментов остаются Хамовники, в III квартале 2017 г. здесь прошло более четверти всех сделок (27%). Далее по числу сделок следует Замоскворечье: в жилых комплексах этого района прошло 16% сделок, основная часть которых была заключена в ЖК «Малая Ордынка, 19» и в комплексе апартаментов A-Residence. Замыкает тройку лидеров Тверской район с долей в 13%.

Структура сделок 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	39,8%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	9,4%	22,8%	0,6%	0,0%	0,0%
150–200 м ²	0,0%	9,9%	2,9%	1,8%	0,6%
200–250 м ²	0,0%	0,6%	1,8%	2,9%	1,2%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в высокобюджетном сегменте по районам

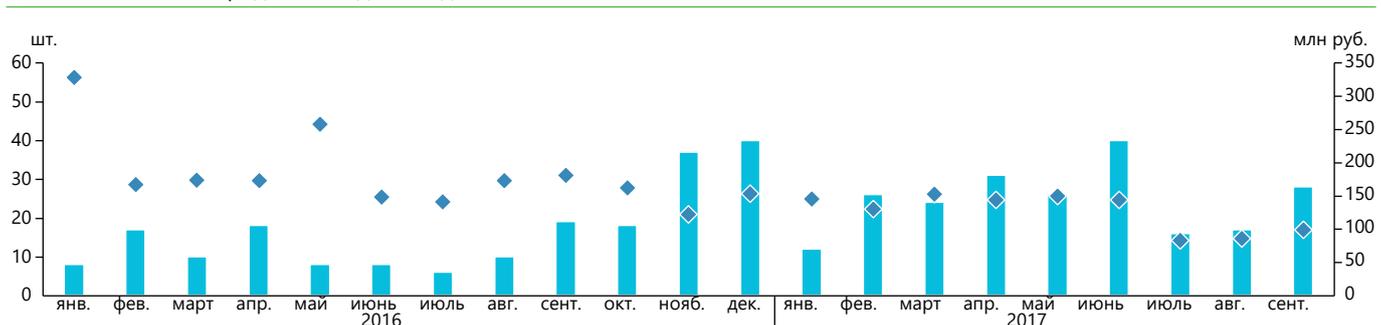


Источник: Knight Frank Research, 2017

Динамика числа и среднего бюджета сделок в премиум-классе



Динамика числа и среднего бюджета сделок в элитном классе



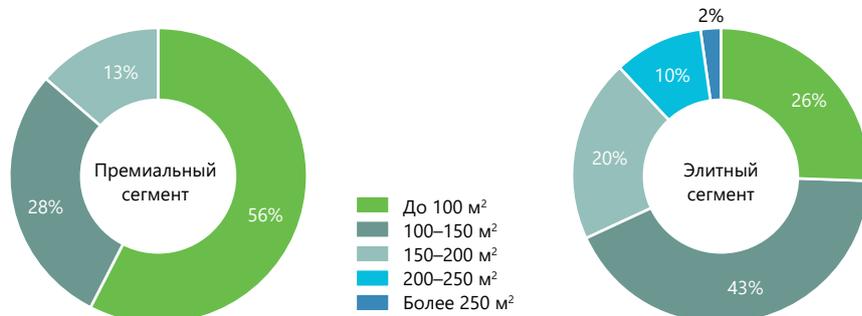
Источник: Knight Frank Research, 2017

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

В III квартале 2017 г. основной интерес для покупателей в премиум-сегменте сконцентрирован на квартирах и апартаментах площадью до 100 м² (56%), однако стоит отметить, что за год относительно III квартала 2017 г. доля сделок с лотами такой площади увеличилась на 9 п. п. Структура сделок по бюджету также претерпела за год значительные изменения: доля проданных квартир и апартаментов стоимостью до 50 млн руб. относительно III квартала 2016 г. увеличилась на 10 п. п. и составила 60%.

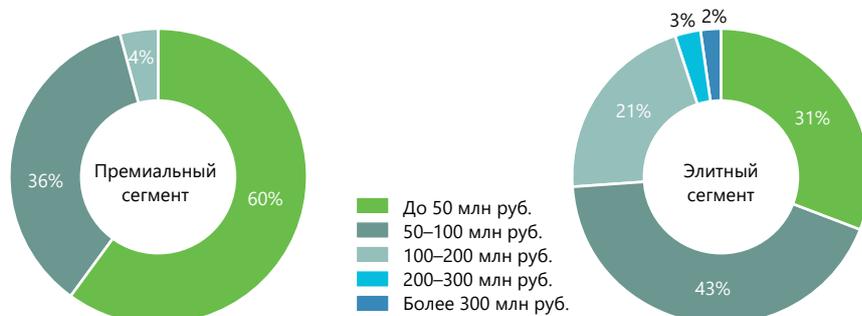
В элитном сегменте структура сделок за год также претерпела значительные изменения. Доля проданных квартир и апартаментов площадью до 150 м² увеличилась на 32 п. п. за счет снижения доли сделок с лотами площадью 150–200 м² и более 250 м². В элитном сегменте также произошло смещение покупательского интереса в сторону более бюджетных лотов. Так, доля сделок с квартирами и апартаментами в бюджете до 100 млн руб. выросла на 45 п. п. за счет снижения доли сделок в высоком бюджете. Годом ранее треть сделок прошла с крупными квартирами в ЖК Knightsbridge Private Park, после корректировки долларовых цен в комплексе в первой половине 2016 г. была отмечена высокая покупательская активность.

Структура сделок на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура сделок на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2017

Объекты-лидеры по числу проданных лотов

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ



САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ



A-RESIDENCE



РЕНОМЭ

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ



МАЛАЯ ОРДЫНКА, 19



BUNIN



BARKLI GALLERY

Цена

По данным на начало октября 2017 г. средняя цена предложения на первичном рынке высокобюджетного жилья осталась практически без изменений, продемонстрировав незначительное снижение менее чем на 1%, и была равна 708 тыс. руб. Однако в разрезе сегментов цена показала разнонаправленную динамику. Так, в элитном сегменте за последние три месяца средневзвешенная цена предложения выросла на 5% и составила 889 тыс. руб./м². Рост показателя связан с увеличением цены предложения в уже реализуемых комплексах, таких как Barkli Gallery, «Малая Ордынка, 19» и т. д. В премиаль-

ном сегменте, напротив, цена за квартал снизилась на 6% и составила порядка 524 тыс. руб./м². На снижение средней стоимости в большей степени повлияли выход нового предложения в комплексе апартаментов A-Residence и старт продаж в жилом комплексе «Оливковый Дом».

Самая высокая средняя цена предложения среди районов на начало октября была отмечена на Остоженке-Пречистенке, где показатель был равен 1 659 тыс. руб./м². Отметим, что за период июль-сентябрь средняя цена предложения в районе увеличилась на 5%, однако рост показателя связан исключительно со структурными

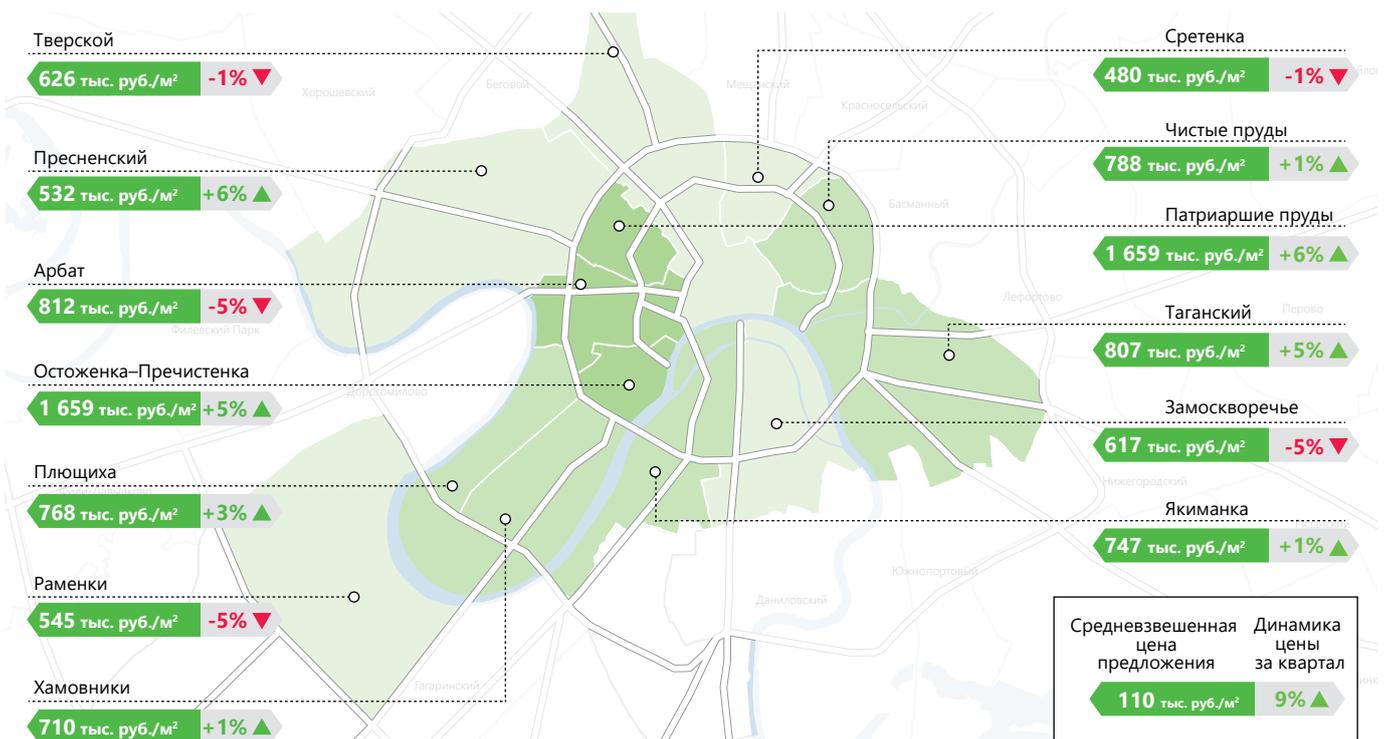
изменениями предложения, вымыванием менее дорогого предложения с рынка. На второй позиции рейтинга самых дорогих районов находились Патриаршие пруды с показателем в размере 1 576 тыс. руб./м², за прошедший квартал в рассматриваемом районе цена также продемонстрировала положительную динамику в размере 6%, что связано с вымыванием бюджетного предложения с рынка, окончанием реализации «Клубного Дома на Патриарших прудах». Замыкает Топ-3 самых дорогих районов Арбат, где цена составила 812 тыс. руб./м², за квартал цена предложения в районе снизилась на 5%.

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения



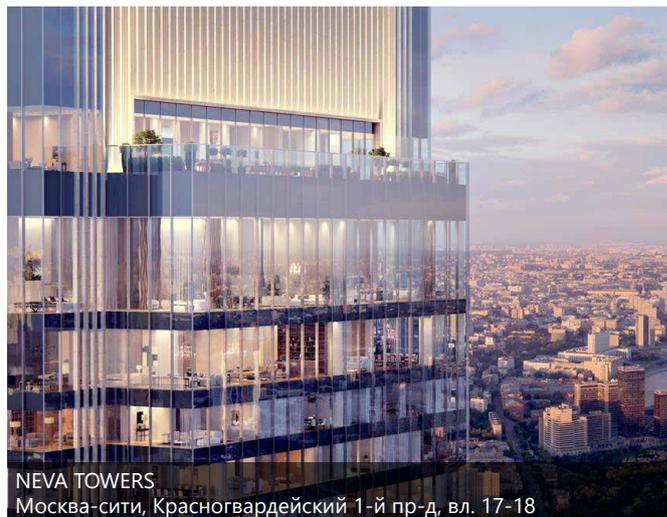
Источник: Knight Frank Research, 2017

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 Широкова

Директор, Россия и СНГ

olga.shirokova@ru.knightfrank.com

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Алексей Трещев

Директор

alexey.treshchev@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000