

ОБЗОР



I КВАРТАЛ 2017 ГОДА
РЫНОК ЭЛИТНОЙ
ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Сохранение тенденции увеличения объема предложения. Так, первые три месяца 2017 г. оказались достаточно активными с точки зрения выхода нового предложения, более того, до конца года девелоперы заявляют о выходе еще 17 новых объектов.
- Увеличение доли комплексов с отделкой: все три новых объекта I квартала 2017 г. предлагают покупателям квартиры и апартаменты с отделкой.
- Сохранение объема спроса на прежнем высоком уровне: это связано как со стабилизацией ситуации на рынке, так и с высокими темпами роста объема предложения, реализацией отложенного спроса в отдельных объектах.
- Стабилизация среднерыночной цены предложения: рост показателя в уже реализуемых объектах будет компенсироваться более низкой ценой в новых объектах, находящихся на начальных стадиях строительства.

Основные показатели. Динамика

	Показатель	Изменение за квартал*	Изменение за год**
Предложение			
Объем предложения, шт.	2 313	+8%	+15%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	738	-6%	-7%
Средняя площадь, м ²	130	-	-4%
Средняя стоимость, млн руб.	96	-5%	-11%
Спрос			
Средняя цена, тыс. руб./м ²	697	-4%	+1%
Средняя площадь, м ²	128	+1%	+4%
Средняя стоимость, млн руб.	89	-4%	+5%

* I квартал 2017 г. / IV квартал 2016 г.

** I квартал 2017 г. / I квартал 2017 г.

Источник: Knight Frank Research, 2017

Предложение

301 тыс. м²

СУММАРНАЯ ПЛОЩАДЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

222 млрд руб.

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

35%

ДОЛЯ АПАРТАМЕНТОВ

3 объекта

ВЫШЛО НА РЫНОК В I КВАРТАЛЕ 2017 Г.

Динамика объема предложения



Источник: Knight Frank Research, 2017

На протяжении последних полутора лет мы наблюдаем высокую девелоперскую активность на рынке элитной жилой недвижимости. Данный тренд сохранился и в I квартале 2017 г. Так, за первые 3 месяца 2017 г. в открытые продажи вышло 3 новых объекта, также предложение пополнилось новыми корпусами в ЖК «Садовые Кварталы». Совокупно за I квартал прирост объема предложения составил 8%, и, по данным на конец рассматриваемого периода, на первичном рынке элитной жилой недвижимости на продажу было выставлено 2 313 квартир и апартаментов в 55 объектах.

Основной объем предложения по-прежнему сконцентрирован в Хамовниках, однако теперь лидирующую позицию они делят с Раменками. В обоих районах расположено по 16% общего объема предложения. На втором месте находится Замоскворечье с долей в 12%. В лидеры также попал и Тверской район (11%). Меньше всего квартир и апартаментов представлено в районах Патриаршие пруды и Донской.

Основной объем предложения по-прежнему представлен квартирами и апартаментами площадью до 150 м² в бюджете

до 100 млн руб. – почти 60%. Доля такого предложения незначительно увеличилась за прошедший квартал, что в большой степени связано с выходом нового объема предложения в ЖК «Садовые Кварталы».

Отметим, что, несмотря на увеличение объема предложения в связи с выходом на рынок новых объектов, структура предложения остается достаточно стабильной и за прошедший год значительных изменений не претерпела.

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.	250–300 млн руб.	Более 300 млн руб.
До 100 м ²	21,7%	9,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	5,9%	23,2%	9,6%	1,3%	0,4%	0,1%	0,0%
150–200 м ²	0,0%	6,4%	6,9%	3,1%	0,8%	0,3%	0,1%
200–250 м ²	0,0%	0,5%	1,3%	3,2%	0,8%	1,0%	0,6%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,5%	0,6%	1,8%

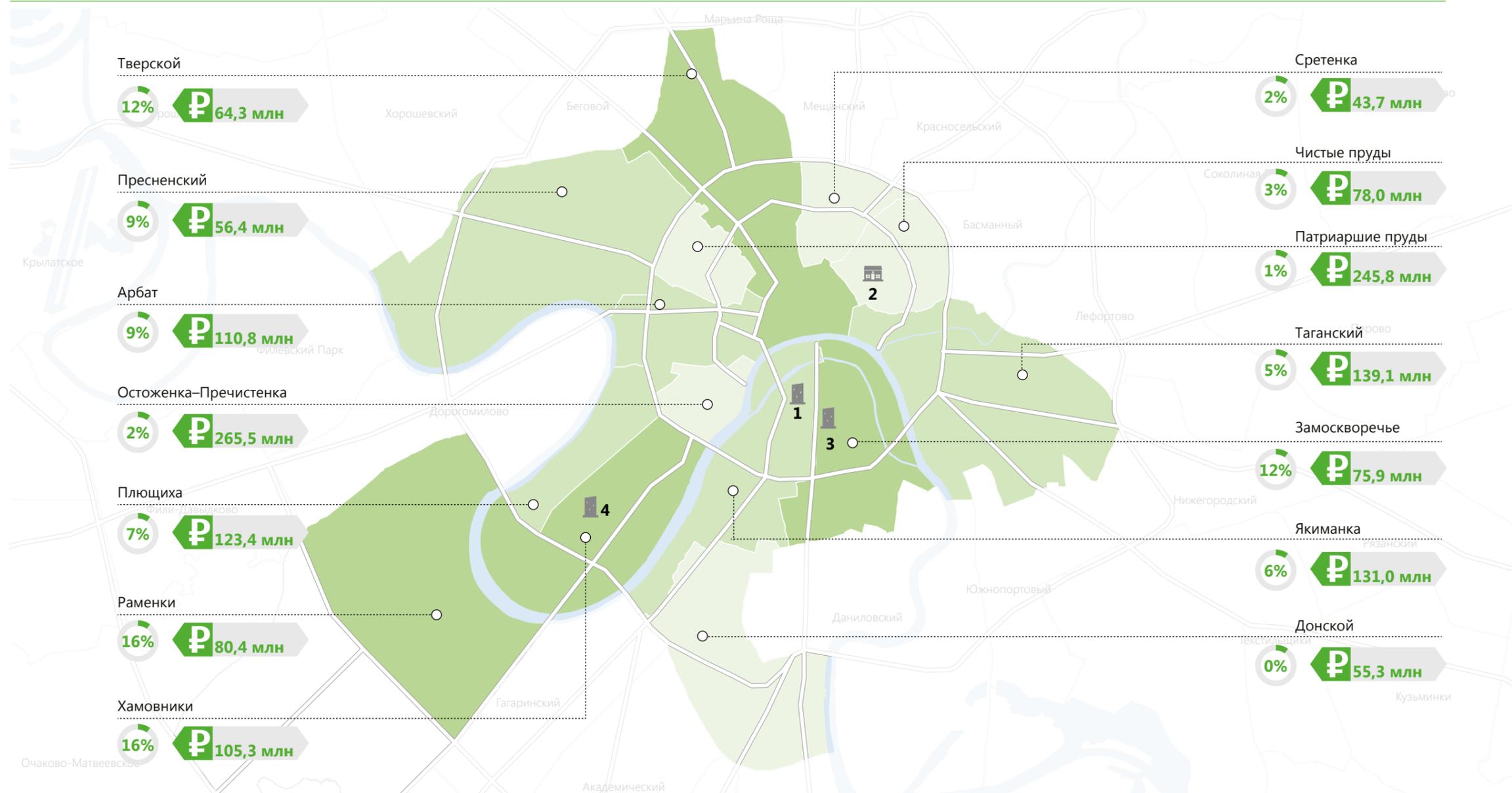
Источник: Knight Frank Research, 2017



Алексей Трещев
Директор по городской и загородной недвижимости, Knight Frank

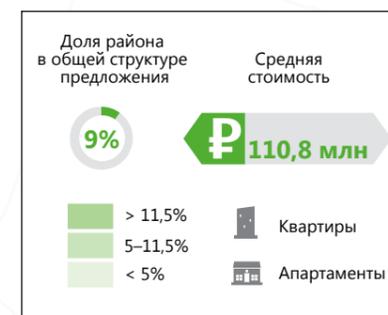
«Объем предложения на первичном рынке продолжает увеличиваться. Девелоперы предлагают покупателям новый и интересный продукт: на рынок вернулись квартиры и апартаменты с высококачественной отделкой, с которых и начался элитный рынок. Также девелоперы выводят и сервисные апартаменты, весьма популярный продукт в Европе и лишь набирающий популярность в России. Разнообразие предложения и наличие невысоких цен в ряде комплексов положительно влияют на активность покупателей».

Доля и средняя стоимость предложения по районам. Новое предложение



Новое предложение. I квартал 2017 г.

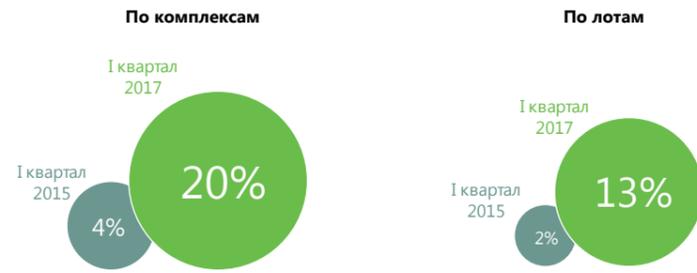
Название объекта	Адрес	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Ориентировочный срок ввода в эксплуатацию	
Новые объекты							
1	Barkli Gallery*	Ордынский туп., д. 6, стр. 1	Barkli	квартиры	46	Январь	I квартал 2018 г.
2	MOSS Apartments*	Кривоколенный пер., д. 10, стр. 4	Adwill	апартаменты	13	Февраль	Введен в эксплуатацию
3	ORDYNKA	М. Ордынка ул., д. 25	Insigma	квартиры	81	Март	IV квартал 2019 г.
Новая очередь							
4	Садовые Кварталы	Усачева ул., д. 11	Интеко	квартиры	187	Февраль	III квартал 2020 г.



* Старт открытых продаж

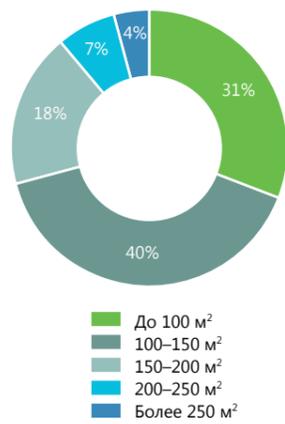
Источник: Knight Frank Research, 2017

Предложение с отделкой



Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура предложения по площади



Источник: Knight Frank Research, 2017

Рейтинг девелоперов по числу объектов

Девелопер	Количество объектов	Доля рынка по числу объектов
Vesper	6	11%
Донстрой	5	9%
ГАЛС-Девелопмент	3	5%
Интеко	3	5%
Лидер Инвест	3	5%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Рейтинг девелоперов по числу лотов

Девелопер	Количество лотов	Доля рынка по числу лотов
Интеко	331	14%
Донстрой	262	11%
AB Development	211	9%
ГАЛС-Девелопмент	185	8%
Sminex	172	7%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Предложение с отделкой

В конце 2015 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости начал формироваться тренд вывода на рынок объектов с отделкой. Данная тенденция не является новой для рынка: первые элитные новостройки были именно с отделкой, однако позже ввиду изменения конъюнктуры рынка девелоперы предпочли предлагать покупателям более «простой продукт» – квартиры без отделки. Сегодня рекордные объемы предложения и высокая конкуренция на первичном рынке возвращают девелоперов к данному формату.

Так, за два года (относительно I квартала 2015 г.) число комплексов, где представлены лоты с отделкой, увеличилось с 2 до 11 объектов. При этом доля лотов с отделкой выросла с 2% до 13%: низкая доля предложения по лотам связана с тем, что в основном такое предложение представлено клубными объектами.

Структура предложения

Средняя площадь предложения по итогам I квартала 2017 г. составила 130,3 м². Относительно аналогичного периода 2016 г. показатель сократился на 4%. Средняя стоимость квартир и апартаментов продемонстрировала более значительное снижение – в размере 11% – и составила 96 млн руб. Прежде всего, отрицательная динамика связана со структурными изменениями предложения (выходом нового предложения в ЖК «Садовые Кварталы».

Более половины всего предложения (71%) представлено квартирами и апартаментами площадью до 150 м², основной объем предложения (67%) в структуре по бюджету представлен лотами стоимостью до 100 млн руб.

Рейтинг девелоперов

По итогам I квартала 2017 г. лидером по числу жилых комплексов, где ведутся первичные продажи, является компания Vesper, которая реализует 6 жилых комплексов. Все объекты компании – клубные дома, поэтому по числу лотов в общем объеме предложения Vesper не попадает в Топ-5 и занимает лишь 9-ю строчку. Самым крупным объектом девелопера является комплекс апартаментов «Современник» (72 лота). Самый камерный проект компании – комплекс апартаментов Chekhov (8 лотов).

По объему предложения в лотах лидером является компания «Интеко», на долю которой приходится 14% всего рынка, несмотря на то, что компания реализует лишь 3 объекта. Вторую строчку по объему предложения занимает компания «Донстрой» с долей в 11%.

Структура предложения по стадии строительства

Долю в 35% в общей структуре предложения занимают квартиры и апартаменты, расположенные в объектах на этапе котлована. Треть квартир и апартаментов, выставленных на продажу, представлена в объектах, уже введенных в эксплуатацию.

Средняя цена предложения в комплексах, находящихся на начальном этапе строительства, по итогам I квартала 2017 г. составила 546 тыс. руб./м², что на 26% ниже среднерыночной цены предложения. В объектах, введенных в эксплуатацию, средняя цена предложения составила 760 тыс. руб./м².

С начала года в эксплуатацию был введен жилой комплекс Il Risco (Подсосенский пер., д. 11) от компании «ВМС-Девелопмент». Также в 2017 г. ко вводу в эксплуатацию заявлено 17 объектов.

Сервисные апартаменты

Сегодня на рынке опять заговорили об апартаментах под управлением. Впервые данный формат появился в начале 2010-х, однако многим девелоперам пришлось отказаться от данного продукта ввиду различных причин.

В 2014 г. на рынок вышел комплекс апартаментов «Звезды Арбата» под управлением международного оператора Marriott. За прошедшие 12 месяцев на рынок вышло сразу два объекта с сервисными апартаментами – «Резиденция Тверская» и MOSS Apartments, где управление апартаментами берет на себя независимая управляющая компания.

Структура предложения по стадии строительства



Источник: Knight Frank Research, 2017

Объекты, заявленные к вводу в эксплуатацию в 2017 г.

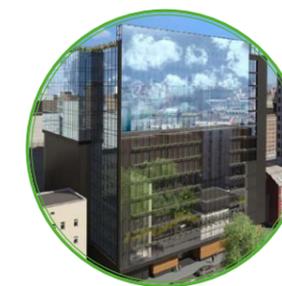
Название объекта	Адрес	Формат	Доля нереализованных лотов
Barkli Residence	Орджоникидзе ул., вл. 1, 2	Квартиры	1%
Balchug Viewpoint	Садовническая наб., д. 3-7	Апартаменты	54%
Bunin	Плющиха ул., д. 37	Квартиры	45%
Chekhov	М. Дмитровка ул., д. 18А	Апартаменты	38%
Снегири ЭКО	Минская ул., д. 26	Квартиры	72%
Nabokov	Курсовой пер., д. 10/1	Апартаменты	93%
Palazzo Imperiale	Щетининский пер., д. 4/2,3	Квартиры	26%
Воробьев Дом	Воробьевское ш., вл. 4	Квартиры/Апартаменты	36%
Клубный дом на Котельнической	Котельническая наб., вл. 31	Квартиры	51%
Котельническая, 21	Котельническая наб., вл. 21	Квартиры	51%
Рассвет Loft*Studio	Столярный пер., д. 3	Апартаменты	15%
Рахманинов	М. Кисловский пер., д. 3	Апартаменты	52%
Резиденция Тверская	2-я Брестская ул., д. 6	Апартаменты	59%
Садовые Кварталы (2 очередь)	Усачева ул., вл. 11	Квартиры	7%
Современник	Машкова ул., д. 13	Апартаменты	33%
Театральный Дом на Поварской	Поварская ул., вл. 8/1/1	Апартаменты	28%
Хлебный Дом	Хлебный пер., д. 19	Квартиры	59%

Источник: Knight Frank Research, 2017

Сервисные апартаменты



MOSS APARTMENTS



РЕЗИДЕНЦИЯ ТВЕРСКАЯ



ЗВЕЗДЫ АРБАТА

Источник: Knight Frank Research, 2017

Спрос

157

ПРОДАННЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

-14%

СНИЖЕНИЕ ЧИСЛА СДЕЛОК

89 млн руб.

СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ

128 м²

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ПРОДАННЫХ ЛОТОВ

По итогам I квартала 2017 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы было реализовано 157 квартир и апартаментов. Относительно аналогичного периода 2016 г. число проданных лотов сократилось на 14%, однако качественные характеристики сделок продемонстрировали положительную динамику. Так, средняя стоимость проданных квартир и апартаментов выросла на 5% и была отмечена на уровне 89 млн руб. Средняя площадь также продемонстрировала положительную динамику (+4% относительно I квартала 2016 г.) и была равна 128 м².

Структура сделок

Основной интерес покупателей (70%) в I квартале 2017 г. пришелся на квартиры и апартаменты площадью до 150 м², относительно аналогичного периода 2016 г. предпочтения покупателей практически не изменились.

В структуре сделок по стоимости произошло смещение в сторону более дорогих лотов. Так, если в январе-марте 2016 г. 82% всех сделок прошло в бюджете до 100 млн руб., то в начале 2017 г. доля проданных квартир и апартаментов в рассматриваемом бюджете сократилась до 72% за счет смещения интереса покупателей к квартирам и апартаментам в бюджете 100–200 млн руб., на которые пришлось порядка 20% всех сделок в январе-марте 2017 г.

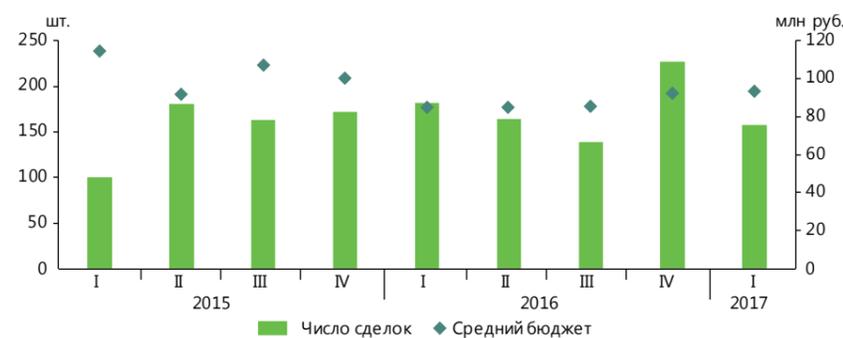
Доля сделок в самых крупных бюджетах (более 200 млн руб.) остается неизменной: как и годом ранее сделки в таком бюджете занимают долю в 8%.

Структура

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	250–300 млн руб.	Более 300 млн руб.
До 100 м²	26,8%	5,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	8,3%	22,3%	4,5%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%
150–200 м²	0,0%	8,3%	7,0%	2,5%	1,3%	1,3%	0,0%
200–250 м²	0,0%	1,3%	0,6%	1,3%	0,6%	0,0%	2,5%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,6%	1,3%

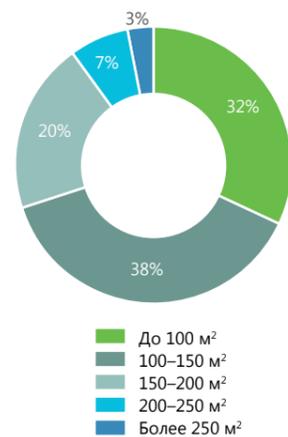
Источник: Knight Frank Research, 2017

Динамика числа и среднего бюджета сделок

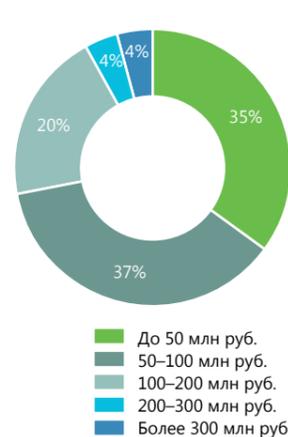


Источник: Knight Frank Research, 2017

Структура сделок по площади

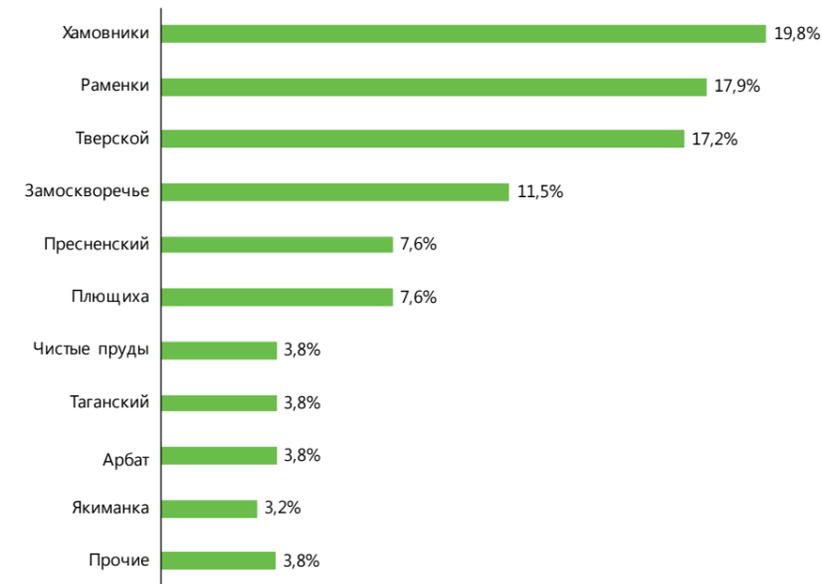


Структура сделок по стоимости



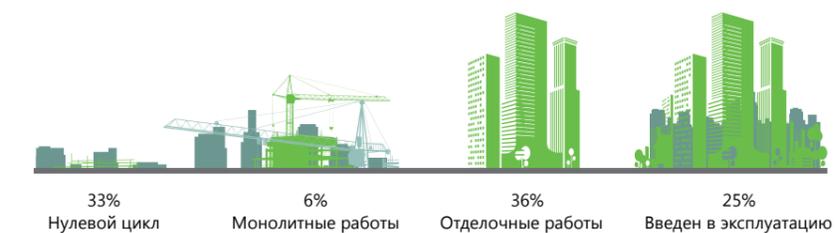
Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение сделок по районам



Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение сделок по стадии строительства



Источник: Knight Frank Research, 2017

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ

ВОРОБЬЕВ ДОМ

РЕЗИДЕНЦИЯ МОНЭ

РЕНОМЭ

Распределение сделок по районам

По итогам I квартала 2017 г. Хамовники по-прежнему удерживают лидирующую позицию по числу сделок. Так, в январе-марте 2017 г. именно здесь было продано почти 20% всех квартир и апартаментов на первичном рынке. Основной объем сделок в Хамовниках проходит в ЖК «Садовые Кварталы», которые являются бессменным лидером. Вторую позицию по объему спроса в I квартале занял район Раменки с долей в 18%. Замыкает тройку лидеров Тверской район, на который пришлось 17% всех сделок.

Отметим, что сделки прошли лишь в 34 объектах из 55, представленных на рынке. В 13 жилых комплексах прошло по 1–2 сделкам. Основной же объем сделок заключался в небольшом числе объектов – порядка 10 комплексов.

Доля сделок с квартирами и апартаментами с отделкой в I квартале 2017 г. составила 13%.

Структура предложения по стадии строительства

Треть всех сделок прошла в комплексах, работы в которых ведутся на стадии котлована. Прежде всего это связано с высокой девелоперской активностью, выводом нового предложения на ранней стадии строительства по менее высоким ценам.

Четверть проданных квартир и апартаментов была расположена в комплексах, строительство которых уже завершено. Приобретение недвижимости в таких объектах является практически безрисковым вложением средств, однако инвестиционная привлекательность таких объектов минимальна.

Цены

738 тыс. руб./м²

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

-6%

СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ЗА КВАРТАЛ

722 тыс. руб./м²

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА КВАРТИР

774 тыс. руб./м²

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА АПАРТАМЕНТОВ

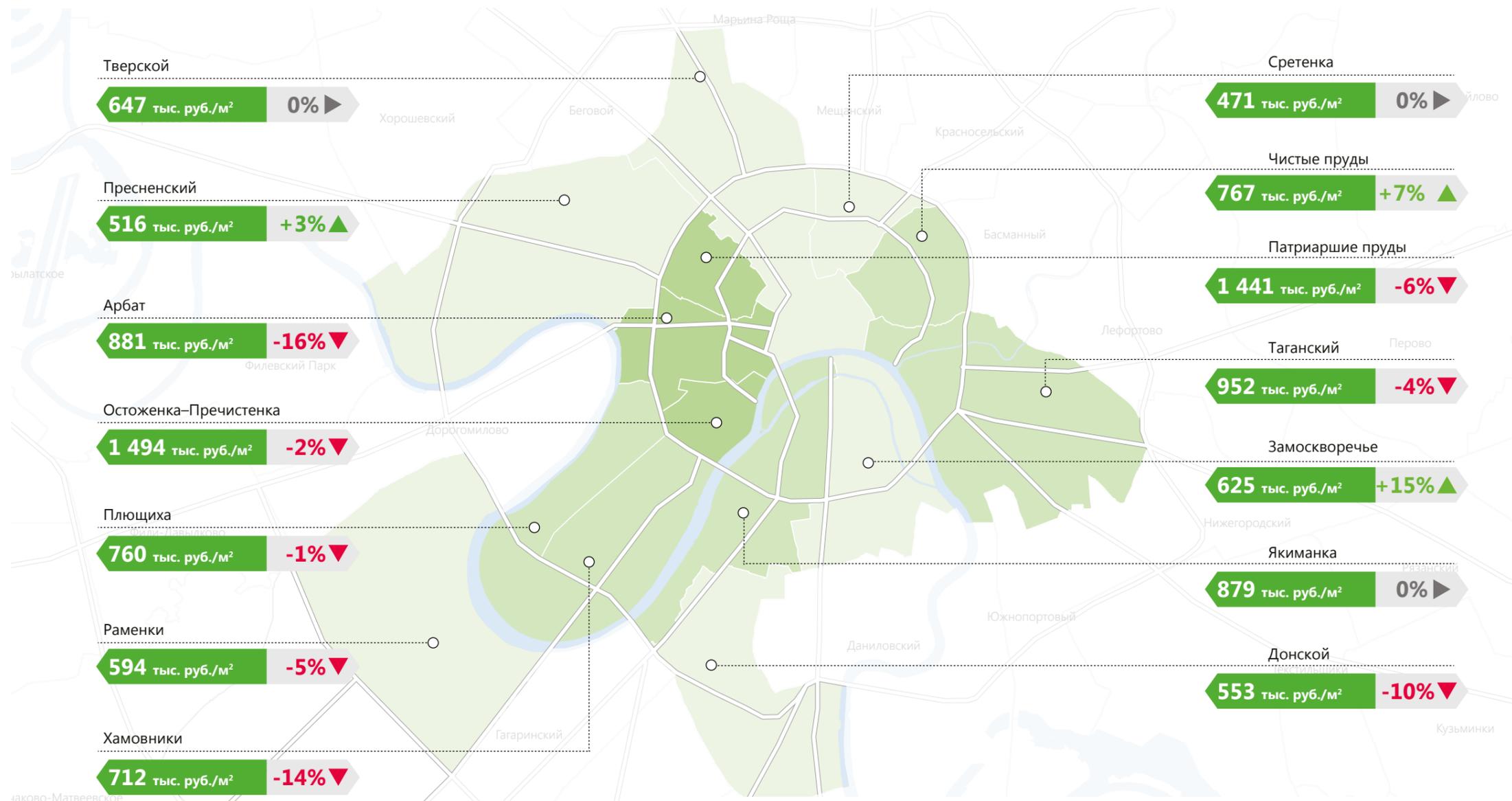
По итогам I квартала 2017 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 738 тыс. руб./м². За квартал показатель снизился на 6%, что связано, прежде всего, с изменением структуры предложения: выходом новой очереди в ЖК «Садовые Кварталы», где в продажу поступили 4 новых корпуса, работы по которым ведутся на нулевом цикле.

По-прежнему самая высокая цена предложения представлена в районах Остоженка-Пречистенка и Патриаршие пруды: здесь показатель был равен 1 494 тыс. руб./м² и 1 441 тыс. руб./м² соответственно.

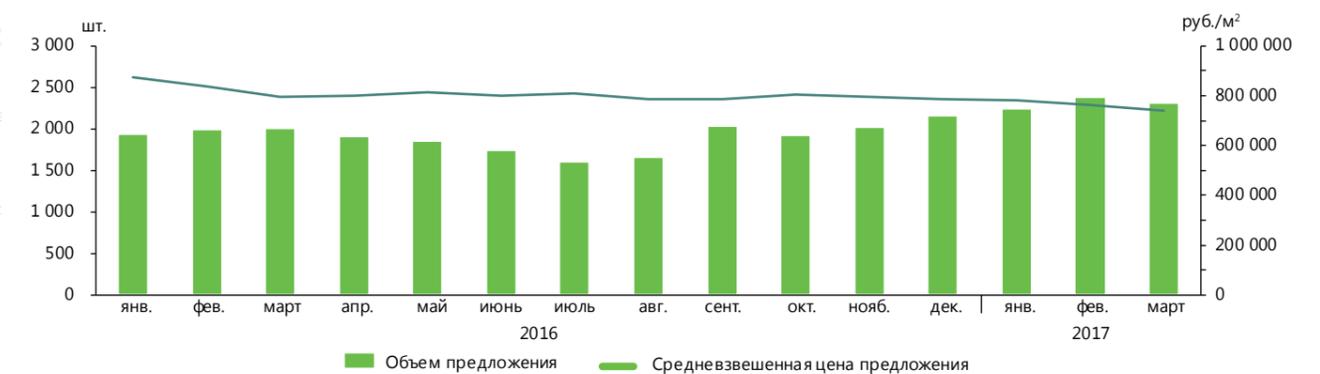
Положительная динамика средней цены была отмечена лишь в трех районах – Замоскворечье (+15%), Чистых прудах (+7%) и Пресненском (+3%). Столь значительный рост цены в Замоскворечье связан с выходом на рынок нового объекта – ORDYNKA (М. Ордынка ул., д. 25) от компании Insigma. В жилом комплексе покупателям представлены квартиры с отделкой в клубных домах. Максимальное снижение цены среди районов было отмечено на Арбате. Отрицательная динамика обусловлена корректировкой цен в комплексе апартаментов «Звезды Арбата» (Новый Арбат ул., д. 32).

Средняя цена предложения квартир по итогам квартала составила 722 тыс. руб./м², для апартаментов показатель был равен 774 тыс. руб./м². За первые 3 месяца 2017 г. отрицательная динамика цены в сегменте квартир составила 6%, в сегменте апартаментов – 5%.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам

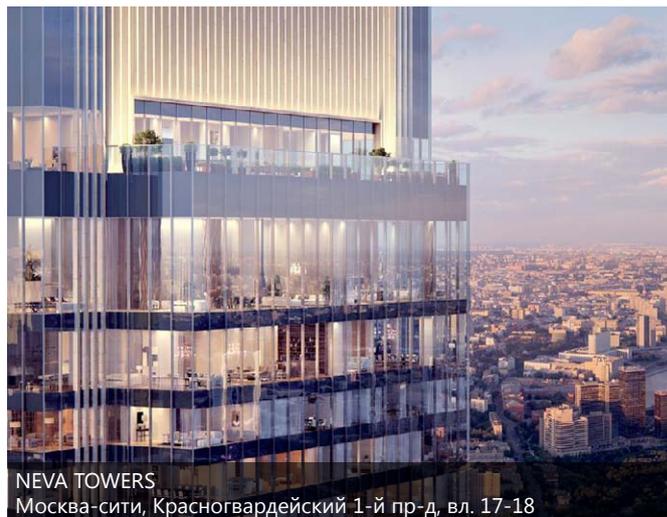


Динамика средневзвешенной цены и объема предложения



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