

ОБЗОР



III КВАРТАЛ 2015 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В объектах с рублевым ценообразованием в течение квартала отмечался рост цен предложения до 27%.

В III квартале на рынок вышел особняк с 3 апартаментами в рамках реализованного комплекса «Трилогия».

Спрос на квартиры и апартаменты в верхнем ценовом сегменте остается стабильным. Более того, впервые с начала года в сегменте апартаментов были заключены сделки в высоком бюджете (более \$5 млн).

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



Алексей Трещев
Директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank

«Стоит отметить, что рынок городской элитной недвижимости показывает завидную стабильность с точки зрения спроса как на первичном, так и на вторичном рынке. Это и позволяет некоторым девелоперам не просто удерживать цены на текущем уровне, но иногда и повышать их в рублевом эквиваленте. Покупатели адаптировались к существующим рыночным реалиям и вернулись к решению жилищных вопросов, причем важно отметить, что сделки проходят не только в сегменте до \$1 млн., но и в сегменте выше \$5 млн. До конца 2015 г. при условии относительно спокойной экономической ситуации в стране, мы ожидаем стабильный спрос на элитное городское жилье».

Основные показатели

	Квартиры	Изменение за квартал*	Апартаменты	Изменение за квартал*
Предложение				
Средняя цена, \$/м ² (тыс. руб./м ²)	14 250 (944)	-14%** +3%***	11 420 (756)	-7%** +11%***
Средняя площадь, м ²	157,1	+1%	123,6	+1%
Средняя стоимость, \$ млн (млн руб.)	2,24 (148)	-13%** +4%***	1,41 (93)	-6%** +12%***
Спрос				
Средняя цена, \$/м ² (тыс. руб./м ²)	15 720 (1 001)	-6%** +13%***	7 840 (496)	-24%** -9%***
Средняя площадь, м ²	150,34	+3%	132,5	+8%
Средняя стоимость, \$ млн (млн руб.)	2,36 (151)	-4%** +14%***	1,04 (66)	-18%** -2%***

* III квартал 2015 г. / II квартал 2015 г.

** В долларовом выражении

*** В рублевом выражении

Источник: Knight Frank Research, 2015

Структура предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы

	До \$1 млн	\$1–2 млн	\$2–3 млн	\$3–4 млн	\$4–5 млн	\$5–6 млн	\$6–7 млн	\$7–8 млн	Более \$8 млн
До 100 м ²	23,7%	4,5%	0,1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
100–150 м ²	14,6%	16,9%	6,7%	0,7%	0,1%	0%	0%	0%	0%
150–200 м ²	2,9%	9,7%	3,3%	1,1%	1,5%	0,1%	0,1%	0,1%	0%
200–250 м ²	0%	1,5%	3,1%	1,3%	1,1%	0,8%	0,3%	0,2%	0,2%
Более 250 м ²	0%	0,1%	0,4%	0,6%	0,5%	0,2%	0,8%	0,4%	2,4%

Источник: Knight Frank Research, 2015

Средняя цена м² предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам, сентябрь 2015 г.



Источник: Knight Frank Research, 2015

Предложение

По данным на конец сентября 2015 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости на продажу выставлено более 1 870 квартир и апартаментов. Средняя цена предложения здесь по итогам III квартала 2015 г. составила 12 930 \$/м² (856,2 тыс. руб./м²).

Доля апартаментов в общей структуре предложения составляет 46%, что на 6 п. п. больше, чем в сентябре 2014 г., за прошедший квартал значение данного показателя практически не изменилось.

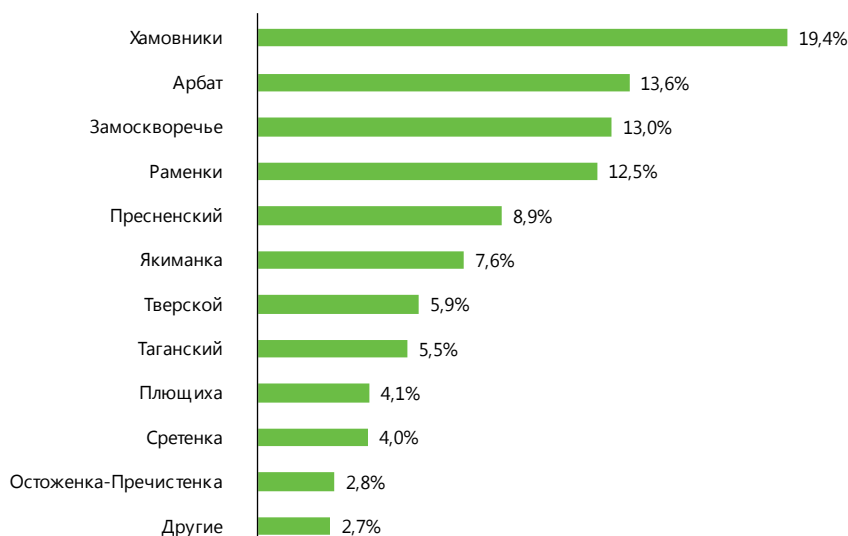
Цены 89% апартаментов на первичном рынке номинированы в рублях. За квартал доля таких объектов увеличилась на 14 п. п., что связано с переводом в августе прайс-листов в комплексе с апартаментами «Новый Арбат, 32» из долларового в рублевый эквивалент по внутреннему курсу (53,7 руб./\$). Доля квартир, номинированных в рублях, составляет 72%. Отметим, что относительно предыдущего квартала значение данного показателя сократилось на 3%. И это связано с вымыванием рублевого предложения.

В конце июля 2015 г. на рынок вышел клубный особняк в составе уже реализованного комплекса «Трилогия» от компании Vesper. Комплекс рассчитан всего на 3 двухуровневых апартамента площадью от 183 м² до 295 м².

Средняя цена предложения апартаментов по итогам III квартала равна 11 420 \$/м² (756,3 тыс. руб./м²), что в долларовом выражении на 34% меньше, чем в III квартале 2014 г. В рублевом эквиваленте за год цена выросла на 10%. Динамика относительно II квартала 2015 г. в долларах была отрицательной и составила 7%, тогда как в рублевом эквиваленте был отмечен рост средней цены на 11%. В течение III квартала повышение цен в комплексах с апартаментами было отмечено только в объектах с рублевым прайс-листом. Так, в течение июля-сентября 2015 г. повышение цен прошло в комплексах «Рассвет» (до 14%), «Рахманинов» (на 10%), «Резиденция МОНЭ» (в среднем на 7%, до 27% на отдельные юниты), «У Патриарших» (на 7%) и т. д.

Средняя цена предложения квартир выше средней цены предложения апартаментов на 25% и составляет 14 250 \$/м² (944,0 тыс. руб./м²). За год снижение показателя в долларах составило 19%, в рублях был отмечен рост на 36%. За прошедший квартал цена квартир в долларах снизилась на 14%, в рублевом эквиваленте увеличилась на 3%.

Распределение предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: Knight Frank Research, 2015

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

В июле 2015 г. в одном из масштабных жилых комплексов с долларовым ценообразованием произошло снижение цены предложения в среднем на 37%, в то время как в некоторых объектах с рублевым прайс-листом цена немного возросла.

Средняя площадь апартаментов, представленных на продажу на первичном рынке, по итогам III квартала составляет 123,6 м², что лишь на 1% меньше, чем в III квартале 2014 г. В сегменте квартир динамика за год была более значительной и составила -5%. Это связано с выходом на рынок жилых комплексов, где на продажу представлены квартиры меньших площадей. По данным на конец сентября 2015 г. средняя площадь предложения квартир равна 157,1 м².

Средняя стоимость квартир – \$2,24 млн (148,1 млн руб.), относительно аналогичного периода 2014 г. в долларовом выражении снижение данного показателя составило 23% (в рублевом стоимость выросла на 29%). Для апартаментов данный показатель на 37% ниже и по итогам сентября 2015 г. составил \$1,4 млн (93,2 млн руб.), что в долларах на 35% меньше показателя годовой давности, а в рублях – на 9% больше.

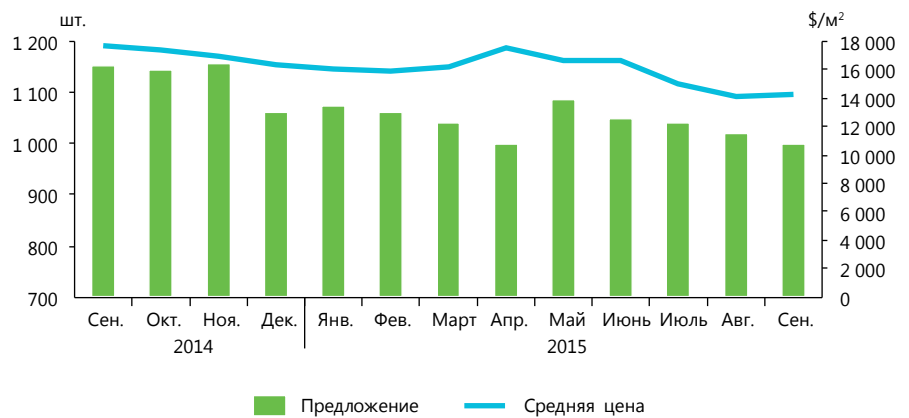
По данным за III квартал 2015 г. почти половина всего предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости сосредоточена в трех районах – Хамовниках, Арбате, Замоскворечье.

Лидером по количеству квартир и апартаментов, представленных на продажу, являются Хамовники, где располагается 19,5% всего объема предложения. Здесь представлены такие масштабные объекты, как ЖК «Садовые Кварталы», ЖК KnightsBridge и ЖК Barrin House. При этом если в Хамовниках все предложение на первичном рынке представлено только объектами с квартирами, то в районе «Арбат», который занимает второе место по числу выставленных на продажу юнитов, предложение представлено только апартаментами в таких комплексах, как «Новый Арбат, 32», «Рахманинов», «Резиденция Знаменка», «Театральный Дом на Поварской», Turandot Residence и Smolensky De Luxe.

Минимальные доли от общего объема предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости представлены в районах Покровское-Стрешнево, Чистые пруды, Китай-Город.

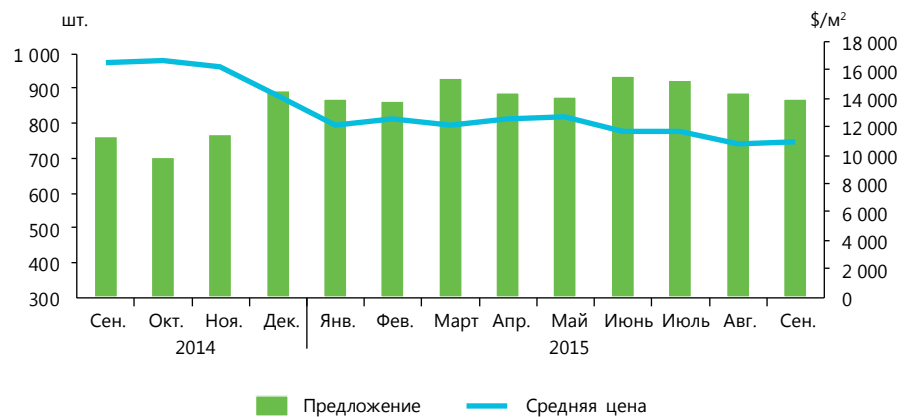
За прошедший квартал структура предложения по площади предлагаемых юнитов практически не изменилась. По-прежнему основная доля квартир и апартаментов на первичном рынке приходится на юниты площадью до 150 м² (58% в сегменте квар-

Динамика объема предложения и средней цены квартир на первичном рынке



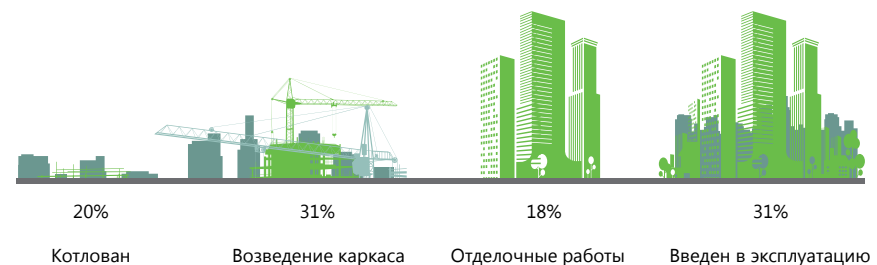
Источник: Knight Frank Research, 2015

Динамика объема предложения и средней цены апартаментов на первичном рынке



Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения на первичном рынке по стадиям строительства

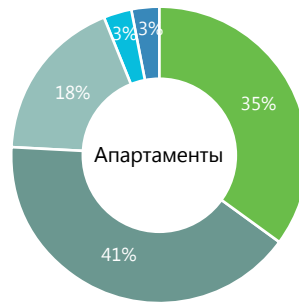
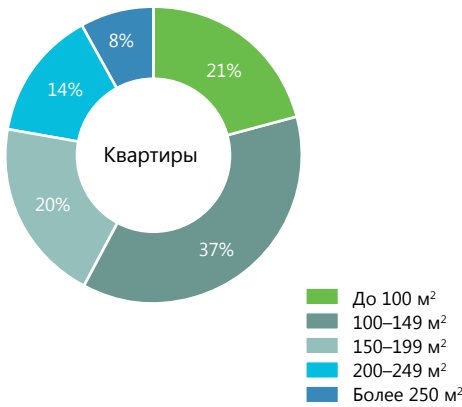


Источник: Knight Frank Research, 2015

тир и 76% в сегменте апартаментов). За три месяца показатель для квартир площадью до 100 м² сократился на 3 п. п. и составил 21%, в то время как доля квартир площадью 100–150 м² и более 250 м² увеличилась на 2 п. п. и 1 п. п. соответственно. Это

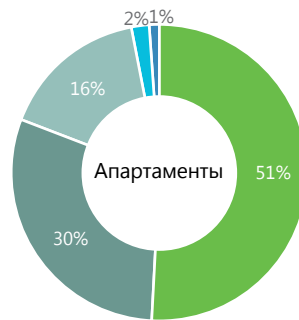
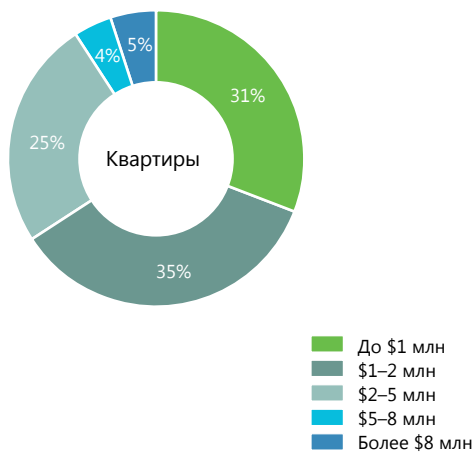
связано со структурой спроса, интересом покупателей к квартирам меньшей площади. Отметим, что относительно III квартала 2014 г. доля квартир площадью до 100 м² увеличилась на 2 п. п., а апартаментов – на 1 п. п.

Распределение предложения на первичном рынке по площади



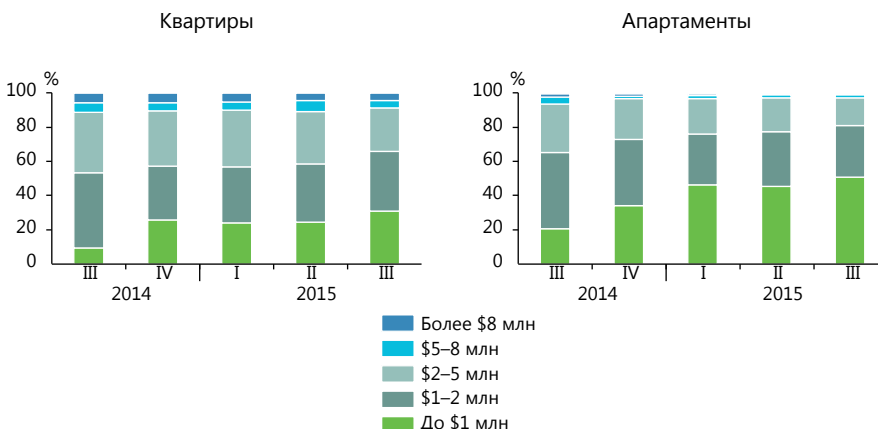
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

Динамика изменения распределения предложения по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

Анализируя структуру предложения по стоимости, отметим, что за III квартал доля квартир и апартаментов стоимостью до \$1 млн возросла: в сегменте квартир – на 6 п. п. и составила 31%, в сегменте апартаментов – на 5 п. п. и теперь равна 51%. За год доля таких квартир увеличилась на 15 п. п., апартаментов – на 30 п. п.

Увеличение доли предложения стоимостью до \$1 млн произошло за счет уменьшения доли квартир стоимостью \$1–5 млн. Прежде всего это связано с переходом девелоперов на рублевое ценообразование из-за нестабильности курса национальной валюты. И теперь в связи с ростом курса доллара значение стоимости в долларовом выражении снижается, несмотря на рост рублевых показателей. В сегменте апартаментов наблюдается аналогичная ситуация: доля юнитов стоимостью до \$1 млн за год увеличилась на 30 п. п. Таким образом, можно сделать вывод о том, что изменение экономической ситуации имело наибольшее воздействие на предложение в среднем бюджете (\$1–5 млн). Так, часть предложения, которая находилась на нижней границе диапазонов \$1–2 млн и \$2–5 млн, перешла в диапазон с меньшим бюджетом.

Отметим, что предложение высокого ценового диапазона (более \$5 млн) в сегменте квартир и апартаментов на протяжении 2015 г. демонстрирует стабильность. По данным на конец III квартала 2015 г. доля квартир стоимостью от \$5 млн и более составляет 9%. За год снижение доли таких юнитов в общей структуре предложения составило 2 п. п. Такую же тенденцию можно наблюдать и в структуре спроса.

На первичном рынке 31% всех квартир и апартаментов расположен в комплексах, находящихся в активной стадии строительства, 31% всего предложения приходится на квартиры и апартаменты в уже готовых объектах. В течение III квартала 2015 г., например, в комплексе с апартаментами «Резиденция МОНЭ» было завершено возведение каркаса здания, и сейчас на объекте ведутся отделка фасадов и отделка общественных зон.

Средняя цена объектов, находящихся на начальной стадии строительства, составила 11 225 \$/м², что на 43% меньше, чем показатель для объектов, введенных в эксплуатацию. Высокое значение показателя средней цены предложения, находящегося на стадии котлована, связано с выходом в 2015 г. объектов верхнего ценового сегмента («Резиденция на Всеволожском», Chekhov). Оба комплекса находятся на начальной стадии строительства, однако цена предложения в них значительно выше среднерыночной.

Спрос

В сентябре 2015 г. было продано 62 квартиры и апартаментов на общую сумму \$119,7 млн. Несмотря на снижение числа сделок на 16% в сентябре относительно августа 2015 г., суммарная стоимость сделок сентября на 7% выше показателя предыдущего месяца.

Всего по итогам III квартала на первичном рынке элитной жилой недвижимости было продано 182 квартиры и апартаментов. Доля апартаментов составила 45%, однако в течение квартала структура спроса не была постоянной: в июле и сентябре квартиры преобладали и составляли 67% и 61% соответственно. В августе наблюдался всплеск интереса к апартаментам, тогда лишь 43% всех сделок было совершено с квартирами. Стоит отметить, что год назад по итогам III квартала 2014 г. доля апартаментов в общей структуре продаж составляла лишь 18%.

Как и в прошлом квартале, 84% сделок, совершенных в III квартале 2015 г., пришлось на комплексы с рублевым ценообразованием.

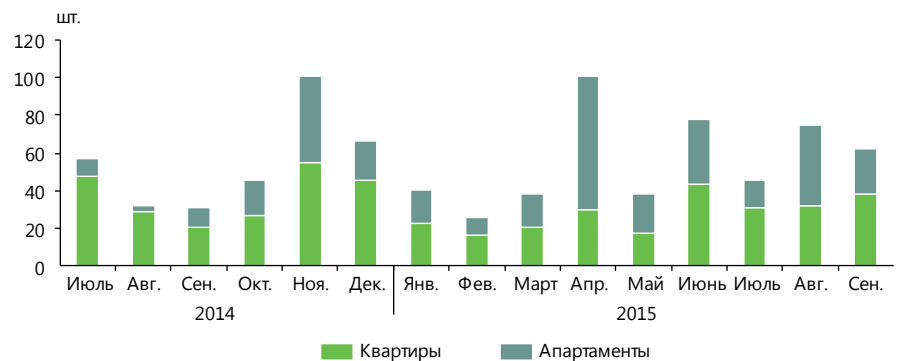
В III квартале 2015 г. 58% приобретенных квартир имели площадь, не превышающую 150 м². Отметим, однако, что за квартал доля квартир площадью 100–150 м² снизилась на 14 п. п., тогда как доля квартир площадью 150–200 м² увеличилась на 18 п. п. и составила 26%. В структуре спроса апартаментов доля юнитов площадью 100–150 м² также уменьшилась: за квартал снижение составило 11 п. п.

Относительно III квартала 2014 г. доля квартир площадью до 100 м² увеличилась на 11 п. п. Тогда как в апартаментах смещение интереса произошло в сторону более крупных юнитов. За год доля проданных апартаментов площадью 150–200 м² и 200–250 м² увеличилась на 13 п. п. и 9 п. п. соответственно. Также если в III квартале 2014 г. апартаментов площадью более 250 м² продано не было, то в III квартале 2015 г. сделки с такими апартаментами составляют 5%.

В июле-сентябре 2015 г. средняя площадь проданных апартаментов составляла 132,5 м², средняя площадь квартир – 150,3 м². Площадь квартир, приобретенных в III квартале 2015 г., уменьшилась на 8% относительно показателя за аналогичный период 2014 г. В сегменте апартаментов была отмечена противоположная тенденция: рост составил 24%.

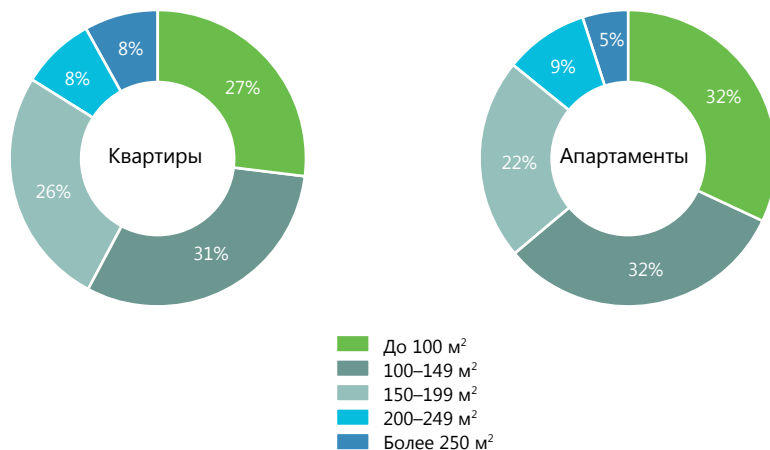
Однако несмотря на увеличение средней площади проданных апартаментов, за год их средняя стоимость в долларовом эквиваленте снизилась на 24% (в рублях выросла на 33%) и по итогам III квартала 2015 г.

Темпы продаж на первичном рынке элитной жилой недвижимости



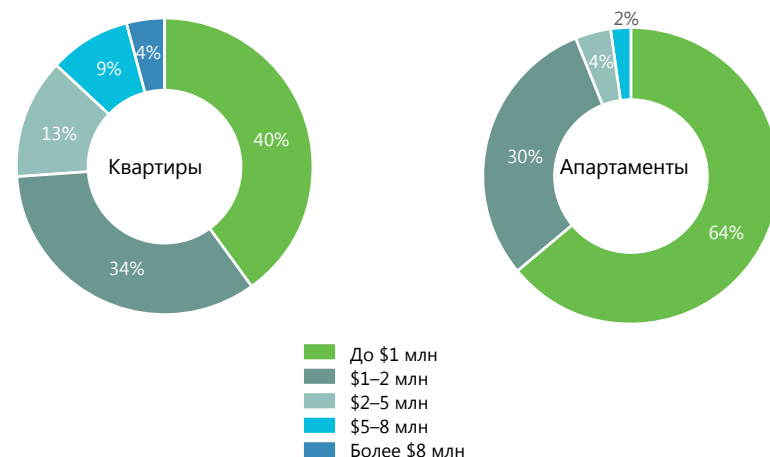
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение проданных в III квартале квартир и апартаментов на первичном рынке по площади



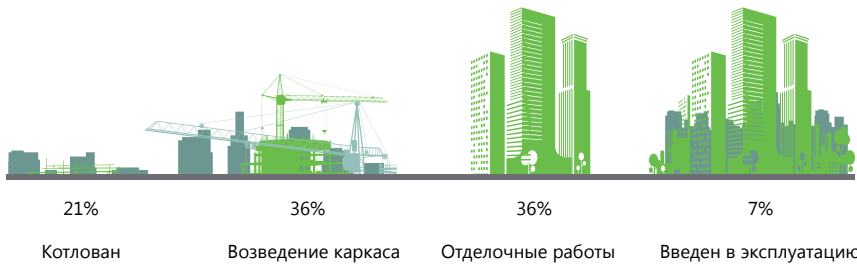
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение проданных в III квартале квартир и апартаментов на первичном рынке по стоимости



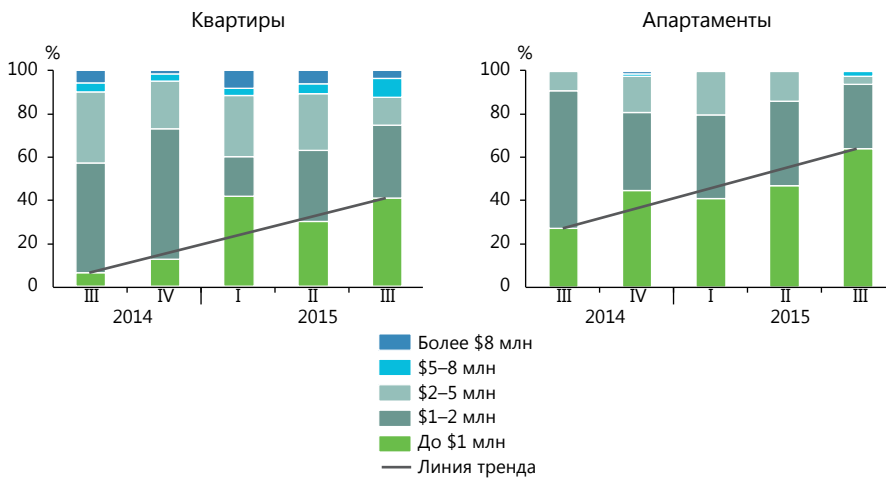
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение спроса по стадиям строительства



Источник: Knight Frank Research, 2015

Динамика изменения распределения спроса по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

Источник: Knight Frank Research, 2015

составила \$1,04 млн (65,7 млн руб.). Для квартир средний бюджет в III квартале 2015 г. равен \$2,36 млн (150,5 млн руб.), за год в долларовом эквиваленте динамика была отрицательной и составила -21% (в рублевом выражении рост составил 37%).

В III квартале 2015 г. 40% проданных квартир имели стоимость до \$1 млн, доля проданных апартаментов в таком бюджете составляет 64%. За год показатель для квартир стоимостью до \$1 млн увеличился на 34 п. п., в сегменте апартаментов в данном бюджете увеличение доли составило 37 п. п. Такой значительный рост произошел из-за смещения предпочтений покупателей от более высокого ценового диапазона (\$1-5 млн) к квартирам и апартаментам стоимостью до \$1 млн. Вместе с тем доля сделок с дорогими квартирами остается на том же уровне на протяжении 2015 г. (11-13% от общего числа проданных квартир), что свидетельствует о стабильном и соответствующем доле предложения интересе покупателей к юнитам верхнего ценового сегмента.

Спрос на апартаменты имеет схожую тенденцию: рост доли приобретенных апартаментов стоимостью до \$1 млн и сокращение доли сделок бюджетом \$1-2 млн и \$2-5 млн. Тем не менее в III квартале 2015 г. впервые с начала года были проданы апартаменты стоимостью более \$5 млн.

Основной интерес для покупателей в III квартале 2015 г. представляли объекты, находящиеся на этапе возведения каркаса здания и отделочных работ (36% и 36%, соответственно).



«Фьюжн Парк», Усачева ул., д. 2

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



© Knight Frank LLP 2015 - 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.