



I ПОЛУГОДИЕ 2016 ГОДА
РЫНОК ЭЛИТНОЙ
ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Сокращение числа квартир и апартаментов, выставленных на продажу на первичном рынке, ввиду отсутствия нового предложения.

Сохранение спроса на уровне 2015 г., как в количестве приобретенных лотов, так и в их суммарной стоимости.

Появление крупных сделок (бюджетом более 250 млн руб.) в сегменте апартаментов.



Алексей Трещев
 Директор по городской
 и загородной недвижимости,
 Knight Frank

«На конец I полугодия 2016 г. на рынок вышел лишь один комплекс в элитном сегменте – клубный дом Vinip от компании Vesper. Однако во второй половине года мы ожидаем более высокой активности девелоперов, поэтому говорить о дефиците предложения на первичном рынке слишком рано. Сегодня, когда исторически долларовая элитная недвижимость показала снижение на уровне 20% и теперь относительно стабильна, на первичном рынке появились крупные сделки. Это говорит о том, что покупатели понимают: сейчас идеальное время для приобретения эксклюзивных предложений, ведь несколько лет назад такие лоты обошлись бы на четверть дороже, а может и больше с учетом рыночного снижения цены и готовности девелоперов предоставлять скидки. В то же время предпосылок к снижению цен на первичном рынке на наиболее ликвидные объекты больше нет, а значит откладывать покупку далее не стоит».

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Предложение

По данным на конец июня 2016 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы на продажу было выставлено 1 296 квартир и апартаментов, что на 4% меньше, чем в декабре 2015 г. Суммарная стоимость предложения по итогам I полугодия 2016 г. составила более 168,9 млрд руб., за первые 6 месяцев текущего года показатель снизился на 16%. Отрицательная динамика показателей в первую очередь связана с отсутствием нового предложения: с апреля по июнь 2016 г. на рынок не вышел ни один новый комплекс в элитном сегменте.

Более половины предложения (52,9%) расположено в 3 районах столицы. Как и прежде, наибольшее число лотов представлено в районе Хамовники, где сконцентрировано 19,8% всего предложения первичного рынка. Однако за 6 месяцев доля данного района сократилась на 2 п. п., за год – на 4 п. п., что прежде всего связано со структурой спроса: Хамовники являются лидером по числу сделок среди районов города. Далее в рейтинге районов по объему предложения с небольшим отрывом следует Арбат, на долю которого приходится 18,4% в общей структуре

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	12,7%	11,1%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–149 м ²	0,7%	21,7%	12,2%	3,1%	0,8%	0,1%	0,0%
150–199 м ²	0,0%	5,9%	6,4%	4,6%	1,7%	0,5%	0,3%
200–249 м ²	0,0%	0,0%	2,3%	4,6%	2,2%	0,8%	1,2%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,6%	0,9%	4,5%

Источник: Knight Frank Research, 2016

Основные показатели. Динамика

	Квартиры	Изменение за полугодие*	Изменение за год**	Апартаменты	Изменение за полугодие*	Изменение за год**
Предложение						
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² (\$/м ²)	902 (14 030)	-10% (+2%)	-5% (-18%)	851 (13 240)	-5% (+8%)	-5% (-18%)
Средняя площадь, м ²	171,8	+4%	+9%	123,5	-3%	-2%
Средняя стоимость, млн руб. (\$ млн)	155 (2,4)	-6% (+6%)	+4% (-10%)	105 (1,6)	-8% (+4%)	-7% (-20%)
Спрос						
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² (\$/м ²)	831 (11 535)	-18% (-26%)	-0% (-21%)	785 (11 590)	+14% (9%)	+8% (-11%)
Средняя площадь, м ²	136,5	-6%	+11%	129,7	+8%	+17%
Средняя стоимость, млн руб. (\$ млн)	113 (1,6)	-23% (-30%)	-11% (-30%)	102 (1,5)	+23% (+17%)	+26% (+4%)

* I полугодие 2016 г. / II полугодие 2015 г.

** I полугодие 2016 г. / I полугодие 2015 г.

Источник: Knight Frank Research, 2016

предложения. Замыкает тройку лидеров Тверской район, в границах которого находится 14,7% всех квартир и апартаментов, выставленных на продажу.

Самый скромный выбор на первичном рынке представлен покупателям в районах Китай-город, Сретенка и Чистые пруды, в каждом из которых выставлено на продажу менее чем по 10 лотов. Суммарно доля этих 3 районов не достигает даже 1% в общей структуре предложения.

По итогам I полугодия 2016 г. средневзвешенная цена на элитные новостройки составила 881 тыс. руб./м² (13 710 \$/м²). Относительно декабря 2015 г. показатель в рублевом выражении имел отрицательную динамику на уровне 9%, тогда как долларовый эквивалент, напротив, показал рост в размере 3%. Тем не менее отметим, что относительно I квартала 2016 г. средневзвешенная цена выросла как в рублевом, так и в долларовом выражении на 2% и 7% соответственно.

Самая высокая средневзвешенная цена предложения по данным на конец июня 2016 г., как и ранее, принадлежала Остоженке–Пречистенке, где показатель был зафиксирован на уровне 1 438 тыс. руб./м² (22 380 \$/м²). Далее по величине показателя следуют Чистые пруды и Сретенка, где по данным на конец июня 2016 г. его значение равно 1 201 тыс. руб./м² (18 690 \$/м²) и

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам, I полугодие 2016 г.



Источник: Knight Frank Research, 2016

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

1 175 тыс. руб./м² (18 285 \$/м²) соответственно. Столь высокая цена в районах Чистые пруды и Сретенка связана с крайне ограниченным предложением: в обоих районах в элитном сегменте на продажу представлено лишь по одному комплексу, каждый из которых находится на финальной стадии реализации.

Как и 6 месяцами ранее, самый низкий показатель средневзвешенной цены предложения среди районов был отмечен в Замоскворечье – 526 тыс. руб./м² (8 290 \$/м²).

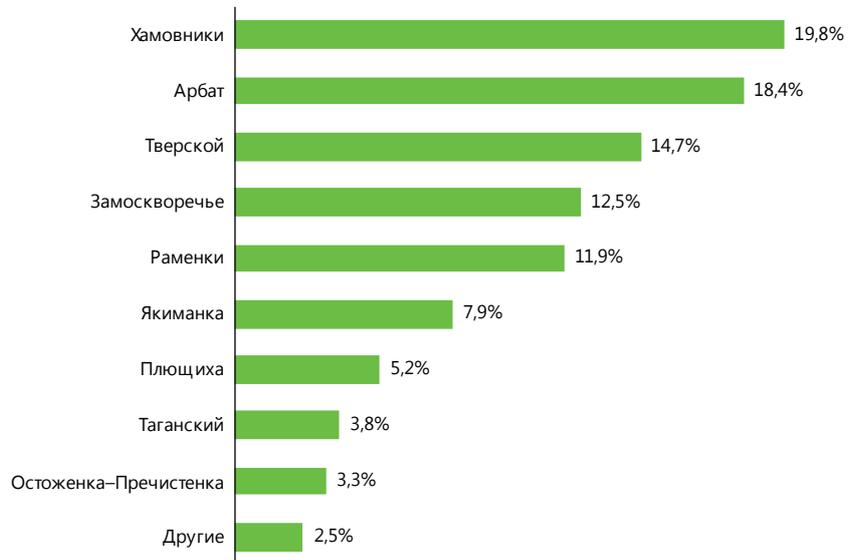
Наибольшее снижение цены предложения с начала 2016 г. было отмечено в Тверском районе, где за первые 6 месяцев текущего года показатель в рублевом выражении снизился на 21%, в долларовом эквиваленте – на 11%. Отрицательная динамика показателя связана как с изменением структуры предложения, так и со структурой спроса. Сделки с пентхаусами в клубном доме Shekhov привели к небольшому снижению средней цены предложения в районе. Увеличение предложения в комплексе с апартаментами «Сады Пекина» в I квартале 2016 г. также повлекло за собой снижение показателя.

Средняя площадь лотов, выставленных на продажу в конце июня 2016 г., была равна 148 м². За первые 6 месяцев 2016 г. показатель снизился на 4%. Данные изменения прежде всего связаны с изменениями в структуре предложения. Однако отметим, что относительно I полугодия 2015 г. показатель вырос на 3%.

По данным на конец июня 2016 г. средняя стоимость лотов, выставленных на продажу, составляет 130 млн руб. (\$2,03 млн). С начала 2016 г. показатель в рублевом выражении имел отрицательную динамику на уровне 12%, тогда как в долларовом эквиваленте он остался без изменений. За 12 месяцев средняя стоимость предложения в рублях также снизилась, однако не столь значительно – лишь на 3%, в долларовом выражении годовое сокращение составило 16%.

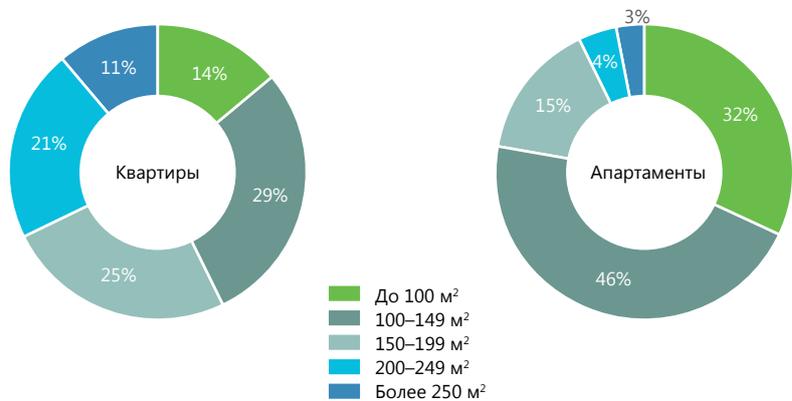
Средневзвешенная цена предложения квартир на первичном рынке по итогам июня 2016 г. была равна 902 тыс. руб./м² (14 030 \$/м²). За прошедший квартал рублевый показатель вырос на 3%, долларовый – на 8%, что связано с ростом цен в таких комплексах, как «Советник», «Котельническая, 21». Тем не менее относительно декабря 2015 г. в рублях было зафиксировано снижение на уровне 10%, что связано с корректировкой цены в феврале текущего года в ЖК Knightsbridge Private park.

Распределение предложения на первичном рынке по районам



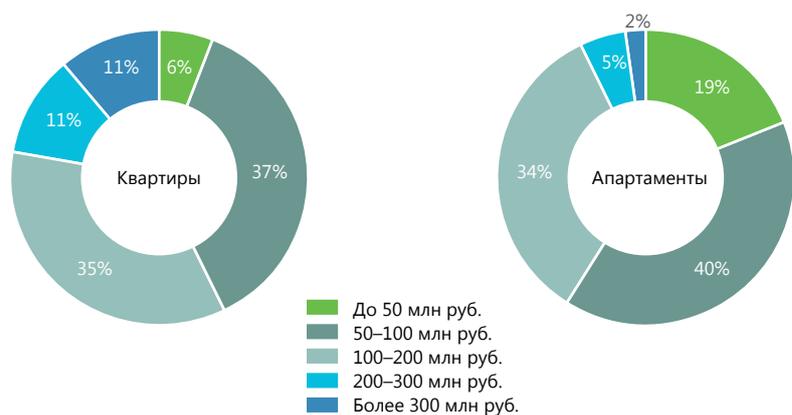
Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2016

За 12 месяцев средневзвешенная цена предложения квартир в рублевом эквиваленте снизилась на 5%, в долларах снижение было более значительным – 18%.

В сегменте апартаментов средневзвешенная цена предложения по итогам июня 2016 г. составила 851 тыс. руб./м² (13 240 \$/м²), что в рублях и долларах на 1% и 6% соответственно выше, чем в марте 2016 г. По сравнению с декабрем 2015 г. показатель в рублевом выражении снизился на 5%, в долларовом эквиваленте была отмечена положительная динамика (+8%). Относительно июня 2015 г. показатель в рублях также снизился на 5%, а в долларах была отмечена существенная отрицательная динамика на уровне 18%.

Отметим, что по итогам I полугодия 2016 г. разрыв в цене предложения между квартирами и апартаментами сократился и составил 6%, шестью месяцами ранее средневзвешенная цена предложения квартир на 12% превышала показатель для апартаментов.

Средняя площадь квартир, выставленных на продажу, по данным на конец июня 2016 г. составила 171,8 м², что на 4% больше, чем в декабре 2015 г., и на 9% – чем 12 месяцами ранее. В сегменте апартаментов ситуация противоположная: за первые 6 месяцев 2016 г. средняя площадь лотов, выставленных на продажу, снизилась на 3%. Отрицательная динамика показателя связана со структурой спроса: в I полугодии 2016 г. появился спрос на крупные апартаменты площадью более 250 м².

Средняя стоимость предложения в сегменте квартир по данным на конец июня 2016 г. составила 155 млн руб. (\$2,4 млн). Относительно декабря 2015 г. показатель в рублях снизился на 6%, в долларах был отмечен рост (+6%). Однако относительно I полугодия 2015 г. рублевый показатель все-таки вырос (+4%), хотя в долларах было отмечено падение на 10%.

Средняя стоимость апартаментов, выставленных на продажу, составила 105 млн руб. (\$1,6 млн). За 6 месяцев рублевый показатель снизился на 8%, в долларах средняя стоимость выросла на 4%. Относительно июня 2015 г. средняя стоимость как в рублях, так и в долларах снизилась: рублевый показатель имел отрицательную динамику в размере 7%, долларовый – в размере 20%.

По данным на конец июня 2016 г. небольшие квартиры (площадью до 100 м²) в общей структуре предложения занимали 14%, относительно декабря 2015 г. доля такого предложения не изменилась. За 12 месяцев доля квартир наименьшей

площади сократилась на 3 п. п. Также за прошедший год сократилась и доля лотов площадью 100–150 м² (-7 п. п.): в конце июня 2016 г. на такие квартиры приходилось 29% всего предложения. Сокращение объема предложения небольших по площади лотов в сегменте квартир прежде всего связано со структурой спроса.

В сегменте апартаментов была отмечена противоположная ситуация: доля лотов площадью более 150 м² снизилась относительно июня 2015 г. на 4 п. п., доля апартаментов площадью от 100 м² до 150 м², напротив, выросла на 3 п. п.

Анализируя структуру предложения по стоимости, отметим, что в сегменте квартир доля предложения стоимостью до 50 млн руб. по итогам I полугодия 2016 г. составила 6%, за 12 месяцев доля такого предложения сократилась на 4 п. п. Уменьшилась и доля предложения в ценовом диапазоне 200–300 млн руб. (-5 п. п.), тогда как доля квартир стоимостью 100–200 млн руб. за год увеличилась

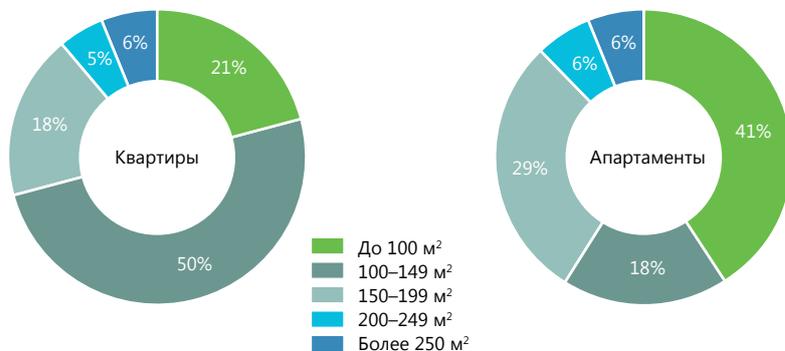
с 27% в июне 2015 г. до 35% в конце июня 2016 г.

В сегменте апартаментов также было отмечено снижение доли менее дорогого предложения (стоимостью менее 50 млн руб.). Если годом ранее, в июне 2015 г., на апартаменты такой стоимостью приходилось практически четверть всего предложения, то по итогам I полугодия 2016 г. лоты в бюджете до 50 млн руб. составили 19%.

Спрос

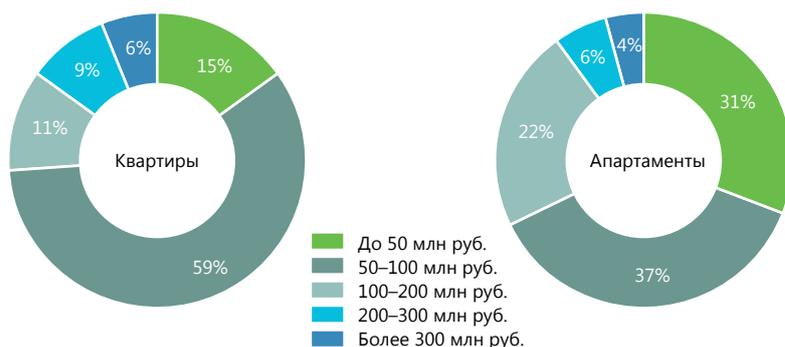
За первые 6 месяцев 2016 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости было реализовано 194 квартиры и апартамента, из которых 72 лота было продано в течение II квартала 2016 г. Число сделок в I полугодии 2016 г. относительно аналогичного периода 2015 г. снизилось на 15%, суммарная стоимость всех проданных квартир и апартаментов также снизилась, но снижение было меньшим – на 11%.

Распределение проданных в I полугодии 2016 г. квартир и апартаментов на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение проданных в I полугодии 2016 г. квартир и апартаментов на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2016

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Четверть сделок в I полугодии 2016 г. пришлась на апартаменты, а годом ранее, в январе–июне 2015 г., практически половина сделок прошла с данным форматом недвижимости. Высокая доля апартаментов в структуре спроса в I полугодии 2015 г. связана с 2 инвестиционными сделками, которые состоялись в апреле и июне прошлого года в комплексе «Театральный Дом» на Арбате, когда одновременно было реализовано 19 и 10 апартаментов соответственно. Отметим, что без учета 2 инвестиционных сделок, объем спроса в январе–июне 2016 г. соответствует показателю за аналогичный период 2015 г.

Более половины (66%) сделок в I полугодии 2016 г. на первичном рынке в элитном сегменте было совершено в комплексах, расположенных в 3 районах:

- ♦ Хамовники;
- ♦ Замоскворечье;
- ♦ Якиманка.

Годом ранее, в I полугодии 2015 г., лидирующая позиция принадлежала Арбату, однако это связано лишь с инвестиционной активностью. В январе–июне 2016 г. только 4%-я доля всех сделок прошла в комплексах, расположенных в границах района Арбат.

13% всех сделок в I полугодии 2016 г. прошло в комплексах с долларовым ценообразованием. На протяжении рассматриваемого периода доля долларовых сделок варьировалась от 9% до 28% в месяц,

исключением стал июнь, когда все проданные лоты имели рублевое ценообразование.

Средняя цена проданных в январе–июне 2016 г. квартир составила 831 тыс. руб./м² (11 535 \$/м²), что в рублях соответствует показателю за аналогичный период 2015 г. В долларовом выражении средняя цена спроса за год снизилась на 21%. В сегменте апартаментов цена проданных в январе–июне 2016 г. лотов была равна 785 тыс. руб./м² (11 590 \$/м²), за 12 месяцев рублевый показатель вырос на 8%, тогда как долларовый снизился на 11%. Отметим, что как в сегменте квартир, так и в сегменте апартаментов средняя цена спроса на 8% ниже показателя предложения.

Средняя площадь проданных в I полугодии 2016 г. квартир составила 136,5 м², что на 11% меньше, чем за аналогичный период 2015 г. В сегменте апартаментов, напротив, была отмечена положительная динамика: средняя площадь проданных лотов увеличилась на 17% – с 110,6 м² в январе–июне 2015 г. до 129,7 м² в I полугодии 2016 г.

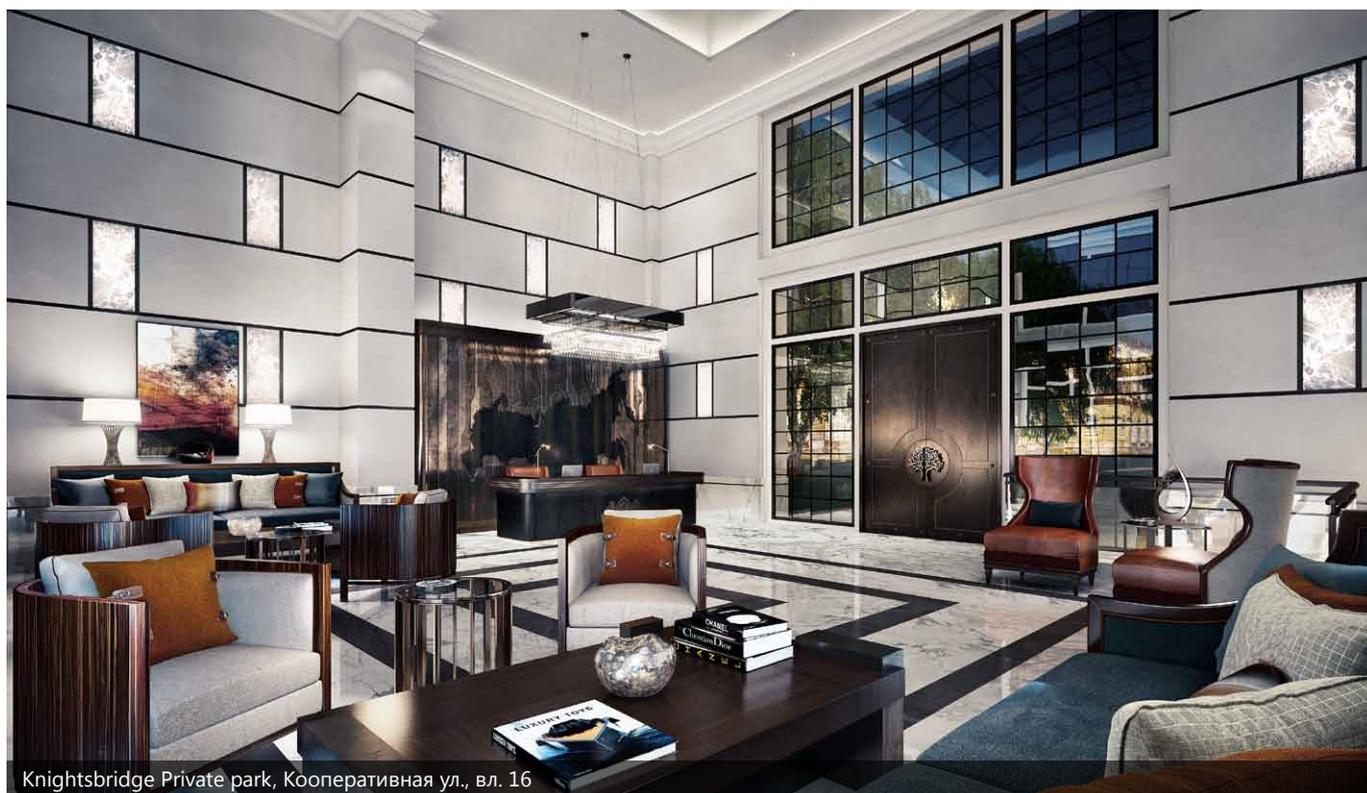
Средняя стоимость проданных лотов в сегменте квартир по итогам первых 6 месяцев 2016 г. составила 113 млн руб. (\$1,6 млн). Относительно I полугодия 2015 г. показатель снизился как в рублях, так и в долларах на 11% и 30% соответственно. В сегменте апартаментов средняя стоимость выросла в рублевом выраже-

нии более чем на четверть, в долларах – на 4% и по итогам января–июня 2016 г. составила 102 млн руб. (\$1,5 млн).

Положительная динамика показателей в сегменте апартаментов связана с 3 сделками в верхнем ценовом сегменте (бюджетом более 250 млн руб.): 1 из 3 сделок прошла в апреле 2016 г., 2 – в мае. Годом ранее, в I полугодии 2015 г., лишь 1 сделка прошла в таком бюджете.

Анализируя структуру спроса, отметим, что в сегменте квартир доля сделок с лотами площадью 100–200 м² возросла на 21%, что произошло за счет снижения интереса к квартирам площадью более 200 м² и менее 100 м² на 17 п. п. и 4 п. п. соответственно. В сегменте апартаментов доля проданных лотов площадью до 150 м² в I полугодии 2015 г. составляла 78%, в I полугодии 2016 г. на апартаменты такой площади пришлось 59%. Более того, появились и сделки с юнитами площадью более 250 м², годом ранее таких сделок отмечено не было.

Основная часть сделок (59%) с квартирами в январе–июне 2016 г. прошла в бюджете 50–100 млн руб. Относительно I полугодия 2015 г. доля квартир такой стоимости в общей структуре спроса увеличилась на 23 п. п. В сегменте апартаментов увеличилась как доля сделок с менее дорогими апартаментами, бюджетом менее 50 млн руб. (+7 п. п.), так и с лотами стоимостью более 100 млн руб. (+9 п. п.).



Вторичный рынок

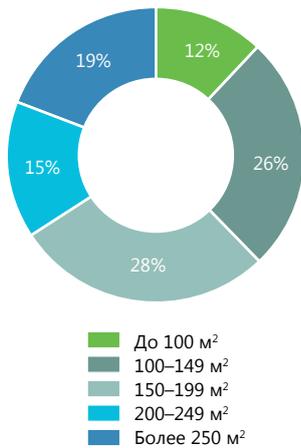
По данным на конец июня 2016 г. средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке в элитном сегменте была отмечена на уровне 1 197 тыс. руб./м² (18 630 \$/м²). За первые 6 месяцев 2016 г. в рублевом выражении показатель снизился на 13%, в долларах – на 2%.

Более половины (58,6%) всего предложения на вторичном рынке находится в 3 районах:

- ♦ Остоженка–Пречистенка;
- ♦ Хамовники;
- ♦ Арбат.

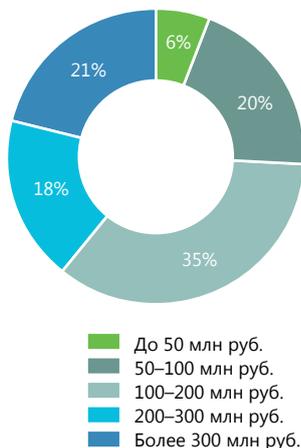
Стоит отметить, что за 6 месяцев текущего года средневзвешенная цена предложения имела отрицательную динамику во всех районах. Максимальное падение в рублевом выражении было отмечено в Остоженке–Пречистенке (-22%), мини-

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2016

мальное (-9%) – в районах Замоскворечье и Тверской.

За I полугодие 2016 г. структура предложения на вторичном рынке практически не изменилась. Как и прежде, основной объем предложения (54%) представлен квартирами площадью 100–199 м².

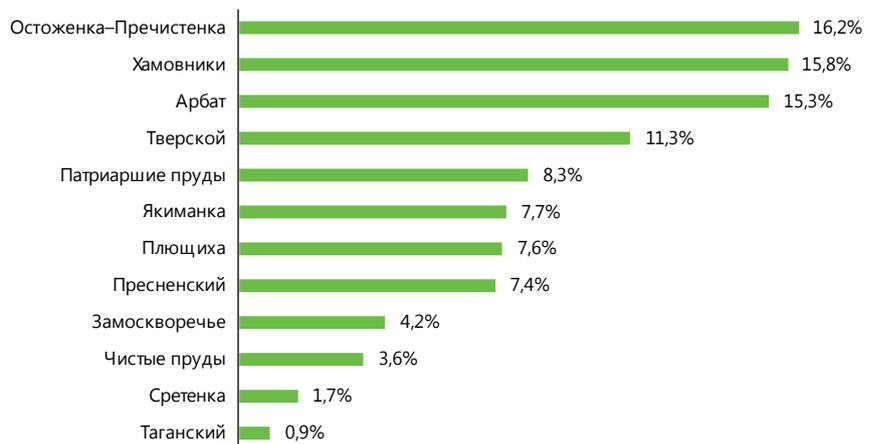
Структура предложения по стоимости также не претерпела значительных изменений. Доля предложения в ценовом диапазоне 50–100 млн руб. выросла на 4 п. п. за счет снижения доли более дорогих квартир, выставленных на продажу.

Средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



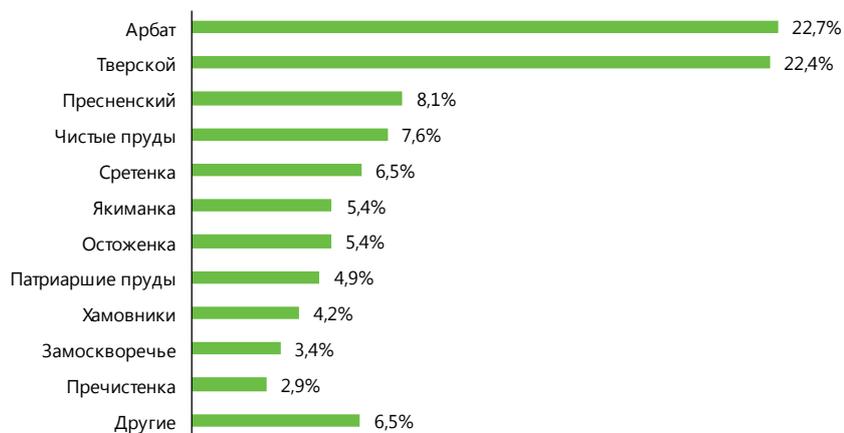
Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на вторичном рынке по районам



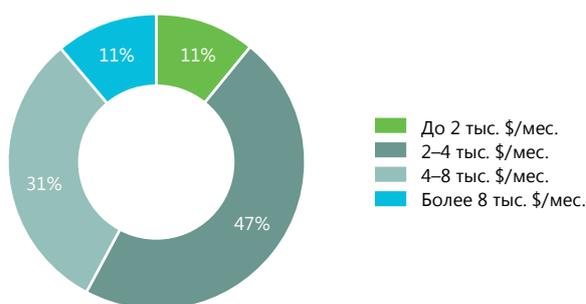
Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на рынке высокобюджетной аренды по районам



Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение предложения на рынке высокобюджетной аренды по ставке



Источник: Knight Frank Research, 2016

Аренда

По данным на июнь 2016 г. средняя ставка высокобюджетной аренды в границах ЦАО была зафиксирована на уровне 4 755 \$/мес.

По итогам первых 6 месяцев 2016 г. показатель в долларовом выражении вырос на 5%, тогда как в рублях снизился на 8%.

Как и ранее, самое высокое значение средней ставки высокобюджетной аренды среди районов ЦАО принадлежит Остоженке, где по итогам июня 2016 г. показатель был отмечен на уровне 8 095 \$/мес., что на 2% ниже значения в декабре 2015 г. Состав тройки районов с самыми высокими арендными ставками за I полугодие 2016 г. не изменился: за Остоженкой следует Плющиха (6 115 \$/мес.) и замыкает тройку Якиманка с показателем 5 935 \$/мес.

Лидерами по объему предложения, как и прежде, являются Арбат и Тверской районы, где суммарно представлено 45,1% всех лотов, представленных для аренды.

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 2016 – 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.



Bunin, Плющиха ул., д. 37