

I ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА
РЫНОК ЭЛИТНОЙ
ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Во II квартале 2015 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости открылись продажи в пяти новых комплексах: в трех из них на продажу предлагаются квартиры и в двух – апартаменты. Суммарное предложение в новых объектах составляет около 23 тыс. м².

Показатель средней цены квартир на первичном рынке стабилен на протяжении I полугодия, в то время как в сегменте апартаментов снижение за первые шесть месяцев 2015 г. составило 18,5%.

Во II квартале произошло снижение средней стоимости приобретаемых квартир и апартаментов.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



Алексей Трещев
 Директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank

«Несмотря на непростую экономическую ситуацию, активность на рынке элитной жилой недвижимости довольно высокая: выходят новые объекты, идут продажи. Конечно, появились традиционные «кризисные» покупатели, готовые приобрести объекты по ценам значительно ниже рыночных. Но собственники не готовы идти на существенное снижение, так как элитная недвижимость – это устойчивый актив и без крайней необходимости в средствах нет смысла в больших дисконтах. Безусловно, для заключения сделки сейчас нужно идти на определенные уступки, но практика показывает, что зачастую размер скидки не превышает 10%. Дисконтов в 30% и более на качественные объекты нет.

Мы считаем, что самая острая фаза неопределенности на рынке позади, и сейчас уже можно сказать, что нынешняя ситуация не краткосрочная, как в 2008–2009 гг., а новая реальность, в рамках которой надо работать. Парадигма «переждать» не работает. Для тех, кто собирается приобрести качественную жилую недвижимость, сейчас самое благоприятное время для покупки, и собственники готовы проявлять гибкость, соответственно, есть возможно получить хорошие условия для покупки».

Основные показатели

	Предложение		Спрос	
	Квартиры	Апартаменты	Квартиры	Апартаменты
Средняя цена, \$/м ² (тыс. руб./м ²)	16 660 (925)	12 090 (671)	16 470 (915)	9 760 (542)
Средняя площадь, м ²	153	123	143	122
Средняя стоимость, \$ (руб.)	2,6 млн (141 млн)	1,5 млн (83 млн)	2,4 млн (131 млн)	1,2 млн (66 млн)

Источник: Knight Frank Research, 2015

Предложение

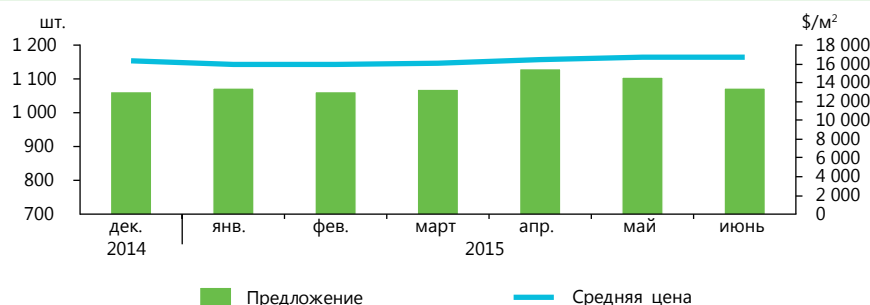
По данным на конец июня 2015 г., на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы в продаже находилось более 1 980 квартир и апартаментов. Доля квартир по-прежнему преобладает и составляет 54%, при этом средняя цена квартир равна 16 660 \$/м² (925 тыс. руб./м²), что на 37,8% выше показателя по апартаментам – 12 090 \$/м² (671 тыс. руб./м²). Показатель средней цены квартир в I полугодии незначительно вырос (примерно на 1%), тогда как стоимость апартаментов в долларовом выражении сократилась на 18,5%, а в рублевом эквиваленте – на 19,6%.

Снижение цены апартаментов в рублевом выражении в I квартале 2015 г. составило 11,4%, что обусловлено переходом нескольких объектов на рублевое цено-

образование («Рассвет», «Резиденция МОНЭ»), а также выходом нового предложения в комплексе «Рассвет». Снижение во II квартале относительно конца марта 2015 г. в рублях составило 9%. Снижение связано в первую очередь с выходом на рынок двух новых объектов с апартаментами: «Дом на Сретенке» от девелоперкой компании «Лидер-Инвест» и DEPRE LOFT от KR Properties. Также во II квартале предложение пополнилось и комплексами с квартирами: это ЖК «Воробьев Дом», Клубный дом «Резиденция на Всеволожском», ЖК Palazzo Imperiale. Во всех новых объектах используется рублевое ценообразование.

На протяжении II квартала 2015 г. девелоперы продолжили переходить на рублевое

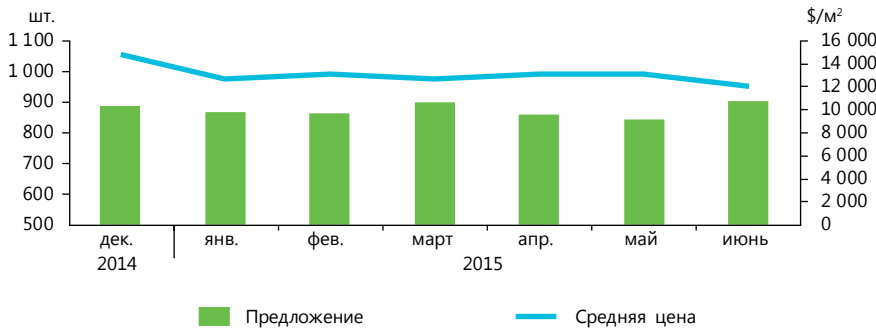
Динамика изменения объема предложения и средней цены квартир на первичном рынке



Источник: Knight Frank Research, 2015

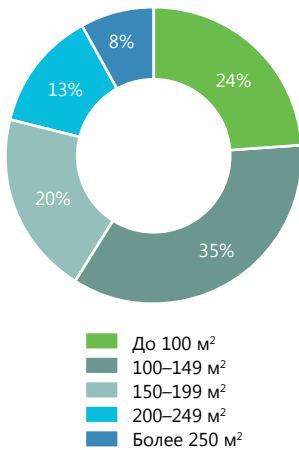
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Динамика изменения объема предложения и средней цены апартментов на первичном рынке



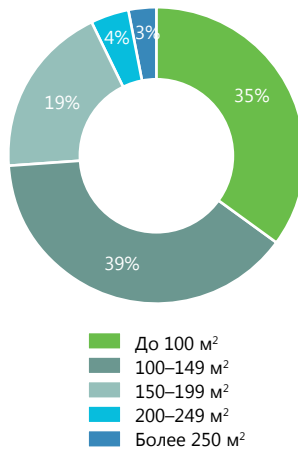
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения квартир на первичном рынке по площади



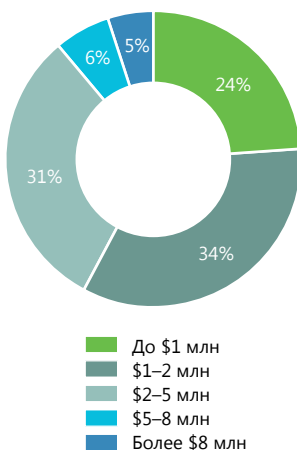
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения апартментов на первичном рынке по площади



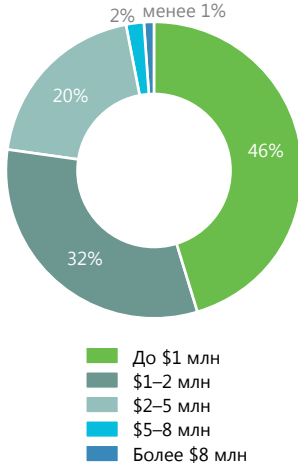
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения квартир на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения апартментов на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

ценообразование. Теперь 75% квартир и апартментов номинированы в национальной валюте против 56% в декабре 2014 г.

Для привлечения покупателей в объектах проводились различные стимулирующие акции: фиксация курса, скидки до 15% на часть предложения, а также скидки до 10% на все предложение в комплексе (Balchug Viewpoint, Balchug Residence).

Самым дорогим районом ЦАО, по данным на конец I полугодия 2015 г., остается Остоженка-Пречистенка, где средняя цена предложения составляет 27 540 \$/м². Самая низкая стоимость квадратного метра в ЦАО зафиксирована в Пресненском районе – 6 620 \$/м², здесь представлены два объекта с апартментами – «Рассвет» и «Резиденция МОНЭ». В обоих комплексах цена предложения ниже среднерыночной. Максимальное снижение показателя произошло на Сретенке (-58%), где средняя цена предложения равна 7 840 \$/м², что связано с выходом на рынок комплекса «Дом на Сретенке».

Стоит отметить, что Top-5 районов, где сконцентрировано более 60% всех экспонируемых квартир и апартментов, выглядит следующим образом:

- ♦ Замоскворечье;
- ♦ Арбат;
- ♦ Хамовники;
- ♦ Пресненский;
- ♦ Якиманка.

Говоря о структуре предложения, можно заметить, что доля квартир площадью до 100 м², по данным на конец июня 2015 г., равна 24%, это на 5 п. п. больше, чем в декабре 2014 г.

При этом в общей структуре предложения апартментов на юниты площадью до 100 м² приходится чуть более одной трети всего объема, что на 11 п. п. больше, чем квартир. Это связано с тем, что в основном спросом пользуются относительно небольшие апартменты, которые приобретаются или для дальнейшей сдачи в аренду, или для собственного временного или дополнительного места проживания.

Структура предложения квартир по стоимости за первые шесть месяцев 2015 г. практически не изменилась: более 50% всего предложения сосредоточено в ценовом диапазоне до \$2 млн. Структура предложения апартментов, предлагаемых на продажу, напротив, претерпела изменения в течение I полугодия 2015 г. Выход на рынок новых объектов с апартментами со стоимостью предложения ниже среднерыночной привел к увеличению доли юнитов

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

стоимостью до \$1 млн на 12 п. п. по сравнению с декабрем 2014 г.

Средняя стоимость апартаментов, предлагаемых на продажу, по состоянию на конец июня 2015 г., составила \$1,5 млн, что на 41% ниже показателя по квартирам – \$2,55 млн.

Спрос

Во II квартале 2015 г. было заключено 223 сделки, что в 2 раза больше показателя I квартала 2015 г. В денежном выражении совокупная стоимость приобретенных квартир и апартаментов во II квартале составила \$377,5 млн, увеличение относительно I квартала текущего года составило 65%. Всего в I полугодии было приобретено 328 квартир и апартаментов. Отметим, что во II квартале 2015 г. относительно первых трех месяцев года доля апартаментов в общем количестве сделок увеличилась на 14 п. п. и составила 57%.

Активизации спроса во II квартале 2015 г. способствовали различные акции, проводимые девелоперами для увеличения интереса к своим объектам, и перевод прайслистов в рубли. Почти половина всех сделок II квартала была заключена в апреле, когда девелоперы активно стимулировали спрос – предлагая скидки, размер дисконта достигал 15%.

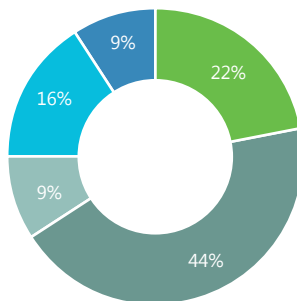
В I полугодии 2015 г. самыми привлекательными районами для покупателей являлись Арбат, Хамовники и Замоскворечье, где было заключено 55% всех сделок.

По итогам II квартала 2015 г. средняя стоимость приобретаемых квартир составила \$2,3 млн, что на 13% ниже аналогичного показателя I квартала 2015 г. В сегменте апартаментов снижение среднего бюджета сделки за II квартал 2015 г. составило 19%.

Стоит отметить, что 92% заключенных сделок с апартаментами состоялись в объектах с рублевым ценообразованием, в то время как в квартирах доля сделок в национальной валюте составляет лишь 68%.

Основной интерес со стороны покупателей апартаментов в I полугодии пришелся на предложение площадью до 150 м².

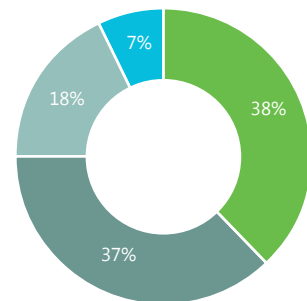
Распределение проданных в I полугодии на первичном рынке квартир по площади



- До 100 м²
- 100–149 м²
- 150–199 м²
- 200–249 м²
- Более 250 м²

Источник: Knight Frank Research, 2015

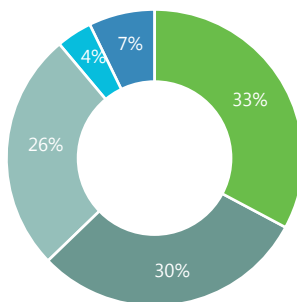
Распределение проданных в I полугодии на первичном рынке апартаментов по площади



- До 100 м²
- 100–149 м²
- 150–199 м²
- 200–249 м²

Источник: Knight Frank Research, 2015

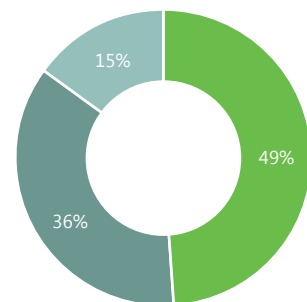
Распределение проданных в I полугодии на первичном рынке квартир по стоимости



- До \$1 млн
- \$1–2 млн
- \$2–5 млн
- \$5–8 млн
- Более \$8 млн

Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение проданных в I полугодии на первичном рынке апартаментов по стоимости



- До \$1 млн
- \$1–2 млн
- \$2–5 млн

Источник: Knight Frank Research, 2015

Однако если в I квартале 53% приобретенных апартаментов не превышали по площади 100 м², то во II квартале данное значение сократилось на 20 п. п. в пользу апартаментов площадью 100–150 м².

Изучение спроса в сегменте квартир показывает, что во II квартале также произошло увеличение интереса к юнитам площадью 100–150 м², доля таких квартир за три месяца увеличилась на 19 п. п. и по итогам II квартала 2015 г. составила 51%.



© 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.

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