

ОБЗОР



I КВАРТАЛ 2015 ГОДА  
РЫНОК ЭЛИТНОЙ  
ЖИЛОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
Москва

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

## Ключевые события

В I квартале 2015 г. на рынок элитной недвижимости Москвы вышел один новый проект – ЖК «Рахманинов». Также открылись продажи в новом корпусе комплекса апартаментов «Рассвет». В общей сложности предложение пополнилось более чем на 9 тыс. м<sup>2</sup>.

Несмотря на валютные колебания и нестабильную ситуацию в экономике, падения спроса на рынке элитных новостроек не наблюдалось, темпы продаж остаются на уровне прошлого года.

Доля проектов с рублевым ценообразованием продолжает расти.

Наиболее популярный формат приобретаемой недвижимости на первичном рынке – квартиры и апартаменты площадью до 150 м<sup>2</sup> и стоимостью до \$2 млн.

После спада в январе 2015 г., вызванного падением рубля, в течение квартала средняя стоимость предложения на первичном рынке оставалась стабильной.

## Основные показатели

	Предложение	Спрос
Средняя цена, \$/м <sup>2</sup>	14 530	12 820
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	143	134
Средняя стоимость, \$	2,1 млн	2,2 млн

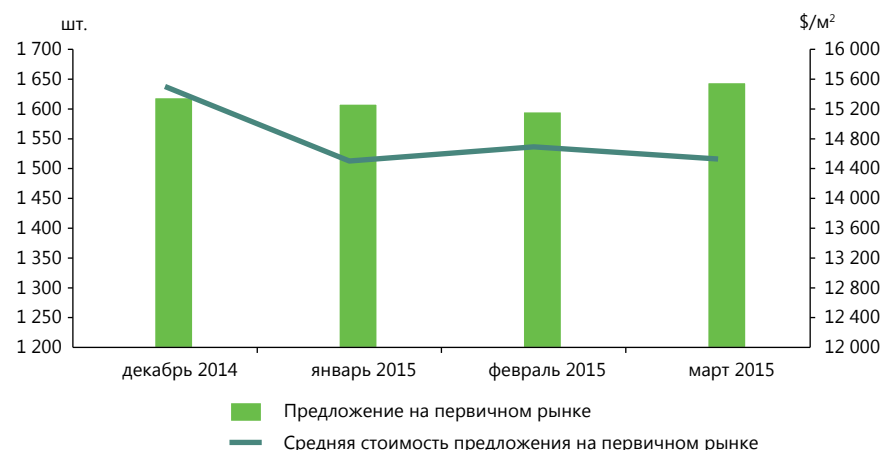
Источник: Knight Frank Research, 2015

## Предложение

На конец I квартала 2015 г. на первичном рынке элитной недвижимости Москвы в продаже находилось более 1 600 квартир и апартаментов. За год доля апартаментов в общем объеме предложения на первичном рынке выросла с 25% до 46%, при этом средняя стоимость квартир (16 140 \$/м<sup>2</sup>) превышает среднюю стоимость апартаментов (12 610 \$/м<sup>2</sup>) на 28%.

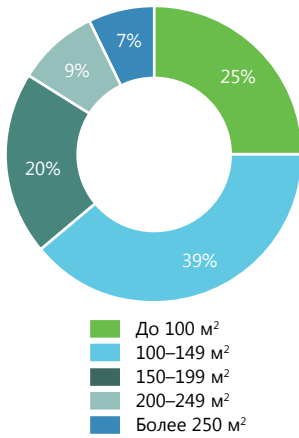
Интерес покупателей к комплексам с ценами в рублях подстегнул девелоперов к пересмотру ценообразования и переводу прайс-листов в национальную валюту. Так, за I квартал 2015 г. доля объектов с рублевыми ценами выросла на 11 процентных пунктов – с 42% до 53%.

## Укрепление рубля привело к прекращению падения средней стоимости предложения на первичном рынке



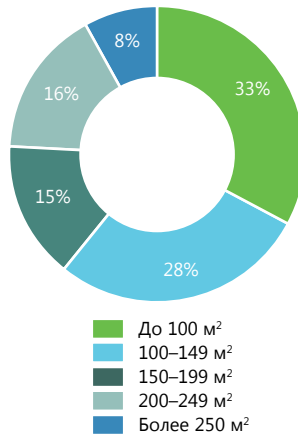
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения на первичном рынке по площади



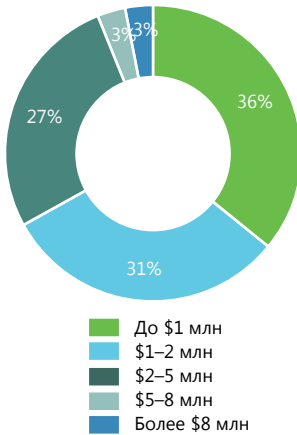
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение спроса на первичном рынке по площади



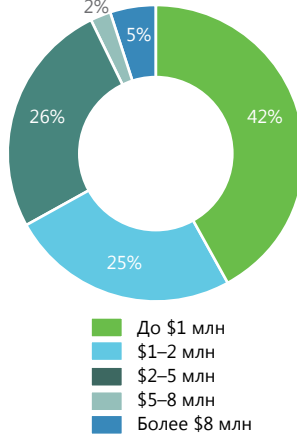
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение предложения на первичном рынке по стоимости



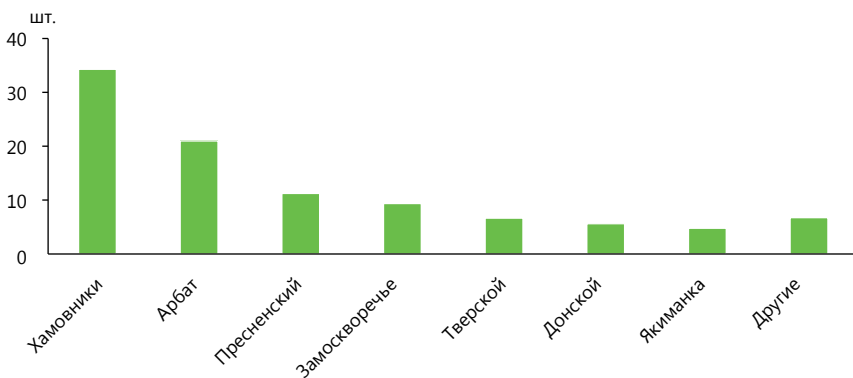
Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение спроса на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение спроса на первичном рынке по районам



Источник: Knight Frank Research, 2015

Кроме того, на протяжении I квартала 2015 г. девелоперы стимулировали спрос различными скидками и специальными условиями, например, дисконтом при 100% оплате, а также устанавливали свой курс, снижали стоимость квадратного метра на лимитированное количество реализуемых лотов.

После резкого снижения средней стоимости предложения на первичном рынке в январе 2015 г., вызванного ростом курса доллара США до 68 рублей, в течение квартала цены оставались стабильными, несмотря на дальнейшее укрепление рубля. Акции девелоперов, а также выход нового предложения на рынок выступили противовесом и сохраняли среднюю цену предложения на уровне января 2015 г. в течение всего I квартала.

Основная доля предложения сосредоточена в 4 районах города. Первое место поделено между Хамовниками и Замоскворечьем: на их долю приходится по 18%, на втором месте – Арбат (16%), третье место занимает Пресненский район – 14% от общей доли предложения.

Две трети всего предложения приходится на квартиры и апартаменты площадью до 150 м² и стоимостью до \$2 млн.

## Спрос

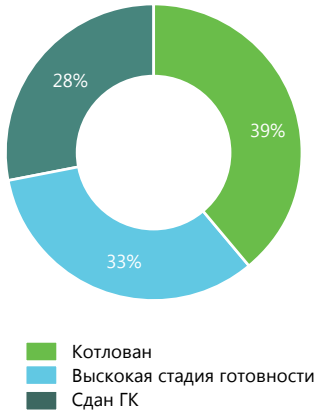
В I квартале 2015 г. было заключено 99 сделок. Снижение спроса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составляет 6%, по сравнению с предыдущим кварталом – 38%. Таким образом, ожидаемого спада спроса после ажиотажных продаж в конце 2014 г. не произошло. Это может быть связано с укреплением рубля, а также с тем, что инвесторы переводили валютные сбережения в рубли по выгодному курсу и вкладывали их в недвижимость. На рынке этому способствовало все большее число объектов, переориентированных на рублевое ценообразование, а также различные акции, проводимые девелоперами на протяжении всего квартала.

Самыми востребованными районами были Хамовники – 34% и Арбат – 21%.

Большая часть квартир, реализованных в Хамовниках, пришлась на ЖК «Садовые кварталы», средняя запрашиваемая цена квадратного метра в этом комплексе ниже среднерыночной на 33%.

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Распределение спроса на первичном рынке по стадиям строительства



Источник: Knight Frank Research, 2015

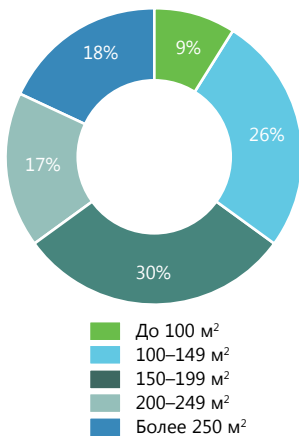
Основная доля сделок – 39% – на первичном рынке заключалась по объектам, находящимся на начальных этапах строительства, что говорит об уверенности покупателей в стабильности рынка элитной недвижимости и надежности застройщиков. Широкий выбор квартир в совокупности с привлекательной ценой проектов на старте продаж также стимулируют покупательский спрос.

Основной спрос пришелся на квартиры и апартаменты площадью до 100 м² (33%) и стоимостью до \$1 млн (42%).

## Вторичный рынок

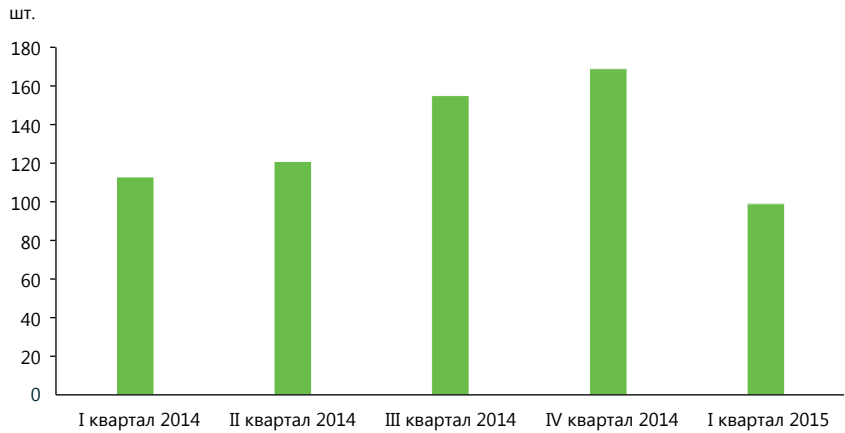
На вторичном рынке элитной жилой недвижимости структура предложения существенно отличается от структуры предло-

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2015

Динамика спроса на первичном рынке по кварталам



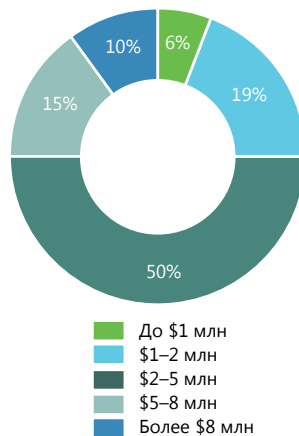
Источник: Knight Frank Research, 2015

жения на первичном. По площади предложение в сегменте распределено довольно равномерно, за исключением малой доли небольших квартир площадью до 100 м². Это объясняется тем, что традиционно подобные площади были непопулярны на рынке элитной недвижимости. Как следствие существует дефицит подобного предложения на вторичном рынке сегодня. По стоимости предложение не столь однородно: 50% находится в диапазоне от \$2 млн до \$5 млн. Такое отличие от первичного рынка объясняется двумя факторами: во-первых, в большинстве квартир на вторичном рынке уже сделан ремонт и они предлагаются «под ключ», а следовательно, стоимость отделки включена в стоимость квартиры, во-вторых, вторичный рынок недвижимости не столь динамичен, как первичный: продавцы не

спешат подстраиваться под сложившуюся в стране экономическую ситуацию и снижать цену, предпочитая выжидательную стратегию. Но это и существенно увеличивает сроки экспозиции квартир: на сегодняшний день для продажи квартиры на вторичном рынке в разумные сроки необходимо идти на уступки по цене, а также фиксировать цену в рублях, спрос на долларовое предложение практически отсутствует.

Средняя стоимость предложения на вторичном рынке превышает этот показатель на первичном рынке на 32% и составляет 21 271 \$/м².

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2015

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Ольга Ясько**

Директор, Россия и СНГ  
olga.yasko@ru.knightfrank.com

### ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Алексей Трещёв**

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.