



# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва.

**Knight Frank**

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В I полугодии 2011 г. зафиксировано смещение спроса с вторичного рынка в сторону новых проектов. Средняя цена предложения на элитные новостройки выросла на 13,4% за 6 месяцев, впервые обогнав среднюю цену на вторичном рынке за всю историю элитного жилья в России.
- Происходит восстановление доверия к застройщикам, характерное для «докризисного» рынка, как следствие заключается большое количество сделок в проектах находящихся в начальной стадии строительства.
- На вторичном рынке уровень цен практически не изменился, к концу полугодия средняя цена предложения снизилась на 1%. Увеличилась доля сделок с дорогими квартирами, средняя стоимость квартиры, проданной на вторичном рынке в I полугодии 2011 г., составила \$4,9 млн.
- На рынке аренды средние ставки вернулись к показателям 9-ти месячной давности. Попытки собственников повысить ставки в сентябре 2010 г. не были приняты рынком.

# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

## РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Елена Юргенева**

Директор департамента элитной жилой недвижимости

«Вследствие реформ, внедряемых Администрацией города, объемы ввода нового строительства снижаются, в результате чего предложение неукоснительно сокращается. Благодаря этому сегодняшний рынок элитной недвижимости Москвы предлагает широкий спектр перспективных инвестиционных возможностей, которые сосредоточены, прежде всего в сегменте элитных новостроек. Наиболее привлекательными предложениями по-прежнему остаются квартиры с выдающимися видовыми характеристиками. Все большую популярность приобретают квартиры с отделкой, в особенности, апартаменты, приобретаемые в представительских целях в деловом районе столицы – «Москва-сити».

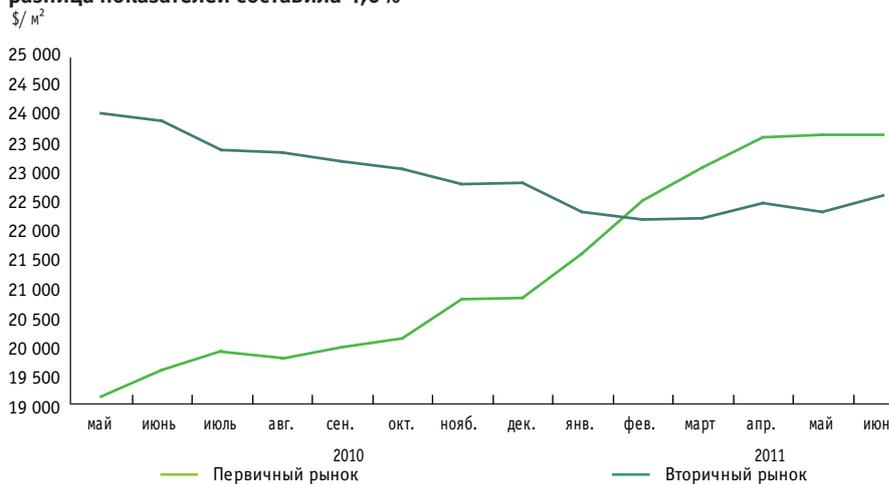
Показатели спроса на первичном рынке	За квартал (II кв. 2011 г. / I кв. 2011 г.)	За год (II кв. 2011г. / II кв. 2010 г.)
Средняя цена покупки (\$/м <sup>2</sup> )	↑ +2,4%	↑ +11,5%
Общая стоимость проданных квартир (\$)	↓ -36%	↓ -17,6%
Удельный спрос (% отношение количества сделок к общему количеству квартир в продаже)	↓ -21,4%	↑ +2,7%

I полугодие 2011 г. отличалось высокой активностью покупателей на первичном рынке с февраля по апрель, вызванной отложенным спросом, подогретым заявлением мэра Москвы С. Собянина о запрете на строительство жилья в пределах ТТК. Несмотря на то, что документально запрет так и не был оформлен, реакцией

Сегмент рынка	Средние цены, \$/м/ арендные ставки, \$/мес.		Изменение средних цен/ арендных ставок, %		
	Июнь 2011 г.	II кв. 2011 г.	За июнь 2011 г.	За II кв. 2011 г.	За 6 мес. 2011г.
	Первичный рынок	23 649	23 628	0,01	2,4
Вторичный рынок	22 602	22 467	1,3	1,7	-1,0
Аренда*	6 295	6 429	-2,9	-2,2	-7,8

\* Ставки приведены для квартир общей площадью 80-150 м<sup>2</sup> с отделкой высокого качества  
Источник: Knight Frank Research, 2011

**В I полугодии 2011 г. средняя стоимость на первичном рынке впервые обогнала среднюю стоимость квадратного метра на вторичном рынке. По итогам полугодия разница показателей составила 4,6%**



рынка стало рекордное количество сделок в марте и повышении цен многими и девелоперами в марте-апреле 2011 г. К маю рост цен прекратился, и количество сделок вернулось к прежним показателям. Мы не ожидаем дальнейшего роста цен летом, однако осенью возможно некоторое повышение цен. На вторичном рынке

на протяжении 6 месяцев текущего года средняя стоимость предложения изменялась незначительно, таким образом, коррекция, продолжавшаяся с апреля по декабрь 2010 г. закончилась.



# ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Ольга Богородицкая**  
Директор по работе с ключевыми клиентами

«На сегодняшнем рынке элитной городской недвижимости наблюдается следующая тенденция: застройщики начали предлагать к продаже апартаменты и квартиры с отделкой. Интересно отметить, что около 15 лет назад, когда на московском рынке появлялись первые элитные объекты в современном их понимании, отечественные девелоперы, следуя мировой практике, уже предлагали к продаже объекты с отделкой, однако, в большинстве случаев, покупатели выполняли отделочные работы заново в соответствии с собственными предпочтениями. Вследствие этого девелоперы перешли на строительство объектов в состоянии «shell&core», что продолжалось по сегодняшний день. Однако сейчас мы отмечаем переход покупательских предпочтений на качественно иной уровень, практикуемый на международных рынках элитной недвижимости, позволяющий в кратчайшие сроки въехать в купленный объект, не затрачивая лишние 2-3 года на отделку. Московские девелоперы сегодня готовы предложить такую возможность покупателям столичной элитной недвижимости. Среди примеров таких объектов – апартаменты в «Городе Столиц», квартиры в «Резиденции Чистые Пруды» и комплексе Barkli Park».

По итогам I полугодия средняя стоимость квадратного метра предложения на первичном рынке Остоженки впервые с декабря 2008 г. превысила отметку в 30 000 \$

В I полугодии 2011 г. на рынок вышел ряд новых проектов, многие из которых привлекли активное внимание покупателей. Например, проект Barkli Park на улице Советской Армии, вышедший на рынок в I квартале 2011 г., уже по итогам II квартала стал лидером продаж на первичном рынке. Вплоть до мая 2011 г. на первичном рынке наблюдался непрерывный рост средних цен. За первые 4 месяца цены выросли на 13%. Рост происходил как естественным путем, за счет «вымывания» более дешевого предложения, так и из-за повышения цен застройщиками. Причем второй фактор оказал более существенное влияние.

Притом, что предложение на первичном рынке сократилось на 18,1% по сравнению с июнем 2010 г., общая стоимость проданных в I полугодии 2011 г. квартир составила \$660 млн., что на 3,1% выше показателя аналогичного периода 2010 г.

## Цены предложения. Динамика

Средние цены, \$/м <sup>2</sup>		Изменение средних цен, %		
Июнь 2011 г.	II кв. 2011 г.	За июнь 2011 г.	За II кв. 2011 г.	За 6 мес. 2011 г.
23 649	23 628	0,01	2,4	13,4

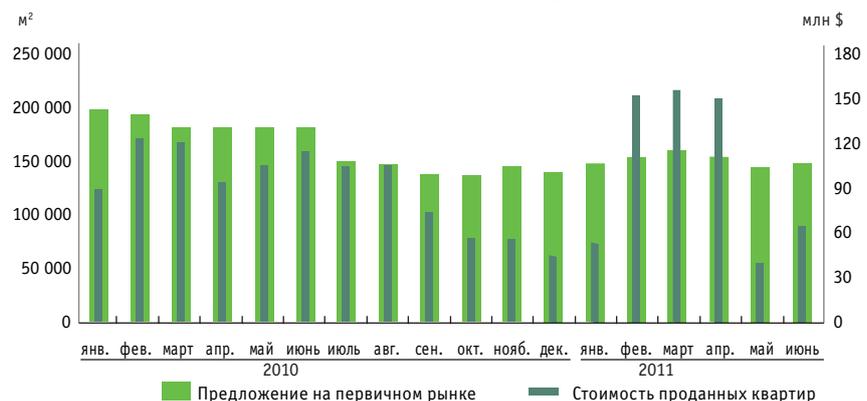
Источник: Knight Frank Research, 2011

После поднятия цен на первичном рынке, общая площадь проданных квартир вернулась к показателям конца 2010 г., средняя цена практически не менялась на протяжении последних двух месяцев



Источник: Knight Frank Research, 2011

Выход на рынок новых проектов в начале 2011 г. практически не сказался на общей площади предложения, поскольку с февраля по апрель 2011 г. наблюдалась рекордная активность со стороны покупателей



Источник: Knight Frank Research, 2011

# I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

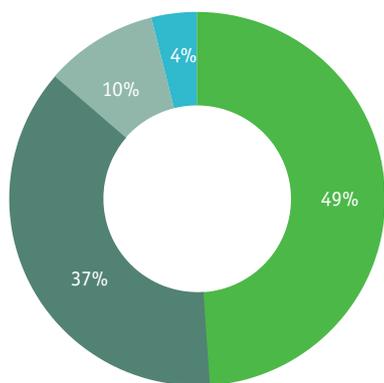
Пульс рынка, TSP (Top Selling Projects)\*



II квартал 2011 г.	
Доля продаж в TSP в общем количестве продаж на первичном рынке	59%
Средняя цена предложения в TSP, \$/м <sup>2</sup>	15 695
Средняя цена покупки в TSP, \$/м <sup>2</sup>	13 394
Средняя стоимость купленной квартиры в TSP, \$	1 739 180
Источник: Knight Frank Research, 2011	

Во II квартале 2011 г. в пятерку самых продаваемых проектов на рынке элитных новостроек вошли: Barkli Park, «Итальянский квартал», «Садовые кварталы», «Аквамарин», «Четыре солнца». Рост средней цены предложения в этих проектах за квартал составил 6,2%. В отличие от I квартала 2011 г., во II квартале основной спрос в TSP пришелся на небольшие квартиры, площадью до 120 м<sup>2</sup>.

## Распределение квартир, проданных в TSP, по площади



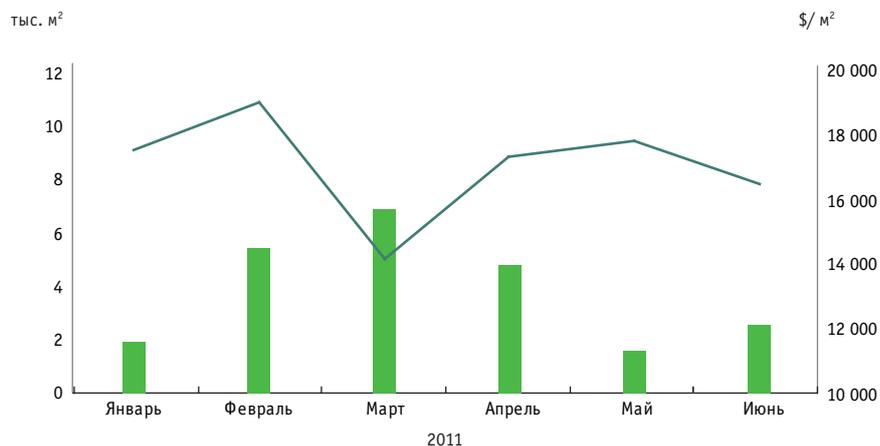
■ До 120 м<sup>2</sup>    ■ От 180 до 220 м<sup>2</sup>  
■ От 120 до 180 м<sup>2</sup>    ■ Более 220 м<sup>2</sup>

Источник: Knight Frank Research, 2011

\*в TSP (Top Selling Projects) входят 5 комплексов с наибольшим количеством продаж за квартал, расчет индекса и показателей происходит ежеквартально.



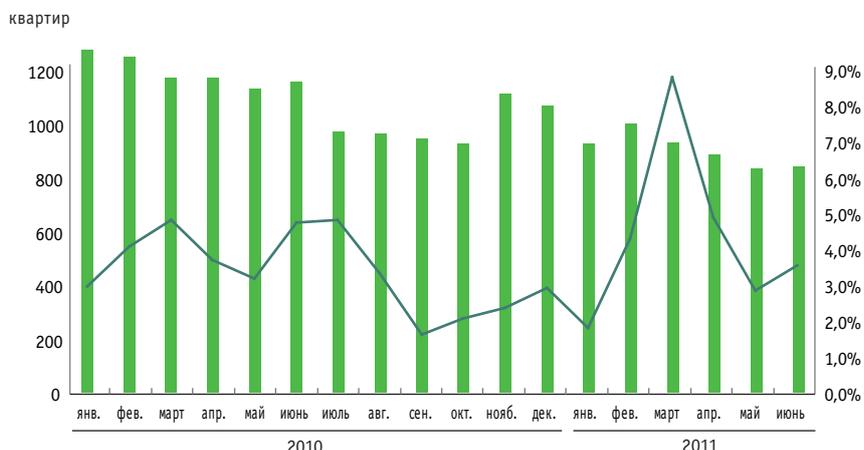
**После резкого роста числа сделок в I квартале 2011 г. спрос во II квартале вернулся на уровень конца 2010 г. как по суммарно проданным площадям, так и по средней стоимости квадратного метра в купленных квартирах на первичном рынке элитной жилой недвижимости**



■ Общая площадь проданных квартир на первичном рынке  
— Средняя стоимость квадратного метра первичном рынке проданных квартир на первичном рынке

Источник: Knight Frank Research, 2011

**Несмотря на выход новых проектов в I квартале 2011 г., предложение на первичном рынке продолжает сокращаться. За исключением резкого роста в марте (до 8,3%), удельный спрос (доля купленных квартир в общем количестве предложения) остается достаточно стабильным на протяжении последних полутора лет, составляя в среднем 3,7% в месяц**



■ Предложение на первичном рынке    — Удельный спрос

Источник: Knight Frank Research, 2011

## Спрос

По итогам I полугодия 2011 г., большинство сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы было заключено в Тверском районе – 41,4%. Далее следуют Замоскворечье и Хамовники с долями 11,9% и 10%, соответственно. Средняя стоимость сделки за первые два квартала составила \$3 187 060, что на 21,3% больше показателя за 2010 г. Наиболее популярными были квартиры площадью до 120 м<sup>2</sup> (31,4% продаж) и просторные квартиры от 220 до 330 м<sup>2</sup> (23,3% продаж).



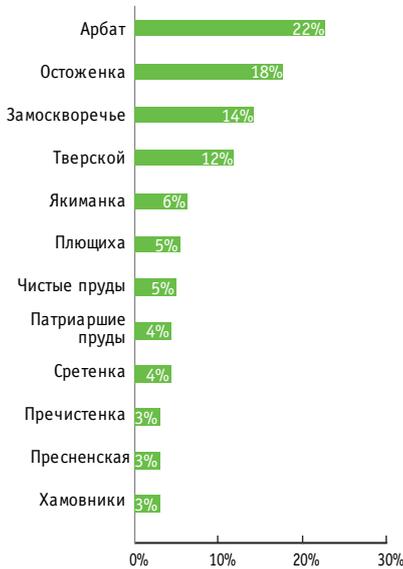
# ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Цены предложения. Динамика				
Средние цены, \$/м <sup>2</sup>		Изменение средних цен, %		
Июнь 2011 г.	II кв. 2011 г.	За июнь 2011 г.	За II кв. 2011 г.	За 6 мес. 2011г.
22 602	22 467	1,3	1,7	-1,0

Источник: Knight Frank Research, 2011

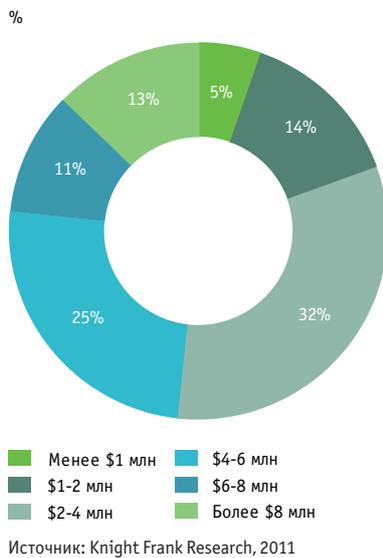
**Распределение продаж на вторичном рынке по районам, за 6 мес. 2011 г.**



Источник: Knight Frank Research, 2011

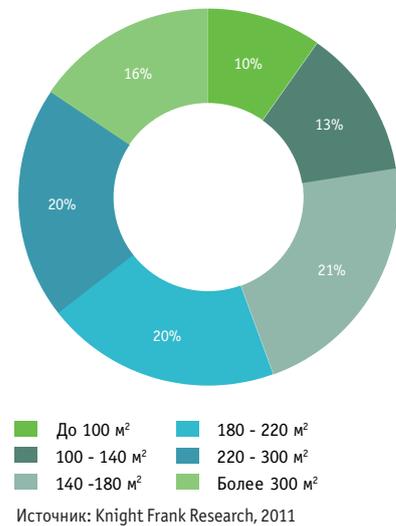
По итогам полугодия район Остоженки вышел на второе место по количеству сделок на вторичном рынке с долей сделок 18%. Замоскворечье занимает третье место с долей 14%. Четверка популярных районов среди покупателей элитного жилья на вторичном рынке осталась той же, что и в I квартале. Суммарная доля районов Арбата, Остоженка, Замоскворечья и Тверского составляет 66% от общего числа сделок (в I квартале 2011 г. доля сделок в этих районах равнялась 67%).

**Распределение проданных квартир по стоимости**



Во II квартале существенно увеличилось количество сделок на вторичном рынке в бюджетах от \$4 млн до \$5 млн, в I квартале доля подобных сделок составляла 17%, тогда как по итогам I полугодия она увеличилась до 25%. Средняя стоимость сделки на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы за I полугодие составила \$4,9 млн. Так же было зарегистрировано увеличение числа сделок в самом дорогом сегменте, с квартирами стоимостью выше \$8 млн. Доля сделок с подобными квартирами и по итогам полугодия составила 13%, хотя еще в I квартале она не превышала 3%.

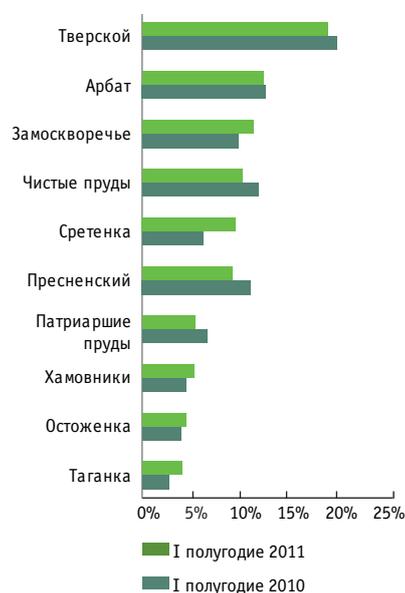
**Распределение проданных квартир по площади**



По итогам I полугодия спрос сместился в сторону больших квартир. Так, если в I квартале с квартирами площадью более 180 м<sup>2</sup> было совершено 44% сделок, то к концу полугодия эта цифра выросла до 55%. Спрос сместился за счет снижения интереса к квартирам площадью 140-180 м<sup>2</sup>, а спрос на квартиры площадью до 100 м<sup>2</sup> и 100-140 м<sup>2</sup> остается стабильным, 10% и 13% по итогам I полугодия, соответственно (в I квартале эти показатели составляли 11% и 13%, соответственно).

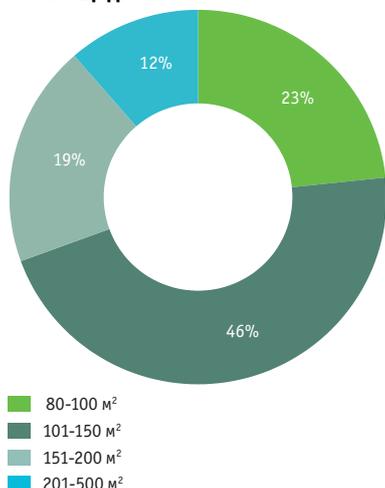
## РЫНОК АРЕНДЫ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР

**Распределение предложения по районам в I полугодии 2011 и 2010 гг.**



Источник: Knight Frank Research, 2011

**Распределение предложения на рынке аренды элитных квартир в конце первого полугодия 2011 г., по площади**



Источник: Knight Frank Research, 2011

**Ставки\*. Динамика**

Средние арендные ставки, \$/мес.		Изменение средних арендных ставок, %		
Июнь 2011 г.	II кв. 2011 г.	За июнь 2011 г.	За II кв. 2011 г.	За 6 мес. 2011 г.
6 295	6 429	-2,9	-2,2	-7,8

\* Ставки приведены для квартир общей площадью 80-150 м² с отделкой высокого качества  
Источник: Knight Frank Research, 2011

За I полугодие 2011г. средняя ставка аренды снизилась на 7,8% и в июне достигла 6 295 \$/мес., что на 1,6% меньше аналогичного показателя июня 2010г. Столь существенный спад за последние 6 месяцев объясняется коррекцией цен. В конце 2010г. был отмечен резкий рост средней ставки аренды,

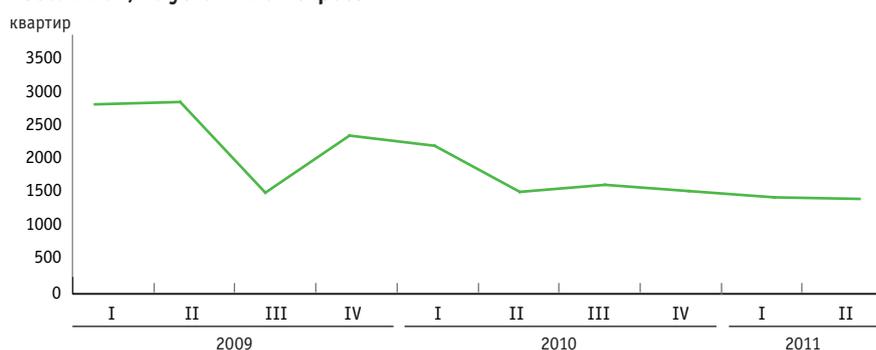
вызванный высокой активностью клиентов после затишья, связанного с аномальной температурной обстановкой в Москве летом 2010г. Многие собственники поспешили поднять ставки, но они не были приняты рынком и уже через полгода уровень ставок вернулся к прежним показателям.

**После небольшого роста ставок в первом квартале на рынке было зафиксировано традиционное снижение ставок, связанное с началом летнего периода**



Источник: Knight Frank Research, 2011

**Количество предлагаемых в аренду квартир продолжает снижаться, что говорит о небольшом, но устойчивом спросе**



Источник: Knight Frank Research, 2011



## Европа

Австрия  
Бельгия  
Великобритания  
Германия  
Ирландия  
Испания  
Италия  
Монако  
Нидерланды  
Польша  
Португалия  
Россия  
Румыния  
Украина  
Франция  
Чешская республика  
Швейцария

## Африка

Ботсвана  
Замбия  
Зимбабве  
Кения  
Малави  
Нигерия  
Танзания  
Уганда  
Южная Африка

## Ближний Восток

Бахрейн  
ОАЭ

## Азия и Тихоокеанский регион

Австралия  
Вьетнам  
Индия  
Индонезия  
Камбоджа  
Китай  
Малайзия  
Новая Зеландия  
Сингапур  
Тайланд  
Южная Корея

## Америка и Канада

Бермудские острова  
Канада  
Карибские острова  
США



### Офисная недвижимость

**Станислав Тихонов**  
Партнер  
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



### Складская недвижимость, регионы

**Вячеслав Холопов**  
Директор  
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



### Торговая недвижимость

**Сергей Гипш**  
Партнер  
Sergey.Gipsh@ru.knightfrank.com



### Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

**Константин Романов**  
Партнер  
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



### Элитная жилая недвижимость

**Елена Юргенева**  
Директор  
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



### Инвестиции и продажи

**Евгений Семенов**  
Директор  
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



### Оценка недвижимости

**Ольга Кочетова**  
Руководитель отдела оценки  
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



### Санкт-Петербург

**Николай Пашков**  
Генеральный директор  
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



### Киев

**Михаил Ермоленко**  
Генеральный директор  
mikhail.yermolenko@ua.knightfrank.com



### Маркетинг, PR и исследования рынка

**Мария Котова**  
Исполнительный директор  
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад, компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark Knight Frank, располагает сетью из более чем 243 офисов в 43 странах мира и насчитывает 7067 специалистов.

Вот уже 116 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 16 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте [www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru)  
© Knight Frank 2011

#### МОСКВА

119021,  
ул. Тимура Фрунзе, д. 11, корп. 2  
Телефон: +7 (495) 981 0000  
Факс: +7 (495) 981 0011

#### САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,  
ул. Маяковского, д. 3Б  
Телефон: +7 (812) 363 2222  
Факс: +7 (812) 363 2223

#### КИЕВ

04071,  
ул. Хорива, д. 39-41, офис 80  
Телефон: +380 (44) 545 6122  
Факс: +380 (44) 545 6122

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.