



2012 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2012 г. наблюдалось увеличение доли проектов с апартаментами: были открыты продажи в шести таких комплексах и лишь в трех жилых домах.
- В 2012 г. покупательская активность была высока: число реализованных квартир превысило показатель предыдущего года на 3,5%. При этом наблюдалось восстановление спроса на объекты больших площадей: количество сделок с квартирами метражом более 220 м² на первичном рынке выросло в полтора раза.
- Как на первичном, так и на вторичном рынках средняя стоимость квадратного метра за год выросла незначительно, составив на конец 2012 г. 24 630 \$/м² и 22 260 \$/м² соответственно.
- Мы ожидаем, что в 2013 г. на рынке элитной жилой недвижимости Москвы сохранятся основные тенденции 2012 г.: стабильный выход новых объектов, увеличение числа комплексов с апартаментами, умеренный рост цен.

2012 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



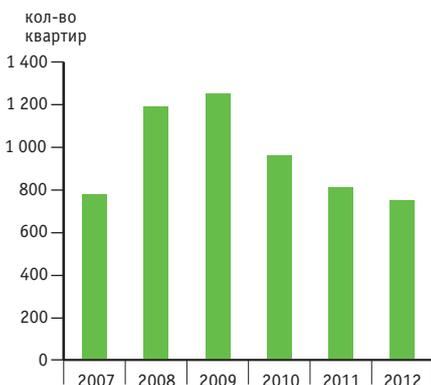
Елена Юргенева,
Директор департамента
элитной жилой недви-
жимости, Россия и СНГ,
Knight Frank

«В целом наши ожидания оправдались: в конце 2011 г. мы говорили о стабильном, без потрясений развитии рынка. Существенной коррекции среднерыночных цен, которую прогнозировали некоторые эксперты, не случилось. Небольшие колебания показателя на фоне увеличения средних бюджетов покупки и площадей приобретаемой недвижимости свидетельствуют о том, что рынок входит в более зрелую стадию».

Предложение

В 2012 г. предложение на рынке элитной жилой недвижимости Москвы пополнилось 375-ю квартирами за счет открытия продаж в трех комплексах: Barrin House, расположенном

Несмотря на выход новых проектов, объем предложения на первичном рынке продолжает сокращаться



Источник: Knight Frank Research, 2013

Основные показатели. Динамика

Сегмент рынка	Средние запрашиваемые цены, \$/м ² / арендные ставки, \$/мес.		Изменение средних запрашиваемых цен / арендных ставок, %		
	Декабрь 2012 г.	IV кв. 2012 г.	За декабрь 2012 г.	За IV кв. 2012 г.	За 2012 г.
Первичный рынок	24 630	24 280	0,9 ▲	1,6 ▲	0,2 ▲
Вторичный рынок	22 260	22 245	0,1 ▲	0 ▶	-2,3 ▼
Аренда*	6 365	6 330	0,5 ▲	-1,2 ▼	3,4 ▲

* Ставки аренды приведены для квартир общей площадью 80–150 м²
Источник: Knight Frank Research, 2013

на М. Пироговской улице, и двух клубных домах на Смоленском бульваре и в Лавровом переулке. Выход на рынок перечисленных объектов состоялся в первой половине года, и по состоянию на июнь 2012 г. совокупный объем предложения достиг, по нашим оценкам, 950-ти квартир, однако уже к концу года показатель снизился до 745-ти предложений.

Отвечая потребностям покупателей, предпочитают приобретать высокобюджетные квартиры в домах, находящихся в высокой степени готовности, многие застройщики выставляют свои объекты на рынок на завершающей стадии девелопмента: в двух из трех жилых комплексов, открывших продажи в 2012 г.,

все строительно-монтажные работы завершены. Между тем за счет начала строительства крупного комплекса в Хамовниках в 2012 г. увеличилась доля объектов, находящихся на нулевой стадии по сравнению с предыдущим годом.

Бесспорным лидером по количеству выставленных на продажу квартир второй год подряд остается московский район Хамовники, доля предложений в котором в общем объеме составляет 58%. Именно здесь расположены такие известные новые комплексы, как «Садовые кварталы», «Литератор», Knightbridge, ЖК на улице Бурденко, Barrin House и другие – всего больше 10-ти проектов.



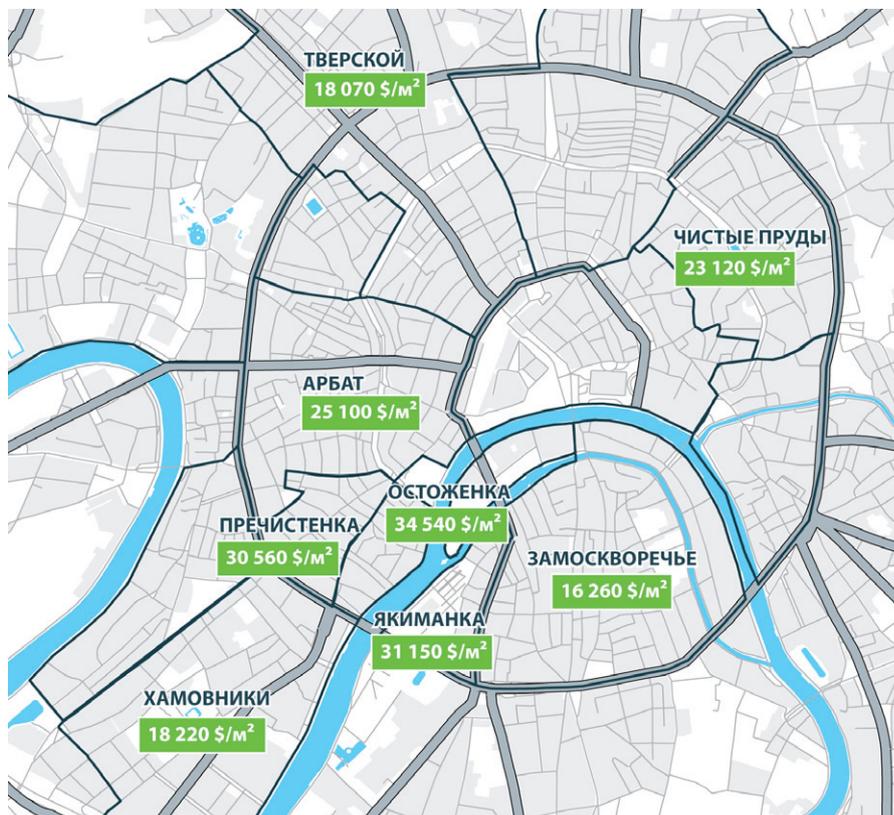


Ольга Тараканова,
Руководитель отдела
московской жилой
недвижимости,
Knight Frank

«Хотелось бы отметить все возрастающую активность застройщиков по разработке площадок в ЦАО, пожалуй, уже сравнимую с той, которая наблюдалась в 2007 г. и первой половине 2008 г. Мы ожидаем, что в 2013 г. на рынок элитной недвижимости Москвы выйдут в открытую продажу несколько знаковых новостроек с жилой и апартаментной составляющими. При этом один из положительных трендов – стремление застройщиков создать не только коммерчески успешный продукт, но и понастоящему красивый, гармоничный и, что очень важно, украшающий центр города комплекс или дом. В процессе создания объектов учитываются все самые актуальные требования по эргономике планировок, инженерии и дизайну».

В 2012 г. в структуре предложения наблюдалось постепенное снижение доли небольших квартир в пользу тех, которые имеют большую площадь: теперь доля квартир метражом более 220 м² составляет почти треть общего объема предложения. При этом лишь каждая десятая, выставленная на продажу, имеет площадь

Средняя цена элитной жилой недвижимости на первичном рынке по районам, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2013

менее 100 м², что в полтора раза уступает показателю декабря 2011 г., когда за счет открытия продаж в крупных комплексах доля таких объектов составляла 16%. Квартиры с подобными характеристиками всегда пользуются высоким спросом и раскупаются в первую очередь.

В 2012 г. произошли существенные изменения в бюджетной структуре предложения: количество квартир стоимостью до \$1 млн сократилось до исторического минимума (за период мониторинга рынка) и по состоянию на конец года их доля не превышала 1%. Аналогичная картина наблюда-

Средние стоимость и площадь квартир, предлагаемых на продажу на рынке элитной жилой недвижимости Москвы

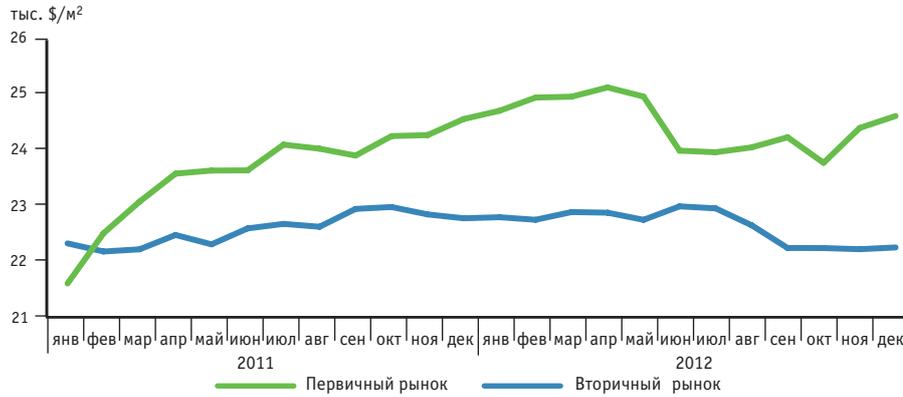
Район	Первичный рынок			Вторичный рынок		
	Средняя цена, \$/ м ²	Средняя стоимость квартиры, \$	Средняя площадь квартиры, м ²	Средняя цена, \$/ м ²	Средняя стоимость квартиры, \$	Средняя площадь квартиры, м ²
Остоженка	34 540	6 153 000	176	29 580	6 720 000	228
Патриаршие пруды	-	-	-	28 500	5 218 000	202
Якиманка	31 150	9 805 300	315	27 450	6 067 000	220
Пречистенка	30 560	6 618 093	245	22 210	4 758 000	214
Арбат	25 100	5 028 044	200	21 700	4 718 000	217
Чистые пруды	23 120	2 477 460	107	19 300	4 658 000	241
Хамовники	18 220	2 362 063	149	23 390	4 349 000	186
Тверской	18 070	2 704 279	180	19 670	4 231 000	215
Замоскворечье	16 260	3 981 204	216	20 390	4 211 000	207

Источник: Knight Frank Research, 2013

2012 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

В 2011–2012 гг. мы наблюдали положительную динамику средней цены в новостройках и стабильный уровень показателя на вторичном рынке



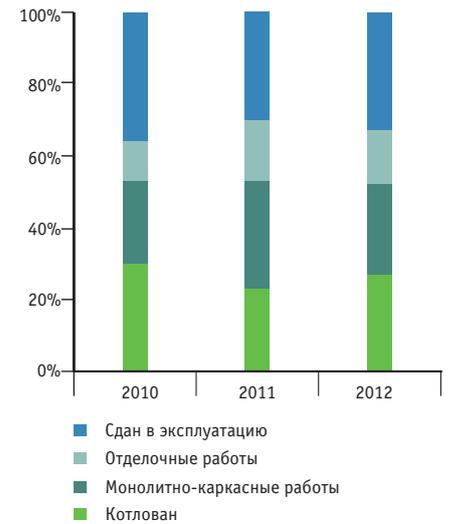
лась и в сегменте до \$2 млн – за 12 месяцев с декабря 2011 г. число таких предложений сократилось с 40% до 18%. В то же время увеличилась доля квартир высокой стоимости, в результате чего средний бюджет предложения в 2012 г. достиг \$4,3 млн.

Средняя цена квадратного метра на первичном рынке элитной жилой недвижимости столицы в декабре 2012 г. составила 24 630 \$/м², практически повторив результат 2011 г. При этом по характеру поведения показателя в течение прошедшего года можно выделить три периода. С января по май продолжался начавшийся в 2011 г. рост средневзвешенной цены предложения, и в мае был достигнут абсолютный максимум в 25 050 \$/м². В июне произошла небольшая коррекция цены, после которой вплоть до октября показатель находился на уровне 24 000 \$/м². В ноябре рост цен возобновился.

Рост цен в первом полугодии 2012 г. был обусловлен в первую очередь вымыванием наименее дорогих квартир, поступивших в продажу в конце 2011 – начале 2012 г. Кроме того, в некоторых объектах, находящихся в активной стадии строительства (таких как ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Литератор», ЖК Knightsbridge), застройщики повышали цены. В то время как в других, напротив, первоначально завышенные цены были скорректированы в соответствии с рыночной ситуацией.

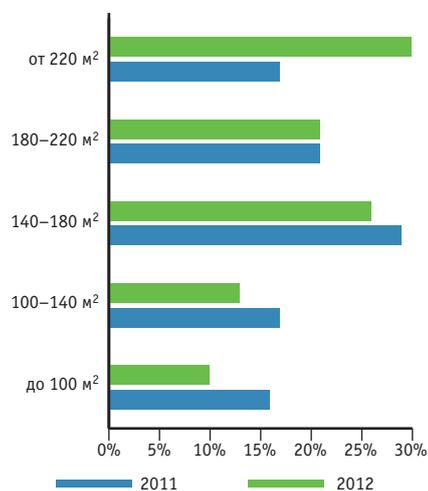
Продажа основного объема квартир в премиальном жилом комплексе «Гранатный б» к концу первого полугодия 2012 г., напротив, оказало понижающее влияние на среднюю цену. Стоит отметить, что это привело еще и к тому, что в районе Патриарших прудов на первичном рынке предложений не осталось и лидером по стоимости стал район Остоженки, где продолжают продаваться в проекте Virgin House.

В общем объеме предложения на первичном рынке преобладают квартиры в комплексах, сданных в эксплуатацию

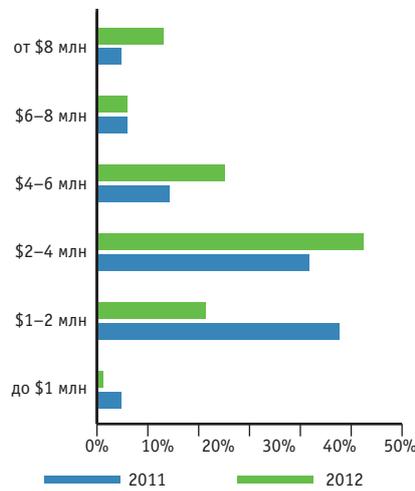


На вторичном рынке средняя стоимость элитной жилой недвижимости в течение 2012 г. была относительно стабильной и в декабре составила 22 260 \$/м². Традиционно самыми дорогими районами остались Остоженка и Патриаршие пруды с показателями 29 580 \$/м² и 28 500 \$/м² соответственно. Вплотную к лидерам приблизилась Якиманка, где в результате роста более чем на 10% цена квадратного метра достигла \$27 450.

Доля небольших квартир (до 140 м²) не превышает 25% от общего числа выставленных на продажу



Почти половину объема предложения составляют квартиры стоимостью от \$2 до 4 млн



Второй год лидером по объему предложения остается район Хамовники



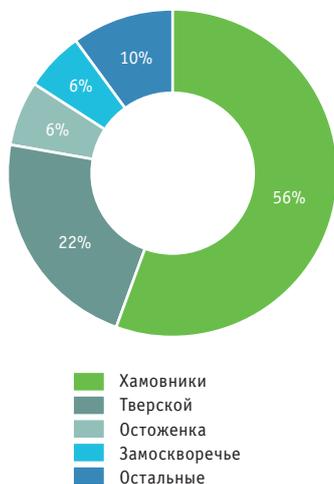


Ольга Богородицкая,
 Директор по работе
 с ключевыми клиентами
 департамента элитной
 жилой недвижимости,
 Knight Frank

«В 2012 г. выросло по сравнению с 2011 г. число инвестиционных сделок. Они заключались как на первичном, так и на вторичном рынках. Надо отметить, что найти инвестиционно привлекательные предложения без специалиста в настоящее время становится все сложнее. Рост цен на квартиры в строящихся объектах стабилизировался, и требуется глубокое знание рынка, чтобы заключить действительно выгодную сделку.

Инвестиционные объекты пользуются повышенным спросом, и время их позиционирования на рынке минимально: либо они приобретаются, либо растет цена, делая их менее привлекательными. Стоит отметить, что большинство инвестиционных предложений были реализованы до их официального вывода на рынок. Мы ожидаем, что тенденция увеличения спроса на такие квартиры сохранится и в 2013 г.»

Более половины всех сделок, заключенных в 2012 г., были совершены с объектами, расположенными в Хамовниках



Источник: Knight Frank Research, 2013



Спрос

Всего за период с начала 2012 г. было реализовано около 450 квартир, что на 3,5% превосходит показатель аналогичного периода 2011 г. Высоким спросом пользовались квартиры в строящихся комплексах. Так, лидером по числу проданных квартир второй год подряд остается ЖК «Садовые кварталы» в Хамовниках: на его долю пришлось более 45% сделок, заключенных на первичном рынке. За ним следует расположенный в Тверском районе Москвы ЖК «Итальянский квартал» с результатом 13%. Стоит отметить, что столь высокий спрос на данные, а также другие комплексы, расположенные в выше обозначенных районах, во многом был обусловлен существенным объемом предложения, сосредоточенным здесь.

В 2012 г. мы наблюдали восстановление спроса на квартиры значительной площади: число сделок с ними увеличилось на 37% по сравнению с 2011 г. При этом наиболее востребованными оставались квартиры метражом от 140 до 180 м², средняя площадь составила 163 м².

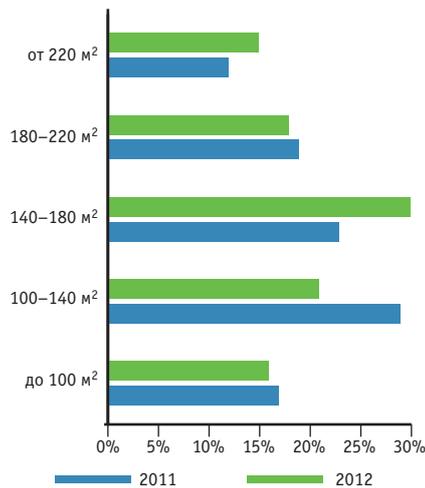
Несмотря на то что в 2012 г. средний бюджет покупки увеличился на 7% относительно 2011 г. и составил \$2,9 млн, он по-прежнему более чем на 30% отстает от средней запрашиваемой цены. Также мы отметили увеличение доли высокобюджетных продаж (от \$8 млн).

Так же, как и средняя стоимость продажи, средняя стоимость квадратного метра покупки

2012 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

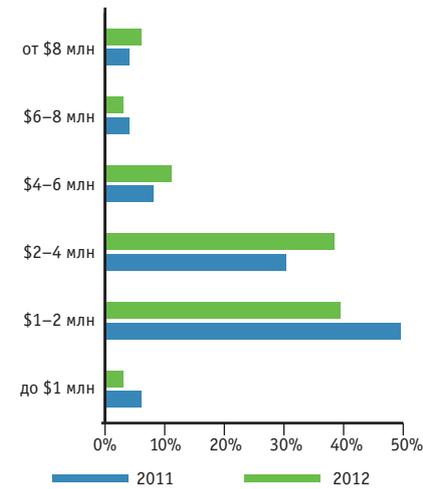
Москва

Наибольшим спросом у покупателей пользовались квартиры площадью от 140 до 180 м²



Источник: Knight Frank Research, 2013

Почти 80% покупательского спроса пришлось на квартиры в бюджете от \$1 до \$4 млн



Источник: Knight Frank Research, 2013

но назвать МФК на Новом Арбате, управление апартаментами и гостиницей, расположенной в том же комплексе, будет осуществлять международный оператор Marriott Group.

По состоянию на декабрь 2012 г. средняя площадь выставленных на продажу апартаментов составила 175 м², что на 15% меньше средней площади квартиры. Это вполне отвечает потребностям покупателей, для которых апартаменты зачастую не являются единственной имеющейся недвижимостью.

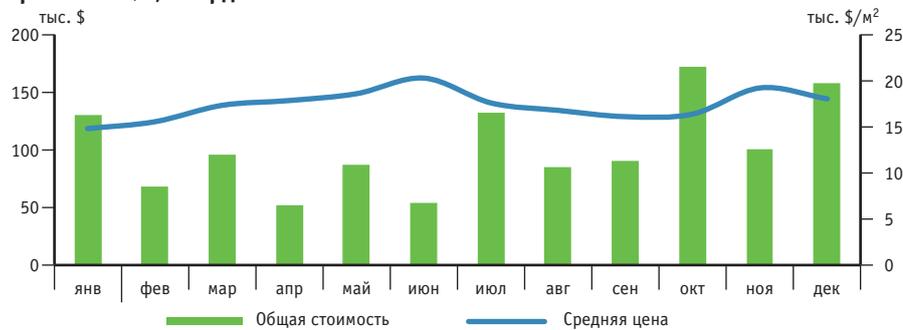
Темпы продаж в среднем составляют 3-10 апартаментов в месяц в зависимости от характеристик конкретного объекта, однако при определенных условиях (старт продаж, специальные акции и т. д.) могут увеличиваться. Средневзвешенная цена предложения по состоянию на конец 2012 г. составила 14 800 \$/м².

Прогноз

В 2013 г. мы ожидаем выхода на рынок нескольких элитных домов и комплексов с апартаментами, расположенных в районах Остоженка и Арбат. Кроме того, планируется открытие продаж во второй очереди комплекса Wine House на Садовнической набережной. Таким образом, предложение в сегменте элитной жилой недвижимости может увеличиться на 200-250 квартир и столько же апартаментов. Однако, принимая во внимание текущий уровень спроса, можно допустить, что ожидаемого объема вряд ли будет достаточно для того, чтобы изменить текущую тенденцию по сокращению предложения на рынке.

Что касается ценовой динамики, то мы не видим предпосылок к резкому росту запрашиваемых цен. Вероятнее всего, текущий уровень показателя по итогам года увеличится не более чем на 10% преимущественно за счет повышения цен в проектах по мере роста степени их готовности.

В 2012 г. совокупная стоимость всех проданных квартир на первичном рынке превысила \$1,2 млрд



Источник: Knight Frank Research, 2013

не имела четко выраженного тренда в 2012 г., оставаясь стабильной на протяжении года с локальными всплесками в июне и ноябре. В декабре 2012 г. она составила \$18 000, что ниже средней стоимости предложения на 30%.

В отличие от первичного, на вторичном рынке элитной жилой недвижимости бюджет покупки и продажи отличается незначительно. В 2012 г. средняя стоимость предложения составила \$4,7 млн, тогда как средняя стоимость проданных квартир достигла \$4,5 млн.

Апартаменты

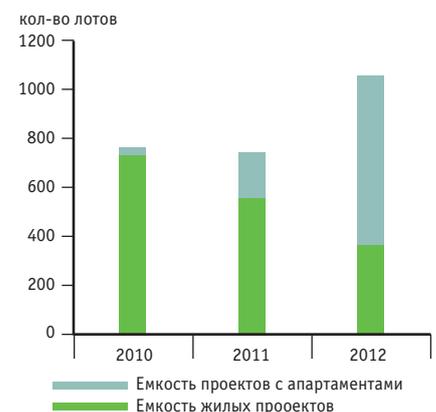
В 2012 г. на рынок вышло 6 комплексов, включающих апартаменты. В целом в последние годы этот сегмент активно развивается: по нашим оценкам, совокупный объем проектов составляет более 850 апартаментов, предла-

гаемых застройщиками. Кроме того, лоты во многих из них представлены также и на вторичном рынке.

Появляется все больше проектов в центре города: они преимущественно представляют собой реконструкцию помещений различного назначения. При этом основные комплексы по-прежнему сконцентрированы на территории ММДЦ «Москва-Сити», где на первичном рынке выставлены на продажу апартаменты в шести многофункциональных комплексах. В двух из них (Imperia Tower и «Город Столиц»), сданных в эксплуатацию, практически все апартаменты распроданы. Активно ведутся продажи в строящихся башнях «Меркурий», «Око» и «СиТер».

Расширяется спектр предложения: к уже привычным бизнес-апартаментам и лофтам в 2012 г. добавились апартаменты с гостиничным управлением – новый формат для столичного рынка. В качестве примера мож-

Несмотря на выход новых проектов, объем предложения на первичном рынке продолжает сокращаться



Источник: Knight Frank Research, 2013



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

Никола Обайдин
Директор
nikola.obajdin@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Вячеслав Холопов
Директор, Россия и СНГ
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Директор, Россия и СНГ, Партнер
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
Директор, Россия и СНГ
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com

Иностранные инвестиции

Хайко Давидс
Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Инвестиции и продажи

Евгений Семенов
Директор, Партнер
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com

Развитие бизнеса

Андрей Петров
Партнер
andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Директор, Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR, HR

Мария Котова
Исполнительный директор, Партнер
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

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

Санкт-Петербург

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

Киев

Ярослава Чапко
Директор по развитию бизнеса
yaroslava.chapko@ua.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

МОСКВА

115054,
ул. Валовая, д. 26
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

© Knight Frank 2013

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.