

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Снижение средневзвешенной цены предложения по-прежнему вызвано структурными изменениями предложения, выходом на рынок нового предложения.

Укрепление тренда предложения с отделкой: из 15 новых комплексов, вышедших на рынок в 2017 г., в 9 объектах покупателям были предложены лоты с отделкой. Рост покупательской активности на первичном рынке в высокобюджетном сегменте: в 2017 г. было реализовано на 12% квартир и апартаментов больше, чем годом ранее.



Людмила Потапова Директор департамента жилой недвижимости, Knight Frank

«1 июля 2018 года вступят в силу поправки в 214-Ф3, ужесточающие требования к застройщикам жилья. Это заставляет девелоперов ускорить сроки вывода на рынок новых проектов. Уже сейчас мы наблюдаем рекордный объем предложения новых элитных квартир, однако в І полугодии 2018 года он увеличится еще больше.

Это, безусловно, отразится на потребительском поведении покупателей, которые будут еще более тщательно выбирать дома и квартиры, требовательно относиться к качеству строительства, внимательно анализировать правоустанавливающие документы и добиваться максимально выгодных для себя условий сделки. Застройщикам нужно быть готовыми к серьезной борьбе за покупателя».

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

- В 2017 г. на рынке был отмечен исторический рекорд объема предложения в высокобюджетном сегменте, суммарное число лотов, выставленных на продажу, превысило 2 600 шт. В 2018 г. продолжится рост объема предложения, более того, основная часть новых объектов выйдет в первой половине года, что связано с внесенными изменениями в 214-Ф3, которые вступают в силу 1 июля 2018 г.
- В течение года динамика среднерыночной цены предложения была разнонаправленной, однако по итогам года продемонстрировала снижение как в сегменте премиум, так и в элитном. В 2018 г. среднерыночный показатель, скорее всего, будет оставаться стабильным: рост цены в новых объектах, которые вышли на рынок в 2017 г. по инвестиционным ценам, будет сбалансирован активным выходом новых проектов по минимальным ценам.
- В 2017 г. продолжилось укрепление тренда выхода новых объектов с отделкой: в 9 из 15 новых объектов покупателям предложены такие лоты. Так, по итогам года, более четверти предложения на рынке представлено лотами с отделкой. В 2018 г. данный тренд сохранится, большая часть новых объектов будет с отделкой.

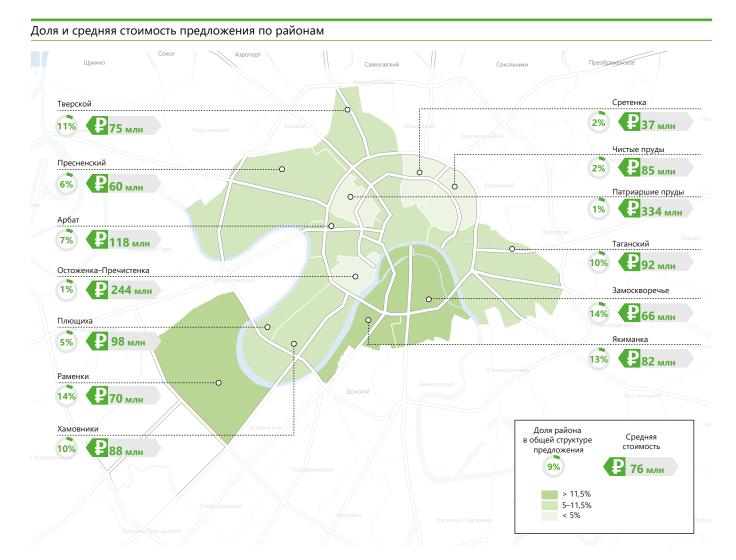
Основные показатели. Динамика Предложение Элитный Премиальный Динамика* Динамика* сегмент сегмент Объем 1 430 +44% 1 192 +3% предложения, шт. Средняя цена, 559 -10% 845 -4% тыс. руб./м² Средняя 101 -4% 140 -7% площадь, м² Средняя стоимость, 57 -14% 118 -11% млн руб. Спрос Премиальный Элитный Динамика** Динамика** сегмент сегмент Число сделок, 470 -7% 61% 320 шт. Средняя цена, -7% 864 485 -13% тыс. руб./м² Средняя 105 -% 155 -8% площадь, м² Средняя стоимость, 51 -10% 134 -20% млн руб.

^{*} IV квартал 2017 г. / IV квартал 2016 г.

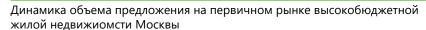
^{** 2017} г. / 2016 г

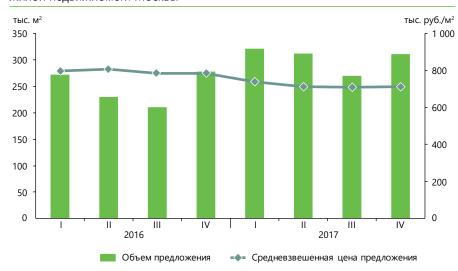






Источник: Knight Frank Research, 2018





Источник: Knight Frank Research, 2018

По данным на начало 2018 г. на первичном рынке жилой недвижимости в высокобюджетном сегменте на продажу было выставлено 2 622 квартиры и апартамента, что на 22% больше, чем годом ранее. Доля квартир и апартаментов премиумкласса в общей структуре предложения составила 55%, элитного класса – 45%.

Общая площадь предложения на начало 2017 г. была равна 311 тыс. м², за прошедший год объем предложения в квадратных метрах увеличивался чуть более сдержанными темпами: +12%.

Рост объема предложения прежде всего связан с высокой девелоперской активностью: за 12 месяцев 2017 г. на первичном рынке стартовали продажи в 15 новых жилых комплексах. Годом ранее, в 2016 г., число новых объектов, вышедших на рынок, составило 11 объектов.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Комплексы, в которых начались продажи в 2	2017 г.	
---	---------	--

•	' '	- 11						Onu
Название объекта	Адрес	Сегмент позицио- нирования	Девелопер	Тип недви- жимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие от- делки	Ориенти- ровочный срок ввода в эксплуата- цию
Barkli Gallery	Ордынский туп., д. 6, стр. 1	элит	Barkli	квартиры	46	Январь	С отделкой	I квартал 2018 г.
MOSS Apartments	Кривоколенный пер., д. 10, стр. 4	элит	Adwill Management	апартаменты	13	Февраль	С отделкой	Введен в эксплуата- цию
The Mostman	Б. Андроньевская, д. 7	премиум	Инвест- проект	квартиры	48	Февраль	Без отделки	IV квартал 2018 г.
Софийский	Софийская наб., д. 34, стр. 4	премиум	Транс- стройинвест	апартаменты	224	Февраль	Без отделки	IV квартал 2018 г.
ORDYNKA	М. Ордынка ул., д. 25	элит	Insigma	квартиры	81	Март	С отделкой	IV квартал 2019 г.
A-Residence	Садовническая наб., вл. 82	премиум	O1 Properties	апартаменты	181	Апрель	С отделкой	I квартал 2019 г.
NV9/ ARTKVARTAL	Николоворобинский пер., д. 9, корп. 1	премиум	State Development	квартиры	99	Апрель	Без отделки	II квартал 2019 г.
-	Тверской район	премиум	-	апартаменты	46	Июнь	Без отделки	2019 г.
Roza Rossa	Зубовская ул, д. 7	ЭЛИТ	KR properties	апартаменты	120	Август	С отделкой	IV квартал 2019 г.
Оливковый Дом	Верхняя ул., 34	премиум	Дон-строй	квартиры	64	Сентябрь	Без отделки	IV квартал 2019 г.
Кутузовский, 12	Кутузовский пр-т, вл. 12	премиум	Capital Group	квартиры	123	Октябрь	C отделкой (White Box)	IV квартал 2019 г.
Цвет 32	Цветной б-р, вл. 32	премиум	Hutton Developmen	апартаменты	47	Октябрь	Без отделки	II квартал 2019 г.
Малая Бронная, 15	Малая Бронная, вл. 15Б	элит	Лид Эстейт	квартиры	23	Октябрь	С отделкой	IV квартал 2019 г.
Большая Дмитровка IX	Б. Дмитровка ул., 9	элит	Ингеоцентр	апартаменты	32	Декабрь	С отделкой	IV квартал 2020 г.
Вишневый Сад	Мосфильмовская ул., д. 1	ЭЛИТ	AB Development	квартиры	230	Декабрь	С отделкой	IV квартал 2020 г.
Новое предложение (Новые очереди)								
Садовые Кварталы	Усачева ул., д. 11 (Хамовники)	премиум	Интеко	квартиры	187	Февраль	Без отделки	III квартал 2020 г.
Depre Loft	Петровский 6-р, д. 17/1	премиум	KR-Properties	квартиры	15	Апрель	Без отделки	III квартал 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2018

В 2017 г. 6 из 15 новых объектов позиционируются в сегменте «элит»; таким образом, за прошедшие 12 месяцев предложение в данном сегменте пополнилось 315 новыми лотами. В премиальном сегменте новое предложение составило порядка 1 000 квартир и апартаментов.

В 2017 г. продолжилось укрепление тренда вывода на рынок комплексов с отделкой. Отметим, что в 2017 г. девелоперы предлагали отделку не только в новых комплексах, но и в уже реализуемых объектах для диверсификации предложения и активизации покупательского инте-

реса. Так, в 9 из 15 новых объектов покупателям предложены лоты с отделкой. Более того, квартиры с отделкой поступили в продажу в ЖК «Полянка/44» (особняки «Камелия» и «Мускат»), в комплексе апартаментов «У Патриарших» в одном апартаменте также выполнена отделка.

Так, по итогам 2017 г. более четверти всего предложения (28%) представлено квартирами и апартаментами с отделкой.

В отдельных комплексах девелоперы предлагают покупателям отделку в качестве дополнительной опции. Например, в ЖК «Реномэ» будущие жители комплекса могут за дополнительную плату выбрать отделку квартир из трех стилистических решений – яркий ар-деко, универсальный классический и спокойный современный.

Более 40% всего предложения сконцентрировано в 3 районах:

- Раменки (14,3%);
- Замоскворечье (14,2%);
- Якиманка (13,6%).

За прошедший год тройка лидеров изменилась практически полностью, только Раменки сохранили лидирующую позицию. Замоскворечье и Якиманка попали в Тор-3 по объёму предложения ввиду активного выхода новых объектов. Отметим, что Хамовники выбыли из тройки лидеров, несмотря на то, что в 2017 г. в данном районе предложение пополнилось новым объемом в ЖК «Садовые Кварталы», в рамках которого на рынок вышло 187 квартир, высокие темпы продаж в данном районе и активный выход новых объектов в целом по рынку привели к сокращению доли района в общей структуре предложения.

Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м²	31,1%	8,3%	0,3%	0,0%	0,0%
100-150 м²	6,1%	23,5%	6,8%	1,2%	0,4%
150-200 м²	0,2%	5,6%	5,0%	1,9%	1,4%
200-250 м²	0,0%	0,8%	1,1%	1,5%	2,0%
Более 250 м ²	0,0%	0,2%	0,0%	0,5%	2,1%

Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения по стадии строительства



Источник: Knight Frank Research, 2018

Объекты, введенные в эксплуатацию в 2017 г.

Название объекта	Адрес	Формат	Сегмент позиционирования
Barkli Residence	Орджоникидзе ул., вл. 1, 2	Квартиры	Премиум
Bunin	Плющиха ул., д. 37	Квартиры	Элит
Chekhov	М. Дмитровка ул., д. 18А	Апартаменты	Элит
il Ricco	Подсосенский пер., д. 11	Апартаменты	Элит
MOSS Apartments	Кривоколенный пер., 10 стр. 4	Апартаменты	Элит
Nabokov	Курсовой пер., д. 10/1	Апартаменты	Элит
Palazzo Imperiale	Щетининский пер., д. 4/2,3	Квартиры	Премиум
Воробьев Дом	Воробьевское ш., вл. 4	Квартиры/ Апартаменты	Премиум
Клубный Дом на Сретенке	Даев пер., д. 19	Апартаменты	Премиум
Клубный дом на Котельнической	Котельническая наб., вл. 31	Квартиры	Элит
Современник	Машкова ул., д. 13	Апартаменты	Премиум
Рассвет Loft*Studio	Столярный пер., д. 3	Апартаменты	Премиум

Доля предложения на этапе котлована увеличилась с 30% в декабре 2016 г. до 39% по итогам 2017 г., что прежде всего связано с активным выводом на рынок новых объектов, находящихся на нулевом цикле, например ЖК A-Residence, NV9/ARTKVARTAL, «Садовые Кварталы», «Софийский» и т. д.

В 2017 г. в высоокбюджетном сегменте в эксплуатацию было введено 12 жилых комплексов. Доля квартир и апартаментов во введенных в эксплуатацию домах по итогам 2017 г. составила 29%.

За прошедший год структура предложения как в премиальном, так и в элитном сегментах претерпела некоторые изменения. В обоих сегментах произошло смещение в сторону менее крупных и дорогих лотов, что связано с выходом на рынок нового предложения достаточно компактных площадей по стартовым инвестиционным ценам.

Так, за 12 месяцев 2017 г. средняя площадь предложения в новостройках премиум-класса сократилась на 5 м 2 и составила 101 м 2 , в элитных жилых комплексах показатель также сократился (-8 м 2) и был отмечен на уровне 142 м 2 .

Средняя стоимость предложения тоже продемонстрировала отрицательную динамику в обоих сегментах: в преми-ум-классе показатель за год снизился на 14% и был равен 57 млн руб., в элитном сегменте — на 11% и составил 117 млн руб.

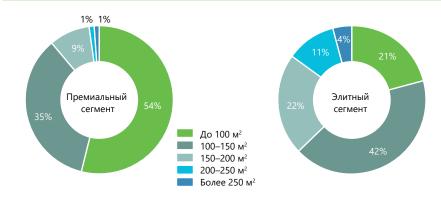
Спрос

По итогам 2017 г. на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости было заключено 790 сделок с квартирами и апартаментами, что на 12% превышает показатель 2016 г. Суммарная площадь всех проданных лотов в январе – декабре 2017 г. составила почти 99 тыс. м².

Однако отметим, что в разрезе сегментов динамика числа сделок была разнонаправленной. Так, в премиум-сегменте в январе – декабре 2017 г. было продано 470 квартир и апартаментов, что на 7% ниже показателя годом ранее. В сегменте элит, напротив, был зафиксирован рост числа сделок: за 12 месяцев 2017 г. на первичном рынке было продано 320 лотов, что в 1,6 рада больше, чем в 2016 г.

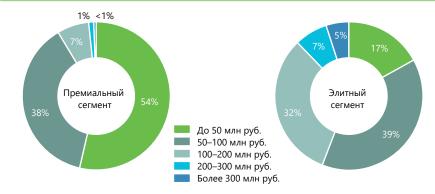
В элитном сегменте на фоне роста числа сделок их качественные характеристики несколько снизились. Так, средняя стои-

Структура предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2018

Регулирование рынка апартаментов

В октябре 2017 г. Минстрой РФ опубликовал законопроект о регулировании рынка апартаментов, основная цель которого – ввести понятие «апартамент», распространить действие жилищного кодекса на нежилые помещения, а также установить правовой механизм

перевода нежилых помещений в апартаменты. Законопроектом предусмотрено, что собственники нежилых помещений в здании, введенном в эксплуатацию до 1 января 2019 г., вправе перевести нежилые помещения в таком здании в апартаменты до 31 декабря 2021 г.

Структура сделок на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м²	32,8%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 м²	8,9%	20,8%	3,8%	1,1%	0,5%
150-200 м²	0,0%	8,0%	5,7%	1,8%	1,3%
200-250 м²	0,0%	0,5%	1,3%	2,0%	1,9%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	3,4%



мость проданных квартир и апартаментов за год снизилась на 20% и по итогам 2017 г. составила 134 млн руб. Сократилась и средняя площадь реализованных лотов: с 168 м^2 до 155 м^2 (-8% за год).

В премиальном сегменте средняя стоимость проданных лотов также продемонстрировала отрицательную динамику (-10%) и по итогам 2017 г. составила 51 млн руб. Средняя площадь реализованных квартир и апартаментов снизилась незначительно — всего на 3%: с 108 м² в 2016 г. до 105 м² в 2017 г. Таким образом, можно сказать, что оптимизация площадей в премиальном сегменте прошла. Сегодня средняя площадь проданных премиальных квартир и апартаментов превышает показатель предложения: 105 м² против 101 м².

Как и годом ранее, в 2017 г. покупатели отдавали предпочтения менее дорогим лотам. Основной интерес для покупателей как в сегменте премиум, так и элит представляли квартиры и апартаменты в бюджете до 100 млн руб.

В премиальном сегменте бессменным лидером остается ЖК «Садовые Кварталы». В элитном сегменте в тройку лидеров по числу проданных лотов попал ЖК «Вишневый Сад», официальные продажи в котором были открыты только в конце года, однако к моменту официального выхода объекта на рынок в комплексе было уже много забронированных квартир.

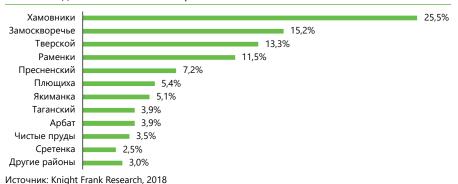
Программа реновации пятиэтажек

21 февраля 2017 г. на встрече мэра Москвы Сергея Собянина с президентом РФ Владимиром Путиным было объявлено о старте программы реновации. По итогам голосования жителей в программу, утвержденную мэром 1 августа, вошло 5177 домов. Через 2 месяца был опубликован список стартовых площадок программы реновации.

В целом программа реновации рассчитана на 10–15 лет, т. е. продлится до 2028–2033 гг., за этот период планируется возвести 30 млн м² жилой недвижимости. Часть жилья, возведенного в рамках реновации и не востребованная переселенцами, выйдет в продажу на открытый рынок, но не ранее, чем через пару лет.



Распределение сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в высокобюджетном сегменте по районам



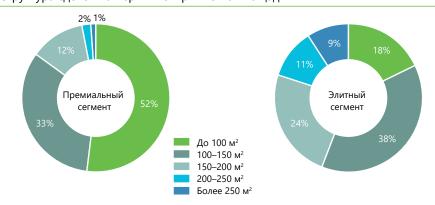
Динамика числа и среднего бюджета сделок в премиум-классе



Динамика числа и среднего бюджета сделок в элитном классе

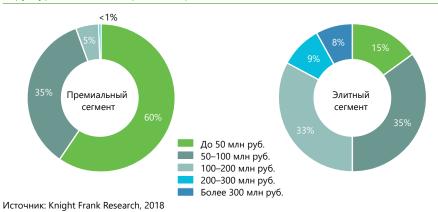


Структура сделок на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура сделок на первичном рынке по стоимости



Объекты-лидеры по числу проданных лотов





Barrin House

Вишневый сад

Малая Ордынка, 19

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ







Реномэ

A-Residence

Источник: Knight Frank Research, 2018

214-Φ3

В 2017 г. году были приняты новые поправки к 214-Ф3, которые вступают в действие с 1 июля 2018 г.

- Опыт застройщика: участвовать не менее трех лет в строительстве многоквартирных домов и получить разрешение на ввод не менее 10 тыс. м² жилья.
- Создание компенсационного Фонда: средства фонда будут направлены на завершение строительства в том случае, если застройщик окажется банкротом. Фонд будет сформирован средствами, которые застройщики должны отчислять в обязательном порядке до того, как приступить к строительству. Размер взноса составит 1,2% от совокупной суммы всех ДДУ, которые были заключены с дольщиками.
- Капитал застройщика: размер собственного капитала застройщика должен быть не менее 10% от стоимости проекта.
- Документация на строительство: проектная документация, а также все разрешительные документы должны быть размещены на сайте застройщика.
 Все документы должны быть выписаны на имя компании, которая привлекает деньги.
- Привлеченные денежные средства могут быть задействованы только для строительства одного объекта: все привлекаемые средства должны быть направлены только на строительство данного жилого комплекса. Деятельность застройщика будет контролироваться через банковские структуры все платежи должны проходить через единственный счет, открытый в кредитной организации.
- Репутация застройщика: среди менеджмента не может быть лиц с неснятой судимостью по экономическим статьям.

Цены

На начало 2018 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке в высокобюджетном сегменте была зафиксирована на уровне 713 тыс. руб./м². За 12 месяцев прошедшего года показатель снизился на 9%. Прежде всего, отрицательная динамика – это отражение структурных изменений на первичном рынке, вызванных высокой девелоперской активностью.

В 2017 г. снижение средней цены предложения было отмечено в обоих сегментах. В премиальном показатель снизился на 10% и был отмечен на уровне 559 тыс. руб./м². В элитном сегменте отрицательная динамика была чуть меньше: -4% за 12 месяцев,

и по итогам 2017 г. средняя цена составила 848 тыс. py6./м 2 .

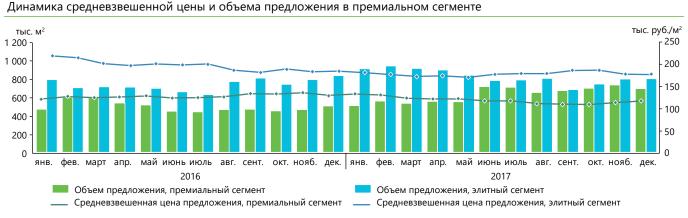
Самая высокая цена по итогам 2017 г. зафиксирована на Патриарших прудах, где показатель был равен 1 705 тыс. руб./м², за год показатель прибавил 12%, что связано как с выходом на рынок нового объекта – ЖК «Малая Бронная, 15», так и с окончанием реализации «Клубного дома на Патриарших прудах».

Самым недорогим районом остается Сретенка, где средняя цена, по данным на начало 2018 г., составила 430 тыс. руб./м². За 12 месяцев 2017 г. показатель снизился

на 9%, что связано с выходом на рынок нового премиального жилого комплекса «Цвет 32».

Наибольший рост в 2017 г. продемонстрировал Тверской район, где цена предложения относительно декабря 2016 г. выросла на 20% и по итогам 2017 г. была отмечена на уровне 738 тыс. руб./м². Положительная динамика средней цены по району связана со стартом продаж нового элитного клубного дома, а также выходом на рынок нового объема предложения в комплексе Depre Loft. Более того, на протяжении года был отмечен рост цен в ЖК «Реномэ».

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам Сретенка 430 тыс. руб./м² 738 тыс. руб./м² +25% ▲ Чистые пруды Пресненский 805 тыс. руб./м² 543 тыс. руб./м² +7%▲ Патриаршие пруды 1 705 тыс. руб./м² +12% ▲ Арбат 927 тыс. руб./м² Таганский 789 тыс. руб./м² Остоженка-Пречистенка 1 423 тыс. руб./м² Замоскворечье 585 тыс. руб./м² +8%▲ Плюшиха 612 тыс. руб./м² Якиманка **791** тыс. руб./м² -10%**▼** Раменки 558 тыс. руб./м² -6% ▼ Хамовники 680 тыс. руб./м² -18%▼



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ















© Knight Frank LLP 2018 — Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и протнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привелечения 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.

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Людмила Потапова

Директор

ludmila.potapova@ru.knightfrank.com

ИССЛЕДОВАНИЯ

Ольга Широкова

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

+7 (495) 981 0000