



2011 ГОД
РЫНОК ЭЛИТНОЙ
ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва
Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2011 г. на рынке элитной жилой недвижимости Москвы наблюдалась высокая активность. В I квартале был зафиксирован рекорд по количеству сделок на первичном рынке за последние 2 года. Увеличение числа сделок происходило на фоне роста цен, вызванного заявлениями властей Москвы о запрете строительства в центре.
- По итогам года зафиксирован рост средней цены на первичном рынке на 18%, на вторичном рынке колебания средней стоимости квадратного метра были незначительны и цена практически не изменилась по сравнению с 2010 г.
- Средняя стоимость покупки на вторичном рынке превысила аналогичный показатель на первичном рынке на 51%, составив \$4,1 млн и \$2,7 млн, соответственно.

2011 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Елена Юргенева
Директор Департамента
элитной жилой недвижимости,

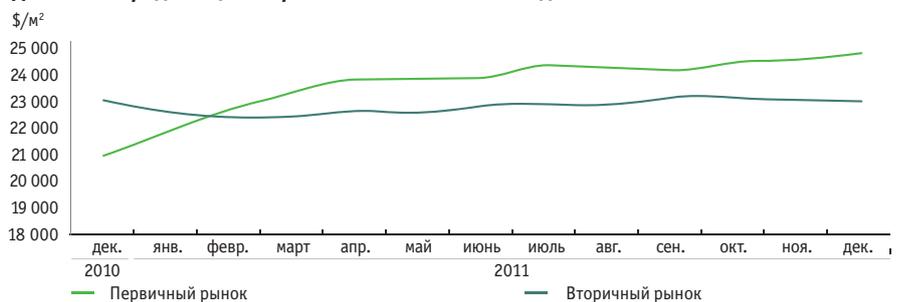
«В начале 2011 года эксперты были осторожны в прогнозах, поэтому отрадно, что в итоге прошедший год оказался настолько успешным для нас и для рынка в целом. Отмечу стабильно высокий спрос на те проекты, в которых компания Knight Frank является эксклюзивным продающим агентом и консультантом. Рецепт успеха до банального прост: в любом мегаполисе мира, будь то Москва, Лондон или Нью-Йорк, центральное местоположение проекта, интересная архитектурная концепция, современное техническое оснащение, качество инфраструктуры и грамотная ценовая политика являются факторами, гарантирующими успех. Однако примеров удачного сочетания всех вышеперечисленных факторов очень немного. Это дает нам основания уверенно предсказать в 2012 г. высокий покупательский интерес к эксклюзивному проекту компании Knight Frank – элитному клубному дому на улице Бурденко.»

В 2011 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы наблюдался уверенный рост средней стоимости квадратного метра, появились новые проекты, которые сразу привлекли внимание покупателей. Строительство жилых комплексов шло с соблюдением сроков строительства, а продажи в новых проектах велись в соответствии с 214-ФЗ. В I квартале 2011 г. было зафиксировано рекордное за последние два года количество сделок на первичном рынке. Особенно это интересно тем, что в отличие от подобных всплесков активности прошлых лет, этот проходил на фоне роста цен, а не наоборот. Причиной тому стало как появление новых интересных проектов, так и заявление властей Москвы об ограничении строительства внутри ТТК. Несмотря на то, что документально запрет так и не был оформлен, власти пересмотрели

Основные показатели. Городская недвижимость					
Сегмент рынка	Средние цены, \$/м ² /арендные ставки, \$/мес.		Изменение средних цен/ арендных ставок, %		
	Декабрь 2011 г.	IV кв. 2011 г.	За декабрь 2011 г.	За IV кв. 2011 г.	За 2011 г.
Первичный рынок	24 574	24 375	↑ +1,2	↑ +2,8	↑ +17,9
Вторичный рынок	22 785	22 854	↓ -0,3	↓ -0,7	↓ -0,2
Аренда*	6 157	6 194	↓ -1,19	↓ -0,01	↓ -9,8

* Ставки аренды приведены для квартир общей площадью 80–150 м² с отделкой высокого качества
Источник: Knight Frank Research, 2012

Динамика средних цен на рынке элитной жилой недвижимости Москвы



Источник: Knight Frank Research, 2012

заклученные инвестконтракты и расторгли соглашение по ряду проектов, которые так и не начали реализовываться. Новые разрешения на строительство практически не выдавались. Поэтому фактически запрет на новое строительство вступил в силу.

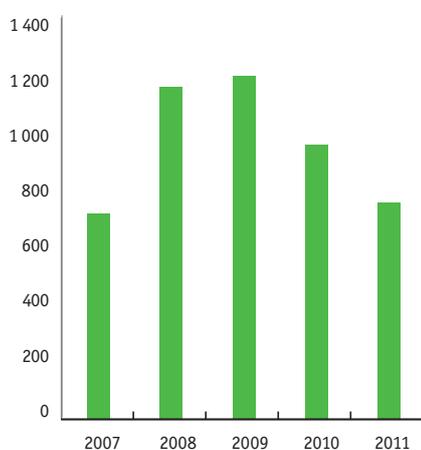
Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке, по нашему мнению, будет расти плавными темпами после окончания коррекции, в то время как первичный рынок ожидает динамичное развитие, наиболее дешевые предложения в новых проектах будут уходить с рынка очень быстро, что приведет к дальнейшему росту средних цен.



Несмотря на открытие продаж в новых проектах в 2011 г., предложение на первичном рынке продолжает сокращаться и практически достигло уровня 2007 г.

Динамика изменения предложения на первичном рынке

количество квартир

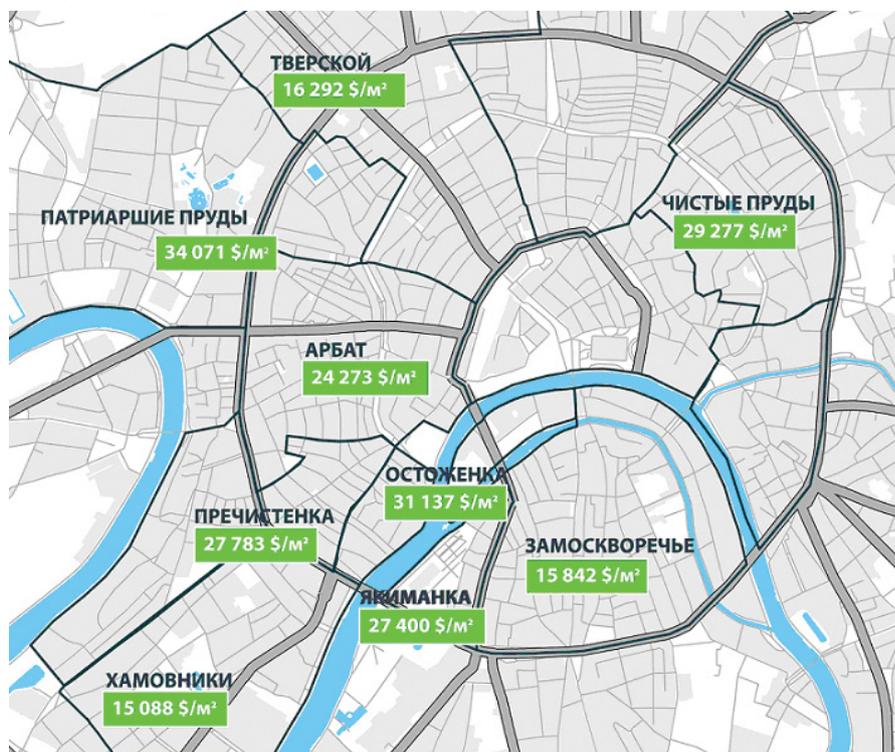


Источник: Knight Frank Research, 2012

В 2011 г. продажи были открыты в 6 объектах: Barkli Virgin House в 1-м Зачатьевском пер., Barkli Park на ул. Советской Армии, Smolensky De Luxe в 1-м Смоленском пер., ЖК «Литератор» на ул. Льва Толстого, 23, ЖК на ул. Бурденко 11, а также комплекс на М. Трубецкой ул., 28. Среди них есть как и абсолютно новые, так и проекты продажи в которых были открыты заново по различным причинам. Всего в новых проектах будет построено 576 квартир, общей площадью 83 400 м². Комплекс Barkli Park, вышедший на рынок в I квартале 2011 г., пользовался особенной популярностью среди покупателей: уже по итогам II квартала Barkli Park занял лидирующую позицию по количеству проданных квартир, а по итогам 2011 г. – третье место.

Самым дорогим районом на сегодняшний день являются Патриаршие Пруды, средняя стоимость квартиры на первичном рынке здесь составляет более \$10 млн., при средней стоимости квадратного метра 34 071 \$. Район Якиманки занимает второе место со средней стоимостью квартиры \$8,7 млн. Замыкает список район Хамовники, со средней стоимостью квартиры \$1,95 млн. и средней стоимости квадратного метра в 15 088 \$.

Средняя стоимость квадратного метра элитной жилой недвижимости на первичном рынке в зависимости от района



Источник: Knight Frank Research, 2012

Средняя стоимость квартиры на первичном рынке элитной жилой недвижимости в зависимости от района, а также средняя площадь квартиры.

Район	Средняя стоимость квартиры, \$	Средняя площадь квартиры, м ²	Изменение средней стоимости за 12 мес.
Патриаршие Пруды	10 160 000	298	-17,7%
Якиманка	8 782 648	321	+66,5%
Пречистенка	6 091 955	276	+6,7%
Остоженка	6 076 865	171	+0,5%
Арбат	4 847 918	200	+47,1%
Чистые пруды	3 668 618	125	+7,2%
Замоскворечье	3 258 281	191	+36,5%
Тверской	2 232 011	151	+10,2%
Хамовники	1 956 499	144	+10,2%

Источник: Knight Frank Research, 2012

2011 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Первичный рынок. Предложение

В конце 2011 г. в продаже на первичном рынке элитной жилой недвижимости было 753 квартир, это на 9% меньше, чем в начале 2011 г. В течение 2011 г., несмотря на выход новых проектов, предложение на первичном рынке элитной жилой недвижимости постепенно сокращалось. Пик предложения был достигнут в феврале, но в силу рекордного спроса на новостройки, площади были практически сразу поглощены рынком. Осенью предложение достигло минимума за последние 3 года и лишь после выхода на рынок нового крупного проекта «Литератор» в декабре, предложение существенно увеличилось.

Рост средней цены на первичном рынке элитной недвижимости Москвы в 2011 г. составил 17,9%. Наиболее существенный рост наблюдался в I квартале, когда на фоне рекордной активности покупателей девелоперы повысили цены практически во всех проектах. В марте 2011 г. средняя стоимость предложения на первичном рынке превысила докризисный максимум (22 762 \$/м в сентябре 2008 г.) достигнув отметки 23 084 \$/м².

Максимальный рост средних цен на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы за 2011 г. был зафиксирован в жилом комплексе «Имперский дом» – 58% (это связано с тем, что по итогам 2011 г. предложение в доме формируется в основном из пентхаусов)

Рост средней стоимости квадратного метра за 2011 г., %



Источник: Knight Frank Research, 2012

Цены предложения. Динамика

Средние цены, \$/м ²			Изменение средних цен, %		
Декабрь 2011 г.	IV квартал 2011 г.	2011 г.	За декабрь 2011 г.	За IV кв. 2011 г.	За 2011 г.
24 574	24 375	23 607	1,2	2,8	17,9

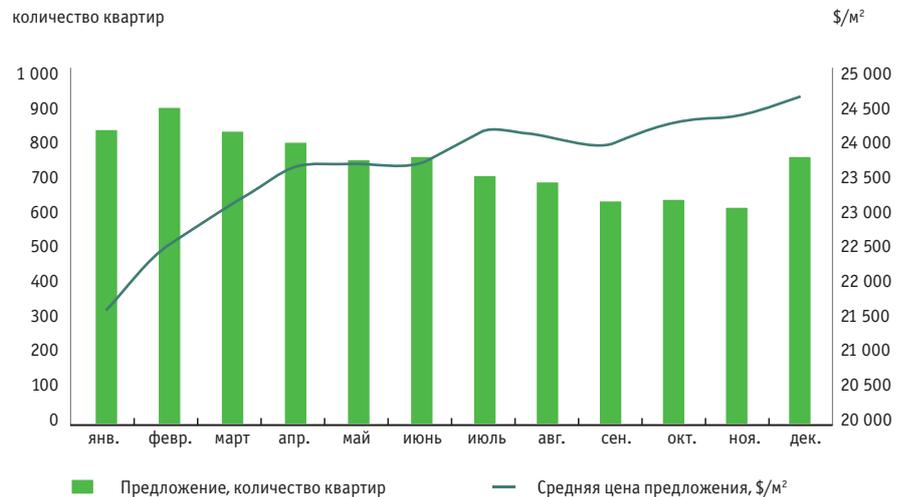
Источник: Knight Frank Research, 2012

Из-за резкого роста курса доллара США в августе, средняя стоимость предложения к сентябрю 2011 г. сократилась на 0,8% по сравнению с показателем июля. Это было связано с тем, что в наиболее крупных проектах цены были зафиксированы в рублях. Осенью, когда стало ясно, что курс доллара не вернется к летним показателям, застройщики пересмотрели

цены: в некоторых проектах цены в рублях были повышены, а в ряде проектов зафиксированы в долларах США.

Помимо роста цен, вклад в повышение средней стоимости внесло традиционное вымывание наиболее дешевого предложения, особенно в новых проектах.

Рост средних цен обусловлен, прежде всего, сокращением предложения, особенно в нижнем ценовом сегменте



Источник: Knight Frank Research, 2012

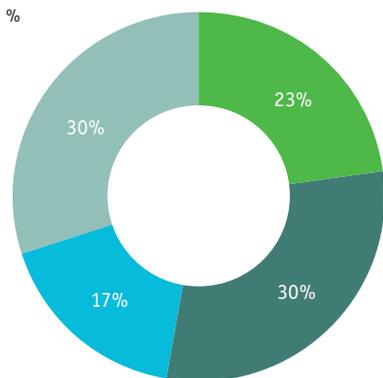




Первичный рынок. Предложение

Несмотря на выход новых проектов на рынок, по итогам 2011 г. в общей площади предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы доля строящихся комплексов или находящихся на начальной стадии строительства не растет. Это связано с тем, что новые проекты весьма популярны среди покупателей, и выход нового предложения в строящихся домах довольно быстро поглощается.

Распределение предложения на первичном рынке по стадиям строительства



- Котлован, фундамент
- Монолитно-каркасные работы
- Отделочные работы
- Сдан ГК

Источник: Knight Frank Research, 2012

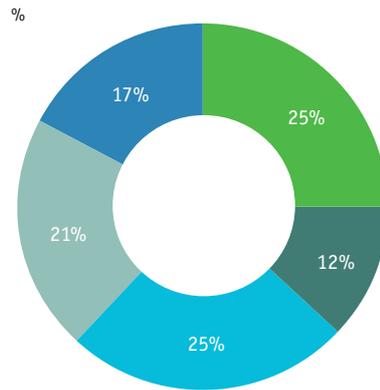
Площадь

По итогам 2011 г. на 25% сократилось количество квартир площадью 120-150 м (наиболее популярный метраж у покупателей) и предложение в этом сегменте сокращается второй год подряд (в 2010 г. снижение составило 19%). За счет выхода новых проектов на рынок увеличилось предложение небольших квартир, площадью до 120 м, но, большая часть этих квартир будет продана в течение первого полугодия 2012 г. т.к. большинство из них расположено в новом проекте, продажи в котором были открыты лишь в конце декабря.

Бюджет

Основную часть предложения на первичном рынке по-прежнему составляют квартиры стоимостью от \$1 млн до \$4 млн, доля подобного предложения – 74%.

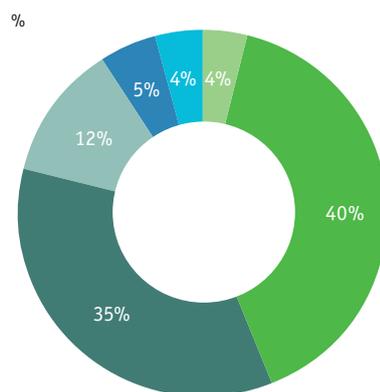
Распределение предложения на первичном рынке по состоянию на конец 2011 г., в зависимости от площади



- До 120 м²
- 120-150 м²
- 150-180 м²
- 180-220 м²
- Более 220 м²

Источник: Knight Frank Research, 2012

Распределение предложения на первичном рынке по состоянию на конец 2011 г., в зависимости от стоимости

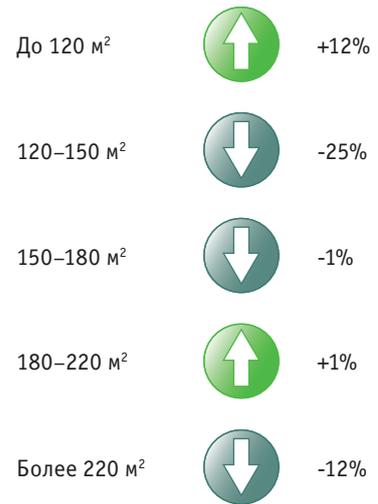


- Менее \$1 млн
- \$1-2 млн
- \$2-4 млн
- \$4-6 млн
- \$6-8 млн
- Более \$8 млн

Источник: Knight Frank Research, 2012

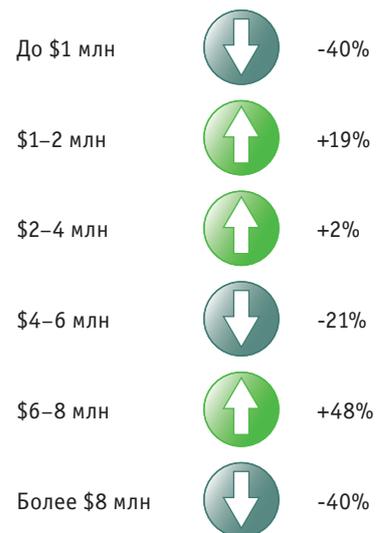
За последний год квартир в таком бюджете стало на 21% больше, в то время как квартиры стоимостью до \$1 млн встречаются значительно реже, за год их количество сократилось на 40%.

Изменение количества квартир, в зависимости от площади, по сравнению с 2010 г.



Источник: Knight Frank Research, 2012

Изменение количества квартир в зависимости от стоимости, по сравнению с 2010 г.



Источник: Knight Frank Research, 2012

В 2011 г. был продан ряд дорогих квартир в элитных новостройках, что привело к сокращению предложения в самом дорогом сегменте на 40%.

2011 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Первичный рынок. Спрос



Ольга Богородицкая
Директор по работе с
ключевыми клиентами,

«Продажи 2011 года показали, что интерес покупателей к строящимся объектам значительно увеличился. Этому способствовали несколько факторов: инвестиционно привлекательные цены, оформление договора долевого участия, возможность привлечения ипотечного кредита. На первых этапах строительства в ряде комплексов было продано до 30% квартир. В связи с возросшим спросом, многие девелоперы стали внепланово повышать цены. Хотя, некоторые застройщики на ранней стадии строительства устанавливают цены, готового дома и при этом, продажи идут достаточно активно. На первичном рынке рост цен за прошлый год составил 18%. В основном, рынок вернулся к докризисным системам ценообразования – повышение цен привязывается к этапам строительства и может быть откорректировано в связи с увеличением спроса на объект. Таким образом, наиболее интересные предложения расходятся уже на «стадии котлована».»

Средняя стоимость квадратного метра купленных в 2011 г. квартир на 27,5% ниже средней стоимости квадратного метра предложения.

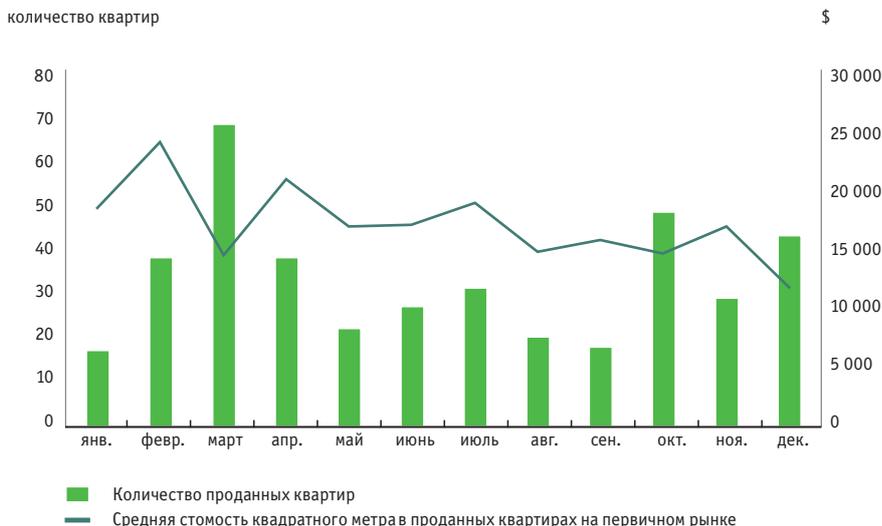
В отличие от средней стоимости предложения, которая росла на протяжении 2011 г., динамика средней стоимости покупки имела четко выраженный ниспадающий тренд. Если в первом полугодии средняя цена квадратного метра купленной квартиры равнялась 18 500 \$/м² (пик был достигнут в феврале – 23 815 \$/м²), то во втором полугодии показатель средней стоимости составил 15 330 \$/м².

Цены покупки. Динамика

Средние цены, \$/м ²			Изменение средних цен, %		
Декабрь 2011 г.	IV кв. 2011 г.	2011 г.	За декабрь 2011 г.	За IV кв. 2011 г.	За 2011 г.
11 665	14 170	17 104	-30,5	-25,3	-10,4

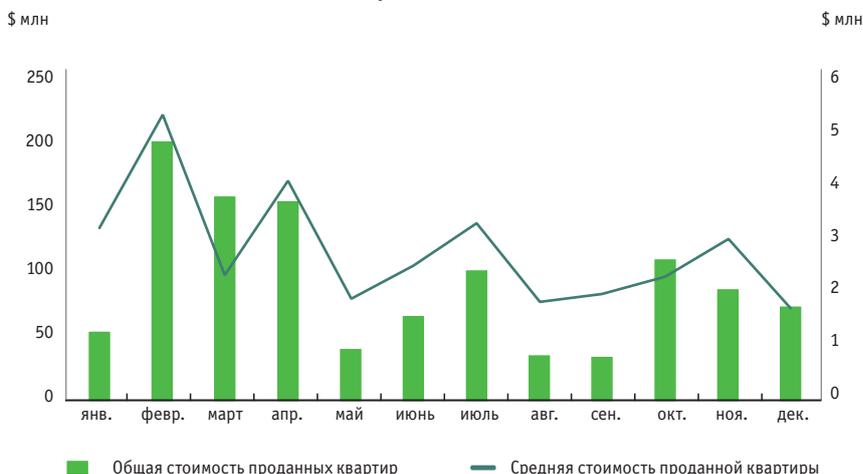
Источник: Knight Frank Research, 2012

В марте 2011 г. было продано рекордное количество квартир за последние 2 года



Источник: Knight Frank Research, 2012

Общая стоимость проданных квартир на первичном рынке элитной недвижимости Москвы за 2011 г. составила \$1,1 млрд



Источник: Knight Frank Research, 2012



Первичный рынок. Спрос

В 2011 г. средняя стоимость покупки на рынке элитных новостроек составила \$2 772 462, существенные отклонения были зафиксированы в феврале \$5 169 715, что на 86% выше среднегодового показателя, а также в апреле – на 44%. В декабре 2011 г., средняя стоимость проданных квартир уже составляла всего \$1 667 474, что на 50% ниже среднего показателя.

Благодаря повышенному интересу к проектам, находящимся в стадии активного строительства, большинство сделок пришлось на районы Тверской и Хамовники. Интерес к подобным комплексам вызван двумя основными факторами: привлекательной ценой и инвестиционными возможностями (стоимость квартир существенно возрастает после окончания строительства и сдачи комплекса в эксплуатацию)

Площадь

Площадь большинства квартир, купленных на рынке элитных новостроек в 2011г. была менее 120 м. Как правило, подобные квартиры покупаются с инвестиционными целями: квартиры небольшой площади приобретают в самом начале продаж, когда цена еще невысока. В 2011г. на рынок вышел ряд новых проектов, где подобные предложения были распроданы буквально в течение месяца-двух с момента старта продаж. Также возросло количество продаж квартир площадью 120-180 м² по сравнению с 2010г.

Бюджет

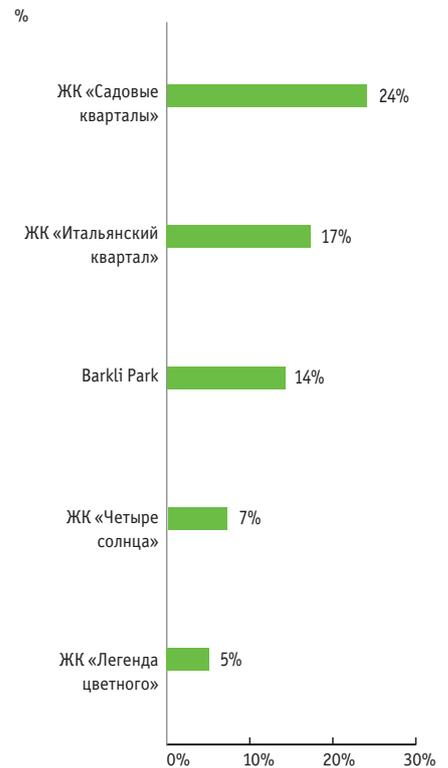
На рынке элитных новостроек покупатели отдавали предпочтение недорогим предложениям, большинство купленных квартир (55%) стоили не дороже \$2 млн. Этот показатель сопоставим с показателем 2010 г., с единственным отличием, состоящим в том, что доля покупок до \$1 млн существенно сократилась вслед за сокращением предложения в данном бюджете. Доля сделок с подобными квартирами (стоимостью до \$1 млн) составила всего 6% (17% в 2010 г.). Увеличился спрос на более дорогие квартиры, о чем говорит увеличение как и доли, так и количества сделок в бюджете \$2–4 млн. Доля сделок с самыми дорогими квартирами (от \$6 млн) остается достаточно стабильной.

Распределение сделок на первичном рынке за 2011 г. по районам Москвы



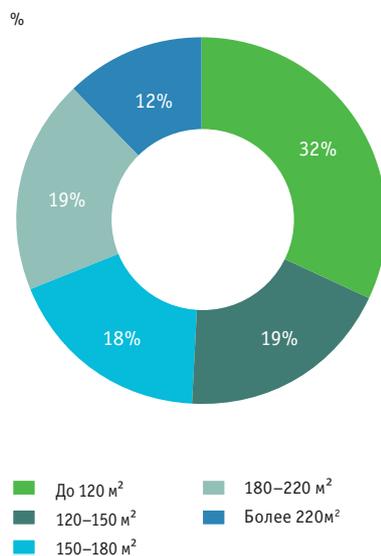
Источник: Knight Frank Research, 2012

Доля продаж в пяти самых продаваемых комплексах на первичном рынке по итогам 2011 г. в общем количестве продаж на первичном рынке



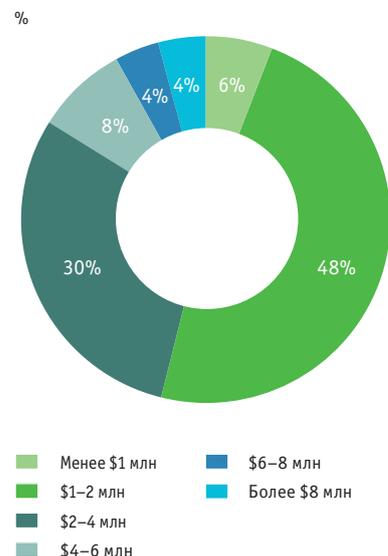
Источник: Knight Frank Research, 2012

Распределение проданных в 2011 г. квартир по площади



Источник: Knight Frank Research, 2012

Распределение проданных в 2011 г. квартир по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2012

2011 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва



Ольга Тараканова
Руководитель отдела жилой
недвижимости

«Известный факт, что с течением времени все построенные объекты морально и физически устаревают. На рынке появляются новые проекты, которые на момент продажи полностью отвечают всем современным требованиям спроса. Цена на строящиеся объекты при этом значительно (иногда в 2 раза) ниже по сравнению с уже построенными аналогами. У покупателя стоит выбор: стоит ли переплачивать в 1,5-2 раза за построенный объект или купить сейчас квартиру в более качественном современном строящемся доме по соседству по цене намного ниже и подождать год-полтора. Сколько клиенты готовы переплатить за готовность на сегодняшний день?»

При том, что ситуация со строительным финансированием стабилизировалась за последний год, кризис доверия миновал, а соответственно существенно изменился и подход к выбору. Покупателей все чаще и чаще волнует, чем обусловлены столь высокие цены на вторичном рынке, и почему они зачастую никак не перекликаются с первичным рынком в том же районе? Ответ прост до смешного. Обычно собственники на вторичном рынке оценивают свою квартиру очень субъективно. Аргументация желаемой цены основана на таких фактах, как вложенные силы, нервы, душу некоторые вложили, прожили там много лет или же вообще не жили, и квартира «совсем свежая» и т.п. нематериальные обоснования». Квартира может быть на рынке годами, что в свою очередь существенно снижает шансы продажи и в итоге, как правило, собственники переоцененных квартир созревают до адекватной цены. При этом рыночная ситуация за долгий период экспозиции может измениться настолько, что шансы продать даже по нормальной стоимости могут быть значительно ниже, чем если бы это было в начале...»

Цены предложения. Динамика

Средние цены, \$/м ²			Изменение средних цен, %		
Декабрь 2011 г.	IV квартал 2011 г.	2011 г.	За декабрь 2011 г.	За IV кв. 2011 г.	За 2011 г.
22 785	22 854	22 581	-0,3	-0,7	-0,2

Источник: Knight Frank Research, 2012

Динамика изменения средней стоимости квадратного метра на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы

\$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2012

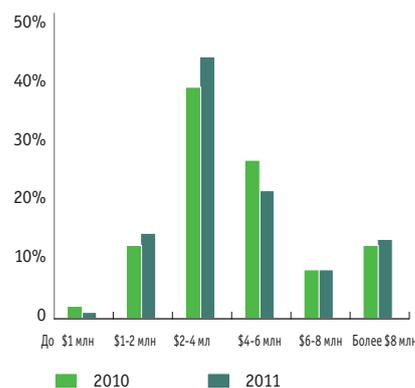
Вторичный рынок

Более 60% квартир, проданных в 2011 г. стоили менее \$4 млн. Однако средняя стоимость проданной в 2011 г. квартиры на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы составила \$4,1 млн за счет ряда проданных дорогих квартир.

Снижение средней цены квадратного метра на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы, начавшееся в апреле 2010 г. закончилось в феврале 2011 г. На протяжении следующих 7 месяцев наблюдался уверенный рост с небольшими колебаниями. В IV квартале средняя стоимость квадратного метра снизилась на 0,7%, в основном за счет того, что многие предложения в высоком ценовом диапазоне были сняты с продажи в связи с неопределенностью политической ситуации в стране. В конце года показатель средней стоимости квадратного метра был практически равен показателю декабря 2010 г.

Распределение предложения по стоимости практически не изменилось за 2011 г. Из заметных трендов можно выделить сокращение предложения стоимостью до \$1 млн и увеличение доли квартир стоимостью \$1–4 млн

Распределение предложения на вторичном рынке по состоянию на конец 2011 и 2010 гг., в зависимости от стоимости, %



Источник: Knight Frank Research, 2012



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, Россия и СНГ
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Директор, 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



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

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



Инвестиции и продажи

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



Оценка недвижимости

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



Маркетинг, PR и исследования рынка, HR

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



Развитие бизнеса

Андрей Петров
Партнер
andrey.petrov@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 244 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

© Knight Frank 2012

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11,
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.