



TROIKA ESTATE

Элитная Недвижимость

www.troikaestate.ru

**ИТОГИ 2016 ГОДА.
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ.
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.**

ИТОГИ 2016 г.



ИТОГИ 2016 ГОДА. РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

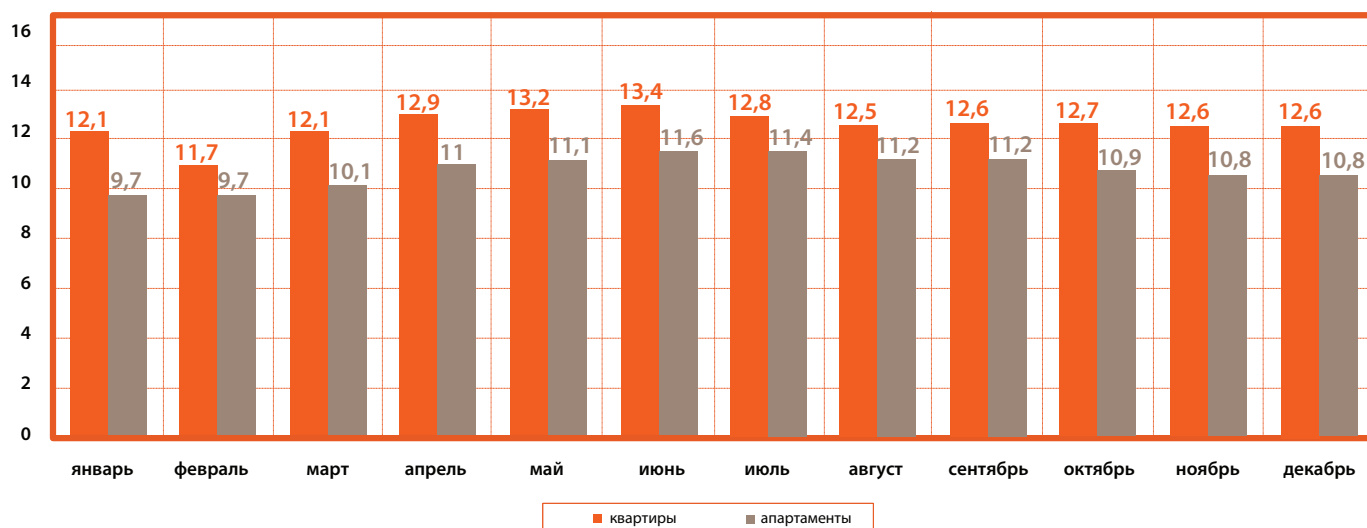
1. Первичный рынок элитного жилья

1.1. Объем предложения первичного рынка

- Объем предложения на первичном рынке элитного жилья ЦАО на конец 2016 года составил ~1 700 квартир и апартаментов
- Всего на рынке в 2016 году было представлено 49 жилых комплексов, находящихся в ЦАО Москвы.
- По итогам 2016 года доля квартир составила 60% от общего объема предложения, доля апартаментов – 40% (по сравнению с 2015 г. доля апартаментов в общем объеме предложения снизилась на 10%)
- В 2016 году стартовали и ведутся проекты: Клубный дом Bunin, клубный дом Chekhov, клубный дом Nabokov, дома класса de luxe St. Nickolas и Cloud Nine, ЖК «Реноме», ЖК «Мосфильмовский», ЖК «Сады Пекина», ЖК «Царская площадь», новая очередь ЖК «Садовые кварталы», комплекс апартаментов «Резиденция Тверская», Жилой квартал I'M, Moss Apartments, Башня ОКО, NEVA TOWERS

1.2. Динамика средних цен предложения на рынке элитного жилья (квартиры и апартаменты) в 2016 году (в тыс. \$ за кв. м.)

График 1 средневзвешенные цены на рынке первичного предложения элитного жилья (январь-декабрь 2016 г.), в тыс. долларах США за кв. м.



Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

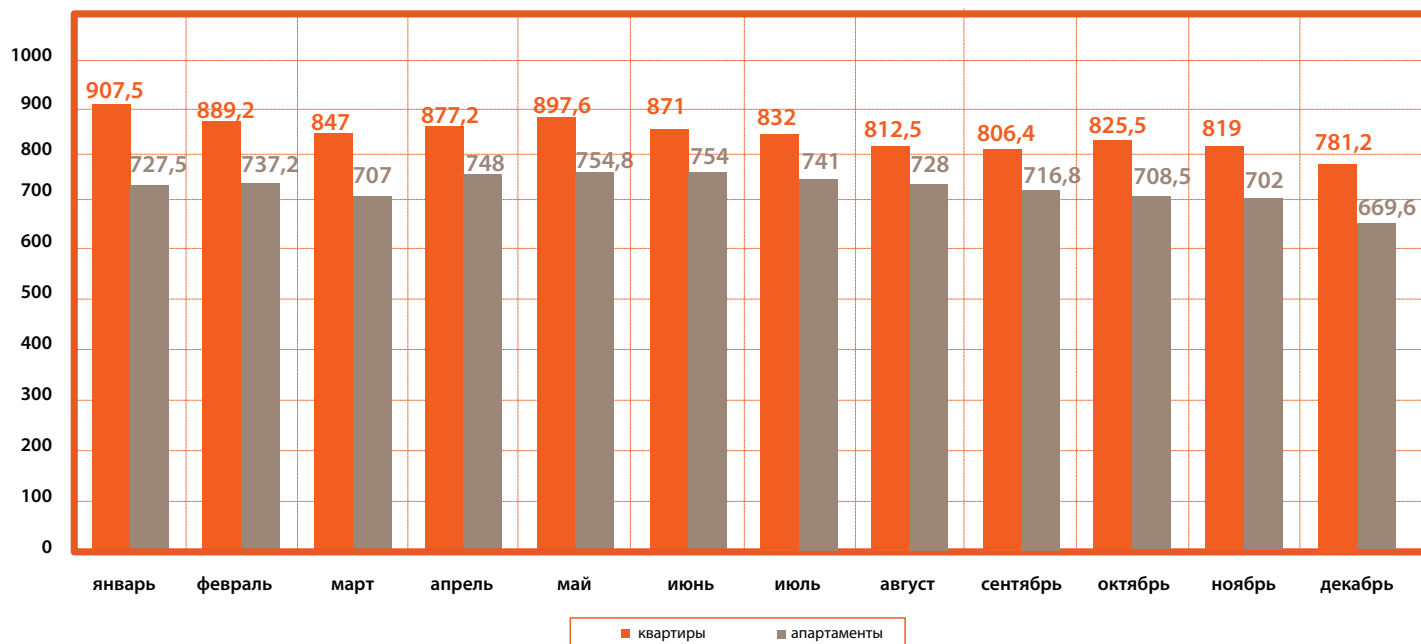
Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА. РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

График 2 средневзвешенные цены на рынке первичного предложения элитного жилья (январь-декабрь 2016 г.), в тыс. рублей за кв. м.



Основные выводы по ценам

- Средневзвешенные цены первичного предложения квартир в 2016 году колебались в долларовом диапазоне от 13,4 до 12,1 тыс. \$ за кв. м. (апартаменты от 11,6 до 9,7 тыс.\$ за кв. м.).
- В рублевом диапазоне колебания цен на квартиры составили от 907 тыс. рублей за кв. м. до 781 тыс. рублей за кв. м., на апартаменты от 754 до 669 тыс. рублей за кв.м.

средний показатель	в тыс. \$ за кв. м.	в тыс. рублей за кв. м.
квартиры	12,6	847,2
апартаменты	10,8	724,5

- В долларовом эквиваленте своего наименьшего показателя цены на элитное первичное жилье достигли в феврале 2016 г., с апреля начался постепенный подъем вверх в связи со стабилизацией и снижением валютного курса. В связи с этим рублевые цены к концу года были ниже на 15% по сравнению с началом года

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

- В 2016 году разрыв стоимости апартаментов и квартир составил порядка 16%. Это средний показатель по рынку, но в знаковых проектах элитного рынка апартаментов разрыв бывает минимальным по сравнению с квартирами. Это связано прежде всего с локацией проекта с элитными апартаментами и уникальностью проекта как такового, что оказывает на покупателя значительное влияние, несмотря на перспективу более высокой налоговой ставки на недвижимость.
- *Примечание. По данным брокеров элитной недвижимости более 90% от объема предложения выставляется в рублях, только топовые и очень дорогие объекты сохраняют долларовый прайс. В нашем обзоре долларовые графики приведены для сравнения динамического ряда цен.*

1.3. Долевое распределение первичного предложения по районам ЦАО.

Топ-5 районов ЦАО по объему предложения.

Долевое распределение новостроек по общему объему квадратных метров в 2016 году выглядело так:

- Хамовники остались безусловным лидером по объему новостроек, их доля составляет 35% всего рынка
- Пресненский - 19%
- Замоскворечье – 12%
- Арбат - 8%
- Тверской – 7%

1.4. Объем продаж на первичном элитном рынке в 2016 году

- Сводные экспертные оценки зафиксировали объем продаж в 2016 году на уровне 380 сделок
- Основными трендами спроса в 2016 году стали
 - а) сокращение объема продаж высокобюджетных квартир (сделки более 3-х млн. долларов)
 - б) увеличение объема продаж (плюс 15% по сравнению с 2015 г.) в низкобюджетном сегменте (сделки до 1 млн. долларов)
 - в) основное количество сделок в 2016 году было распределено в диапазоне площадей от 50 – 100 кв. м (порядка 50% от общего объема реализации квартир и апартаментов). Спрос в этом сегменте площадей продолжает увеличиваться

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА. РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

Средняя площадь реализованных квартир и апартаментов

- 114 кв. м. для квартир,
- и порядка 92 кв. м. для апартаментов

Средняя цена реализации

С учетом дисконтов продавцов (15% от цены предложения¹) средняя цена реализации квартир на элитном первичном рынке составила 2016 года составили порядка

10,7 тыс. долларов за кв. м.

или порядка 664 тыс. рублей за кв. м.

Для апартаментов средняя цена реализации составила

2016 года составили порядка

9 тыс. долларов за кв. м.

или порядка 558 тыс. рублей за кв. м.

Средние бюджеты реализации

С учетом анализа средневзвешенных цен реализации и площадей квартир/апартаментов, бюджеты реализации на первичке составили:

- В сегменте квартир – 1,22 млн. \$
- В сегменте апартаментов – 0,83 млн. \$

Прогноз на 2017 год для первичного рынка элитного жилья

- По мнению аналитиков Troika Estate в первом полугодии 2017 года рублевые цены на первичную элитную недвижимость имеют тренд на устойчивость, если рынок не нарушит резкий скачок курса доллара (прогнозы повышения курса доллара в конце 1-ого квартала 2017 г. сохраняются как у западных, так и российских аналитиков). Рекомендация Troika Estate для покупателей – закрывать сделки на интересные и ликвидные объекты рынка элитного предложения в феврале 2017 г.
- Если рассматривать как ориентир долларовые цены, то на первичном рынке элитки они будут стабильны, средневзвешенные цены в долларовом эквиваленте будут колебаться в коридоре от 12 до 13 тыс. \$ за кв. м. для квартир и от 10 до 11 тыс. \$ за кв. м. для апартаментов.
- На первичном рынке предложения элитного жилья в 2017 году будет активно продвигаться предложение премиального сегмента, расположенное в престижных районах за пределами ЦАО (например, ЖК «Воробьев дом» и другие проекты с ЮЗАО). Премиальный сегмент элитного предложения уже прочно зарекомендовал себя на рынке и с точки зрения высокого качества проектов и с точки зрения оптимального ценового диапазона.

¹ Средневзвешенная цена предложения элитных квартир в ЦАО Москвы составила 12,6 тыс. \$

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

2. Вторичный рынок элитного жилья.

2.1. Основные цифры вторичного рынка элитной недвижимости Москвы

- По итогам 2016 года объем предложения элитного рынка вторичного жилья вырос на 15%. Он составил порядка 1800-2000 квартир² и апартаментов, жилья нового поколения, построенного в период с 2000 по 2014 гг. Данные цифры не включают старый жилой фонд (до 2000 г постройки), который уже нельзя отнести к элитному классу. Доля элитных квартир на вторичном рынке составила в 2016 году всего 4% от общего количества вторичных предложений по всем классам жилья.
- Огромное давление внутренней конкуренция между первичным рынком и рынком вторички во втором полугодии все-таки заставило владельцев элитных квартир значительно скорректировать цены вниз (по итогам первого полугодия цены снизились на 7%, по итогам 12 мес. снижение с начала года составило 16% в долларовом эквиваленте), см. график 1
- По данным Troika Estate уже 80% продаж на вторичном премиальном рынке осуществляются со значительным дисконтом (от 15 до 30%).
- На вторичном рынке элитного жилья существует «психологическая проблема неоправданных ожиданий продавцов». Собственники дорогих квартир и апартаментов, купившие недвижимость до 2014 года, с большим трудом соглашались на снижение цены. Поэтому продажи на вторичном рынке ведутся медленно, сроки экспозиции значительно увеличены.
- По сводным данным экспертов рынка элитной недвижимости на вторичном рынке за 11 месяцев было реализовано порядка 280 квартир, что составляет всего 15% от объема предложения. Образовался большой навес нерезализованных предложений, который связан с завышенными ожиданиями продавцов.
- Около 70% от объема вторичного предложения элитного рынка распределено по пяти районам – Остоженка-Пречистенка (18%), Хамовники (16%), Арбат (14%), Тверской (12%), Патриаршие Пруды (8%)
- В декабре 2016 г. средневзвешенная стоимость предложения вторичного элитного рынка в долларовом эквиваленте составила 14,2 тыс. долларов за кв. м., что на 16% ниже показателей начала года.
- По сравнению с первичным рынком (12,6 тыс. долларов за кв. м.) средневзвешенные цены на вторичке на 12% выше
- В рублевом диапазоне основные сделки на вторичном элитном рынке совершаются в большом ценовом коридоре в пределах от 450 тыс. рублей до 1200 тыс. рублей за кв. м.
- Средний бюджета покупки колеблется в диапазоне от 50 до 100 млн. рублей.

² Вторичный рынок сложно анализировать из-за разного подхода к классификации объектов, в данном обзоре приводятся сводные экспертные оценки

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

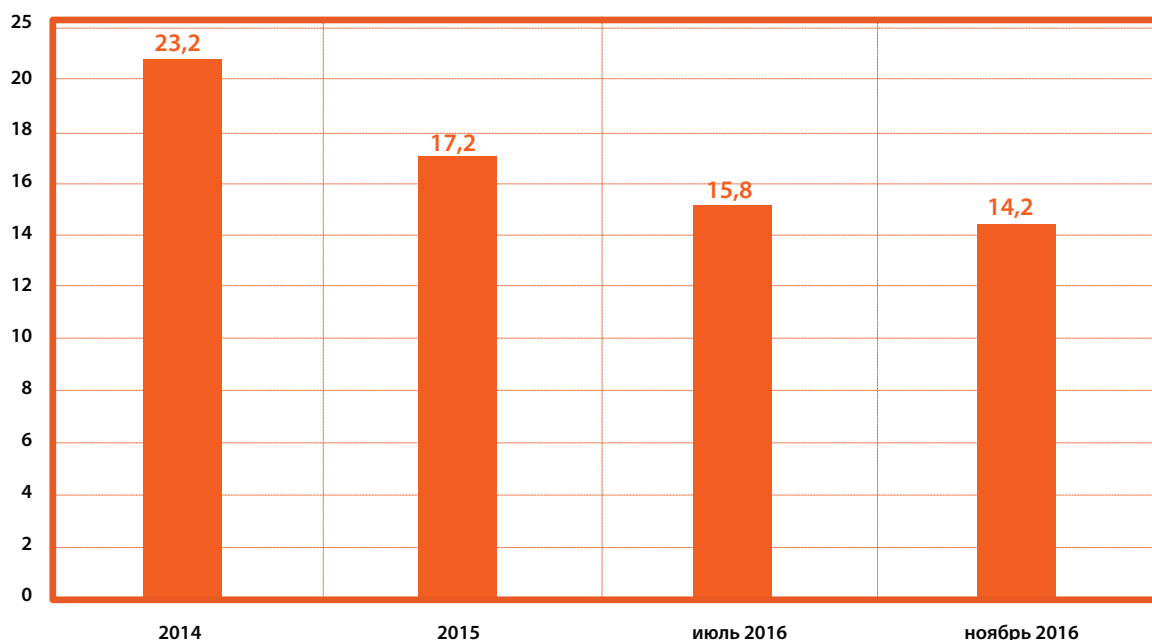
Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА. РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

График 1 средневзвешенные цены вторичного рынка предложения элитного жилья Москвы (2014-2016 гг.), в тыс. долларах США за кв. м.



2.2. Объем продаж на вторичном элитном рынке в 2016 году

- Сводные экспертные оценки зафиксировали объем продаж в 2016 году на уровне 320 сделок

2.3. Средняя площадь реализованных квартир и апартаментов на вторичном рынке

- 120 кв. м. для квартир,
- и порядка 85 кв. м. для апартаментов

2.4. Средняя цена реализации

С учетом дисконтов продавцов (20% от цены предложения³) средняя цена реализации квартир на элитном вторичном рынке составила 11,4 тыс. долларов за кв. м. или порядка 706 тыс. рублей за кв. м.

Для апартаментов средняя цена реализации на вторичке была приближена к первичному рынку и составила около 9 тыс. долларов за кв.м. или порядка 558 тыс. рублей за кв. м.

³ Средневзвешенная цена предложения элитных квартир вторичного рынка в ЦАО Москвы в 2016 г. составила 14,6 тыс. \$ за кв. м.

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

ИТОГИ 2016 ГОДА. РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ.

2.5. Средние бюджеты реализации

С учетом анализа средневзвешенных цен реализации и площадей квартир/апартаментов, бюджеты реализации на вторичке составили:

- В сегменте квартир

1,36 млн. \$

- В сегменте апартаментов

0,76 млн. \$

Прогноз на 2017 год для вторичного рынка элитного жилья

По прогнозам экспертов Troika Estate в 2017 г. следует ждать очередную волну коррекции цен вниз на вторичном рынке (минус 10-15% от текущего показателя в долларовом эквиваленте).

- Реальность такова, что сделки на вторичном рынке осуществляются с дисконтом порядка 20% от показателя средней цены предложения, объем таких продаж 80%.
- Таким образом, рынок продаж вторичной недвижимости фактически уже сравнялся по средним ценам с первичным рынком.
- Завышенные ожидания продавцов элитной вторички в 2017 году сойдут на нет. Продавцы вынуждены будут принять новые рыночные диапазоны цен на вторичке.
- Высокие цены на вторичном элитном рынке (выше 20 000 долларов за кв. м.) останутся только у эксклюзивных, уникальных исторических и знаковых архитектурных объектов.

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

О КОМПАНИИ

Troika Estate – динамично развивающаяся компания, которая успешно предоставляет риэлтерские услуги в сегменте элитной недвижимости с 2009 года.

Наша движущая сила – уникальная команда ведущих профессионалов в сфере элитного жилья.

Мы собрали настоящих экспертов своего дела, специалистов, которые обладают безупречной репутацией, многолетним опытом работы и знают об элитной недвижимости абсолютно всё!

Наш главный принцип – это ориентация на задачи клиента. Мы создаем возможности для реализации ваших желаний на рынке элитной недвижимости и экономим ваше время!

Troika Estate обладает рядом значимых преимуществ по сравнению с «корпорациями-тяжеловесами» – это гибкость, мобильность и умение легко адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям рынка жилья. Инновационный подход к работе и эффективный менеджмент позволяют нам всегда быть на шаг впереди конкурентов.

Ещё один важный момент – компания **Troika Estate** является профессиональным оператором рынка элитной жилой недвижимости и соблюдает абсолютную конфиденциальность в отношении каждого клиента.

КОНТАКТЫ

Московский офис:

Чистый переулок, д.6, стр.2
тел./факс: +7(495) 22 555 10
e-mail: troika@troikaestate.ru
www.troikaestate.ru

Офис «Жуковка»

Рублево-Успенское шоссе 9 км, дер. Жуковка, д. 71, БЦ «ОЛИМП»
тел./факс: +7 (495) 22 555 10
e-mail: troika@troikaestate.ru
www.troikaestate.ru

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда