

ОБЗОР



I КВАРТАЛ 2019 ГОДА

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Москва



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В I квартале 2019 г. замедлились темпы вывода в продажу новых проектов: продажи стартовали в 2 объектах против 8 комплексов за IV квартал 2018 г.

Объем предложения продолжает сокращаться. По итогам квартала на рынке представлено 13,8 тыс. лотов, что на 6% ниже, чем в предыдущем квартале.

Объем спроса снизился по сравнению с прошлым кварталом и составил 3 700 сделок, что объясняется традиционным снижением активности покупателей в начале года.

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА



Ольга Широкова
Директор департамента консалтинга и аналитики

«Фокус внимания на рынке бизнес-класса сосредоточен на изменении предложения как в количественном, так и в ценовом выражении. Снижение темпов вывода новых проектов наряду с ростом стоимости квадратного метра – вектор развития, отмеченный в первом квартале. Глубину и силу влияния данного тренда можно будет оценить в полной мере в будущих периодах. Но уже сейчас мы отмечаем, что девелоперы не торопятся открывать продажи в новых комплексах, более тщательно просчитывая экономику и отслеживая рыночные изменения. Также застройщики в большей мере сосредотачиваются на проектах, массово вышедших в продажу в прошлом году, чтобы ускорить темпы их строительства и максимально реализовать спрос в них до вступления в силу изменений в ФЗ 214».

Предложение

По итогам I квартала 2019 г. первичный рынок жилья бизнес-класса Москвы представлен 103 комплексами. За I квартал совокупный объем предложения квартир и апартаментов бизнес-класса сократился на 6% и составил 13,8 тыс. лотов общей площадью более 1,06 млн м² и общей стоимостью более 286,4 млрд руб. В I квартале 2019 г. стартовали продажи всего в 2 новых комплексах бизнес-класса – ЖК «Событие» («Донстрой») и комплекс апартаментов «Рогожский Вал 12» («Спектрстрой»), – а также в новых корпусах уже реализующихся проектов. В части проектов было открыто предварительное бронирование (ЖК «Театральный

квартал» и ЖК RiverSky), однако официальные продажи не стартовали.

По итогам I квартала 2019 г. в структуре предложения доля квартир увеличилась на 1 п. п. в сравнении с IV кварталом прошлого года, составив 75%; доля апартаментов, соответственно, составила 25%. Рост показателя связан с большим объемом нового предложения в формате квартир: за квартал предложение апартаментов пополнилось всего одним новым комплексом на 27 лотов.

В структуре предложения по стадии строительной готовности наибольшее количество лотов по-прежнему представлено

Основные показатели

Предложение	Значение	Изменение за квартал*
Объем предложения, шт.	13 800	-6%
Объем предложения, млн м ²	1,1	-5%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	270,5	1%
Средняя площадь, м ²	76,9	1%
Средняя стоимость, млн руб.	21	2%
Спрос		
Количество сделок, шт.	3 700	-16%
Объем сделок, тыс. м ²	267	-13%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	253	-1%
Средняя площадь сделки, м ²	72	3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	18	2%

* I квартал 2019 г. / IV квартал 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2019

в корпусах, где ведутся отделочные и фасадные работы (32%). Доля лотов во введенных в эксплуатацию или готовящихся к сдаче корпусах в I квартале составила 22%, такая же доля приходится на предложение на начальной стадии строительства. При этом можно отметить небольшое смещение в пользу объема предложения на стадии активного строительства: доля лотов, находящихся на стадии монтажа средних этажей, за квартал возросла на 5%, а на стадии монтажа верхних этажей – на 2%, что связано с ростом строительной готовности проектов, вышедших на рынок в первом полугодии 2018 г. Застройщики заинтересованы в достижении высокой стадии строительства в связи с изменениями в ФЗ-214 относительно перехода на эскроу-счета. Доли лотов на начальной стадии строительства и на этапе монтажа нижних этажей снизились за квартал на 2% ввиду незначительного пополнения рынка новыми объектами.

Среди административных округов первое место по объему предложения по-прежнему занимает ЗАО: доля предложения за первый квартал здесь увеличилась на 3 п. п. и составила 25%. В данном округе основной объем предложения формируют такие ЖК, как «Западный Порт» (ГК «ПИК»), «Береговой» («Главстрой») и «Крылья» («Лидер-Инвест»). Доля ЗАО, как и 3 месяца назад, составляет 20% от общего объема предложения. На третьем месте по итогам квартала находится СЗАО – 16%, где объем предложения вырос за 3 месяца в связи с выводом в

продажу нового объема квартир в составе ЖК Big Time. Наименьший объем предложения зафиксирован в ВАО (3 объекта бизнес-класса) и ЮВАО (один объект бизнес-класса), доля которых составила 2% и 1% соответственно.

По итогам года средняя стоимость лота на первичном рынке жилья бизнес-класса составила 20,8 млн руб., за квартал показатель увеличился на 2%. Наиболее бюджетные лоты, стоимостью до 5 млн руб., представлены в двух проектах: это ЖК Silver – апартаменты площадью 27–28 м², а также в ЖК Big Time – квартира-студия площадью 28 м². Наиболее высокие бюджеты, более 200 млн руб., зафиксированы в проектах «ВТБ Арена Парк» в корп. 2 на апартаменты с выполненной финишной отделкой и на квартиры в комплексе RedSide.

В структуре предложения по стоимости более половины (53%) всех выставленных на продажу квартир и апартаментов сформированы лотами стоимостью от 10 до 20 млн руб., или 7 325 шт. За первые три месяца 2019 г. прирост составил 1 п. п. На втором месте по-прежнему находятся предложения в бюджете от 20 до 30 млн руб., которые составили 24% от общего количества лотов, или 3 254 шт., за квартал данная доля не изменилась. Наименьшая доля (2%) представлена наиболее дорогими квартирами и апартаментами стоимостью более 60 млн руб., в абсолютном выражении это 332 лота.

В структуре предложения по площади за квартал не произошло значительных изменений, колебания значений варьировались в пределах 1%. Таким образом,

Структура предложения по стадии строительной готовности



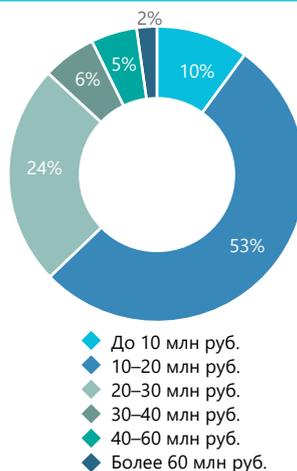
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по типу лотов



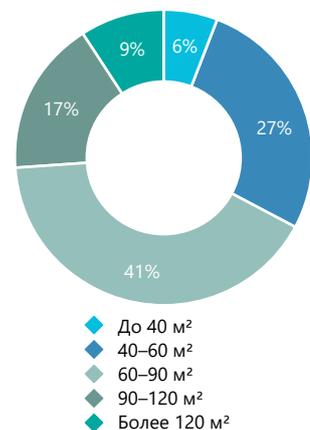
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

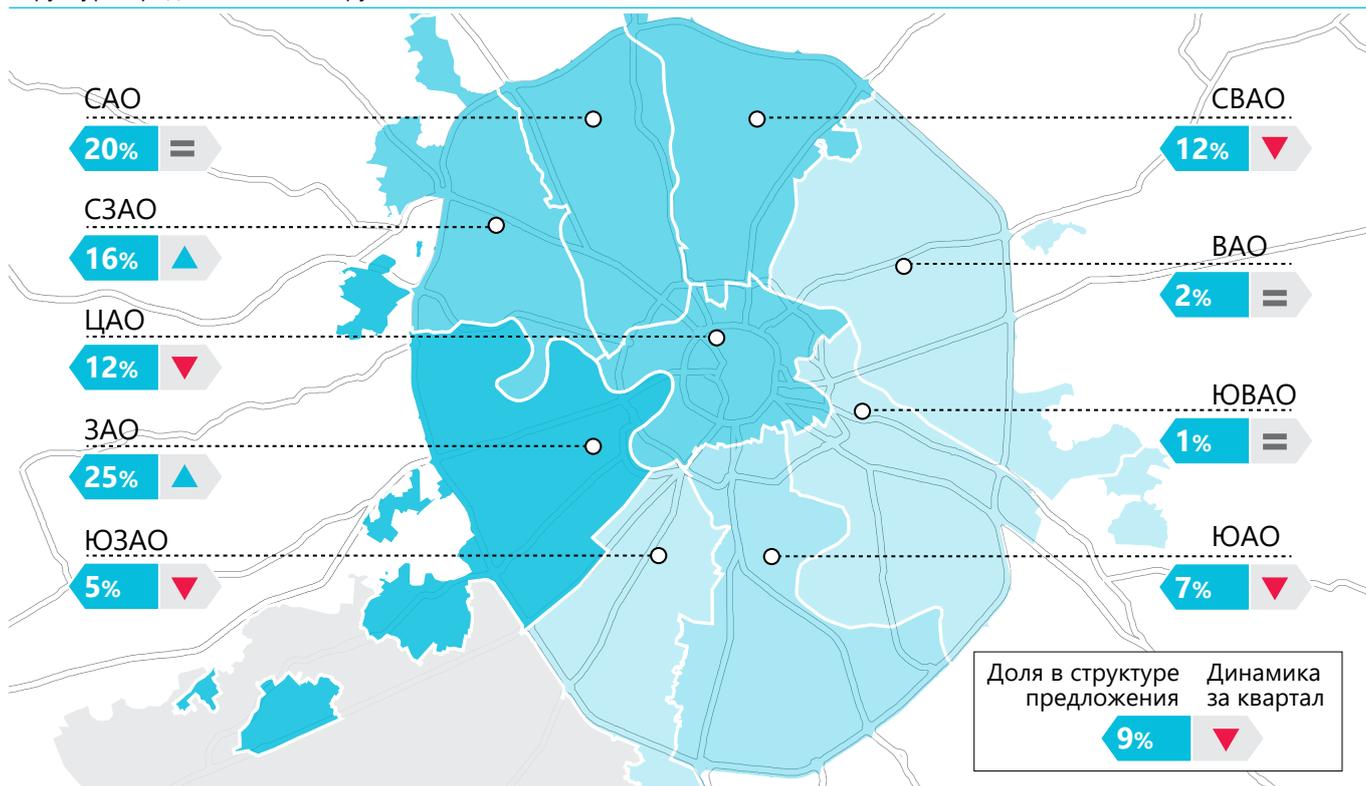
РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Объекты, вышедшие на рынок в I квартале 2019 г.

Название комплекса	Старт продаж проекта	Округ, район	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту)	Дата ввода в эксплуатацию	Наличие отделки
Новые проекты							
Событие	мар. 19	ЗАО, Раменки	Квартиры	Донстрой	436	IV кв. 2020	Без отделки
Рогожский Вал 12	мар. 19	ЦАО, Таганский	Апартаменты	Спектрстрой	27	IV кв. 2019	Финишная
Новые очереди							
Headliner (2-я оч.)	янв. 19	ЦАО, Пресненский	Квартиры	ГК «КОРТРОС»	788	IV кв. 2022	Без отделки
Life Кутузовский (корп. 7)	фев. 19	ЗАО, Можайский	Квартиры	ГК «Пионер»	142	II кв. 2020	Без отделки
Резиденции архитекторов (корп. 9)	фев. 19	ЦАО, Басманный	Квартиры	AFI development	88	I кв. 2020	Без отделки
Крылья (корп. 2)	мар. 19	ЗАО, Раменки	Квартиры	Лидер Инвест	701	I кв. 2021	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по округам



Источник: Knight Frank Research, 2019

средняя площадь предложения по итогам I квартала 2019 г. составила 77 м². Основной объем предложения сформирован квартирами и апартаментами площадью от 60 до 90 м², доля данного диапазона составила 41%, что эквивалентно 5 627 лотам. Доля наиболее компактных квартир и апартаментов, площадью до 40 м², сократилась на 1 п. п. и составила 6%. На самые крупно-

габаритные лоты (площадью более 120 м²) приходится доля в 9%, данный показатель не изменился за три месяца.

За первый квартал 2019 г. доля лотов, экспонирующихся с отделкой, не изменилась по сравнению с IV кв. 2018 г. и составила 26%, при этом если на конец прошлого года лоты с отделкой предлагались в 31 проекте, то в I квартале 2019 г. – уже

в 36 жилых комплексах. В части объектов застройщики пересматривают структуру предложения относительно отделки, вводя в ассортиментную матрицу лоты с чистовой/предчистовой отделкой за счет реформирования лотов, ранее предлагавшихся исключительно в черновом варианте.

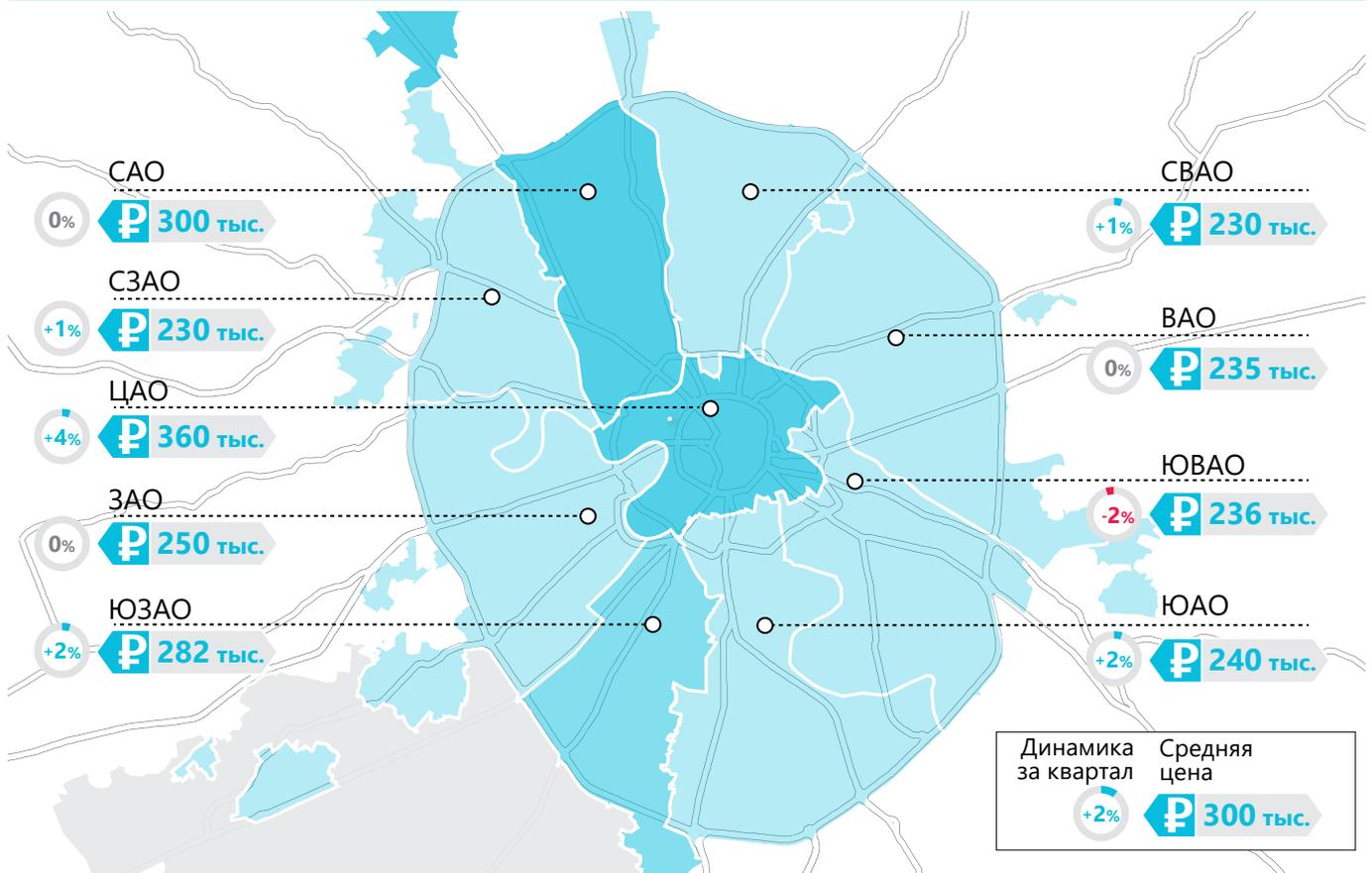
Цены

Средневзвешенная цена 1 м² выросла за квартал на 0,6% и составила 270,5 тыс. руб. Тройка лидеров не изменилась: самая высокая средневзвешенная цена 1 м² зафиксирована в ЦАО – 360,2 тыс. руб., где квартальный рост составил 4%. Далее по величине средневзвешенной цены

предложения следует САО со значением 300,4 тыс. руб., которое за три месяца не изменилось. Замыкает тройку лидеров ЮЗАО с показателем в 282 тыс. руб. и квартальным ростом в 2% за счет повышения стадий строительной готовности проектов в данном округе. Снижение средневзве-

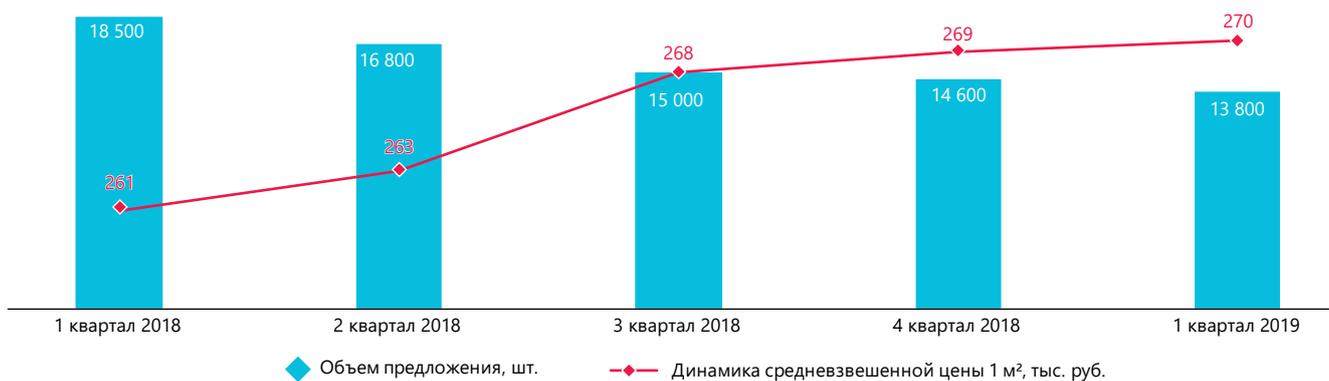
шенной цены 1 м² за квартал зафиксировано только в одной округе – в ЮВАО, здесь представлен всего один проект бизнес-класса – ЖК «Символ» и изменение средней цены связано с вымыванием наиболее бюджетных лотов.

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./м²



Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика объема предложения и средневзвешенной цены 1 м²



Источник: Knight Frank Research, 2019

Спрос

Объем спроса в I квартале 2019 г. сократился на 16% по сравнению с предыдущим кварталом, что является традиционным снижением для начала года. Количество сделок – 3,7 тыс. шт. Средняя площадь сделки по итогам I квартала увеличилась на 3% и составила 71,6 м², средний бюджет также увеличился на 2% и достиг 18,1 млн руб.

Лидерами продаж в сегменте бизнес-класса по итогам I квартала стали комплексы «Зиларт» («ЛСР») – 7% от общего количества проданных лотов, «Сердце Столицы» («Донстрой») – 7% и ЖК «Небо» (Capital Group) – 4%. На тройку лидеров приходится 18% от общего количества сделок, заключенных в I квартале 2019 г.

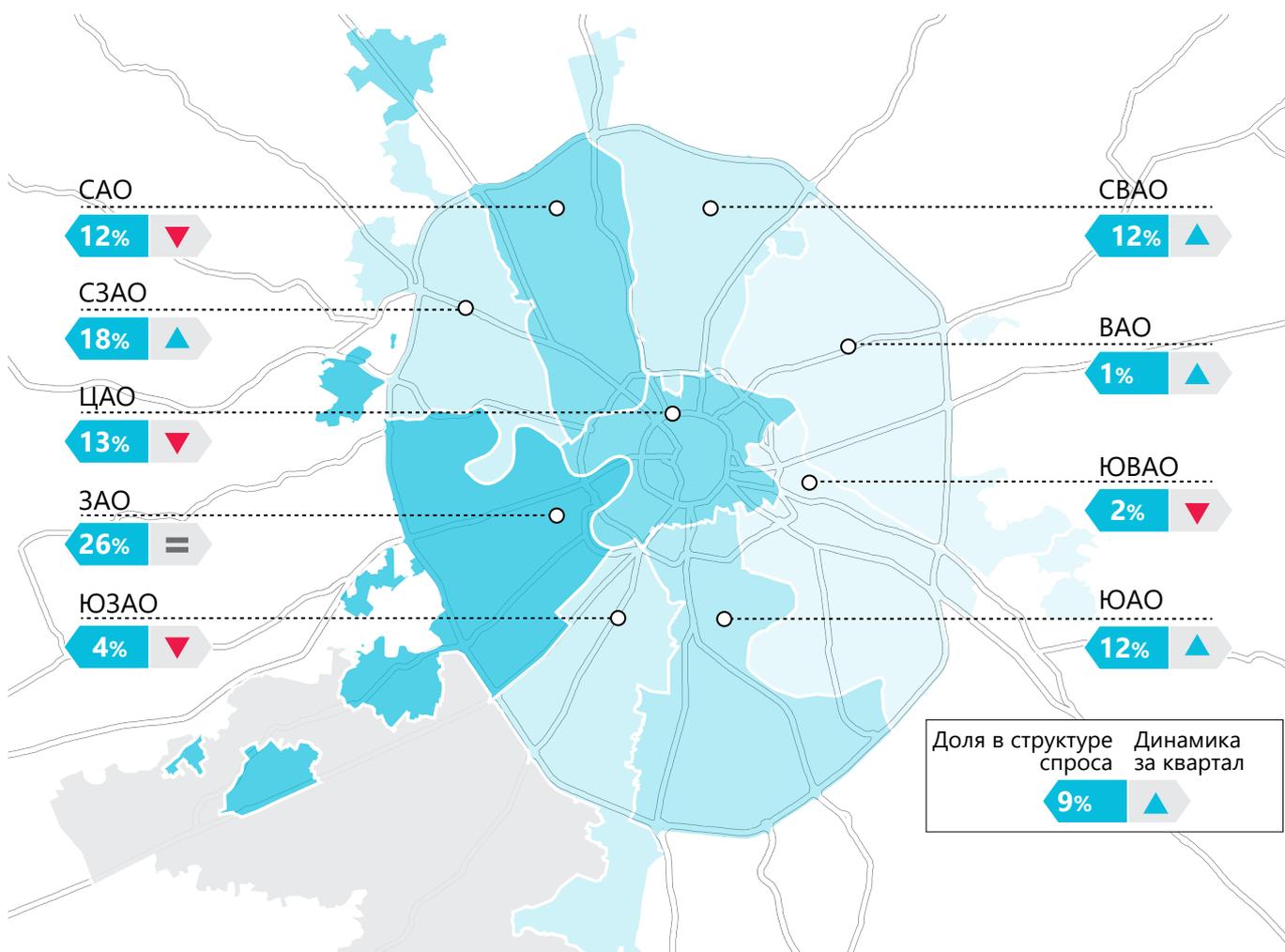
Более половины (57%) всего реализованного спроса приходится на

3 округа – ЗАО, СЗАО и ЦАО. Лидерство по количеству сделок сохраняет Западный административный округ, на долю которого приходится 26% от общего объема продаж. Как и кварталом ранее, наибольшее количество сделок в округе зафиксировано в таких проектах, как «Небо» (Capital Group), «Западный порт» («ПИК») и «Life Кутузовский» («Пионер»). Квартальный рост сделок в ЗАО составил 0,5 п. п. На втором месте находится СЗАО (18%), прибавивший за квартал 6 п. п. На третьем месте по спросу – ЦАО с долей 13%, что ниже на 2 п. п., чем в прошлом квартале. При этом САО, занимавший в IV квартале 2018 г. второе место по объему сделок, сместился на пятую позицию, потеряв 5 п. п. Смена

лидеров связана с ростом количества сделок в проектах Северо-Западного округа («Сердце Столицы», Freedom). Аутсайдерами по уровню спроса остаются ЮВАО с долей в 2% (реализуется всего один комплекс бизнес-класса) и ВАО – 0,7%.

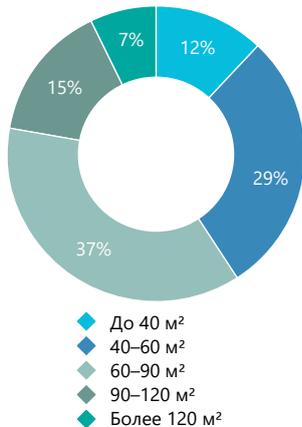
Структура сделок по стоимости в I квартале существенных изменений не претерпела. Наиболее востребованными у покупателей по-прежнему являются квартиры и апартаменты стоимостью от 10 до 20 млн руб., которые в структуре спроса новостроек бизнес-класса занимают 54% от общего объема сделок. На лоты в диапазоне 20–30 млн руб. приходится 19%. Наиболее бюджетные лоты в структуре спроса занимают 18%.

Структура сделок по административным округам



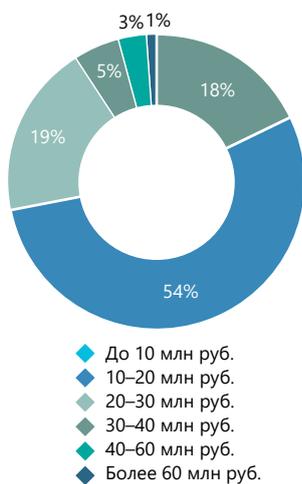
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по площади



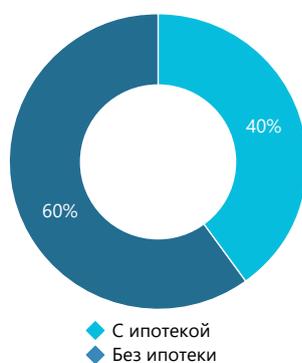
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

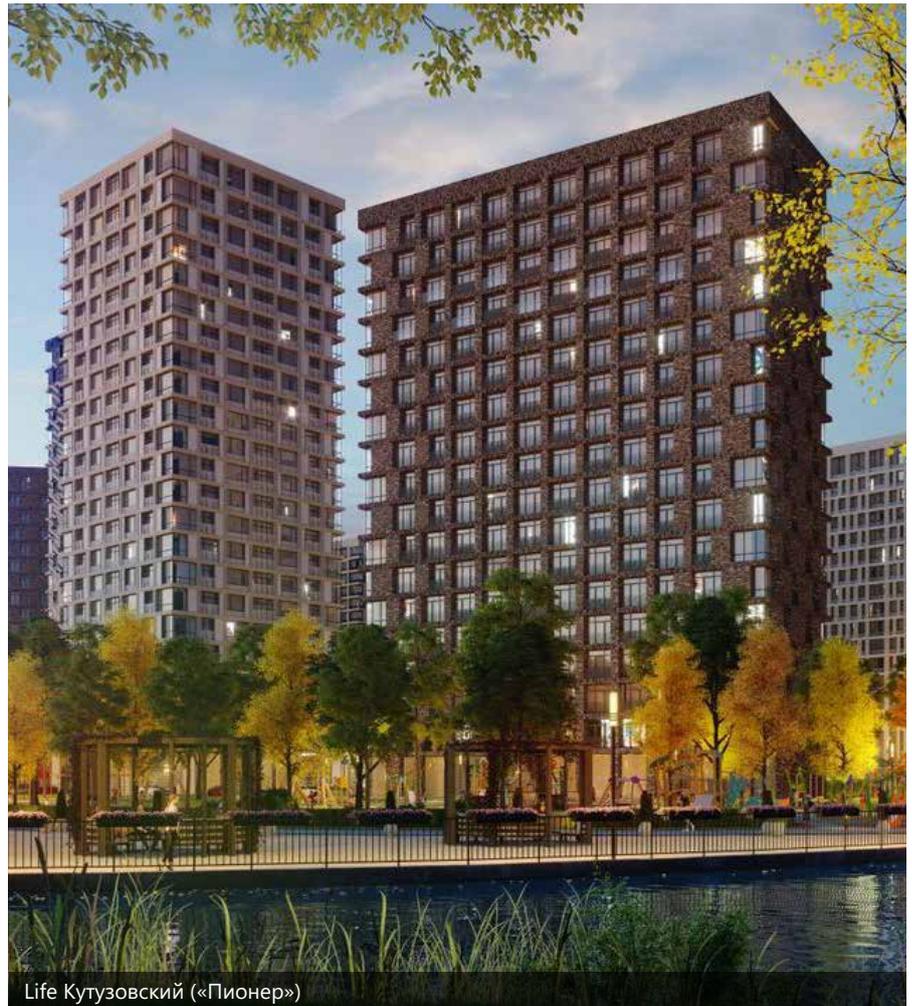
Структура сделок с привлечением заемных средств



Источник: Knight Frank Research, 2019

В структуре спроса по площади лотов в I квартале 2019 г. доля сделок с квартирами и апартаментами площадью 40–60 м² сократилась на 3 п. п. (до 29%), что связано с вымыванием небольших квартир в предыдущие периоды и малым количеством новых проектов на рынке. Наибольший объем сделок (37%) совершается с лотами площадью 60–90 м², за три месяца данный показатель вырос на 1 п. п.

Доля сделок с привлечением ипотеки по итогам I квартала 2019 г. составила 40%. Несмотря на рост ипотечных ставок, отмечающийся с начала года, доля сделок с ипотечными займами увеличилась на 6 п. п. в сравнении с предыдущим кварталом.



Life Кутузовский («Пионер»)



© Knight Frank LLP 2019 – 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.

ИССЛЕДОВАНИЯ И КОНСАЛТИНГ

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ

olga.shirokova@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000

kf.expert