

ОБЗОР



2018 ГОД

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Москва



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2018 г. продажи стартовали в 25 новых проектах против 19 комплексов в 2017 г.

Объем спроса продолжает расти: в IV квартале показатель увеличился на 19% по сравнению с предыдущим, было заключено 4 440 сделок.

Существенно выросла доля лотов, экспонирующихся с отделкой, – до 26% от общего объема предложения. По итогам 2018 г. лоты с отделкой предлагались в 31 проекте против 16 комплексов в 2017 г.



Ольга Широкова
Директор департамента
консалтинга и аналитики

«В будущем году мы ожидаем более существенного роста средневзвешенной цены 1 м², в пределах 5–7%, чему поспособствуют следующие факторы: переход девелоперов на новую схему работы (проектное финансирование), что приведет к увеличению затрат девелоперов минимум на 5–8%; рост НДС с 18% до 20%; возможное увеличение взносов в Фонд защиты дольщиков в 5 раз – с 1,2% до 6%; инфляция, прогнозируемая в 2019 г. на уровне 5%. В таких условиях девелоперы, скорее всего, будут активно использовать систему скидок и акций, различного вида рассрочки с увеличением сроков для стимулирования покупательской активности».

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Предложение

По итогам 2018 г. первичный рынок жилья бизнес-класса Москвы представлен 103 комплексами. За IV квартал совокупный объем предложения квартир и апартаментов бизнес-класса сократился на 3% и составил 14,6 тыс. лотов общей площадью более 1,1 млн м² и общей стоимостью более 298,6 млрд руб. В 2018 г. стартовали продажи в 25 новых проектах, из которых в 8 проектах – в IV квартале. За последние 3 месяца 2018 г. продажи открылись в жилых комплексах I Love (ГК «Кортрос»), SOHO+ NOHO (WainBridge), Sinatra (Glincom), RED7

(ГК «Основа»), Mitte (Hutton Development), Aquatoria (WainBridge), ONYX (ГК «Ташир»), «Данилов Дом» («СМУ-6 Инвестиции»), а также в новых очередях уже реализующихся проектов.

По итогам 2018 г. в структуре предложения доля квартир снизилась в 6 п. п., составив 74%; доля апартаментов, соответственно, составила 26%. Снижение показателя связано как с высоким уровнем спроса именно на формат квартир (86% всех сделок), так и с выходом нового объема предложения в сегменте апартаментов.

Основные показатели.

Предложение		
	Значение	Изменение за квартал*
Объем предложения, шт.	14 600	-3%
Объем предложения, млн м ²	1,1	-4%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	269	0,4%
Средняя площадь, м ²	76	-1%
Средняя стоимость, млн руб.	20,5	-0,4%
Спрос		
Количество сделок, шт.	4 440	19%
Объем сделок, тыс. м ²	309	15%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	255	3%
Средняя площадь сделки, м ²	70	-3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	18	0%

* IV квартал 2018 г. / III квартал 2018 г.

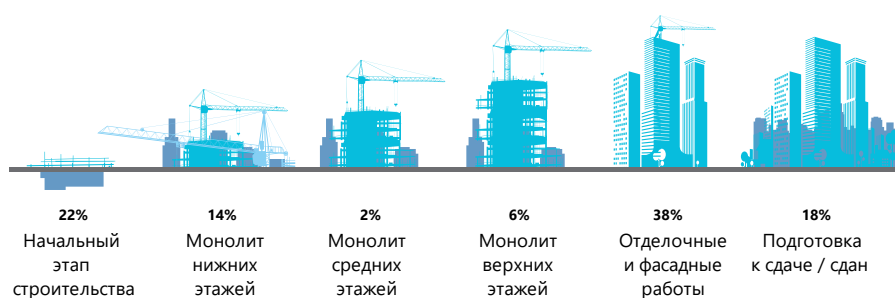
Источник: Knight Frank Research, 2019

За квартал структура предложения по стадии строительной готовности существенных изменений не претерпела. Наибольшее количество лотов по-прежнему представлено в корпусах, где ведутся отделочные и фасадные работы (37%). Доля лотов во введенных в эксплуатацию или готовящихся к сдаче корпусах в IV квартале выросла на 3 п. п. и достигла 21%. В последнем квартале года девелоперы ввели в эксплуатацию значительное количество объектов – «Царская площадь» (1-я оч.), «Мосфильмовский» (к. 13), «Дом Серебряный Бор», Prime Time (1-я оч.), Monodom, «Тимирязев Парк», «Достояние», «Пресня Сити», «Зиларт» (лот 3–6), «Хорошевский» (корп. 1–6, 9–12, 12А, 13–15), «Байконур».

Несмотря на квартальное снижение доли на 2 п. п., наибольший объем лотов по-прежнему представлен в Западном административном округе – 22% от общего объема предложения. Доля CAO за квартал выросла на 3 п. п. и достигла значения 20%, что связано с выходом в округе сразу двух новых проектов. На третьем месте по итогам года теперь находится СВАО, на долю которого приходится 14,3% от общего объема предложения. Квартальный рост (+2,3 п. п.) в этом округе также связан с выходом новой очереди в проекте «Серебряный фонтан». ЦАО по-прежнему занимает четвертую позицию – 13,7% от общего объема предложения. Наименьший объем предложения зафиксирован в ВАО и ЮВАО, доля которых за квартал не изменилась и по итогам года составила по 2% соответственно.

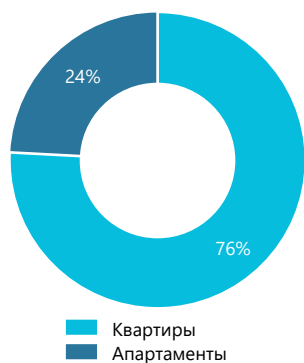


Структура предложения по стадии строительной готовности



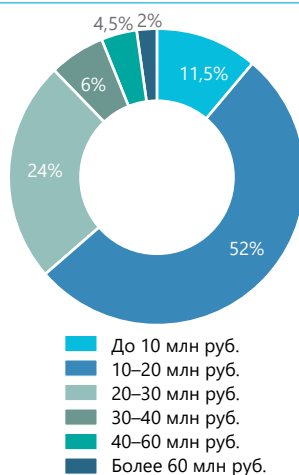
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по типу лотов



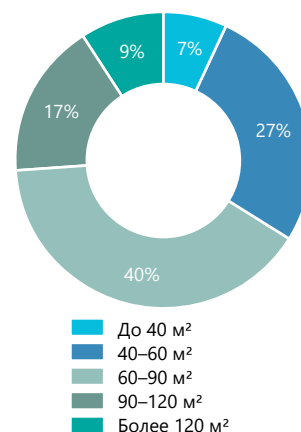
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по стоимости



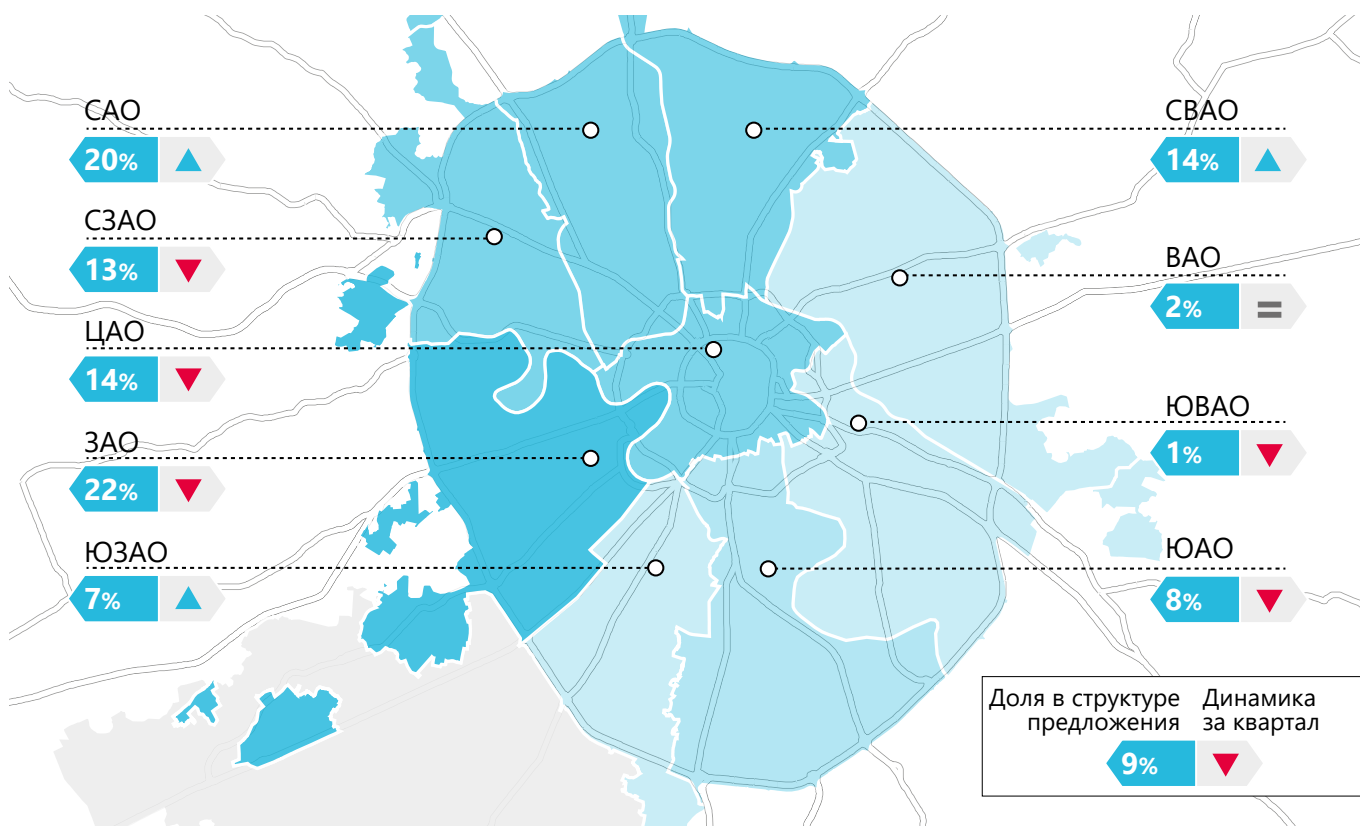
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по округам



Источник: Knight Frank Research, 2019

По итогам года средняя стоимость лота на первичном рынке жилья бизнес-класса составила 20,5 млн руб., за квартал показатель несущественно снизился – на 0,4%. Наиболее бюджетные лоты, стоимостью до 5 млн руб., представлены в двух проектах: это Silver – апартаменты площадью 27–31 м², а также в новом корпусе комплекса Freedom – квартиры-студии площадью 24 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 (52%) всех выставленных на продажу квартир и апартаментов сформировано лотами стоимостью от 10 до 20 млн руб., или 7 576 шт. На втором месте по-прежнему находятся предложения в бюджете от 20 до 30 млн руб., которые составили 24% от общего количества лотов, или 3 469 шт. Доли рассматрива-

емых двух стоимостных диапазонов за квартал прибавили по 2 п. п. соответственно. Наименьшая доля (2%) представлена наиболее дорогими квартирами и апартаментами стоимостью более 60 млн руб., в абсолютном выражении это 317 лотов.

Средняя площадь предложения за квартал снизилась несущественно (на 1 п. п.) и по итогам 2018 г. составила 76 м². В новых, стартовавших в IV квартале, проектах самые компактные лоты, площадью 26–27 м², представлены в комплексах Mitte (Hutton Development) и SOHO+NOHO (WainBridge). Самые крупные лоты в новых, вышедших в IV квартале, проектах реализуются в комплексе Aquatoria от компании WainBridge, это квартиры площадью 245–246 м².

В сегменте бизнес-класса основной объем предложения сформирован квартирами и апартаментами площадью от 60 до 90 м². По итогам IV квартала 2018 г. доля дан-

ного диапазона выросла на 2 п. п., составив 40%, что эквивалентно 5 847 лотам. Доля наиболее компактных квартир и апартаментов, площадью до 40 м², осталась на прежнем уровне – 7%. На самые крупногабаритные лоты (площадью более 120 м²) приходится доля в 9%, снизившаяся за квартал на 1%.

Стоит отметить, что за год существенно выросла доля лотов, экспонирующихся с отделкой – на 15 п. п., достигнув 26% от общего объема предложения. Если годом ранее лоты с отделкой предлагались в 16 комплексах, то по итогам 2018 г. – уже в 31 проекте. В абсолютном выражении количество лотов с отделкой по итогам IV квартала 2018 г. составило 3 756 шт., за квартал объем такого предложения увеличился в 1,6 раза. Во всех новых проектах, стартовавших в IV квартале 2018 г., у покупателей есть возможность приобрести лоты с финишной отделкой или отделкой White Box.

Объекты, вышедшие на рынок в 2018 г.

Название комплекса	Старт продаж проекта	Округ, район	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту)	Дата ввода в эксплуатацию	Наличие отделки
Новые проекты							
Capital Towers	I кв. 2018	ЦАО, Пресненский	Квартиры	Capital Group	720	I кв. 2021	Финишная
Freedom	I кв. 2018	СЗАО, Хорошево-Мневники	Квартиры	«Донстрой»	786	II кв. 2020	Без отделки
Level Павелецкая	I кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	Level Group	157	III кв. 2019	Финишная
Story	I кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	Stone Hedge	182	IV кв. 2019	Без отделки
Береговой	I кв. 2018	ЗАО, Филевский Парк	Квартиры	«Главстрой»	1 101	I кв. 2020	White Box
Крылья	I кв. 2018	ЗАО, Раменки	Квартиры	«Лидер-Инвест»	1 473	IV кв. 2020	Без отделки
Небо	I кв. 2018	ЗАО, Раменки	Квартиры	Capital Group	1 202	IV кв. 2020	White Box / Без отделки
Prime Park	I кв. 2018	САО, Хорошевский	Квартиры	Optima Development	2 525	IV кв. 2023	Финишная / White Box
FiliCity	I кв. 2018	ЗАО, Филевский Парк	Квартиры	MR Group	1 127	II кв. 2020	White Box / Без отделки
Hill8	II кв. 2018	СВАО, Останкинский	Апартаменты	«Сити-XXI век»	295	I кв. 2020	Финишная
Spires	II кв. 2018	ЗАО, Очаково-Матвеевское	Квартиры	Tekta Group	548	I кв. 2021	Без отделки
Tatlin	II кв. 2018	ЦАО, Басманный	Апартаменты	Vesta Development	130	II кв. 2020	Финишная
Play	II кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	Stone Hedge	221	IV кв. 2020	Без отделки
Co-loft	II кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	«Колди»	223	IV кв. 2019	Без отделки
Bauman House	III кв. 2018	ЦАО, Басманный	Квартиры	Capital Group	342	II кв. 2021	Без отделки
Big Time	III кв. 2018	СЗАО, Хорошево-Мневники	Квартиры	Tekta Group	670	IV кв. 2020	Без отделки
Chkalov	III кв. 2018	ЦАО, Басманный	Апартаменты	Ikon-Development	396	IV кв. 2021	Финишная
ILove	IV кв. 2018	СВАО, Останкинский	Квартиры	ГК «Кортрос»	1068	III кв. 2021	Без отделки/ Финишная/White Box
SOHO+НОНО	IV кв. 2018	САО, Беговой	Апартаменты	WainBridge	338	II кв. 2020	Финишная
Sinatra	IV кв. 2018	ЦАО, Пресненский	Апартаменты	Glincom	82	III кв. 2020	White Box
RED7	IV кв. 2018	ЦАО, Красносельский	Апартаменты	ГК «Основа»	289	II кв. 2022	Финишная
MITTE	IV кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	Hutton Development	116	II кв. 2020	Финишная
Aquatoria	IV кв. 2018	САО, Левобережный	Квартиры	WainBridge	624	III кв. 2022	Финишная
ONYX	IV кв. 2018	ЮЗАО, Черемушки	Квартиры	ГК «Ташир»	540	II кв. 2019	White Box
Данилов дом	IV кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	«СМУ-6 Инвестиции»	396	II кв. 2019	White Box

Источник: Knight Frank Research, 2019

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Объекты, вышедшие на рынок в 2018 г.

Название комплекса	Старт продаж проекта	Округ, район	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту)	Дата ввода в эксплуатацию	Наличие отделки
Новые очереди							
Life Кутузовский (корп. 4)	I кв. 2018	ЗАО, Можайский	Квартиры	ГК «Пионер»	243	II кв. 2019	Без отделки
Мосфильмовский (корп. 14)	I кв. 2018	ЗАО, Раменки	Квартиры	«МонАрх»	120	II кв. 2019	Без отделки
Резиденции архитекторов (корп. 6, 7, 9)	I кв. 2018	ЦАО, Басманный	Квартиры	AFI Development	219	I кв. 2020	Без отделки
Символ («Свобода» корп. 4)	I кв. 2018	ЮВАО, Лефортово	Квартиры	«Донстрой»	179	IV кв. 2019	Без отделки
Prime Time (2-я оч.)	II кв. 2018	САО, Хорошевский	Квартиры	ООО «Атлантик»	266	I кв. 2020	White Box / без отделки
Зиларт (лот 17)	II кв. 2018	ЮАО, Даниловский	Квартиры	«ЛСР»	556	II кв. 2021	Без отделки
City Park, корп. 1 и 6	III кв. 2018	ЦАО, Пресненский	Квартиры	«МонАрх»	369	III кв. 2020	Без отделки
Silver корп. 4	III кв. 2018	СВАО, Свиблово	Апартаменты	AFI Development	78	I кв. 2019	Без отделки
Серебряный фонтан корп. 4	IV кв. 20018	СВАО, Алексеевский	Квартиры	«Эталон-Инвест»	более 1 608	IV кв. 2021	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2019



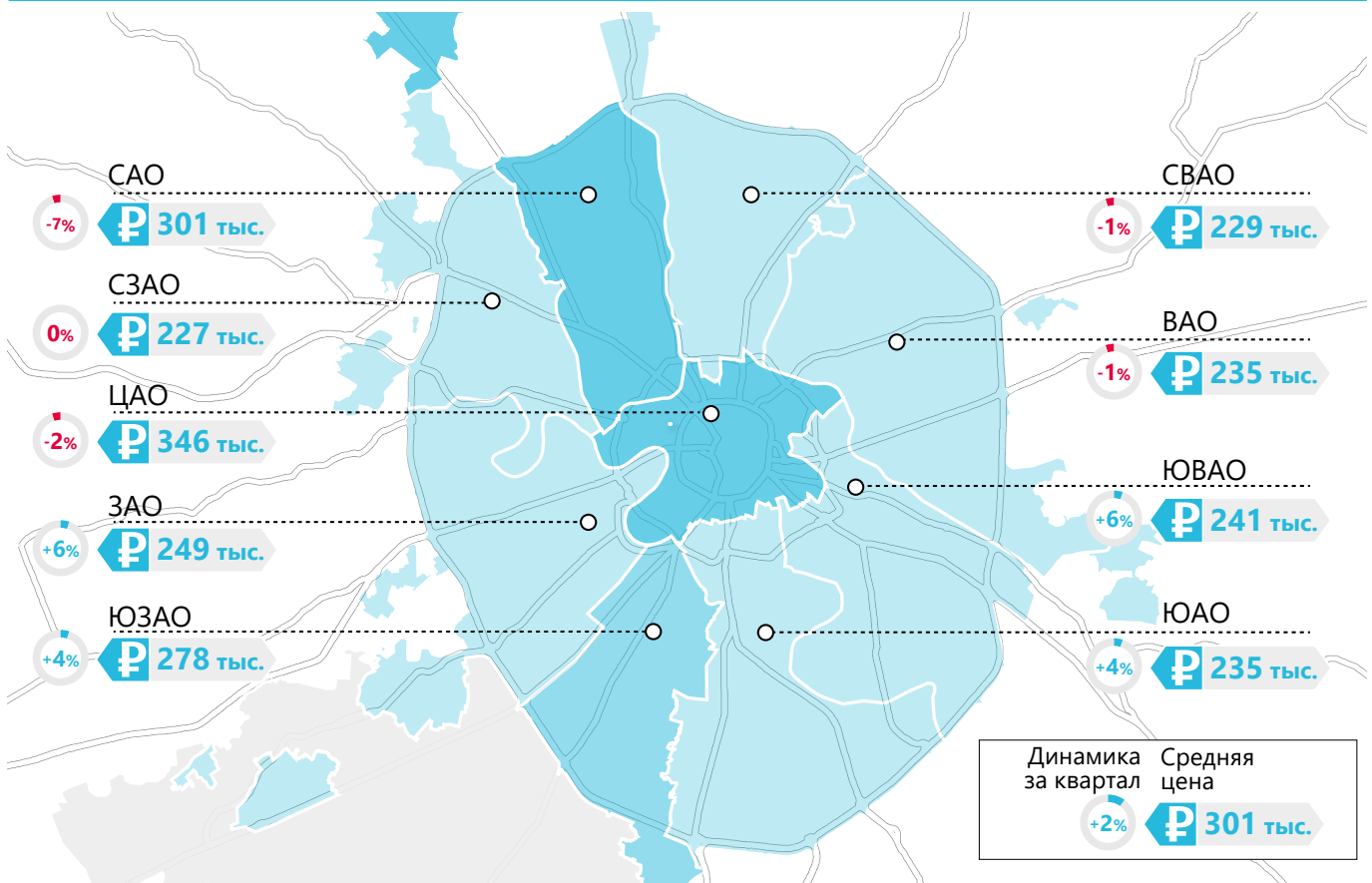
Цены

Средневзвешенная цена 1 м² за квартал выросла на 0,4% и по итогам года составила 269 тыс. руб. Тройка лидеров не изменилась: самая высокая средневзвешенная цена 1 м² зафиксирована в ЦАО – 346 тыс. руб., где квартальное падение составило -1%. Далее по величине средневзвешенной цены предложения следует CAO со значе-

нием 301 тыс. руб. и максимальным квартальным снижением показателя на 7%, что связано с выходом существенного объема нового предложения по инвестиционным ценам. Замыкает тройку лидеров ЮЗАО с показателем в 278 тыс. руб. и квартальным ростом в 4% за счет повышения стадий строительной готовности проектов,

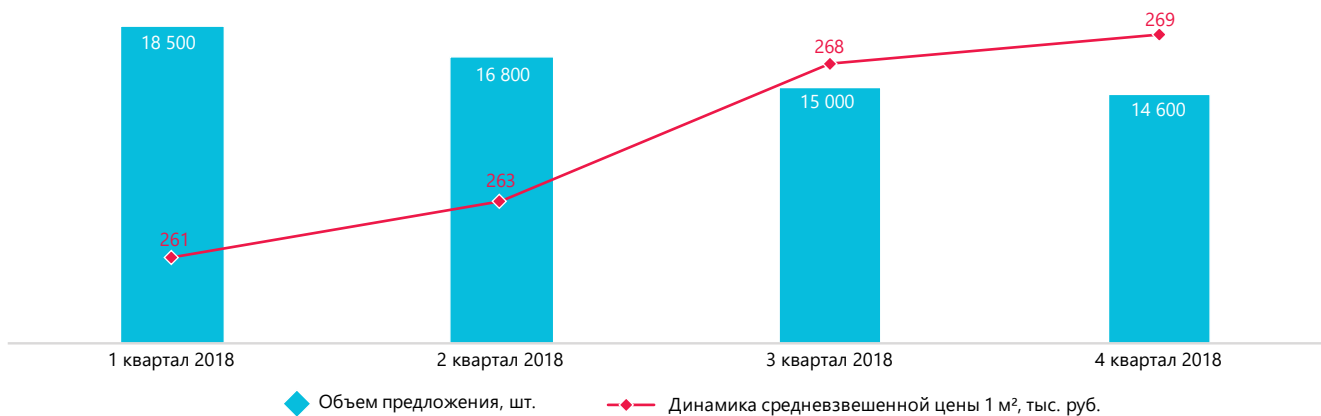
включая ввод в эксплуатацию комплекса VAVILOVE (INGRAD), а также выхода нового проекта ONYX (ГК «Ташир») уже на стадии фасадных работ. На 6% выросла средневзвешенная цена 1 м² в ЗАО и ЮВАО также за счет повышения стадий строительной готовности проектов, расположенных в рассматриваемых округах.

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 IV квартале вырос на 19% по сравнению с предыдущим. Количество сделок – 4,5 тыс. шт. Средняя площадь сделки по итогам IV квартала снизилась на 3%, составив 70 м², при этом средний бюджет остался на прежнем уровне – 18 млн руб.

Лидерами продаж в сегменте бизнес-класса в 2018 г. стали комплексы «Зиларт» («ЛСР») – 6% от общего количества сделок, «Символ» («Донстрой») – 5%, «Династия» (Sezar Group) – 4% и «Сердце Столицы» («Донстрой») – 4%. Тройка лидеров продаж в IV квартале 2018 года не изменилась по сравнению с предыдущим периодом. Однако некоторые проекты поменялись местами: первое место по-прежнему сохраняет комплекс «Зиларт» («ЛСР»),

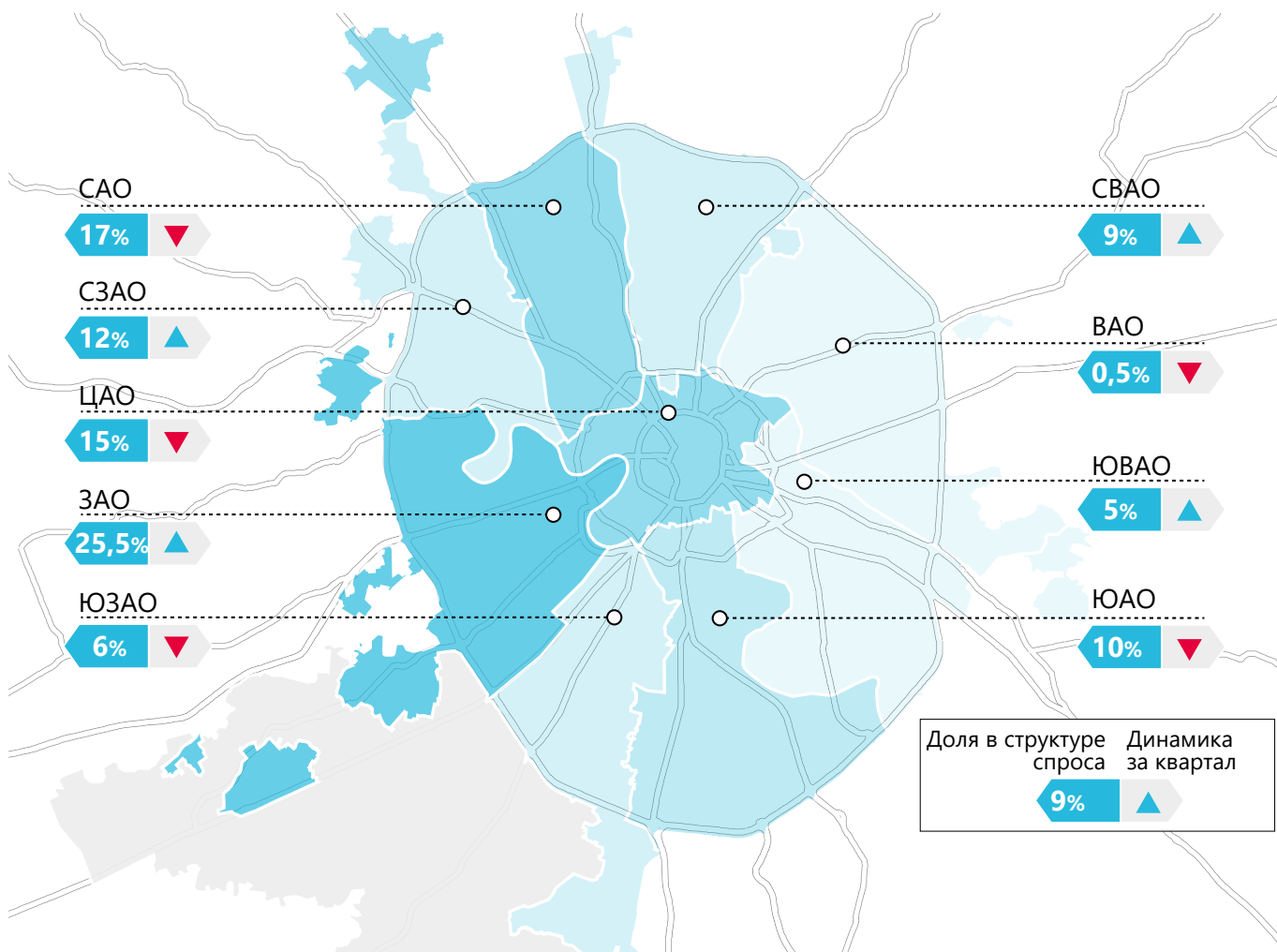
на второй позиции теперь находится «Символ» («Донстрой»), а Headliner («Кортрос») занимает третье место. На тройку лидеров приходится 15% от общего количества сделок, заключенных в IV квартале 2018 г. Также стоит отметить, что в последнем квартале года завершились продажи в комплексах «Байконур» («Восток Девелопмент») и «Наследие» («Галс Девелопмент»).

Более половины (58%) всего объема спроса по-прежнему приходится на 3 округа – ЗАО, CAO и ЦАО. Лидерство по количеству сделок сохраняет Западный административный округ, на долю которого приходится 25,5% от общего объема продаж. 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 CAO (17%), прибавивший за квартал 1 п. п. Тройку лидеров по спросу замыкает ЦАО с долей 15% (показатель упал на 2 п. п.). Кварталом ранее этот округ занимал второе место по объему спроса. Смена лидеров связана с ростом продаж в жилых комплексах Северного административного округа («Царская площадь», SOHO+ NOHO). Аутсайдерами по уровню спроса остаются ЮВАО с долей в 5% (реализуется всего один комплекс бизнес-класса) и ВАО – 0,5%.

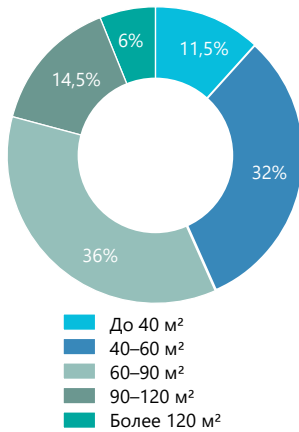
Структура сделок по стоимости в IV квартале существенных изменений не претерпела. Наиболее востребованными покупателями по-прежнему являются квар-

Структура сделок по административным округам



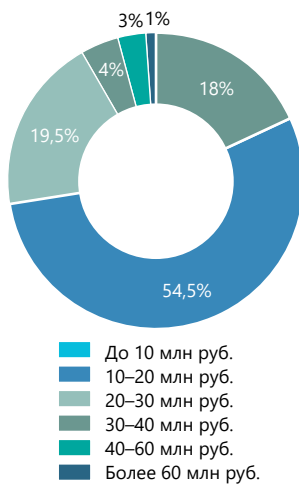
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по площади



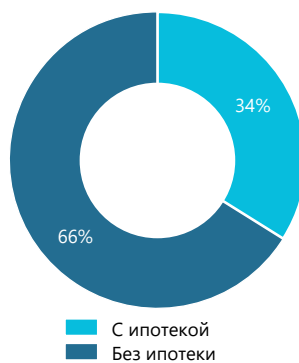
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по способу приобретения лотов



Источник: Knight Frank Research, 2019

тиры и апартаменты стоимостью от 10 до 20 млн руб., которые в структуре спроса новостроек бизнес-класса занимают 54,5% от общего объема сделок. На лоты в диапазоне 20–30 млн руб. приходится 19,5%. Наиболее бюджетные лоты в структуре спроса занимают 18%.

В структуре спроса по площади лотов в IV квартале 2018 г. выросла на 3 п. п. доля сделок с квартирами и апартаментами площадью 40–60 м² (до 32%), что, в первую очередь, связано с вышедшими

по стартовым ценам новыми проектами, в которых реализуются лоты рассматриваемых площадей. Наибольший объем сделок (68%) совершается с лотами площадью 40–90 м², из которых долю в 36% заняли квартиры и апартаменты 60–90 м².

Стоит отметить, что сильным драйвером спроса по-прежнему является ипотека, доля сделок с привлечением которой в IV квартале составила 34%.



Capital Towers



© 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