

ОБЗОР



I ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

По результатам II квартала 2019 г. объемы предложения и спроса не претерпели значительных изменений в сравнении с предыдущим кварталом. Колебания находились в пределах 1–2%.

Продолжается тренд роста средних цен предложения квартир и апартаментов, намеченный еще в начале 2018 года: рост средневзвешенной цены за квартал составил 2%, за полугодие – 3%.

Продолжает увеличиваться доля сделок с привлечением ипотечных заемных средств – по итогам квартала она достигла 42%.



Ольга Широкова

Директор департамента консалтинга и аналитики

«Предпочтения потребителей на протяжении последнего времени остаются достаточно стабильными как с точки зрения площадей, бюджетов, так и предпочитаемых районов. Переход на проектное финансирование также не будет резким: изначальные требования были смягчены, и для продолжения работы в рамках старых правил застройщику необходимо достичь не менее 30% степени готовности и реализовать более 10% площадей, также изменения не касаются ряда системообразующих застройщиков. В итоге порядка 60% строящихся сейчас в Москве объектов будут продаваться по старым правилам. Мы прогнозируем, что данная доля значительно снизится лишь через 1–2 года».



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Предложение

По итогам I полугодия 2019 г. первичный рынок жилья бизнес-класса Москвы представлен 107 комплексами. Совокупный объем предложения квартир и апартаментов бизнес-класса за шесть месяцев сократился на 2% и составил 13,9 тыс. лотов общей площадью более 1,09 млн м². Во II квартале 2019 г. стартовали продажи в 5 комплексах бизнес-класса, а также в новых корпусах уже реализующихся проектов. Наибольший объем нового предложения вышел в Даниловском районе – продажи открыли сразу в 3 проектах (в ЖК RiverSky ранее была возможность только предварительной брони).

На протяжении нескольких месяцев основной темой обсуждения на рынке недвижимости являлся переход на проектное финансирование и продажи через эскроу-счета. Было много опасений, однако сейчас мы понимаем, что более половины

новостроек в Москве будут достраиваться по старым правилам. При этом с выходом на рынок новых жилых комплексов данная доля будет снижаться, но преобладающей она станет, по нашим оценкам, только через год или даже два в зависимости от активности девелоперов.

Стоит отметить, что наметившаяся уже несколько лет назад тенденция по укрупнению проектов/застройщиков усилилась законодательными изменениями. Сразу несколько крупных компаний, таких как ПИК, ГК ФСК и ряд других, объявили о запуске партнерских программ, в рамках которых предлагается совместная реализация проектов с небольшими компаниями, обладающими земельными участками. Подобные программы предлагают гибкое взаимодействие – от использования франшизы, помощи в проектных и генподрядных работах до соинвестирования в проекты

Основные показатели

Предложение		
	Значение	Динамика*
Объем предложения, шт.	13 900	-4%
Объем предложения, млн м ²	1,1	-2%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	276,0	3%
Средняя площадь, м ²	78,3	3%
Средняя стоимость, млн руб.	21,6	6%
Спрос		
	Значение	Динамика**
Количество сделок, шт.	3 770	19%
Объем сделок, тыс. м ²	261	15%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	255	6%
Средняя площадь сделки, м ²	69,3	-3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	17,7	3%

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

** II квартал 2019 г. / II квартал 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2019

в обмен на получение доли в них. Таким образом, небольшие компании смогут успешно работать на рынке.

В структуре предложения по результатам II квартала 2019 года доля квартир увеличилась на 5 п. п. в сравнении с I кварталом и достигла 80%, доля апартаментов, соответственно, составила 20%. Рост показателя связан с выходом нового предложения исключительно в формате квартир.

Продолжается тенденция увеличения объема предложения на стадиях активного строительства и снижения доли на начальном этапе работ, что связано с наращиванием темпов строительства застройщиками. Наибольшее же количество лотов по-прежнему представлено в корпусах, где ведутся отделочные и фасадные работы (32%).

Четверть всего предложения бизнес-класса по-прежнему сосредоточена в Западном АО: здесь представлены такие крупные проекты, как «Life-Кутузовский», «Береговой», «Крылья», Spires и другие. На втором месте находится СЗАО с долей 17% и на третьем САО – 16%. Данные три округа традиционно являются одними из самых престижных округов Москвы, т. к. считаются благоприятными для проживания с точки зрения инфраструктурного наполнения и экологии: здесь сосредоточено несколько парковых зон, а также наибольшая протяженность береговой линии Москвы-реки приходится на данные округа. Интересно, что 10 из 50 комплексов, представленных в данных

округах, находятся в пешей доступности от набережных. Наименьший объем предложения, несмотря на выход в продажу новой очереди ЖК «Символ», по-прежнему зафиксирован в ЮВАО (2%) и ВАО (1%).

Хоть и незначительно, но сократились доли предложения с наименьшим бюджетом, что связано с повышенным спросом именно на самые доступные на рынке лоты. При этом по-прежнему более половины всех выставленных на продажу квартир и апартаментов сформировано лотами стоимостью от 10 до 20 млн руб. (или 7 200 шт.) – 52% от общего объема. Меньше всего на рынке представлены лоты стоимостью более 60 млн руб. – порядка 400 квартир и апартаментов.

Средняя площадь предложения по итогам первого полугодия 2019 г. составила 78 м², что на 2% больше, чем три месяца назад. По изменениям, произошедшим в структуре предложения в разрезе площадей, также можно отметить смещение в сторону более

просторных лотов, что свидетельствует о вымывании небольших квартир и апартаментов. Основной же объем предложения сформирован квартирами и апартаментами площадью от 60 до 90 м², доля данного диапазона составила 42%. Доля наиболее компактных квартир и апартаментов (площадью до 40 м²) осталась на уровне 6%. На самые крупногабаритные лоты (площадью более 120 м²) приходится 10%, что на 1 п. п. больше, чем три месяца назад.

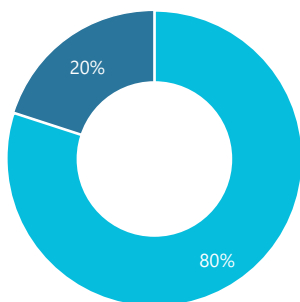
Каждый четвертый лот, представленный на рынке по итогам I полугодия 2019 года, предлагается с отделкой, данное значение остается неизменным на протяжении последних 6 месяцев. При этом количество проектов, где предлагаются лоты с отделкой (чистовая отделка и предчистовая отделка white box), растет с каждым кварталом: на конец июня это уже 41 жилой комплекс против 36 кварталом ранее и 31 полугода назад.

Структура предложения по стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2019

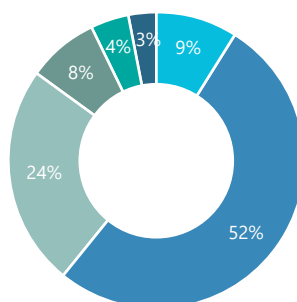
Структура предложения по типу лотов



◆ Квартиры
◆ Апартаменты

Источник: Knight Frank Research, 2019

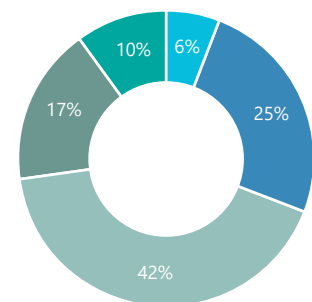
Структура предложения по стоимости



◆ До 10 млн руб.
◆ 10–20 млн руб.
◆ 20–30 млн руб.
◆ 30–40 млн руб.
◆ 40–60 млн руб.
◆ Более 60 млн руб.

Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по площади



◆ До 40 м²
◆ 40–60 м²
◆ 60–90 м²
◆ 90–120 м²
◆ Более 120 м²

Источник: Knight Frank Research, 2019

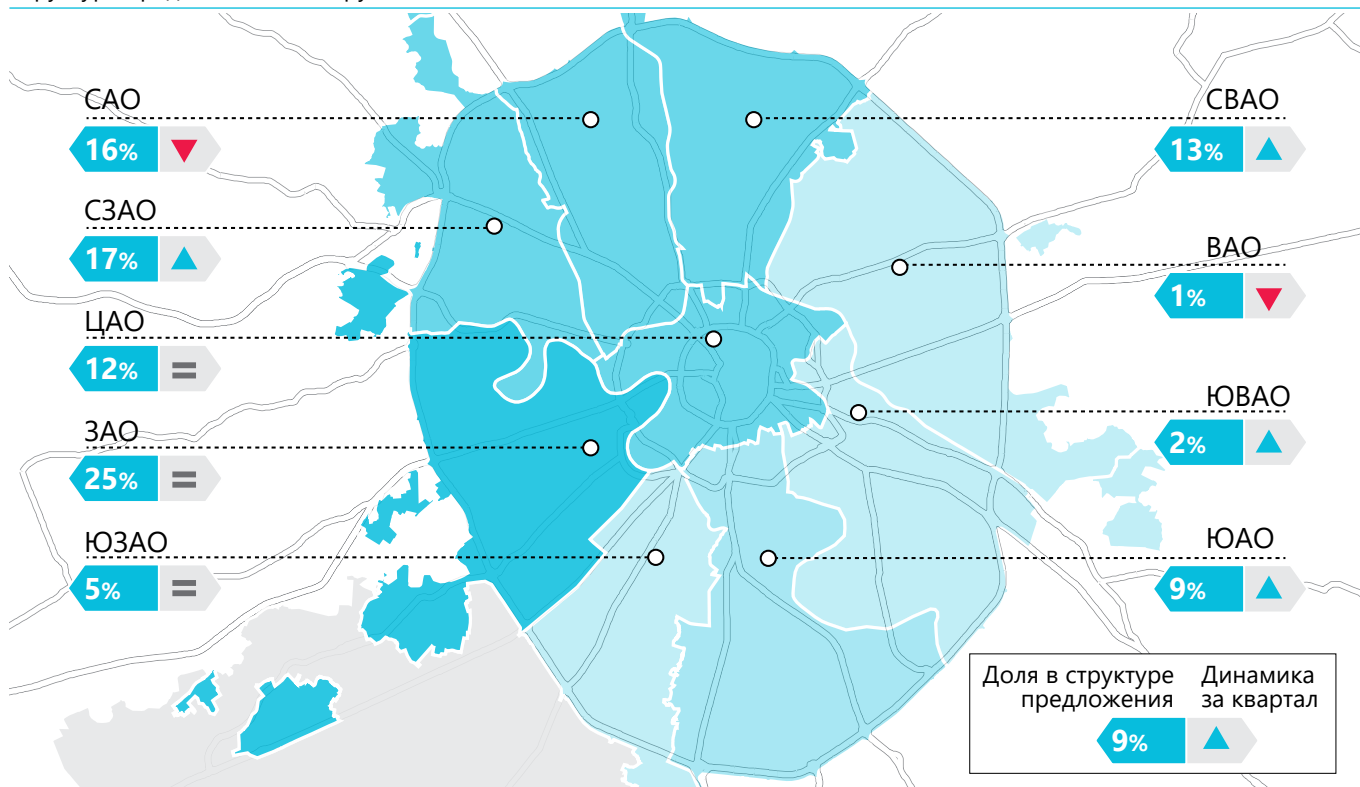
РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Объекты, вышедшие на рынок во II 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							
RiverSky	июн.19	ЮАО, Даниловский	Квартиры	Ingrad	1 342	IV кв. 2021	Без отделки
Композиция 24	июн.19	ЮАО, Даниловский	Квартиры	Udevelopment	74	II кв. 2020	Без отделки
Prizma (Призма)	июн.19	ЮЗАО, Обручевский	Квартиры	Флэт и Ко	165	I кв. 2020	Без отделки
Манифест	апр.19	ЗАО, Можайский	Квартиры	Красные зори	143	II кв. 2021	Без отделки/ White box
Исток	июн.19	САО, Войковский	Квартиры	Корундстрой	40	III кв. 2020	Без отделки
Новые очереди							
ЗИЛАРТ (лот 16)	апр.19	ЮАО, Даниловский	Квартиры	ЛСР	551	IV кв. 2021	Без отделки
ILove (корп. 3)	апр.19	СВАО, Останкинский	Квартиры	ГК «КОРСТРОС»	602	II кв. 2024	Без отделки
Символ (кв. Смелость)	июн.19	ЮВАО, Лефортово	Квартиры	Донстрой	800	IV кв. 2021	Без отделки
Life Кутузовский (корп. 5, 8)	июн.19	ЗАО, Можайский	Квартиры	ГК «Пионер»	244	II кв. 2020	Финишная/Без отделки
Резиденции композиторов (корп. 3.3)	июн.19	ЮАО, Даниловский	Квартиры	AFI Development	104	II кв. 2021	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по округам



Источник: Knight Frank Research, 2019

Цены

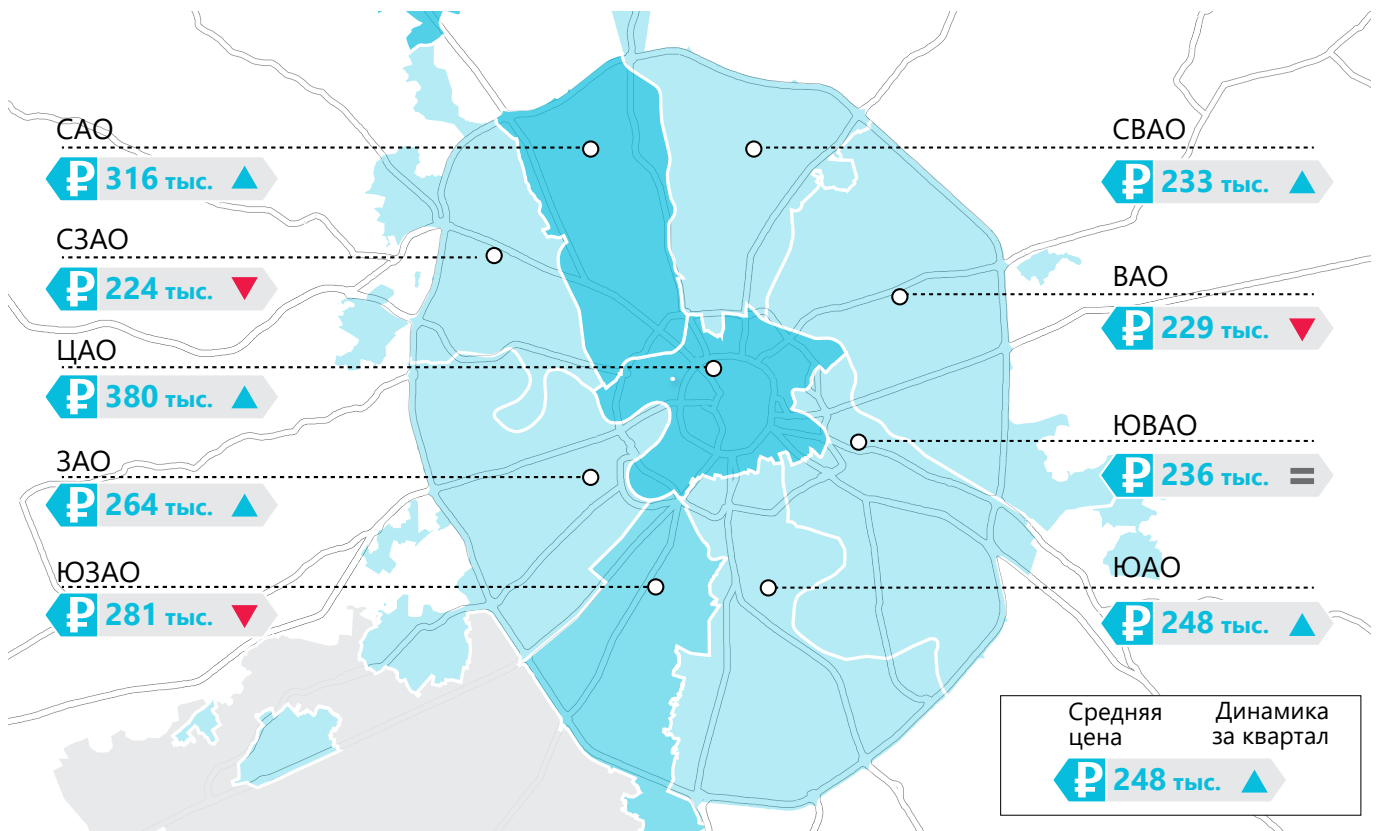
Средневзвешенная цена 1 м² за квартал выросла на 2% и достигла 276 тыс. руб., за полугодие рост составил 3%. При этом отмечается, что новые проекты, выходящие в продажу, не занижают стартовые цены, как это практиковалось ранее, а находятся на рыночном уровне. Кроме того, во многих проектах, в том числе и в сданных, прошло повышение цен. Тройка лидеров среди округов в разрезе цен не

изменилась: самая высокая средневзвешенная цена 1 м² зафиксирована в ЦАО – 380 тыс. руб., где квартальный рост составил 5%, за полугодие в данном округе рост составил почти 10%, что связано с повышением цен в ряде комплексов, по нескольким объектам рост цен достиг 12–15%.

Далее по величине средневзвешенной цены предложения следует САО со значением 316 тыс. руб., что также выше

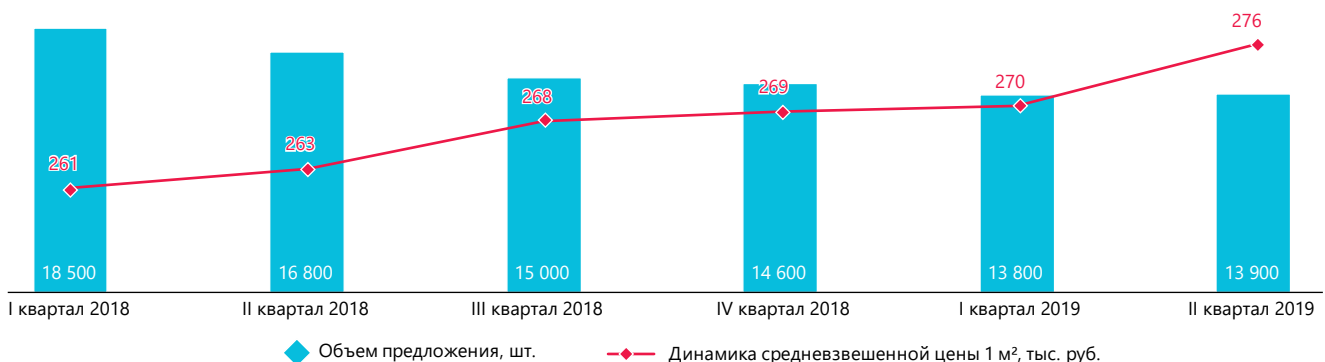
на 5%, чем по итогам I квартала 2019 года. Замыкает тройку лидеров ЮЗАО с показателем в 281 тыс. руб. Снижение средневзвешенной цены 1 м² за квартал зафиксировано только в двух округах – ВАО и СЗАО – на 3%, что связано с перераспределением структуры предложения в части проектов.

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, реализованного во II квартале 2019 г., составил 3,8 тыс. сделок. В годовой динамике (в сравнении с данными за II квартал 2018 г.) количество сделок увеличилось почти на четверть. При этом рост количества сделок в динамике к I кварталу составил всего 2%, что свидетельствует о снижении активности покупателей. Рост спроса, отмечавшийся на протяжении последнего года, был сформирован отчасти активной кампанией застройщиков, анонсировавших повышение цен в своих проектах с 1 июля 2019 года, и многие покупатели стремились закрыть сделки заранее.

Стоит отметить, что практически треть всего спроса (32%) реализовано в 6 про-

ектах – лидерах продаж в сегменте бизнес-класса: это «ЗИЛАРТ», «Сердце Столицы», «Символ», Headliner, «Небо» и стартовавший в I квартале 2019 года ЖК «Событие».

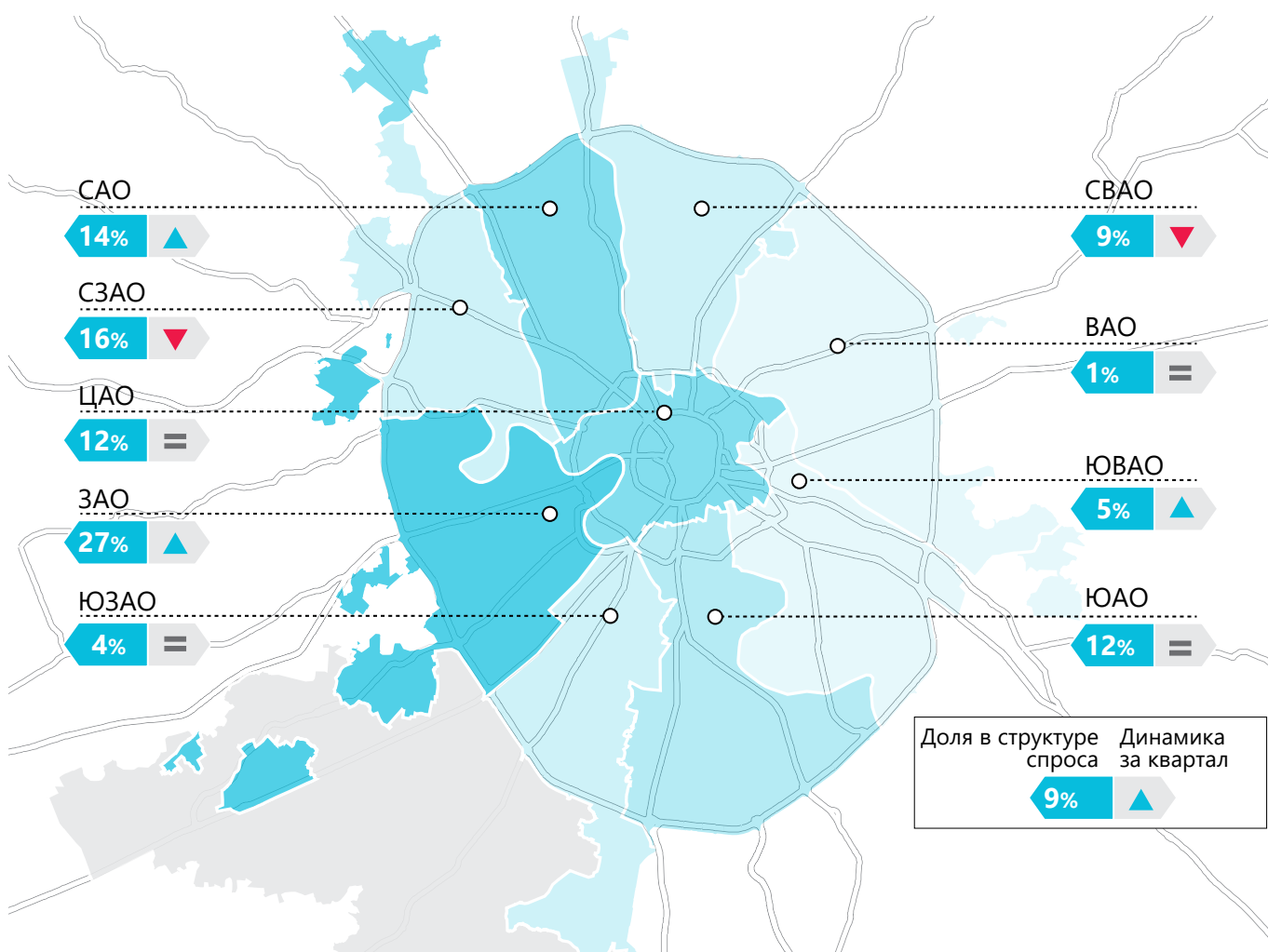
Средняя площадь сделки сократилась на 3% по отношению к данным и за II квартал 2018 и за I квартал 2019 г. и вернулась к значению, зафиксированному в IV квартале 2018 года, – 69,3 м².

Лидерство по количеству заключенных сделок сохраняет Западный административный округ, на долю которого приходится 27% от общего объема продаж. На втором месте находится СЗАО (16%). На третьем месте по спросу – САО с долей 14%.

Более половины сделок в сегменте бизнес-класса заключено в бюджете от 10 до 20 млн руб., также спросом пользовались квартиры в бюджете 20–30 млн руб. (21%) и стоимостью менее 10 млн руб. (18%). Меньше всего сделок было заключено с квартирами и апартаментами стоимостью более 40 млн руб. – всего 3%.

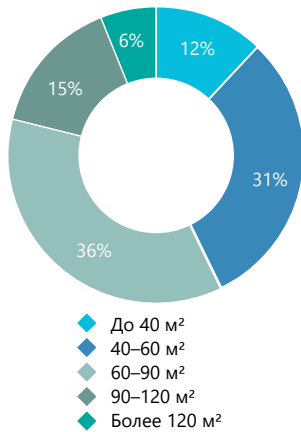
Отмечается небольшое смещение спроса в сторону более компактных лотов (в пределах 2 п. п.) в динамике за три месяца и сокращение спроса на самые крупные лоты площадью более 120 м²: в сравнении с данными за I квартал 2019 снижение составило 1 п. п. Наибольшее количество сделок во II квартале 2019 г. пришлось

Структура сделок по административным округам



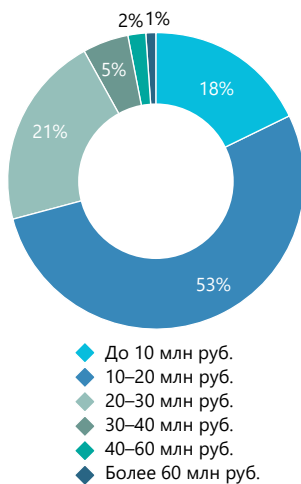
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по площади



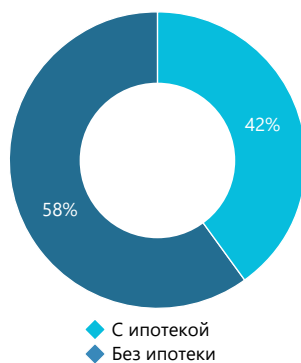
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок с привлечением заемных средств

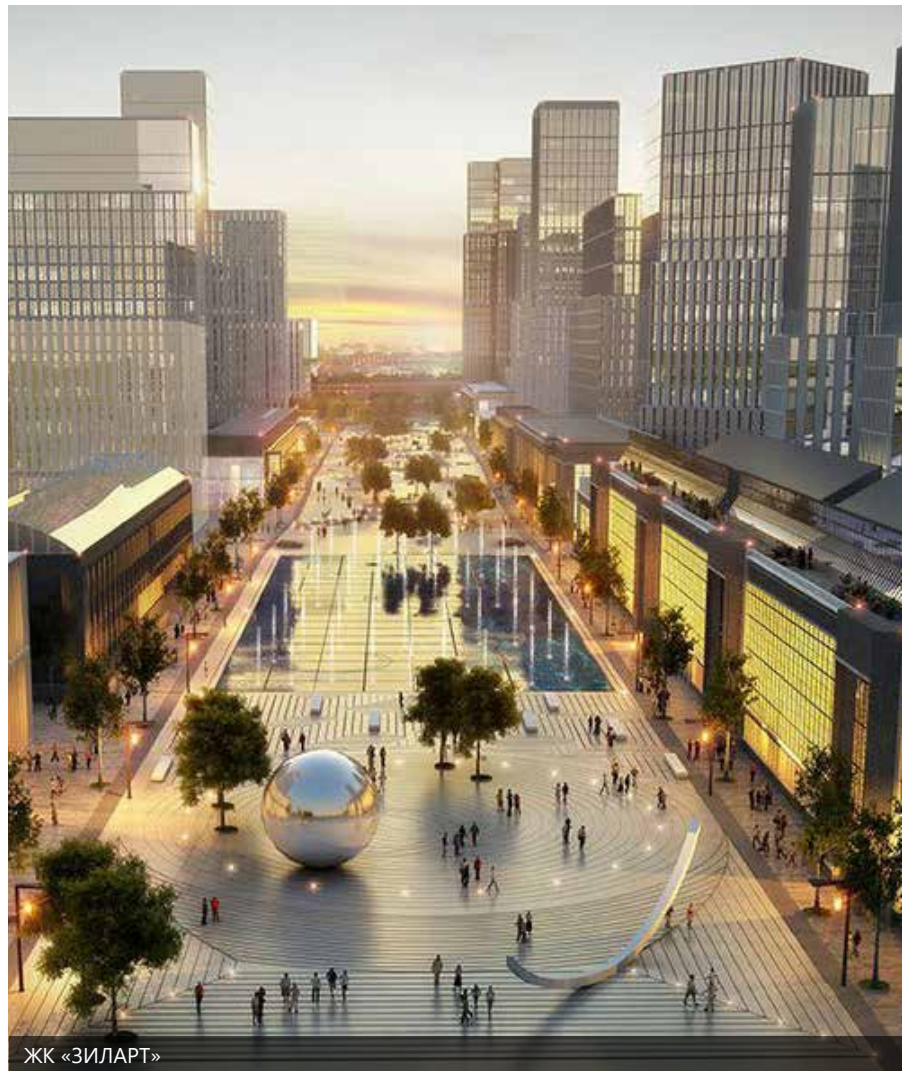


Источник: Knight Frank Research, 2019

на квартиры и апартаменты в диапазонах площадей 60–90 м² (36%) и 40–60 м² (31%).

Продолжается рост доли сделок с привлечением ипотечных займов – по итогам II квартала 2019 г. доля таких сделок достигла 42%. Рост этого показателя в сравнении с данными за аналогичный

период прошлого года составил 5 п. п., за квартал – 2 п. п. В мае наметился тренд на отрицательную корректировку ипотечных ставок, и мы ожидаем их дальнейшего снижения во втором полугодии 2019 года, что скажется на доле сделок с привлечением заемных средств в будущем.



ЖК «ЗИЛАРТ»



ИССЛЕДОВАНИЯ И КОНСАЛТИНГ

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ

olga.shirokova@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000

kf.expert

© 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.