

ОБЗОР



III КВАРТАЛ 2018 ГОДА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА Москва



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Показатель средневзвешенной цены вырос на 2% по итогам III квартала и достиг 268 тыс. руб./м². С начала года рост составил 3%.

В III квартале снизился объем выхода нового предложения: продажи стартовали лишь в 3 новых комплексах и 2 новых очередях в уже реализующихся проектах.

Объем спроса в III квартале вырос на 18% по сравнению с предыдущим. Было заключено 3 730 сделок.



Ольга Широкова
Директор департамента
консалтинга и аналитики

«Если на протяжении 2016–2017 гг. в бизнес-классе мы наблюдали ежеквартальный рост объема первичного предложения, то начиная со II квартала 2018 г. сформировалось прямо противоположная тенденция – снижение объема первичного предложения. Это связано с ростом количества сделок в совокупности со снижением нового объема предложения. Увеличение спроса, в свою очередь, связано с ожиданием покупателями, как роста ставок по ипотеке, так и возможного роста цен на первичном рынке из-за перехода девелоперов на новую схему работы».

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА. МОСКВА

Предложение

По итогам III квартала 2018 г. первичный рынок жилья бизнес-класса Москвы представлен 98 комплексами. За три месяца совокупный объем предложения квартир и апартаментов бизнес-класса сократился на 10,6% и составил 15 тыс. лотов общей площадью более 1,2 млн м² и общей стоимостью более 309,2 млрд руб. В III квартале 2018 г. стартовали продажи в 3 новых проектах – Bauman House (Capital Group), Big Time (Tekta Group) и Chkalov (Ikond-Development), а также вышли на рынок новые корпуса в жилых комплексах City Park (корп. 1 и 6) и Silver (корп. 4).

В структуре предложения доля квартир за квартал выросла на 4 п. п., достигнув 80%, доля апартаментов, соответственно, составила 20%.

По стадии строительной готовности наибольшее количество лотов представлено в корпусах, где ведутся отделочные и фасадные работы. За квартал доля таких лотов увеличилась на 8 п. п. – до 38% от общего объема предложения. На начальном этапе строительных работ находится 22% от общего количества лотов. Доля лотов во введенных в эксплуатацию или готовящихся к сдаче корпусах составляет порядка 18%.

Основные показатели.

Предложение		
	Значение	Изменение за квартал*
Объем предложения, шт.	15 000	-11%
Объем предложения, млн м ²	1,15	-11%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	268	2%
Средняя площадь, м ²	77	0%
Средняя стоимость, млн руб.	20,6	1,6%
Спрос		
Количество сделок, шт.	3 730	18%
Объем сделок, тыс. м ²	268	19%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	248	3%
Средняя площадь сделки, м ²	72	1,4%
Средний бюджет сделки, млн руб.	17,8	3%

* III квартал 2018 г. / II квартал 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2018

Объекты, вышедшие на рынок в III квартале 2018 г.

Название комплекса	Район	Округ	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту), шт.	Наличие отделки
Новые проекты						
Bauman House	Басманный	ЦАО	квартира	Capital Group	342	без отделки
Big Time	Хорошево-Мневники	СЗАО	квартира	Tekta Group	670	без отделки
Chkalov	Басманный	ЦАО	апартаменты	Ikon-Development	396	финишная
Новые очереди						
City Park, корп. 1 и 6	Пресненский	ЦАО	квартира	«МонАрх»	369	без отделки
Silver корп. 4	Свиблово	СВАО	апартаменты	AFI Development	78	без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2018

Наибольший объем лотов по-прежнему представлен в Западном административном округе – 24% от общего объема предложения. На ЦАО приходится 17% всего предложения, за квартал округ потерял 2 п. п. Почти равные доли приходятся на СЗАО и ЦАО – 15,4% и 15,3% соответственно. В ЦАО в III квартале вышло сразу 2 новых объекта, что позволило округу ближе «подобраться к тройке лидеров». Наименьший объем предложения наблюдался в ВАО и ЮВАО, доля которых составила по 2% соответственно.

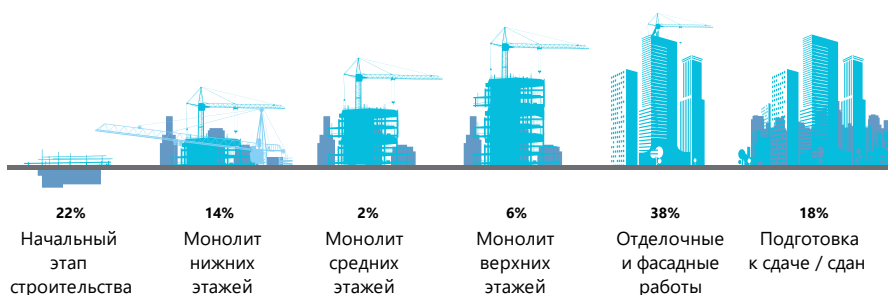
По итогам рассматриваемого периода средняя стоимость лота на первичном рынке жилья бизнес-класса выросла на 1,6% и составила 20,6 млн руб. Наиболее бюджетные лоты, стоимостью до 5 млн руб., в III квартале появились в новом корпусе проекта Silver – апартаменты площадью 27–31 кв. м. Наиболее высокие

бюджеты, более 200 млн руб., зафиксированы в проекте «ВТБ Арена Парк» в корп. 2 на апартаменты с выполненной финишной отделкой.

В структуре предложения ровно половина от общего объема выставленных на продажу квартир и апартаментов сфор-

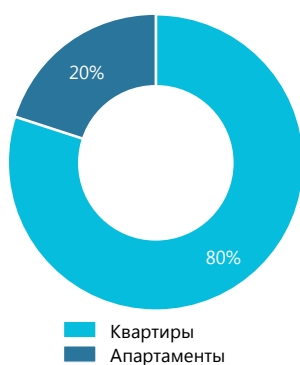
мирована лотами стоимостью от 10 до 20 млн руб. На втором месте по-прежнему находятся предложения в бюджете от 20 до 30 млн руб., которые составили 22% от общего количества лотов, или 3 325 шт. Наименьшая доля (3%) представлена наиболее дорогими квартира-

Структура предложения по стадии строительной готовности



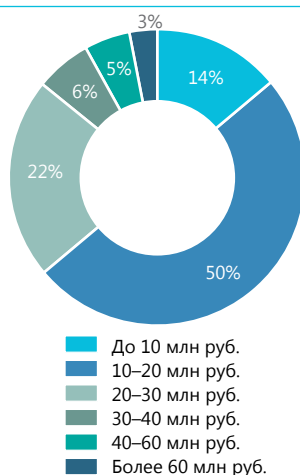
Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения по типу лотов



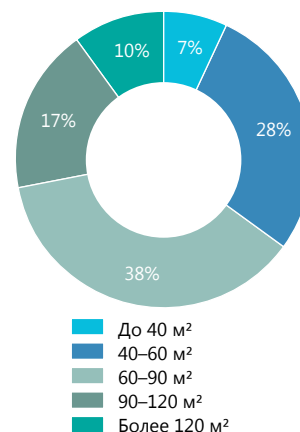
Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения по стоимости



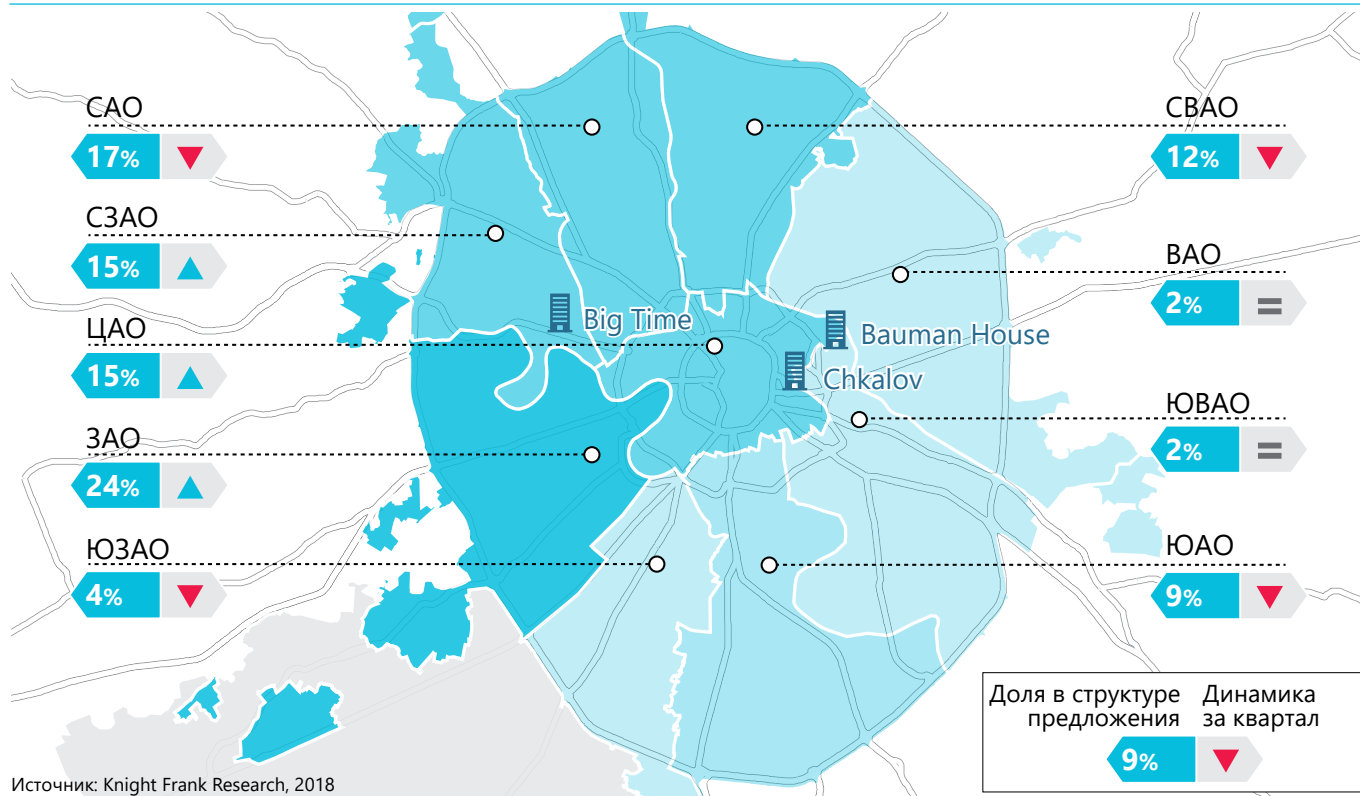
Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения по площади



Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура предложения по округам



ми и апартаментами стоимостью более 60 млн руб., в абсолютном выражении это 434 шт.

Средняя площадь предложения осталась на прежнем уровне – 77 м². В новых, стартовавших в III квартале, проектах самые компактные лоты, площадью 23,8 м², представлены в комплексе Bauman House от компании Capital Group. Самые крупные квартиры и апартаменты в новых, вышедших в III квартале, проектах реализуются в комплексах Chkalov (Ikona-Development) и Bauman House (Capital Group), это лоты площадью 118,7 кв. м.

В сегменте бизнес-класса основной объем предложения сформирован квартирами и апартаментами площадью от 60 до 90 м². По итогам III квартала 2018 г. доля данного диапазона выросла на 1 п. п., составив 38%, что эквивалентно 5 658 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 10%.

Стоит отметить, что за год выросла на 3,5 п. п. доля лотов, экспонирующихся с отделкой, достигнув 15,5% от общего объ-

ема предложения. Если годом ранее лишь в 12 комплексах предлагались лоты с отделкой, то по итогам III квартала 2018 г. – уже в 20 проектах. В абсолютном выражении количество лотов с отделкой по итогам III квартала 2017 г. составляло 1 783 шт., на начало октября 2018 г. – 2 328 шт. До конца года ожидается выход как минимум 7 новых проектов в сегменте бизнес-класса, в 4 из которых будут предлагаться лоты с отделкой. Старты продаж заявлены в таких округах, как ЗАО, САО, ЮАО и СВАО.



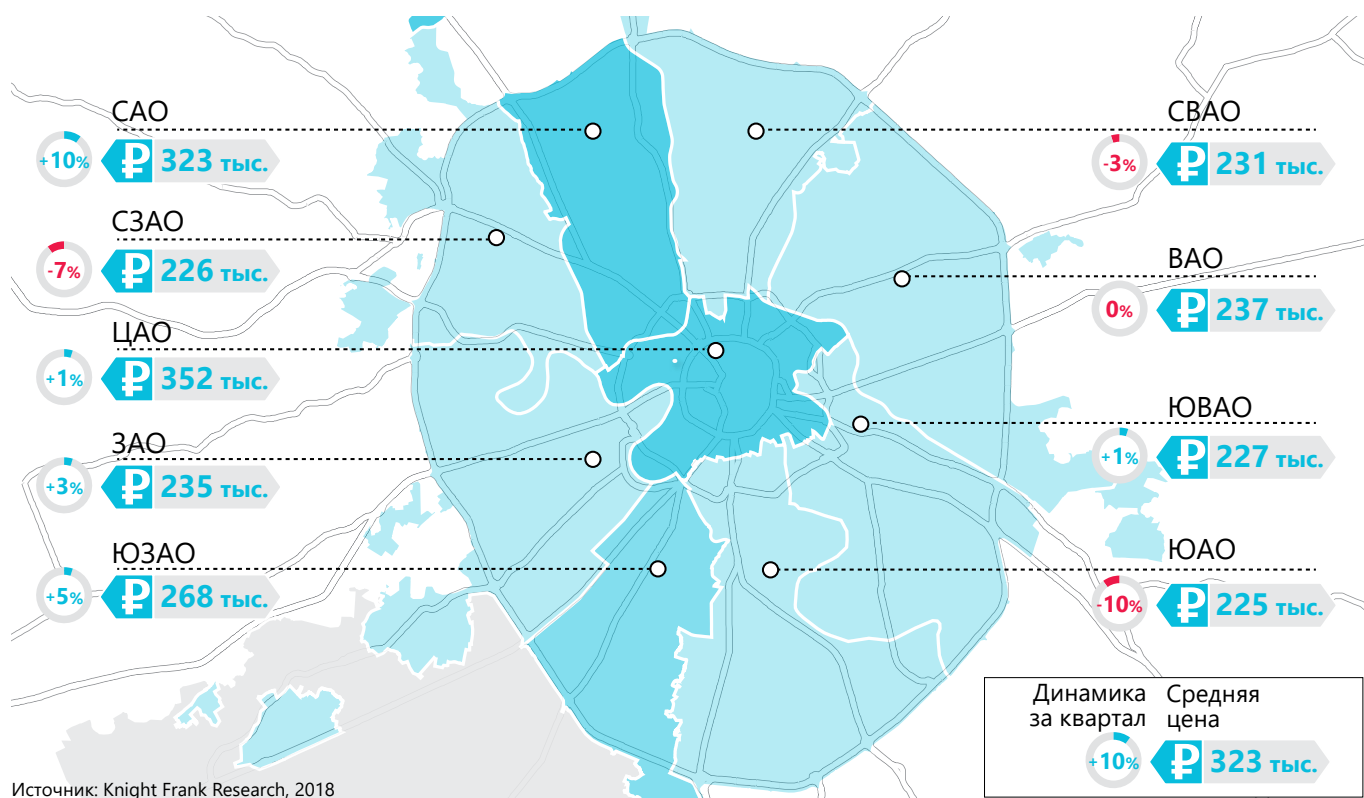
Цены

Средневзвешенная цена 1 м² за квартал выросла на 2%, составив 268 тыс. руб. Средний бюджет предложения также увеличился на 1,6%, достигнув 20,6 млн руб. Самая высокая средневзвешенная цена 1 м² по-прежнему зафиксирована в ЦАО – 352 тыс. руб., где квартальный рост составил 1%. Далее по величине средневзвешенной цены предложения следует САО со значением 323 тыс. руб. и максимальным

квартальным ростом показателя на 10% в связи с повышением стадий строительства реализующихся проектов. Замыкает тройку лидеров ЮЗАО с показателем в 268 тыс. руб. и квартальным ростом в 5% за счет введения в эксплуатацию комплексов The MID и «Родной город. Воронцовский парк». Также в III квартале 2018 г. были сданы корпуса 1–5 в проекте «Сердце столицы» и комплекс «Дом

в Мневниках» («Лидер Инвест»). На 10% снизилась средневзвешенная стоимость 1 м² в ЮАО, на данный момент она составляет 225 тыс. руб. Отрицательная динамика связана, в первую очередь, с приостановкой продаж в проекте «Нескучный Home&Spa», где средневзвешенная цена 1 м² составляла 388 тыс. руб.

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./м²



Спрос

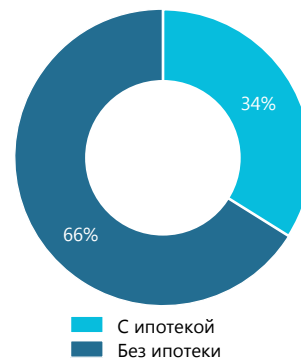
Объем спроса в III квартале вырос на 18% по сравнению с предыдущим. Количество сделок – 3 730 шт., а средний бюджет составил 18 млн руб., продемонстрировав рост на 5%. Больше всего сделок было зарегистрировано в июле и сентябре.

Лидерами продаж по итогам III квартала 2018 года стали комплексы «Зиларт» («ЛСР»), Headliner («Кортрос») и «Символ» («Донстрой»), суммарная доля которых составила 16,7% от общего количества сделок.

Более половины (56%) всего объема спроса приходится на 3 округа – ЗАО, ЦАО и САО. Лидером по количеству сделок стал Западный административный округ, на долю которого приходится 25% от общего объема продаж. Наибольшее

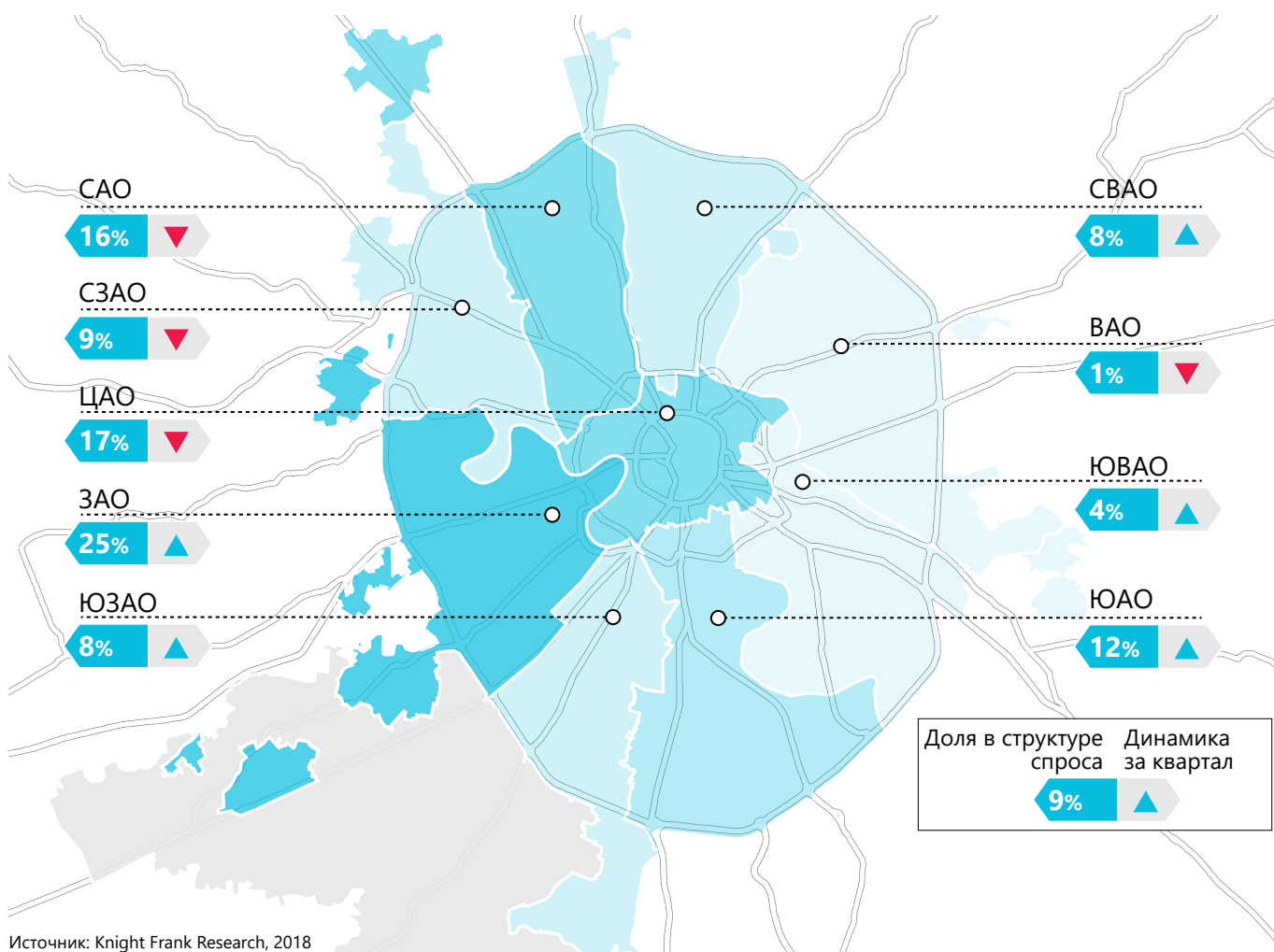
количество сделок зафиксировано в таких проектах, как «Небо» (Capital Group), «Береговой» («Главстрой Девелопмент») и «Life Кутузовский» («Пионер»). Кварталом ранее ЗАО был на третьем месте с долей 18%. Таким образом, квартальный рост сделок в ЗАО составил 7 п. п. На втором месте, как и в прошлом квартале, находится ЦАО (17%), потерявший за квартал 2 п. п. Тройку лидеров по спросу замыкает САО с долей 16% (показатель упал на 4 п. п.). Кварталом ранее этот округ занимал первое место по объему спроса. Смена лидеров связана с ростом продаж в жилых комплексах Западного административного округа. Аутсайдерами по уровню спроса стали ЮВАО с долей в 4% (реализуется всего один комплекс бизнес-класса) и ВАО – 1%.

Структура сделок по способу приобретения лотов



Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура сделок по административным округам



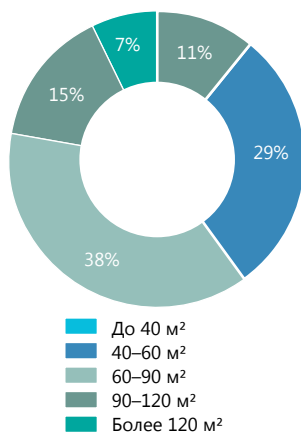
Источник: Knight Frank Research, 2018

Наиболее востребованными у покупателей 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 20%. Наиболее бюджетные лоты в структуре спроса занимают 18%.

Структура спроса по площади лотов за квартал не претерпела серьезных изменений. Наибольший объем сделок (67%) был зафиксирован с лотами площадью 40–90 м², из которых долю в 38% заняли квартиры и апартаменты 60–90 м².

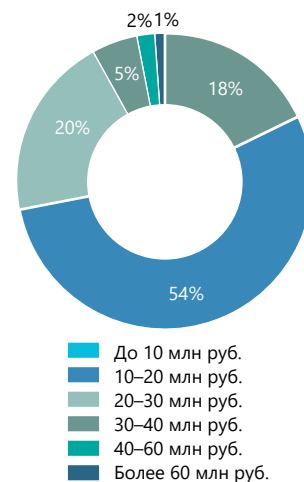
Стоит отметить, что сильным драйвером спроса по-прежнему является ипотека, доля сделок с привлечением которой в III квартале составила 34%.

Структура сделок по площади



Источник: Knight Frank Research, 2018

Структура сделок по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2018



Chkalov



© Knight Frank LLP 2018 – 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