

ОБЗОР



2018 ГОД

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Рост средневзвешенной цены на 12% за год и возвращение на уровень IV квартала 2016 года – 787 тыс. руб./м².

Рекордное количество новых проектов: 21 новый проект, из которых 10 – в элитном сегменте и 11 – в премиум-классе.

Рост спроса: количество заключенных сделок в 2018 году на 38% превысило показатель 2017 года.



Андрей Соловьев
Директор департамента
городской недвижимости,
Knight Frank

«В 2018 году мы наблюдали высокую активность на первичном рынке высокобюджетного жилья и рост всех основных показателей – и средневзвешенной цены, и спроса, и девелоперской активности. Покупательская активность поддерживалась выходом новых проектов по стартовым ценам, особенно в премиальном сегменте. Однако в 2019 году с большой долей вероятности рынок будет развиваться менее динамично в части выхода новых проектов. Это связано, в первую очередь, с необходимостью перехода девелоперов на схему работы через счета эскроу. Особенно это окажет влияние на премиальный сегмент, в котором большинство проектов сейчас реализуется по ФЗ-214 через ДДУ, а переход на новые схемы уже реализуемых проектов повлечет за собой рост цен. Полагаем, что некоторые новые проекты будут отложены».

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Предложение

По данным на конец 2018 г. на первичном рынке жилой недвижимости в высокобюджетном сегменте экспонировалось порядка 2 180 квартир и апартаментов, что на 15% меньше показателя предыдущего года. При этом суммарная площадь предложения уменьшилась на 11% и на конец 2018 г. была равна 273 тыс. м².

Уменьшение объема предложения прежде всего связано с высокой покупа-

тельской активностью, особенно в летние месяцы. На рынке появился большой объем нового предложения по привлекательным ценам.

Следует отметить, что в 2018 году на рынке высокобюджетного жилья зафиксировано рекордное за последние 10 лет количество новых проектов: на первичном рынке стартовали продажи в 21 комплексе, из которых 11 новых объектов позиционируются в сегменте премиум, остальные 10 – в элитном сегменте.

Основные показатели. Динамика

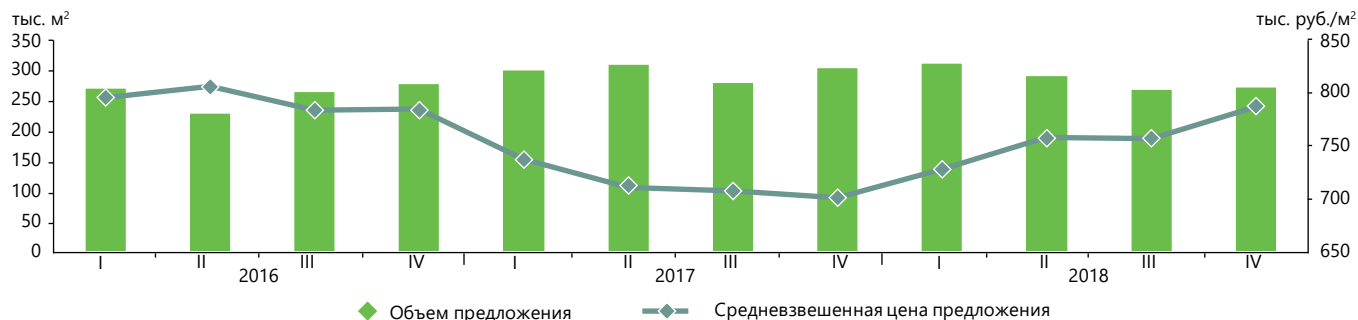
Предложение				
	Премиальный сегмент	Динамика*	Элитный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	1 346	-24%	837	6%
Средняя цена, тыс. руб./м²	600	6%	993	8%
Средняя площадь, м²	106	0%	156	4%
Средняя стоимость, млн руб.	63	7%	155	13%
	Премиальный сегмент	Динамика**	Элитный сегмент	Динамика**
Спрос				
Число сделок, шт.	810	54%	280	7%
Средняя цена, тыс. руб./м²	546	6%	813	-9%
Средняя площадь, м²	99	-8%	148	-8%
Средняя стоимость, млн руб.	54	-2%	120	-17%

* IV квартал 2018 г. / IV квартал 2017 г.

** 2018 г. / 2017 г.

Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика объема предложения и средневзвешенной цены на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости Москвы



Источник: Knight Frank Research, 2019

По итогам 2018 г. почти треть всего предложения (31%) представлена квартирами и апартаментами с отделкой, что на 3 п. п. больше итоговых значений прошлого года. При этом только 1% предложения предлагается покупателям с отделкой white box и 2% предложения – с отделкой в качестве дополнительной опции.

Ввиду активного выхода новых проектов произошли изменения в структуре распределения предложения по районам. Теперь 40% всех квартир и апартаментов, представленных на первичном рынке высокобюджетного жилья, сконцентрировано в 3 районах:

- ♦ Тверской (14%);
- ♦ Хамовники (13%);
- ♦ Замоскворечье (12%).

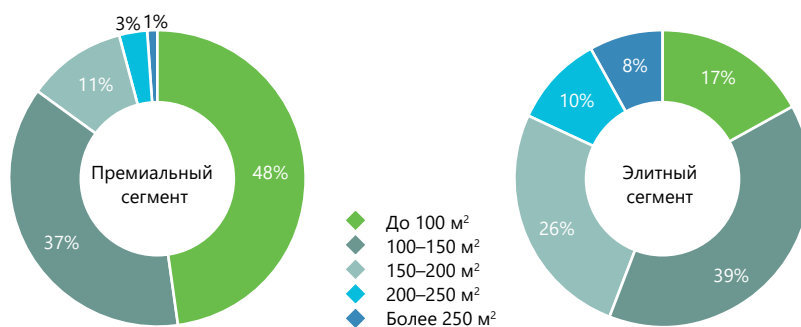
Следует отметить, что, начиная с 2010 г. объем нового предложения постепенно увеличивался и в 2013 г. достиг максимального значения. Так, в 2013 г. на рынок вышло 15 новых комплексов (1 562 квартиры и апартамента). В 2014 г. темпы выхода нового предложения замедлились: с января по декабрь продажи были открыты в 11 новых объектах общим объемом 853 лота. В 2015 г. на рынок также вышло 11 проектов общим объемом 544 лота, что сопоставимо с показателями кризисных 2008–2009 гг., когда предложение пополнилось 745 и 439 лотами соответственно. В 2016 г. старт продаж был объявлен в 11 новых проектах (742 лота), в 2017 г. – в 15 комплексах (1 393 лота), наконец, в 2018 г. – в 21 новом проекте общим объемом 915 квартир и апартаментов.

Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м²	26,1%	9,7%	0,3%	0,05%	0,0%
100–150 м²	2,7%	25,7%	8,0%	1,0%	0,6%
150–200 м²	0,05%	5,4%	6,9%	2,3%	2,1%
200–250 м²	0,0%	0,1%	0,9%	2,5%	2,0%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	3,5%

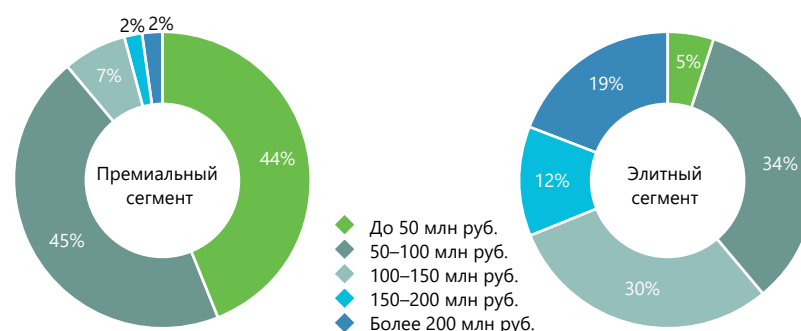
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

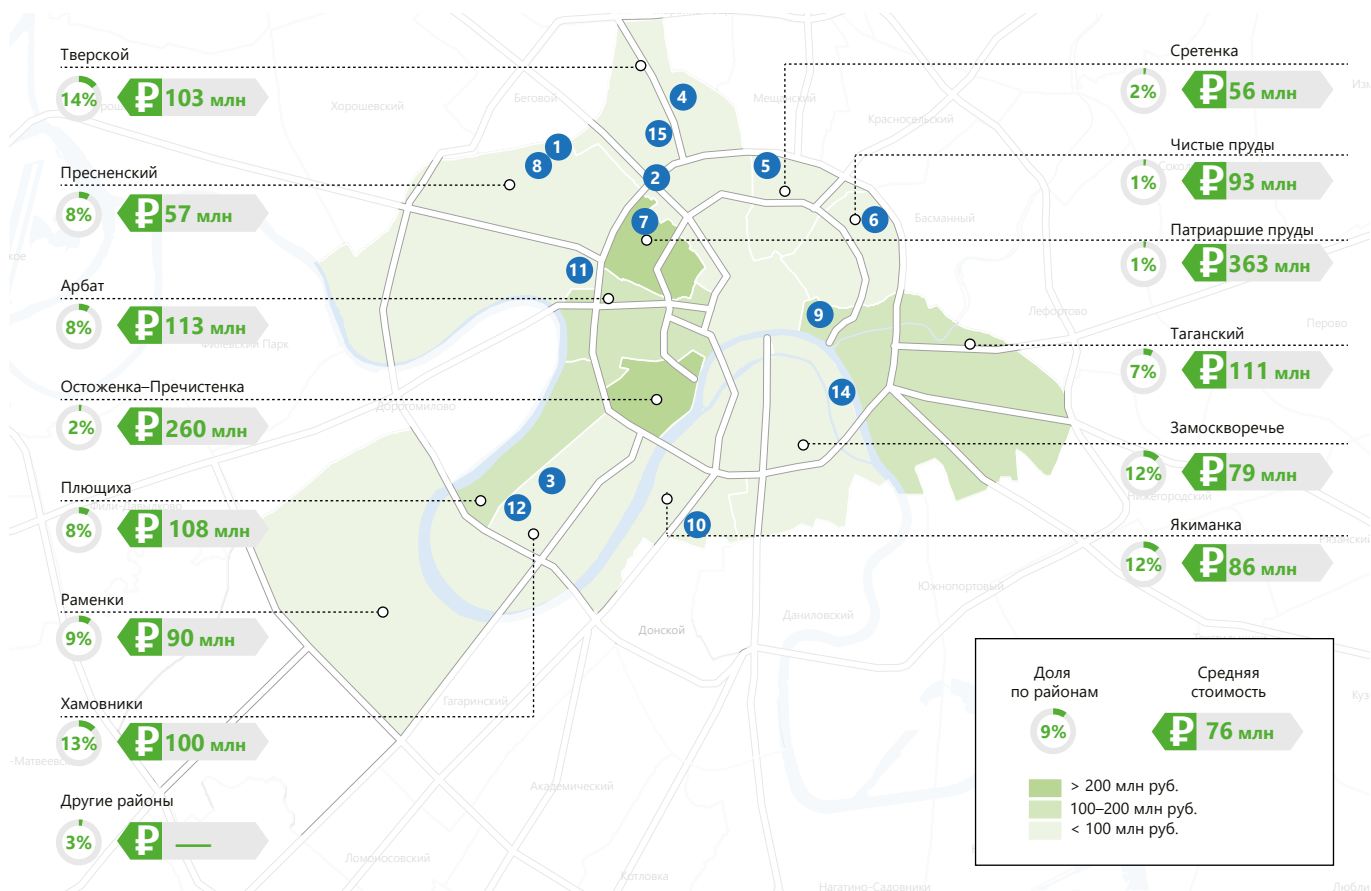
Структура предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

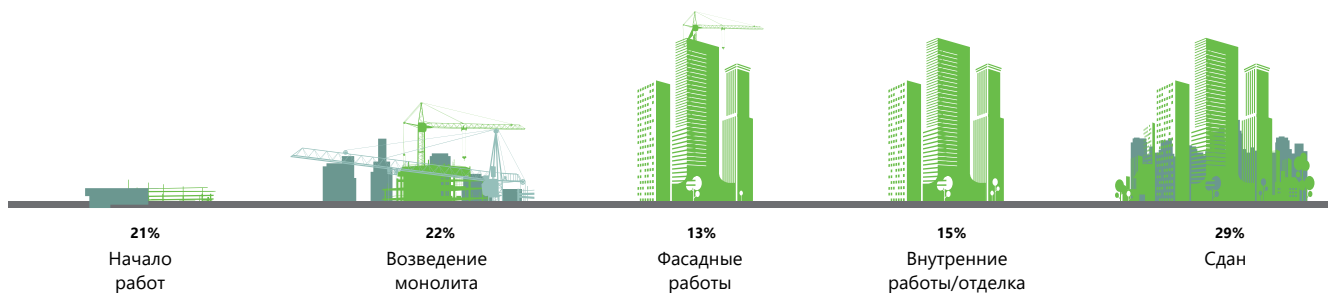
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2019

Лидирующую позицию в тройке лидеров с показателем 14% занял Тверской район. Здесь за 12 месяцев продажи стартовали в 4 новых проектах. Район Замоскворечье сместился со второго на третье место, уступив Хамовникам, который в 2017 г. выбыл из Топ-3 по причине высоких продаж в данной локации и активного выхода новых объектов в целом по рынку.

За прошедший год структура предложения как в премиальном, так и в элитном сегментах претерпела некоторые изме-

нения. В обоих сегментах произошло смещение в сторону более крупных и дорогих лотов, что связано с высоким уровнем покупательской активности, а также с крупной "нарезкой" в некоторых новых объектах. Например, в проекте Sameo покупателям предлагаются виллы от 230 м², в одном из проектов в закрытых продажах – таунхаусы и особняки от 350 м².

Так, за 12 месяцев 2018 г. средняя площадь в новостройках премиум-класса не

изменилась и составила 106 м², а в элитных жилых комплексах показатель увеличился на 4%, и на конец года площадь составила 156 м².

Средняя стоимость выставленных на продажу квартир и апартаментов в премиальном сегменте за 2018 г. увеличилась до 63 млн руб. (+7% в годовой динамике), а в элитном сегменте были отмечены более высокие темпы: средняя стоимость лотов увеличилась на 13% и составила 155 млн руб.

Комплексы, в которых начались продажи в 2018 г.

	Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1	Edison House	Электрический пер., вл. 10, стр. 1 (Пресненский)	премиум	ИК «Приоритет»	апартаменты	12	Февраль 2018	Финишная	I квартал 2019 г.
2	Fairmont Vesper Residences	Тверская-Ямская 1-я ул., д. 2 (Тверской)	элит	Vesper	апартаменты	36	Октябрь 2018	Финишная	II квартал 2019 г.
3	Magnum	Усачева ул., д. 9 (Хамовники)	премиум	Magnum Development	апартаменты	44	Апрель 2018	Без отделки	III квартал 2020 г.
4	Maison Rouge	Палиха ул., д. 4 (Тверской)	премиум	MR Group	апартаменты	34	Февраль 2018	Без отделки	III квартал 2019 г.
5	Усадьба Manor (Резиденции на Садовой-Сухаревской)	Садовая-Сухаревская ул., д. 10/12 (Сретенка)	премиум	MR Group	квартиры	7	Апрель 2018	Без отделки	I квартал 2019 г.
6	Quartet House	Покровка ул., д. 43/8 (Чистые пруды)	премиум	н/д	апартаменты	4	Ноябрь 2018	н/д	III квартал 2019 г.
7	Бакст	Козихинский Б. пер. вл. 13, стр. 1,2, вл. 15, стр. 1, 2 (Патриаршие пруды)	элит	ООО «Компания "Инвест-стройком"»	квартиры	18	Январь 2018	Без отделки	I квартал 2019 г.
8	Дом на Тишинке	Средний Тишинский пер., д. 5/7 (Пресненский)	премиум	ДОНСТРОЙ	квартиры	143	Октябрь 2018	Без отделки	III квартал 2020 г.
9	Дом с Атлантами	Солянка ул., д. 7, стр. 1 (Таганский)	элит	ООО «ВМС Девелопмент»	апартаменты	19	Декабрь 2018	Финишная	II квартал 2020 г.
10	Медный	Донская ул., д. 14/1 (Якиманка)	премиум	Capital Group	квартиры	134	Ноябрь 2018	Финишная/Без отделки	I квартал 2020 г.
11	Дом Наркомфина	Новинский б-р, д. 25, корп. 1 (Пресненский)	премиум	ООО «Лига Прав»	квартиры	46	Апрель 2018	Финишная	III квартал 2019 г.
12	Пироговская, 14	Пироговская М. ул., д. 14 (Хамовники)	элит	Elbert Development Group	апартаменты	53	Сентябрь 2018	Финишная	I квартал 2021 г.
13	BOR	Таманская ул., д. 1, стр. 3 (Хорошёво-Мнёвники)	премиум	Спец-спортпроект	апартаменты	50	Октябрь 2018	Без отделки	III квартал 2019 г.
14	Сомелье	Космодамианская наб., д. 28, стр. 1 (Замоскворечье)	премиум	ООО "Реал-авто"	апартаменты	6	Май 2018	Без отделки	II квартал 2019 г.
15	Cameo	Долгоруковская ул., д. 23а (Тверской)	элит	Stone Hedge	апартаменты	17	Октябрь 2018	Без отделки	IV квартал 2020 г.
16		Хамовники	элит	закрытые продажи	квартиры			Финишная	
17		Хамовники	элит	закрытые продажи	квартиры			Финишная	
18		Плещиха	премиум	закрытые продажи	квартиры			Финишная	
19		Остоженка	элит	закрытые продажи	квартиры			Финишная	
20		Тверской	элит	закрытые продажи	апартаменты			Финишная	
21		Замоскворечье	элит	закрытые продажи	квартиры			Без отделки	

Новые очереди

	Садовые Кварталы (4-я очередь)	Усачева ул., д. 11 (Хамовники)	премиум	Интеко	квартиры	142	Февраль 2018	Без отделки	II квартал 2020 г.
--	--------------------------------	--------------------------------	---------	--------	----------	-----	--------------	-------------	--------------------

Спрос

По итогам 2018 г. на рынке высокобюджетной жилой недвижимости было заключено порядка 1 090 сделок с квартирами и апартаментами, что на 38% превышает показатель 2017 г. Общая площадь всех проданных лотов достигла более 121 тыс. м², а суммарная стоимость составила более 77 млрд руб.

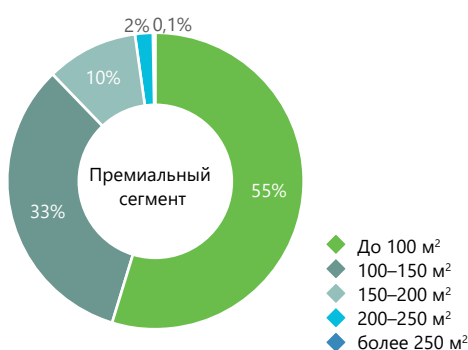
При этом в отличие от прошлого года в 2018 г. покупатели отдавали предпочтение премиум-классу, однако в обоих сегментах наблюдалась положительная динамика по количеству сделок: в элитном сегменте показатель увеличился на 7%, а в премиальном – более чем наполовину (+54% по сравнению с показателем 2017 г.).

На фоне роста числа сделок их качественные характеристики несколько снизились. Так, средняя площадь проданного лота как в элитном, так и в премиальном сегментах снизилась на 8% и по данным на конец 2018 г. составила 99 м² и 148 м² соответственно. В первую очередь это объясняется изменениями в предпочтениях покупателей, которые заинтересованы в оптимальной планировке жилья без избыточных нефункциональных площадей.

Средняя стоимость проданного лота в премиум-классе снизилась незначительно (на 2 п. п.) и в текущий момент равна 54 млн руб., а средний бюджет покупки в классе элит снизился на 17%, составив 120 млн руб.

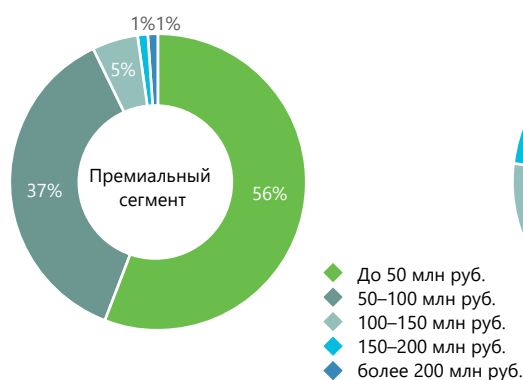
В 2018 г. наибольшей популярностью у покупателей пользовался район Хамовники, доля которого в структуре сделок составила 23%. На втором месте с показателем 14% находятся Раменки, где основной спрос пришелся на ЖК «Вишневый сад». Третье место разде-

Структура сделок на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок на первичном рынке по стоимости



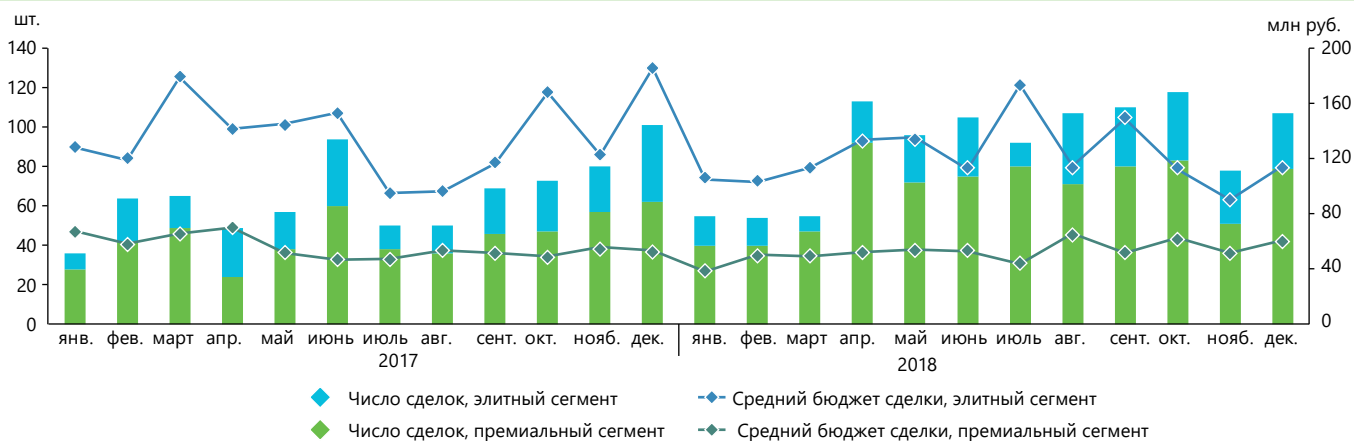
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	37,8%	7,9%	0,4%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	5,1%	25,4%	3,2%	0,6%	0,1%
150–200 м ²	0,0%	6,7%	4,4%	1,5%	0,4%
200–250 м ²	0,0%	0,0%	1,7%	1,3%	2,1%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	1,4%

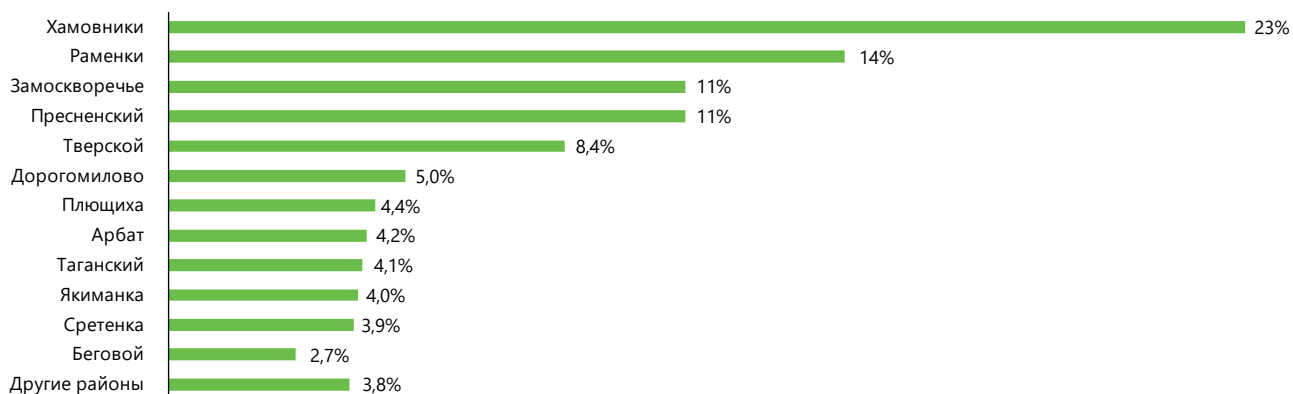
Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2019

Распределение сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в высокобюджетном сегменте по районам



Источник: Knight Frank Research, 2019

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Садовые Кварталы



Вишневый сад



Кутузовский, 12

Источник: Knight Frank Research, 2019

лили Замоскворечье и Пресненский районы с одинаковой долей 11% от общего числа сделок.

Как и прежде, наибольший спрос в премиум-классе был отмечен на лоты до 100 м², а в классе элит – на лоты в диапазоне от 100 до 150 м². В структуре сделок на первичном рынке по стоимости произошли более заметные изменения. Если в 2018 г. в элитном сегменте доля квартир и апартаментов стоимостью до 50 млн руб. сократилась на 10% и в премиальном сегменте – на 4%, то стоимостью от 50 до 100 млн руб., наоборот, увеличилась почти на 15% и 2% соответственно. В премиальном сегменте также по сравнению с предыдущим годом было заключено в 2 раза больше сделок с лотами, стоимость которых превышает 200 млн руб.

Бессменным лидером по количеству проданных лотов остается ЖК «Садовые кварталы». В тройку лидеров также вошли такие объекты, как «Вишневый сад» и «Кутузовский, 12».

Цены

На конец 2018 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке в высокобюджетном сегменте была зафиксирована на уровне 787 тыс. руб./м². Следует отметить, что по-прежнему наблюдается тенденция роста данного показателя: за прошедший год он увеличился на 12%. Цена кв. м недвижимости премиум-класса составила 600 тыс. руб. (+6% в годовой динамике), в элитном сегменте – 993 тыс. руб. (рост на 8% за год).

Самым дорогим районом Москвы по-прежнему остаются Патриаршие пруды, где средневзвешенная цена на конец 2018 г. достигла 1 836 тыс. руб./м², что на 8% больше показателя 2017 г. Высокая стоимость квартир на Патриарших прудах, помимо престижности локации, объясняется ограничен-

В IV квартале 2017 г. средняя цена 1 м² впервые показала рост после 1,5 лет снижения. Данная тенденция сохранялась на протяжении всего 2018 г. Предполагается, что предпосылки к снижению показателя в высокобюджетном сегменте в следующем году не предвидятся. Это связано с общей ситуацией – повышением НДС и ключевой ставки, переходом на новые схемы работы с эскроу-счетами.

ным предложением новых проектов в этом районе. Сейчас здесь строится всего два новых дома, которые и определяют ценовую ситуацию на локальном рынке новостроек.

Впервые за долгое время самая низкая средняя цена на уровне 536 тыс. руб./м²

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

была зафиксирована в Пресненском районе. Последние полтора года самым недорогим районом оставалась Сретенка, которая сместилась на строчку выше с показателем 542 тыс. руб./м². Здесь же было отмечено наибольшее изменение средневзвешенной цены предложения (+26% в годовой динамике). Такие изменения на Сретенке связаны с высоким спросом на лоты в премиальном комплексе CVET 32, а также ростом средней

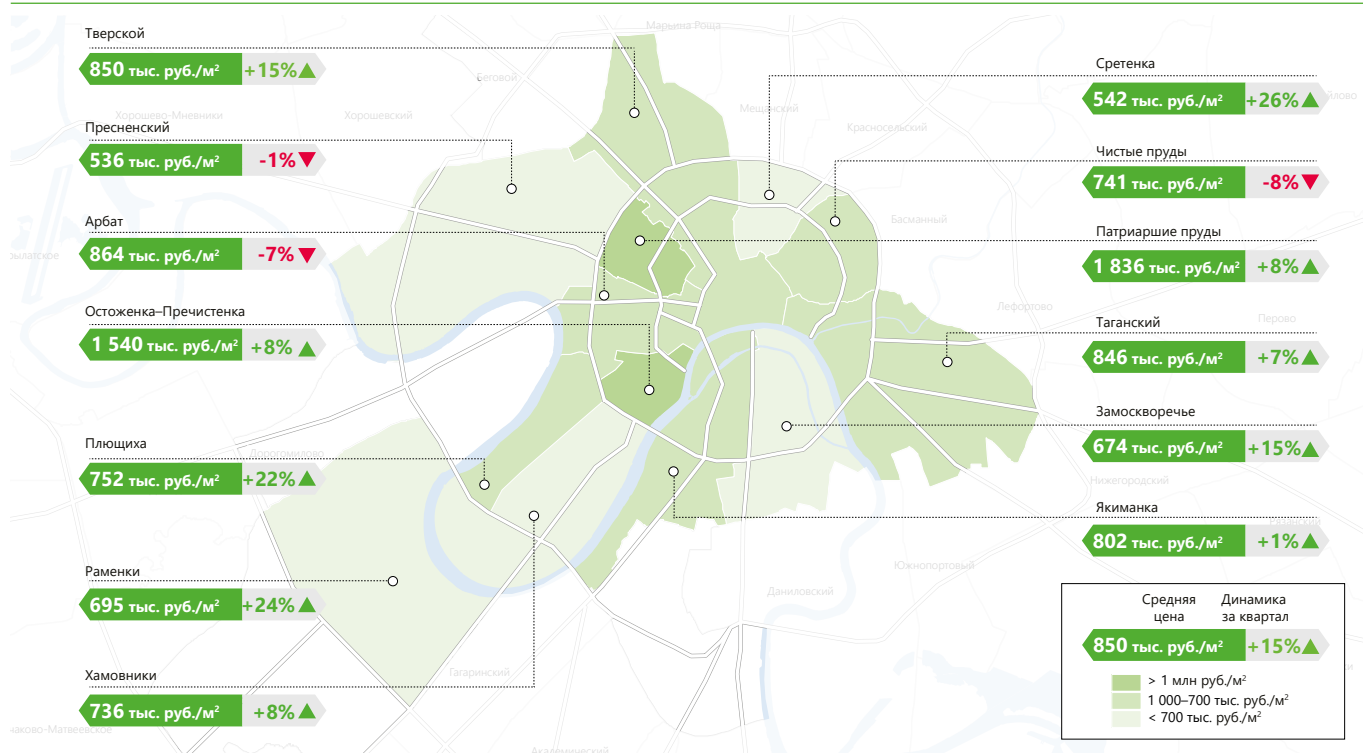
цены в локации в связи с увеличением стадии строительной готовности объектов.

Также значительное увеличение средней цены (на 24% и 22%) отмечено в районах Раменки и Плющиха соответственно. В первом случае причиной является высокий спрос на квартиры в проекте «Вишневый сад», который по итогам 2018 г. является одним из лидеров по продажам, и в проекте «Воробьев дом», вошедшем

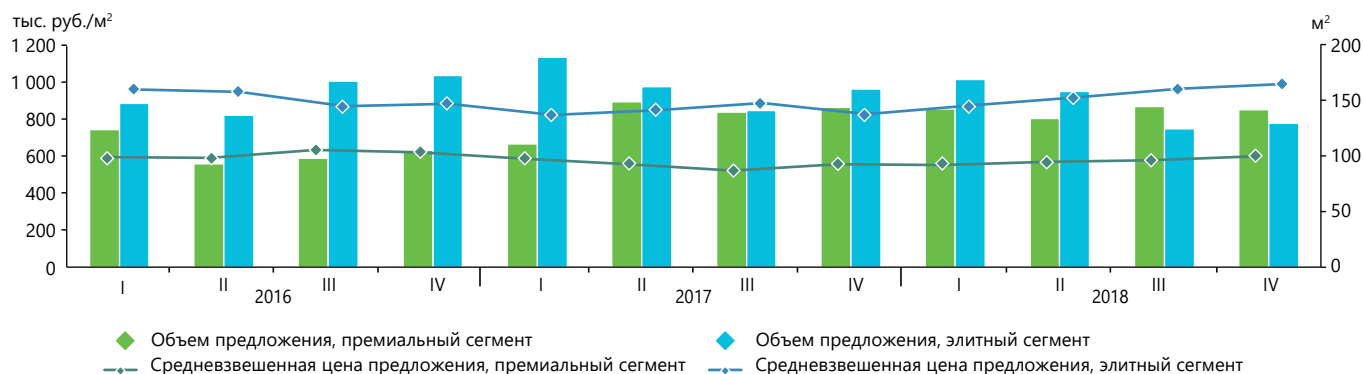
в Топ-5 по продажам. На Плющихе рост средневзвешенной цены объясняется тем, что предложение пополнилось двумя проектами, которые сейчас находятся в закрытых продажах, а также увеличением стоимости лотов в комплексе «Жизнь на Плющихе».

Отрицательная динамика цены квадратного метра наблюдалась на Арбате (-7%), в Пресненском районе (-1%) и Чистых прудах (-8%).

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Динамика средневзвешенной цены и объема предложения



Источник: Knight Frank Research, 2019



© 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.

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
Андрей Соловьев

Директор
asolo@kf.expert

ИССЛЕДОВАНИЯ И КОНСАЛТИНГ
Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ
os@kf.expert

+7 (495) 981 0000
kf.expert