



III КВАРТАЛ 2019 ГОДА
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Объем предложения жилья в готовых элитных и премиальных новостройках достиг максимальных значений – доля квартир и апартаментов в сданных объектах составила 44%.

Сохранение одной из тенденций 2019 года – интерес покупателей к более крупным и дорогим лотам.

Положительная динамика показателя средневзвешенной цены в обоих сегментах.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



Андрей Соловьев
 Директор департамента
 городской недвижимости,
 Knight Frank

«Несмотря на законодательные изменения, вступившие в силу в начале квартала, мы отмечаем не только сохранение спроса на высокобюджетную жилую недвижимость, но и смещение его в сторону более крупных и дорогих лотов. Так, за три месяца на рынке были реализованы квартиры и апартаменты суммарной стоимостью более 26,5 млрд руб. – рекордная сумма за последние три года. Кроме того, наблюдается и постепенная активизация застройщиков, что дает нам уверенность в успешном завершении года».

Предложение

По итогам III квартала 2019 года на первичном рынке жилой недвижимости в высокобюджетном сегменте экспонировалось порядка 2 170 элитных и премиальных лотов общей площадью 272 тыс. м². Объем предложения за 3 месяца практически не изменился: число выставленных на продажу квартир и апартаментов уменьшилось

на 2%. Незначительная динамика связана с выходом в продажу ряда новых проектов и сохранением стабильного уровня покупательской активности. Кроме того, в одном из проектов Замоскворечья лоты были сняты с продажи.

За июль – сентябрь 2019 года открытые продажи стартовали всего в двух про-

Основные показатели. Динамика

Предложение				
	Элитный сегмент	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	767	-4%	1 402	0%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	1 145	3%	613	2%
Средняя площадь, м ²	152	-1%	111	4%
Средняя стоимость, млн руб.	174	2%	68	6%

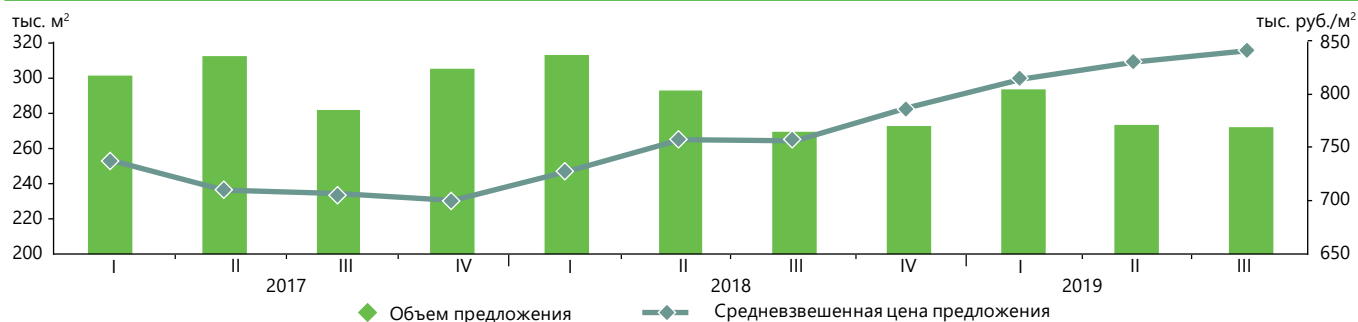
	Элитный сегмент	Динамика**	Премиальный сегмент	Динамика**
Спрос				
Число сделок, шт.	82	-10%	197	2%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	984	15%	573	5%
Средняя площадь, м ²	183	27%	105	0%
Средняя стоимость, млн руб.	180	45%	60	6%

* III квартал 2019 г. / II квартал 2019 г.

** III квартал 2019 г. / III квартал 2018 г.

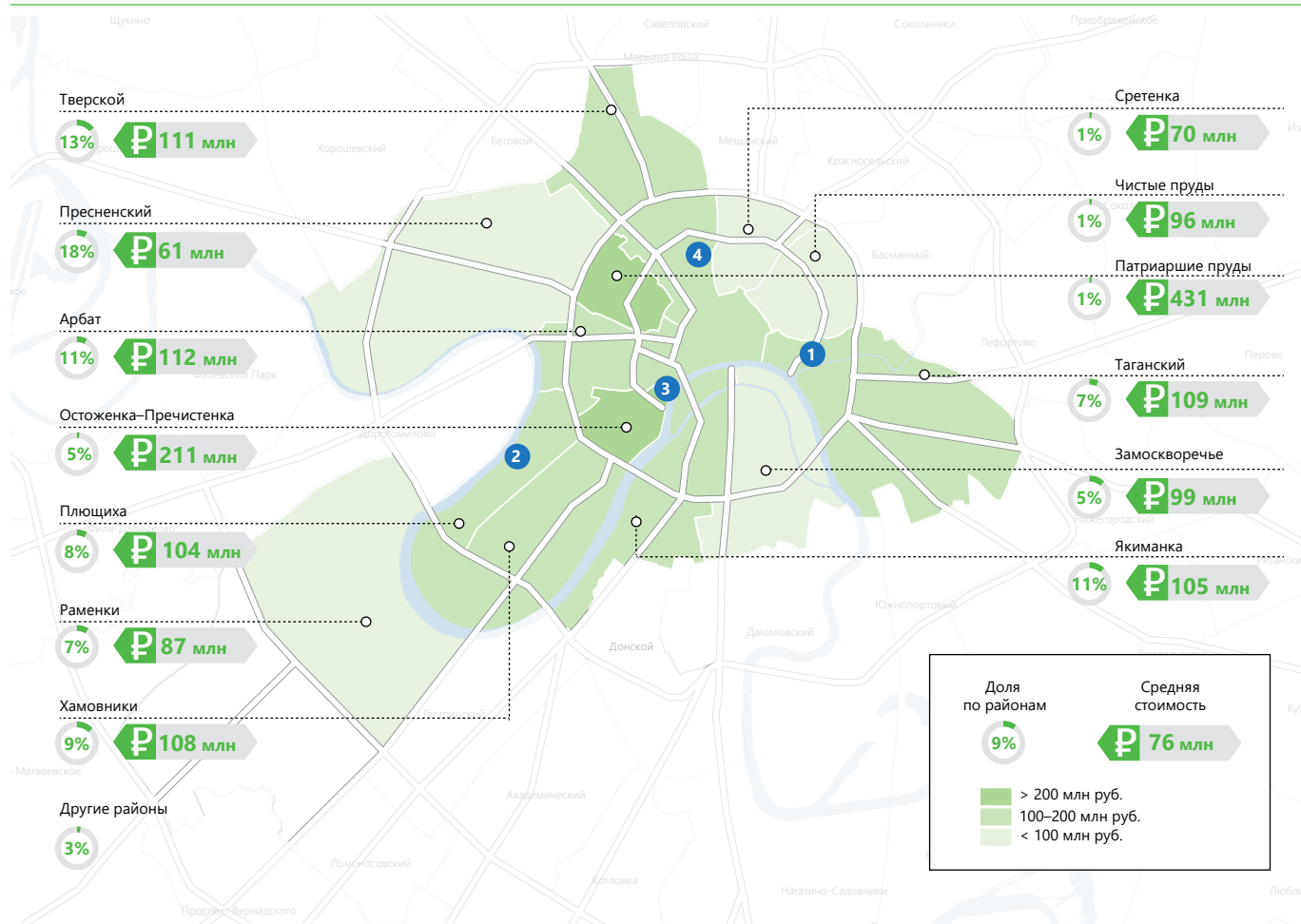
Источник: Knight Frank Research, 2019

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



Источник: Knight Frank Research, 2019

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Комплексы, в которых начались продажи в III квартале 2019 г.

№	Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1	Titul на Серебрянической	Серебряническая наб., вл. 7-11 (Таганский)	Премиум	«Центр-Инвест»	Квартиры, апартаменты	175	Сентябрь 2019	Без отделки	III кв. 2020
2	Savin River Residence	Саввинский Б. пер., д. 4 (Плущиха)	Премиум	«Гардтекс»	Квартиры	169	Сентябрь 2019	Без отделки	I кв. 2021
3	закрытые продажи	Остоженка	Элит		Апартаменты			Без отделки	
4	закрытые продажи	Тверской	Премиум		Апартаменты			Финишная / без отделки	

Источник: Knight Frank Research, 2019

ектах премиального уровня («Titul на Серебрянической» и Savin River Residence), также на рынок вышло два проекта в формате закрытых продаж – на Остоженке и в Тверском районе.

Стоит отметить, что по итогам квартала предложение жилья в готовых элитных и премиальных новостройках достигло

максимальных с 2016 года значений – доля квартир и апартаментов в сданных объектах составила 44%, что на 9 п. п. превышает значение I полугодия. В общей сложности за 3 месяца было введено 8 комплексов, среди которых «Малая Бронная, 15», «Резиденция на Всеволожском», The Mostman, CVET 32 и другие.

Тройка районов-лидеров по концентрации предложения за 3 месяца не изменилась: максимальное количество лотов по-прежнему экспонируется в Пресненском районе, доля которого увеличилась на 2 п. п. – до 18%. Второе место занимает Тверской район, где сосредоточено 13% всех квартир и апартаментов

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

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	24,0%	9,3%	1,2%	0,1%	0,0%
100–150 м²	1,5%	25,8%	8,3%	1,6%	1,2%
150–200 м²	0,0%	5,7%	5,9%	3,4%	3,0%
200–250 м²	0,0%	0,2%	0,6%	1,8%	2,4%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,7%	3,2%

Источник: Knight Frank Research, 2019

высокобюджетного сегмента. На третьем месте с долей 11% находится Якиманка.

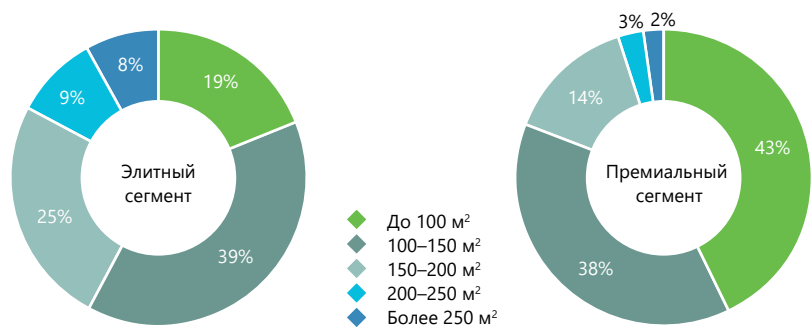
Структура предложения за квартал практически не изменилась. В классе «элит» незначительно сократилась доля лотов площадью от 200 м² (на 2 п. п.), что связано с повышением интереса покупателей к более крупным лотам: сейчас на них приходится 17%. Большая часть элитных квартир и апартamentов по-прежнему сосредоточена в диапазоне от 100 до 150 м² – они формируют 39% предложения. В элитном сегменте также отмечено увеличение доли лотов стоимостью от 150 до 200 млн руб. (+2% за 3 месяца).

В премиум-классе, наоборот, произошло уменьшение доли самого компактного и доступного предложения по причине снятия части лотов с продаж. Так, количество премиальных квартир и апартamentов площадью до 100 м² за III квартал сократилось на 4%, а число лотов, стоимость которых не превышает 50 млн руб., – на 7%. Теперь практически половину предложения (48%) формирует премиальное жилье в диапазоне от 50 до 100 млн руб.



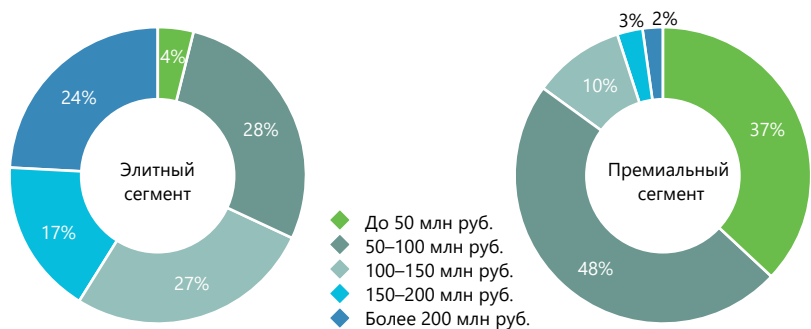
Savvin River Residence

Структура предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2019

Спрос

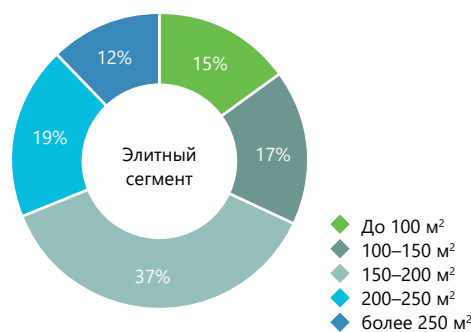
В июле – сентябре 2019 года на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости Москвы было реализовано порядка 280 квартир и апартаментов, что сопоставимо со значением прошлого года (-2% в годовой динамике). Несмотря на уменьшение количественных показателей, качественные показатели продемонстрировали положительную динамику. Так, средний бюджет сделки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 22%, достигнув 95 млн руб. А средняя площадь проданного лота составила 128 м² (+9% в годовой динамике). Одной из тенденций 2019 года является интерес покупателей к лотам в высоком ценовом диапазоне (от 200 млн руб.), чаще всего это пентхаусы, таунхаусы, двухуровневые форматы жилья и лоты с террасами. За III квартал 2019 года было заключено 25 сделок в данном бюджете против 17 шт. в III квартале 2018 года. Самой крупной сделкой за прошедшие 3 месяца стал лот в проекте Knightsbridge площадью 520 м².

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	28,7%	7,5%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	6,1%	22,9%	2,9%	0,4%	0,4%
150–200 м ²	0,0%	7,5%	7,9%	2,2%	2,5%
200–250 м ²	0,0%	0,4%	1,4%	2,5%	2,5%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	3,6%

Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

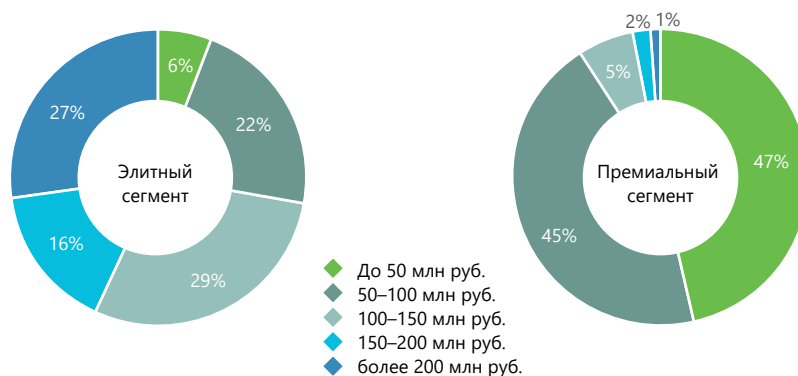


Knightsbridge

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

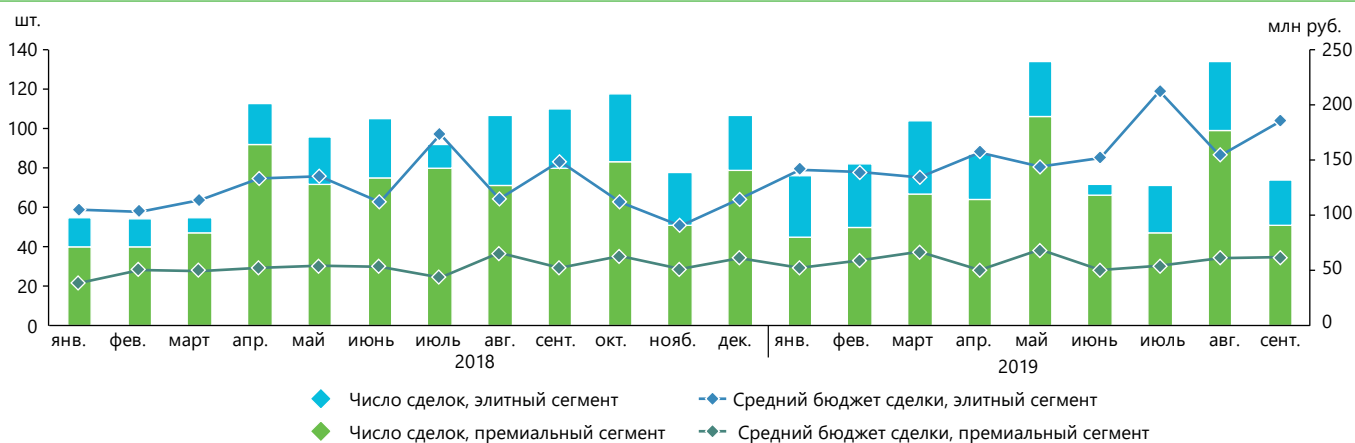
В связи с этим в структуре сделок произошли значительные изменения. Так, в элитном сегменте в III квартале 2018 года на реализованные квартиры и апартаменты площадью до 150 м² приходилось 57% всех проданных лотов, в то время как в текущем периоде – всего 32%. Если раньше треть спроса (32%) составляли лоты от 100 до 150 м², то сейчас наибольшую долю составляют форматы от 150 до 200 м². В структуре сделок по стоимости самые дорогие квартиры и апартаменты (от 200 млн руб.) по итогам III квартала 2019 года составили 27%, что на 12 п. п. больше, чем годом ранее.

Структура сделок на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2019



Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Садовые Кварталы



Lucky

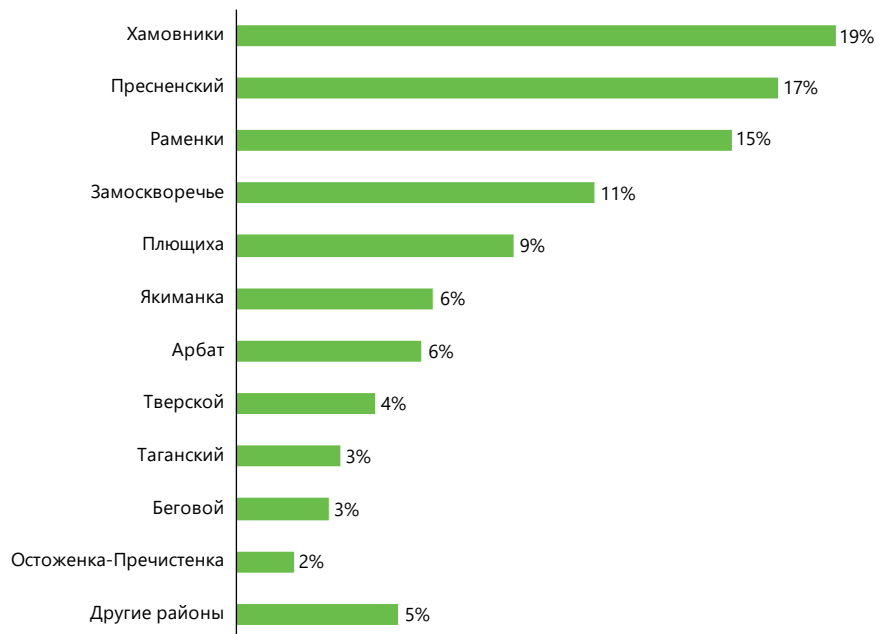


Вишневый сад

В премиальном сегменте похожая ситуация: доля самых компактных лотов (до 100 м²) сократилась на 4%, а самых доступных лотов (до 50 млн руб.) – на 3%. Интерес покупателей сместился к лотам от 100 до 150 м² и стоимостью от 50 до 100 млн руб. Стоит отметить, что за июль – сентябрь в премиальных новостройках было продано несколько лотов площадью более 250 м² в отличие от аналогичного периода 2018 года, когда такие сделки и вовсе отсутствовали.

Предпочитаемые локации на первичном рынке сохранились: лидирующую позицию занимает район Хамовники, где прошла практически каждая пятая сделка квартала. Все чаще покупатели стали выбирать Пресненский район (17%), доля которого увеличилась на 6 п. п., и район Раменки (15%), где число сделок выросло на 5% по сравнению с III кварталом 2018 года. Именно в этих трех районах расположены проекты-лидеры продаж по итогам квартала: ЖК «Садовые кварталы», ЖК Lucky и ЖК «Вишневый сад».

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



Источник: Knight Frank Research, 2019

Цены

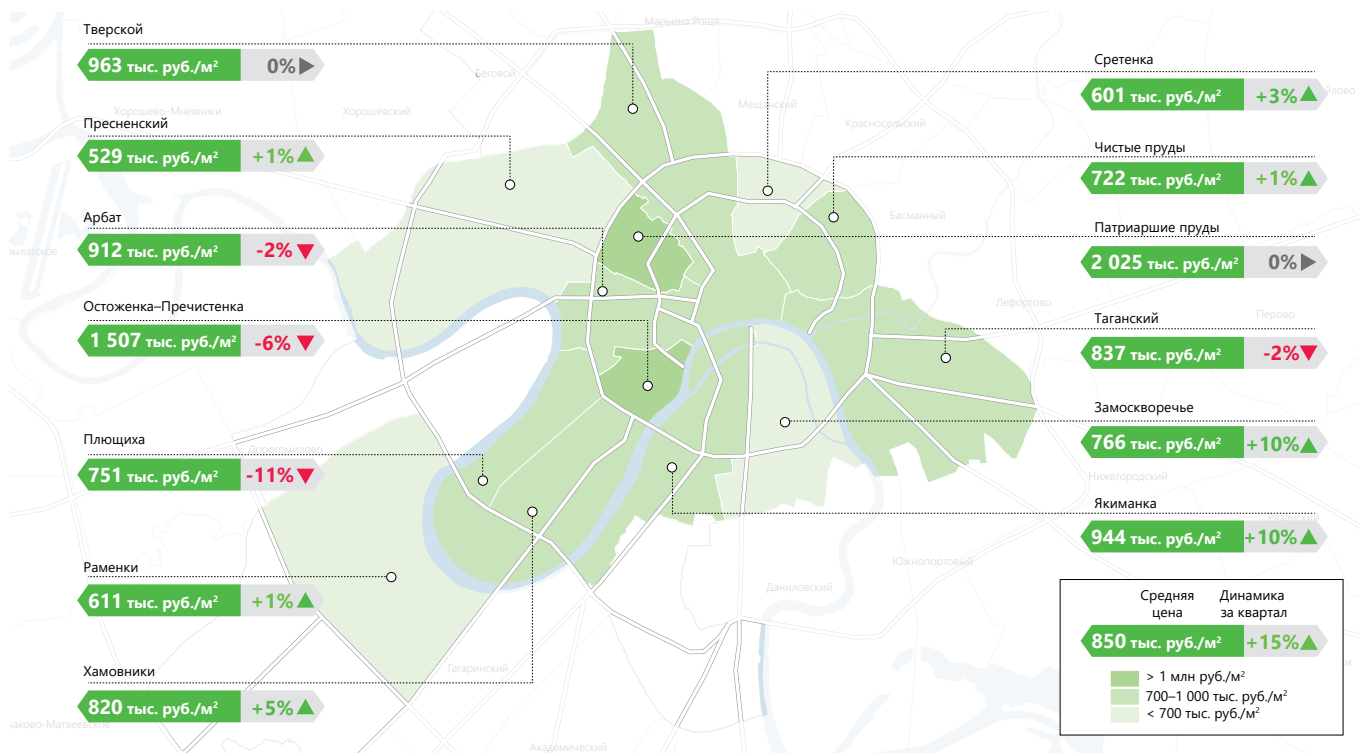
На конец сентября 2019 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости составляет 841 тыс. руб. за м², что на 1 п. п. выше значения I полугодия. Как в элитном, так и в премиальном сегментах показатель продемонстрировал небольшую положительную динамику в размере 3% и 2% соответственно. По итогам квартала средняя цена квадратного метра в элитных новостройках достигла 1 145 тыс. руб., что является самым высоким значением за последние 3 года, а в премиум-классе цена «квадрата» находится на уровне 613 тыс. руб.



Полянка, 44

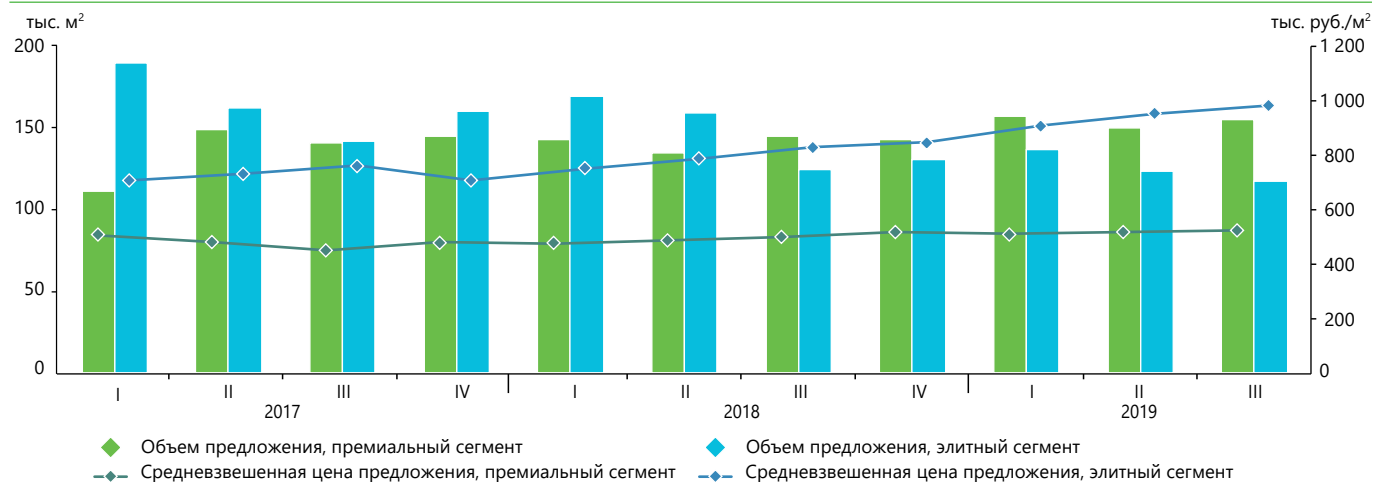
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2019

Максимальное значение средневзвешенной цены на уровне 2 млн руб. за м² по-прежнему отмечается в районе Патриарших прудов. Самые недорогие лоты покупатели могут найти в Пресненском районе, где средняя цена квадратного метра составляет 529 тыс. руб. В течение квартала оба показателя оставались стабильными.

Максимальные изменения средневзвешенной цены были зафиксированы в трех районах. Положительная динамика отмечена в Замоскворечье (+10% за 3 месяца), где в одном из проектов лоты были сняты с продажи, и на Якиманке (также +10% за 3 месяца) в связи со структурными изменениями предложения,

где произошло вымывание ликвидного предложения в проектах «Медный» и «Полянка, 44». Наибольшая отрицательная динамика в размере 11% зафиксирована в районе Плещиха, основная причина – старт продаж в проекте Savvin River Residence с низкой средней ценой квадратного метра.

Классификация высокобюджетной недвижимости Москвы

В краткой классификации компании Knight Frank определены параметры и их значения для установки принадлежности объекта к определенному уровню. Среди них мы выделяем обязательные – конструктив, площадь лотов, отделка МОПов и лобби, безопасность и пр., а также факультативные – привлечение именитого архитектора, объемно-планировочные решения, наличие и уровень отделки.

Стоит отметить, что в настоящее время все чаще отмечается размытие границ между классами жилья, поэтому рассматриваемые параметры трансформируются вместе с рынком.

Критерии сравнения	Элитный класс	Премиум-класс
Ключевые, отсекающие критерии		
Местоположение	В пределах ЦАО.	Предпочтительно в границах ТТК,
Несущие и ограждающие конструкции	Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома	
Коэффициент эффективности (коэффициент перехода от общей к полезной площади)	не более 0,65	0,65–0,7
Количество квартир на этаже	до 4	до 6 (в редких случаях до 8)
Высота потолков	от 3,2 м	от 3 м
Средняя площадь лота по проекту	от 110 м ²	от 90 м ²
Параметры паркинга	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг, предпочтительно – с мойкой. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг. 1,5–2,0 машиномест на квартиру.	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг. Доступ в паркинг для жителей: квартира – лифт – паркинг. 1,0–1,5 машиноместо на квартиру.
Остекление	Современные импортные фибerglassовые и деревянные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции.	
Отделка МОП и лобби	Высококачественная отделка с детальной авторской проработкой.	
	Материалы: дерево редких пород, натуральный мрамор, травертин, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.	Материалы: дерево, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.
Безопасность	Современные системы охраны. Наличие систем пожарной безопасности, круглосуточной диспетчеризации всех инженерных сетей и систем, система быстрого информирования и реагирования на сбой и аварии.	
Факультативные критерии		
Архитектура	Индивидуальный авторский проект. Архитектурный облик объекта с глубокой проработкой внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта. Участие известного архитектора / архитектурного бюро при создании фасадов, планировочных решений.	
Объемно-планировочные решения	Евроформат – гостевые и приватные зоны. Гостевые зоны – прихожая/холл, гостевой санузел, кухня и гостиная – вблизи от входа.	
	Наличие санузла при каждой спальне, наличие гостевого санузла. Наличие гардеробных, постирочных, кладовых; для каждой спальни отдельная гардеробная.	
Внутренняя отделка квартир	Без отделки или с эксклюзивной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом, с применением эксклюзивных отделочных материалов).	Без отделки или с высококачественной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом).



© 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