

I КВАРТАЛ 2019 ГОДА

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Сохранение тенденции роста средневзвешенной цены: на конец I квартала 2019 г. данный показатель составил 815 тыс. руб./м² (+3% с начала года).

Впервые за три года в тройку лидеров по предложению вошел район Арбат благодаря старту продаж сразу двух новых проектов элитного и премиального уровня.

Увеличение числа сделок на 56% по сравнению с I кварталом 2018 г.



Андрей Соловьев
Директор департамента
городской недвижимости,
Knight Frank

«В I квартале 2019 года мы были приятно удивлены стабильным спросом на жилую недвижимость в центре Москвы в сегментах «премиум» и «элит». Многие клиенты, откладывавшие покупки в связи с разными причинами, приняли решение войти в сделки. При довольно ограниченном предложении на первичном рынке в классе «элит» оживился вторичный рынок, что подтверждается количеством запросов и сделок. Наша команда с оптимизмом смотрит в 2019 год и прогнозирует рост продаж во втором полугодии 2019 года».

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Предложение

По итогам I квартала 2019 г. на первичном рынке жилой недвижимости в высокобюджетном сегменте на продажу было выставлено порядка 2 400 квартир и апартаментов общей площадью около 294 тыс. м². По сравнению с IV кварталом 2018 года объем предложения вырос на

10%, что связано с выходом на рынок нового предложения как в элитном, так и в премиальном сегментах. Суммарная площадь также продемонстрировала положительную динамику, однако более сдержанными темпами (+8% за квартал).

Основные показатели. Динамика

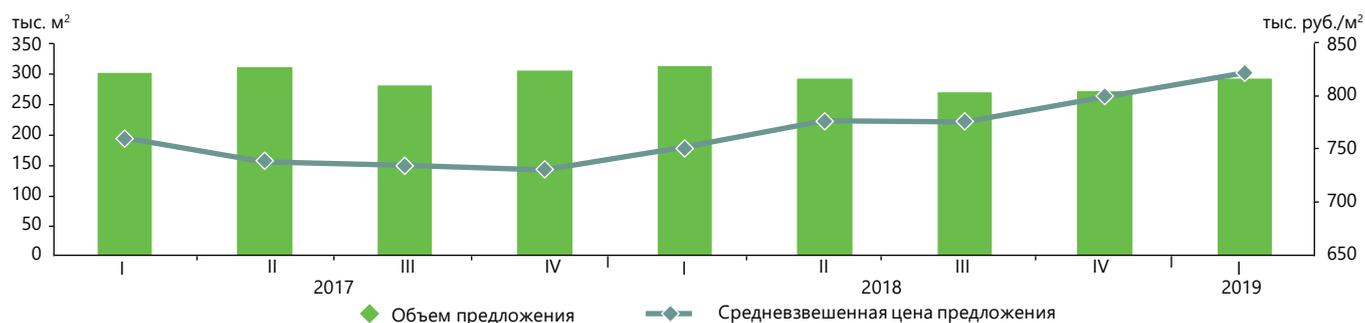
Предложение				
	Элитный сегмент	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	886	6%	1 525	13%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	1 063	7%	597	0%
Средняя площадь, м ²	155	-1%	103	-3%
Средняя стоимость, млн руб.	164	6%	61	-3%
	Элитный сегмент	Динамика**	Премиальный сегмент	Динамика**
Спрос				
Число сделок, шт.	100	82%	162	43%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	898	26%	566	8%
Средняя площадь, м ²	154	22%	107	20%
Средняя стоимость, млн руб.	138	53%	60	29%

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

** I квартал 2019 г. / I квартал 2018 г.

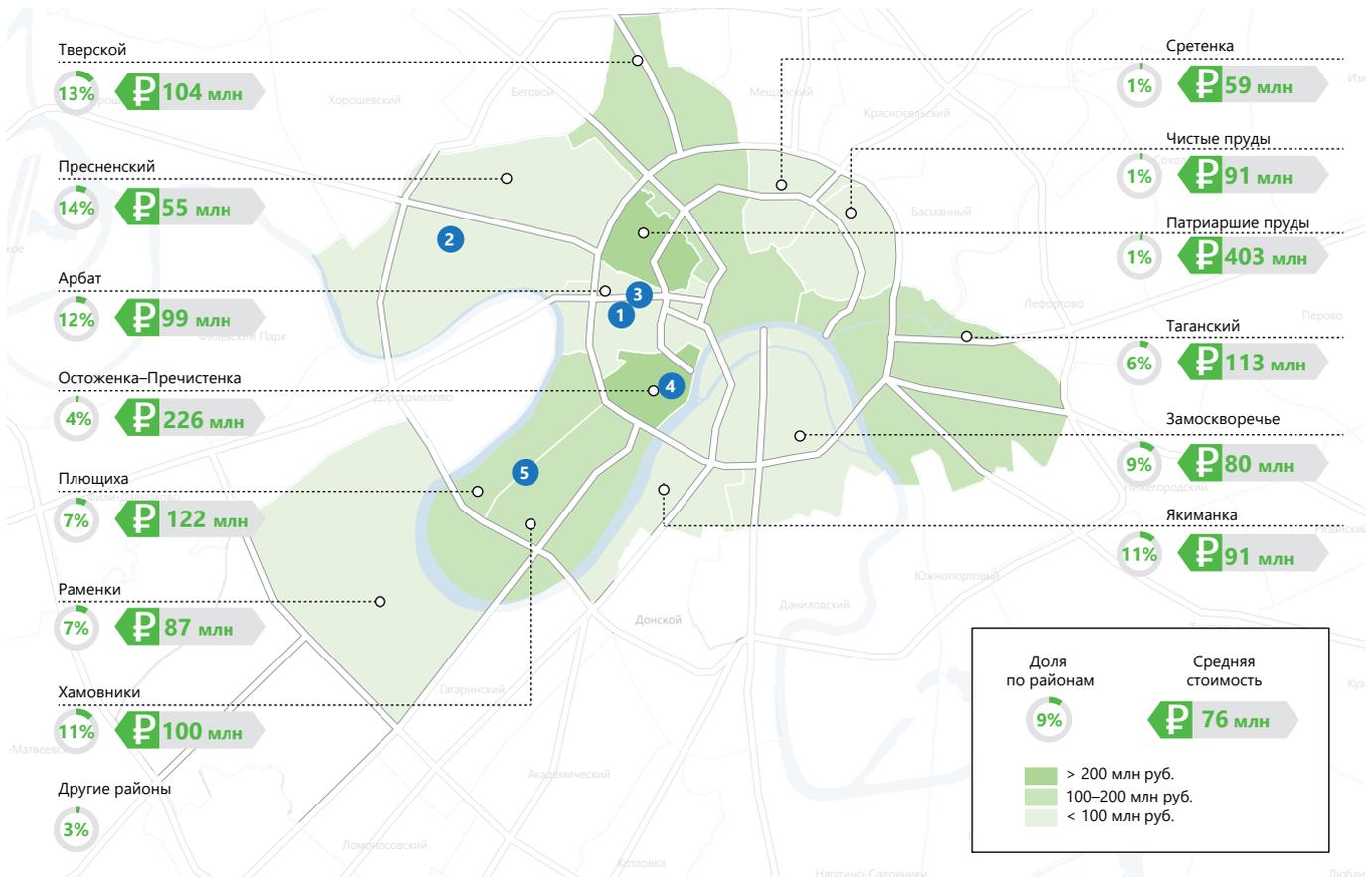
Источник: Knight Frank Research, 2019

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



Источник: Knight Frank Research, 2019

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

Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1 Artisan	Арбат ул., д. 39 (Арбат)	Элит	Valartis Group	квартиры	30	Февраль 2019	Без отделки	IV квартал 2016 г.
2 Lucky	2-я Звенигородская ул., вл. 12, стр. 6 (Пресненский)	Премиум	Vesper	квартиры	654	Январь 2019	Финишная	IV квартал 2021
3 The Book	Новый Арбат ул., д. 15 (Арбат)	Премиум	Capital Group	апартаменты	104	Январь 2019	Финишная	III квартал 2018
4 закрытые продажи	Остоженка	Элит		апартаменты			Без отделки	
5 закрытые продажи	Хамовники	Премиум		апартаменты			Без отделки	

Источник: Knight Frank Research, 2019

В элитном сегменте объем предложения увеличился на 6% за 3 первых месяца и составил почти 890 лотов, в премиальном – порядка 1 520 лотов (+13% за квартал). Структура предложения по классам практически не изменилась: доля премиум-класса в общей структуре предложения составила 63%, доля элитного класса – 37%.

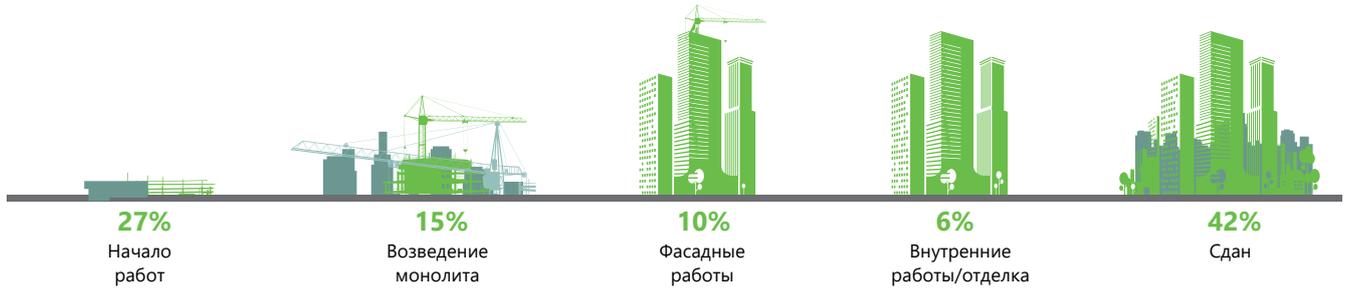
За январь-март 2019 г. продажи стартовали в 5 новых проектах с общим объемом более 850 лотов. Сохранился один из трендов рынка, особенно ярко проявившийся в прошлом году, – закрытые продажи в ряде проектов элитного и премиального уровня. Если по итогам 2018 года треть рынка формировали подобные объекты, то в первом квартале

2019 года – уже 40% (два из пяти проектов реализуются в формате закрытых продаж).

Ввиду активного выхода новых проектов произошли изменения в структуре распределения предложения по районам. Теперь тройка лидеров, где сконцентрировано почти 40% всех экс-

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2019

понируемых на рынке квартир и апартаментов, выглядит следующим образом:

- ♦ Пресненский (14%);
- ♦ Тверской (13%);
- ♦ Арбат (12%).

Впервые за три года в тройку лидеров по предложению вошел Арбат. Это произошло во многом благодаря старту продаж сразу двух новых проектов элитного и премиального уровня. Тверской район за квартал сместился с первого на второе место, уступив лидирующую позицию Пресненскому району, в границах которого стартовал крупный проект Lucky.

За прошедший квартал структура предложения в премиальном сегменте значительных изменений не претерпела. Незначительно (на 3 п. п.) увеличилось количество квартир и апартаментов площадью до 100 м²: их доля составила 51%. Таким образом, увеличилось предложение недорогих лотов стоимостью до 50 млн руб., сократив долю лотов в диапазоне от 50 до 100 млн руб. Средняя стоимость и средняя площадь лота в премиальных новостройках сократилась в обоих случаях на 3% по сравнению с IV кварталом 2018 г. и по итогам I квартала 2019 г. была равна 61 млн руб. и 103 м² соответственно.

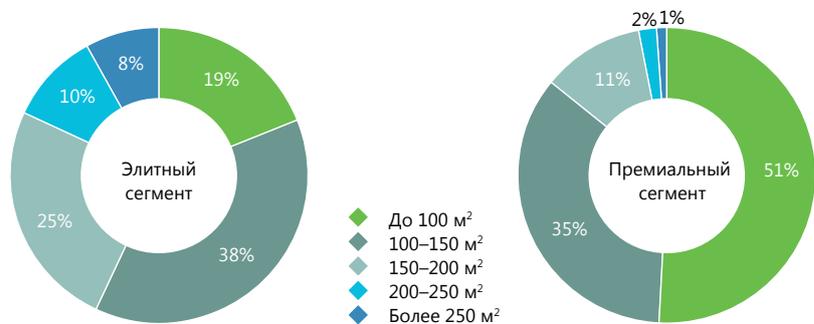
В классе «элит» структура предложения на первичном рынке по площади за 3 месяца также практически не изменилась. Однако был зафиксирован рост цен в данном сегменте: доля квартир и апартаментов в бюджете более 150 млн руб. увеличилась на 5%. Средняя стоимость лота составила 164 млн руб., что на 6% выше аналогичного показателя на конец 2018 г. Средняя площадь лота, наоборот, сократилась на 1% и составила 155 м².

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 м ²	29,0%	8,8%	1,0%	0,1%	0,0%
100–150 м ²	3,3%	22,5%	8,2%	1,1%	1,0%
150–200 м ²	0,04%	4,9%	5,8%	2,9%	2,4%
200–250 м ²	0,0%	0,1%	0,7%	2,4%	2,2%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	3,2%

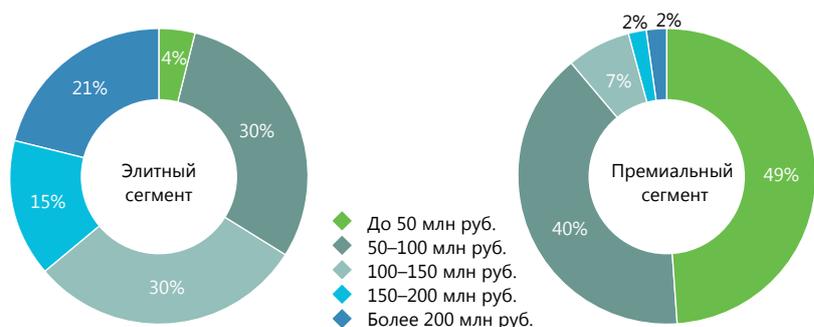
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Спрос

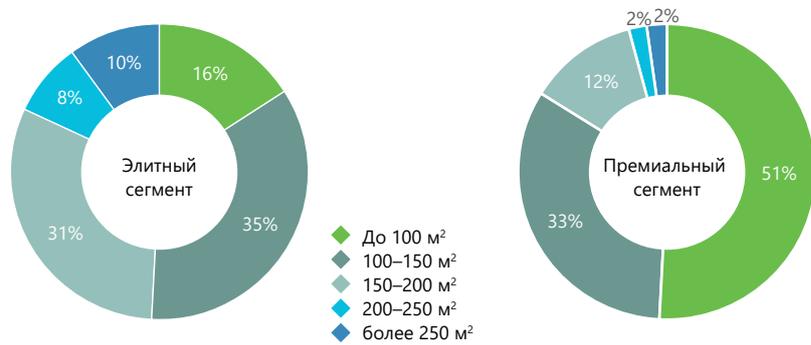
В январе – марте 2019 г. на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости было заключено порядка 260 сделок. Относительно аналогичного периода 2018 г. число сделок увеличилось на 56%. Суммарная площадь проданных квартир и апартаментов достигла 33 тыс. м².

Покупательская активность в элитном сегменте увеличилась практически в 2 раза относительно I квартала 2018 г. – количество реализованных квартир и апартаментов составило 100 шт. В премиум-классе также была отмечена положительная динамика: за первые 3 месяца было заключено порядка 160 сделок, что на 43% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Следует отметить, что за год интерес покупателей сместился в сторону более просторных и дорогих лотов. Так, если раньше в элитном сегменте доля сделок с лотами, площадь которых не превышает 100 м², составляла 31%, то сейчас данный показатель сократился в 2 раза и составляет 16%. Отметим, что 10% всех сделок в данном классе было заключено с квартирами и апартаментами площадью более 250 м², тогда как в прошлом году за аналогичный период не было ни одной такой сделки. В связи с этим средняя площадь реализованных лотов составила 154 м², увеличившись на 22% по сравнению с I кварталом 2018 г. Динамика среднего бюджета за год показала более высокие темпы роста (+53%) – с 90 млн руб. до 138 млн руб., что связано с появлением большого количества новых проектов в топовых локациях по высокой цене.

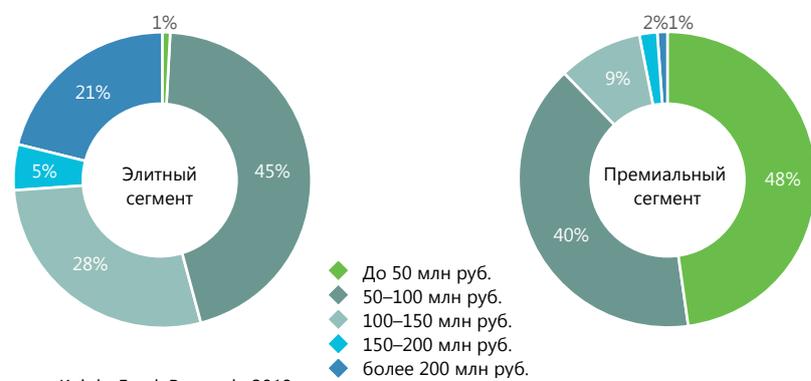
В премиальном сегменте доля сделок с небольшими лотами (до 100 м²) сокра-

Структура сделок на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок на первичном рынке по стоимости



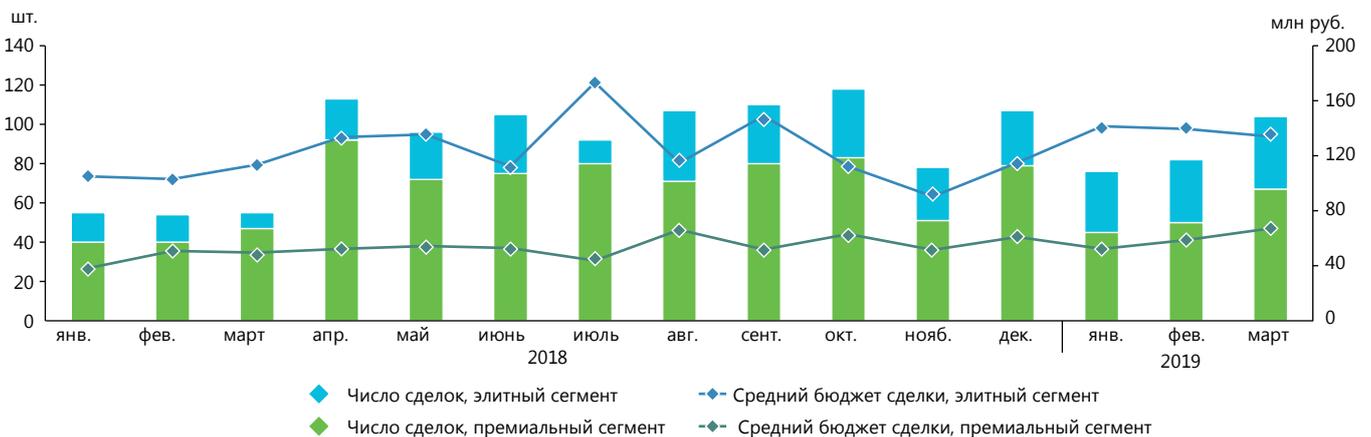
Источник: Knight Frank Research, 2019

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	25,2%	12,2%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 м ²	5,0%	21,0%	7,6%	0,0%	0,4%
150-200 м ²	0,0%	8,4%	7,3%	1,5%	2,3%
200-250 м ²	0,0%	0,0%	1,5%	1,1%	1,5%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	4,6%

Источник: Knight Frank Research, 2019

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2019

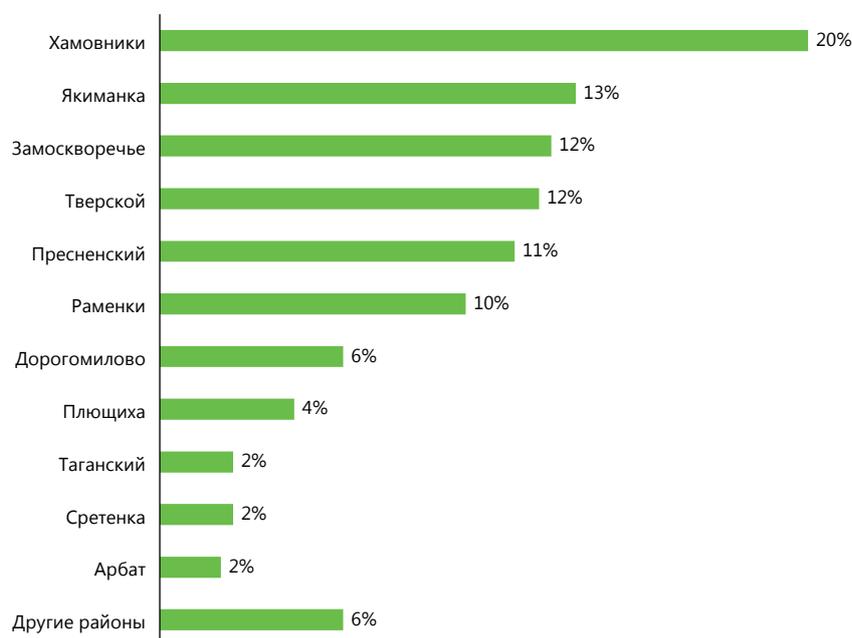
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

тилась на 15% и на конец I квартала 2019 г. составила половину от всех проданных квартир и апартаментов. Здесь также было зафиксировано несколько сделок с дорогими лотами, стоимость которых превышает 200 млн руб. Таким образом, средняя площадь сделки в премиум-классе составила 107 м² (+20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), а средняя стоимость – 60 млн руб. (+29% в годовой динамике).

Самым популярным районом в I квартале 2019 года уже традиционно стали Хамовники: на него пришлось около 20% всех сделок. В число лидеров попала Якиманка, за год переместившаяся с 11 позиции на 2-ю строчку с показателем в 13%. Усиление позиции Якиманки стало возможно благодаря большому интересу к проекту «Медный», стартовавшему в конце 2018 года. Также большим спросом пользовался район Замоскворечье – 12% всех сделок высокобюджетного сегмента.

Объекты-лидеры по числу проданных лотов – Barrin House, «Садовые кварталы», «Вишневый сад», «Медный».

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



Источник: Knight Frank Research, 2019

Цены

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке в высокобюджетном сегменте с начала года продемонстрировала положительную динамику (+3%) и была зафиксирована на уровне 815 тыс. руб./м². Относительно I квартала 2018 года рост средней цены более заметен: за год показатель увеличился на 12%. Данная позитивная тенденция сохраняется с конца 2017 года. Увеличение средней цены квадратного метра в большей степени определено вымыванием наиболее «доступных» лотов, а также новым дорогим предложением как в рамках ранее стартовавших проектов, так и в новых проектах в «топовых» локациях (например, на Остоженке).

В премиальном сегменте средневзвешенная цена предложения в сравнении с данными на конец 2018 года практически не изменилась и осталась на уровне 597 тыс. руб./м² (-0,4% относительно декабря 2018 года), за год показатель продемонстрировал положительную динамику в размере 8%.

В элитном сегменте цена достигла 1 063 тыс. руб., что является максимумом

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Barrin House



Садовые Кварталы



Вишневый сад



Медный

мом за последние 3 года. За первые три месяца 2019 года показатель вырос на 7%, а по сравнению с I кварталом 2018 года – на 22%.

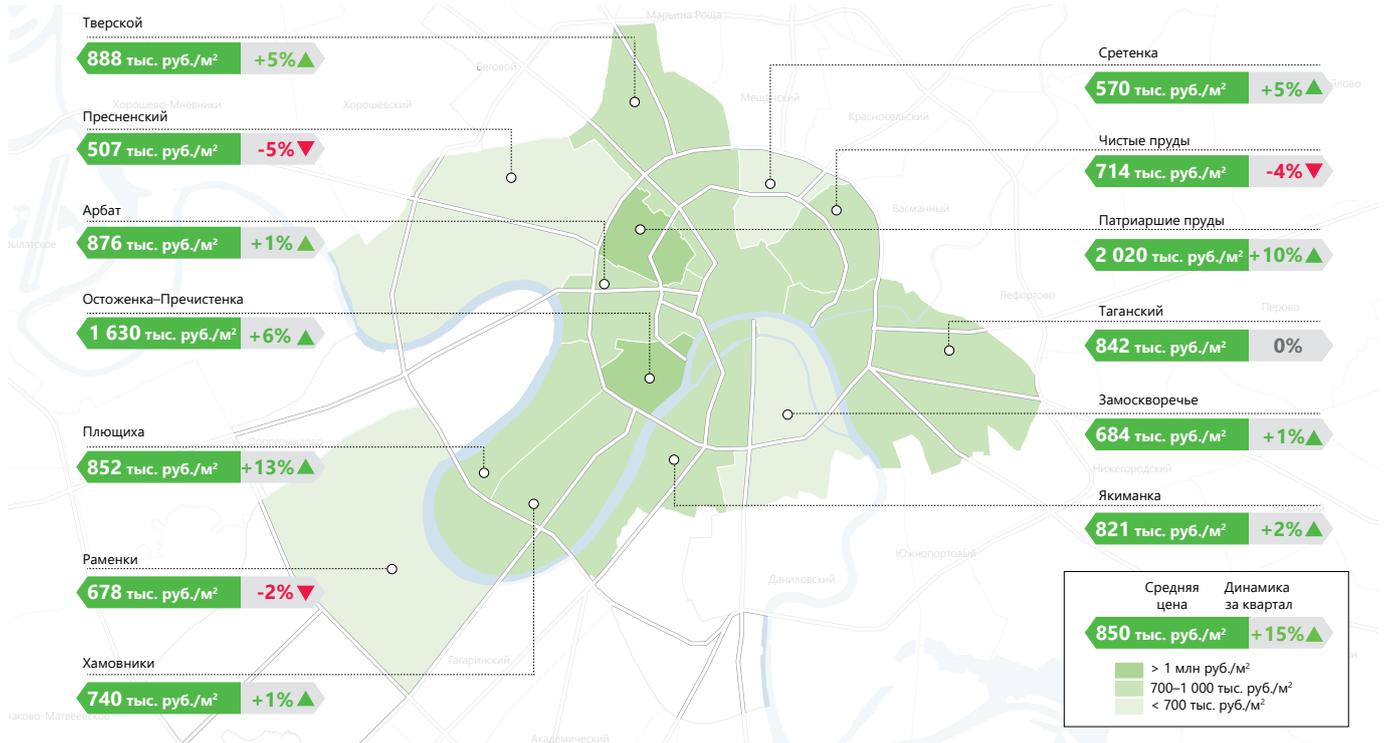
Самая высокая цена квадратного метра, как и прежде, была зафиксирована на

Патриарших прудах, где она достигла 2 020 тыс. руб. При этом рост показателя за квартал составил 10%.

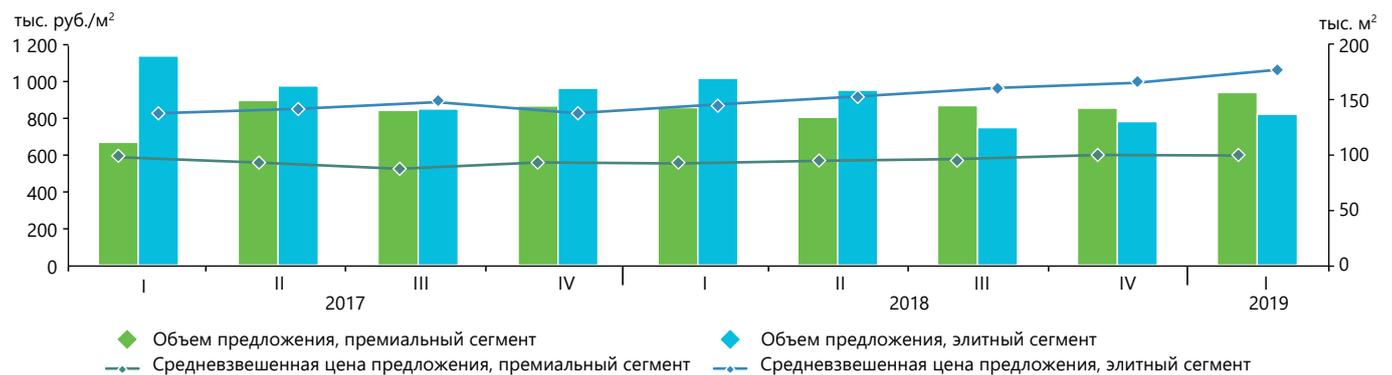
Самым недорогим районом, как и в прошлом квартале, остается Пресненский. Средневзвешенная цена за 3 месяца

сократилась на 5% и составила 507 тыс. руб./м². Основная причина отрицательной динамики – выход на рынок крупного проекта премиум-класса Lucky по привлекательным ценам.

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