ОБЗОР

2019 ГОД

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Устойчивый рост доли предложения с отделкой был поддержан увеличением спроса на лоты, готовые к проживанию, – каждый третий лот был реализован с отделкой.

Рост средневзвешенной цены предложения до 809 тыс. руб./кв. м (+3% в годовой динамике).

Суммарная стоимость сделок превысила 100 млрд руб., достигнув рекордных значений за последние 5 лет.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Андрей Соловьев
Директор департамента городской недвижимости, Knight Frank

«Уходящий год запомнится нам яркими событиями на рынке высокобюджетного жилья Москвы – готовятся к выходу новые масштабные проекты с инфраструктурой и "бутиковые" объекты в самом центре столицы, усиливается государственное регулирование, заработала система банковского финансирования через эскроу-счета. Мы отмечаем высокую покупательскую активность в премиальном сегменте и структурное изменение рынка девелопмента – застройщики находятся в поиске новых площадок, компании укрупняются, а небольшие игроки уходят с рынка. Остаются только профессионалы высокого уровня с сильными командами и глубоким пониманием рынка.

Емкость рынка остается на прежнем уровне, поскольку количество состоятельных людей в России стабильно и не меняется в течение нескольких лет. Вторичный рынок дополняет предложение в сегменте, но не выдерживает конкуренции по качеству с первичным и компенсирует это снижением цен. В свою очередь, рынок премиального жилья полностью перешел в рублевую зону, а покупатели предъявляют высокие требования к качеству строительства и отделки за разумную стоимость. Рынок, как всегда, ищет и находит свой баланс».

Предложение

По итогам 2019 года общий объем предложения на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости составил порядка 2,6 тыс. лотов, что на 20% больше значения конца 2018 года. При этом внутри сегментов зафиксирована разнонаправленная динамика: в классе «элит» экспонируется порядка 780 лотов (-6% за год), а в премиум-классе – 1 830 лотов (+36% за год). Это связано с тем, что в элитном сегменте рынок пополнялся в основном проектами клубного формата, а в премиальном, наоборот, на рынок вышло нескольких масштабных про-

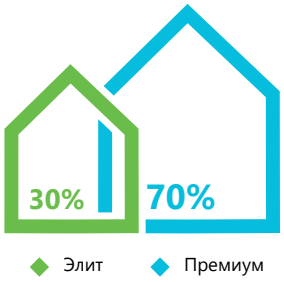
Основные показатели. Динамика

Предложение	Элитный сегмент	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	780	-6%	1 830	36%
Средняя цена, тыс. руб./м²	1 156	16%	608	1%
Средняя площадь, м²	151	-3%	111	5%
Средняя стоимость, млн руб.	175	13%	68	7%
	Элитный сегмент	**Динамика****	**Премиальный сегмент**	**Динамика****
Спрос				
Число сделок, шт.	320	15%	850	5%
Средняя цена, тыс. руб./м²	973	20%	562	3%
Средняя площадь, м²	166	12%	104	5%
Средняя стоимость, млн руб.	162	35%	58	8%

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

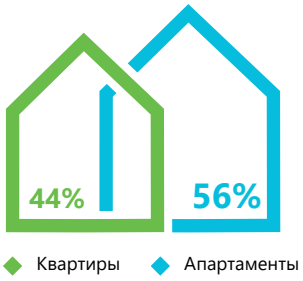
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по классу жилья



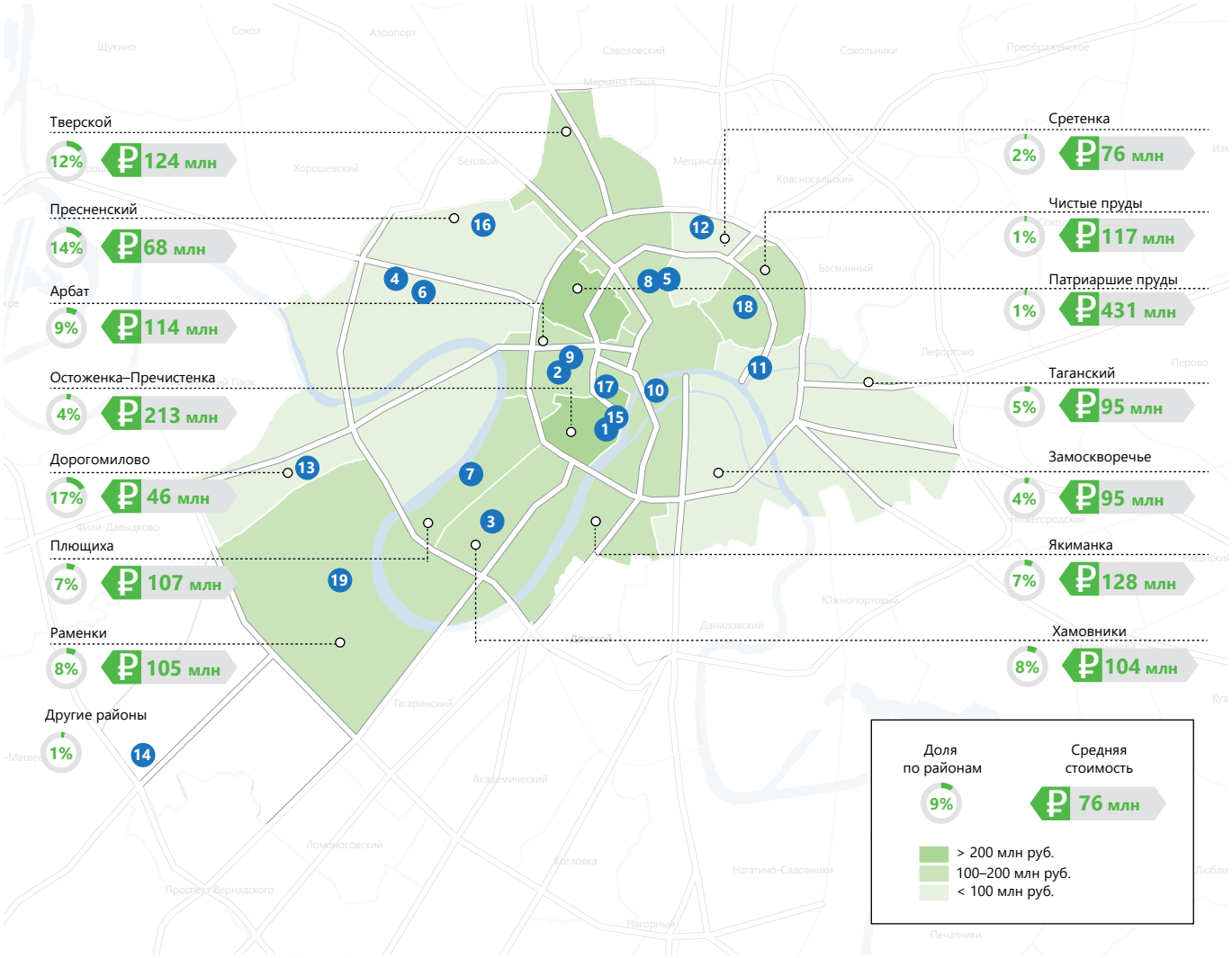
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по формату жилья



Источник: Knight Frank Research, 2020

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020

ектов с общим объемом предложения в размере 500–600 лотов. Например, в I квартале старт продаж был объявлен в жилом квартале Lucky от компании Vesper, а в IV квартале – в проекте «Поклонная, 9» от ANT Development.

По этой же причине изменилась тройка районов-лидеров по концентрации предложения: теперь 17% от всех квартир и апартаментов на рынке экспонируется в Дорогомилово (здесь расположен проект «Поклонная, 9»), а второе место с показателем 14% занимает Пресненский район (здесь расположен проект Lucky). Тверской район, лидировавший в конце прошлого года, теперь занимает 3 строчку: в локации сосредоточено 12% всех лотов.

Клубный дом Turgenev

Комплексы, в которых начались продажи в 2019 г.

	Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1	Allegoria Mosca	Остоженка ул., д.4, д. 6 (Остоженка)	Элит	«Стройтэкс»	апартаменты	57	Март 2019	Без отделки	II квартал 2021
2	Artisan	Арбат ул., 39 (Арбат)	Элит	Valartis Group	квартиры	30	Февраль 2019	Без отделки	III квартал 2019
3	Eight Yards	Ефремова ул., д. 9А (Хамовники)	Премиум	«ПСТ»	апартаменты	8	Январь 2019	Без отделки	I квартал 2020
4	Eleven	Звенигородское ш., 11 (Пресненский)	Премиум	«РосСтройИнвест»	квартиры	90	Октябрь 2019	Финишная	II квартал 2021
5	La Rue	Петровка ул., д. 26 (Тверской)	Премиум	Capital Group	апартаменты	106	Сентябрь 2019	Финишная/ без отделки	II квартал 2021
6	Lucky	2-я Звенигородская ул., вл. 12, стр. 6 (Пресненский)	Премиум	Vesper	квартиры	654	Январь 2019	Финишная	IV квартал 2021
7	Savvin River Residence	Саввинский Б. пер., д. 4 (Плющиха)	Премиум	«Гардтекс»	квартиры	169	Сентябрь 2019	Без отделки	I квартал 2021
8	Stoleshnikov 7	Столешников переулок, д. 7 стр. 1 (Тверской)	Элит	«ВМС-Девелопмент»	квартиры	12	Май 2019	Финишная	IV квартал 2020
9	The Book	Новый Арбат ул., 15 (Арбат)	Премиум	Capital Group	апартаменты	178	Январь 2019	Финишная	III квартал 2019
10	The Residences Mandarin Oriental Moscow	Софийская набережная, 4, стр. 1 (Якиманка)	Элит	Capital Group	квартиры	137	Май 2019	Финишная	IV квартал 2020
11	Titul на Серебряническом	Серебряническая наб., вл. 7-11 (Таганский)	Премиум	«Центр-Инвест»	квартиры, апартаменты	175	Сентябрь 2019	Без отделки	III квартал 2020
12	Turgenev	Костянский пер., 13 (Сретенка)	Премиум	«НеоСтрой»	квартиры, апартаменты	169	Декабрь 2019	Финишная	IV квартал 2021
13	Поклонная, 9	Поклонная ул., вл. 9 (Дорогомилово)	Премиум	ANT Development	апартаменты	475	Октябрь 2019	Финишная	IV квартал 2022
14	Река	Лобачевского ул., 114 (Раменки)	Премиум	«ДОНСТРОЙ»	квартиры	115	Июнь 2019	Без отделки	IV квартал 2021
15	Закрытые продажи	Остоженка	Элит		апартаменты			Без отделки	
16	Закрытые продажи	Пресненский	Премиум		квартиры			н/д	
17	Закрытые продажи	Арбат	Элит		апартаменты			Без отделки	
18	Закрытые продажи	Чистые пруды	Элит		квартиры			White box	
				Новые очереди					
19	Вишневый сад (2-я очередь)	Мосфильмовская ул./ Косыгина ул. (Раменки)	Премиум	AB Development	квартиры	106	Ноябрь 2019	Финишная/ без отделки	IV квартал 2021

Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения на первичном рынке

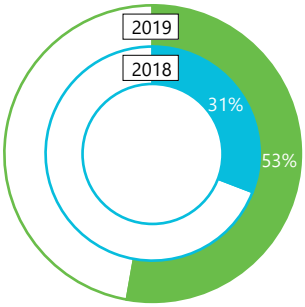
	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м²	28,6%	8,3%	1,4%	0,2%	0,1%
100–150 м²	2,5%	23,3%	7,8%	1,4%	1,0%
150–200 м²	0,0%	5,7%	6,1%	2,9%	2,4%
200–250 м²	0,0%	0,1%	0,4%	1,2%	2,5%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,7%	3,2%

Источник: Knight Frank Research, 2020

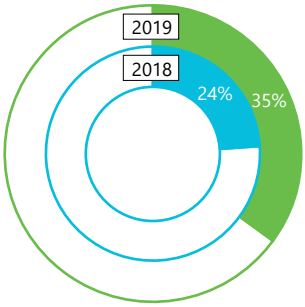
За январь – декабрь 2019 года рынок высокобюджетного жилья пополнился 18 новыми проектами и 1 новой очередью. Стоит отметить, что формат закрытых продаж, активно проявившийся в 2018 г., сохранился и в 2019 г.: 4 из 18 новых объектов реализуется таким образом, то есть 22% всех новых проектов на высокобюджетном рынке.

Среди основных тенденций рынка можно также выделить устойчивый рост доли лотов с отделкой – 53% в общем объеме предложения (+22% в годовой динамике). Вслед за предложением увеличивается спрос на квартиры и апартаменты, готовые к проживанию, – каждый третий лот был реализован с отделкой (годом ранее – не более 24% от общего объема сделок). В дальнейшем доля предложения с отделкой продолжит расти, поскольку все больше покупателей жилой недвижимости отдают предпочтение лотам данного формата.

Доля предложения с отделкой



Доля сделок с отделкой



Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности

Источник: Knight Frank Research, 2020

Поклонная 9

Спрос

По итогам 2019 г. на рынке высокобюджетной жилой недвижимости было заключено порядка 1 170 сделок с квартирами и апартаментами, что на 8% превышает показатель 2018 г. При этом их суммарная стоимость составила более 100 млрд руб. и достигла рекордных значений за последние 5 лет, превысив показатель 2018 года на 32%, а результат 2017 года – на 53%.

Положительная динамика отчасти обусловлена ростом интереса к лотам в высоком ценовом диапазоне (от 200 млн руб.) – в два раза больше сделок в сравнении с прошлогодним показателем. В данном бюджете по итогам этого года было заключено 86 сделок, что составило 7% от всех реализованных квартир и апартаментов (против 43 шт., или 4% в 2018 году).

В связи с этим средний бюджет сделки вырос на 22% в годовой динамике и составил 87 млн руб. В элитном сегменте данный показатель увеличился на 35% и достиг 162 млн руб. за лот, а в премиум-классе – до 58 млн руб. за лот (+8% за год).

Средняя площадь сделки в обоих сегментах также увеличилась: на 12% – в элитном сегменте (до значения 166 м²) и на 5% – в премиум-классе (до значения 104 м²) в сравнении с 2018 годом.

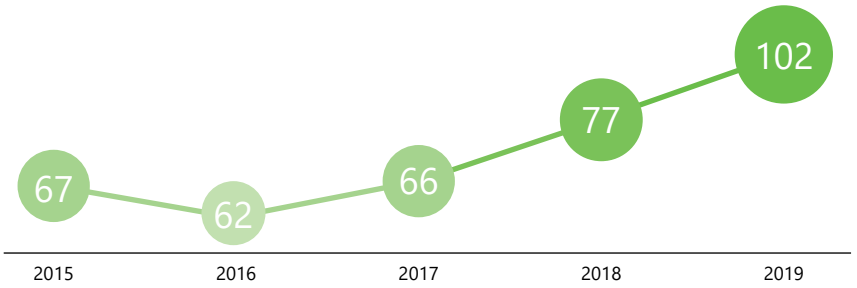
Самой популярной локацией на первичном рынке по-прежнему остается район Хамовники, на который пришлось 17% всех сделок.. За 2018 год в данной локации было продано 23% всех лотов. Уменьшение показателя связано с появлением интересного предложения

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 м²	32,6%	7,5%	0,1%	0,0%	0,0%
100–150 м²	4,7%	23,8%	4,9%	0,9%	0,3%
150–200 м²	0,1%	6,4%	5,8%	1,6%	1,9%
200–250 м²	0,0%	0,3%	1,5%	2,1%	1,5%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	3,6%

Источник: Knight Frank Research, 2020

Динамика общей стоимости сделок в высокобюджетном сегменте, млрд руб.

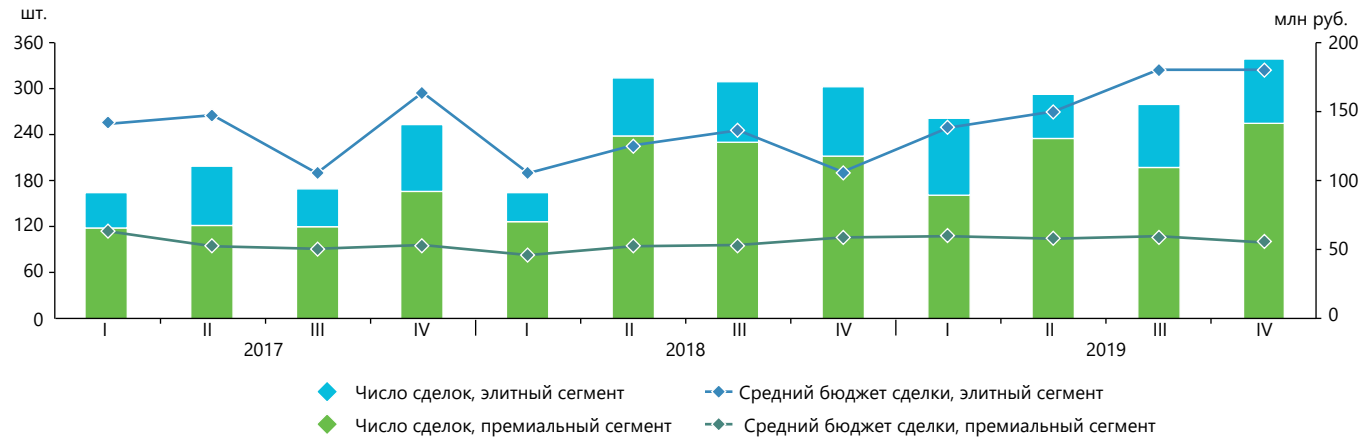


Источник: Knight Frank Research, 2020

Увеличение интереса покупателей к лотам в высоком ценовом диапазоне

Источник: Knight Frank Research, 2020

Динамика числа и среднего бюджета сделки

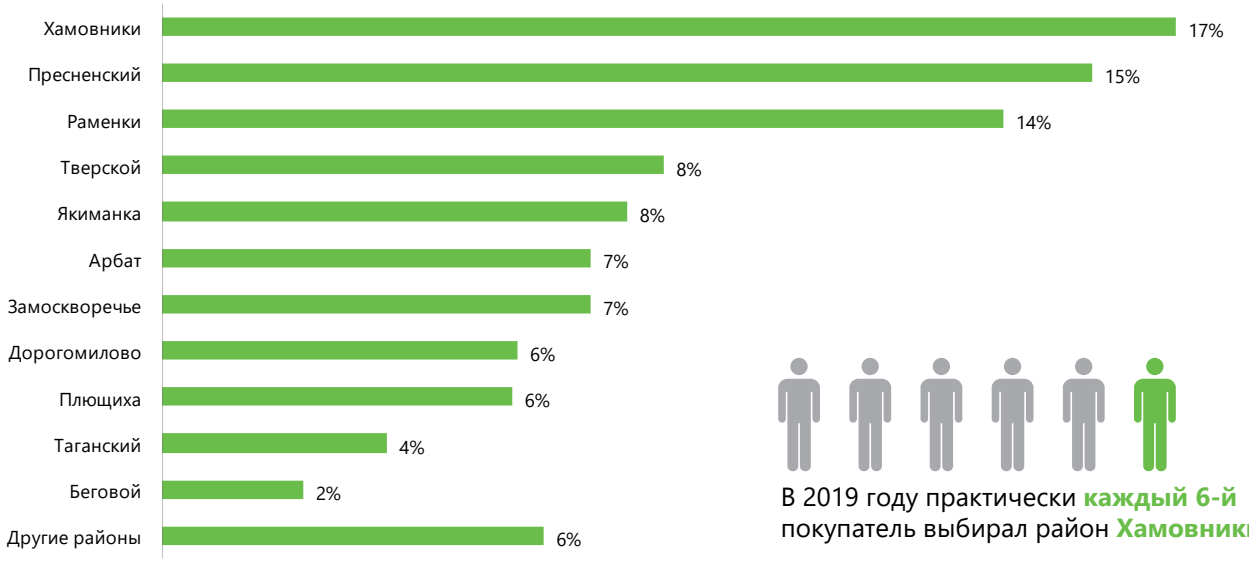


Источник: Knight Frank Research, 2020

в других районах столицы. Например, все чаще покупатели стали выбирать Пресненский район (15%), доля которого увеличилась на 4 п. п. в годовой динамике, что позволило ему переместиться с четвертой строчки на вторую. Кроме того, мы предполагаем, что в ближайшей перспективе в тройку лидеров войдет район Дорогомилово, который по итогам 2019 года занял первое место по объему предложения. Помимо старта продаж в 2019 г. проекта «Поклонная, 9», на первую половину 2020 года запланирован выход еще одного масштабного комплекса в данной локации (порядка 500 лотов), что также существенно отразится на структуре спроса рынка высокобюджетной недвижимости.

Stoleshnikov 7

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



В 2019 году практически **каждый 6-й** покупатель выбирал район **Хамовники**

Источник: Knight Frank Research, 2020

Объекты-лидеры по числу проданных лотов

Lucky

Садовые Кварталы

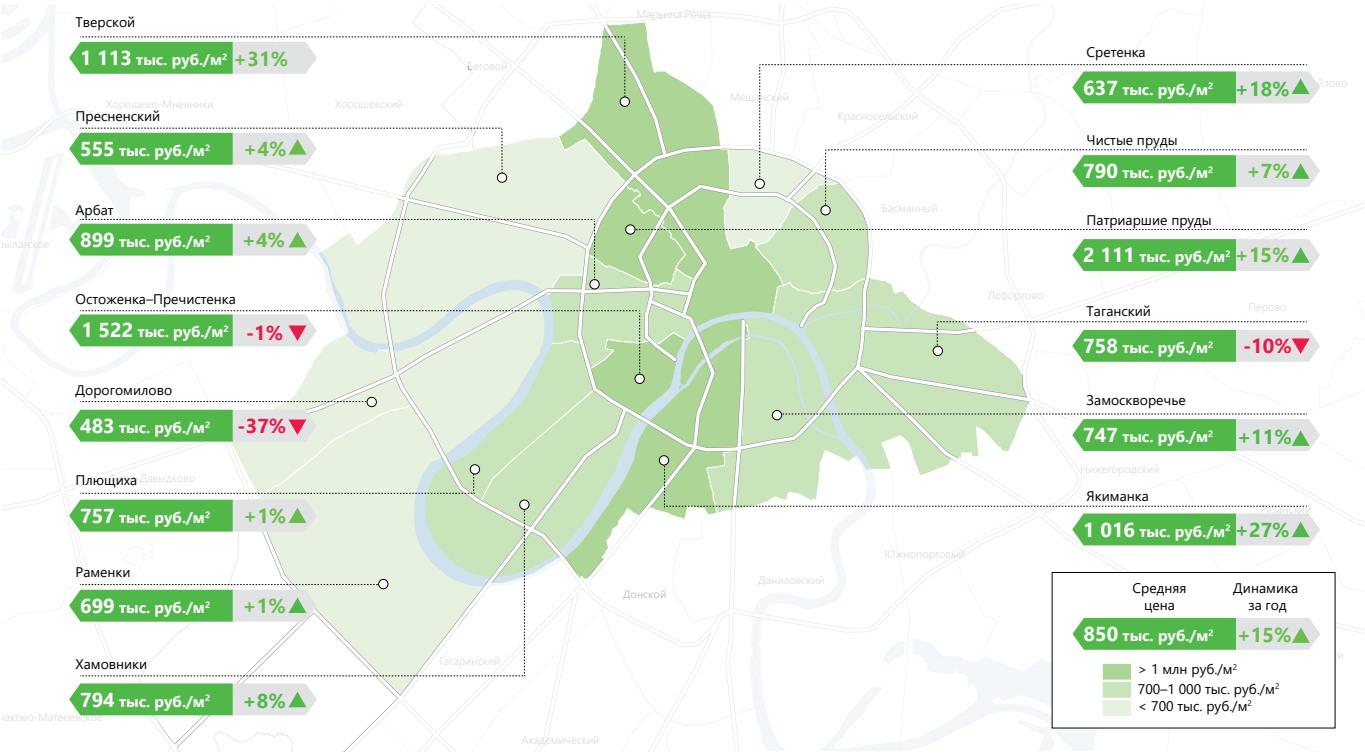
Вишневый сад

Цены

На конец 2019 года средневзвешенная цена на высокобюджетном рынке жилой недвижимости составила 809 тыс. руб./м² (+3% в годовой динамике). Если в премиальном сегменте показатель практически не изменился и составил 608 тыс. руб./м² (+1% в годовой динамике), то в элитном сегменте отмечен его существенный рост (+16% за год – до 1 156 тыс. руб./м²), который связан с двумя основными факторами – увеличением стадии строительной готовности проектов, а также выходом нового предложения по высокой цене, например, The Residences at Mandarin Oriental, Stoleshnikov 7, Allegoria Mosca и Artisan.

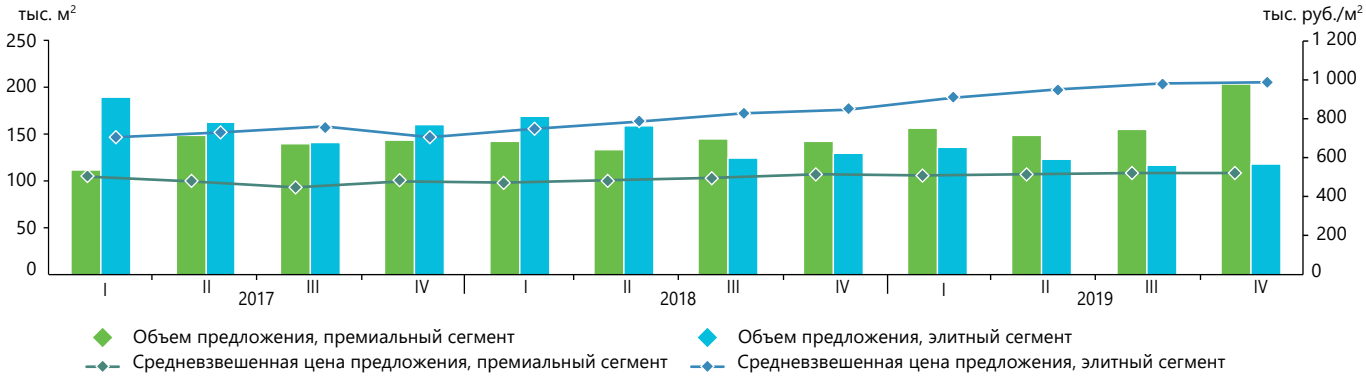
Патриаршие пруды по-прежнему являются самым дорогим районом столицы: квадратный метр здесь можно приобрести в среднем за 2,1 млн руб. Самая низкая средняя цена зафиксирована в районе Дорогомилово – 483 тыс. руб. за м², где также была отмечена наибольшая отрицательная динамика (-37% за год). Это связано со стартом продаж в масштабном проекте «Поклонная, 9», так как в конце 2018 года здесь был представлен только 1 проект – «Кутузовский, 12», который и определял ценовую ситуацию в локации.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Классификация элитной недвижимости Москвы

В 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 фиберглассовые 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 сбои и аварии.	
Факультативные критерии		
Архитектура	Индивидуальный авторский проект. Архитектурный облик объекта с глубокой проработкой внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участок 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).

* В обзоре представлена краткая версия классификации элитной недвижимости Москвы. Полную версию можно запросить, заполнив форму на сайте kf.expert.

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **Аналитика**

УСЛУГИ

- Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- Концепция/реконцепция Проекта
- Аудит, оптимизация существующего Проекта
- Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- Бизнес-план Проекта
- Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- Проведение опросов потенциальных арендаторов

Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем сайте.

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА
Ольга Широкова
Директор, Россия и СНГ
OShirokova@kf.expert

© **Knight Frank LLP 2020** – 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