

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА
ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ
ИТОГИ 2021

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2021 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы в продаже 83 жилых и апартментных комплекса. Из них 4 проекта реализуются в стадии закрытых продаж. По отношению к итогам 2020 года количество экспонируемых проектов в номинальном исчислении снизилось на 9%, несмотря на достаточно активный выход новых проектов на рынок в 2021 году. Уменьшение числа комплексов в продаже связано с завершением реализации проектов на фоне высокого спроса: так, в 2021 году завершилась реализация 20 комплексов.

По итогам 4-го квартала 2021 года суммарный объем предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы составил 300,5 тыс. кв. м, достигнув минимальной отметки с 2014 года. За год снижение показателя составило 19%. Количество лотов в продаже на открытом рынке снизилось до 2 037 лотов, что на 26% меньше, чем годом ранее. За прошедший квартал снижение составило 5% в «штуках» и 4% в квадратных метрах. В общей структуре по-прежнему преобладает объем предложения premium-класса, однако его доля в кв. м снизилась за год с 76% до 69% за счет активного спроса и старта продаж новых проектов в классе deluxe. В результате за год средняя площадь лота в продаже возросла на 10% до 147,5 кв. м.

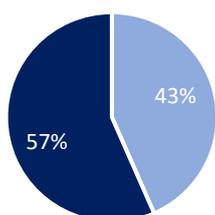
Несмотря на снижение объема предложения, застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, оставляя часть предложений в резерве. Так, среди нереализованного объема, недоступного в данный момент рынку, в продаже чуть более 60%, а менее 40% сохраняется в резерве у застройщиков, либо забронировано покупателями.

Таблица. Сводные показатели экспонируемого предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы¹

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2020	3 КВ. 2021	4 КВ. 2021	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	2 762	2 144	2 037	-5%	-26%
Объем предложения, кв. м	369 006	314 368	300 493	-4%	-19%
Средняя площадь лота, кв. м	133,6	146,6	147,5	+1%	+10%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество лотов, шт.	525	546	539	-1%	+3%
Объем предложения, кв. м	89 377	94 230	93 763	0%	+5%
Средняя площадь лота, кв. м	170,2	172,6	174,0	+1%	+2%
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	2 237	1 598	1 498	-6%	-33%
Объем предложения, кв. м	279 626	220 138	206 730	-6%	-26%
Средняя площадь лота, кв. м	125,0	137,8	138,0	0%	+10%

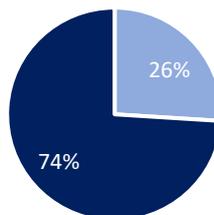
Источник: Kalinka Group

Структура первичного предложения по типу



■ апартамент ■ квартира

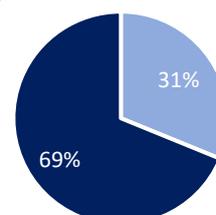
Структура первичного предложения по лотам



■ Deluxe ■ Premium

Источник: Kalinka Group

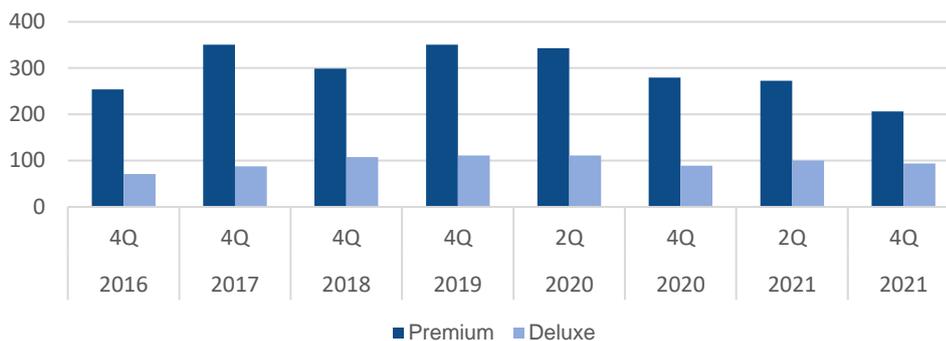
Структура первичного предложения в кв. м



■ Deluxe ■ Premium

¹ Без учета проектов в «закрытых» продажах.

График. Динамика суммарного объема предложения по классам, тыс. кв. м



Источник: Kalinka Group

В целом за 2021 год стартовали продажи 13 новых проектов, а также в продажу вышли новые премиальные очереди в проекте «Остров» и в проекте «Река». Увеличилось количество проектов, стартовавших на стадии закрытых продаж. Количество новых проектов 2021 года на 63% превышает показатель 2020 года, на который существенно повлияло начало пандемии, однако на 28% уступает показателю 2019 года (18 проектов).

В 4-м квартале элитный рынок пополнился 5 новыми проектами: комплексами апартаментов Cult, Rest Art, GloraX Aura Belorusskaya, проектом «Чистые Пруды» от Sminex, а также с закрытыми продажами стартовал новый клубный проект класса deluxe в районе Патриарших прудов. Помимо них стартовали открытые продажи проектов, ранее реализовавшихся на закрытых продажах: Woods от AB Development, «Палаты Нарышкина» и др.

Наиболее крупные новые проекты 2021 года: ЖК «Остров» (премиальные кварталы на набережных и у парка), апартаментный комплекс Sky View от «СЗ Киноцентр», ЖК «Лаврушинский» от Sminex, GloraX Aura Belorusskaya от Glorax. В новых комплексах 2021 года суммарно было заявлено более 1,9 тыс. новых лотов суммарной площадью более 230 тыс. кв. м, однако 35% лотов из них уже поглощено рынком, что в квадратных метрах составило 32%. Для сравнения, за 2020 год стартовали продажи всего 8 проектов. Суммарно в новых проектах 2020 года было заявлено порядка 1,2 тыс. лотов на 153 тыс. кв. м, а показатели 2021 года превышают их на 58% и 51% соответственно. Среди заявленного нового предложения 2021 года 65% лотов приходится на квартиры, при том, как в 2020 году на квартиры приходилось 89% новых лотов.

За счет выхода новых проектов и активного спроса по итогам года основная доля лотов в продаже представлена в комплексах на начальной стадии строительства – 41% лотов. Доля лотов в готовых комплексах составляет 25%.

В 2022 году в зависимости от ситуации на рынке может выйти до 20 новых проектов, однако наиболее вероятен старт продаж половины из них. На 1-е полугодие заявлен выход до 8 клубных проектов в ЦАО, большинство из которых относится к классу deluxe. На фоне сохранения спроса и выхода на рынок в основном клубных проектов, объем предложения на элитном рынке в 2022 году будет сохраняться на достаточно низком уровне, а доля класса deluxe может возрасти до 35%.

График. Распределение предложения по стадии строительства комплекса, %



Источник: Kalinka Group

Диаграмма. Структура первичного предложения по отделке

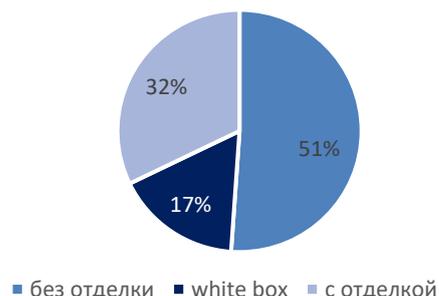
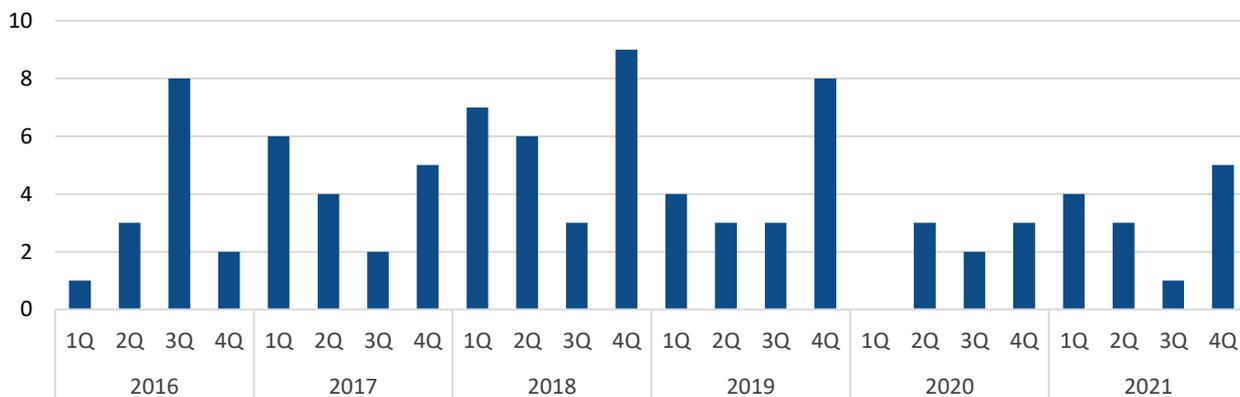


Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья в 2021 году

ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
Остров, 1 квартал (береговая линия)	Квартиры	Хорошево-Мневники	Донстрой	257	28,0	4 кв. 2023
Sky View	Апартаменты	Пресненский	СЗ Киноцентр	304	36,8	2 кв. 2024
Палаты Нарышкина	Квартиры и апартаменты	Басманный	*Частный застройщик	33	2,5	4 кв. 2021
Река, 2-я очередь	Квартиры	Раменки	Донстрой	154	22,8	2 кв. 2024
Русские Сезоны	Квартиры	Замоскворечье	СЗ Экран	92	14,3	4 кв. 2024
Woods	Квартиры	Раменки	АВ Development	54	11,3	2 кв. 2024
Остров, 3 квартал	Квартиры	Хорошево-Мневники	Донстрой	188	23,7	4 кв. 2024
Armani/Casa Moscow Residences	Квартиры	Якиманка	Vos'hod	25	4,9	1 кв. 2024
Лаврушинский	Квартиры	Якиманка	Sminex	157	25,3	2 кв. 2024
Остров, 4 квартал (береговая линия)	Квартиры	Хорошево-Мневники	Донстрой	258	30,1	4 кв. 2024
Vogehouse	Апартаменты	Замоскворечье	ООО «Дельта»	43	4,1	2 кв. 2021
Проект *закрытые продажи	Апартаменты	Пресненский	* conf.	10	1,0	2 кв. 2022
Cult	Апартаменты	Якиманка	Gravion Group	91	6,3	4 кв. 2023
Rest Art	Апартаменты	Тверской	Rest Art	39	2,3	3 кв. 2022
Glorax Aura Belorusskaya	Апартаменты	Беговой	Glorax	183	12,9	3 кв. 2024
Чистые Пруды	Квартиры	Басманный	Sminex	31	5,5	2 кв. 2025

Источник: Kalinka Group

График. Динамика выхода на рынок новых элитных проектов, шт.



Источник: Kalinka Group

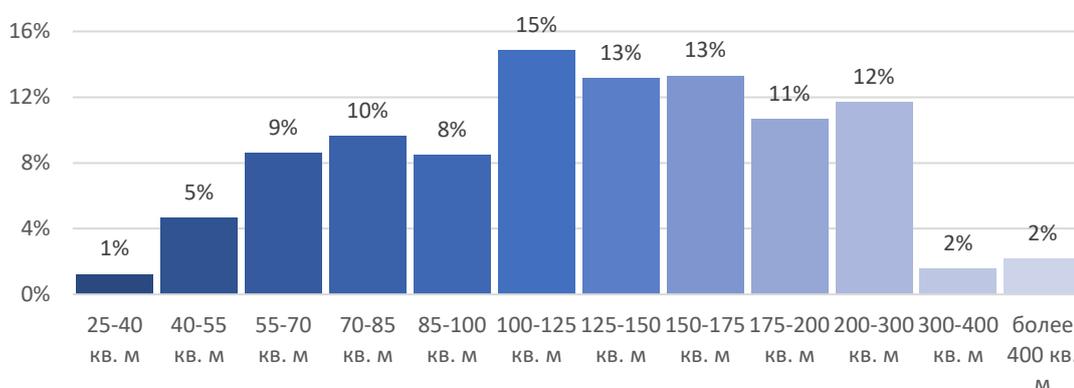
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

По итогам 4-го квартала 2021 года доля предложения с отделкой составила 32%, еще 17% лотов на рынке представлены в состоянии white box, а 51% квартир/апартаментов в предложении реализуются застройщиками в состоянии «без отделки». В некоторых проектах отделка от застройщика предлагается покупателям в качестве опции, зачастую предусмотрено на выбор два-три варианта отделки.

В структуре предложения основной объем сохраняется в ЦАО – 63%. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры Пресненский район (21%), включая ММДЦ «Москва-Сити», Дорогомилово (ЗАО) с долей 14%, а также в топ-3 вошел район Якиманка, где сосредоточено 12% от суммарного объема предложения.

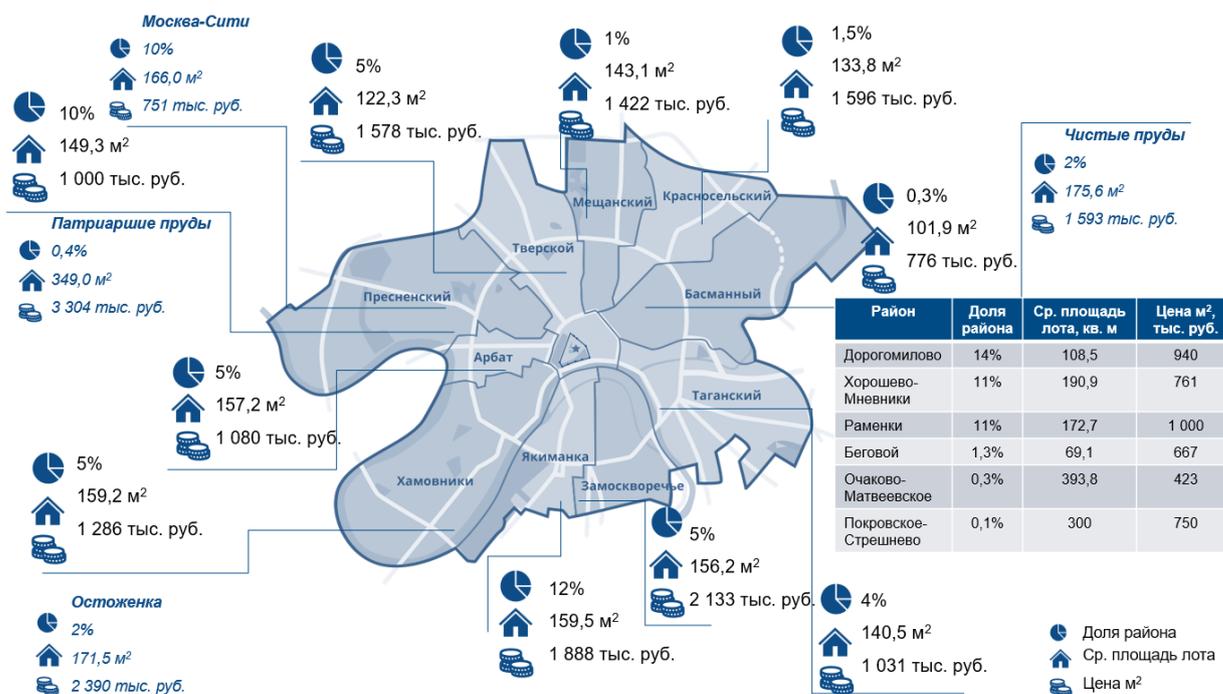
По количеству предложений в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово, новый жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка, готовый комплекс апартаментов «ОКО» на территории ММДЦ «Москва-Сити». Во всех проектах в предложении представлено более 100 лотов. Замыкают пятерку: новый комплекс апартаментов Sky View в Пресненском районе и Victory Park Residences в районе Дорогомилово.

График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %



Источник: Kalinka Group

Карта. Распределение первичного элитного предложения по районам г. Москвы



Источник: Kalinka Group

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

За прошедший год активный спрос, удорожание строительных и отделочных материалов спровоцировали значительный рост цен на рынке жилья, в том числе и элитного.

Средневзвешенная цена элитного предложения по итогам 4-го квартала 2021 года возросла до рекордных 1 202 тыс. руб./кв. м, увеличившись на 36% за год. Активный рост средневзвешенной стоимости со 2 квартала 2021 года был связан по большей части с изменением структуры предложения за счет активных продаж в проектах класса premium и выхода значительного объема предложения новых объектов класса deluxe. Однако на фоне снижения объема предложения и постепенного сокращения ежеквартального числа сделок по сравнению со второй половиной 2020 года на элитном рынке наблюдается постепенное снижение темпа прироста средневзвешенной цены в среднем до 7% по сравнению с предыдущим кварталом.

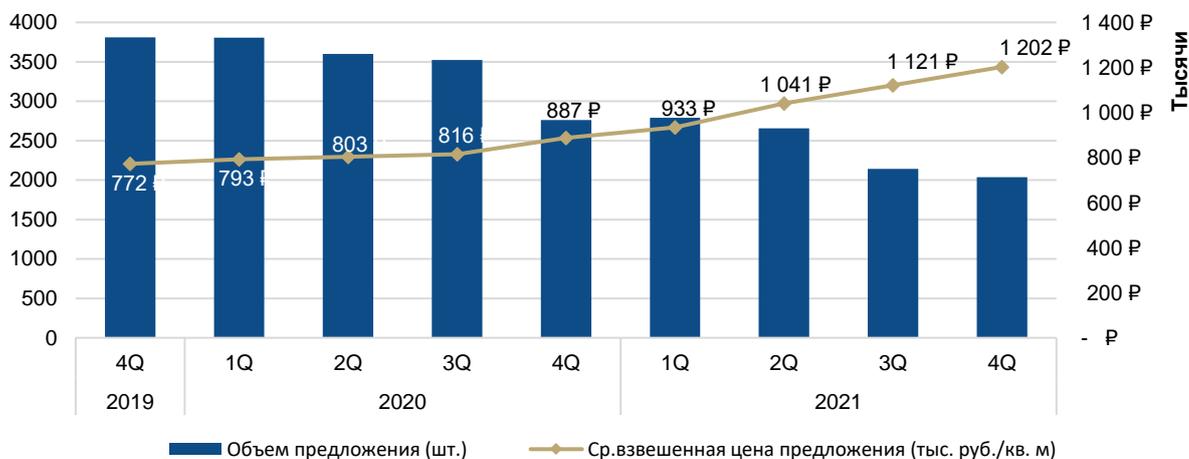
Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов: в сегменте deluxe составила 1 858 тыс. руб./кв. м, увеличившись за год на 35%, а по сравнению с 3 кварталом 2021 – на 6%; в сегменте premium показатель увеличился до 905 тыс. руб./кв. м, рост составил 24% за год и 6% по сравнению с прошедшим кварталом.

Таблица. Сводные ценовые показатели предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2020	3 КВ. 2021	4 КВ. 2021	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	887 191	1 120 784	1 202 229	+7%	+36%
Средний бюджет лота, млн. руб.	118,5	164,3	177,3	+8%	+50%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 379 816	1 746 138	1 858 392	+6%	+35%
Средний бюджет лота, млн. руб.	234,9	301,4	323,3	+7%	+38%
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	729 734	853 102	904 622	+6%	+24%
Средний бюджет лота, млн. руб.	91,2	117,5	124,8	+6%	+37%

Источник: Kalinka Group

График. Динамика предложения (шт.) и средневзвешенной цены (тыс. руб./кв. м) в целом по Москве

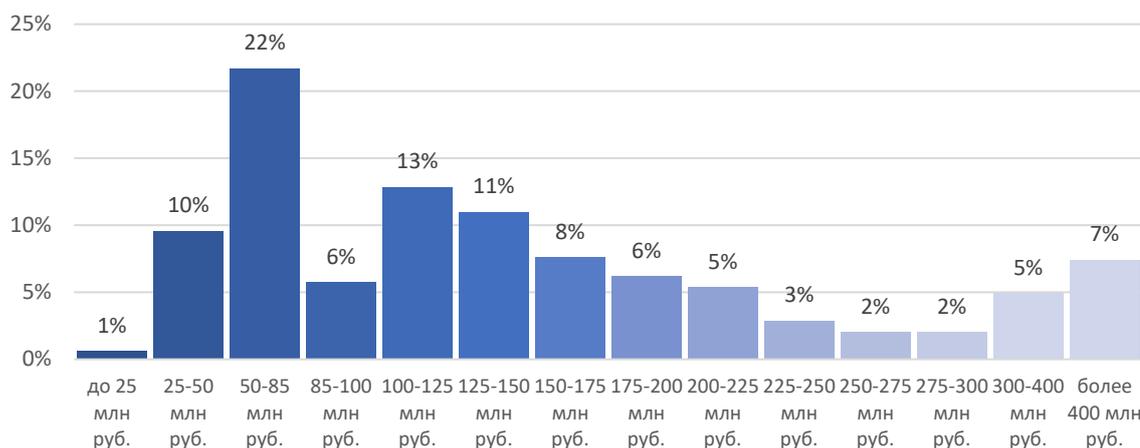


Источник: Kalinka Group

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

По итогам 2021 года средняя стоимость элитного лота в продаже увеличилась до 177 млн руб. (за год +50%, за квартал +8%). Основная доля лотов в продаже представлена в диапазоне 50-85 млн руб. за лот (22%), однако за квартал доля диапазона снизилась еще на 3 п. п. Распределение цен на элитном рынке в целом аналогично распределению в классе premium: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50-85 млн руб. (28%). В классе deluxe предложение от 100 млн руб. распределено практически равномерно. Как и в прошлом квартале большая доля предложений представлена в диапазоне стоимости от 100 до 200 млн руб. (33%). За квартал доля ультрадорогих лотов со стоимостью более 400 млн руб. возросла с 17% до 21% за счет выхода на рынок эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади, а также пентхаусов.

График. Распределение элитного предложения по стоимости, %

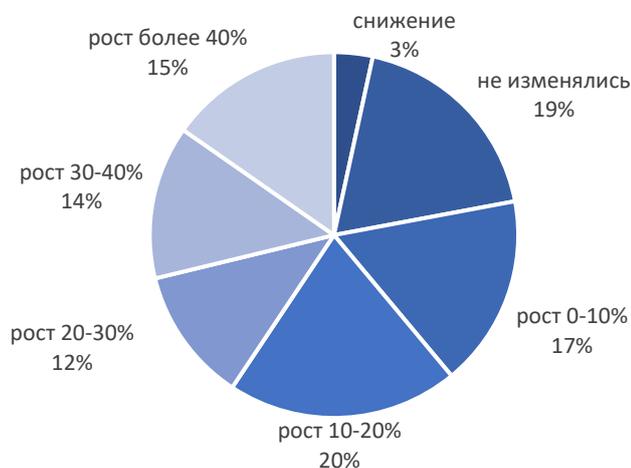


Источник: Kalinka Group

Реальное изменение цен в проектах за год по лотам, которые экспонировались как по итогам 4-го квартала 2020 года, так и по итогам 4-го квартала 2021 года:

- В ~19% проектов официальные цены предложений за прошедший год практически не изменились;
- В ~78% проектов был зафиксирован прирост цен предложений по сравнению с концом 2020 года. Высокий уровень прироста цены связан в том числе с рекордно высоким спросом, который стимулировал застройщиков поднимать цены;
- Снижение цен наблюдалось лишь в 3% комплексов.

График. Структура изменения цен предложений лотов в проектах по итогам 4-го квартала 2021 г. к 4-му кварталу 2020 г. (% изменения средних цен предложений; доля объектов)



Источник: Kalinka Group

СПРОС

Спрос на первичном рынке элитного жилья в 2021 году демонстрировал рекордные результаты, превысив показатель 2020 года. Со второй половины 2020 года наблюдались рекордные показатели спроса на фоне нестабильной экономической ситуации, сохранения низкого уровня ключевой ставки ЦБ и ставок по депозитам. В 2021 году спрос продолжал демонстрировать высокие результаты, однако 3-4 кварталы показали некоторое снижение количества сделок относительно аналогичных периодов 2020 года, что было связано, в том числе со снижением общего объема предложения на рынке, роста ключевой ставки ЦБ, а также высоким приростом цен в строящихся проектах.

По итогам 4-го квартала 2021 года на первичном рынке элитного жилья Москвы, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», было заключено 586 сделок, что на 35% меньше числа сделок, заключенных годом ранее в 4-м квартале 2020 года. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила 70,3 тыс. кв. м, что на 33% меньше показателя 4-го квартала 2020 года. Однако по сравнению с предыдущим 3-м кварталом 2021 года наблюдался прирост: на 27% в «штуках» и на 33% в квадратных метрах. Помимо традиционного увеличения спроса в 4-м квартале по сравнению с 3-м кварталом, на рост числа сделок повлиял активный спрос в новых комплексах premium-класса, в том числе с привлечением ипотеки. Так, доля ипотечных сделок за квартал в подклассе составила порядка 30%, при этом в ЖК «Остров», Sky View доля ипотечных сделок превысила 40%.

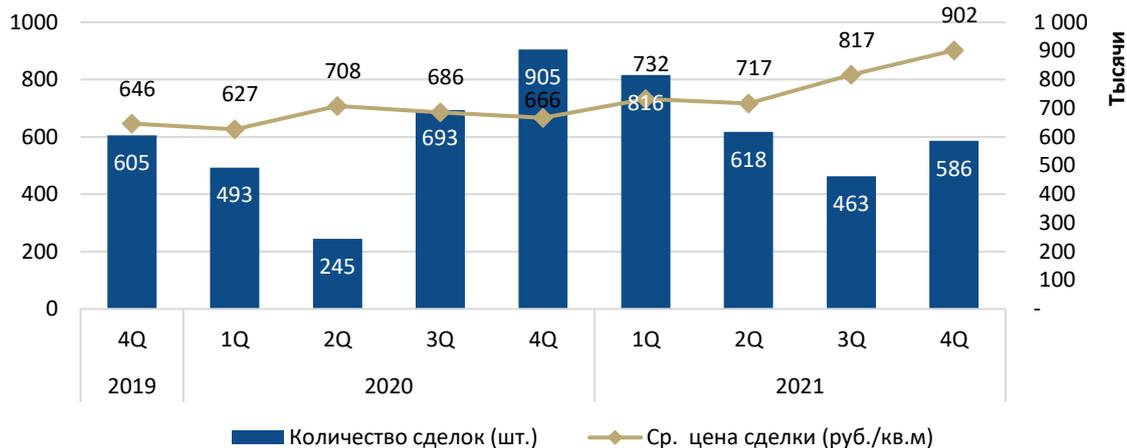
Несмотря на некоторое снижение активности покупателей в 3-м и 4-м кварталах 2021 года относительно пиковых значений аналогичных периодов 2020 года и рекордный рост средневзвешенной стоимости предложения, суммарно за 2021 год на первичном элитном рынке наблюдалось рекордное количество сделок. Так, было заключено 2 483 сделки суммарно на 288 тыс. кв. м, что на 6% и 8% соответственно превышает показатели 2020 года.

Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2020	3 кв. 2021	4 кв. 2021	ДИНАМИКА К 3 кв. 2021	ДИНАМИКА К 4 кв. 2020
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	905	463	586	+27%	-35%
Объем сделок, кв. м	104 810	52 934	70 311	+33%	-33%
Средняя площадь лота, кв. м	115,8	114,3	120,0	+5%	+4%
Средняя цена кв. м, руб.	666 243	816 574	902 160	+10%	+35%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	77,2	93,4	108,2	+16%	+40%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество сделок, шт.	101	73	111	+52%	+10%
Объем сделок, кв. м	15 513	9 630	17 421	+81%	+12%
Средняя площадь лота, кв. м	153,6	131,9	156,9	+19%	+2%
Средняя цена кв. м, руб.	1 146 395	1 386 172	1 372 901	-1%	+20%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	176,1	182,9	215,5	+18%	+22%
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	804	390	475	+22%	-41%
Объем сделок, кв. м	89 297	43 304	52 889	+22%	-41%
Средняя площадь лота, кв. м	111,1	111,0	111,3	0%	0%
Средняя цена кв. м, руб.	582 828	689 900	747 102	+8%	+28%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	64,7	76,6	83,2	+9%	+29%

Источник: Kalinka Group

График. Динамика количества сделок (шт.) и средневзвешенных удельных цен сделок (тыс. руб./кв. м) в Москве в целом



Источник: Kalinka Group

График. Динамика спроса на элитном рынке в разрезе классов, тыс. сделок

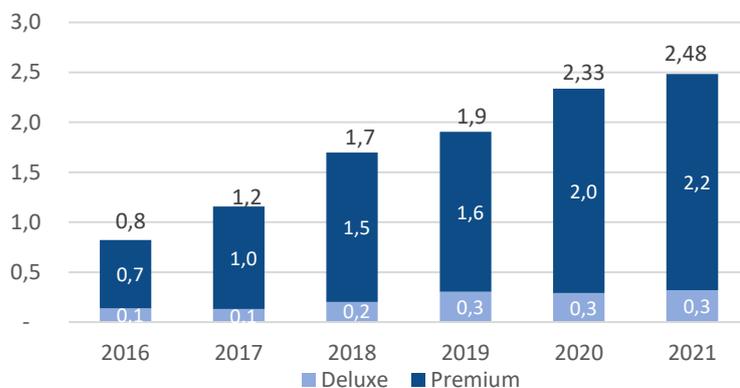
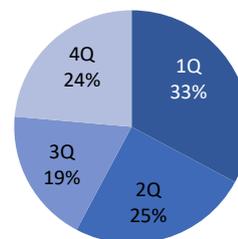


Диаграмма. Распределение сделок 2021 года на элитном рынке по кварталам



Источник: Kalinka Group

Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы, 2020–2021 гг.

ПОКАЗАТЕЛЬ	2020	2021	ДИНАМИКА ЗА ГОД, %
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ			
Количество сделок, шт.	2 336	2 483	+6%
Объем сделок, кв. м	267 696	288 331	+8%
Средняя площадь лота, кв. м	114,6	116,1	+1%
Средняя цена кв. м, руб.	668 761	785 344	+17%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	76,6	91,2	+19%
ВКЛЮЧАЯ:			
Deluxe			
Количество сделок, шт.	292	319	+9%
Объем сделок, кв. м	47 397	48 203	+2%
Средняя площадь лота, кв. м	162,3	151,1	-7%
Средняя цена кв. м, руб.	1 155 776	1 358 925	+18%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	187,6	205,3	+9%
Premium			
Количество сделок, шт.	2 044	2164	+6%
Объем сделок, кв. м	220 299	240 128	+9%
Средняя площадь лота, кв. м	107,8	111,0	+3%
Средняя цена кв. м, руб.	563 980	670 205	+19%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	60,8	74,4	+22%

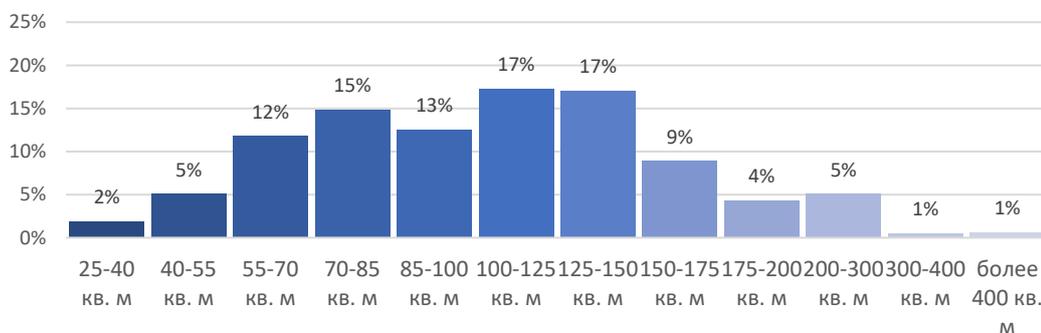
Источник: Kalinka Group

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

На фоне активного снижения доли предложения класса premium на первичном элитном рынке доля сделок в классе premium в 4-м квартале 2021 года снизилась с 84% до 81%. При этом доля сделок в классе deluxe возросла за квартал с 16% до 19%. Несмотря на то, что в целом за 2021 год наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых составила 61%, в 4-м квартале 2021 года на фоне появления новых проектов апартментов было приобретено больше, чем квартир (52%, доля квартир – 48%). Апартменты приобретались активнее как в классе premium, так и в классе deluxe.

Средняя площадь востребованного лота в 4-м квартале 2021 года возросла до 120 кв. м за счет роста доли сделок в классе deluxe. Прирост средней площади наблюдался по сравнению с 3-м кварталом 2021 года в классе deluxe: так, средняя площадь купленного лота составила 156,9 кв. м. В классе premium же за год средняя площадь приобретенного лота практически не изменилась, составив 111,3 кв. м. Структура сделок за 4-й квартал несколько изменилась в сторону снижения площадей за счет активных продаж апартментов: основная доля сделок пришлась на лоты площадью 85-100 кв. м – 18%. Данный диапазон площадей был наиболее популярен у покупателей premium-класса (18% сделок), на втором месте диапазон 125-150 кв. м с долей 19%. В классе deluxe наиболее востребован диапазон площадей 200-300 кв. м – 19% сделок. В целом за 2021 год основной спрос пришелся на лоты 50-100 кв. м – 40% сделок, а также 100-150 кв. м – 34%.

График. Распределение спроса на элитном рынке в 2021 году по площади, %

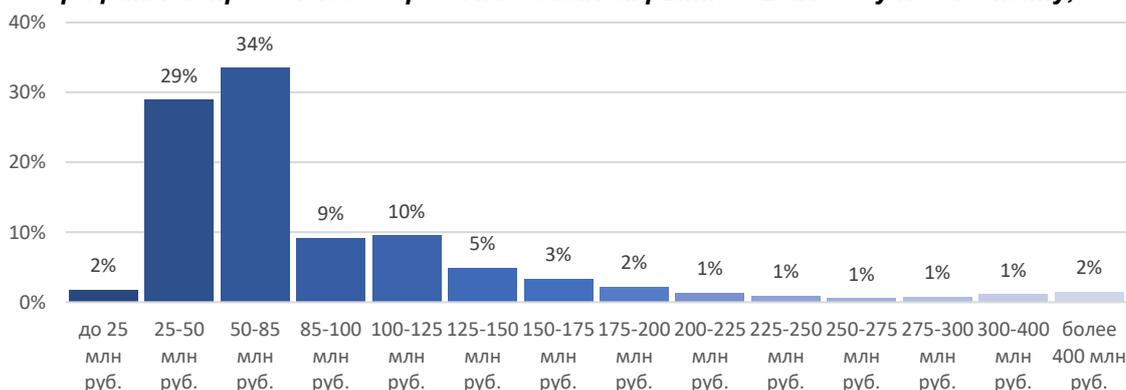


Источник: Kalinka Group

Значительно вырос бюджет сделки: средневзвешенная стоимость 1-го кв. м приобретенного лота выросла на 10% за квартал и на 35% за год – до 902 тыс. руб. за кв. м с учетом предоставляемых дисконтов. Средний бюджет сделки в 4-м квартале 2021 года увеличился до 108,2 млн руб. на 10% по сравнению с 3-м кварталом 2021 года, за год рост составил 40%. Рост бюджета сделки связан в том числе и с ростом доли сделок в классе deluxe. В разрезе классов средний бюджет составил 83,2 млн руб. в сегменте premium и 215,5 млн руб. в сегменте deluxe. Стоит отметить, что в 2021 году наблюдалось снижение размера дисконта от застройщиков с 5% до 3% в среднем по рынку.

Как и в 2020 году, основная доля сделок в 2021 году пришлась на бюджет 50-85 млн руб. – 34% сделок. Среди сделок, закрытых в 4-м квартале, доля диапазона составила 36%, на втором месте диапазон 25-50 млн руб., доля которого за квартал снизилась с 24% до 19%. В разрезе классов: в классе premium в 4-м квартале 2021 года больше всего сделок было приобретено в бюджете 50-85 млн руб. (рост до 41%), а в классе deluxe – в бюджетах 100-125 млн руб. (15%).

График. Распределение спроса на элитном рынке в 2021 году по бюджету, %



Источник: Kalinka Group

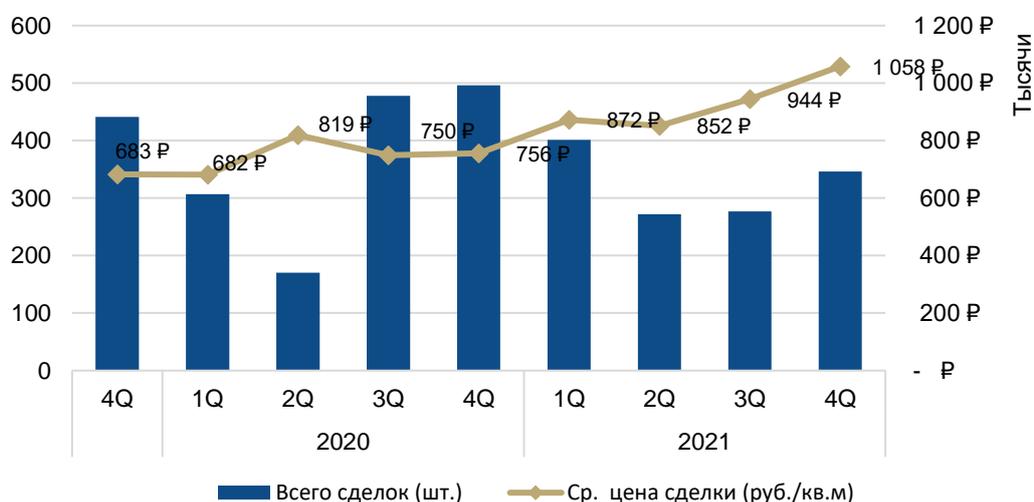
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

Основной объем сделок в 4-м квартале 2021 года традиционно пришелся на проекты на территории ЦАО: доля по объему сделок в ЦАО составила 59%. В 4-м квартале в ЦАО было заключено 346 сделок, что на 30% меньше, чем в 4-м квартале 2020 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 41,3 тыс. кв. м.

Объем сделок в элитных проектах за пределами ЦАО за год практически не изменился и в 4-м квартале 2021 года составил 33%. В абсолютном значении суммарное количество приобретенных за квартал площадей в рассматриваемой зоне составило 23,1 тыс. кв. м, что на 34% ниже, чем было приобретено в 4-м квартале 2020 года. Стоит отметить, что во 2-м квартале 2021 года на фоне активных продаж новых проектов в локации впервые наблюдалась обратная ситуация, когда больше квадратных метров было поглощено в проектах за пределами ЦАО: доля зоны достигла 49% (35,1 тыс. кв. м), в том числе за счет активных продаж в стартовавшем проекте «Остров».

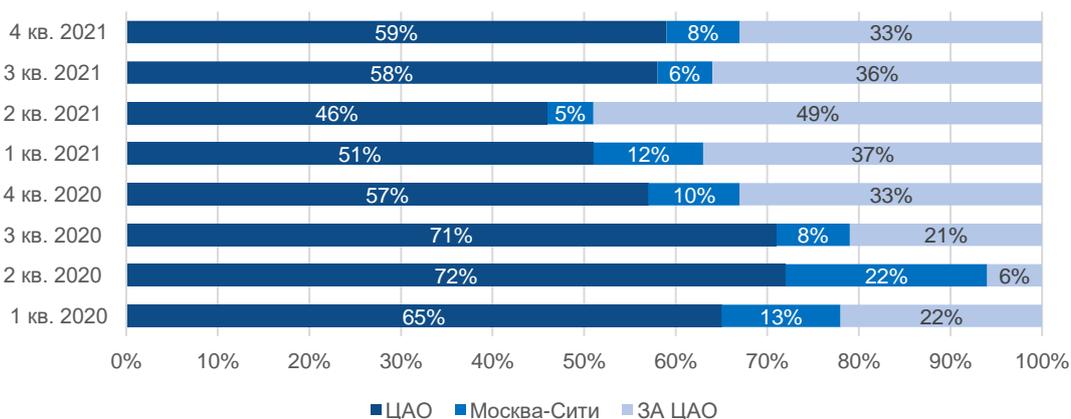
Доля продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити» в 4-м квартале 2021 составила 8%. Суммарный объем сделок в ММДЦ «Москва-Сити» составил порядка 6 тыс. кв. м (-45% к 4-му кварталу 2020 года). Снижение доли сделок в районе связано с сокращением числа предложения в небоскребах и отсутствием новых проектов в локации.

График. Динамика количества сделок (шт.) и средних удельных цен сделок (тыс. руб./кв. м) в проектах на территории ЦАО



Источник: Kalinka Group

Диаграмма. Распределение объема сделок по укрупненным зонам Москвы, кв. м в %



Источник: Kalinka Group

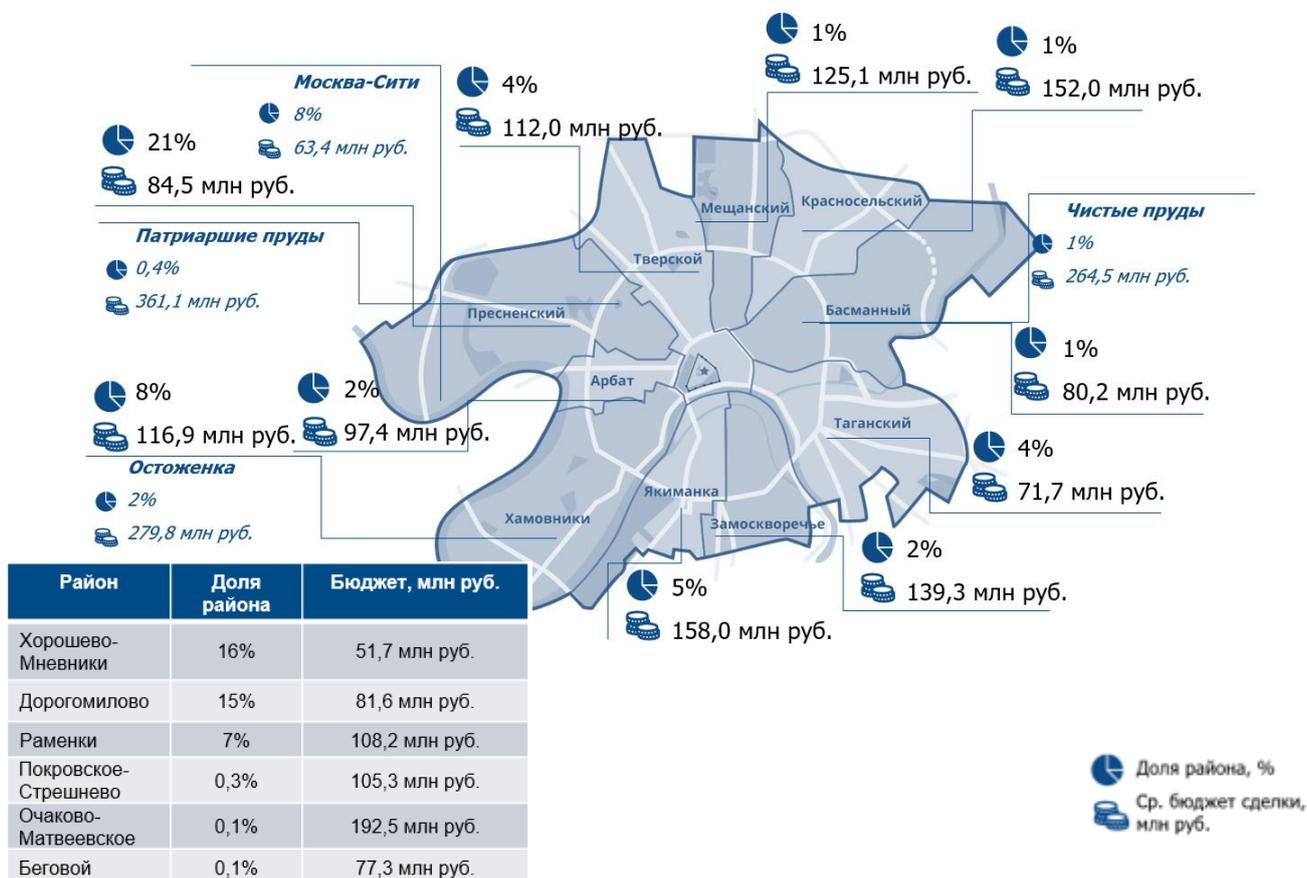
В целом по Москве в территориальной структуре продаж по районам в 2021 году по-прежнему лидирует Пресненский район с долей 30% от проданных в Москве квадратных метров и долей 32% от общего числа проданных лотов. Район остается лидером в рейтинге за счет активных продаж в ЖК Lucky (7% сделок), ЖК Capital Towers (6% сделок), Neva Towers (7%), а также активных

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

продаж апартаментов в новом проекте Sky View (5%). На втором месте район Хорошево-Мневники (СЗАО) с долей 16% за счет продаж премиальных очередей в ЖК «Остров» (16% по суммарному объему проданных лотов или 16% сделок). На 3-ем месте район Дорогомилово (ЗАО) с долей 15% по приобретённой суммарной площади лотов и 16% – по количеству сделок. В Дорогомилово основной спрос в 2021 году пришелся на проекты «Поклонная 9» (7%), Victory Park Residences (6%), а также ЖК «Бадаевский» (4%). Со 2-го на 4-е место в 2021 году сместился ранее популярный район Хамовники (10% - доля по проданным кв. м и 8% – по количеству лотов), где за последний год предложение практически не пополнялось, а реализация крупных комплексов подошла к завершению.

В списке наиболее продаваемых элитных проектов на рынке в 2021 году: премиальный ЖК «Остров» от «Донстрой», ЖК Lucky от Vesper, комплексы «Поклонная 9» и Victory Park Residences от Ant Development, ЖК Capital Towers от Capital Group, апартаменты в Neva Towers от Renaissance Development. Далее за счет активных продаж в 4-м квартале идет комплекс апартаментов Sky View (лидер по продажам в 4-м квартале). Все проекты относятся к классу premium. В классе deluxe среди лидеров-продаж: комплекс «Большая Дмитровка IX» от «Ингеоцентр», апартаменты Vogenhouse от ООО «Дельта» и ЖК «Лаврушинский» от Sminex.

Карта. Распределение суммарных площадей и средних бюджетов покупки проданных лотов по районам Москвы, 2021 г.



Источник: Kalinka Group

Таблица. Распределение элитного предложения по площади и стоимости, %

Premium

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	8,7%	9,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	4,5%	16,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,7%	8,9%	15,2%	1,7%	0,4%	0,0%	0,1%
150-200 кв. м	0,0%	1,2%	10,8%	8,7%	2,1%	0,1%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,5%	2,5%	4,1%	1,0%	0,5%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,5%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	1,3%

Deluxe

Диапазон	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	1,7%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	3,7%	5,4%	1,3%	0,4%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,4%	6,1%	8,5%	13,4%	2,0%	0,6%
150-200 кв. м	0,0%	0,6%	5,2%	11,5%	7,2%	2,6%
200-300 кв. м	0,0%	0,2%	1,1%	2,4%	3,9%	12,8%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	2,6%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%

Источник: Kalinka Group

Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, %

Premium

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	17,6%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	14,6%	13,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	2,5%	26,2%	6,1%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	3,2%	6,1%	2,4%	0,1%	0,0%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,2%	0,8%	1,4%	0,9%	0,1%	0,1%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%

Deluxe

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	3,1%	3,1%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,6%	11,6%	8,2%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	4,4%	11,9%	6,0%	6,6%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,3%	2,5%	7,8%	8,2%	2,8%	1,3%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,6%	0,9%	6,3%	2,8%	4,7%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	1,9%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%

Источник: Kalinka Group



KALINKA

Real Estate Consulting Group
Since 1999

Недвижимость для счастья!

www.kalinka-realty.ru
kalinka@kalinka-realty.ru
Facebook: Kalinka Group

119002, Москва, Арбат, д. 10
Телефон: +7 (495) 725 25 81, +7 (495) 725 25 82