

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА

ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ.
3 КВАРТАЛ 2022

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по итогам 3-го квартала 2022 года в продаже 97 жилых и апартаментных комплексов, что на 7% больше показателя 2-го квартала 2022 года и на 15% больше по отношению к 3-му кварталу 2021 года. Рост числа комплексов в продаже связан с ростом девелоперской активности в сегменте.

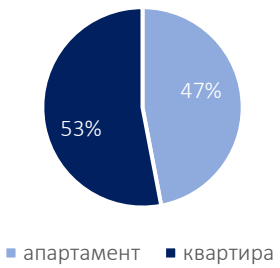
По итогам 3-го квартала 2022 года суммарный объем предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы достиг 342,4 тыс. кв. м, увеличившись на 8% за квартал и на 9% за год. Количество лотов в продаже возросло до 2 367 штук, что на 9% больше показателя 2-го квартала 2022 года и на 10% превышает показатель по итогам 3-го квартала 2021 года. В общей структуре предложения в кв. м доля класса deluxe сохраняется на высоком уровне, хотя и снизилась за квартал на 2 п.п. до 37%. Объем предложения класса premium по-прежнему преобладает, его доля в кв. м составляет 63%. Несмотря на структурные изменения и новое предложение, средняя площадь лота в продаже сохраняется на уровне 144,7 кв. м.

В 3-м квартале 2022 года элитный рынок пополнился 7 новыми проектами, квартал отметился выходом на элитный рынок новых игроков, ранее представленных в сегменте бизнес-класса. В результате, за квартал наиболее высокими темпами возрос объем предложения в premium классе – на 12% до 217 тыс. кв. м. В классе premium стартовали продажи новых проектов: Opus от ГК «Пионер», «Дом на Малой Грузинской» от KR Properties, Villa Palladio от Nponomareva Architects, а также закрытые продажи 1-й очереди крупного жилого комплекса в Хамовниках. В классе deluxe объем предложения возрос на 3% за квартал до 125,6 тыс. кв. м. Рынок пополнился проектами с апартаментами Quartier D'or от RARITECO и «Саввинская 27», а также клубным проектом «Саввинская 17» с квартирами от Level Group.

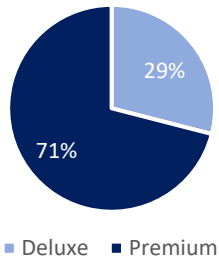
Таблица. Сводные показатели экспонируемого предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	2 143	2 182	**2 367**	***+9%***	***+10%***
Объем предложения, кв. м	314 509	315 746	**342 427**	***+8%***	***+9%***
Средняя площадь лота, кв. м	146,8	144,7	**144,7**	***0%***	***-1%***
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество лотов, шт.	545	714	**697**	***-2%***	***+28%***
Объем предложения, кв. м	94 371	121 916	**125 590**	***+3%***	***+33%***
Средняя площадь лота, кв. м	173,2	170,8	**180,2**	***+6%***	***+4%***
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	1 598	1 468	**1 670**	***+14%***	***+5%***
Объем предложения, кв. м	220 138	193 830	**216 838**	***+12%***	***-1%***
Средняя площадь лота, кв. м	137,8	132,0	**129,8**	***-2%***	***-6%***

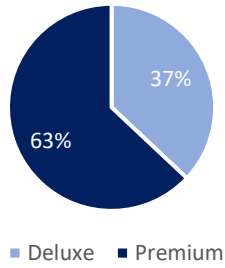
Структура первичного предложения по типу



Структура первичного предложения по лотам



Структура первичного предложения в кв. м



С начала года на рынок вышло 17 новых элитных проектов, что уже на 30% превышает показатель в целом за 2021 год, за который стартовали продажи 13 комплексов. Наиболее крупные проекты 2022 года – ЖК Onest на 475 квартир и 1-я очередь нового проекта в Хамовниках (более 400 квартир в стартовавших корпусах). В новых комплексах суммарно заявлено порядка 1,7 тыс. лотов на 210 тыс. кв. м, однако в продажу на данный момент выведено порядка 25% лотов. Количество заявленных лотов в новых проектах за 1–3 кварталы 2022 года на 8% превышает показатель нового предложения за 1–3 кварталы 2021 года (стартовали 9 проектов и несколько новых очередей), при этом показатель по суммарной площади заявленного предложения практически сопоставим.

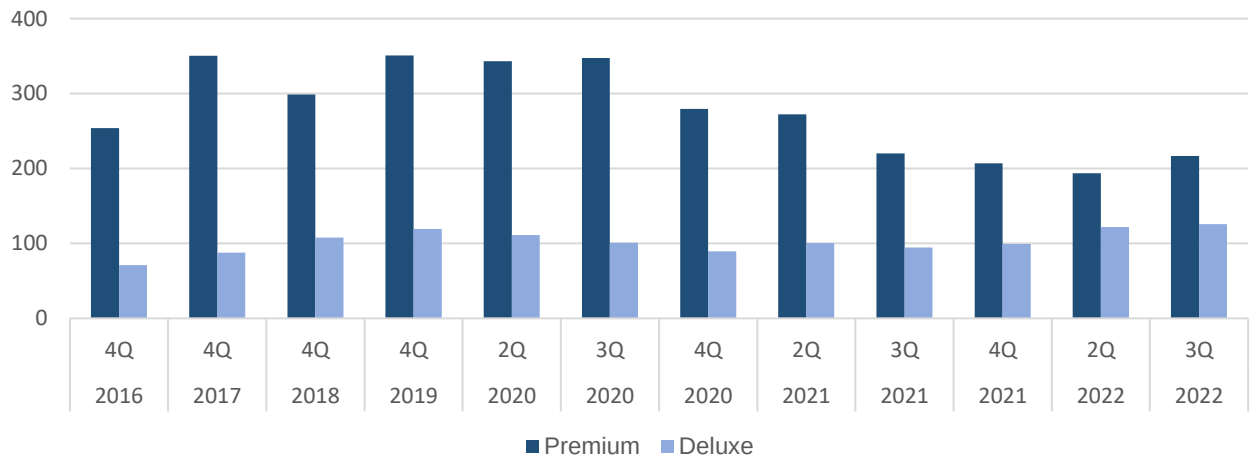
Таким образом, застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами и очередями, оставляя часть предложений в резерве. Так, среди лотов в продаже и нереализованного объема, недоступного в данный момент рынку, в продаже порядка 52% лотов, а 48% сохраняется в резерве у застройщиков, либо забронировано покупателями. В целом в проектах в продаже уже реализовано порядка 63% в кв. м или 64% лотов.

Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья в 3-м квартале 2022 года

ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
Conf.	Квартиры	Хамовники	Conf.	Conf.	Conf.	4 кв. 2026
Opus	Квартиры	Даниловский	PIONEER	172	22,1	3 кв. 2025
Quartier D'or	Апартаменты	Замоскворечье	RARITECO	73	9,7	2024
Дом на Малой Грузинской	Квартиры	Пресненский	KR Properties	104	19,5	4 кв. 2025
Саввинская 17	Квартиры	Хамовники	Level Group	22	1,9	4 кв. 2024
Саввинская 27	Апартаменты	Хамовники	Level Group	61	11,7	4 кв. 2024
Villa Palladio	Апартаменты	Марьина Роща	Nponomareva architects	10	1,8	3 кв. 2022

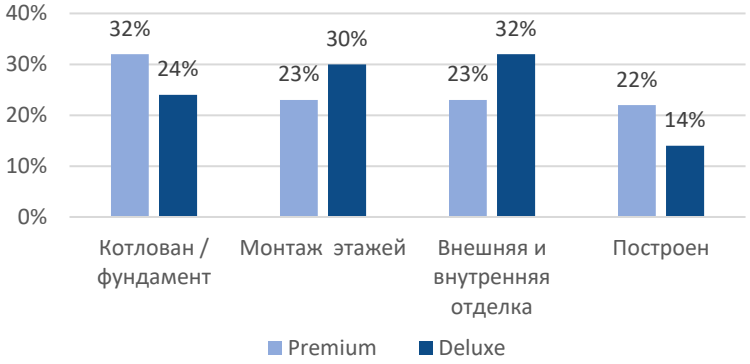
Источник: Kalinka Group

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



Источник: Kalinka Group

График. Распределение предложения по стадии строительства комплекса, %



Структура первичного предложения по отделке

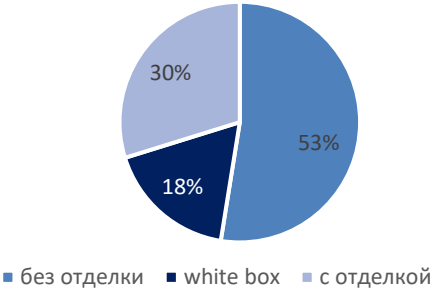
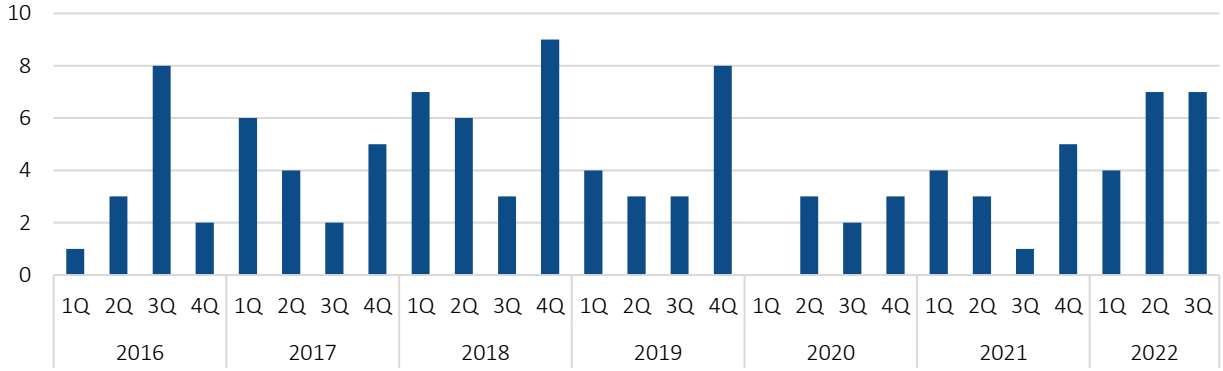


График. Динамика выхода на рынок новых элитных проектов, шт.



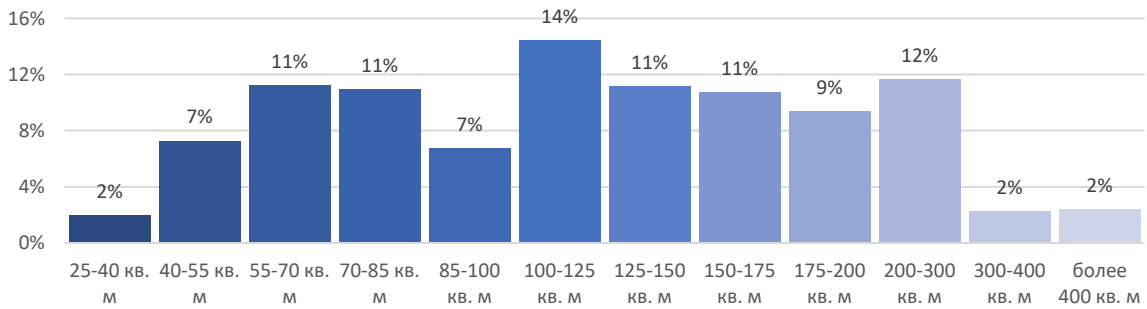
Источник: Kalinka Group

По итогам 3-го квартала 2022 года доля предложения с отделкой сохраняется на уровне 30% (годом ранее – 36%). Доля лотов в состоянии white box составила 18%, при этом наблюдался рост доли на 3 п. п. за год. В состоянии «без отделки» в предложении реализуется 53% квартир/апартаментов.

В структуре предложения основной объем сохраняется в ЦАО, его доля возросла за год с 65% до 71% за счет выхода новых проектов. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район (23%), включая ММДЦ «Москва-Сити», (максимальная доля приходится на такие проекты, как: Sky View, башня «Око», Lucky, а также новый проект – «Дом на Малой Грузинской») и Якиманка с долей 15% (за счет проектов «Лаврушинский», «Царев сад» и Cult). Далее Хорошево-Мневники (СЗАО) с долей 10% (премиальные очереди проекта «Остров», Wellton Spa Residence) и Дорогомилово (ЗАО) с долей 9% («Бадаевский», Victory Park Residences, «Поклонная 9»).

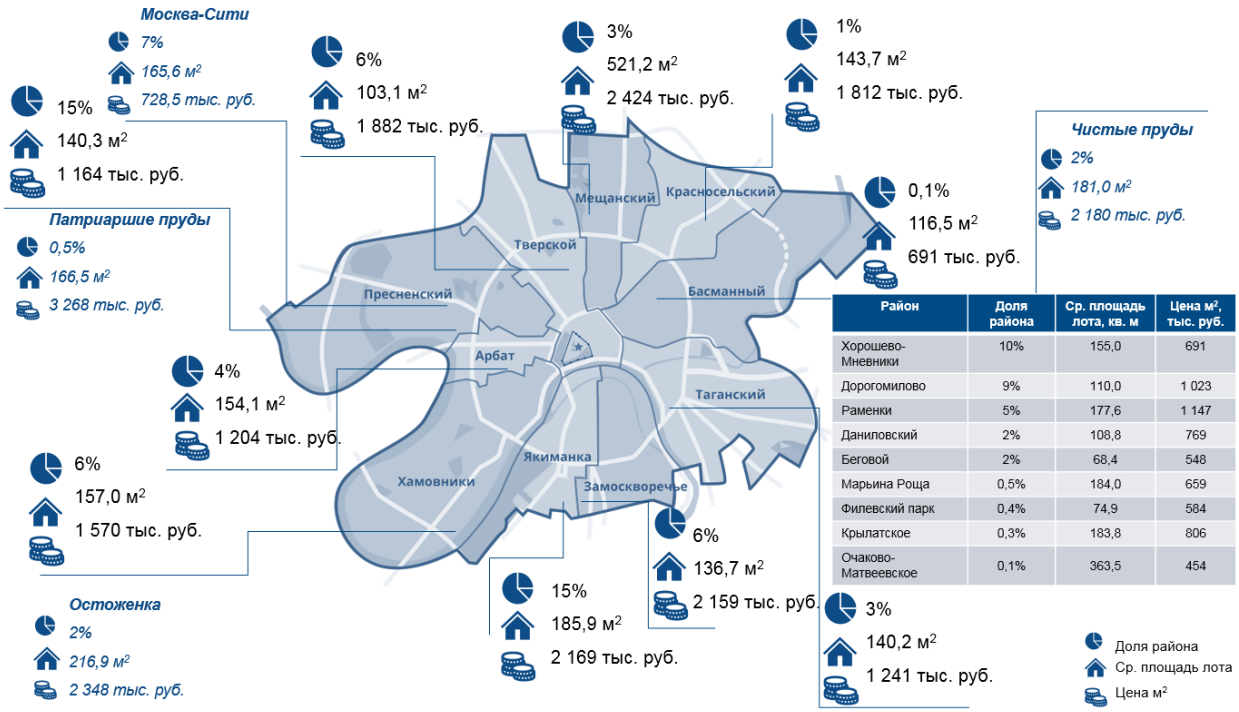
По количеству лотов в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово (9%), жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (5%), комплекс апартаментов GloraX Aura Belorusskaya в Беговом районе (5%). Замыкают 5-ку комплексов новый проект «Дом на Малой Грузинской» (4%) и апартаменты в проекте Sky View (4%), оба представлены в Пресненском районе.

График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %



Источник: Kalinka Group

Карта. Распределение первичного элитного предложения по районам г. Москвы



Район	Доля района	Ср. площадь лота, кв. м	Цена м², тыс. руб.
Хорошево-Мневники	10%	155,0	691
Дорогомилово	9%	110,0	1 023
Раменки	5%	177,6	1 147
Даниловский	2%	108,8	769
Беговой	2%	68,4	548
Марьина Роща	0,5%	184,0	659
Филевский парк	0,4%	74,9	584
Крылатское	0,3%	183,8	806
Очаково-Матвеевское	0,1%	363,5	454

Источник: Kalinka Group

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

Средневзвешенная цена элитного предложения по итогам 3-го квартала 2022 года сохранялась на высоком уровне и, несмотря на увеличение объема предложения, демонстрировала рост еще на +3% за квартал – до 1 419 тыс. руб./кв. м. За год цена выросла на +27%. Увеличение средневзвешенной стоимости в целом по элитному рынку связано с влиянием высокой доли предложения класса deluxe, где цены растут более высокими темпами.

На фоне высокой волатильности курса большинство застройщиков, ранее придерживающихся валютного ценообразования, зафиксировали цены в рублях, тем самым скорректировали уровень цен в сегменте. Доля предложения в долларах и евро за квартал снизилась с 15% до 9%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам сентября 2022 года составила порядка $23,7 тыс., что на 54% выше, чем по итогам 3-го квартала 2021 года.

Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов:

- В сегменте deluxe средневзвешенная цена возросла до 2 194 тыс. руб./кв. м, увеличившись за квартал на 7% и на 26% за год. Доля лотов, экспонирующихся в иностранной валюте, снизилась до 14% (сохраняется фиксация курса), на фоне волатильности курса стоимость в долларах в подклассе составила $37,1 тыс./кв. м, против $24 тыс./кв. м годом ранее (+55%).
- В сегменте premium основное предложение представлено в рублях (доля увеличилась до 94%), средневзвешенная цена возросла до 970 тыс. руб./кв. м, на 1% за квартал. Рост за год составил 14%.

В 3-м квартале продолжились корректировки ценообразования в некоторых проектах, при этом динамика разнонаправленная. Так, в большинстве проектов сохраняется рост цен, в основном за счет увеличения строительной готовности. Однако темпы прироста цен в некоторых проектах снизились.

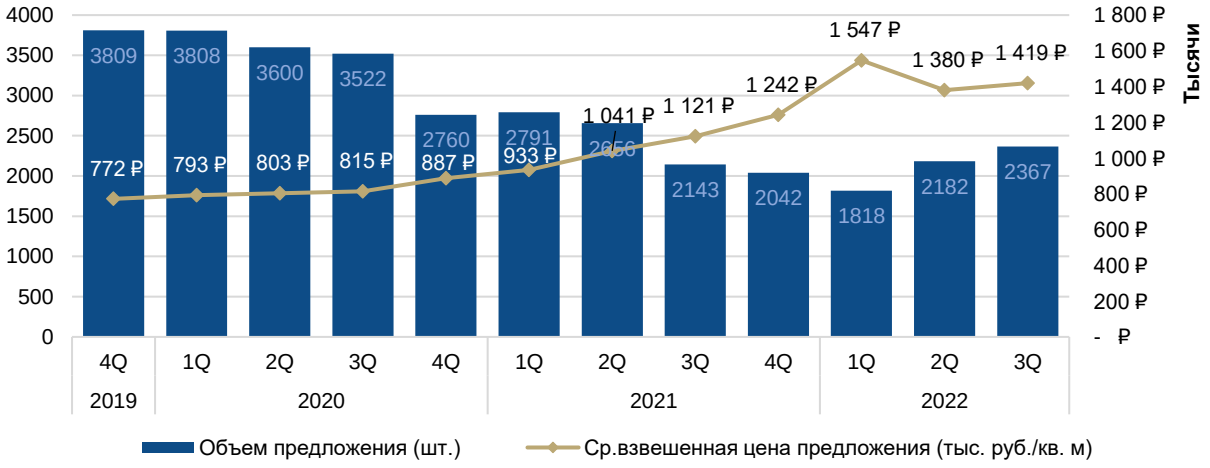
На фоне сохранения спроса в сегменте класса deluxe и планов по выходу нового предложения в наиболее востребованных локациях Москвы по достаточно высоким стартовым ценам, ожидается сохранение тенденции прироста средневзвешенного уровня цен в целом по рынку, однако темпы роста зафиксируются на низком уровне.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 121 471	1 379 906	**1 418 897**	*+3%*	*+27%*
Средний бюджет лота, млн руб.	164,6	199,7	**205,3**	*+3%*	*+25%*
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 747 494	2 051 742	**2 193 773**	*+7%*	*+26%*
Средний бюджет лота, млн руб.	302,6	350,3	**395,3**	*+13%*	*+31%*
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	853 102	957 334	**970 099**	*+1%*	*+14%*
Средний бюджет лота, млн руб.	117,5	126,4	**126,0**	*0%*	*+7%*

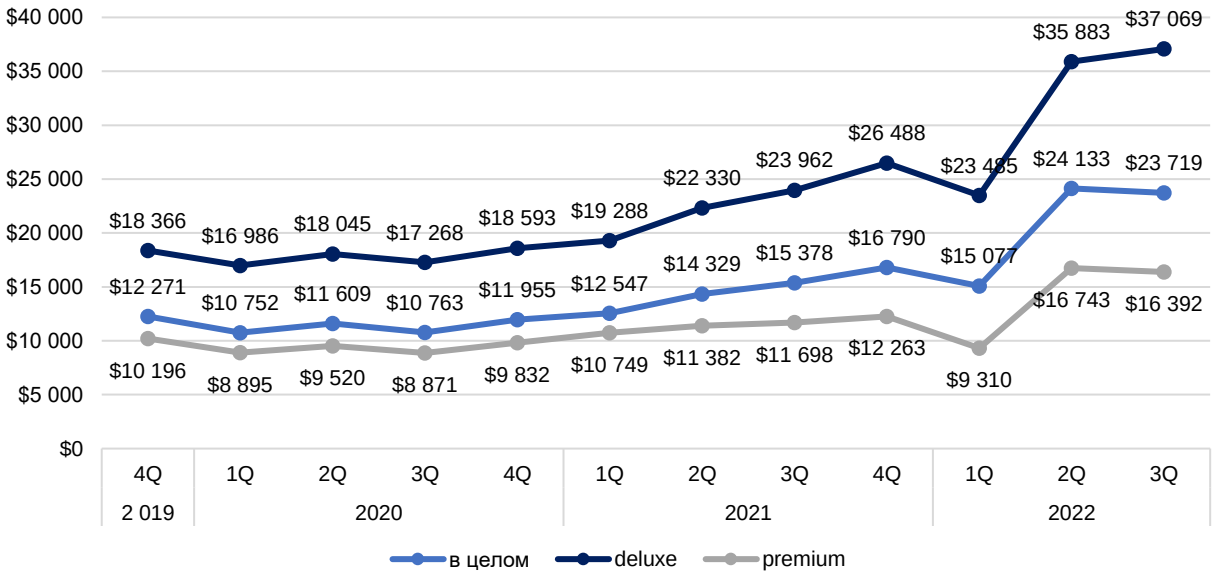
Источник: Kalinka Group

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



Источник: Kalinka Group

График. Динамика средневзвешенной цены ($/кв. м) в целом по Москве



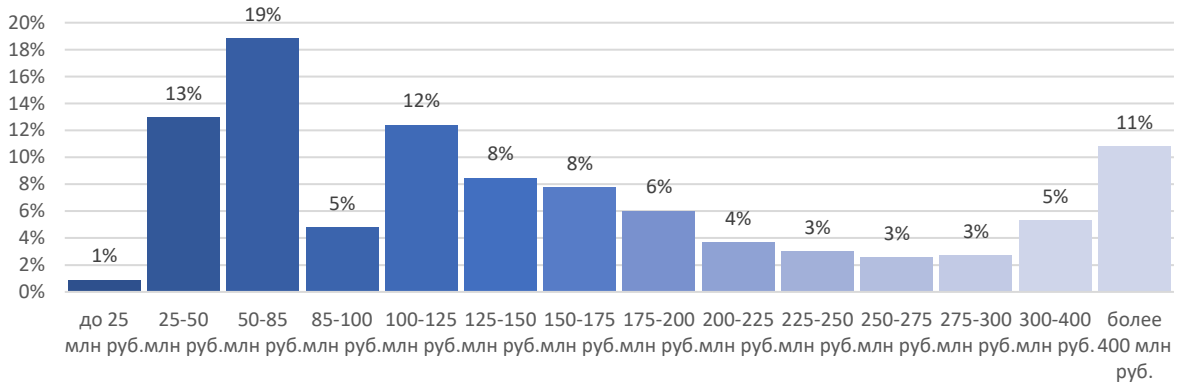
Источник: Kalinka Group

В результате увеличения доли класса deluxe в структуре предложения по итогам 3-го квартала 2022 года средняя стоимость элитного лота в продаже увеличилась до 205,3 млн руб., или +25% за год. За квартал наблюдался рост показателя на 3%.

Распределение предложения по диапазонам стоимости не претерпело серьезных изменений за квартал: основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50-85 млн руб. за лот – 19%, однако за квартал доля диапазона снизилась на 2 п. п. и на 3 п. п. за год. За счет увеличения предложения класса premium году на фоне выхода новых проектов за год значительно возросла доля предложения в бюджете 25–50 млн руб. – до 13% (против 8% годом ранее).

- Распределение в классе premium схожее: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50–85 млн руб. (25%), на лоты в бюджете 25-50 млн руб. приходится 18% лотов;
- В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб., которая за квартал возросла с 24% до 30%, а также лотов стоимостью 300–400 млн руб. – 14%. В целом в подклассе распределение по стоимости лотов до 300 млн руб. достаточно равномерное.

График. Распределение элитного предложения по стоимости, %



Источник: Kalinka Group

По итогам сентября 2022 года большинство застройщиков повышали цены экспонирования лотов несмотря на снижение спроса. Реальное изменение цен в проектах за квартал по лотам, которые экспонировались как на начало 2022 года, так и по итогам 3-го квартала 2022 года:

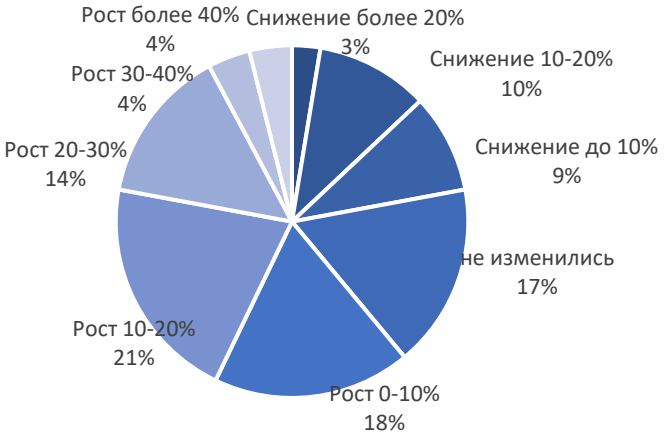
- В 17% проектов цены предложений за прошедшие 9 месяцев существенно не изменились, в проектах динамика средневзвешенной связана со структурными изменениями;

- В 61% проектов был зафиксирован прирост цен лотов за 9 месяцев; в большинстве случаев прирост в проектах составлял в среднем 10-20% (21%) и до 10% (18%);

- В 22% комплексов наблюдалось снижение цен; в большинстве проектов снижение составляло до 10% (6% проектов от рассматриваемой выборки). В основном снижение было достигнуто за счет акционного снижения цен и предоставления скидок на единичное остаточное предложение в проектах. Скидки в проектах доходили до 15–18%;

- В 7% проектах наблюдалось снижение цен в рублях за прошедшие 9 месяцев за счет экспонирования в иностранной валюте и волатильности курса.

График. Структура изменения цен лотов в проектах по итогам 3-го квартала 2022 г. к 4-му кварталу 2021 г. (% изменения средних цен предложений; доля объектов)



Источник: Kalinka Group

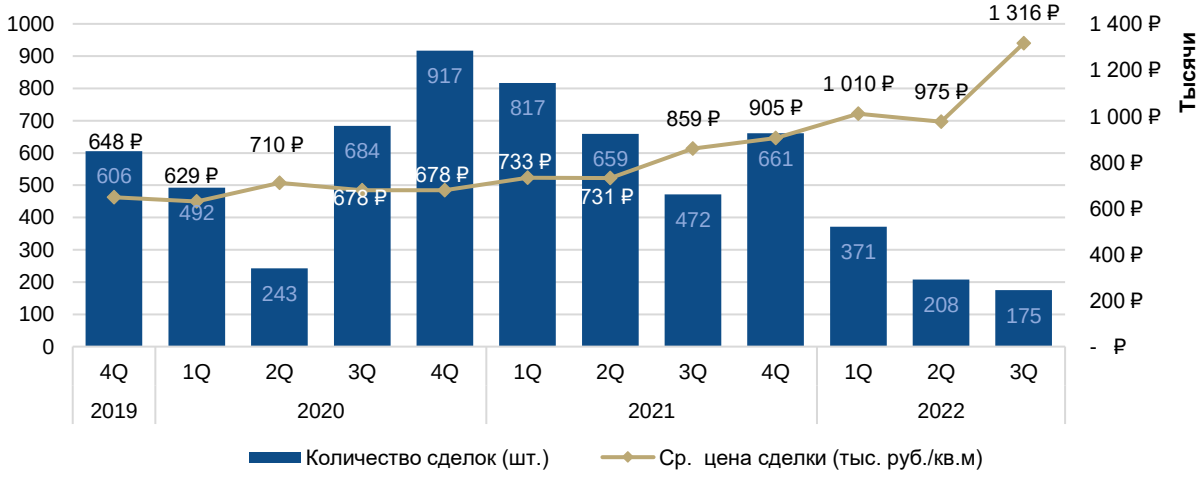
СПРОС

Усугубление экономической и политической нестабильности спровоцировали спад активности на рынке элитной недвижимости в 2022 году. Уже во 2-м квартале 2022 года наблюдалось значительное снижение количества сделок, которое еще более усугубилось в 3-м квартале, достигнув минимального значения даже по сравнению с «карантинным» 2-м кварталом 2020 года. Значительное снижение было связано в основном с низким показателем продаж в классе premium.

В 3-м квартале 2022 года на первичном рынке элитного жилья Москвы, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», было реализовано 175 лотов (не считая возможные предпродажи лотов в новых проектах). В результате, по сравнению со 2-м кварталом 2022 года спрос «просел» еще на 16%, а по сравнению с показателем за 3-й квартал 2021 года снижение составило 63%. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила всего 20,3 тыс. кв. м, что также на 14% меньше показателя 2-го квартала 2022 года и на 63% меньше показателя 3-го квартала 2021 года.

Таким образом, с начала года спрос на элитном рынке ожидаемо демонстрирует достаточно сильное снижение по сравнению с предыдущими годами: за три квартала было заключено всего 754 сделки суммарно на 87,6 тыс. кв. м, что на 61% и 61% соответственно меньше показателей сделок за три квартала прошлого года. По сравнению с аналогичными периодами предыдущих лет (2018–2020 годы) спад составил порядка 42–45%. Всего с начала года элитной недвижимости было реализовано на сумму 93,9 млрд руб.

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



Источник: Kalinka Group

На сделки по договорам долевого участия в 3-м квартале пришлось порядка 75% сделок. Рост активности за квартал наблюдался в сентябре, именно на этот месяц пришлась основная подача документов на регистрацию ДДУ и основное количество регистраций ДДУ (47% от сделок по ДДУ за квартал). За прошедшие месяцы 2022 года наиболее высокая активность по регистрациям ДДУ была отмечена в феврале (19% сделок) и марте (16%). Минимальная активность была отмечена в мае 2022 года – всего 5% от общего числа зарегистрированных ДДУ за прошедшие 9 месяцев. Доля ипотечных сделок на элитном рынке в 3-м квартале 2022 года возросла до 21% от сделок по ДДУ, против 10% во 2-м квартале 2022 года.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	472	208	**175**	*-16%*	*-63%*
Объем сделок, кв. м	55 369	23 537	**20 328**	*-14%*	*-63%*
Средняя площадь лота, кв. м	117,3	113,2	**116,2**	*+3%*	*-1%*
Средняя цена кв. м, руб.	859 173	974 882	**1 316 191**	*+35%*	*+53%*
Средний бюджет сделки, млн руб.	100,7	110,3	**152,9**	*+39%*	*+52%*
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество сделок, шт.	84	23	**63**	*+174%*	*-27%*
Объем сделок, кв. м	12 331	3 415	**8 771**	*+157%*	*-31%*
Средняя площадь лота, кв. м	146,8	148,5	**139,2**	*-6%*	*-5%*
Средняя цена кв. м, руб.	1 422 321	1 624 662	**1 959 240**	*+21%*	*+38%*
Средний бюджет сделки, млн руб.	208,8	241,2	**272,8**	*+13%*	*+31%*
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	388	185	**112**	*-39%*	*-71%*
Объем сделок, кв. м	43 037	20 122	**11 557**	*-43%*	*-73%*
Средняя площадь лота, кв. м	110,9	108,8	**103,2**	*-5%*	*-7%*
Средняя цена кв. м, руб.	697 815	864 967	**828 152**	*-4%*	*+19%*
Средний бюджет сделки, млн руб.	77,4	94,0	**85,5**	*-9%*	*+10%*

Источник: Kalinka Group

Основное количество сделок за квартал было заключено в классе premium – 64%, при этом доля сделок в классе deluxe увеличилась до 36%:

- В premium классе второй квартал подряд наблюдается антирекорд по количеству сделок – всего было приобретено 112 лотов. Несмотря на выход на рынок нового предложения в текущей ситуации покупатели не торопились приобретать недвижимость, занимая выжидательную позицию. В результате за квартал снижение в подклассе составило еще 39%, а по сравнению с 3-м кварталом 2021 года и того более – 71%;
- При этом класс deluxe демонстрировал почти трехкратное увеличение количества сделок, по сравнению с рекордно низким показателем 2-го квартала 2022 года, до 63 лотов. Однако по сравнению с 3-м кварталом 2021 года снижение спроса в подклассе составило 25%.

В разрезе сделок за 1-3 кварталы 2022 года на premium пришлось 79% сделок:

- С начала года значительное снижение наблюдалось в классе premium: спрос сократился на 65% по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года – до 598 сделок;

- Сегмент deluxe демонстрировал не столь значительный спад: заключено 156 сделок, по сравнению с 1–3 кварталами 2021 года снижение количества сделок составило 33%.

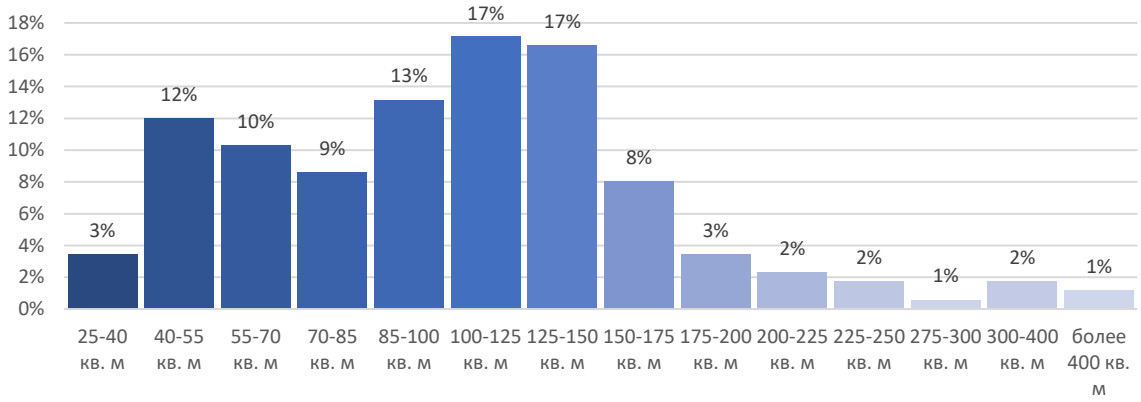
В 3-м квартале 2022 года, как и в целом за 9 месяцев, как в классе premium, так и в deluxe, традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых составила 68%.

Средняя площадь востребованного лота в 3-м квартале 2022 года составила 116,2 кв. м, за год продемонстрировав незначительное снижение на 1%. За квартал наблюдался рост показателя на 3%. В классе deluxe средняя площадь купленного лота снизилась как за год (-5%), так и за квартал (-6%) до 139,2 кв. м. В классе premium средняя площадь приобретенного лота снизилась на 7% за год и 5% за квартал до 103,2 кв. м.

Структура сделок по площади за 3-й квартал 2022 года достаточно сильно изменилась за счет активных продаж в классе deluxe. Большинство сделок пришлась на лоты 100–125 кв. м и 125–150 кв. м – каждый по 17%.

- Наиболее популярными у покупателей класса premium также были лоты площадью 125–150 кв. м (20%) и 85–100 кв. м (19% сделок);
- В классе deluxe также наблюдается некоторое снижение востребованных площадей: наиболее востребован был диапазон площадей 100–125 кв. м – 19% сделок.

График. Распределение спроса на элитном рынке в 3-м квартале 2022 года по площади, %



Источник: Kalinka Group

За счет некоторой стабилизации спроса в сегменте deluxe и роста его доли сделок в 3-м квартале достаточно значимо возрос показатель средневзвешенной удельной стоимости 1 кв. м приобретённого лота в целом по рынку – до 1,3 млн руб. за кв. м, что на 35% выше показателя 2-го квартала 2022 года и на 53% выше показателя 3-го квартала 2021 года.

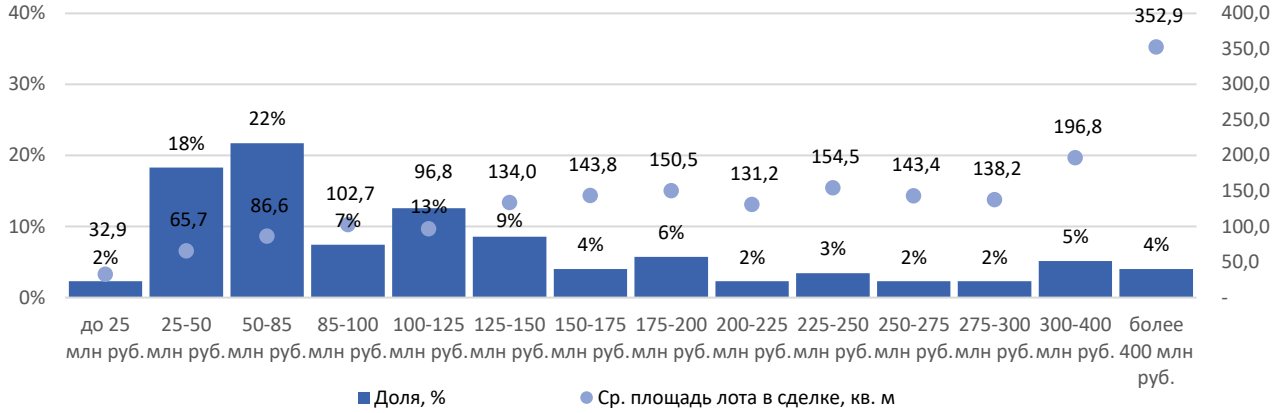
Средний бюджет сделки в 3-м квартале 2022 года увеличился до 152,9 млн руб., что на 39% больше по сравнению с 2-м кварталом 2022 года и на 52% больше показателя 3-го квартала 2021 года. Значительный рост бюджета сделки за год также связан с увеличением доли класса deluxe и ростом цен подклассе. В разрезе классов:

- в сегменте premium средний бюджет составил 85,5 млн руб. (+10% за год и -9% за квартал);
- в сегменте deluxe – 272,8 млн руб. (+31% за год и +13% за квартал).

Основная доля сделок за 3-й квартал была заключена в бюджете 50–85 млн руб. – 22% (во 2-м квартале – 26%), на ранее популярный бюджет в 25–50 млн руб. пришлось 18% сделок (во 2-м квартале – 28%). В разрезе классов:

- в классе premium в 3-м квартале 2022 года больше всего сделок было приобретено в бюджетах 50–85 млн руб. (30%);
- в классе deluxe – в бюджете 100–125 млн руб. (17%).

График. Распределение спроса на элитном рынке в 3-м квартале 2022 года по бюджету, % и средняя площадь лота, кв. м



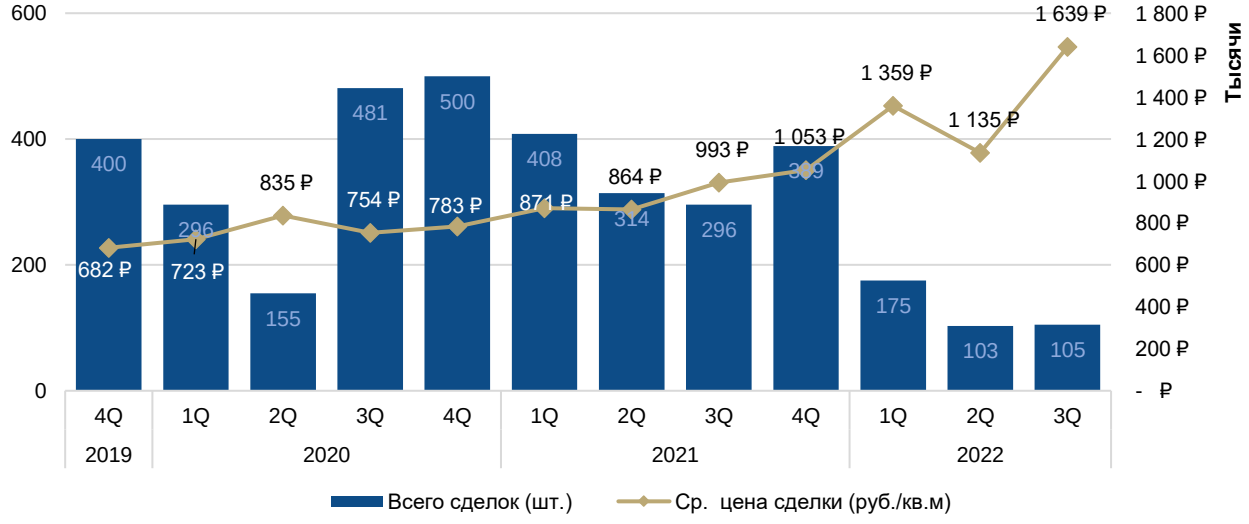
Источник: Kalinka Group

Основной спрос в 3-м квартале 2022 года традиционно пришелся на проекты в ЦАО: доля зоны в структуре спроса за квартал составила 60%. В ЦАО было заключено за квартал 105 сделок, что сопоставимо с показателем за прошлый квартал и на 65% меньше, чем в 3-м квартале 2021 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 12,3 тыс. кв. м.

Минимального уровня достиг показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны за квартал сократилась с 4% до 2%. Суммарный объем сделок в ММДЦ «Москва-Сити» составил менее 0,4 тыс. кв. м. Снижение доли сделок в районе связано с сокращением и так остаточного числа предложения в небоскребах и отсутствия нового предложения в локации.

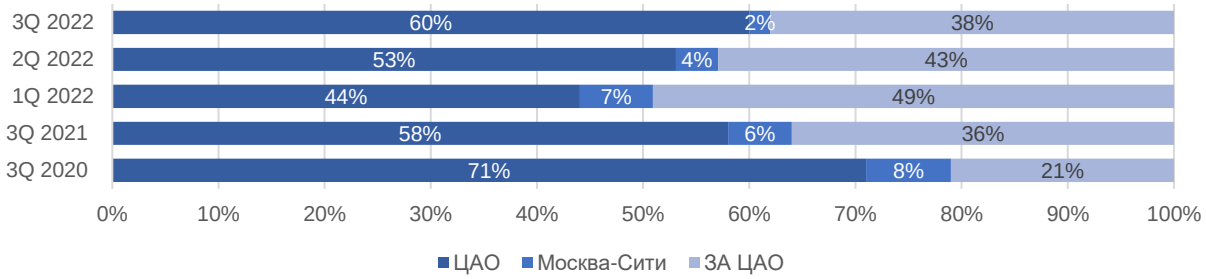
На фоне снижения спроса и снижения объема предложения в строящихся премиальных проектах вне ЦАО доля сделок зоны снизилась с 43% до 38% за квартал. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за квартал в рассматриваемой зоне, составил 7,7 тыс. кв. м, что на 24% ниже, чем было приобретено во 2-м квартале 2022 года и на 46% ниже показателя 3-го квартала 2021 года.

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 %



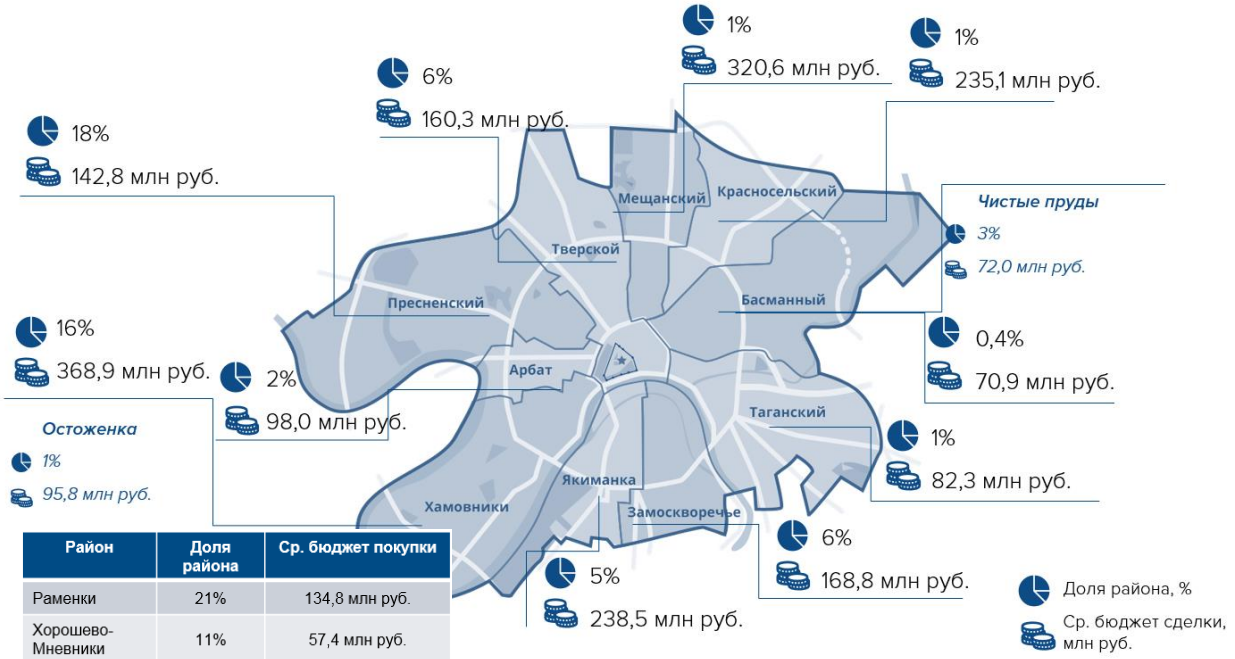
Источник: Kalinka Group

В целом по Москве в территориальной структуре продаж по районам в 3-м квартале 2022 года на 1-е место вышел район Раменки с долей 21% по суммарной площади приобретённых лотов и 17% – по количеству сделок за счет продаж лотов в комплексе «Вишневый Сад» (5%), «Река» (9%). На втором месте 3-й квартал подряд лидер 2021 года – Пресненский район с долей 18% от проданных в Москве квадратных метров и долей 20% от общего числа проданных лотов (по лотам район на 1-м месте). Район сохраняет высокое место в рейтинге за счет продаж квартир в ЖК Lucky (7%), ЖК Onest (9%), ЖК Capital Towers (2%). На 3-ем месте сохраняется район Хамовники с долей 16% в кв. м и 10% по количеству сделок за счет продаж в новых проектах «Саввинская 27» (5%) и «Саввинская 17» (1%), а также в проекте Savvin River Residence (2%). Стоит отметить, что в 3-м квартале из рейтинга выпал район Дорогомилово, доля которого снизилась за квартал с 24% до 6% за счет снижения спроса в проектах в локации.

Наиболее продаваемыми проектами за 3-й квартал 2022 года были проекты класса premium: «Остров» и «Река» от «Донстрой», а также проекты Onest, Lucky, в каждом из которых было заключено более 10 сделок за квартал. В классе deluxe наиболее популярны были проекты «Саввинская 27», Vesper Tverskaya, а также новый проект «Ильинка 3/8» от «Интеко».

Лидерами продаж за 9 месяцев продаж 2022 года в premium: премиальные очереди проекта «Остров», комплексы Victory Park Residence и «Поклонная, 9», Lucky, «Река» в каждом из которых было заключено более 30 сделок за рассматриваемый период. В сегменте deluxe – проекты «Золотой», «Саввинская 27», «Лаврушинский», «Ильинка 3/8», Astris, Vesper Tverskaya, в которых было приобретено более 8 лотов с начала года.

Карта. Распределение доли суммарных площадей и средних бюджетов покупки проданных лотов по районам Москвы, 3-й квартал 2022 г.



Район	Доля района	Ср. бюджет покупки
Раменки	21%	134,8 млн руб.
Хорошево-Мневники	11%	57,4 млн руб.
Дорогомилово	6%	91,4 млн руб.
Беговой	0,5%	19,8 млн руб.

Источник: Kalinka Group

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1-3 кв. 2021	1-3 кв. 2022	ИЗМЕНЕНИЕ, %
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ			
Количество сделок, шт.	1 948	**754**	***-61%***
Объем сделок, кв. м	223 816	**87 635**	***-61%***
Средняя площадь лота, кв. м	114,9	**116,2**	***+1%***
Средняя цена кв. м, руб.	763 443	**1 071 403**	***+40%***
Средний бюджет сделки, млн руб.	87,7	**124,5**	***+42%***
ВКЛЮЧАЯ:			
DELUXE			
Количество сделок, шт.	232	**156**	***-33%***
Объем сделок, кв. м	34 171	**22 258**	***-35%***
Средняя площадь лота, кв. м	147,3	**142,7**	***-3%***
Средняя цена кв. м, руб.	1 372 179	**1 848 493**	***+35%***
Средний бюджет сделки, млн руб.	202,1	**263,7**	***+30%***
PREMIUM			
Количество сделок, шт.	1 716	**598**	***-65%***
Объем сделок, кв. м	189 644	**65 377**	***-66%***
Средняя площадь лота, кв. м	110,5	**109,3**	***-1%***
Средняя цена кв. м, руб.	653 757	**806 842**	***+23%***
Средний бюджет сделки, млн руб.	72,3	**88,2**	***+22%***

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

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	0,7%	6,3%	7,2%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	0,7%	3,6%	6,2%	0,9%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	0,4%	3,4%	3,2%	14,5%	2,6%	0,6%
150-200 кв. м	0,0%	0,1%	0,3%	1,1%	4,4%	8,6%	4,4%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,4%	0,7%	0,7%	3,2%	14,9%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	5,2%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,6%

Источник: Kalinka Group

Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, 1-3 кварталы 2022, %

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	19,7%	6,9%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	8,9%	16,7%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,8%	14,2%	12,4%	0,5%	0,5%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,8%	7,0%	4,7%	1,5%	0,0%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,2%	1,5%	1,7%	0,3%	0,0%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%	0,5%	0,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%

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	1,9%	7,7%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	6,4%	6,4%	3,8%	0,6%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	0,6%	5,8%	9,6%	12,8%	0,6%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%	10,3%	5,1%	0,6%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	2,6%	5,1%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	2,6%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%

Источник: Kalinka Group

Kalinka

GROUP SINCE 1999

НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

www.kalinka-realty.ru
kalinka@kalinka-realty.ru

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