

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА
ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ.
ИТОГИ 2022

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

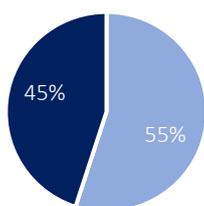
События 2022 года значительно повлияли на рынок элитной недвижимости Москвы, внесли изменения в структуру предложения и спроса. По итогам 2022 года в результате активного пополнения проектов в продаже на элитном рынке жилья Москвы наблюдается рекордное количество проектов: 102 комплекса deluxe и premium классов, что на 5% больше показателя 3-го квартала 2022 года и на 23% больше по сравнению с итогом 2021 года. Тем не менее, более чем в 40% комплексов в продаже представлено менее 10 лотов. Возрос и объем лотов в продаже: суммарный объем предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы по итогам года достиг 359 тыс. кв. м, прирост показателя составил 5% за квартал и 17% за год. Количество лотов в продаже возросло до 2 587 штук, что на 9% больше показателя 3-го квартала 2022 года и на 26% превышает показатель по итогам 2021 года.

Рост числа комплексов в продаже, как и объема предложения, связан с высокой девелоперской активностью на рынке в 2022 году и стартом продаж большого количества новых элитных проектов на фоне значительного снижения спроса со 2-го квартала 2022 года. Тем не менее и наибольшая активность по выходу новых проектов наблюдалась во второй половине года. Наибольший прирост предложения за год произошел в подклассе deluxe, где количество лотов в продаже возросло на 32%. В premium классе количество лотов в продаже возросло на 24% за год. Стоит отметить, что в общей структуре предложения в кв. м доля класса deluxe в течение 2022 года сохранялась на высоком уровне: в 1-м полугодии показатель возрос с 32% до 40%, однако по итогам года скорректировался до 35%. Таким образом, объем предложения класса premium по-прежнему преобладает, его доля в кв. м составляет 65%.

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

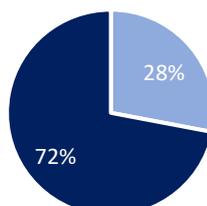
ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2021	3 кв. 2022	4 кв. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	2 052	2 367	2 587	+9%	+26%
Объем предложения, кв. м	305 735	342 427	358 662	+5%	+17%
Средняя площадь лота, кв. м	149,0	144,7	138,6	-4%	-7%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество лотов, шт.	554	697	733	+5%	+32%
Объем предложения, кв. м	99 005	125 590	125 400	0%	+27%
Средняя площадь лота, кв. м	178,7	180,2	171,1	-5%	-4%
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	1 498	1 670	1 854	+11%	+24%
Объем предложения, кв. м	206 730	216 838	233 262	+8%	+13%
Средняя площадь лота, кв. м	138,0	129,8	125,8	-3%	-9%

Структура первичного предложения по типу



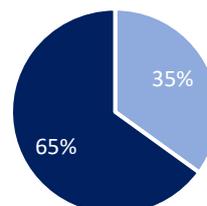
■ апартамент ■ квартира

Структура первичного предложения по лотам



■ Deluxe ■ Premium

Структура первичного предложения в кв. м



■ Deluxe ■ Premium

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

С начала года на рынок вышло 22 новых проекта, а также новый корпус апартментов в рамках проекта Vesper Tverskaya, новое предложение апартментов в проекте Roza Rossa. Количество новых проектов в продаже превысило аналогичный показатель в целом за 2021 год на 69%, однако показатель не является рекордным. Так, в 2018 году рынок пополнился 25 новыми проектами. В 4-м квартале 2022 года элитный рынок пополнился 5 новыми проектами, 4 из которых находятся в закрытой реализации. Суммарное заявленное количество лотов в новых проектах 2022 года составляет более 2,2 тыс. лотов суммарно на 270,9 тыс. кв. м, что на 18% и 12% соответственно превышает показатель 2021 года. Среди заявленного нового предложения 2022 года 74% лотов – квартиры.

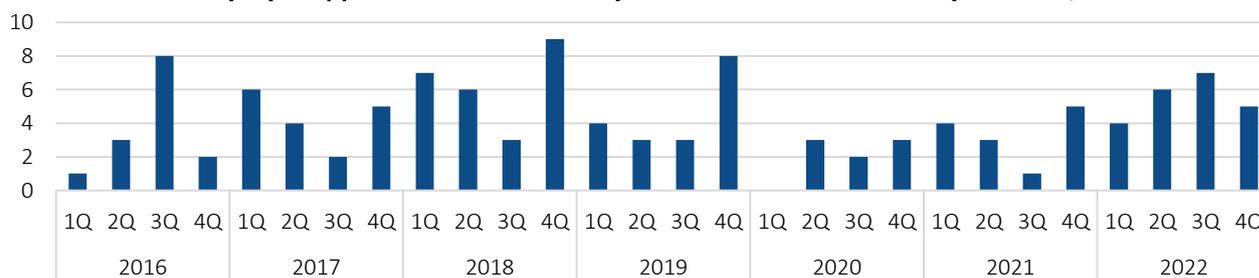
- Большинство лотов представлено в проектах premium-класса (65%) за счет старта продаж в 2022 году таких крупных проектов, как: Onest (Sminex-Интеко), Opus (Pioneer), «Мюр & Мерилиз» (KR Properties), 1 очереди Luzhniki Collection (Absolute Premium), апартментов в проекте Ahead (Vos'hod) и др.
- В классе deluxe стартовало большее количество проектов (12), а прирост предложения произошел в основном за счет крупных проектов Vesper Tverskaya (второй корпус с апартментами) от Vesper, «Космо 4/22» (Галс-Девелопмент), Quartier D'or (RARITECO), «Ильинка 3/8» (Sminex-Интеко), «Саввинская 27» (Level Group) и новых проектов на стадии закрытых продаж.

Помимо старта продаж новых элитных проектов различных форматов, 2022 год охарактеризовался выходом на элитный рынок новых игроков, ранее реализовавших недвижимость в других сегментах (Level Group, «Абсолют», «ЛСР», Pioneer, AG Development и др.), а также слиянием крупных застройщиков в компанию Sminex-Интеко.

Застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, сохраняется и достаточно большой резерв лотов, не выведенных на продажу: так, среди нереализованного объема в продаже 57% лотов, а 43% сохраняется в резерве у застройщиков, либо забронировано покупателями. В целом в проектах уже реализовано порядка 63% кв. м или 64% лотов.

В начале 2023 года активность застройщиков также сохраняется: так, в 1-м квартале ожидается старт продаж как минимум 3 проектов, среди которых продажи 1-й очереди проекта ЖК класса deluxe «Первый на Красном» от «Гута Девелопмент» на Болотной набережной с сервисным управлением 24/7 от пятизвездочного отеля сети SAVOY (в декабре 2022 года получено разрешение на строительство, в январе 2023 года опубликована проектная декларация). Также ожидается старт продаж еще 2 проектов в Хамовниках, по которым уже также опубликованы проектные декларации и появилась активность на строительных площадках. В целом в 2023 году ожидается старт продаж порядка 6 комплексов класса deluxe и 3–4 комплексов premium-класса, однако динамика выхода новых проектов будет зависеть от общего состояния рынка и его показателей. Так, в январе планы по старту продаж некоторых проектов уже были скорректированы.

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



Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья в 2022 году

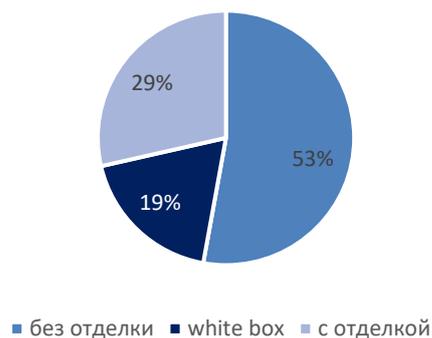
ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
Новые комплексы						
Усадьба в Орлово-Давыдовском Переулке	Усадьба	Мещанский	Sminex-Интеко	1	4,4	4 кв. 2023
Ahead	Апартаменты	Филевский парк	Vos'hod	78	5,9	4 кв. 2024
Island house	Апартаменты	Крылатское	Остров Фантазий	14	3,0	3 кв. 2022
Vernissage	Апартаменты	Замоскворечье	Ziggurat	26	2,1	2 кв. 2024
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Якиманка	Conf.	21	3,6	3 кв. 2026
St. George Residence	Квартиры	Замоскворечье	ООО "Клиника ДеКо"	16	2,6	2024
Wellton Spa Residence (рестарт)	Апартаменты	Хорошево-Мневники	Крост	57	3,5	1 кв. 2023
Ильинка 3/8	Квартиры	Тверской	Sminex-Интеко	68	6,2	3 кв. 2024
Onest	Квартиры	Пресненский	Sminex-Интеко	476	57,0	2 кв. 2025
Космо 4/22	Апартаменты	Замоскворечье	Галс-Девелопмент	81	5,6	4 кв. 2024
Opus	Квартиры	Даниловский	PIONEER	172	22,1	3 кв. 2025
Quartier D'or (Закрытые)	Апартаменты	Замоскворечье	RARITECO	73	9,7	2024
Мюр & Мерилиз	Квартиры	Пресненский	KR Properties	98	10,7	1 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	Марьяна Роща	Npronomareva architects	10	1,8	3 кв. 2022
Luzhniki Collection, 1 оч.	Квартиры	Хамовники	Absolute Premium	519	55,6	4 кв. 2026
Голутвинский 10	Апартаменты	Якиманка	AG Development	28	1,0	4 кв. 2023
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Хамовники	Conf.	69	19,9	4 кв. 2025
Luce (Закрытые)	Квартиры	Арбат	MR Group	46	8,2	2 кв. 2025
Nicole (Закрытые)	Квартиры	Тверской	MR Group	235	26,8	2 кв. 2025
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Хамовники	Conf.	14	1,3	2024
Новые очереди / корпуса						
Vesper Tverskaya, новая очередь	Апартаменты	Тверской	Vesper	91	6,4	3 кв. 2022
Roza Rossa. Metropol serviced residences	Апартаменты	Хамовники	KR Properties	19	2,9	1 кв. 2023

Источник: Экосистема Kalinka

График. Распределение предложения по стадии строительства, %



Структура первичного предложения по отделке



Источник: Экосистема Kalinka

Основная доля предложения по итогам года представлена в комплексах на стадии монтажа этажей – 32% лотов. При этом годом ранее основная доля предложения была представлена в комплексах на начальной стадии строительства (котлован / фундамент) – 45%. Доля лотов в готовых комплексах составляет 21%. В премиум-классе на фоне выхода новых проектов большинство лотов в продаже на начальной стадии строительства – 34% лотов, а в классе deluxe большинство – на стадии монтажа этажей – 46%.

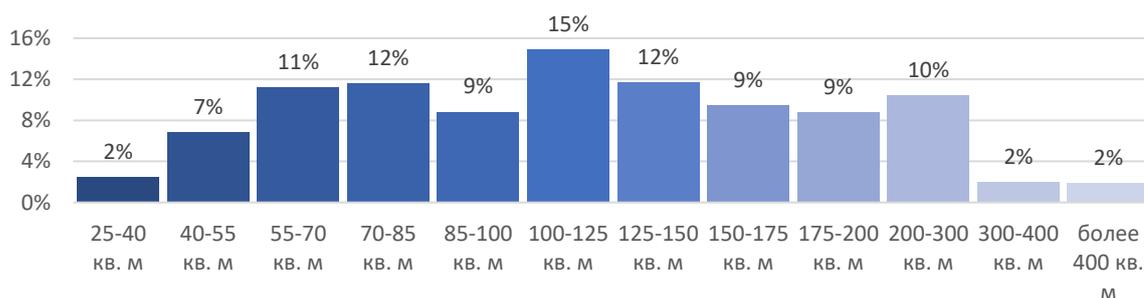
В условиях ужесточения санкций для многих девелоперов появились трудности обеспечения необходимого уровня отделочных работ в проектах. По итогам 2022 года доля предложения с отделкой снизилось до 29% (годом ранее – 33%). Доля лотов в состоянии white box составила 19%, при этом наблюдался рост доли на 3 п. п. за год. В состоянии «без отделки» в предложении реализуется 53% квартир/апартаментов.

На фоне выхода на элитный рынок достаточно большого количества новых проектов в 2022 году количество лотов небольших площадей в продаже возросло по сравнению с прошлым годом. Баланс площадей сместился в сторону лотов площадью до 100 кв. м, доля которых возросла с 32% до 41% по итогам 2022 года. Вывод в продажу лотов небольших площадей повлиял на снижение средней площади лота в классе premium на 9% за год – с 138 кв. м до 126 кв. м, в классе deluxe снижение составило 4% за год: с 179 кв. м до 171 кв. м.

В структуре предложения основной объем традиционно представлен в ЦАО, его доля сохраняется на уровне 65% за счет выхода новых проектов в центральных локациях в 2022 году. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район (24%), включая ММДЦ «Москва-Сити», (максимальная доля приходится на такие проекты, как: Onest, Sky View, башня «Око», Neva Towers, Lucky) и Якиманка с долей 14% (за счет проектов «Лаврушинский», Cult, «Царев сад»). Далее Хорошево-Мневники (СЗАО) с долей 10% (премиальные очереди проекта «Остров», Wellton Spa Residence). На фоне выхода нового предложения район Хамовники поднялся на 4 строчку рейтинга с долей 9% (за счет проектов Luzhniki Collection, Savvin River Residence, Allegoria Mosca), сместив на 5-е место Дорогомиллово с долей 9% (Victory Park Residences; «Поклонная 9», «Бадаевский»).

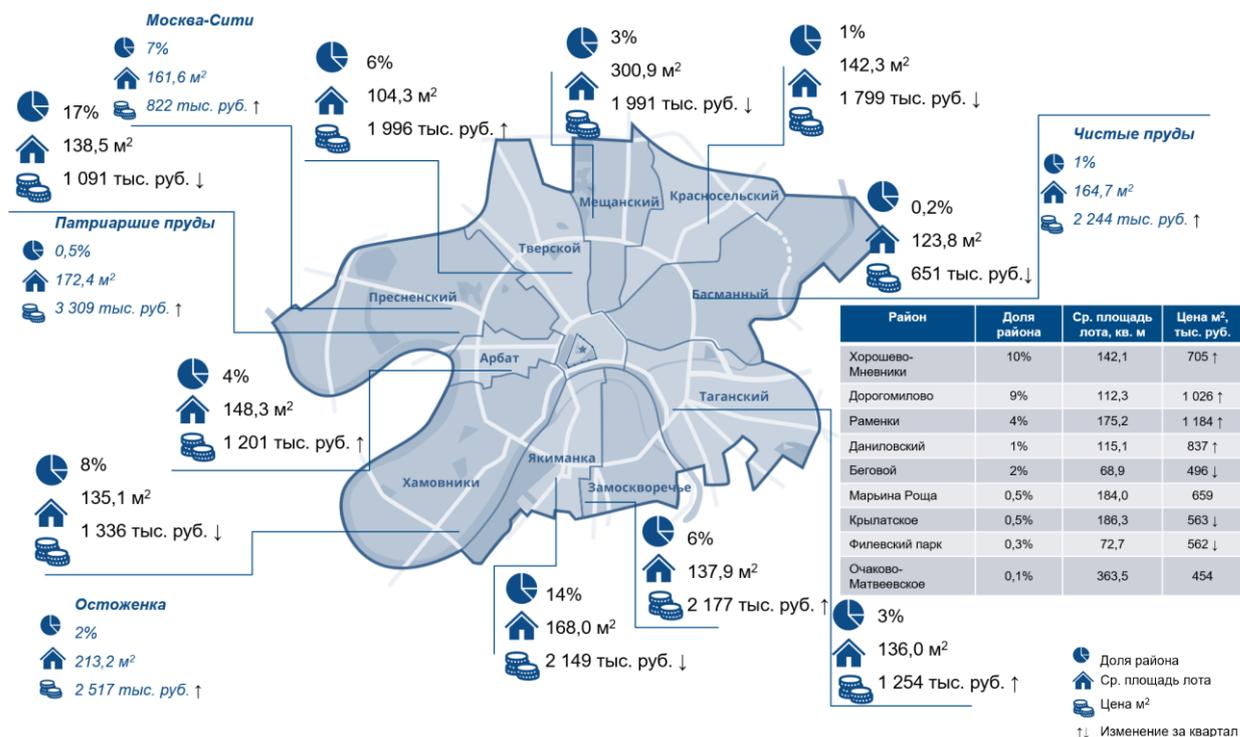
По количеству лотов в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомиллово (8%), жилой комплекс Onest в Пресненском районе (6%), апартаменты в проекте Sky View в Пресненском районе (5%), жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (5%), замыкает пятерку проектов комплекс апартаментов GloraX Premium Belorusskaya в Беговом районе (4,5%).

График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %



Источник: Экосистема Kalinka

Карта. Распределение первичного элитного предложения по районам г. Москвы



Источник: Экосистема Kalinka

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

В 2021 году активный спрос, удорожание строительных и отделочных материалов спровоцировали значительный рост цен на рынке жилья, в том числе и элитного. В 2022 году снижение спроса и активное пополнение нового предложения повлияли на снижение темпа годового прироста запрашиваемых цен на элитном рынке: по итогам года средневзвешенная удельная цена предложения выросла на 11% до 1 383 тыс. руб. за кв. м. При этом 4-й квартал 2022 года продемонстрировал снижение показателя на 3% на фоне начала продаж в новых комплексах по низким стартовым ценам. Прирост средневзвешенной стоимости в целом по элитному рынку в 2022 году был связан с влиянием роста доли предложения класса deluxe, где и цены росли более высокими темпами. В premium-классе прирост цен был сдержан.

На фоне волатильности курса рубля в течение года большинство застройщиков, ранее придерживающихся валютного ценообразования, зафиксировали цены на недвижимость в рублях. Таким образом, доля предложения в долларах и евро за год снизилась с 16% до 2%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам 2022 года составила порядка \$20,8 тыс., что на 24% выше, чем по итогам 2021 года.

Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов:

- В сегменте deluxe средневзвешенная цена возросла до 2 164 тыс. руб./кв. м, снизившись за квартал на 1%, за год же наблюдался рост 11%. Доля лотов, экспонирующихся в иностранной валюте, снизилась с 33% до 4% за счет перевода проектов на экспонирование в рублях и ориентир на фиксацию курса. На фоне волатильности курса стоимость в долларах в подклассе составила \$32,2 тыс./кв. м, против \$26,5 тыс./кв. м годом ранее (+22%).
- В сегменте premium основное предложение представлено в рублях (доля увеличилась с 90% до 99% по итогам года), средневзвешенная цена составила 963 тыс. руб./кв. м, снизившись на 1% за квартал. При этом за год по-прежнему наблюдался умеренный рост показателя, который составил 6%.

Стоит отметить увеличение разницы между показателями подклассов, за счет выхода новых проектов класса deluxe в востребованных уникальных локациях в высоких ценовых диапазонах. Так, ценовой разрыв увеличился на 14% за год и достиг в среднем 1,2 млн руб. Наибольший ценовой разрыв и резкое увеличение уровня цен наблюдалось в марте 2022 года, когда на фоне

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 2022

стремительного роста курса иностранных валют при высокой доле предложения с ценами в иностранной валюте, средневзвешенные цены в переводе на рубли достигали пиковых значений. Тем не менее большинство застройщиков, придерживающихся валютного ценообразования, после событий марта зафиксировали цены в рублях, тем самым скорректировав уровень цен в сегменте относительно пиковых значений по итогам 1-го квартала. В 4-м квартале продолжились корректировки ценообразования в некоторых проектах, при этом динамика разнонаправленная. В целом по большинству проектов (более 50%) в 4-м квартале уровень цен не подвергся изменению, динамика средневзвешенной зависела от структурных изменений в продаже. Менее чем в 30% комплексов за квартал сохранялся умеренный рост средневзвешенной цены, в основном за счет увеличения строительной готовности. Однако темпы прироста цен в некоторых проектах снизились. Менее, чем в 20% проектов отмечено снижение средневзвешенной стоимости за квартал как за счет снижения цен и акций, так и на фоне вывода в продажу более доступных предложений. В 2023 году корректировка цен на рынке продолжится: так, уже в январе было заявлено о пересмотре цен в нескольких крупных проектах, среди которых Vesper Tverskaya, Onest (на конец января временно снят с продаж).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 244 438	1 418 897	1 383 068	-3%	+11%
Средний бюджет лота, млн руб.	185,4	205,3	191,7	-7%	+3%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 954 000	2 193 773	2 164 138	-1%	+11%
Средний бюджет лота, млн руб.	349,2	395,3	370,2	-6%	+6%
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	904 622	970 099	963 168	-1%	+6%
Средний бюджет лота, млн руб.	124,8	126,0	121,2	-4%	-3%

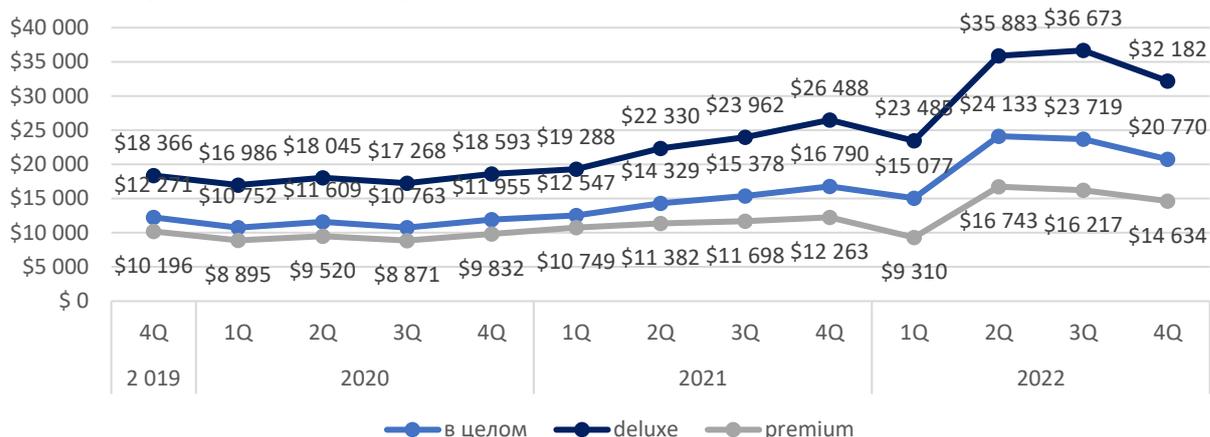
Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

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

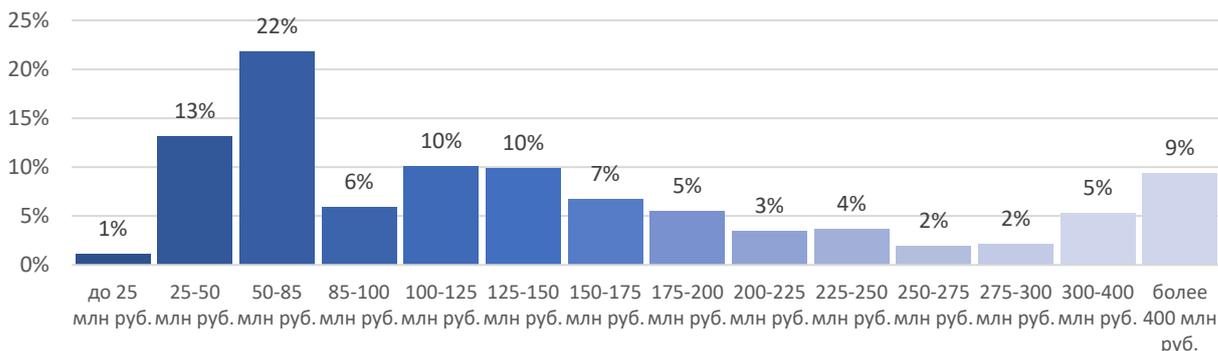


Источник: Экосистема Kalinka

На фоне выхода на рынок большого количества лотов premium-класса по низким стартовым ценам по итогам 2022 года средняя стоимость элитного лота в продаже составила 191,7 млн руб., увеличившись всего на 3% за год. За квартал наблюдалось снижение показателя на 7%. При этом и распределение предложения по диапазонам стоимости за год скорректировалось в сторону увеличения доли предложения стоимостью до 85 млн руб. Основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50–85 млн руб. за лот – 22%, за квартал доля диапазона возросла на 3 п. п. и на 2 п. п. за год. За счет увеличения предложения класса premium в 2022 году на фоне выхода новых проектов за год возросла доля предложения в бюджете 25–50 млн руб. – с 9% до 13% за год.

- Распределение в классе premium схожее: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50–85 млн руб. (28%, как и годом ранее), за год увеличилась доля лотов в бюджете 25–50 млн руб. с 13% до 18%;
- В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб., которая за год возросла с 23% до 26%, а также лотов стоимостью 300–400 млн руб., доля которых за год не изменилась, составив 14%. За год увеличилась доля предложений с бюджетом до 100 млн руб. с 5% до 11% по итогам 2022 года на фоне выхода новых предложений.

График. Распределение элитного предложения по стоимости, %



Источник: Экосистема Kalinka

В 2023 году динамика цен в проектах будет зависима от общего баланса рынка и особенно, спроса. По итогам 2022 года элитный рынок не продемонстрировал активного внедрения высоких скидок от заявленных цен в отличие от массового сегмента жилья. Коррекция цен посредством активного введения акций и скидок наблюдается в некоторых проектах класса premium с изначально завышенным ценообразованием или в проектах с остаточным предложением. При этом возросло количество случаев предоставления индивидуальных скидок покупателям при заключении сделки, также в среднем значительно возрос размер предоставляемого дисконта покупателю. В целом девелоперы придерживаются ранее установленного ценообразования, однако темпы прироста цен в проектах постепенно снижаются и более связаны с увеличением строительной готовности проектов.

СПРОС

Усугубление экономической и политической нестабильности в 2022 году спровоцировали снижение покупательской активности и продаж и на рынке элитной недвижимости. После событий конца февраля уже во 2-м квартале 2022 года наблюдалось значительное снижение количества сделок в Москве, 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.

Низкий показатель сделок ожидаемо наблюдался и в 4-м квартале 2022 года, когда на фоне введения в стране в сентябре «частичной мобилизации» спрос в проектах демонстрировал минимальные значения. Однако по сравнению с "провальным" 3-м кварталом 2022 года количество сделок за 4-й квартал увеличилось на 9% – до 186 сделок, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», по сравнению с 170 сделками в 3-м квартале. Это было связано с продажами в новых проектах, а большее количество заключенных сделок пришлось на новый проект Luzhnik Collection за счет отложенного спроса и низких стартовых цен в проекте относительно текущего предложения. По сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение составило 72%. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила всего 21,2 тыс. кв. м, что в целом сопоставимо с показателем 3-го квартала 2022 года и на 74% меньше показателя 4-го квартала 2021 года.

Таким образом, с начала 2022 года спрос на первичном рынке элитного жилья ожидаемо демонстрирует достаточно сильное снижение по сравнению с предыдущими годами. В 2022 году всего было заключено 939 сделок, что на 64% уступает рекордному показателю спроса 2021 года (2,6 тыс. сделок) и довольно значительно ниже показателей предыдущих лет. По сравнению с аналогичными периодами предыдущих лет (2018–2020 годы) спад составил порядка 45–60%. Суммарно было приобретено 110,6 тыс. кв. м, что также на 64% ниже показателя 2021 года. Значительное снижение показателя было связано как с низкой долей ликвидного предложения premium-класса в продаже в 2022 году (за счет активных продаж лотов в проектах в 2021 году), так и на фоне общего снижения спроса в связи с влиянием политической и экономической нестабильности.

На фоне продолжившегося роста цен в проектах в текущем году и роста доли сегмента deluxe в спросе достаточно значительно вырос показатель средневзвешенной удельной стоимости 1 кв. м приобретенного лота – в среднем до 1,08 млн руб., что на 33% выше показателя 2021 года. Всего с начала года было реализовано элитной недвижимости на сумму 119,8 млрд руб., что на 52% ниже показателя 2021 года. Стоит отметить, что в 2022 году высокий показатель продаж сохраняется для лотов с отделкой (43,0%), при этом доля продаж лотов без отделки также составила 43,1%.

В 2023 году рынок продолжит адаптацию к новым условиям, но динамика показателей рынка, особенно спроса, будет сильно зависима и от внешних событий. Тем не менее, ожидается поддержание спроса за счет выхода новых проектов в востребованных локациях и проектов по низким, по сравнению с рынком, стартовым ценам.

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



Источник: Экосистема Kalinka

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	669	170	186	+9%	-72%
Объем сделок, кв. м	82 338	21 292	21 245	0%	-74%
Средняя площадь лота, кв. м	123,1	125,2	114,2	-9%	-7%
Средняя цена кв. м, руб.	936 438	1 258 127	1 191 667	-5%	+27%
Средний бюджет сделки, млн руб.	115,3	157,6	136,1	-14%	+18%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество сделок, шт.	133	54	40	-26%	-70%
Объем сделок, кв. м	22 507	8 852	6 049	-32%	-73%
Средняя площадь лота, кв. м	169,2	163,9	151,2	-8%	-11%
Средняя цена кв. м, руб.	1 438 856	1 882 577	1 969 205	+5%	+37%
Средний бюджет сделки, млн руб.	243,5	308,6	297,8	-3%	+22%
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	536	116	146	+26%	-73%
Объем сделок, кв. м	59 830	12 440	15 196	+22%	-75%
Средняя площадь лота, кв. м	111,6	107,2	104,1	-3%	-7%
Средняя цена кв. м, руб.	747 435	813 777	882 146	+8%	+18%
Средний бюджет сделки, млн руб.	83,4	87,3	91,8	+5%	+10%

Источник: Экосистема Kalinka

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	2020	2021	2022	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ				
Количество сделок, шт.	2 334	2 611	939	-64%
Объем сделок, кв. м	267 275	305 237	110 659	-64%
Средняя площадь лота, кв. м	114,5	116,9	117,9	+1%
Средняя цена кв. м, руб.	671 559	813 756	1 082 747	+33%
Средний бюджет сделки, млн руб.	76,9	95,1	127,6	+34%
ВКЛЮЧАЯ:				
DELUXE				
Количество сделок, шт.	287	364	189	-48%
Объем сделок, кв. м	46 461	56 483	29 013	-49%
Средняя площадь лота, кв. м	161,9	155,2	153,5	-1%
Средняя цена кв. м, руб.	1 174 259	1 420 268	1 837 276	+29%
Средний бюджет сделки, млн руб.	190,1	220,4	282,0	+28%
PREMIUM				
Количество сделок, шт.	2 047	2 247	750	-67%
Объем сделок, кв. м	220 814	248 754	81 647	-67%
Средняя площадь лота, кв. м	107,9	110,7	108,9	-2%
Средняя цена кв. м, руб.	565 787	676 041	814 630	+21%
Средний бюджет сделки, млн руб.	61,0	74,8	88,7	+19%

Источник: Экосистема Kalinka

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

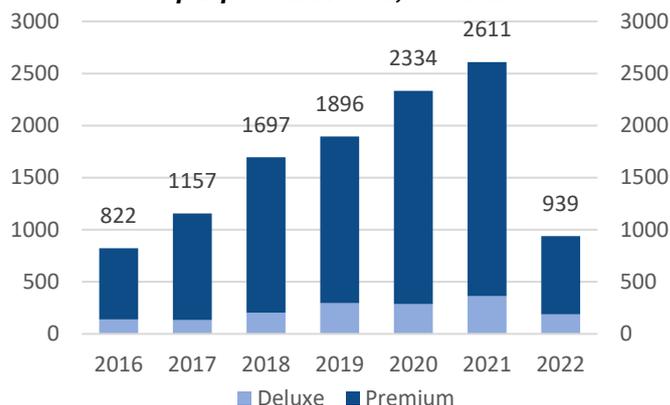
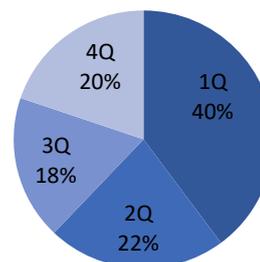


Диаграмма. Распределение сделок 2022 года на элитном рынке по кварталам



Источник: Экосистема Kalinka

В 4-м квартале 2022 года на сделки по договорам долевого участия пришлось 83% сделок. Наибольшая активность на рынке наблюдалась в ноябре, именно на этот месяц пришлось основная подача документов на регистрацию ДДУ (45% от сделок по ДДУ за квартал). Основное количество регистраций ДДУ за квартал произошло в декабре 2022 года (45%). В целом за 2022 год наиболее высокая активность по регистрациям ДДУ была отмечена в феврале и марте. Минимальная активность была отмечена в мае 2022 года – менее 4% от общего числа сделок и зарегистрированных ДДУ за 2022 год. Доля ипотечных сделок на элитном рынке в 4-м квартале 2022 года сохранялась на уровне 22% от сделок по ДДУ, против 29% в 4-м квартале 2021 года.

Основное количество сделок за 4-й квартал было заключено в классе premium – 78%, доля сделок в классе deluxe снизилась до 22%:

- В premium-классе наблюдается сохранение достаточно малого количества сделок – всего было приобретено 146 лотов, при этом 40% из них пришлось на 1 новый проект. За счет выхода на рынок нового предложения и активного спроса на новый проект за прошедший квартал в подклассе наблюдался рост продаж на 26%, однако по сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение составило 73%;
- Класс deluxe демонстрировал снижение продаж по сравнению с показателем 3-го квартала 2022 года на 26% – до 40 лотов. По сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение спроса в подклассе составило 70%.

В разрезе сделок за 2022 год на premium пришлось 80% сделок:

- С начала года также в классе premium наблюдалось значительное снижение продаж: спрос сократился на 67% по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года – до 750 сделок;
- Сегмент deluxe демонстрировал чуть менее значительный спад: заключено 189 сделок, по сравнению с 2021 годом снижение количества сделок составило 49%.

В 4-м квартале 2022 года, как и в целом за 2022 год, традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых в спросе составила 73% и 62% соответственно.

Средняя площадь востребованного лота в 4-м квартале 2022 года составила 114,2 кв. м, за квартал продемонстрировав снижение на 9%, за год – на 7%:

- В классе premium средняя площадь приобретенного лота снизилась еще на 3% за квартал и на 7% за год до 104,1 кв. м.
- В классе deluxe средняя площадь купленного лота снизилась за квартал на 8%, за год на 11% – до 151,2 кв. м.

В 4-м квартале 2022 года наиболее востребованы на элитном рынке были лоты площадью 70–85 кв. м (19% спроса), а также лоты 55–70 кв. м и 85–100 кв. м, каждый по 16% сделок.

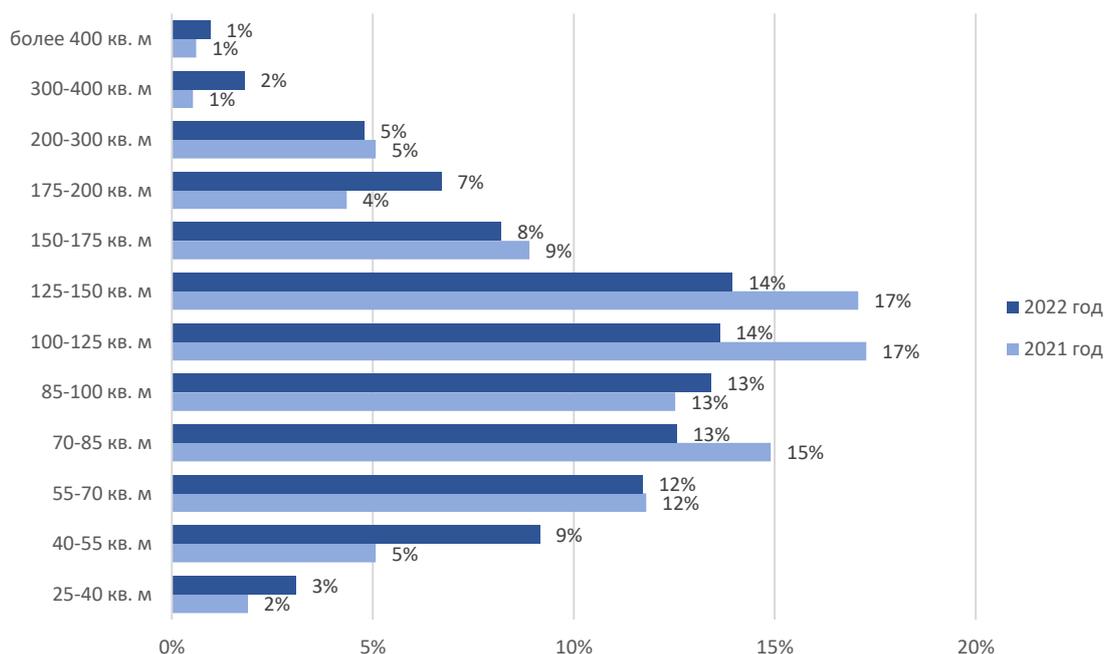
Структура сделок по площади в целом за 2022 год претерпела изменения как за счет роста доли продаж в классе deluxe (с 13% в 2021 году до 20%), так и за счет увеличения доли продаж лотов площадью до 100 кв. м (с 46% до 50%). На фоне увеличения количества небольших по площади лотов в продаже и доля сделок с такими лотами за год возросла: так, в доля лотов площадью 25–40 кв. м за год возросла с 2% до 3%, лотов 40–55 кв. м возросла с 5% до 9%. Однако

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 2022

большинство сделок практически равномерно распределилось по диапазонам от 55 до 150 кв. м, на которые пришлось 65% продаж. Максимальное число продаж традиционно пришлось на лоты площадью 100–125 кв. м и 125–150 кв. м – каждый по 14%.

- В premium-классе баланс спроса сместился в сторону меньших по площади лотов. Наиболее популярными у покупателей класса premium также были лоты площадью от 40 до 150 кв. м, на которые пришлось 78% сделок: сделки практически равномерно распределены по диапазонам, а наибольшая доля у диапазона 85–100 кв. м (15%), 100–125 кв. м (14%) и 125–150 кв. м (14%);
- В классе deluxe в отличие от 2021 года также наблюдается снижение востребованных площадей. При этом наиболее востребован был диапазон площадей 150–175 кв. м – 14% сделок. В 2022 году наблюдалось снижение доли ранее востребованного диапазона 100–125 кв. м с 16% до 12%, также возросли доли продаж лотов площадью 55–70 кв. м с 6% до 12% и 125–150 кв. м с 11% до 12%.

График. Распределение спроса на элитном рынке в 2021–2022 году по площади, %



Источник: Экосистема Kalinka

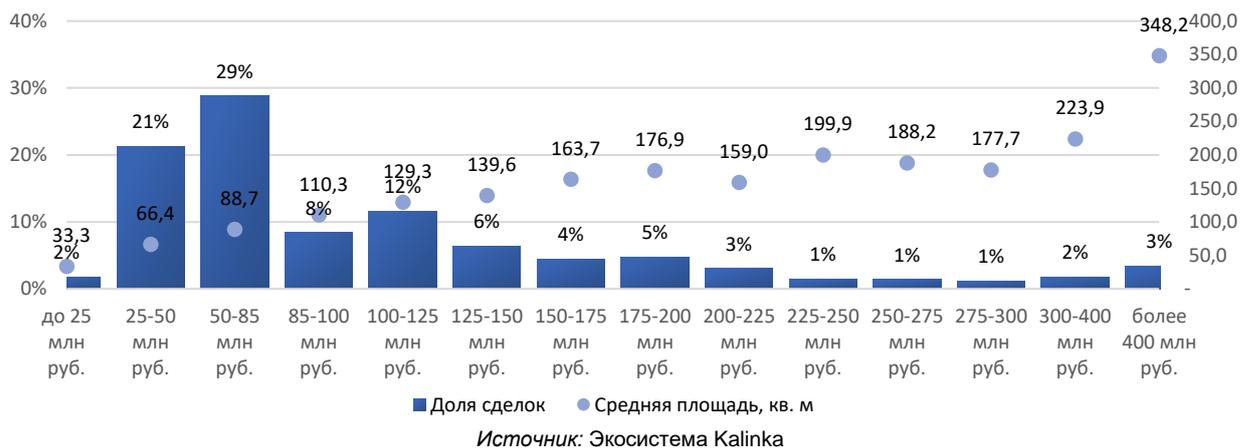
Средний бюджет сделки в 4-м квартале 2022 года составил 136,1 млн руб., что на 14% меньше по сравнению с 3-м кварталом 2022 года и на 18% больше показателя 4-го квартала 2021 года. Годовой прирост бюджета сделки связан с увеличением доли класса deluxe и ростом цен подклассе. В разрезе классов:

- в сегменте premium средний бюджет составил 91,9 млн руб. (+10% за год и +5% за квартал);
- в сегменте deluxe – 297,8 млн руб. (+22% за год и -3% за квартал).

Средний бюджет сделки в целом за 2022 год составил 127,6 млн руб., что на 34% больше показателя 2021 года. Основная доля сделок в 2022 году была заключена в бюджете 50–85 млн руб. – 29% (в 2021 году – 34%), 25–50 млн руб. – 21% сделок (в 2021 году – 29%). В разрезе классов:

- в классе premium в 2022 году больше всего сделок было в бюджетах 50–85 млн руб. (34%);
- в классе deluxe – в бюджете 100–125 млн руб. (11%).

График. Распределение спроса на элитном рынке в 2022 году по бюджету, % и средняя площадь лота, кв. м



Основной спрос в 4-м квартале 2022 года традиционно пришелся на проекты в ЦАО: доля зоны в структуре спроса за квартал составила 71%. В ЦАО было заключено за квартал 133 сделки, что на 41% больше показателя за прошлый квартал и на 66% меньше, чем в 4-м квартале 2021 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 15,1 тыс. кв. м.

Минимального уровня достиг показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны за квартал сократилась с 2% до 1%. Суммарный объем сделок в ММДЦ «Москва-Сити» составил 0,2 тыс. кв. м. Снижение доли сделок в районе связано с сокращением 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 38% до 28% за квартал. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за квартал в рассматриваемой зоне, составил 5,9 тыс. кв. м, что на 33% ниже, чем было приобретено в 3-м квартале 2022 года.

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



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



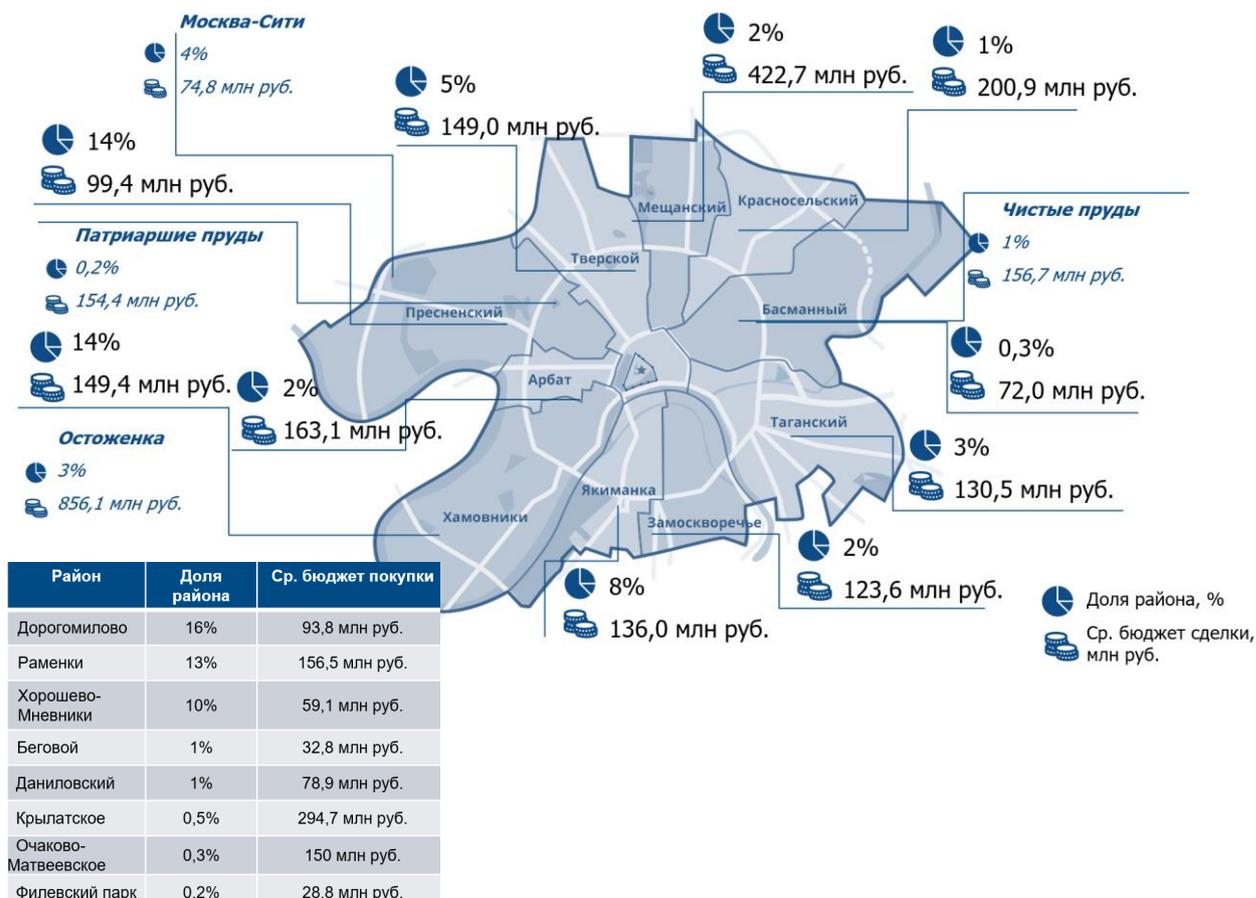
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 2022

В целом за 2022 год по Москве в территориальной структуре продаж по районам на 1-е место вышел лидер 2021 года – Пресненский район с долей 18% от проданных в Москве квадратных метров и долей 20% от общего числа проданных лотов. Район сохраняет высокое место в рейтинге за счет продаж квартир в ЖК Lucky (5%), ЖК Onest (3%), Neva Towers (3%) и ЖК Capital Towers (2%). На 2-е место поднялся в рейтинге район Хамовники с долей 17% в кв. м и 15% по количеству сделок (3 место) за счет продаж в новых проектах Luzhnik Collection (6%), Roza Rossa (2%), «Саввинская 27» (2%). Район занял лидирующую позицию в рейтинге сделок 4-го квартала, за счет продаж в Luzhnik Collection (на проект пришлось 40% сделок за квартал). По итогам года на 3-м месте район Дорогомилово, доля которого составила 16% в кв. м и 17% по числу лотов.

Наиболее продаваемыми за 4-й квартал 2022 года стали проекты класса premium: новый комплекс Luzhnik Collection (39%) в Хамовниках от Absolute Premium, премиальные очереди ЖК «Остров» от Донстрой (8%), Victory Park Residence (8%), Lucky (6%) и новый проект Opus от Pioneer (5%). В каждом из этих проектов было заключено более 7 сделок за квартал. В классе deluxe наиболее популярны были проекты «Саввинская 27» (23%), Vesper Tverskaya (13%), комплекс апартаментов «Космо 4/22» от Галс-Девелопмент (10%), High Garden (7,5%), а также новый проект «Ильинка 3/8» от Sminex-Интеко (7,5%).

Лидеры продаж в 2022 году в premium-классе: премиальные очереди проекта «Остров» (13%), комплексы Victory Park Residence (11%) и «Поклонная, 9» (9%), Luzhnik Collection (8%), Lucky (6%), в каждом из которых было заключено от 45 до 97 сделок за год. В сегменте deluxe лидеры: новые проекты «Саввинская 27» (9,5%) и «Ильинка 3/8» (6%), ЖК «Золотой» (6%), Astris (6%), «Лаврушинский» (5%), в которых было приобретено от 10 до 18 лотов с начала года.

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



Источник: Экосистема Kalinka

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	11,7%	10,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	7,7%	13,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,2%	10,2%	13,3%	2,8%	0,7%	0,0%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	0,3%	6,1%	7,4%	4,0%	0,2%	0,1%
200–300 кв. м	0,0%	0,2%	0,3%	1,5%	3,0%	1,0%	1,1%
300–400 кв. м	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,8%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,8%

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	1,1%	7,8%	7,2%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	0,0%	1,0%	4,2%	7,0%	0,7%	0,1%	0,0%
100–150 кв. м	0,1%	0,3%	3,7%	3,5%	14,3%	2,5%	0,7%
150–200 кв. м	0,0%	0,3%	0,4%	1,2%	4,0%	8,6%	3,7%
200–300 кв. м	0,0%	0,3%	0,3%	0,8%	0,8%	2,7%	13,9%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	4,5%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%

Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, 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	18,3%	7,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	9,2%	18,3%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,7%	15,6%	10,9%	0,8%	0,4%	0,0%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	0,9%	6,0%	4,7%	1,5%	0,0%	0,0%
200–300 кв. м	0,0%	0,0%	0,1%	1,7%	1,3%	0,3%	0,1%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	0,3%	0,4%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%

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

Источник: Экосистема Kalinka



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