

Первичный рынок элитной жилой недвижимости Москвы



Аналитический обзор рынка Q1 2023

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Геополитические потрясения 2022 года значительно повлияли и на рынок недвижимости Москвы, в том числе на рынок элитной недвижимости. В 1-м квартале 2023 года сохранились тренды, начавшиеся в середине 2022 года.

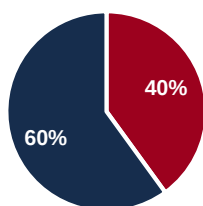
В начале 2023 года продолжилось активное пополнение рынка новыми проектами и новыми очередями в уже реализуемых комплексах. В результате по итогам 1-го квартала 2023 года количество лотов в продаже возросло до 2 991 лота, за квартал рост составил 16%, за год же рост показателя составил 65%. Суммарный объем предложения недвижимости deluxe и premium классов составил порядка 415 тыс. кв. м, что на 16% выше показателя итога 2022 года и на 47% выше показателя 1-го квартала 2022 года. В 1-м квартале наибольший прирост предложения произошел за счет подкласса premium, где суммарный объем предложения возрос на 65% за год до 280 тыс. кв. м. При этом в классе deluxe наблюдается максимальный объем предложения за последние 5 лет: 134,7 тыс. кв. м, что на 7% больше, чем по итогам 2022 года и на 20% больше, чем годом ранее.

По итогам 1-го квартала 2023 года в результате активного пополнения новыми проектами на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы в продаже 99 жилых и апартаментных комплексов. По отношению к 1-му кварталу 2022 года количество экспонируемых проектов в номинальном исчислении возросло на 14%. По сравнению с итогами 2022 года наблюдается уменьшение числа комплексов в связи с приостановкой реализации некоторых проектов и завершением продаж комплексов. При этом в 33% комплексов в продаже представлено менее 10 лотов. В целом в проектах в продаже уже реализовано порядка 58% лотов.

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

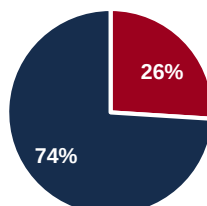
ПОКАЗАТЕЛЬ	1 КВ. 2022	4 КВ. 2022	1 КВ. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	1 818	2 585	2 991	+16%	+65%
Объем предложения, кв. м	281 393	358 011	414 962	+16%	+47%
Средняя площадь лота, кв. м	154,8	138,5	138,7	0%	-10%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество лотов, шт.	676	733	787	+7%	+16%
Объем предложения, кв. м	119 598	125 400	134 725	+7%	+13%
Средняя площадь лота, кв. м	176,9	171,1	171,2	0%	-3%
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	1 259	1 852	2 204	+19%	+75%
Объем предложения, кв. м	169 475	232 611	280 236	+20%	+65%
Средняя площадь лота, кв. м	134,6	125,6	127,1	+1%	-6%

Структура первичного предложения по типу



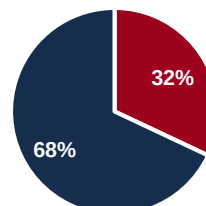
■ апартамент ■ квартира

Структура первичного предложения по лотам



■ Deluxe ■ Premium

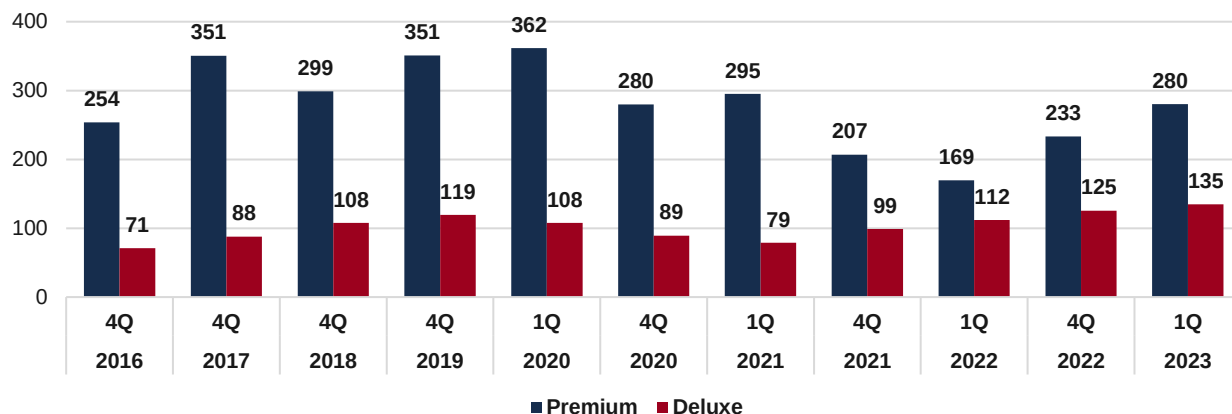
Структура первичного предложения в кв. м



■ Deluxe ■ Premium

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

За 1-й квартал 2023 года стартовали продажи 7 новых проектов, среди которых 4 проекта класса deluxe: клубный дом «Обыденский №1» от Sminex-Интеко, клубный дом Brusov от Vos'hod, жилой комплекс «Хамовники 12» от Coldy, клубный дом «Вознесенский 11/3». Также стартовали открытые 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 классе premium стартовали продажи 3 проектов: D'oro Mille от IQ Estate, «Руновский 14» от Ziggurat, а также закрытые продажи проекта в Тверском районе. Помимо этого, в подклассе предложение пополнилось новыми очередями в проектах «Бадаевский» и «Вишневый Сад». Большое количество проектов остается в активной проработке девелоперами: так, во 2 квартале продолжается активный выход проектов, а в апреле стартовали продажи в 3 новых комплексах.

Количество новых проектов за 1-й квартал 2023 года в 1,8 раз превышает показатель 1-го квартала 2022 года, когда на рынке стартовали продажи 4 проектов. Суммарно в новых проектах 1 квартала заявленное количество лотов составляет порядка 980 лотов (более половины за счет крупной очереди в ЖК «Бадаевский») суммарно на 110 тыс. кв. м, что в 7–8 раз превышает показатель 1-го квартала 2022 года. Среди заявленного нового предложения 79% лотов – квартиры. Большинство лотов представлено в новых проектах premium-класса (89%);

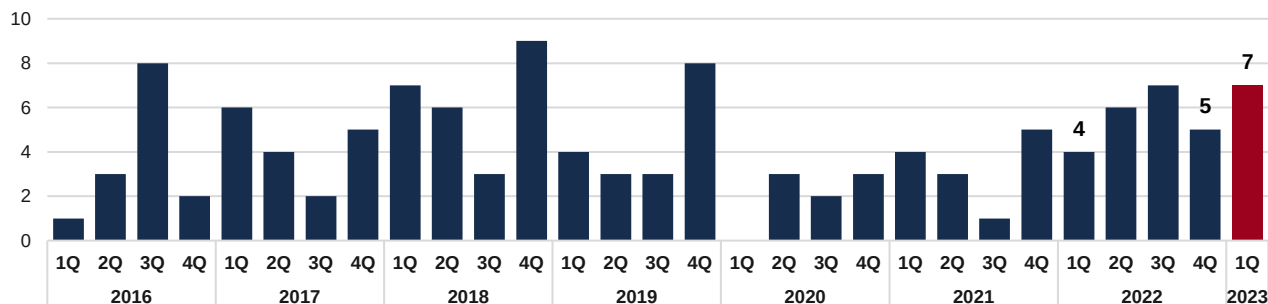
Застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, сохраняя и достаточно большой резерв лотов, не выведенных на продажу: так, среди нереализованного объема квартир и апартаментов в продаже всего 50% лотов, а 50% сохраняется в резерве у застройщиков.

Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья в 1-м квартале 2023 года

ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ						
Brusov	Квартиры	Пресненский	Vos'hod	21	4,7	3 кв. 2025
Клубный дом Обыденский №1	Квартиры	Хамовники	Sminex-Интеко	26	6,1	1 кв. 2026
Хамовники 12	Квартиры	Хамовники	Coldy	51	7,9	4 кв. 2025
Runovsky 14	Апартаменты	Замоскворечье	Ziggurat	38	1,9	2 кв. 2025
D'oro Mille	Апартаменты	Дорогомилово	IQ Estate	156	10,5	4 кв. 2025
Вознесенский 11/3	Квартиры	Пресненский	Частн.	12	1,5	3 кв. 2021
Conf.	Апартаменты	Тверской	Conf.	11	0,8	Conf.
НОВЫЕ ОЧЕРЕДИ / КОРПУСЫ						
Вишневый Сад 3	Квартиры	Раменки	AB development	124	24,3	4 кв. 2024
Бадаевский, к. 2	Квартиры	Дорогомилово	Capital Group	545	52,6	4 кв. 2026

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

Основная доля предложения на рынке представлена в комплексах на начальной стадии строительства (котлован/фундамент) – 36% лотов, аналогичная ситуация наблюдалась и годом ранее (45%). Доля лотов в готовых комплексах держится на уровне 22%. В premium-классе на фоне выхода новых проектов большинство лотов в продаже по-прежнему на начальной стадии строительства: за квартал их доля возросла с 34% до 45% лотов, а в классе deluxe большинство лотов представлено в комплексах на стадии монтажа этажей – 46%.

Доля предложения с отделкой сохраняется на уровне 28%, при этом годом ранее доля лотов с отделкой была на том же уровне. Доля лотов в состоянии white box находится на уровне 18% (-3 п.п. за год). В состоянии «без отделки» в предложении реализуется 54% квартир/апартаментов (+3 п.п. за год).

На фоне выхода на элитный рынок достаточно большого количества новых проектов за прошедший год баланс площадей сместился в сторону лотов площадью до 100 кв. м, доля которых возросла с 33% до 39% по итогам 1-го квартала 2023 года. В некоторых проектах за период отмечались разделения крупных лотов на небольшие по площади предложения. Традиционно на высоком уровне сохраняется один из наиболее популярных среди покупателей диапазон площадей 100–125 кв. м – 16% против 14% годом ранее. Вывод в продажу лотов небольших площадей повлиял на снижение средней площади лота в классе premium на 6% за год: со 135 кв. м до 127 кв. м. В классе deluxe снижение составило 3% за год: с 177 кв. м до 171 кв. м.

В структуре предложения основной объем традиционно представлен в ЦАО, его доля сохраняется на уровне 64% за счет выхода новых проектов в центральных локациях за прошедший год. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район, включая ММДЦ «Москва-Сити» (26%) (максимальная доля приходится на такие проекты, как: Onest, Sky View, башня «Око», Lucky, Capital Towers) и Якиманка с долей 12% (за счет проектов «Лаврушинский», «Царев сад», Cult). 3-е место поделили район Хамовники и район Дорогомилово, каждый с долей в 10%. Хамовники сохраняет позицию за счет значимой доли проекта Luzhnik Collection, также в 1-м квартале 2023 года предложение пополнилось новым проектом класса deluxe «Хамовники 12». Дорогомилово переместился с 5-й на 3-ю позицию за счет пополнения объема предложения в проектах «Бадаевский», а также за счет проектов Victory Park Residences, «Поклонная 9» и нового проекта премиум-класса D'oro Mille.

График. Распределение предложения по стадии строительства, %



Источник: Экосистема Kalinka

Структура первичного предложения по отделке

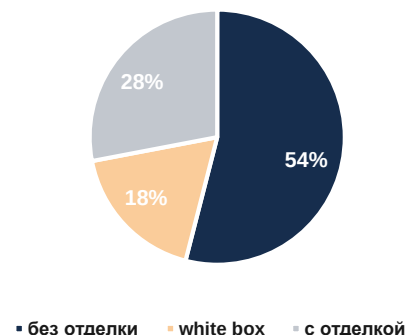
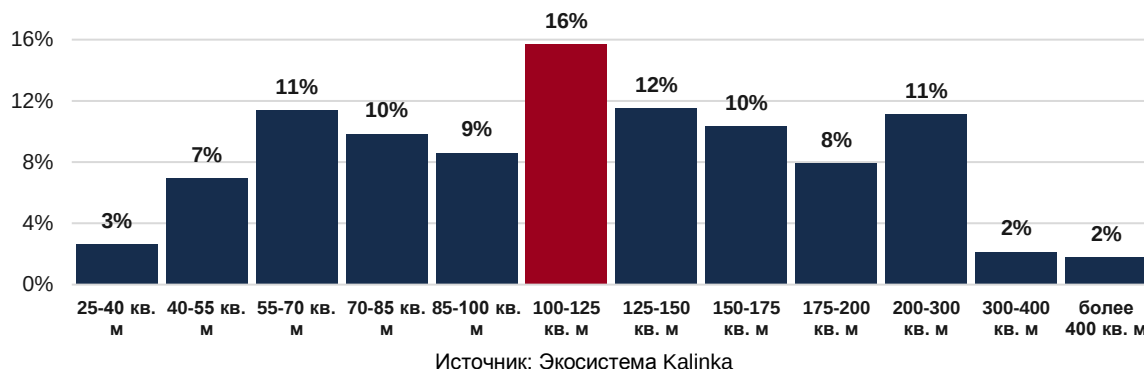
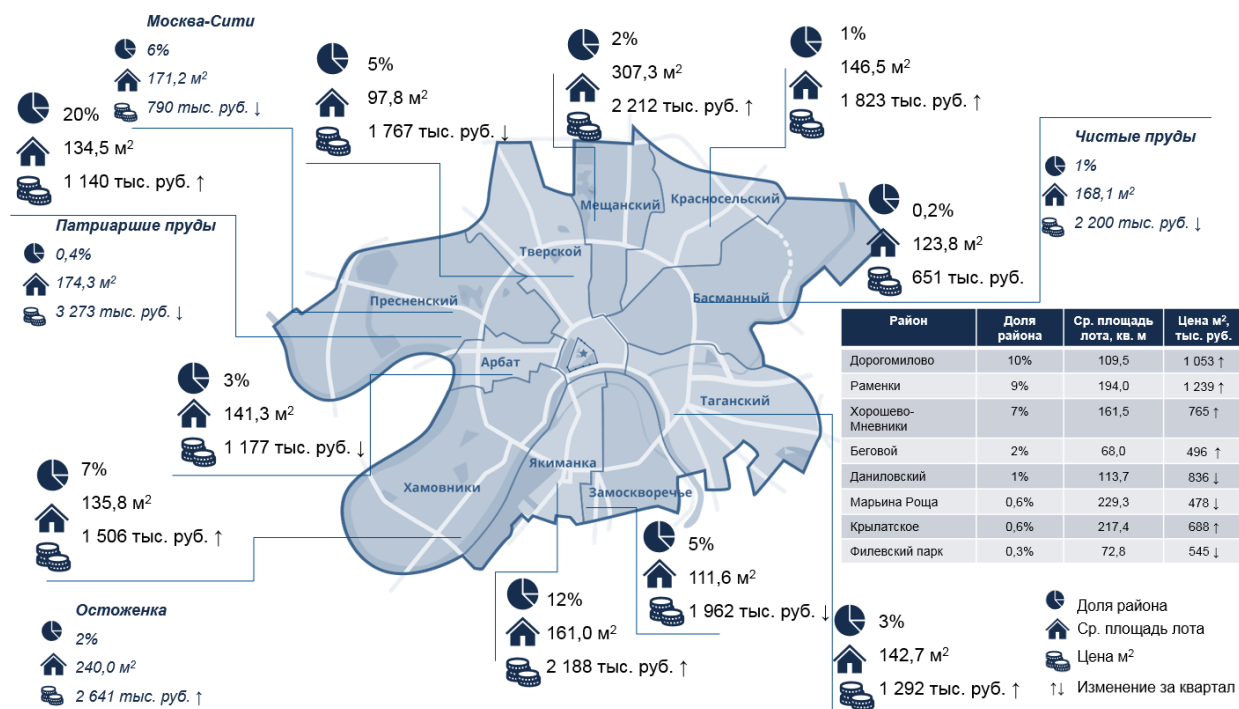


График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %



По количеству лотов в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово (8%), жилой комплекс Onest в Пресненском районе (7%), новая очередь проекта с квартирами «Вишневый сад 3» (5%) в Раменках, апартаменты в проекте Sky View в Пресненском районе (5%) и жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (5%).

Карта. Распределение элитного предложения на первичном рынке по районам г. Москвы



ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам марта 2023 года средневзвешенная удельная цена элитного предложения на первичном рынке составила 1 394 тыс. руб. / кв. м, что на 1% больше, чем по итогам 2022 года и на 10% ниже аналогичного периода прошлого года, когда на фоне высокой доли предложения класса deluxe, экспонирующейся в иностранной валюте, при высокой волатильности курса наблюдался прирост показателя до рекордного значения в 1,5 млн руб. / кв. м. Влияние на средневзвешенный показатель в целом по элитному рынку по-прежнему оказывает высокая стоимость лотов в подклассе deluxe.

На фоне волатильности курса рубля в течение года большинство застройщиков, ранее придерживавшихся валютного ценообразования, зафиксировали цены на недвижимость в рублях, тем самым скорректировав уровень цен в сегменте относительно пиковых значений по итогам 1-го квартала 2022 года. Доля предложения в долларах и евро за год снизилась с 19% до 3%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам 1-го квартала 2023 года составила порядка \$18,3 тыс., что на 9% выше, чем по итогам 1-го квартала 2022 года.

Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов:

- В сегменте *deluxe* средневзвешенная стоимость достигла 2 218 тыс. руб./кв. м, увеличившись за квартал на 2%, за год же наблюдалось снижение показателя на 9%. Высокий уровень цен отмечается, в том числе за счет новых проектов подкласса, где цены стартуют от 1,2 млн руб. за кв. м.
- Доля лотов в подклассе *deluxe*, экспонирующихся в иностранной валюте, снизилась за год с 37% до 2% за счет перевода проектов на экспонирование в рублях. На фоне волатильности курса стоимость в долларах в подклассе составила \$29,4 тыс./кв. м, против \$23,5 тыс./кв. м годом ранее (+25%).
- Рост за отчетный период продемонстрировал сегмент *premium*, в котором средневзвешенный показатель возрос до рекордно высокого показателя в 998 тыс. руб. за кв. м, что на 3% выше, чем в декабре 2022 года и на 4% выше, чем годом ранее). При этом динамика цен в подсегменте разнонаправленная: в некоторых проектах застройщики, столкнувшиеся со снижением спроса, корректировали цены предложений вниз или вводили дополнительные скидки на лоты, новые же проекты стартуют по достаточно высоким ценам.
- В сегменте *premium* предложение представлено преимущественно в рублях, за год доля увеличилась с 88% до 96%.

Коррекция цен посредством активного введения акций и скидок наблюдается в некоторых проектах класса *premium* с изначально завышенным ценообразованием или в проектах с остаточным предложением. В целом девелоперы придерживаются ранее установленного ценообразования, однако темпы прироста цен в проектах постепенно снижаются и более связаны с увеличением строительной готовности проектов. В 1-м квартале 2023 года продолжились корректировки ценообразования в некоторых проектах, при этом динамика разнонаправленная:

- В начале года продолжилась корректировка цен в нескольких проектах, среди которых *Vesper Tverskaya*, *Onest*, *Villa Palladio*, *Cult*. Таким образом, в 24% проектов отмечено снижение средневзвешенной стоимости за квартал как за счет снижения цен на лоты и акций, так и на фоне вывода в продажу более доступных предложений.
- В целом по большинству проектов (порядка 50%) в 1-м квартале цены не претерпели серьезных изменений, а динамика средневзвешенной цены в проекте зависела от структурных изменений в продаже.
- В 26% комплексов за квартал сохранялся умеренный прирост средневзвешенной цены, в основном за счет увеличения строительной готовности проектов. Темпы прироста цен в некоторых проектах снизились.

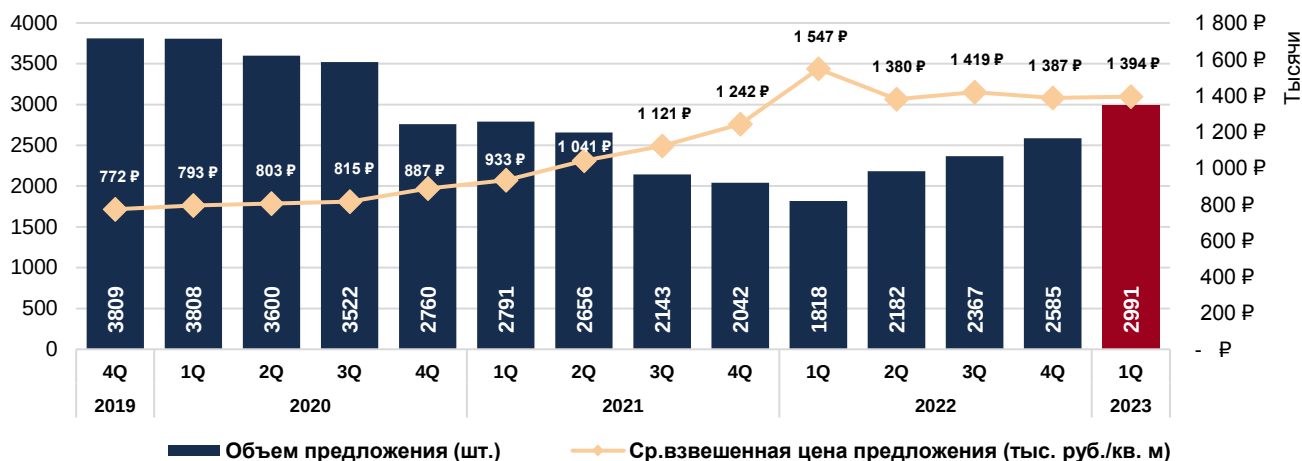
В 2023 году корректировка цен на рынке продолжится в зависимости от ситуации со спросом в проектах и будет зависима от общего баланса рынка.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 546 588	1 386 853	1 394 117	+1%	-10%
Средний бюджет лота, млн руб.	239,4	192,1	193,4	+1%	-19%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	2 429 791	2 166 763	2 218 613	+2%	-9%
Средний бюджет лота, млн руб.	486,5	370,1	379,8	+3%	-22%
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	963 332	966 404	997 736	+3%	+4%
Средний бюджет лота, млн руб.	129,7	121,4	126,9	+5%	-2%

Источник: Экосистема Kalinka

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

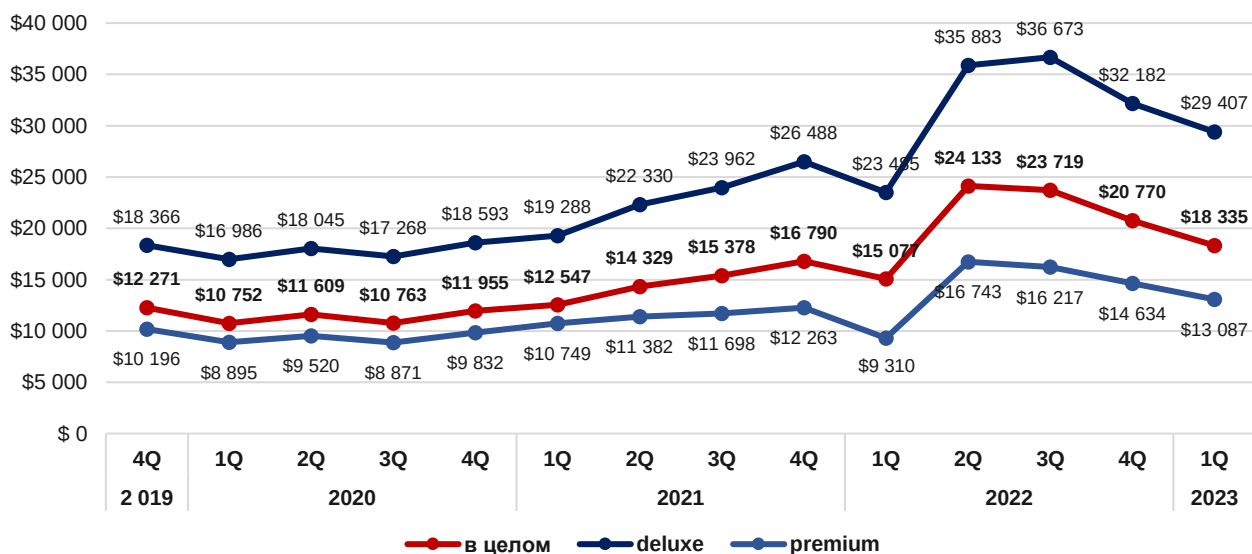


Источник: Экосистема Kalinka

Средняя стоимость элитного лота в продаже по итогам марта составила 193,4 млн руб., снизившись на 19% за год, что было связано со структурными изменениями в предложении и превалировании лотов класса premium в 2023 году, в отличие от ситуации годом ранее. За квартал показатель практически не изменился. На фоне корректировок цен предложений, а также увеличения доли лотов площадью менее 100 кв. м возросла и доля лотов со стоимостью до 85 млн руб.: с 29% в 1-м квартале 2022 года до 36% в 1-м квартале 2023 года. Основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50–85 млн руб. за лот – 22%, за год доля диапазона возросла на 3 п. п. За счет увеличения предложения класса premium на фоне выхода новых проектов за год возросла доля предложения в бюджете 25–50 млн руб. – с 9% до 13% за год.

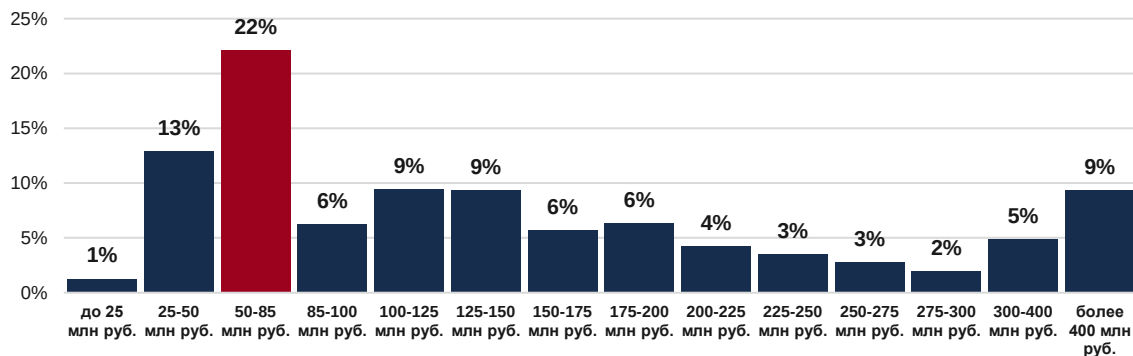
- Распределение в классе premium схожее с общим распределением: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50–85 млн руб. (26% против 27% годом ранее), за год увеличилась доля лотов в бюджете 25–50 млн руб. (с 13% до 17%). При этом снижение коснулось диапазона 100–175 кв. м (с 37% до 27%).
- В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб., однако за год их доля снизилась с 37% до 28%, а также снизилась доля лотов стоимостью 300–400 млн руб. с 18% до 13%. За год значительно увеличилась доля предложений с бюджетом 50–85 млн руб. с 2% до 10% на фоне выхода новых предложений в рамках разделения крупных лотов (как, например, апартаменты в Vesper Tverskaya).

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



Источник: Экосистема Kalinka

График. Распределение элитного предложения по стоимости, %



Источник: Экосистема Kalinka

СПРОС

Спрос в 1-м квартале 2023 года на рынке элитной недвижимости сохраняется на низком уровне, не превышая показатель «пандемийного» 2-го квартала 2020 года. По итогам 1-го квартала 2023 года на первичном рынке элитного жилья Москвы, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», спрос сократился до 182 сделок за квартал, что сопоставимо с показателем 4-го квартала 2022 года, но в 2 раза ниже показателя 1-го квартала 2022 года. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила 22,0 тыс. кв. м, что также на 49% меньше показателя 1-го квартала 2022 года, однако на 5% больше показателя 4-го квартала 2022 года.

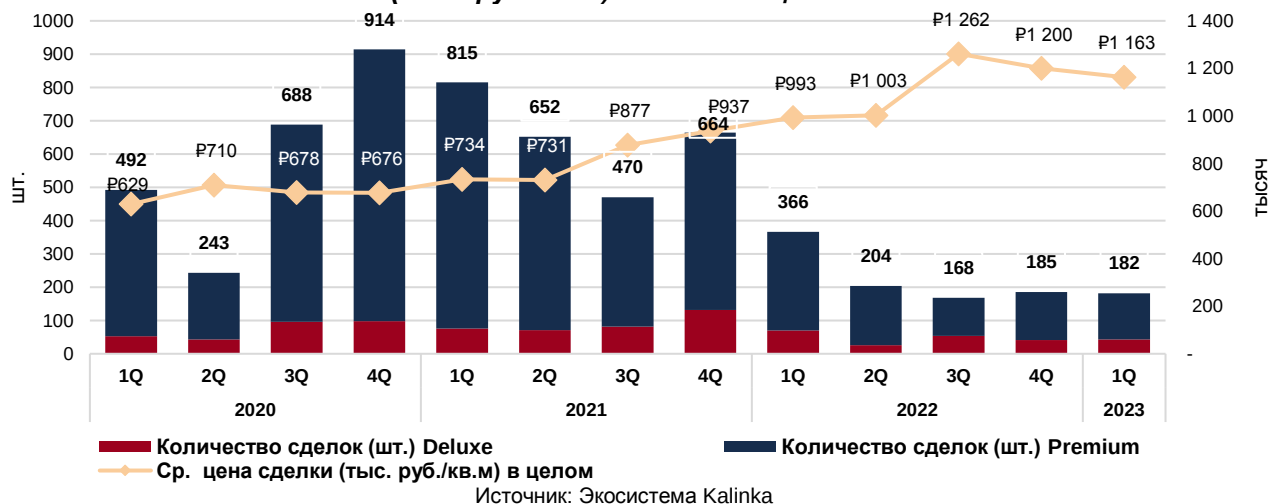
Значительное снижение спроса наблюдается со 2-го квартала 2022 года, что было связано как с вымыванием ликвидного предложения за счет активных продаж лотов в 2021 году, так и на фоне общего снижения спроса в проектах на фоне влияния политической и экономической нестабильности. Значительное снижение было связано в основном с низким показателем продаж в классе premium. При этом стоит отметить, что высокая конкуренция для первичного рынка сохраняется со стороны вторичного рынка элитной жилой недвижимости, где средневзвешенный уровень цен на 17% ниже показателя первичного рынка (1 162 тыс. руб. за кв. м).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	366	185	182	-2%	-50%
Объем сделок, кв. м	43 433	21 060	22 037	+5%	-49%
Средняя площадь лота, кв. м	118,7	113,8	121,1	+6%	+2%
Средняя цена кв. м, руб.	993 293	1 200 118	1 163 278	-3%	+17%
Средний бюджет сделки, млн руб.	117,9	136,6	140,9	+3%	+20%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество сделок, шт.	70	41	43	+5%	-39%
Объем сделок, кв. м	10 060	6 158	6 508	+6%	-35%
Средняя площадь лота, кв. м	143,7	150,2	151,3	+1%	+5%
Средняя цена кв. м, руб.	1 767 140	1 955 461	1 814 957	-7%	+3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	254,0	293,7	274,7	-6%	+8%
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	296	144	139	-3%	-53%
Объем сделок, кв. м	33 373	14 902	15 529	+4%	-53%
Средняя площадь лота, кв. м	112,7	103,5	111,7	+8%	-1%
Средняя цена кв. м, руб.	760 020	887 991	890 179	+0%	+17%
Средний бюджет сделки, млн руб.	85,7	91,9	99,4	+8%	+16%

Источник: Экосистема Kalinka

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



В основном продажи проходили в новых проектах – большее количество заключенных сделок за квартал снова пришлось на новый проект Luzhniki Collection (31% лотов за квартал). Основное количество сделок за квартал пришлось на договора долевого участия – 68% сделок. Наиболее активным по количеству завершённых сделок оказался март (51% сделок), наименее активный месяц традиционно январь (до 20% сделок).

- Ключевая ставка ЦБ в течение квартала оставалась неизменной, составляя 7,5%, при этом доля ипотечных сделок в элитном сегменте была на низком уровне, составляя порядка 16% (против 27% в 1-м квартале 2022 года (ставка 8,5–20%)).

Основное количество сделок за 1-й квартал 2023 года традиционно было заключено в классе premium – 76% против 82% в 1-м квартале 2022 года, доля сделок в классе deluxe увеличилась до 24%:

- В premium-классе наблюдается сохранение достаточно малого количества сделок: было приобретено 139 лотов, при этом 41% из них пришлось на Luzhniki Collection. За прошедший квартал в подклассе наблюдалось снижение продаж на 3%, однако по сравнению с 1-м кварталом 2022 года снижение в подклассе составило 53%;
- В классе deluxe второй квартал подряд количество сделок сохраняется на уровне 43 лотов (+5% за квартал), по сравнению с показателем 1-го квартала 2022 года спрос снизился на 39%.

В 1-м квартале 2023 года традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых составила 74%, доля апартаментов – 26% соответственно. При этом в разрезе класса deluxe основной спрос пришелся на апартаменты – 51%, в premium – на квартиры (82%).

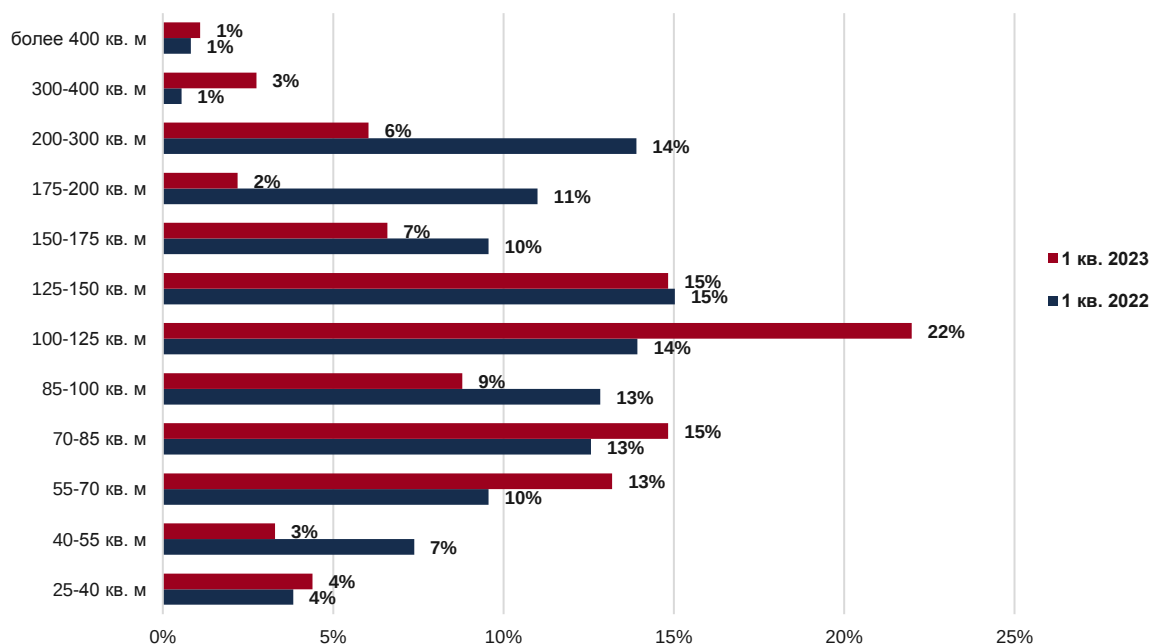
Средняя площадь востребованного лота в 1-м квартале 2023 года составила 121,1 кв. м, за квартал продемонстрировав рост на 6%, за год – на 2%:

- В классе premium средняя площадь приобретенного лота составила 111,7 кв. м, увеличившись на 8% за квартал, за год же наблюдалось снижение показателя на 1%;
- В классе deluxe средняя площадь купленного лота возросла до 151,3 кв. м. За квартал рост составил 1%, за год 5%.

Структура спроса по площади претерпела изменения по сравнению с ситуацией годом ранее: так, сохраняется рост доли продаж лотов площадью до 125 кв. м. В 1-м квартале 2023 года наиболее востребованы на элитном рынке лоты площадью 100–125 кв. м (22% спроса), а также лоты площадью 70–85 кв. м и 125–150 кв. м, каждый по 15% сделок.

- В premium-классе наиболее популярными у покупателей также были лоты площадью от 100–125 кв. м, на которые пришлось 25% сделок, также высокая доля сделок зафиксирована в диапазоне площадей 125–150 кв. м (18%);
- В классе deluxe наблюдается снижение востребованных площадей: так за счет продаж небольших площадей в Vesper Tverskaya наибольшее количество сделок приходится на диапазон 55–70 кв. м – 28%. Высокая доля также для лотов площадью 200–225 кв. м – 14%.

График. Распределение спроса на элитном рынке в 1-м квартале 2022– 1-м квартале 2023 года по площади, %



Источник: Экосистема Kalinka

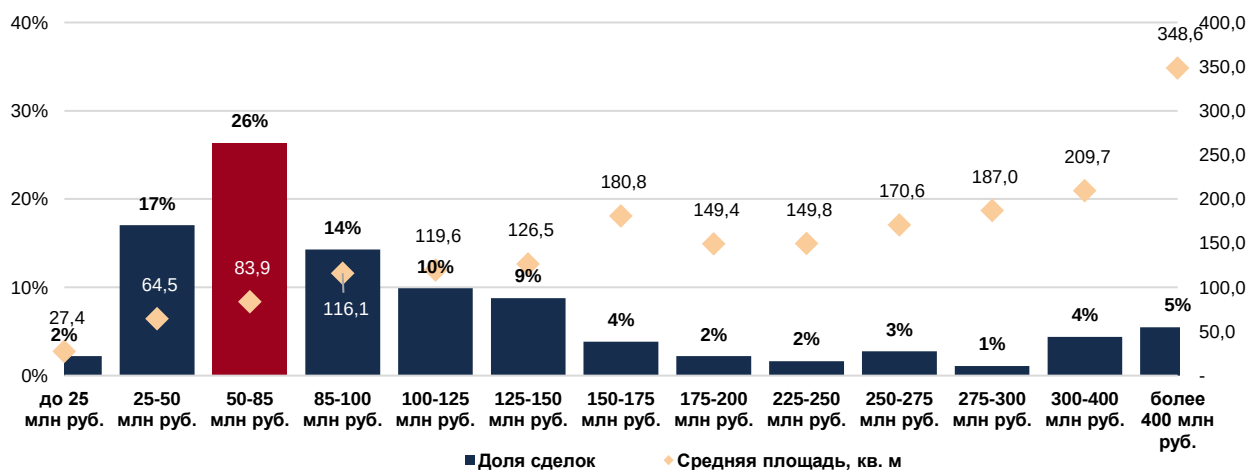
На фоне роста цен в проектах достаточно заметно возрос показатель средневзвешенной удельной стоимости 1 кв. м приобретённого лота – в среднем до 1,16 млн руб., что на 17% выше показателя 1-го квартала 2022 года, однако ниже на 8% показателя 3-го квартала 2022 года, когда большая доля в сделках приходилась на лоты в проектах класса deluxe, а предоставляемые скидки были ниже. При этом возросло количество случаев предоставления индивидуальных скидок покупателям при заключении сделки, также в среднем значительно возрос размер предоставляемого дисконта покупателю.

Средний бюджет сделки в 1-м квартале 2023 года составил порядка 140,9 млн руб., что на 3% превышает показатель 4-го квартала 2022 года и на 20% больше показателя 1-го квартала 2022 года:

- в сегменте premium средний бюджет составил 99,4 млн руб. (+16% за год и +8% за квартал);
- в сегменте deluxe – 274,7 млн руб. (+8% за год и -6% за квартал).

Всего с начала года было реализовано элитной недвижимости на сумму порядка 25,5 млрд руб., что на 41% ниже показателя 1-го квартала 2022 года.

График. Распределение спроса на элитном рынке в 1-м квартале 2023 года по бюджету, % и средняя площадь лота, кв. м



Источник: Экосистема Kalinka

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. 1 КВАРТАЛ 2023

Как и ранее, основная доля сделок за квартал была заключена в бюджете 50–85 млн руб. – 26% сделок. За год доля снизилась на 3 п.п. На втором месте диапазон 25–50 млн руб., доля которого за год также снизилась с 22% до 17%. При этом за год увеличилась доля продаж лотов по стоимости 85–100 млн руб. (с 8% годом ранее до 14%). В разрезе классов:

- в классе premium больше всего сделок было приобретено в бюджетах 50–85 млн руб. (27%) и 25–50 млн руб. (21%),
- в классе deluxe – аналогично в бюджете 50–85 млн руб. (26%), а также в бюджетах от 300 млн руб. (28%).

Основной спрос в 1-м квартале 2023 года традиционно пришелся на проекты в ЦАО: доля зоны в структуре спроса за квартал составила 69%. В ЦАО была заключена за квартал 131 сделка, что сопоставимо с показателем за прошлый квартал и на 26% меньше, чем в 1-м квартале 2022 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 15,1 тыс. кв. м.

На фоне снижения спроса в строящихся премиальных проектах вне ЦАО и выхода новых проектов центральных локациях доля сделок зоны вне ЦАО снизилась с 49% до 30% за год. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за квартал в рассматриваемой зоне, составил 6,7 тыс. кв. м.

На минимальном уровне сохраняется показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны второй квартал держится на уровне 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.

График. Динамика количества сделок (шт.) и средних удельных цен сделок (тыс. руб./кв. м) в проектах на территории ЦАО, 1-й квартал 2023 года

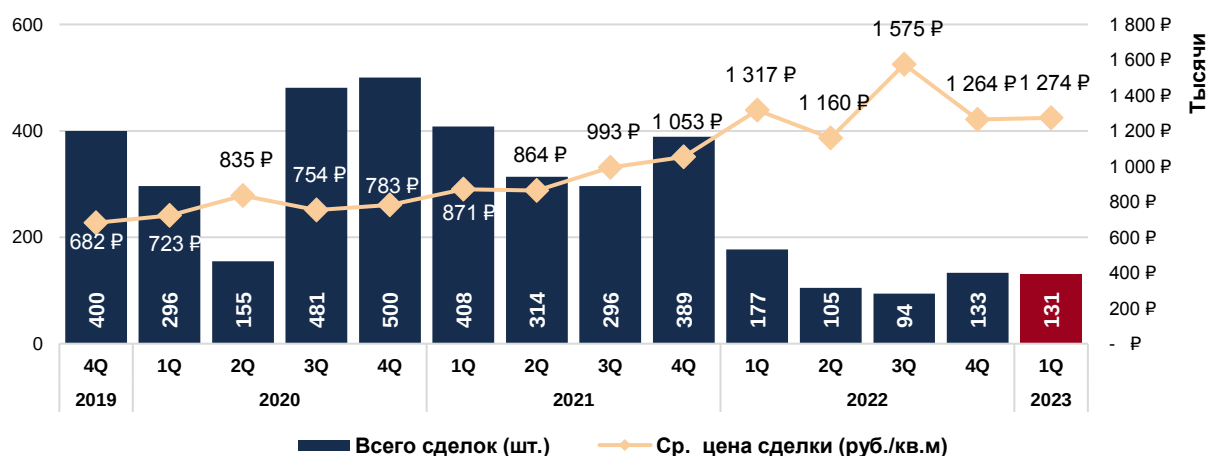
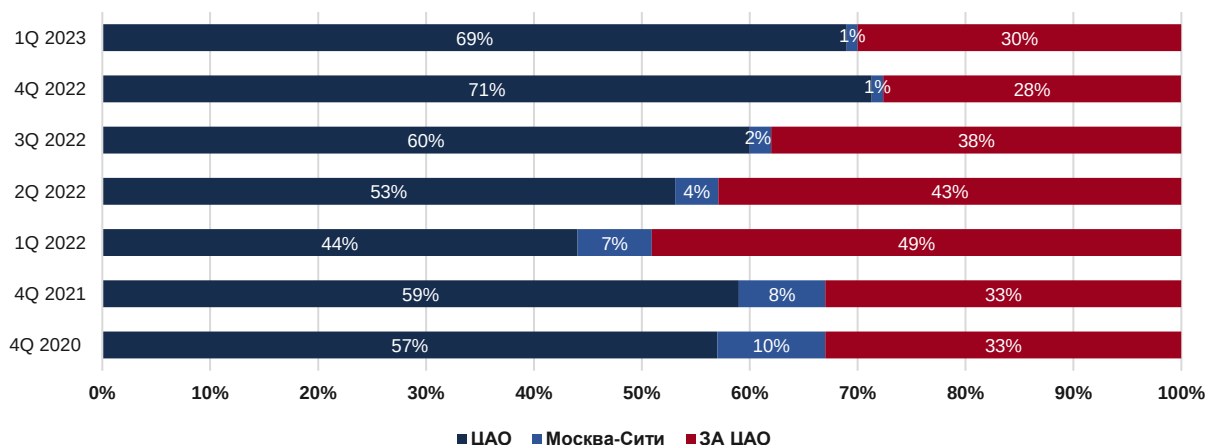


Диаграмма. Распределение объема сделок по укрупненным зонам Москвы, кв. м в %



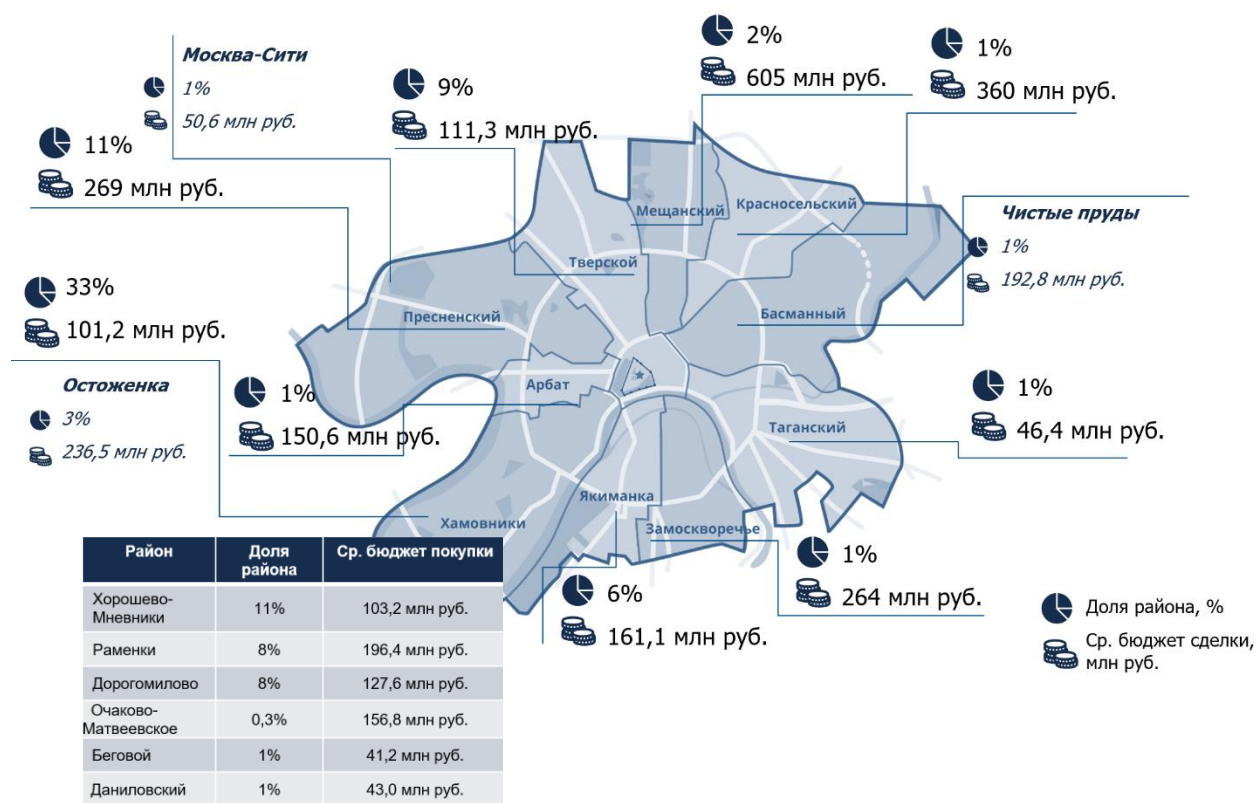
Источник: Экосистема Kalinka

В разрезе территориальной структуре продаж по районам на 1-е место в рейтинге поднялся район Хамовники с долей 36% в кв. м и 38% по количеству сделок за счет продаж в новых проектах Luzhniki Collection (31%), в новом клубном доме «Обыденский №1» (2%) и в проекте «Хамовники 12» (2%). На 2-е место сместился бывший лидер рейтинга – Пресненский район с долей 12% от проданных в Москве квадратных метров и долей 12% от общего числа проданных лотов. Район сохраняет высокое место в рейтинге за счет продаж квартир в ЖК Lucky (3%), ЖК Capital Towers (3%), нового клубного дома Brusov (2%). На 3-е место переместился район Хорошево-Мневники – 11% в кв. м и 8% по количеству лотов, за счет продаж лотов в премиальной очереди проекта ЖК «Остров» (7%).

Наиболее продаваемыми за 1-й квартал 2022 года стали проекты:

- В классе premium: новый комплекс Luzhniki Collection (41%) в Хамовниках от Absolute Premium, премиальные очереди ЖК «Остров» от Донстрой (9%), квартиры в новом проекте «Вишневый сад 3» в Раменках от AB Development (9%), а также ЖК «Бадаевский» (5%) в Дорогомилово и Capital Towers (5%) в Пресненском районе от Capital Group. В каждом из этих проектов было заключено более 6 сделок за квартал.
- В классе deluxe наиболее популярны были проекты: Vesper Tverskaya (33%) от Vesper, а также проекты «Обыденский №1» в районе Остоженки от Smindex-Интеко, «Хамовники 12» в Хамовниках от Coldy, а также Brusov в Пресненском районе от Vos'hod. Доля каждого из них составила порядка 9%. На 5-м месте – ЖК «Лаврушинский» в районе Якиманка от Smindex-Интеко с долей 5%.

Карта. Распределение объема реализованных площадей и средних бюджетов покупки проданных лотов по районам Москвы, 1-й квартал 2023 года



Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение элитного предложения по площади и стоимости, март 2023 года, %

Premium							
	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	12,8%	10,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	5,7%	13,6%	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,2%	9,9%	13,4%	3,2%	0,6%	0,0%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	0,1%	5,9%	6,6%	5,1%	0,2%	0,0%
200–300 кв. м	0,0%	0,0%	0,4%	1,6%	4,4%	1,2%	1,0%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,7%

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	1,7%	10,0%	2,9%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	0,0%	1,3%	3,9%	5,6%	1,0%	0,1%	0,0%
100–150 кв. м	0,0%	0,5%	4,2%	5,3%	13,5%	2,5%	0,8%
150–200 кв. м	0,0%	0,3%	0,6%	1,3%	4,1%	8,0%	5,0%
200–300 кв. м	0,0%	0,4%	0,1%	0,8%	0,5%	2,8%	13,6%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%

Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, 1-й квартал 2023 года, %

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	15,8%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	7,2%	19,4%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,7%	21,6%	19,4%	0,7%	0,7%	0,0%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	0,0%	0,7%	3,6%	1,4%	0,7%	0,0%
200–300 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,4%	0,7%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%	0,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%

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	4,7%	23,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	0,0%	7,0%	4,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,0%	0,0%	4,7%	4,7%	4,7%	2,3%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%	7,0%	2,3%	2,3%
200–300 кв. м	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	4,7%	4,7%	7,0%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%

Источник: Экосистема Kalinka



 www.kalinka-realty.ru

 kalinka@kalinka-realty.ru