

Первичный рынок элитной жилой недвижимости Москвы



Аналитический обзор рынка 1 полугодие 2023

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 1-м полугодии 2023 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы сохранялся «рынок покупателя», однако на фоне оживления спроса в мае-июне количество сделок за 2-й квартал возросло по сравнению с показателями предыдущих кварталов.

В течение 2-го квартала продолжилось пополнение рынка новыми проектами и очередями, а по итогам 1-го полугодия 2023 года количество лотов в продаже возросло до 3 046 лотов. Предложение увеличивается в течение последних 5 кварталов относительно минимума в 1-м квартале 2022 года, однако темп прироста предложения за квартал уменьшился и составил 2%. За год рост показателя составил 40%. Суммарный объем предложения недвижимости deluxe и premium классов составил порядка 427 тыс. кв. м, что всего лишь на 3% превышает показатель 1-го квартала 2023 года и на 35% выше показателя 2-го квартала 2022 года. Прирост предложения за квартал произошел за счет подкласса deluxe, где предложение возросло на 13% до 893 лотов (+25% за год). В подклассе deluxe по-прежнему наблюдается максимальный объем предложения за последние 5 лет: 158 тыс. кв. м, что на 29% больше, чем по итогам 1-го полугодия 2022 года. В подклассе premium за прошедший квартал количество лотов в продаже несколько снизилось (на 2% по сравнению с 1-м кварталом 2023 года) до 2 153 лотов, а суммарный объем предложения составил 269 тыс. кв. м. По сравнению с показателем 2-го квартала 2022 года наблюдался рост, который составил 47%.

Продолжается и активное пополнение элитного рынка новыми проектами, а по итогам полугодия на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы в продаже 105 жилых и апартаментных комплексов. По отношению к 1-му полугодью 2022 года количество экспонируемых проектов в номинальном исчислении возросло на 15%. При этом доля комплексов, в которых в продаже осталось менее 10 лотов, за квартал возросла с 33% до 37%. В целом в проектах в продаже уже реализовано порядка 58% лотов. Стоит отметить, что за прошедшее полугодие в 25% проектов не было зарегистрировано сделок.

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

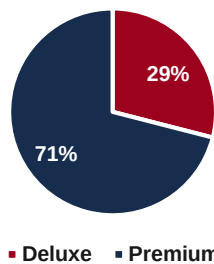
ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2022	1 КВ. 2023	2 КВ. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	2 182	2 991	3 046	+2%	+40%
Объем предложения, кв. м	315 746	414 962	427 227	+3%	+35%
Средняя площадь лота, кв. м	144,7	138,7	140,3	+1%	-3%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество лотов, шт.	714	787	893	+13%	+25%
Объем предложения, кв. м	121 916	134 707	157 775	+17%	+29%
Средняя площадь лота, кв. м	170,8	171,2	176,7	+3%	+3%
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	1 468	2 204	2 153	-2%	+47%
Объем предложения, кв. м	193 830	280 236	269 451	-4%	+39%
Средняя площадь лота, кв. м	132,0	127,1	125,2	-1%	-5%

Источник: Экосистема Kalinka

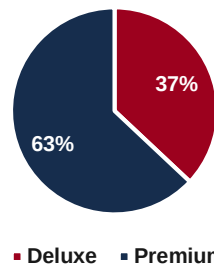
Структура первичного предложения по типу



Структура первичного предложения по лотам



Структура первичного предложения в кв. м



Источник: Экосистема Kalinka

За 1-е полугодие 2023 года стартовали продажи 14 новых проектов, среди которых 8 проектов класса deluxe, многие из которых были в списках наиболее ожидаемых проектов:

- клубный дом Brusov и «Центральный Телеграф» от Vos'hod, клубный дом «Обыденский №1» от Sminex-Интеко, жилой комплекс «Хамовники 12» от Coldy, клубный дом «Вознесенский 11/3», DUO от Hutton Development, Quartier D'or от Raritico, а также закрытые продажи проекта в районе Патриарших прудов. Помимо этого, стартовали открытые продажи 1-й очереди проекта ЖК класса deluxe «Красный Октябрь» («Первый на Красном») от «Гута Девелопмент» на Болотной набережной.

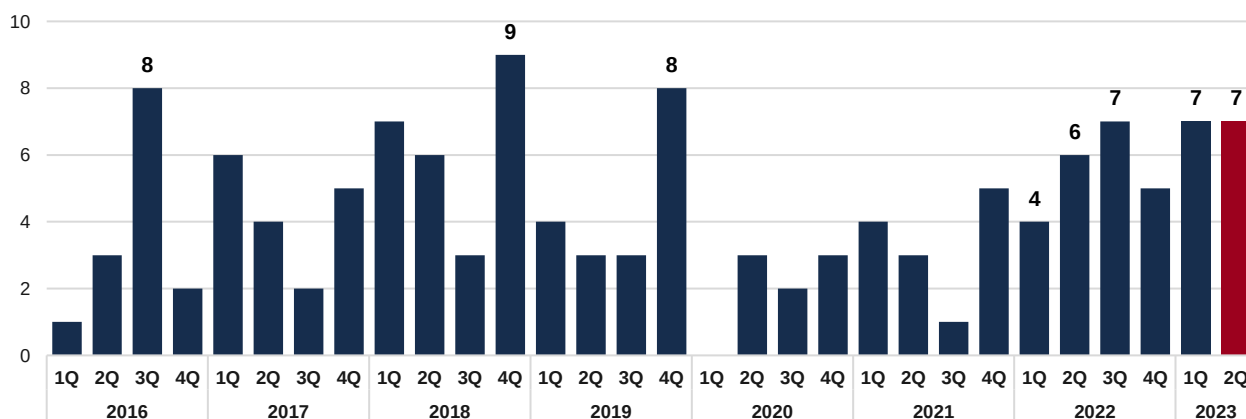
В классе premium стартовали продажи 6 проектов:

- ЖК «Дом Дау» рядом с ММДЦ Москва-Сити от ГК «Сумма Элементов», жилой комплекс Forum в Мещанском районе от MR Private, комплекс апартаментов D'oro Mille от IQ Estate в Дорогомилово, апартаменты в «Руновский 14» от Ziggurat и «Серпуховская 38» от ГК «Аврора» в Замоскворечье, а также закрытые продажи проекта с квартирами в Тверском районе. Помимо этого, в подклассе предложение пополнилось новыми очередями в проектах «Бадаевский» и «Вишневый Сад 3».

Суммарно в 1-м полугодии 2023 года на рынок вышло на 40% больше проектов, чем в 1-м полугодии 2022 года (10 проектов). В целом в новых проектах и очередях заявлено 1905 лотов (1/3 из них приходится на новую очередь в ЖК «Бадаевский») суммарно на 224 тыс. кв. м, что в 2 раза превышает показатель 1-го полугодия 2022 года (на 106%). Среди заявленного нового предложения 83% лотов – квартиры. Большинство лотов представлено в проектах premium-класса (85%).

Застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, сохраняя и часть лотов в резерве: так, среди нереализованного объема квартир и апартаментов в продаже всего 50% лотов, а 50% сохраняется в резерве у застройщиков. Большое количество проектов остается в активной проработке девелоперами, а до конца года может выйти еще порядка 5–7 проектов: так, только в июле стартовали продажи 3 новых комплексов.

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



Источник: Экосистема Kalinka

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

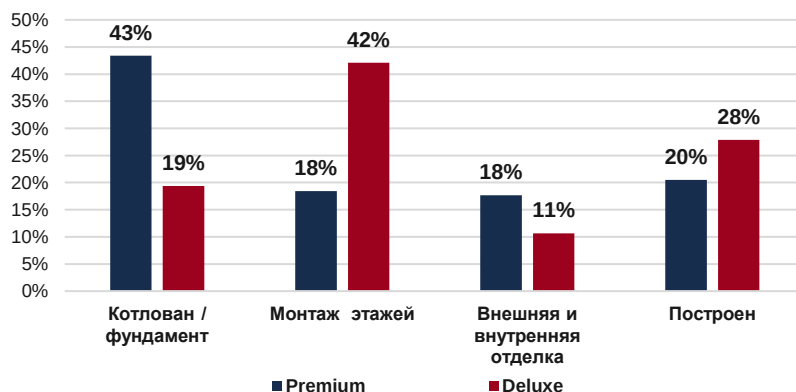
ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ						
Brusov	Квартиры	Пресненский	Vos'hod	21	4,7	3 кв. 2025
Клубный дом Обыденский №1	Квартиры	Хамовники	Sminex-Интеко	26	6,1	1 кв. 2026
Хамовники 12	Квартиры	Хамовники	Coldy	51	7,9	4 кв. 2025
Rupovsky 14	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.
Центральный Телеграф	Апартаменты	Тверской	Vos'hod	27	4,5	3 кв. 2025
Forum	Квартиры	Мещанский	MR Private	48	5,0	1 кв. 2025
Дом Дау	Квартиры	Пресненский	ГК «Сумма Элементов»	684	76,7	2 кв. 2027
DUO	Квартиры	Якиманка	Hutton Development	49	8,7	2 кв. 2026
Quartier D'or	Апартаменты	Замоскворечье	Rariteco	73	9,7	1 кв. 2026
Серпуховская 38	Апартаменты	Замоскворечье	ГК Аврора	16	1,0	4 кв. 2023
Conf.	Квартиры	Пресненский	Conf.	Conf.	Conf.	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

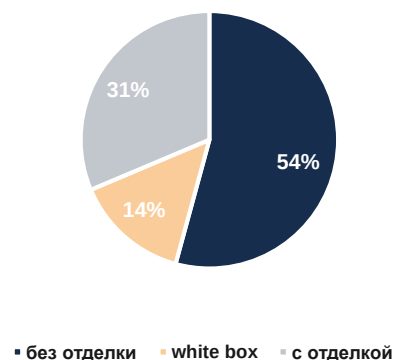
Основная доля предложения на рынке по-прежнему представлена в комплексах на начальной стадии строительства (котлован/фундамент) – 36% лотов, аналогичная ситуация наблюдалась и годом ранее (41%). Доля лотов в готовых комплексах держится на уровне 23% против 21% годом ранее. В premium-классе на фоне выхода новых проектов большинство лотов в продаже по-прежнему на начальной стадии строительства – 43% лотов, а в классе deluxe большинство лотов представлено в комплексах на стадии монтажа этажей – 42%.

Доля предложения с отделкой за квартал возросла на 3 п.п. до 31%, при этом годом ранее доля лотов с отделкой составляла 29%. Доля лотов в состоянии white box находится на уровне 14% (-5 п.п. за год). В состоянии «без отделки» реализуется 54% квартир/апартаментов (+3 п.п. за год).

График. Распределение предложения по стадии строительства, шт. в %

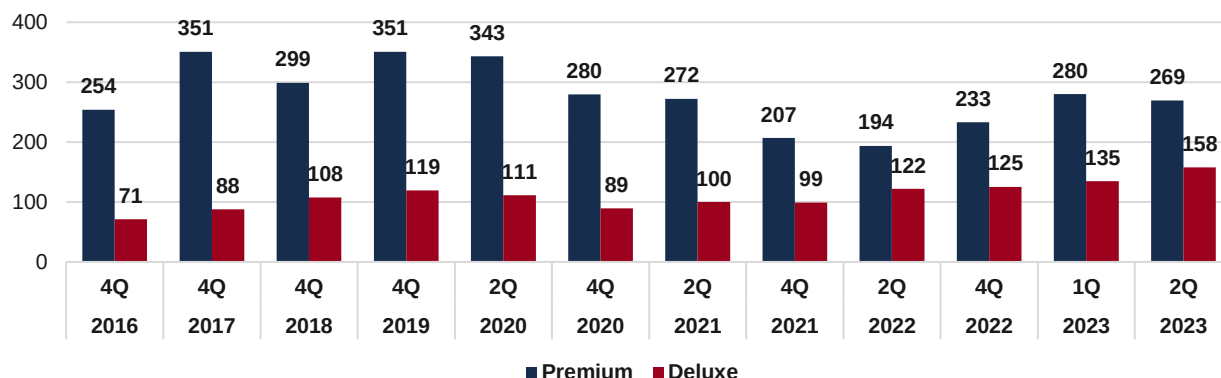


Структура первичного предложения по отделке, шт. в %



Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

Баланс лотов в продаже по площади за прошедший год незначительно скорректировался, несмотря на общее увеличение количества предложений на 40%. Однако по сравнению с началом 2022 года изменения были более кардинальные: так, баланс сместился в сторону лотов площадью до 100 кв. м, доля которых возросла с 33% до 40% по итогам 1-го полугодия 2023 года.

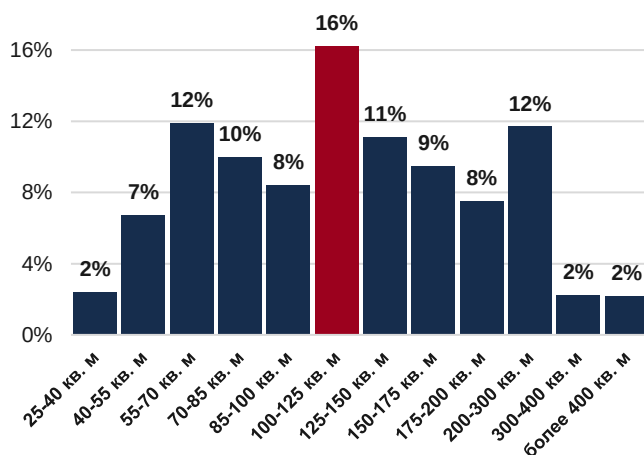
По сравнению с ситуацией годом ранее снизилась доля лотов 25–40 кв. м с 4% до 2%, а доля лотов 55–70 кв. м возросла с 10% до 12%. Также возросла доля наиболее популярного диапазона площадей 100–125 кв. м с 14% до 16%. Доли диапазонов площадью более 100 кв. м почти сопоставимы с ситуацией годом ранее, однако снизилась доля лотов 150–175 кв. м с 12% до 9,5%.

Вывод в продажу лотов небольших площадей в новых проектах повлиял на снижение средней площади лота в классе premium на 5% за год: с 132 кв. м до 125,2 кв. м. В классе deluxe наоборот за год наблюдался рост, который составил 3%: с 170,8 кв. м до 176,7 кв. м.

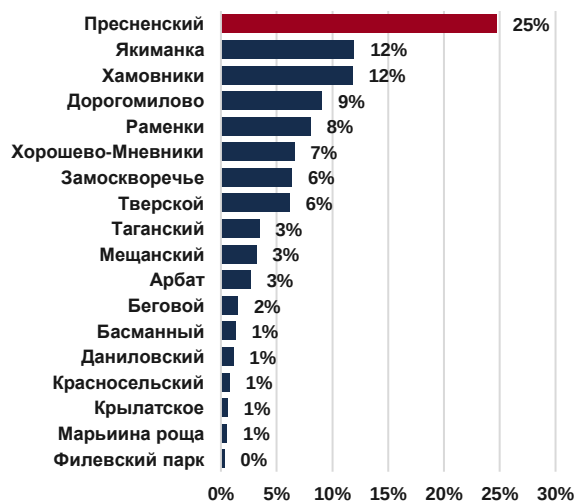
В структуре предложения основной объем традиционно представлен в ЦАО: доля ЦАО возросла за год с 69% до 72% от общего объема площадей за счет выхода новых проектов. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район – 25%, включая ММДЦ «Москва-Сити», а максимальная доля приходится на такие проекты, как: Onest, Sky View, башня «Око», Neva Towers и Lucky. Далее с долей 12% идут районы Якиманка (за счет проектов «Лаврушинский», Cult, «Царев сад») и район Хамовники (Luzhniki Collection, Le Dome, Allegoria Mosca). 4-е место занимает район Дорогомилово (9%), за счет ЖК «Бадаевский», Victory Park Residences, и нового проекта премиум-класса D'oro Mille.

По количеству лотов в продаже в целом по Москве лидируют проекты: жилой комплекс Onest в Пресненском районе (9%), ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово (8%), апартаменты в проекте Sky View в Пресненском районе (4%), жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (4%) и новая очередь проекта с квартирами «Вишневый сад 3» в Раменках (3%).

График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %



Распределение объема элитного предложения в продаже по районам, %



Источник: Экосистема Kalinka

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

В 1-м полугодии 2023 года продолжился прирост средних цен экспонирования в рублях на первичном рынке Москвы. Наибольшее влияние на средневзвешенную цену в целом по элитному рынку имеет предложение подкласса deluxe, где сохраняется увеличение ценового показателя. По итогам 2-го квартала 2023 года средневзвешенная удельная цена элитного предложения на первичном рынке составила 1 521 тыс. руб. / кв. м, что на 9% превышает показатель по итогам 1-го квартала 2023 года и на 10% больше показателя по итогам 2-го квартала 2022 года.

На фоне волатильности курса рубля в течение последнего года большинство застройщиков, ранее придерживающихся валютного ценообразования объектов, зафиксировали цены на недвижимость в рублях. Тем самым они скорректировали уровень цен относительно пиковых значений по итогам 1-го квартала 2022 года, когда наблюдалась наиболее высокая доля предложения с ценами в иностранной валюте при максимальных показателях курса валют. Доля предложения в долларах и евро за год снизилась с 15% до 4%. Во 2-м квартале 2023 года также наблюдалась высокая волатильность курса и значительное снижение цен на жилье в пересчете на доллары, что по итогам квартала заставляет некоторых застройщиков пересматривать ценообразование и увеличивать цены, например, зафиксировав валютный курс на более высоком значении.

За счет волатильности курса недвижимости с ценами в пересчете на доллары значительно подешевела, что позволило переориентировать часть целевой аудитории элитного жилья с приобретения недвижимости зарубежом на внутренний рынок. Так, средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам 2-го квартала 2023 года составила порядка \$18,3 тыс., что на 24% ниже, чем по итогам 2-го квартала 2022 года.

Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов:

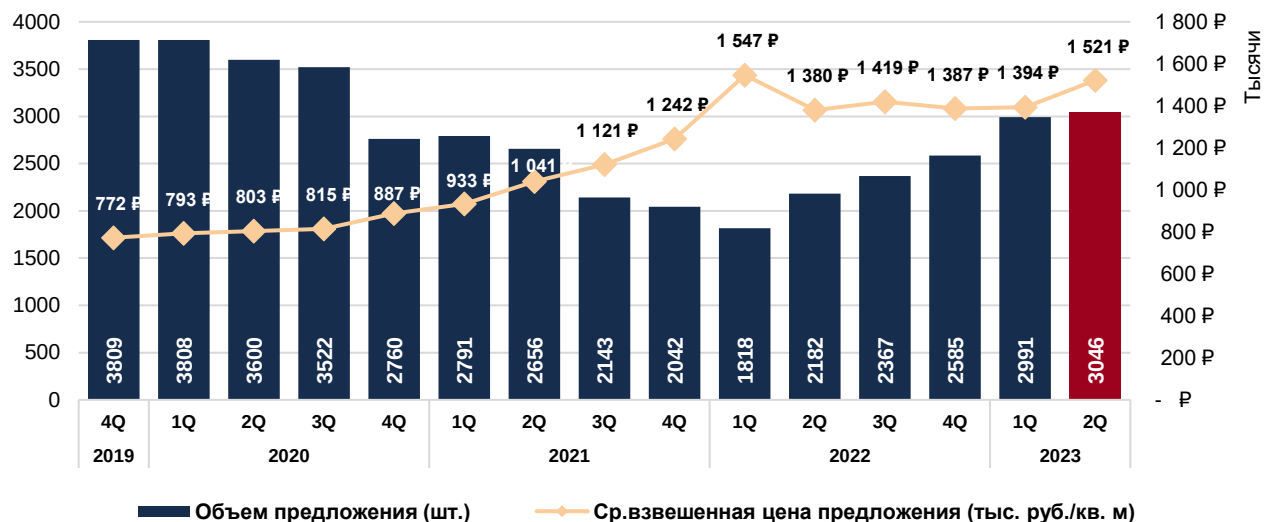
- В сегменте deluxe средневзвешенная стоимость достигла 2 413 тыс. руб./кв. м, увеличившись на 9% за квартал а, за год на 18%. Высокий уровень цен сохраняется на фоне сохранения спроса в подклассе, в том числе за счет новых проектов, где цены стартуют от 1,4 млн руб. за кв. м.
- Доля лотов в подклассе deluxe, экспонирующихся в иностранной валюте, снизилась за год с 27% до 2% за счет перевода проектов на экспонирование в рублях. На фоне волатильности курса стоимость в долларах в подклассе составила \$29 тыс./кв. м, снизившись за год на 19%.
- Умеренный рост цены наблюдался в сегменте premium, где средневзвешенный показатель сохраняется на высоком уровне в 999 тыс. руб. за кв. м, что на 4% выше, чем годом ранее.
- В сегменте premium предложение представлено преимущественно в рублях (94%). В пересчете на доллары средний показатель за год снизился на 28% до \$12 тыс./кв. м.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2022	1 КВ. 2023	2 КВ. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 379 906	1 394 178	1 521 076	+9%	+10%
Средний бюджет лота, млн руб.	199,7	193,4	213,3	+10%	+7%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	2 051 742	2 218 910	2 413 176	+9%	+18%
Средний бюджет лота, млн руб.	350,3	379,8	426,4	+12%	+22%
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	957 334	997 736	998 713	+0%	+4%
Средний бюджет лота, млн руб.	126,4	126,9	125,0	-1%	-1%

Источник: Экосистема Kalinka

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

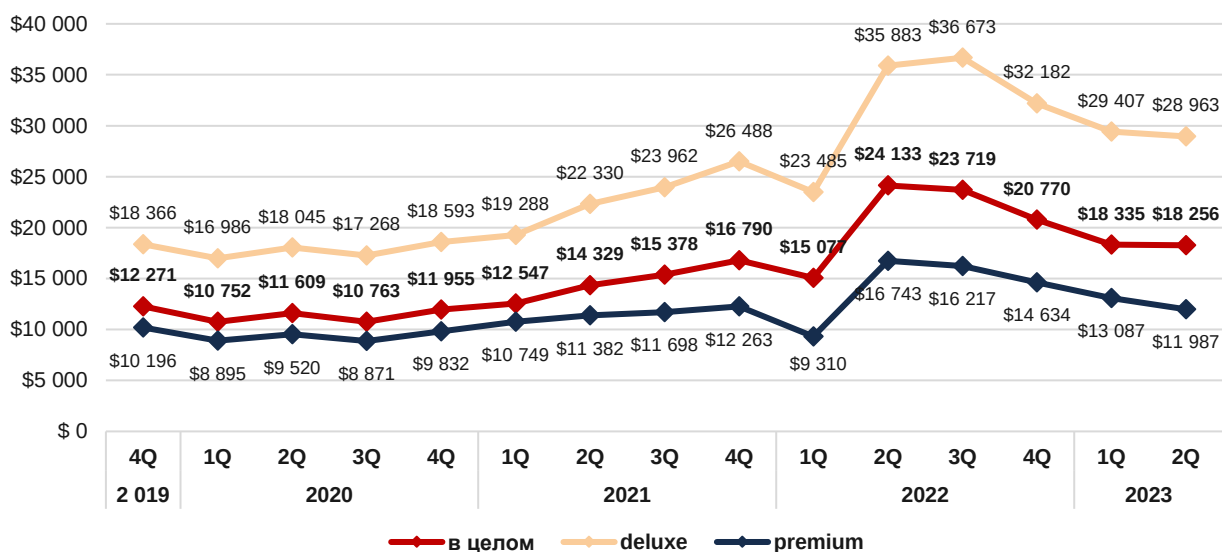


Источник: Экосистема Kalinka

Девелоперы придерживаются ранее установленного плана ценообразования объектов и увеличивают цены в проектах в рамках увеличения их строительной готовности. В зависимости от спроса темпы прироста цен в некоторых проектах постепенно снижаются. Сохраняется коррекция цен посредством введения акций и скидок в некоторых проектах, в основном в классе premium. Во 2-м квартале 2023 года продолжились корректировки ценообразования в некоторых проектах, при этом динамика разнонаправленная:

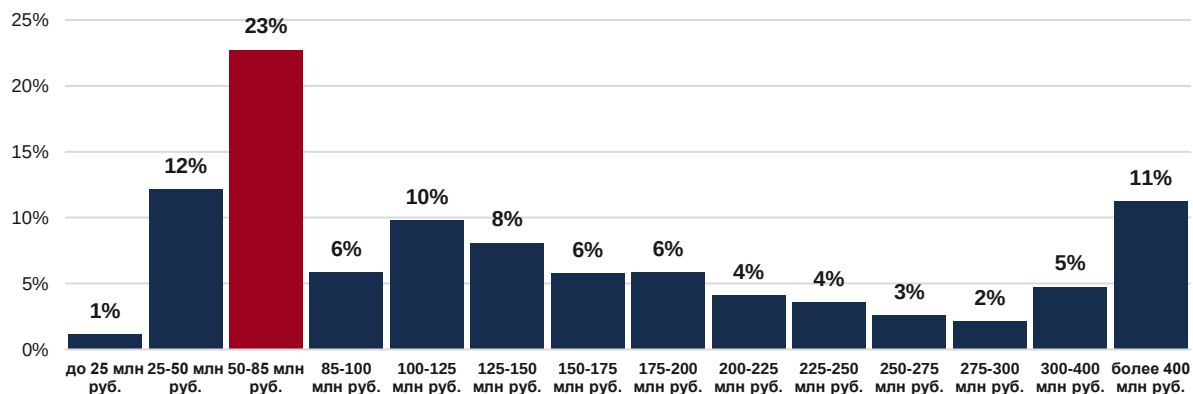
- Снижение средневзвешенной стоимости за квартал отмечено в 13% проектов как за счет снижения цен на лоты и акций, так и на фоне вывода в продажу более доступных предложений. В начале года продолжилась корректировка цен и появление акционных предложений в проектах, среди которых Sky View, «Titul на Серебрянической», «Меценат» и др.
- Для 59% комплексов в продаже во 2-м квартале цены не претерпели серьезных изменений, а динамика средневзвешенной цены в проекте зависела от структурных изменений в продаже.
- В 28% комплексов за квартал сохранялся прирост средневзвешенной цены, в основном за счет увеличения строительной готовности проектов. Темпы прироста цен в некоторых проектах снизились.

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



Источник: Экосистема Kalinka

График. Распределение элитного предложения по стоимости, %



Источник: Экосистема Kalinka

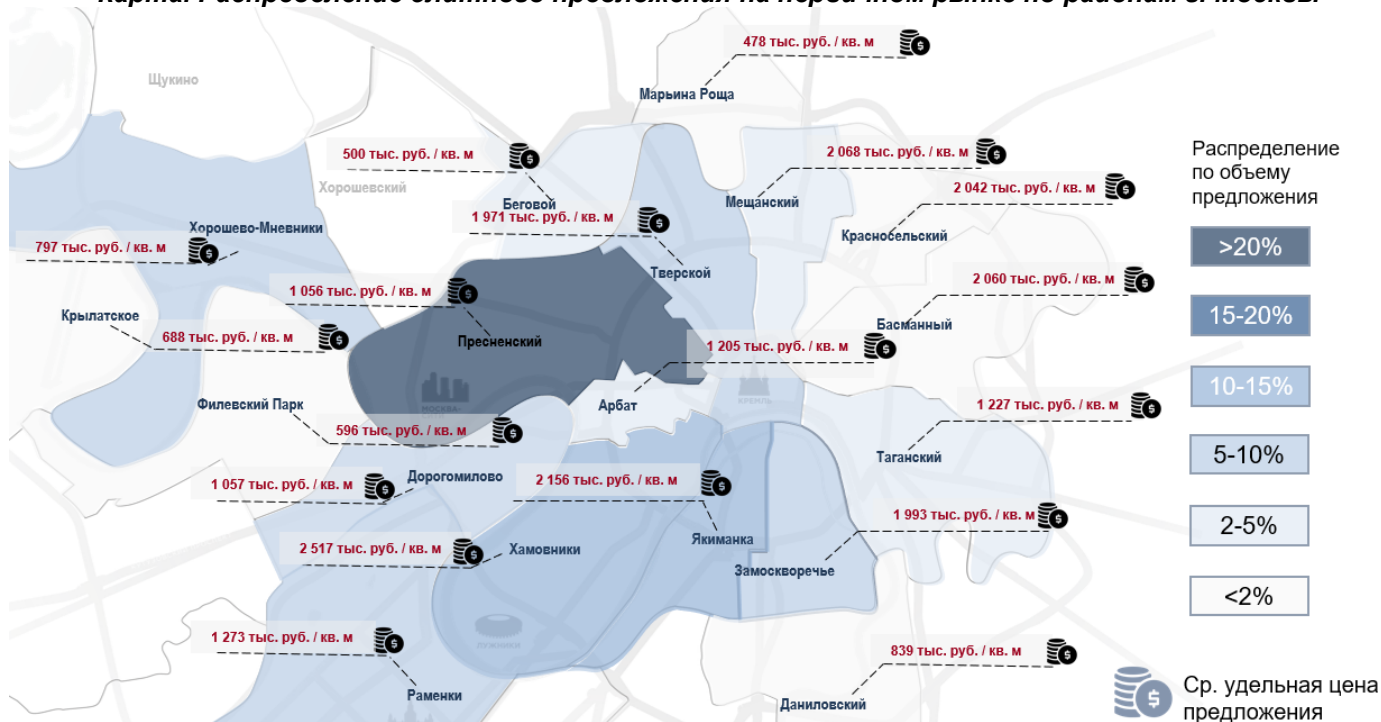
Средняя стоимость элитного лота в продаже по итогам 1-го полугодия 2023 года составила 213 млн руб., увеличившись на 7% за год, что было связано со структурными изменениями в предложении и роста цен в классе deluxe. За квартал показатель вырос на 10%.

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 34% в 2-м квартале 2022 года до 36% во 2-м квартале 2023 года. Основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50–85 млн руб. за лот – 23%, за год доля диапазона возросла на 2 п. п.

- Распределение в классе premium схожее с общим распределением: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50–85 млн руб. (29% против 26% годом ранее), за год снижение коснулось большинства диапазонов от 125 млн руб.
- В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб., за год их доля увеличилась с 24% до 31%. При этом снизилась доля лотов стоимостью 300–400 млн руб. с 15% до 13,5%.

Наиболее высокая средневзвешенная стоимость среди субрайонов Москвы наблюдается в районе Остоженки-Пречистенки – 3 597 тыс. руб. за кв. м (за счет проектов Le Dome, Carre Blanc), а также в локации Патриарших прудов – 3 462 тыс. руб. за кв. м. В топ районов по стоимости за 1 кв. м также выходит субрайон «Чистые пруды» – 2 229 тыс. руб. за кв. м.

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



Источник: Экосистема Kalinka

СПРОС

Появление на рынке большого количества предложений в давно ожидаемых проектах, сохранение рынка покупателя и возможность заключить сделку с хорошим дисконтом, а также переориентация на московский рынок покупателей с накоплениями в валюте способствовали некоторому восстановлению спроса относительно предыдущих периодов. Так, на фоне роста активности покупателей в мае-июне 2023 года спрос на рынке элитной недвижимости Москвы во 2-м квартале 2023 года значительно улучшил показатели по сравнению с предыдущими кварталами.

Значительное снижение спроса наблюдается со 2-го квартала 2022 года в период наименьшей емкости рынка, 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 в прошедшие кварталы было связано в основном с низким показателем продаж в классе premium. Часть покупателей переориентировалась на вторичный рынок. Высокая конкуренция для первичного рынка по-прежнему сохраняется со стороны вторичного рынка элитной жилой недвижимости, где средневзвешенный уровень цен на 20% ниже показателя первичного рынка (средневзвешенная цена на вторичном рынке 1 218 тыс. руб. за кв. м).

Во 2-м квартале 2023 года на первичном рынке элитного жилья Москвы, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», было заключено 280 сделок, что на 39-40% превышает показатель как 1-го квартала 2023 года, так и 2-го квартала 2022 года. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила 33,0 тыс. кв. м, что также на 36% выше показателя 1-го квартала 2023 года и на 42% больше показателя 2-го квартала 2022 года. Наибольший прирост числа сделок произошел в классе deluxe – увеличение на 14% за квартал и на 155% по сравнению с показателем 2-го квартала 2022 года. Premium класс демонстрировал рост сделок за квартал на 46% до 224 сделок.

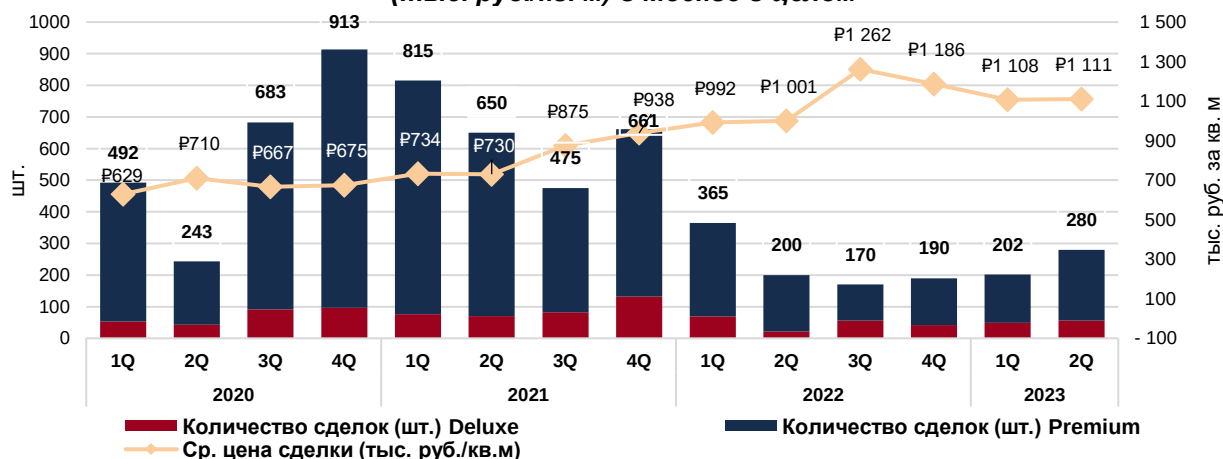
Однако показатель спроса за 1-е полугодие 2023 года в целом по элитному рынку демонстрировал снижение количества сделок на 15% по сравнению с 1-м полугодием 2022 года (за счет высокого показателя в 1-м квартале 2022 года): суммарно за 1-е полугодие было приобретено 482 лота на 56,9 тыс. кв. м (-14% по сравнению с 1-м полугодием 2022 года). Было приобретено недвижимости на 63,1 млрд руб. (-4% к показателю 1-го полугодия 2022 года).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2022	1 КВ. 2023	2 КВ. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	200	202	280	+39%	+40%
Объем сделок, кв. м	23 085	24 065	32 827	+36%	+42%
Средняя площадь лота, кв. м	115,4	119,1	117,2	-2%	+2%
Средняя цена кв. м, руб.	1 000 682	1 107 574	1 110 689	0%	+11%
Средний бюджет сделки, млн руб.	115,5	131,9	130,2	-1%	+13%
ВКЛЮЧАЯ:					
DELUXE					
Количество сделок, шт.	22	49	56	+14%	+155%
Объем сделок, кв. м	3 730	7 145	7 991	+12%	+114%
Средняя площадь лота, кв. м	169,5	145,8	142,7	-2%	-16%
Средняя цена кв. м, руб.	1 791 750	1 657 769	1 793 492	+8%	0%
Средний бюджет сделки, млн руб.	303,8	241,2	255,9	+6%	-16%
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	178	153	224	+46%	+26%
Объем сделок, кв. м	19 355	16 920	24 836	+47%	+28%
Средняя площадь лота, кв. м	108,7	110,6	110,9	0%	+2%
Средняя цена кв. м, руб.	848 244	875 228	891 009	+2%	+5%
Средний бюджет сделки, млн руб.	92,2	96,8	98,8	+2%	+7%

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

В 1-м полугодии 2023 года в основном продажи проходили в новых и строящихся проектах – большее количество заключенных сделок за квартал снова пришлось на новый проект Luzhniki Collection, на строящиеся комплексы «Остров» от «Донстрой» и «Бадаевский» от Capital Group.

Основное количество сделок за квартал пришлось на договора долевого участия – 74% сделок. Наиболее активным по количеству завершённых сделок оказался июнь (26% сделок) и март (22%), а наименее активный месяц оказался традиционно январь (7% сделок).

- Ключевая ставка ЦБ в течение 1-го полугодия 2023 года оставалась неизменной, составляя 7,5%, при этом доля ипотечных сделок в элитном сегменте была на низком уровне, составляя порядка 19% от сделок ДДУ (против 13% в 1-м полугодии 2022 года (наблюдалось снижение показателя в период волатильности ключевой ставки в течение полугодия 8,5–20–9,5%)).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 ПГ 2022	1 ПГ 2023	ДИНАМИКА, %
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ			
Количество сделок, шт.	565	482	-15%
Объем сделок, кв. м	66 323	56 892	-14%
Средняя площадь лота, кв. м	117,4	118,0	+1%
Средняя цена кв. м, руб.	994 761	1 109 371	+12%
Средний бюджет сделки, млн руб.	116,8	130,9	+12%
ВКЛЮЧАЯ:			
DELUXE			
Количество сделок, шт.	91	105	+15%
Объем сделок, кв. м	13 595	15 136	+11%
Средняя площадь лота, кв. м	149,4	144,1	-4%
Средняя цена кв. м, руб.	1 779 599	1 799 421	+1%
Средний бюджет сделки, млн руб.	265,9	249,3	-6%
PREMIUM			
Количество сделок, шт.	474	377	-20%
Объем сделок, кв. м	52 728	41 756	-21%
Средняя площадь лота, кв. м	111,0	111,0	0%
Средняя цена кв. м, руб.	792 405	884 614	+12%
Средний бюджет сделки, млн руб.	88,1	98,0	+11%

Источник: Экосистема Kalinka

Основное количество сделок за 1-е полугодие 2023 года традиционно было заключено в классе premium – 78% против 84% в 1-м полугодии 2022 года, доля сделок в классе deluxe снизилась до 22%:

- В premium-классе наблюдается сохранение спроса: было приобретено 377 лотов, при этом более 100 сделок из них пришлось на Luzhniki Collection. По сравнению с 1-м полугодием 2022 года наблюдалось снижение продаж на 20%;
- В классе deluxe напротив за полугодие зафиксирован прирост числа сделок на 15% – 105 сделок против 91 сделки в 1-м полугодии 2022 года.

В 1-м полугодии 2023 года традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых составила 76%, доля апартаментов – 24% соответственно. При этом в разрезе класса deluxe основной спрос пришелся на квартиры – 53%, при том, что ранее чаще приобретались апартаменты. В premium-классе основной спрос также пришелся на квартиры (82%). Стоит отметить, что в разрезе спроса за квартал наблюдается снижение доли продаж апартаментов в общем объеме спроса. Так, во 2-м квартале 2023 года на сделки с апартаментами пришлось всего 23% сделок, при том, что годом ранее на апартаменты приходилось 46% сделок.

Средняя площадь востребованного лота в 1-м полугодии 2023 года составила 118 кв. м, по сравнению с 1-м полугодием 2022 года наблюдался рост показателя на 1%:

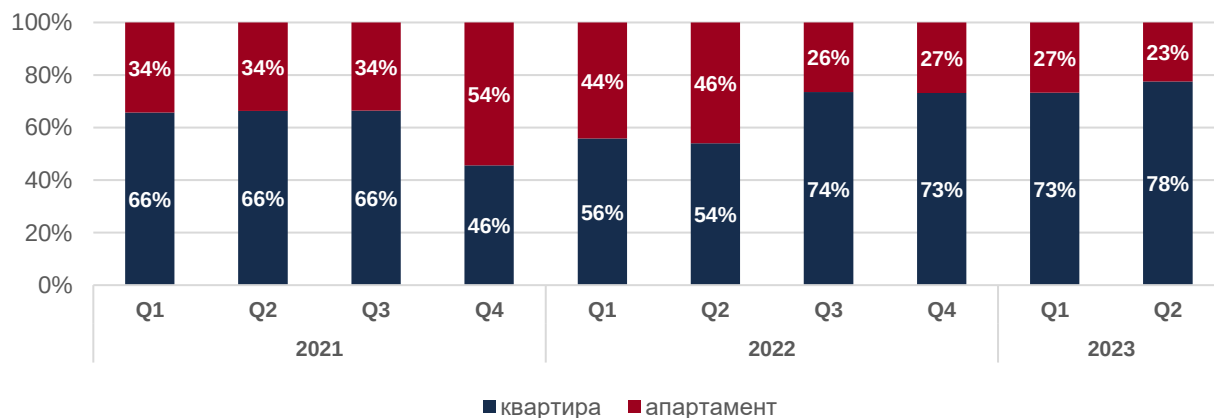
- В классе premium средняя площадь приобретенного лота составила 111 кв. м, показатель не изменился по сравнению с 1-м полугодием 2022 года;
- В классе deluxe средняя площадь купленного лота составила 144,1 кв. м. По сравнению с 1-м полугодием 2022 года показатель снизился на 4%.

Структура спроса по площади претерпела изменения по сравнению с ситуацией годом ранее. В 1-м полугодии 2023 года возросли доли сделок в наиболее востребованных диапазонах площадей: 70–85 кв. м (с 12% до 16%), 100–125 кв. м (с 13% до 17%) и 125–150 кв. м (с 14% до 15%). По сравнению с 1-м полугодием 2022 года значительно снизилась доля сделок с лотами площадью 40–55 кв. м (с 10% до 5%).

- В premium-классе наиболее популярными у покупателей были лоты площадью 70-85 кв. м (18%) и 125-150 кв. м (18%). Далее идет диапазон 100–125 кв. м, на который пришлось 17% сделок;
- 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 – 20%. На 2-м месте по доле лоты площадью 100–125 кв. м – 18%.

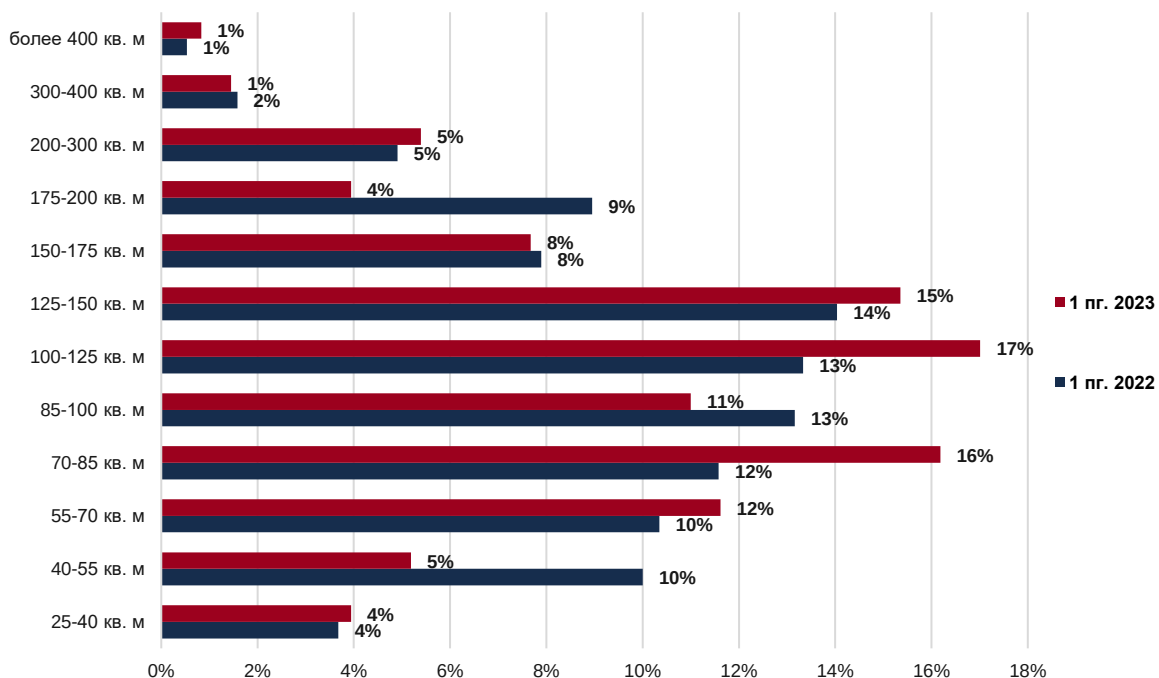
На фоне роста цен в проектах достаточно значимо возрос показатель средневзвешенной удельной стоимости 1 кв. м приобретённого лота – в среднем до 1,11 млн руб., что на 11% выше показателя 2-го квартала 2022 года. Сохраняется высоким количество случаев предоставления индивидуальных скидок покупателям при заключении сделки, однако на фоне роста числа сделок в проектах размер дисконта может снижаться.

График. Распределение количества сделок (шт.) по типу лота на элитном рынке в Москве, %



Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

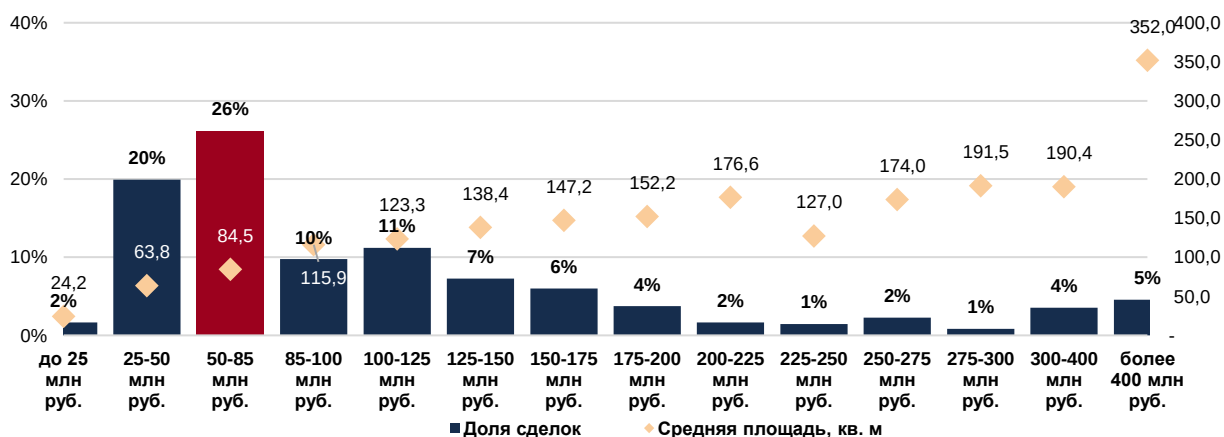
Средний бюджет сделки в 1-м полугодии 2023 года составил порядка 130,9 млн руб., что на 12% превышает показатель 1-го полугодия 2022 года:

- в сегменте premium средний бюджет составил 98 млн руб. (+11% по сравнению с 1-м полугодием 2022 года);
- в сегменте deluxe – 249 млн руб. (-6% по сравнению с 1-м полугодием 2022 года).

В целом по элитному рынку, как и ранее, основная доля сделок за квартал была заключена в бюджете 50–85 млн руб. – 26% сделок, однако за год доля не изменилась. На втором месте диапазон 25–50 млн руб., доля которого за год также снизилась с 25% до 20%. При этом увеличилась доля продаж лотов по стоимости 85–100 млн руб. (с 7% годом ранее до 10%). В разрезе классов:

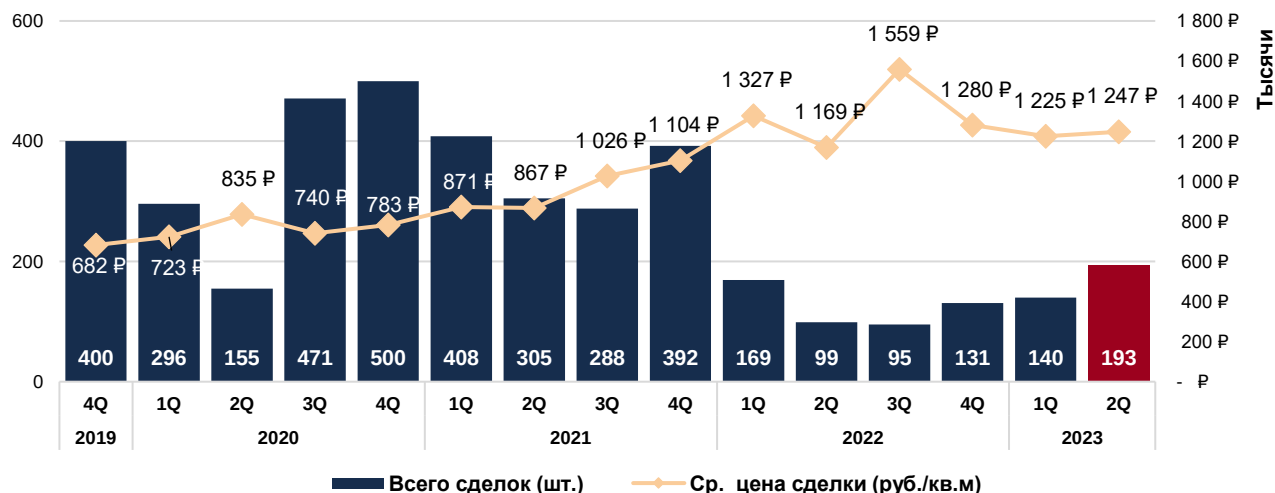
- в классе premium больше всего сделок было приобретено в бюджетах 50–85 млн руб. (28%) и 25–50 млн руб. (24%). При этом в 1-м полугодии 2022 года доли диапазонов составляли по 29%;
- в классе deluxe – аналогично в бюджете 50–85 млн руб. (20%) и 100–125 кв. м (10%), а также в бюджетах от 300 млн руб. (28%).

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



Источник: Экосистема Kalinka

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



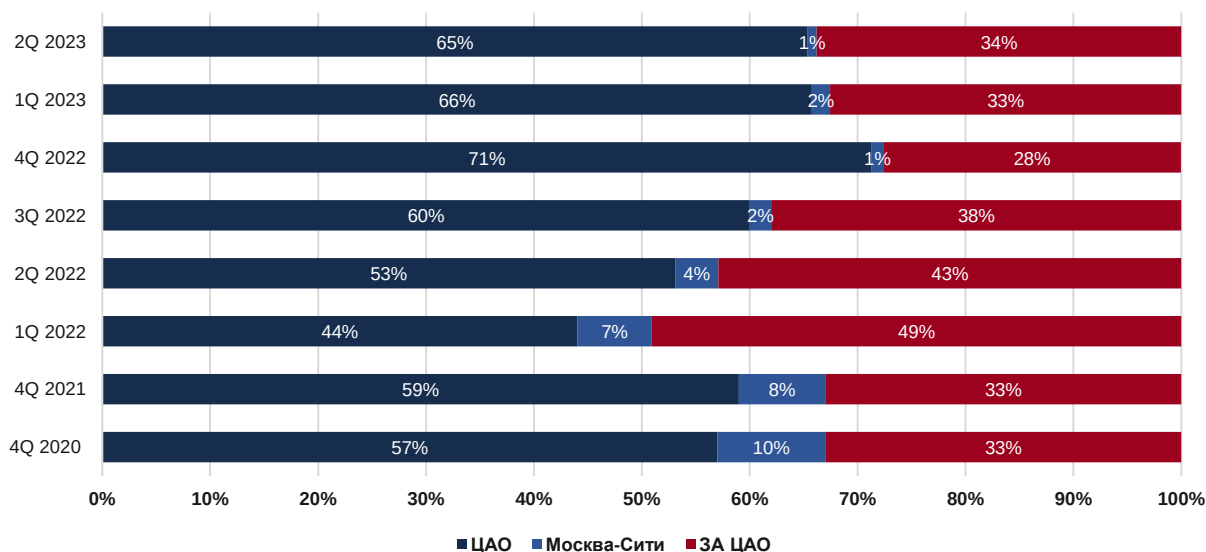
Источник: Экосистема Kalinka

Основной спрос в 1-м полугодии 2023 года традиционно пришелся на проекты в ЦАО, который демонстрировал прирост сделок: доля зоны в структуре спроса за полугодие составила 66%. За 1-е полугодие 2023 года в ЦАО было заключено 333 сделки, что на 24% превышает показатель 1-го полугодия 2022 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 37,3 тыс. кв. м (+17% к показателю 1-го полугодия 2022 года).

На фоне снижения спроса в строящихся премиальных проектах вне ЦАО и выхода новых проектов центральных локациях доля сделок зоны вне ЦАО снизилась с 45% до 33% за год. Количество сделок в рассматриваемой зоне составило порядка 141, что на 46% меньше показателя 1-го полугодия 2022 года. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за полугодие в рассматриваемой зоне, составил 18,9 тыс. кв. м (-41% по сравнению с показателем 1-го полугодия 2022 года).

На минимальном уровне сохраняется показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны держится на уровне 1%. Суммарный объем сделок в ММДЦ «Москва-Сити» составил 0,7 тыс. кв. м (за год снижение составило более 80%). Снижение доли сделок в районе связано с сокращением остаточного числа предложения в небоскребах и отсутствия нового предложения в локациях.

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



Источник: Экосистема Kalinka

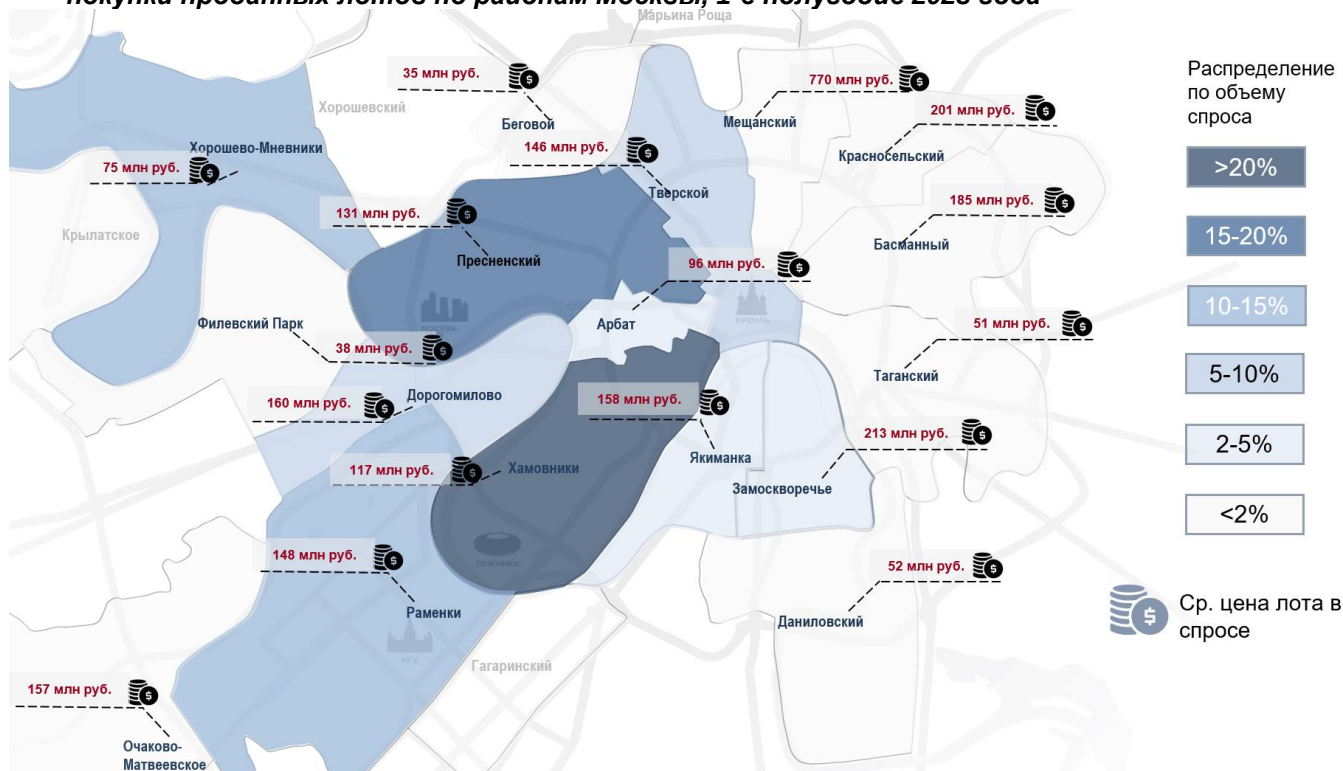
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. 1 ПОЛУГОДИЕ 2023

В 1-м полугодии 2023 года в разрезе территориальной структуры продаж по районам на 1-е место в рейтинге поднялся район Хамовники с долей 29% в кв. м и 30% по количеству сделок за счет продаж в новых проектах Luzhniki Collection, в новом клубном доме «Обыденский №1» и в проекте «Хамовники 12», а также в Knightsbridge Private Park. На 2-м месте бывший лидер рейтинга – Пресненский район с долей 16% от проданных в Москве квадратных метров и долей 17% от общего числа проданных лотов. Район сохраняет высокое место в рейтинге за счет продаж квартир в новом ЖК «Дом Дау», ЖК Lucky, ЖК Capital Towers, а также в комплексе апартаментов Sky View. На 3-е место переместился район Раменки – 12% в кв. м и 9% по количеству лотов, за счет продаж лотов в проектах «Река – 2» от «Донстрой», «Вишневый Сад 3», Woods.

Наиболее продаваемыми за 1-е полугодие 2023 года стали проекты:

- В классе premium: новый комплекс Luzhniki Collection (30%) в Хамовниках от Absolute Premium, премиальные очереди ЖК «Остров» от Донстрой (12%), ЖК «Бадаевский» (7%) в Дорогомилово от Capital Group, «Дом Дау» от ГК «Сумма Элементов» в Дорогомилово (6%), а также квартиры в новом проекте «Вишневый сад 3» в Раменках от AB Development (5%). В каждом из этих проектов было заключено более 15 сделок за полугодие.
- В классе deluxe наиболее популярны были проекты: Vesper Tverskaya (24%) от Vesper, а также проекты «Обыденский №1» в районе Остоженки от Smindex-Интеко (8%), «Русские Сезоны» в районе Замоскворечья от СЗ «Экран» (6%), ЖК «Лаврушинский» в районе Якиманка от Smindex-Интеко с долей 6%, а также Brusov в Пресненском районе от Vos'hod (5%). Доля каждого из них составила более 5%.

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



Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение элитного предложения по площади и стоимости, июнь 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.	более 400 млн руб.
до 70 кв. м	12,7%	10,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	5,6%	14,1%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,1%	11,4%	12,7%	2,5%	1,0%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,1%	4,8%	7,4%	4,0%	0,3%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,6%	1,7%	4,4%	0,7%	1,0%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	1,0%
более 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%

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.	более 400 млн руб.
до 70 кв. м	1,1%	8,3%	5,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	0,6%	3,6%	5,2%	1,5%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	0,6%	3,5%	3,7%	14,2%	3,0%	1,7%
150-200 кв. м	0,0%	0,2%	0,6%	1,3%	3,1%	7,5%	5,2%
200-300 кв. м	0,0%	0,3%	0,1%	0,6%	1,0%	2,7%	15,0%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,3%	4,4%
более 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%

Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, 1-е полугодие 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.	более 400 млн руб.
до 70 кв. м	15,4%	5,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	10,3%	18,8%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,5%	15,4%	13,3%	5,3%	0,5%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,0%	4,2%	4,2%	1,1%	0,3%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	1,1%	0,8%	0,5%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	0,0%
более 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%

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

Источник: Экосистема Kalinka



www.kalinka-realty.ru



kalinka@kalinka-realty.ru