

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА
ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ.
3 КВАРТАЛ 2020

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 3-х кварталов 2020 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости в Центральном административном округе и за его пределами¹ экспонировались 87 жилых комплексов. Из них 7 проектов реализуются в стадии закрытых продаж. В целом, по отношению к концу 2019 года количество экспонируемых проектов увеличилось на **+5%**. С начала 2020 года завершились первичные продажи в 6 проектах, среди которых как построенные комплексы (такие, как Barkli Gallery), так и строящиеся объекты. Так, Capital Group в сентябре объявил о завершении продаж в проекте «Медный 3.14» в районе Якиманка до официального ввода объекта в эксплуатацию.

По сравнению с концом 2019 года, объем предложения «в штуках» уменьшился на **-13%** (до 2 791 лотов), а в квадратных метрах на **-9%**, составив порядка 363 тыс. кв. м.

Таблица. Сводные показатели экспонируемого предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы (без учета проектов в «закрытых продажах»)

ПОКАЗАТЕЛЬ	2019*	3 кв. 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Суммарный объем предложения на рынке элитного жилья			
Количество лотов, шт.	3 192	2 791	-13%
Объем предложения, кв. м	397 646	363 505	-9%
Средняя площадь лота, кв. м	125	130	+4%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Количество лотов, шт.	708	581	-18%
Объем предложения, кв. м	113 518	98 706	-13%
Средняя площадь лота, кв. м	160	170	+6%
Premium			
Количество лотов, шт.	2 484	2 210	-11%
Объем предложения, кв. м	284 128	264 799	-7%
Средняя площадь лота, кв. м	114	120	+5%
<i>* с учетом проектов в ЦАО, а также элитных проектов за пределами ЦАО</i>			

Источник: Kalinka Group

За 9 месяцев 2020 года на Московском первичном рынке элитной жилой недвижимости стартовали открытые продажи в 4 новых проектах. Наиболее крупный проект – Victory Park Residences премиум-класса, расположенный в районе Дорогомилово (ЗАО). Суммарно рынок элитной недвижимости пополнился 504 новыми лотами на 55,8 тыс. кв. м. Большинство новых лотов представлены апартаментами – 52% предложения, 48% - квартирами. Во 2 пол. 2020– 1 пол. 2021 гг. к выходу на рынок заявлены еще порядка 54 тыс. кв. м или около 5 новых проектов на территории ЦАО.

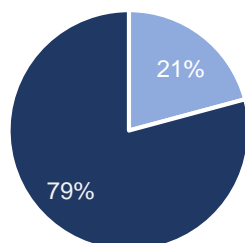
¹ На фоне активного расширения элитного рынка за пределы ЦАО в последние годы была изменена методология учета рынка в квартальном обзоре. В рамках обновления классификации элитных объектов структура проектов в ЦАО также была дополнена ранее не учтенными новыми проектами. В отчете учитываются жилые комплексы и комплексы с апартаментами.

Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья г. Москвы в 1-3 кварталах 2020 года

Проект	Тип	Район	Застройщик	Кол-во лотов	Старт продаж	Ввод в эксплуатацию
Lumin (закрытые продажи)	Квартиры	Таганский	Hutton Development	54	3 кв. 2020	4 кв. 2022
Пречистенка 8	Апартаменты	Остоженка	Insolver	11	3 кв. 2020	2 кв. 2023
«Titul на Якиманке»	Квартиры	Якиманка	АО «Центр-Инвест»	18	3 кв. 2020	4 кв. 2021
Victory Park Residences	Квартиры	Дорогомилово	Ant Development	421	3 кв. 2020	4 кв. 2023

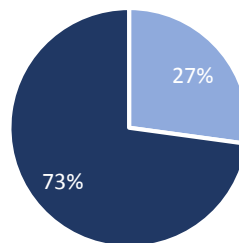
В общей структуре первичного предложения преобладали проекты premium-класса, доля которых составляла 58%.

Структура первичного предложения по лотам



■ Elite & Deluxe ■ Premium

Структура первичного предложения по кв. м

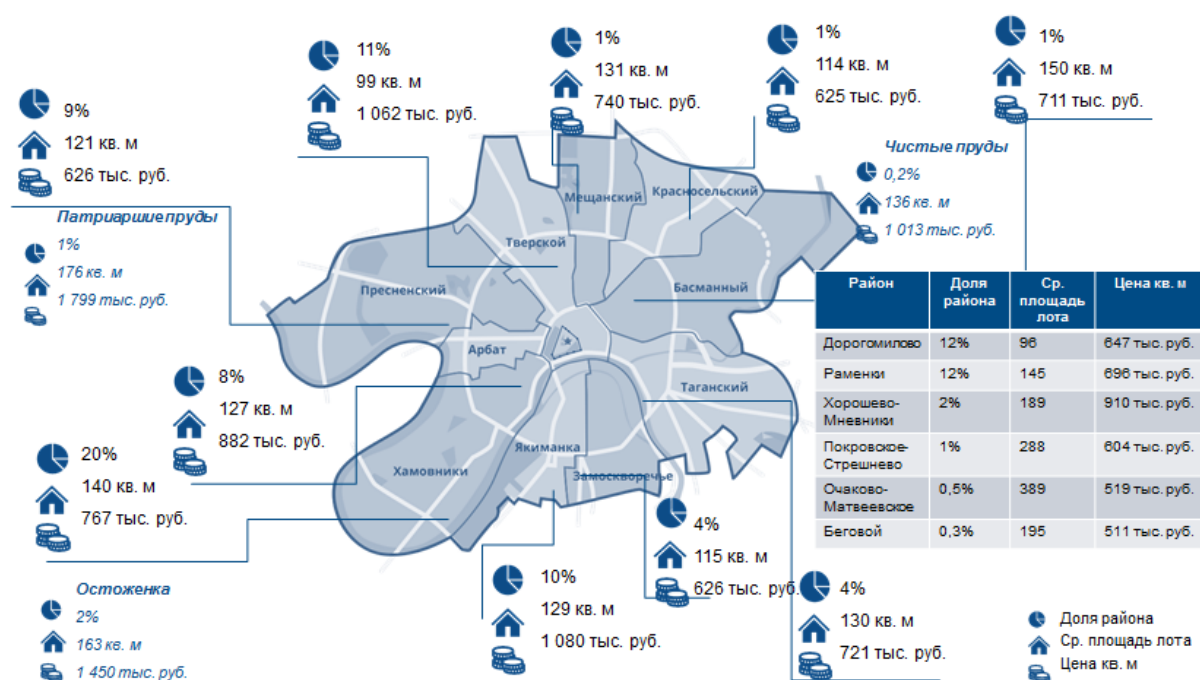


■ Elite & Deluxe ■ Premium

В структуре предложения в ЦАО районы-лидеры по объему предложения лотов по-прежнему Хамовники, Тверской и Якиманка. Основной объем предложения представлен в ЦАО в таких проектах как Lucky, Savvin River Residence (стартовал годом ранее), «Большая Дмитровка IX», «Садовые кварталы», «Клубный дом Тургенев». За пределами ЦАО все большую популярность набирают такие районы, как Дорогомилово и Раменки. Основное предложение представлено в таких проектах, как «Поклонная 9» и «Вишневый сад», а также в новом проекте Victory Park Residences.

Продолжает развиваться тренд по продаже квартир/апартаментов с внутренней отделкой (или white box). Доля лотов с отделкой, представленных на первичном рынке, составляет 54% и еще 16% в состоянии white box. 30% квартир/апартаментов реализуются застройщиками без отделки. Редко в проектах отделка от застройщика предлагается покупателям в качестве опции, зачастую предусмотрено на выбор два-три варианта отделки.

Карта. Структура распределения первичного элитного предложения по районам г. Москвы



Источник: Kalinka Group

Таким образом, несмотря на трудности, связанные с реализацией проектов в период пандемии, достаточно большое количество высокобюджетных проектов оставалось в работе, рынок девелопмента продолжает развиваться, активно планируется реализации новых площадок. Несколько клубных проектов по-прежнему планируются к выходу до конца года в ЦАО, часть проектов ожидается к выходу на рынок в начале 2021 года. Однако, несмотря на достаточно высокий уровень активности покупателей и девелоперов в сегменте элитной недвижимости, старт многих проектов, ранее заявленных в 2020 году, может быть перенесен на 1-2 кварталы 2021 года, в том числе на фоне действия 2-й волны пандемии.

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

После весенних месяцев «самоизоляции» на рынке элитной недвижимости Москвы наблюдалось оживление как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. В результате активного спроса и восстановления строительных работ на объектах динамика цен предложений показала рост. В целом на рынке элитной недвижимости средневзвешенная цена предложения по итогам 3-го квартала составила 854 тыс. руб./кв. м, увеличившись за 3 квартала года на **+7%**. В разрезе подклассов средневзвешенная цена предложения составила 1 279 тыс. руб./кв. м в сегменте elite & deluxe (**+10%**) и 681 тыс. руб./кв. м в сегменте premium (**+4%**). Средняя стоимость лота в продаже увеличилась до 111 млн руб. (**+12%**).

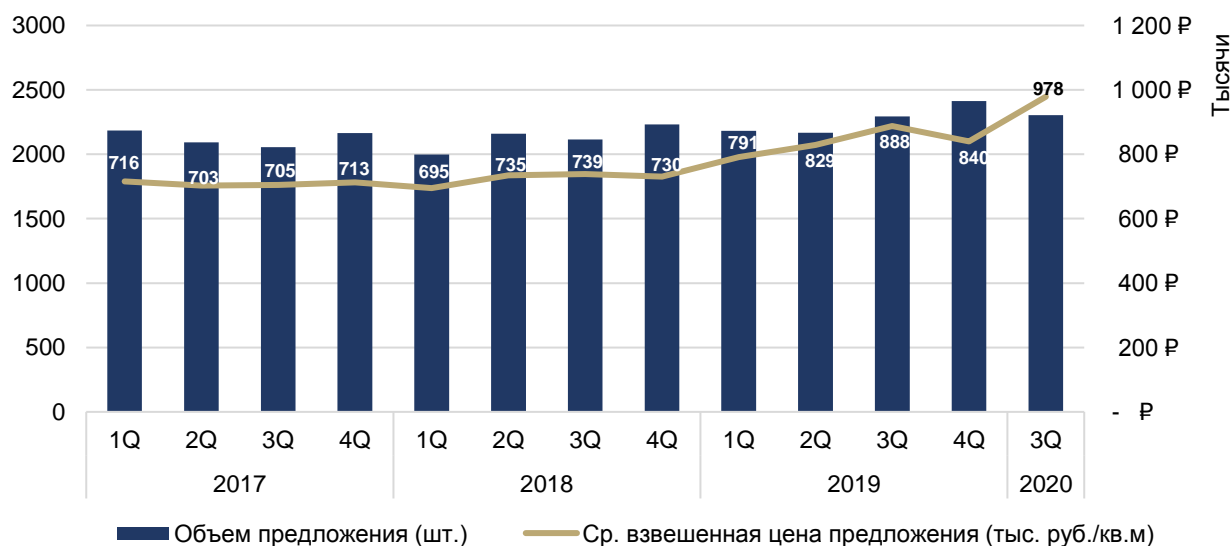
Таким образом, несмотря на тяжелый апрель-май, в целом в течение 2020 года на рынке элитной недвижимости Москвы наблюдался рост средних цен, что было связано как с ростом стадии строительной готовности текущих проектов, так и с резкими колебаниями курса доллара (2,6% элитного предложения составляют цены в валюте), а также с тем, что на протяжении 9-ти месяцев с рынка уходили наиболее ликвидные лоты.

В большей степени рост цен наблюдается в ЦАО, где по итогам 3-го квартала 2020 средневзвешенная цена предложения на первичном рынке высококлассного жилья выросла на **+16%** по отношению к концу 2019 года, составив 979 тыс. руб./кв. м (или 1 347 тыс. руб./кв. м в сегменте elite & deluxe (**+13%** за год) и 734 тыс. руб./кв. м в сегменте premium (**+13%** за год)). Средняя стоимость предложения в рассматриваемой локации составила 131 млн руб. (**+25%** к итогу 2019 года (229 млн руб. в сегменте elite & deluxe и 86 млн руб. в сегменте premium)).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	2019	3 кв. 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Среднерыночные ценовые показатели			
Средняя цена кв. м, руб.	798 472	853 953	+7%
Средний бюджет лота, млн. руб.	99	111	+12%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Средняя цена кв. м, руб.	1 160 651	1 279 384	+10%
Средний бюджет лота, млн. руб.	186	217	+17%
Premium			
Средняя цена кв. м, руб.	653 771	681 037	+4%
Средний бюджет лота, млн. руб.	75	82	+9%

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



Источник: Kalinka Group

Несмотря на значительное для рынка повышение цен, ввиду определенных факторов, таких как пандемия и резкое колебание курса доллара, девелоперы повышают цены, но продолжают давать скидки в реальном выражении.

При общем настроении рынка на ценовой рост, реальное изменение цен по проектам стало более заметно, чем в 2019 году. В течение 9 месяцев:

- В ~25% проектов официальные цены предложения в течение 3-х кварталов 2020 года не менялись;
- В ~62% проектов был зафиксирован рост цен предложений. Повышали цены равномерно;
- Снижение цен предложений отмечено в ~13% проектов. В основном это построенные комплексы, в которых на протяжении длительного времени не было сделок, а также акционное предложение. Снижение цены в этих проектах инициировано для привлечения покупательского спроса.

График. Структура изменения цен предложений в проектах первичного рынка по итогам 3 кв. 2020г. к концу 2019г. (% изменения средних цен предложений; доля объектов)



Источник: Kalinka Group

СПРОС

Во 2 квартале наблюдалось снижение числа сделок в 2-2,5 раза по сравнению с 1 кварталом на фоне действия режима «самоизоляции» из-за пандемии и перерывов в работе отделов продаж, а также остановки регистрации ДДУ Росреестром. После смягчения карантинных мер и возобновления работ регистрирующих органов количество заключенных сделок за 3-й квартал 2020 года превысило показатель сделок 1 полугодия 2020 года на **+14%**, а число сделок за квартал составило 582.

По итогам 3-х кварталов 2020 года на первичном рынке элитного жилья была заключена 1091 сделка, что даже на **+5%** больше суммарного числа сделок, заключенных в 1-3 кварталы 2019 года. Суммарная площадь приобретенной в 2020 году недвижимости составила 135,7 тыс. кв. м.

Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы в ЦАО и за его пределами, 1-3 кв. 2020

ПОКАЗАТЕЛЬ	1-3Q 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, % к 1-3Q 2019
Общие показатели продаж на рынке элитного жилья		
Объем сделок, шт.	1091	+5%
Объем сделок, кв. м	135 675	+8%
Средняя площадь лота, кв. м	124,4	+2%
Средняя цена кв. м, руб.	726 399	+7%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	90,3	+9%
ВКЛЮЧАЯ:		
Elite & Deluxe		
Объем сделок, шт.	205	-12%
Объем сделок, кв. м	35 509	-12%
Средняя площадь лота, кв. м	173,2	0%
Средняя цена кв. м, руб.	1 146 600	+14%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	198	+17%
Premium		
Объем сделок, шт.	886	+11%
Объем сделок, кв. м	100 166	+17%
Средняя площадь лота, кв. м	113,1	+6%
Средняя цена кв. м, руб.	577 436	+3%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	65,5	+9%

Источник: Kalinka Group

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 3 КВАРТАЛ 2020 ГОДА

Основная доля сделок традиционно пришлась на проекты на территории ЦАО, где за 3 квартала 2020 было заключено 844 сделки, что сопоставимо с аналогичным показателем годом ранее. Суммарная площадь приобретенных объектов составила 104,7 тыс. кв. м. Из них свыше 50% составили сделки 3 квартала (446 сделок).

Несмотря на рост средних цен на рынке за счет большого количества сделок с наиболее ликвидными лотами, средний бюджет сделки в 3 квартале 2020 года несколько снизился по сравнению с предыдущим 2 кварталом. Так, средний бюджет сделок 3 квартала 2020 года составил 88,2 млн. руб. (65 млн. руб. в сегменте premium и 202 млн. руб. в сегменте elite & deluxe). В результате средний бюджет покупки лотов за 1-3 кварталы 2020 года составил порядка 90,3 млн руб. (65,3 млн руб. в сегменте premium и 198,6 млн руб. в сегменте elite & deluxe). Средняя площадь приобретенного лота в 2020 году составила 124,4 кв. м.

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



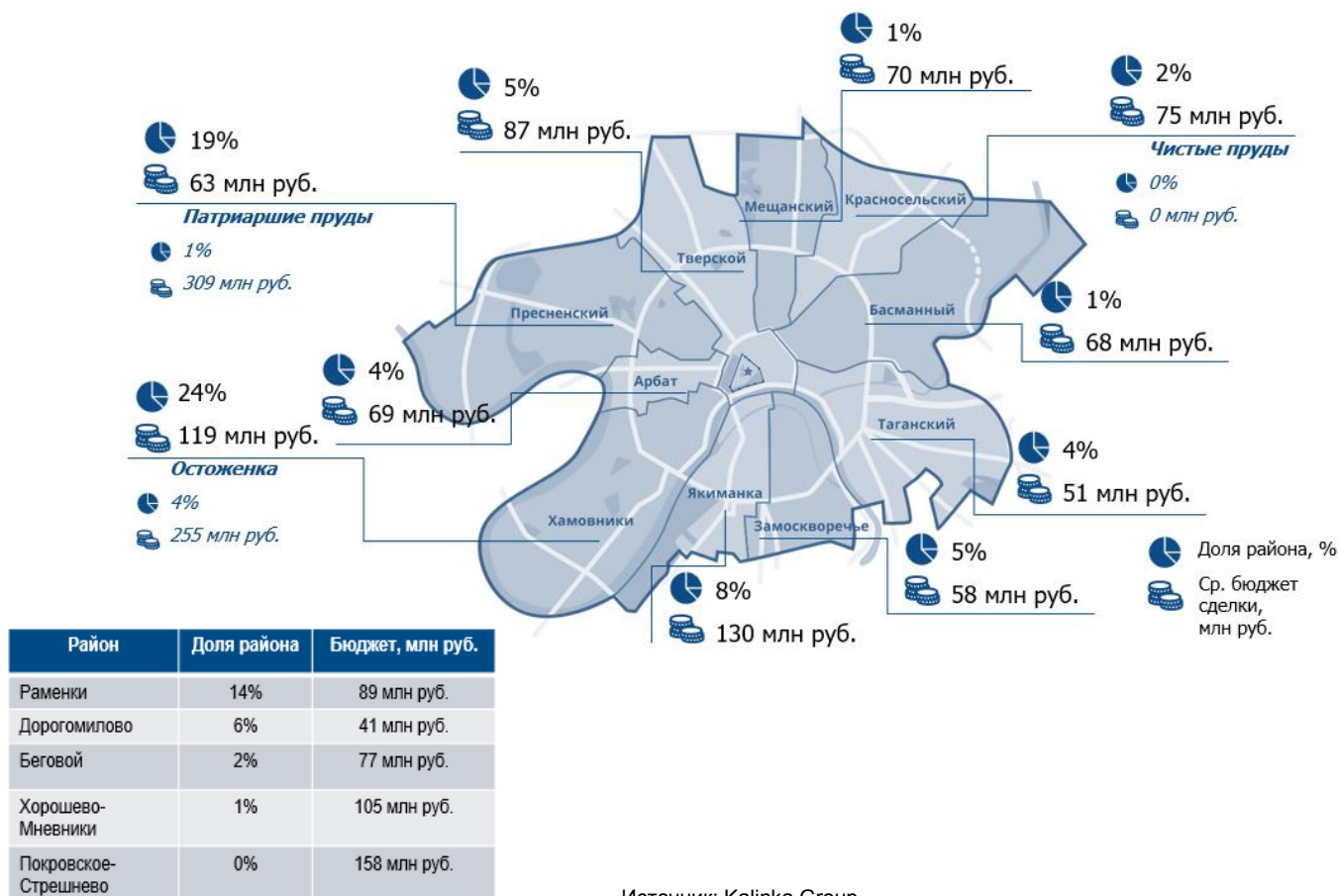
Источник: Kalinka Group

Территориальная структура продаж за 1-3 кварталы 2020 года существенно не изменилась. С отрывом продолжает лидировать район Хамовники, в основном за счет проектов за пределами Садового кольца, доля которого составила 24% от общего количества проданных квадратных метров и 21% проданных лотов, а также лидирует Пресненский район – 19% от проданных в Москве квадратных метров на первичном элитном рынке жилья, или 20% проданных лотов. Лидерство Хамовников во многом обусловлено активными продажами в ЖК «Жизнь на Плющихе» (24% от числа сделок в районе) и «Садовые кварталы» (32%). Пресненский район значительно поднялся в рейтинге за последние годы за счет активных продаж в ЖК Lucky, доля которого занимает 60% по общему числу проданных лотов в районе.

В целом по Москве на 3-м месте по продажам находится район Раменки (14% в кв. м и 12% по лотам), где высокие темпы продаж наблюдаются в комплексе «Вишневый Сад» (47%), в котором в реализации находится недавно сданная 1-я очередь и стартовавшая с продажами в конце 2019 года 2-я очередь, ЖК «Река» от Донстрой (36%). Стоит отметить, что во время пандемии заметно возрос интерес покупателей к проектам с террасами, крупным семейным квартирам с большим числом спален (от 3-4), что способствует увеличению роста спроса в проектах за пределами ЦАО. Предпочтения в большей мере отдают крупным проектам, так как для многих покупателей возрастает важность наличия в проекте в пешей доступности всех необходимых объектов – детских садов или детских клубов, фитнес-центров с бассейнами, салонов красоты и т.д.

На третьем месте среди районов ЦАО - район Якиманка с долей 8% как по числу проданных лотов, так и по приобретаемым квадратным метрам. Основные продажи в районе ведутся в проектах «Полянка, 44», а также в проектах «Медный 3.14», Barli Gallery в которых были в 3 квартале 2020 года были завершены первичные продажи.

Карта. Распределение суммарных площадей проданных лотов по районам Москвы, 1-3 кварталы 2020



Источник: Kalinka Group

В 1 квартале 2020 года основной пик активности пришелся на середину марта, когда рубль девальвировался и инициировал клиентов принимать решения о покупке. Основная доля спроса 1 квартала пришлась на март (40% сделок квартала). После существенного снижения числа сделок в апреле-мае практически во всех проектах, основной спрос был активен в «посткарантинный» июнь. Доля июня составляла 56% всех сделок 2 квартала. Увеличение количества сделок в июне объясняется тем, что, во-первых, ряд сделок в переговорах во время карантина, из-за проблем с регистрацией перешел на июнь. Во-вторых, был накоплен отложенный спрос, который начал проявляться уже в первые летние месяцы, даже несмотря на частичное снятие ограничений.

В 3-м квартале спрос значительно возрос, по сравнению с предыдущими месяцами 2020 года. На рынке были активны покупатели, которые стремились сохранить накопления в текущей экономически нестабильной ситуации, а также конечные покупатели, выбирающие жилье для себя. Покупателей подталкивает к закрытию сделок опасение роста цен на жилье на фоне колебания курса валют и влияние действующей пандемии на экономику страны. Помимо повышения интереса покупателей, на рост числа заключенных сделок за квартал частично повлияла отложенная регистрация сделок, переговоры по которым велись во 2-м квартале. Наибольшее число сделок пришлось на август и сентябрь 2020 года, в которые были заключены более 43% договоров приобретения недвижимости.

Несмотря на достаточно высокий уровень активности покупателей на элитном рынке ЦАО, месяцы «пандемии» значительно повлияли на спрос. Летние месяцы со снижением числа заболевших и восстановлением активности повлияли на значительное увеличение числа сделок в 3 квартале 2020 года, однако по итогам 2020 года спрос на фоне 2-й волны пандемии и снижения числа новых проектов может быть на 3-5% ниже результатов 2019 года. В свою очередь умеренный спрос в целом по рынку может повлиять на снижение темпа роста цен в строящихся проектах, которые уже показали рост на фоне роста спроса в 3 квартале 2020 года.

График. Структура распределения сделок на первичном рынке элитного жилья в ЦАО г. Москвы за 1-3 кварталы 2020

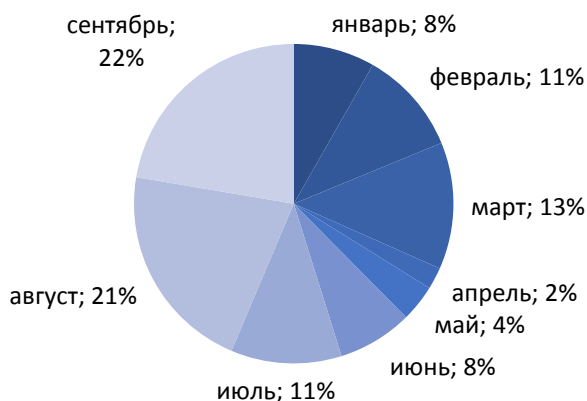


Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы, 1 – 3 кварталы 2020

ПОКАЗАТЕЛЬ	1Q2020	2Q2020	3Q2020
Общие показатели продаж на рынке элитного жилья			
Объем сделок, шт.	362	147	582 ↑
Объем сделок, кв. м	44 409	19 915	71 351 ↑
Средняя площадь лота, кв. м	122,7	135,5	122,6 ↓
Средняя цена кв. м, руб.	695 194	858 261	719 163 ↓
Средний бюджет сделки, млн. руб.	85,3	111,3	88,2 ↓
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Объем сделок, шт.	64	42	99 ↑
Объем сделок, кв. м	11 170	7 485	16 855 ↑
Средняя площадь лота, кв. м	174,5	178,2	170,2 ↓
Средняя цена кв. м, руб.	1 043 406	1 215 023	1 184 610 ↓
Средний бюджет сделки, млн. руб.	182	216	202 ↓
Premium			
Объем сделок, шт.	298	105	483 ↑
Объем сделок, кв. м	33 240	12 430	54 496 ↑
Средняя площадь лота, кв. м	111,5	118,4	112,8 ↓
Средняя цена кв. м, руб.	578 184	585 199	575 210 ↓
Средний бюджет сделки, млн. руб.	64,5	69,3	64,9 ↓



KALINKA

Real Estate Consulting Group
Since 1999

Недвижимость для счастья!

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

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