

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ЗА ЯНВАРЬ-АПРЕЛЬ 2020 ГОДА

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ (ЦАО)

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В конце апреля 2020 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости в Центральном административном округе экспонировались 73 проекта (включая как жилые комплексы, так и проекты с апартаментами). По отношению к концу 2019 года количество экспонируемых проектов увеличилось на **+3%**.

По сравнению с концом 2019 года, объем предложения «в штуках» уменьшился на **-12%** (до 1 673 лотов), а в квадратных метрах на **-10%**, составив порядка 219 тыс. кв. м.

В общей структуре первичного предложения преобладали проекты premium-класса, доля которых составляла ~64% по числу экспонируемых лотов и ~55% по объему экспонируемых квадратных метров.

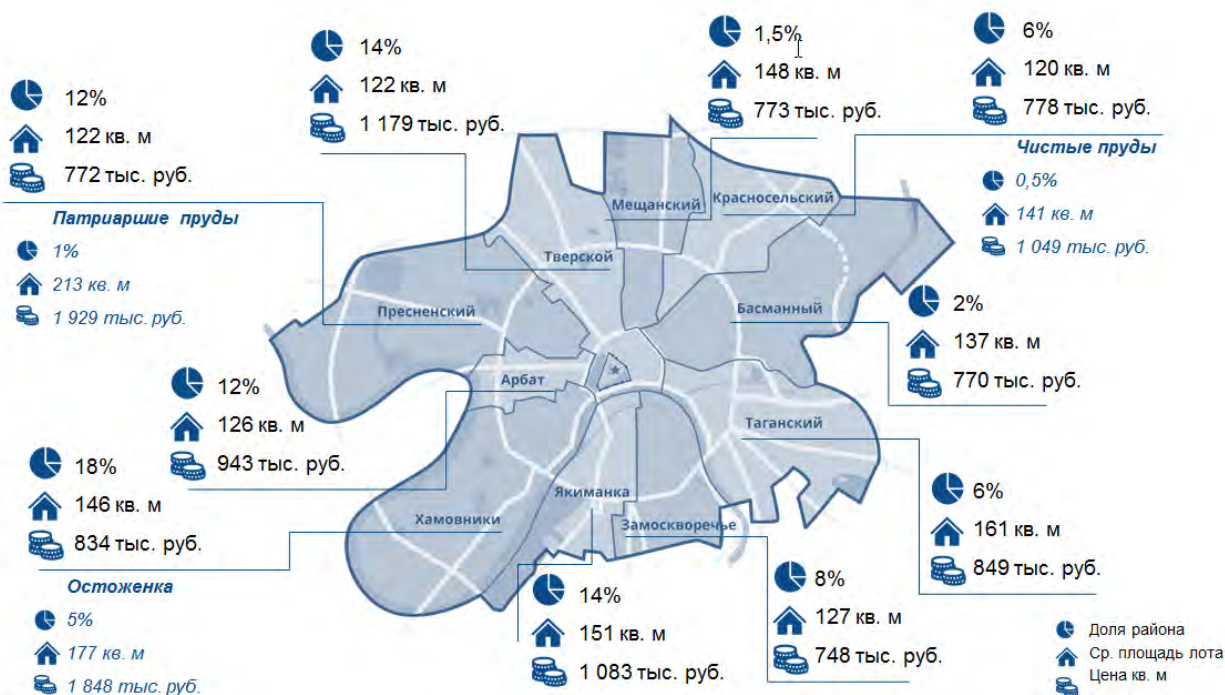
СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОНИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ЦАО Г. МОСКВЫ (БЕЗ УЧЕТА ПРОЕКТОВ В «ЗАКРЫТЫХ ПРОДАЖАХ»)

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Суммарный объем предложения на рынке элитного жилья			
Количество лотов, шт.	1 900	1 673	-12%
Объем предложения, кв. м	243 156	218 635	-10%
Средняя площадь лота, кв. м	127	139	+9%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Количество лотов, шт.	620	601	-4%
Объем предложения, кв. м	101 233	98 963	-2%
Средняя площадь лота, кв. м	161	169	+5%
Premium			
Количество лотов, шт.	1 280	1 072	-2%
Объем предложения, кв. м	141 924	119 672	-16%
Средняя площадь лота, кв. м	111	113	+2%

За первый квартал и апрель 2020 года на рынок не вышло ни одного нового проекта в ЦАО. Тем не менее, большое количество проектов было в работе, рынок девелопмента продолжает развиваться. Возможно, при усугублении кризисной ситуации в стране будет наблюдаться сокращение проектов, пока данная тенденция не выявлена.

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЙОНАМ ЦАО

Район	Ср. площадь лота, кв. м	Цена, руб./кв. м	Доля на рынке, % (от общего количества лотов)
Хамовники	146	834 тыс.	18%
Якиманка	151	1 083 тыс.	14%
Тверской	122	1 179 тыс.	14%
Пресненский	122	772 тыс.	12%
Арбат	126	943 тыс.	12%
Замоскворечье	127	748 тыс.	8%
Таганский	161	849 тыс.	6%
Красносельский	120	778 тыс.	6%
Остоженка	177	1 848 тыс.	5%
Басманный	137	770 тыс.	2%
Мещанский	148	773 тыс.	1,5%
Патриаршие пруды	213	1 929 тыс.	1%
Чистые пруды	141	1 049 тыс.	0,5%



Несмотря на популярность лотов в таких районах как Хамовники, Якиманка и Тверской, наблюдается значительное увеличение предложения в Красносельском районе (6% предложения на рынке относительно 1% в конце 2019 года). Основной объем предложения представлен в таких проектах как «Большая Дмитровка IX», «Софийский», «Садовые кварталы», «Резиденция Тверская».

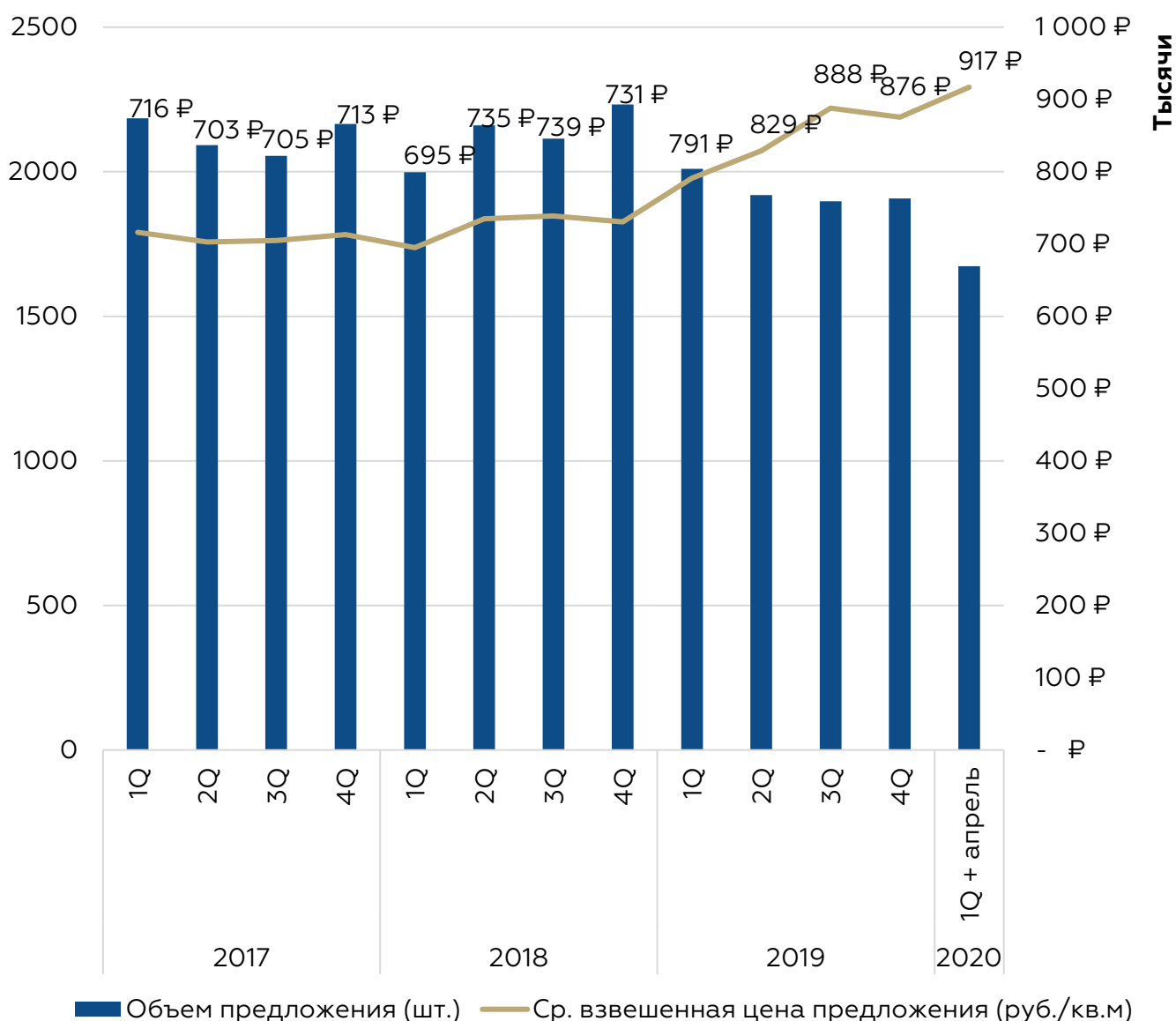
Продолжает развиваться тренд по продаже квартир/апартаментов с внутренней отделкой (или white box). Аналогично предыдущему году в трети проектов, представленных на первичном рынке, квартиры/апартаменты реализовывались застройщиками с внутренней отделкой и еще 6,5% в состоянии white box.

В некоторых проектах отделка от застройщика предлагается покупателям в качестве опции, зачастую предусмотрено на выбор два-три варианта отделки.

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По состоянию на апрель 2020 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке высококлассного жилья в ЦАО выросла на **+5%** по отношению к концу 2019 года, составив 917 тыс. руб./кв. м (или 1 205 тыс. руб./кв. м в сегменте elite & deluxe и 680 тыс. руб./кв. м в сегменте premium).

Динамика экспонируемого предложения (шт.) и средневзвешенной цены (руб./кв. м)



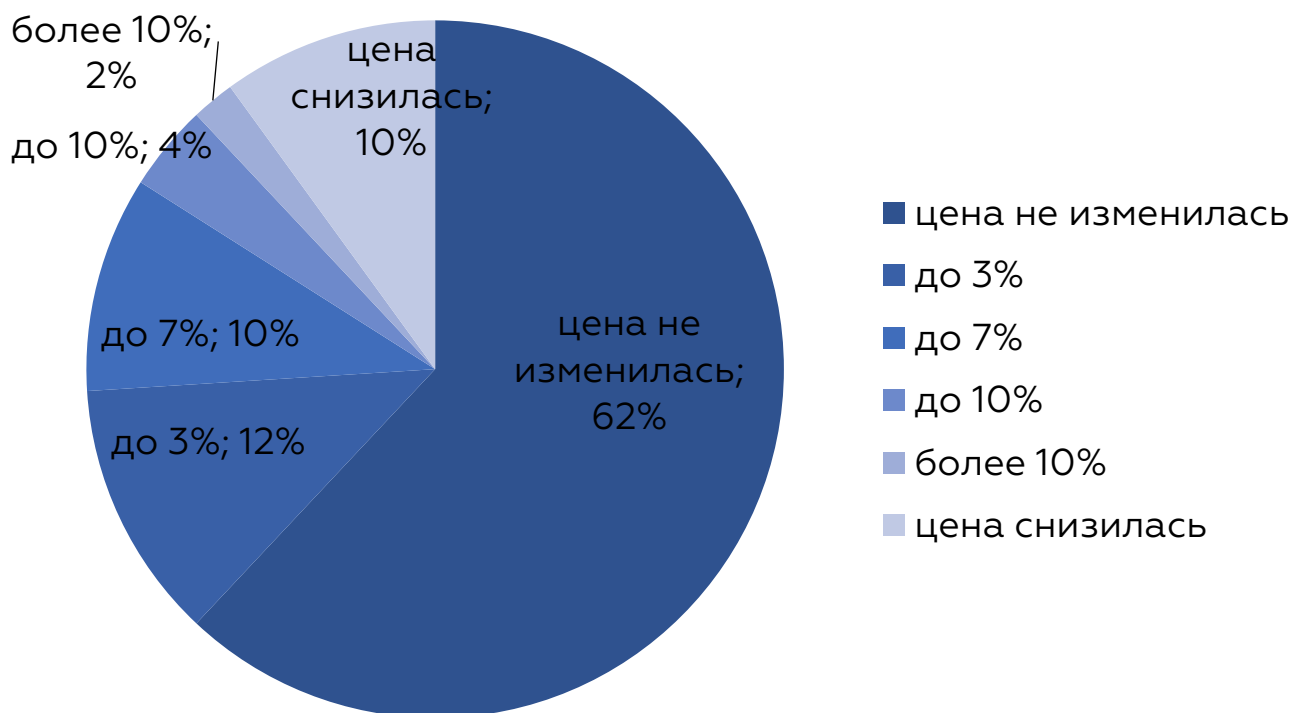
В целом средняя цена остается на стабильном уровне. Незначительное снижение цены в апреле связано, скорее, с колебанием курса доллара из официальных предложений. Девелоперы не меняли цены, но предполагали давать скидки в реальном выражении.

При общем настроении рынка на ценовой рост, реальное изменение цен по проектам в 2020 году все еще разнонаправлено и близко к статистике 2019 года:

- В ~60% проектов официальные цены предложения в течение первых 4-х месяцев 2020 года не менялись;
- В ~30% проектов был зафиксирован рост цен предложений (от +1% до +29% в среднем по проекту). При этом зачастую даже в рамках одного проекта рост цен на отдельные лоты был не равномерным;
- Снижение цен предложений отмечено в ~10% проектов. В основном это построенные комплексы, в которых на протяжении длительного времени не было сделок. Наиболее вероятно, что снижение цены инициировано для привлечения покупательского спроса.

В марте 2020 года ряд крупных девелоперов подняли цены на ~5%, многие застройщики оставили цены на прежнем уровне и некоторые рассматривали возможность согласования больших дисконтов.

СТРУКТУРА ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ В ПРОЕКТАХ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ АПРЕЛЯ 2020Г. (% ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНИХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ; ДОЛЯ ОБЪЕКТОВ)



СВОДНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ЦАО Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Среднерыночные ценовые показатели			
Средняя цена кв. м, руб.	875 663	917 894	+5%
Средний бюджет лота, млн. руб.	112	120	+7%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Средняя цена кв. м, руб.	1 192 346	1 204 577	+1%
Средний бюджет лота, млн. руб.	192	198	+3%
Premium			
Средняя цена кв. м, руб.	649 776	679 542	+5%
Средний бюджет лота, млн. руб.	72	76	+6%

СПРОС

По итогам 1 квартала 2020 года на первичном рынке элитного жилья в ЦАО было заключено 207 сделок, что на **+1%** больше аналогичного периода 2019 года (205 сделок). Из которых в марте 2020 года было заключено около половины - 41% (84 сделки). По отношению к аналогичному периоду 2019 года в марте 2020 года было продано почти вдвое больше лотов (рост составил 80%). Данный скачок спроса обусловлен несколькими факторами:

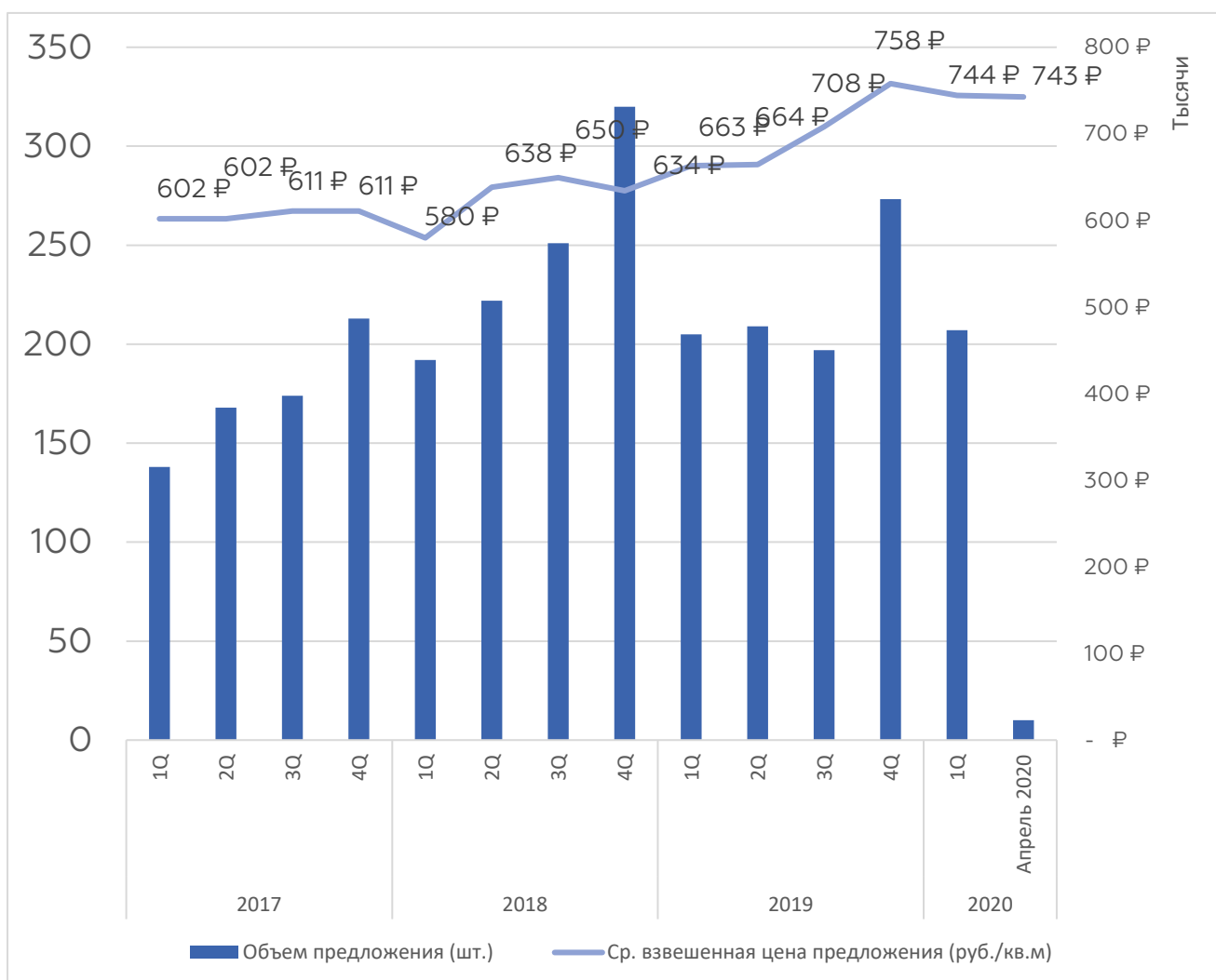
- На фоне снижения доли инвестиционных покупок и преобладания на рынке «конечных покупателей», приобретающих жилую недвижимость для себя в январе и феврале наблюдался спрос на вышедшие в конце 2019 года проекты с лотами под объединение (например, «Carre Blanc»). В марте активизировались те покупатели, которые приобретали недвижимость в расчете сохранить

накопления от девальвации. Основной пик активности пришелся на середину марта, когда рубль девальвировался и инициировал клиентов принимать решения о покупке.

- Опасение роста цен на жилье на фоне колебания курса валют и влияние пандемии на экономику страны.

Стоит отметить, что в апреле количество сделок резко сократилось в связи с эпидемиологической ситуацией в стране и в мире и с колебанием курса доллара. По сравнению с мартом 2020 года количество сделок сократилось на 88% и составило 10 сделок.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК (ШТ.) И СРЕДНИХ ЦЕН СДЕЛОК (РУБ./КВ. М)



Средний бюджет сделки в 1 квартале 2020 года составил порядка 95 млн. руб. (64 млн. руб. в сегменте premium и 180 млн. руб. в сегменте elite & deluxe). Стоит отметить, что средний ценовой уровень сделок увеличился на **+22%** по отношению к аналогичному периоду 2019 года за счет увеличения доли высокобюджетных лотов в общей структуре спроса.

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ЦАО Г. МОСКВЫ, 1 КВ. 2019 – 1 КВ. 2020

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2019	1 кв. 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Общие показатели продаж на рынке элитного жилья			
Объем сделок, шт.	205	207	+1%
Объем сделок, кв. м	24 244	26 489	+9%
Средняя площадь лота, кв. м	118	128	+8%
Средняя цена кв. м, руб.	663 132	744 204	+12%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	78	95	+22%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Объем сделок, шт.	61	55	-10%
Объем сделок, кв. м	8 823	10 174	+15%
Средняя площадь лота, кв. м	145	185	+28%
Средняя цена кв. м, руб.	899 751	975 576	+8%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	130	180	+39%
Premium			
Объем сделок, шт.	144	152	+6%
Объем сделок, кв. м	15 421	16 315	+6%
Средняя площадь лота, кв. м	107	107	0%
Средняя цена кв. м, руб.	527 747	599 788	+14%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	57	64	+12%

В основном все сегменты рынка показали положительную динамику по всем показателям. Основная доля спроса пришлась на март и составила 84 сделки, что на 27% больше, чем в пиковом по продажам 2018 году и на 55% больше, чем в 2019 году.

Показатель достиг рекордного уровня на фоне неопределенности поведения доллара и пандемии. Последние годы рынок переформатировался на конечного потребителя, и сейчас Клиент заинтересован в покупке жилья преимущественно для собственного проживания, что полностью меняет подход к покупке: сделка может растянуться во времени в ожидании лучшего предложения.

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ЦАО Г. МОСКВЫ, АПРЕЛЬ 2019 – АПРЕЛЬ 2020

Средний бюджет сделки в апреле 2020 года составил порядка 83 млн. руб. (68 млн. руб. в сегменте premium и 118 млн. руб. в сегменте elite & deluxe). Стоит отметить, что средний ценовой уровень сделок увеличился на **+14%** по отношению к апрелю 2019 года на фоне ситуации в стране и в мире.

ПОКАЗАТЕЛЬ	Апрель 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Общие показатели продаж на рынке элитного жилья			
Объем сделок, шт.	70	10	-86%
Объем сделок, кв. м	8 140	1 114	-86%
Средняя площадь лота, кв. м	116	111	-4%
Средняя цена кв. м, руб.	625 327	742 650	+19%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	73	83	+14%
ВКЛЮЧАЯ:			
Elite & Deluxe			
Объем сделок, шт.	14	3	-79%
Объем сделок, кв. м	2 505	372	-85%
Средняя площадь лота, кв. м	179	124	-31%
Средняя цена кв. м, руб.	946 978	952 288	+1%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	169	118	-30%
Premium			
Объем сделок, шт.	56	7	-88%
Объем сделок, кв. м	5 635	743	-87%

ПОКАЗАТЕЛЬ	Апрель 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Средняя площадь лота, кв. м	101	106	+5%
Средняя цена кв. м, руб.	482 363	637 049	+32%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	49	68	+39%

В апреле 2020 года был провал спроса, но, что важно отметить, рынок не был «мертвым». Помимо карантина, одна из причин спада продаж – перебои в работе регпалаты. За вторую половину марта-апреля был накоплен высокий потенциал «отложенного» спроса, реализацию которого мы ожидаем уже в ближайшие летние месяцы.

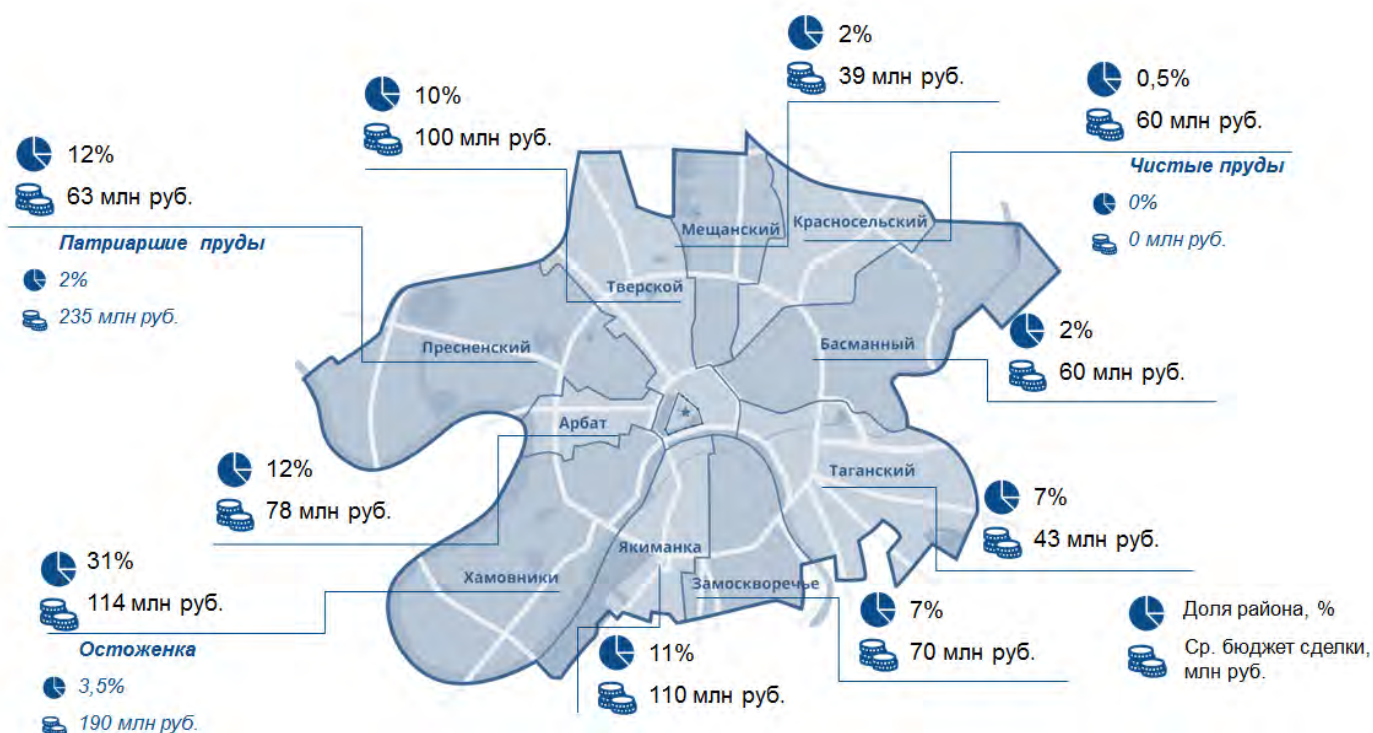
Несмотря на снижение спроса в 2020 году средняя цена и, соответственно, бюджет показывают стабильный рост относительно прошлого года. Средний бюджет сделок в апреле составил порядка 83 млн рублей.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДАННЫХ ЛОТОВ ПО РАЙОНАМ, 1 КВ. 2020 – АПРЕЛЬ 2020

Район	Доля района, %	Ср. Бюджет сделки, млн. руб.
Хамовники	31%	114
Пресненский	12%	63
Якиманка	11%	110
Тверской	10%	100
Арбат	12%	78
Таганский	7%	43
Замоскворечье	7%	70
Остоженка	3,5%	190
Мещанский	2%	39
Патриаршие пруды	2%	235
Басманный	2%	60
Красносельский	0,5%	60
Чистые пруды	0%	0

Территориальная структура продаж за первые 4 месяца 2020 года существенно не изменилась. С большим отрывом продолжает лидировать район Хамовники (за пределами Садового кольца), доля которого составила 31% от общего количества проданных лотов. Второе место принадлежит району Пресненский (12%), третье место делят между собой район Якиманка и Тверской, с долей по 11% и 10%.

Лидерство Хамовников во многом обусловлено активными продажами в ЖК «Жизнь на Плющихе» (33% от числа сделок в районе) и «Садовые кварталы» (30%).



ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ

- В конце апреля 2020 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости в Центральном административном округе экспонировались 73 проекта. По отношению к концу 2019 года количество экспонируемых проектов увеличилось всего на +3%.

По сравнению с концом 2019 года, объем предложения «в штуках» уменьшился незначительно, всего на -12%, составив порядка 219 тыс. кв. м.

Несмотря на высокий уровень девелоперской активности, с начала 2020 года на рынок не вышло ни одного нового проекта в ЦАО, по прежнему высок уровень конкуренции среди проектов премиального уровня.

- По итогам 1 квартала 2020 года на первичном рынке элитного жилья в ЦАО было заключено 207 сделок, что на 1% больше аналогичного периода 2019 года (205 сделок). Основная доля спроса пришлась на март и составила 84 сделки, что в 2 раза больше показателя прошлого года.

С одной стороны, причиной «всплеска» была активизация тех покупателей, которые приобретали недвижимость в расчете сохранить накопления от девальвации. Основной пик активности пришелся на середину марта, когда рубль упал и инициировал клиентов принимать решения о покупке. С другой стороны, опасение роста цен на жилье на фоне колебания курса валют и влияние пандемии на экономику страны.

В апреле 2020 года был провал спроса, но, что важно отметить, рынок не был «мертвым». Помимо карантина, одна из причин спада продаж – перебои в работе регистрационной палаты. Более того, за вторую половину марта-апреля был накоплен высокий потенциал «отложенного» спроса, реализацию которого мы ожидаем уже в ближайшие летние месяцы.

- По состоянию на апрель 2020 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке высококлассного жилья в ЦАО выросла на +5% по отношению к концу 2019 года, составив 917 тыс. руб./кв. м.

В апреле произошло незначительное снижение цены, которое связано, скорее, с колебанием курса доллара. В марте 2020 года большинство застройщиков оставили цены на прежнем уровне, ряд крупных девелоперов повысили цены на ~5%, а некоторые наоборот были готовы предоставлять в индивидуальном порядке большие скидки.

КРИЗИС 2008 - 2015 - 2020

- Текущий кризис сложно сопоставим с экономическими кризисами 2008 и 2015 гг. В этом году наблюдается сложная эпидемиологическая ситуация не только в стране, а в целом в мире, в дополнение к экономическому кризису. Сейчас мы отмечаем лишь небольшие начавшиеся изменения, ситуацию в дальнейшем предсказывать в настоящих условиях затруднительно.

В новых реалиях рынок будет делиться условно на «до» и «после» эпидемии. Согласно аналитике марта и апреля 2020 года, недвижимость остается популярным консервативным инструментом сохранения денежных средств. Покупатели мгновенно отреагировали на девальвацию рубля и активизировались в покупке недвижимости, как на первичном, так и на вторичном рынке.

В марте произошел «скачок» спроса, объем сделок составил 84 лота, что на 27% больше, чем в пиковом по продажам 2018 году и на 55% больше, чем в 2019 году. За рекордным по количеству сделок месяцем последовал «провал». С одной стороны был карантин, который не позволял покупателям ни ознакомиться с проектами, ни оформить ипотеку; с другой стороны карантин переориентировал клиентов на вопросы, связанные с их здоровьем и настроением. Также на падение количества сделок оказало влияние то, что регпалата не работала в штатном режиме, соответственно на рынке отсутствует полное представление по заключенным в апреле ДДУ.

Тем не менее, по словам игроков рынка, реальный спрос в апреле не упал. Наблюдался интерес от тех клиентов, которые решили «перестраховаться». Также мы уже отмечаем «отложенный» спрос со стороны конечных потребителей, который сформировался в апреле.

- Элитная недвижимость, позиционируемая в долларах, стала более доступна, но в рублях пока изменений не наблюдается. В настоящее время мы отмечаем отсутствие настроений на значительное повышение цен в рублях у застройщиков.

На фоне кризиса у застройщиков есть влияние валютной составляющей себестоимости, поэтому те из них, которые находятся в активных стадиях строительства, будут подстраховывать свои риски за счет небольшого повышения цен. В то время как девелоперы готовых проектов могут в перспективе рассматривать более лояльные условия для клиентов.

- По результатам апреля деловая активность в стране только начинает активизироваться, однако мы уже видим реализацию «отложенного спроса». В ближайшие месяцы после снятия карантина спрос будет зависеть от того, насколько сильно экономика пострадала от кризиса и какими темпами будет восстанавливаться.

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

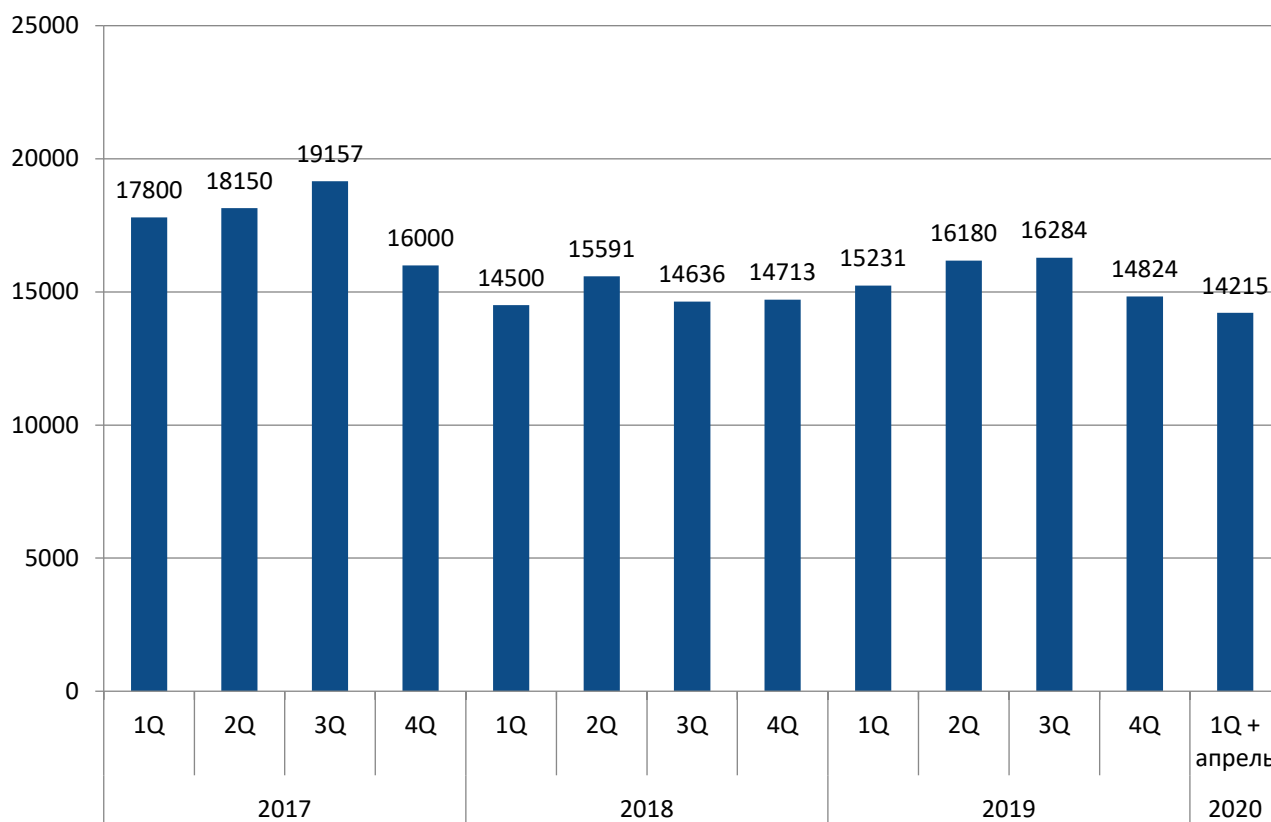
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец апреля 2020 продажи велись в 123 проектах бизнес-класса, включая комплексы с апартаментами (для сравнения по итогам 2019 года продажи велись в 128). Общий объем предложения в продаже составил 14 215 лотов (-4% к концу 2019 года), что в совокупности составляет 1,1 млн кв. м (-2% к концу 2019 года).

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОНИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ БИЗНЕС-КЛАССА Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес класса			
Количество лотов, шт.	14 824	14 215	-4%
Объем предложения, кв. м	1 121 тыс.	1 097 тыс.	-2%
Средняя площадь лота, кв. м	75,6	77,2	+2%

ГРАФИК. КОЛИЧЕСТВО ЭКСПОНИРУЕМЫХ ЛОТОВ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ БИЗНЕС-КЛАССА Г. МОСКВЫ, ШТ.



За начало 2020 года на рынок вышло только 2 проекта бизнес-класса¹, однако, несмотря на низкое количество новых проектов, рынок характеризовался высокой девелоперской активностью. Продажи помимо перечисленных проектов стартовали в новых корпусах уже строящихся объектов, таких как: «Серебряный фонтан» (корп. 3), West Garden (корп. 5), Headliner (оч. 3, корп. 6, 7), «Сердце столицы» (корп. 8); «ЗИЛАРТ» (оч. 2, лоты 9, 10), RiverSky (корп. 1), «Событие» (корп. 3), «Резиденции архитекторов» (оч. 3, корп. 1), «Метрополия» (оч. 2, корп. А), «Квартал на набережной NOW» (корп. 2.4, 2.5).

¹ По классификации Kalinka Group

ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК В 1 КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА:

1. ЖК Dialog (Центр-Инвест)

170 квартир

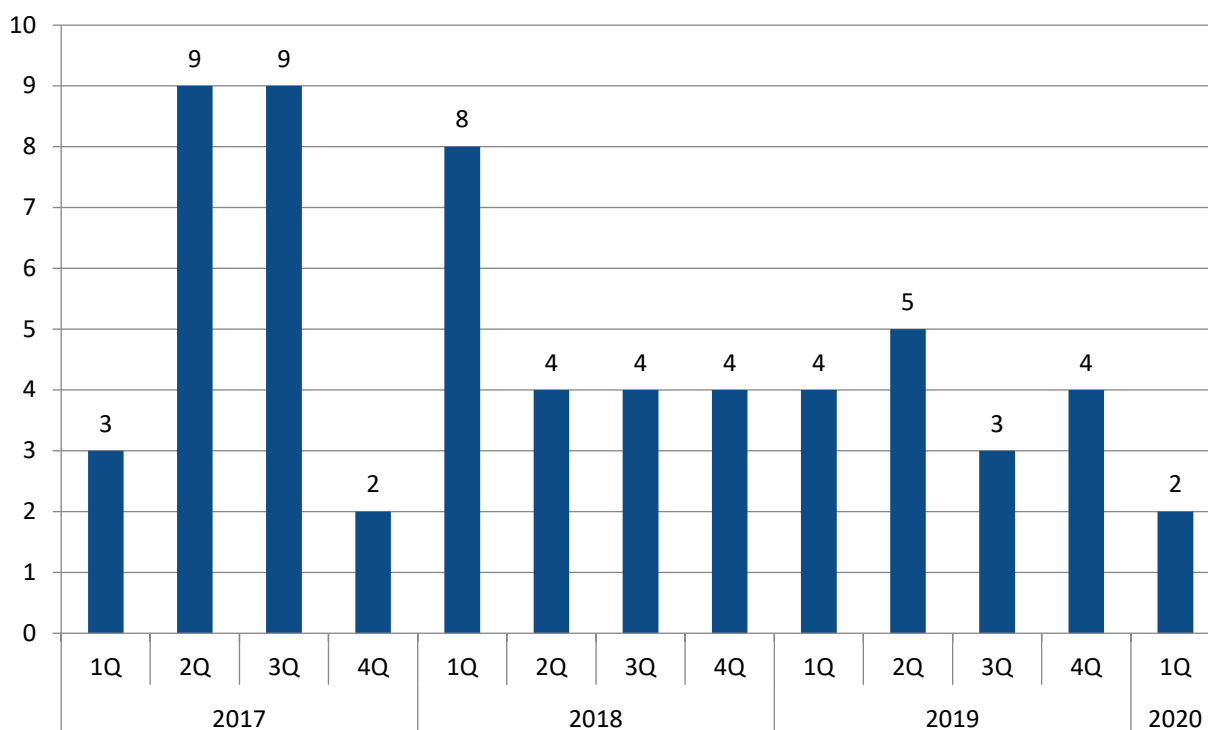
Большая Спасская ул., д. 35

2. ЖК «Новоданиловская 8» (Самолет Групп)

1453 квартир и апартаментов

Новоданиловская наб., 8

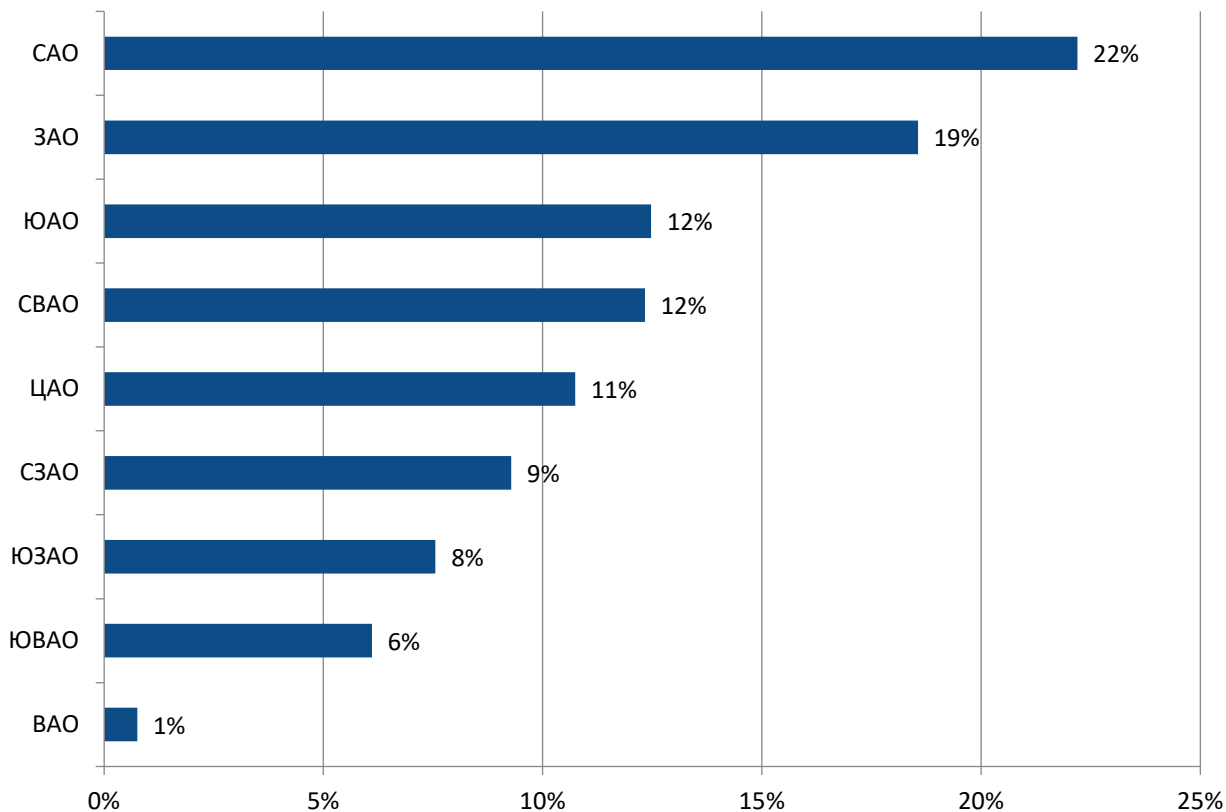
График. Динамика выхода на рынок новых проектов, шт.



По итогам апреля 2020 года в географической структуре распределения предложения на рынке бизнес-класса по-прежнему занимают лидирующие позиции САО (22% от общего рынка) и ЗАО (19%), сильно выросли доли районов СВАО (12%) и ЮАО (12%), благодаря, как раз старту продаж в новых корпусах и выходу новых ЖК как в конце 2019 года, так и в 2020 (например, ЖК «Нагатино i-land» и ЖК «Новоданиловская 8»).



ГРАФИК. СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКСПОНИРУЕМЫХ КВАРТИР/АПАРТАМЕНТОВ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, %.



Средняя площадь экспонируемого на рынке лота по итогам апреля 2020 года составила 77 кв. м, что на +2% больше показателя конца 2019 года.

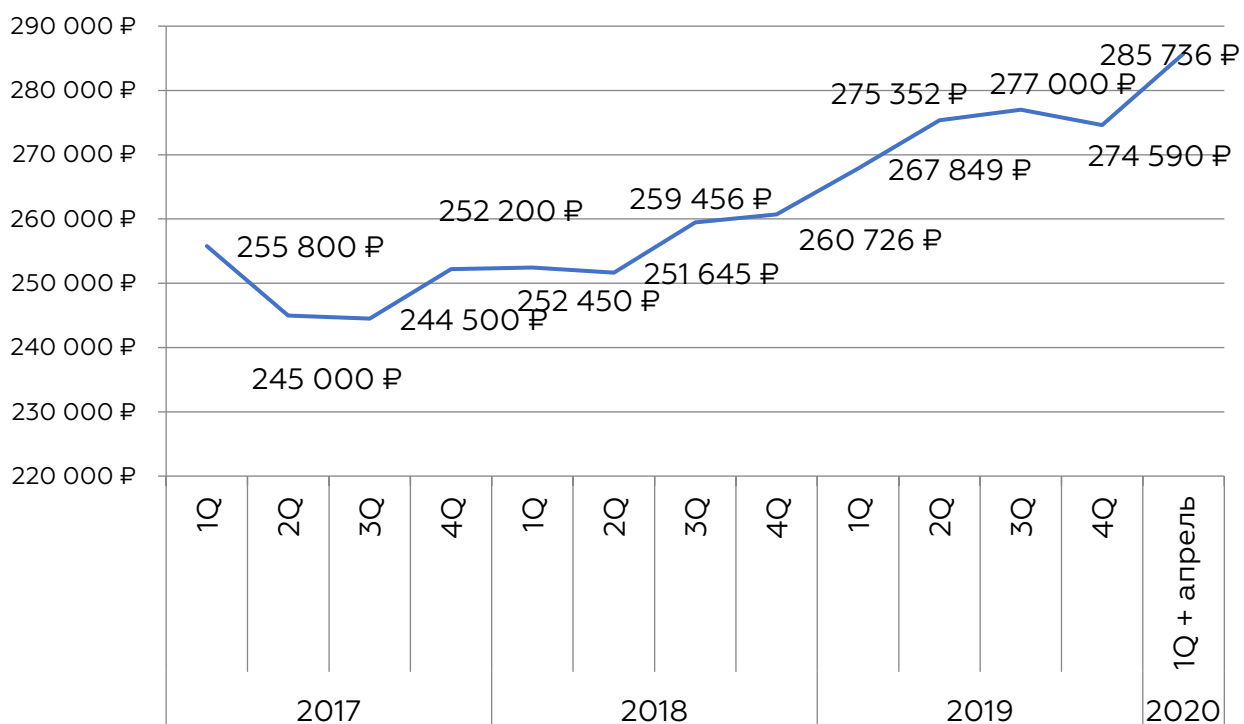
В течение последних лет в структуре предложения по типу недвижимости сохраняется преобладание формата квартир (70%). На долю апартаментных комплексов приходится около 24% рынка, а 6% комплексов предлагают покупателям квартиры и апартаменты в составе одного проекта.

Сохраняется тренд по продаже квартир/апартаментов с полностью выполненной отделкой и/или с отделкой white box. На конец апреля 2020 года на рынке порядка 40% – экспонируются с отделкой, вкл. отделку white box.

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам апреля 2020 года средневзвешенный уровень цен предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы составил 286 тыс. руб./кв. м (+4% по сравнению с концом 2019 года).

ГРАФИК. ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:



Сводные ценовые показатели предложения на первичном рынке бизнес-класса г. Москвы

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Среднерыночные ценовые показатели			
Средняя цена кв. м, руб.	274 590	285 736	+4%
Средний бюджет лота, млн. руб.	21	22	+6%

СПРОС

По итогам 1 квартала 2020 года на первичном рынке жилой недвижимости бизнес-класса Москвы было заключено порядка 3710 сделок (≈234 тыс. кв. м), что на **+16%** больше соответствующего показателя прошлого года. Из которых в марте 2020 было заключено порядка 41% (1507 сделок).

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ, 1 КВ. 2019 – 1 КВ. 2020

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2019	1 кв. 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес класса			
Объем сделок, шт.	3 200	3 710	+16%
Объем сделок, кв. м	208 000	234 205	+13%
Средняя площадь лота, кв. м	65	63,1	-3%
Средняя цена кв. м, руб.	246 000	269 001	+9%
Средний бюджет сделки, млн. руб.	16 млн	16,98 млн	+6%

Подобно сегменту элитного жилья, эпидемиологическая ситуация связанная с COVID-19 и девальвацией рубля послужили дополнительным импульсом для продаж в 1 квартале 2020. В преддверии надвигающегося экономического кризиса для некоторых клиентов покупка недвижимости была напрямую связана с возможностью сбережения накоплений.

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ, АПРЕЛЬ 2019 – АПРЕЛЬ 2020

Показатели апреля снизились по соотношению к марту 2020 года, количество сделок сократилось на -88% и составило 177 сделок. Средний бюджет сделки в апреле 2020 года составил порядка 15 млн. руб., средняя площадь лота снизилась на -6% и составила 58 кв. м.

В результате падения спроса на фоне кризиса, вызванного пандемией коронавируса и девальвацией рубля, снижение активности в апреле 2020 года также связано с приостановлением бумажной регистрации ДДУ у застройщиков, у которых отсутствовала возможность электронной регистрации. Однако, даже если электронная регистрация все же имела, из-за карантинных мер у Росреестра начались технические сбои, так как система попросту не справилась с потоком регистрации. Более того, помимо проблем, связанных с удаленным оформлением договоров долевого участия и купли-продажи жилья, большинство банков оказалось не готово к дистанционному подписанию кредитных договоров, даже если одобрение ипотеки у покупателя уже имелось (а ведь количество сделок с применением заемного финансирования составляют порядка 40%). Потому ожидается, что часть апрельского спроса перейдет в реальные сделки после снятия ограничений.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДАННЫХ ЛОТОВ ПО ОКРУГАМ, 1 КВ. 2020 – АПРЕЛЬ 2020

Район	Доля района, %	Ср. Бюджет сделки, руб.
СЗАО	27%	13 млн
ЗАО	25%	18 млн
ЮАО	14%	16 млн
САО	12%	21 млн
ЮВАО	10%	10,5 млн
ЦАО	7%	29 млн
СВАО	4%	16 млн
ЮЗАО	1%	28 млн
ВАО	1%	12,5 млн

Территориальная структура продаж за первые 4 месяца 2020 года выглядит следующим образом: лидирует СЗАО, доля которого составила 27% от общего количества проданных лотов. Лидерство СЗАО обусловлено активными продажами в ЖК «Сердце Столицы», FreeDOM, Wellton Park. Второе место принадлежит ЗАО (25%), третьем место у ЮАО (14%).

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ

- По состоянию на конец апреля 2020 экспонировались 123 проекта бизнес-класса, включая комплексы с апартаментами. Общий объем предложения в продаже снизился на -4% к концу 2019 года составил 14 215 лотов. Средневзвешенная цена предложения наоборот выросла на 4% и составила 286 тыс. руб./кв. м.
- По итогам 1 квартала 2020 на первичном рынке бизнес-класса Москвы было заключено 3710 сделок (\approx 234 тыс. кв. м). По отношению к соответствующему периоду 2019 года количество сделок выросло на +16%. При этом свыше 40% спроса 1 квартала составили мартовские сделки. Данный всплеск

покупательской активности был обусловлен несколькими факторами: во-первых страхом надвигающегося экономического кризиса и необходимостью сбережения своих накоплений путем инвестирования в недвижимость, во-вторых сложившаяся ситуация ускорила процесс закрытия сделок для некоторых покупателей, кто на конец квартала находился на завершающей стадии покупки жилья.

Показатели апреля снизились по соотношению к марту 2020 года, количество сделок сократилось на -88% и составило 177 сделок. Однако данное количественное сокращение сделок не является следствием недостаточного спроса, а является отражением мер, направленных на борьбу с эпидемией. Ожидается, что с момента снятия ограничительных мер и возобновления регистрации сделок, приток покупателей приведет к реализации отложенного спроса уже летом.

- Несмотря на кризис, не ослабевает и спрос на ипотеку. Количество ипотечных сделок на проекты бизнес-класс за 1 квартал 2020 года выросло на 12% по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Более того, решение Центробанка России о сохранении ключевой ставки на уровне 6% до конца года несмотря на обвал рубля и пандемию коронавируса, не только позволит пересмотреть ипотечные ставки по продуктам, не связанным со льготной ипотекой, в сторону их уменьшения, но и в будущем положительно повлияет на развитие строительной отрасли и темпы ввода жилья.

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на конец апреля 2020 года на первичном рынке загородной недвижимости экспонировалось порядка 600 лотов (включая коттеджи, таунхаусы и земельные участки). По отношению к концу 2019 года количество экспонируемых проектов уменьшилось на -10%.

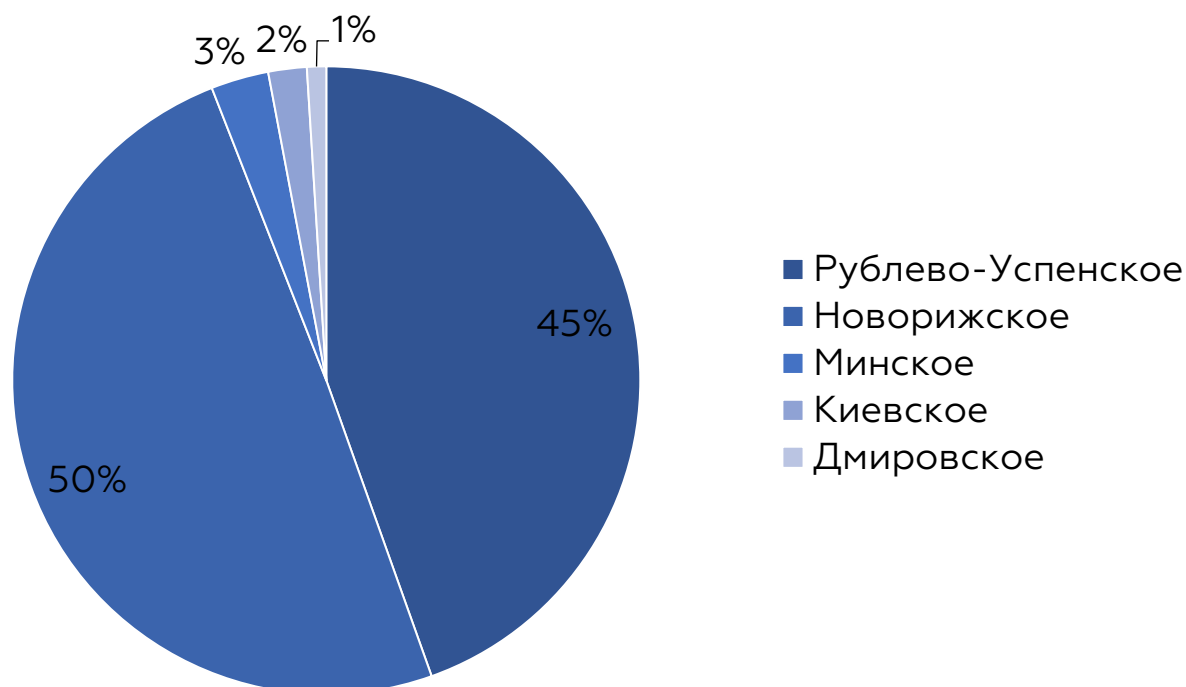
СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОНИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	2019	Апрель 2020	ИЗМЕНЕНИЕ, %
Суммарный объем предложения на рынке загородного жилья			
Объем предложения, шт.	667	600	-10%
ВКЛЮЧАЯ:			
Коттеджи			
Объем предложения, шт.	399	347	-13%
Средняя площадь, кв. м.	769	800	4%
Бюджет предложения, млн руб.	160	162	1%
Таунхаусы			
Объем предложения, шт.	146	134	-8%
Средняя площадь, кв. м.	420	420	0%
Бюджет предложения, млн руб.	42	44	5%
Земельные участки			
Объем предложения, шт.	123	119	-3%
Средняя площадь, сотка	39	40	3%
Бюджет предложения, млн руб.	5	6	20%

В общей структуре первичного предложения преобладали коттеджи, доля которых составляла ~58% по числу экспонируемых лотов (22% и 20% пришлось соответственно на таунхаусы и земельные участки).

Лидирующими направлениями по-прежнему являются Новорижское и Рублево-Успенское, которые периодически уступают друг другу в первенстве, где представлено 50% и 45% всего первичного предложения рынка.

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, %



Среди основных предложений первичного рынка можно выделить следующие коттеджные поселки: «Жуковка XXI», «Барвиха XXI», «Довиль» и «Трувиль», Agalarov Estate, «Parkville Жуковка и др.

В структуре предложения первичного рынка загородной недвижимости преобладают лоты без отделки – свыше 90% от всего предложения. Для сравнения на вторичном рынке ситуация диаметрально противоположная, порядка 80% от всех представленных на рынке предложений – лоты с отделкой и меблировкой.

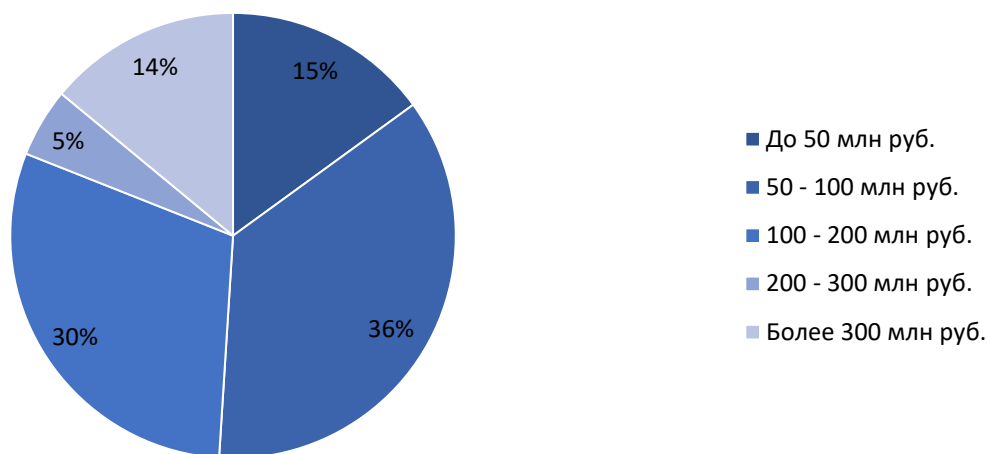
ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам первых 4-х месяцев 2020 года средний бюджет предложения был отмечен на уровне 162 млн руб. за коттеджи, что фактически соответствует показателю конца 2019 года (прирост составил всего +1%), 44 млн руб. за таунхаусы (+5%) и 6 млн руб. за земельные участки (+20%).

Повышение ценовых показателей на коттеджи и таунхаусы связаны с изменением структуры предложения: с рынка ушли наиболее ликвидные лоты по привлекательным ценам, что привело к увеличению среднего показателя предложения. На существенный прирост бюджета земельных участков в основном повлияло колебание курса рубля, так как свыше 80% первичного предложения экспонируется в валюте.

Среди предложения коттеджей, наибольшее количество лотов представлено в бюджете от 50-100 млн руб. (36% от всего количества предложения) и в диапазоне от 100 – 200 млн руб. (30%).

Структура предложения коттеджей на первичном рынке по бюджетам, %



СПРОС

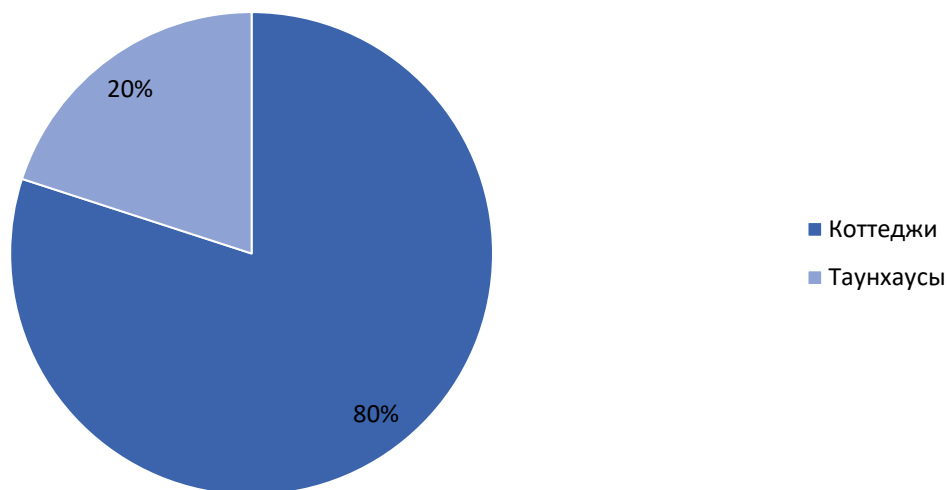
По состоянию на конец 1 квартала 2020 года на первичном рынке загородной недвижимости было реализовано порядка 30 лотов, что на -26% ниже соответствующего показателя 1 квартала 2019 года. Помимо того, что данный временной период не является сезонным и не может похвастаться исторически большими объемами сделок, на рынке уже давно обозначился дефицит качественного предложения с отсутствием новых проектов. Более того, ситуация с коронавирусом не поспособствовала увеличению количества сделок по продаже загородного первичного жилья, в отличие от городского и от вторичного загородного предложения.

Примечательно, что на вторичном рынке элитного загородного жилья отмечаем увеличение активности покупателей. Было реализовано на 50% больше сделок соответствующего показателя прошлого года. Это были сделки в средних бюджетах по Новорижскому и Рублево-Успенскому направлению.

Однако стоит отдельно отметить, что всплеск интереса к загороду также был спровоцирован возросшим спросом на аренду коттеджей «под ключ», что привело к вымыванию практически всего объема предложения аренды. В связи с возросшим спросом на аренду многие собственники коттеджей «под ключ», преимущественно вторичного рынка, выставили свои дома в аренду на период пандемии, с надеждой впоследствии все-таки продать свой актив.

В общей структуре первичных сделок на долю коттеджей за 1 квартал 2020 год пришлось 80% от общего объема спроса, таунхаусы – 20%.

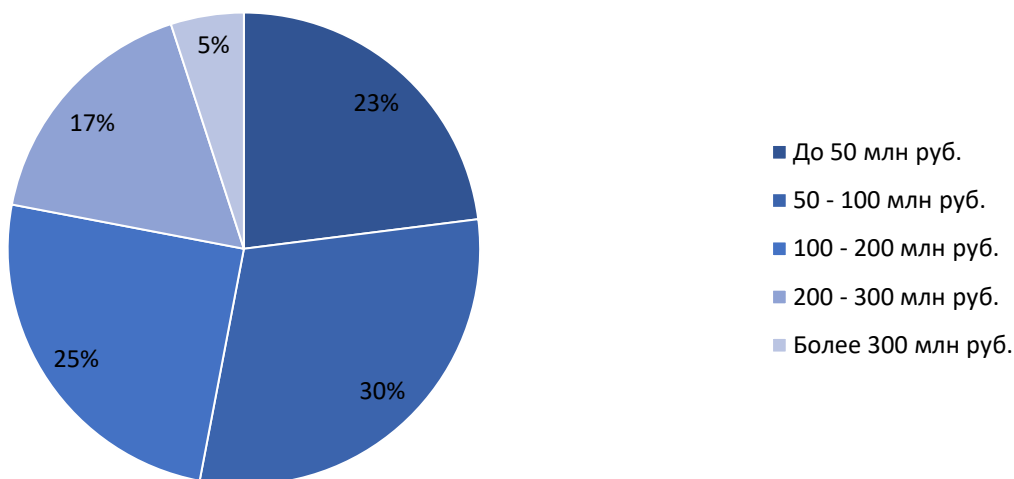
ОБЩАЯ СТРУКТУРА СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, %



Средний бюджет проданного коттеджа за 1 квартал 2020 года составил 126 млн руб., средняя площадь проданного коттеджа составила порядка 710 кв. м

По структуре сделок коттеджей на первичном рынке 50% сделок прошло в бюджетах от 50 – 200 млн руб.

СТРУКТУРА СДЕЛОК КОТТЕДЖЕЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО БЮДЖЕТАМ, %



ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ

- По состоянию на конец апреля 2020 года на первичном рынке загородной недвижимости экспонировалось порядка 600 лотов (включая коттеджи, таунхаусы и земельные участки), что на -10% меньше конца 2019 года.

Цены на коттеджи и таунхаусы выросли на +1% и +5%, средняя цена сотки земли выросла сразу на 20%. Рост обусловлен динамикой курсов валют и изменением структуры предложения.

- По состоянию на конец 1 квартала 2020 года было реализовано порядка 30 лотов, что на -26% ниже соответствующего показателя 1 квартала 2019 года. Снижение количества сделок было обусловлено рядом факторов: первое – это отсутствие качественного нового предложения, второе – это эпидемиологическая ситуация, в связи с которой вырос спрос на уже готовые дома с отделкой и мебелью, чтобы сразу переехать и жить, которыми первичный рынок не обладает (в структуре предложения свыше 90% составляют лоты без отделки).
- Стоит подчеркнуть, что снижение количества сделок было зафиксировано только на первичном рынке, в то время как вторичный рынок и рынок аренды характеризовались высоким уровнем покупательского спроса.

Количество сделок на вторичном рынке элитного загородного жилья выросло в 2 раза по отношению к советуемому периоду прошлого года. В связи с пандемией COVID-19 многие захотели уехать, жить именно за городом, на свежем воздухе. Население стало заботиться о своем здоровье и о здоровье близких. В текущей ситуации покупатели отдали свое предпочтение уже готовым домам.

- Всплеск интереса к загороду также был спровоцирован возросшим спросом на аренду коттеджей «под ключ», что привело к вымыванию практически всего объема предложения аренды. В связи с возросшим спросом на аренду многие

собственники коттеджей «под ключ» вторичного рынка выставили свои дома в аренду на период пандемии, с надеждой впоследствии все-таки продать свой актив.

Ввиду повышенного спроса цены на аренду высокобюджетных коттеджей тоже выросли – по итогам апреля 2020 года ежемесячная ставка поднялась на 30% по отношению к показателю конца прошлого года.

Наибольший рост запросов на рынке аренды был замечен в марте – показатели месяца соответствуют данным 1 квартала 2019 года.

- В апреле произошло падение спроса и на первичном, и на вторичном рынке, и на рынке аренды. В связи с введением пропускного режима возникли проблемы в показе объектов, а покупатели оказались не готовы выбирать дом мечты онлайн. Таким образом, на данный момент формируется отложенный спрос, который будет замечен уже летом. Ожидаем, что повышенный интерес к жизни за пределами города сохранится и после окончания карантина.

Данный ажиотаж подогревается также и информацией о наступлении второй волны пандемии к середине осени, которая неизвестно как будет встречена властями и какими сопровождаема ограничениями. Однако тренд на загородную недвижимость уже сформировался: предпочтение отдается ликвидным готовым домам с концепцией «заезжай и живи». Более того, положительная динамика обусловлена и сезонностью – участки хорошо просматриваются, снега нет, можно объективно оценить качество, но не стоит забывать, что и COVID-19 однозначно диктует свои условия, подталкивая людей к покупке.



KALINKA

Real Estate Consulting Group
Since 1999

Недвижимость для счастья!

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

119034, Москва, Молочный пер., д. 1
Телефон: +7 (495) 725 25 81, +7 (495) 725 25 82