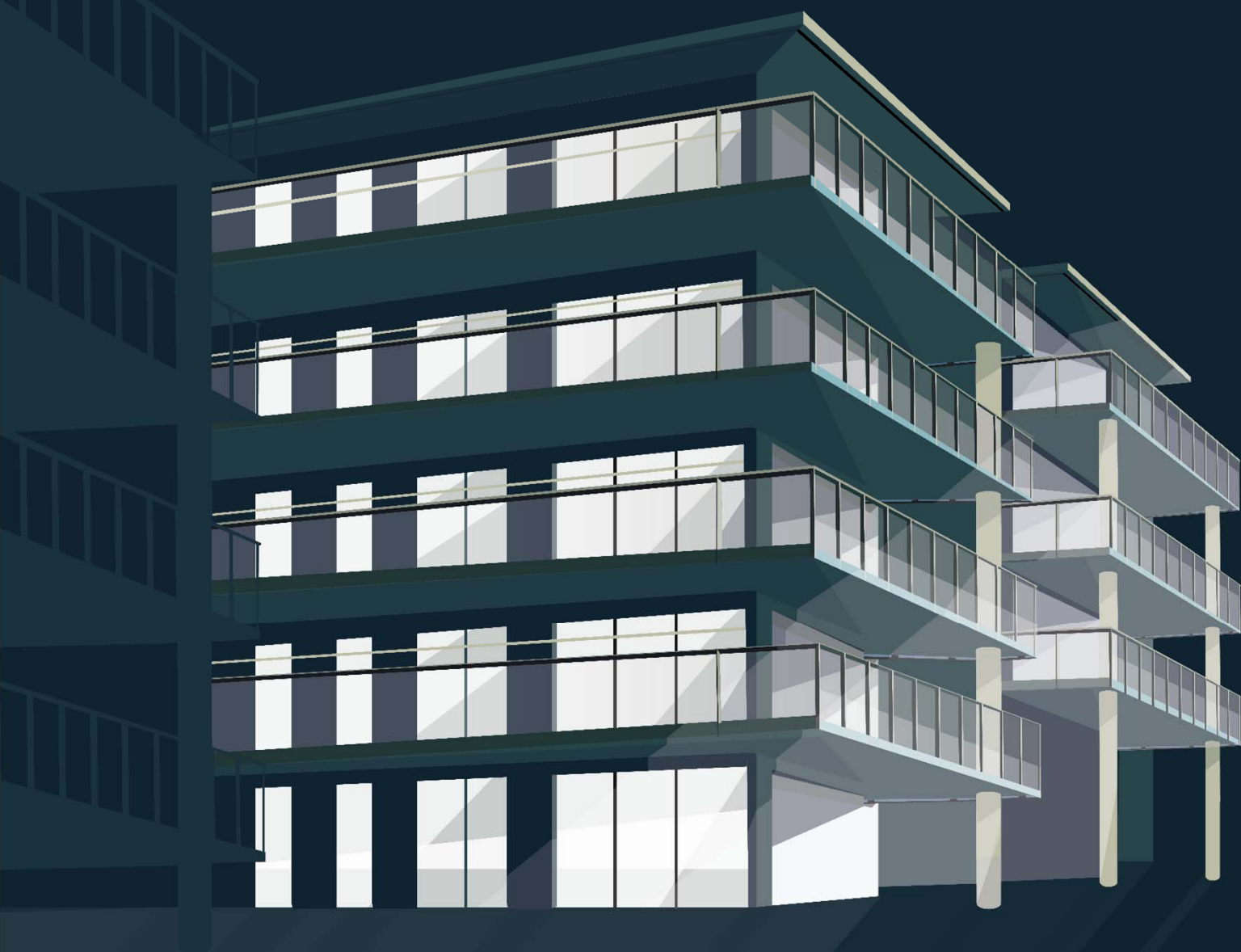


ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВА

1 ПОЛУГОДИЕ 2019 Г.



ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Основные индикаторы рынка новостроек бизнес- и премиум-класса по итогам II кв. 2019				
Показатель	Бизнес		Премиум	
	к I кв. 2019	к II кв. 2018	к I кв. 2019	к II кв. 2018
Изменение показателя				
Объем предложения по площади в экспозиции, м²	1 334 100		292 000	
	2,3%	-5,5%	2,5%	-22,3%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	17 100		2 900	
	0,3%	-7,7%	3,3%	-19,7%
Объем нового предложения, м²	111 300		31 000	
	41,4%	-18%	13,0%	-28,9%
Суммарный объем нового предложения с начала года, I полугодие 2019, м²	190 100		58 500	
	-42% к I полугодию 2018		-47% к I полугодию 2018	
Количество проектов в активной фазе реализации, шт.	94		36	
	-12,10%	5,60%	9,10%	12,50%
Средняя площадь лота, м²	77,9		101,3	
	2,00%	2,50%	-0,60%	-4,40%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м²	254 900		540 200	
	0,80%	4,60%	0,80%	13,90%
Средний бюджет предложения, млн руб.	19,9		54,7	
	2,9%	6,2%	-1,1%	9,8%
Объем поглощения, м²	283 300		30 400	
	23,2%	14,2%	10,5%	3,7%
Суммарный объем поглощения с начала года, I полугодие 2019, м²	513 300		57 900	
	+16% к I полугодию 2018		+1% к I полугодию 2018	

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК

I ПОЛУГОДИЕ 2019 Г.



Рост объемов реализованного спроса

На I полугодие 2019 г. пришелся максимальный уровень спроса, чему способствовали несколько факторов. В первую очередь – завершение периода реализации квартир по старой схеме ДДУ и ожидание скачка цен большинством покупателей. Также положительное влияние на покупательскую активность оказали специальные акции и предложения, которые застройщики ввели в преддверии летнего сезона и переходного периода перед вводом новых правил продажи. Однако уже в начале II квартала 2019 стало известно, что преобладающая доля объектов продолжит реализацию без эскроу-счетов, поэтому в перспективе ожидается снижение уровня спроса.

Управление Росреестра по Москве во II квартале 2019 г. зарегистрировало 26 743 ДДУ на рынке жилой недвижимости, что на 35% больше, чем в I квартале 2019 г. (19 803 ДДУ). В сравнении с аналогичным периодом прошлого года спрос на новостройки вырос в полтора раза (17 988 ДДУ). Что важно отметить, речь идет о сделках с юридическими лицами, и по факту рост спроса не носит настолько ажиотажный характер. Это связано со стремлением застройщиков привлечь не менее 10% средств дольщиков в объектах с 30%-ной готовностью к выполнению условий для продажи по старым правилам, что обозначено в ППРФ №480 от 22.04.2019.

Сокращение объема ипотечных кредитов

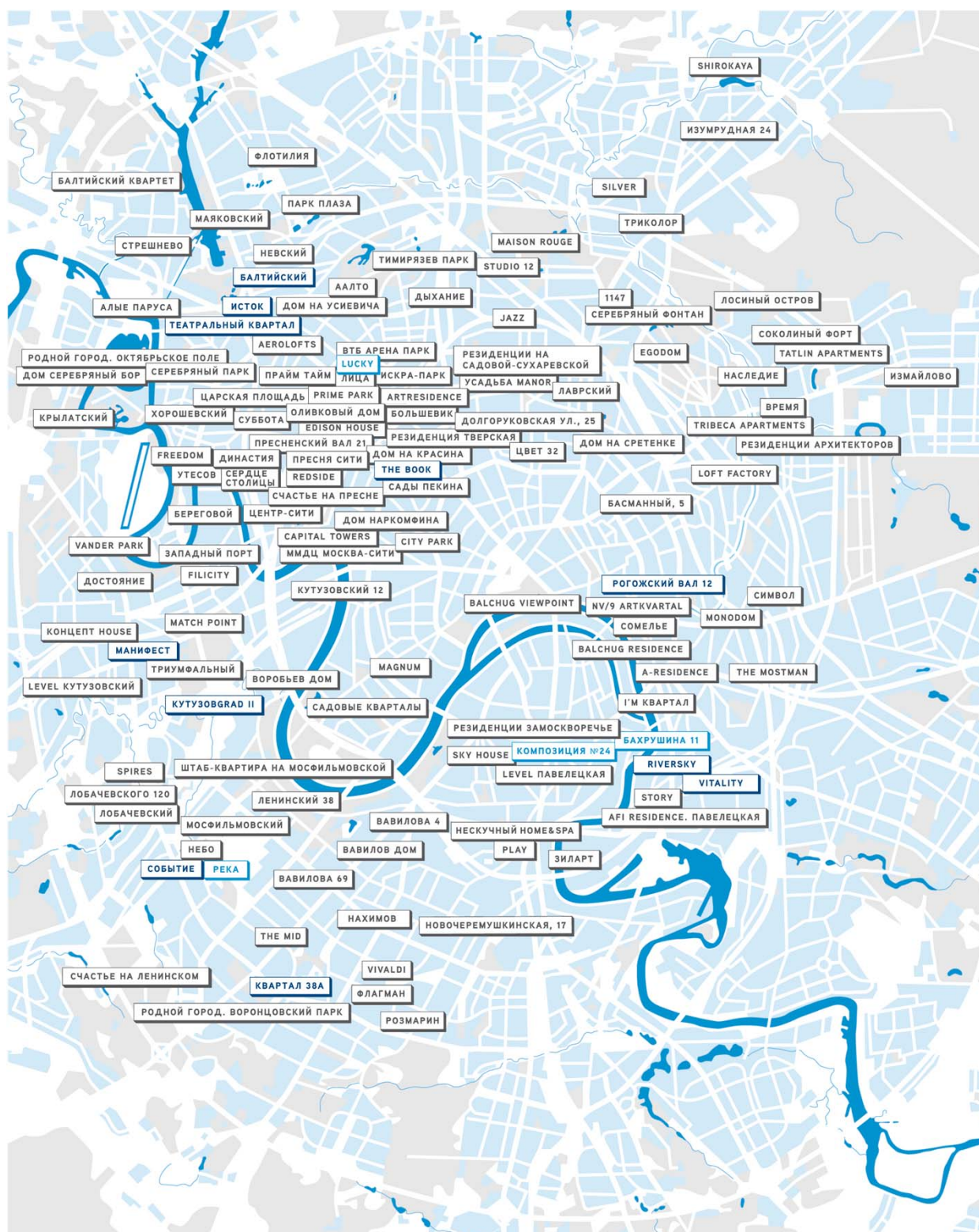
По итогам первых пяти месяцев 2019 г. количество выданных банками ипотечных кредитов снизилось почти на 12% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В денежном выражении коррекция составила около 2%, то есть средний размер согласованного ипотечного кредита увеличился. По итогам II квартала 2019 г. существенного снижения ставок по ипотеке не произошло. В марте средний размер ставки был зафиксирован на уровне 10,5%, в апреле она выросла до 10,56%, а в мае снизилась всего на 0,02 п.п. и составила 10,54%.

Замедление роста цен

Средние цены в рассматриваемых сегментах по-прежнему показывают положительную динамику, однако в сравнении с предыдущими периодами рост замедлился. Так, по итогам II квартала 2019 г. увеличение средней удельной стоимости зафиксировано в пределах 1% в обоих сегментах. Основным ограничивающим фактором при растущем спросе является обострившаяся конкуренция между застройщиками на фоне повысившегося уровня ипотечных ставок и широкого выбора квартир/апартаментов в экспозиции в проектах, выведенных на рынок в 2018–2019 гг.

НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

НА СТАДИИ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



- Старт продаж проектов до 2018
- Новые проекты бизнес-класса в I полугодии 2019
- Новые проекты премиум-класса в I полугодии 2019

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПРОСА И ЦЕН НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

По итогам II квартала 2019 г. объем предложения новостроек бизнес-класса остался фактически на прежнем уровне, рост относительно предыдущего квартала составил всего 2%.

В конце июня 2019 г. объем предложения в сегменте новостроек бизнес-класса составил 1,33 млн м² (+2,3% к I кварталу 2019 г.), или 17 120 лотов. По итогам I полугодия объем экспозиции по числу лотов не изменился (+0,3% к I кварталу 2019 г.), что связано с увеличением средней площади квартир/апартаментов, произошедшим за счет вымывания с рынка юнитов небольшой площади.

С апреля по июнь 2019 г. рынок пополнился пятью новыми проектами бизнес-класса: «Квартал 38А. Prizma», Vitality, «Балтийский», Клубный дом «Исток», «Манифест». Кроме того, стартовали продажи новых корпусов в составе уже реализуемых комплексов, таких как «Символ», «Хорошевский», «Зиларт», RiverSky

и др. Объем нового предложения, выведенного на рынок в течение II квартала, составил 111,3 тыс. м², что на 41% выше показателя прошлого квартала и на 18% ниже аналогичного периода прошлого года.

В течение I полугодия 2019 г. продажи стартовали в 11 проектах, что сравнимо с I полугодием 2018 г., когда за аналогичный период рынок пополнился 12 объектами.

С начала года суммарный объем нового предложения составляет 190 тыс. м², что на 42% меньше, чем в I полугодии 2018 г.

Несмотря на стабильно высокий уровень спроса в сегменте новостроек бизнес-класса, объем экспозиции пока остается на прежнем уровне относительно I квартала 2019 г. Однако за счет снижения объема нового предложения в перспективе можно ожидать постепенного сокращения экспозиции. Суммарный объем нового предложения за I полугодие на 25% меньше относительно IV квартала 2018 г.

Динамика объема предложения на рынке новостроек бизнес-класса



% Изменение объема предложения по итогам I полугодия 2019

Источник: Colliers International



Новые проекты бизнес-класса, поступившие в продажу во II квартале 2019

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту*	Год ввода
Квартал 38А. Prizma	ЮЗАО, Обручевский район, Ленинский пр-т, вл. 38А, к. 9А	Квартиры	РемСтройТрест	165	2020
Vitality	ЮВАО, Южнопортовый район, 1-ая ул. Машиностроения, д. 7, к. 1	Квартиры	Larus Capital	288	2021
Балтийский	САО, Войковский район, Старопетровский пр-д, вл. 8, к. 1, 2, 3	Квартиры	РГ-Девелопмент	728	2021
Клубный дом «Исток»	САО, Войковский район, Космонавта Волкова ул., вл. 5Б	Квартиры	КорундСтрой	40	2019
Манифест	ЗАО, Можайский район, Красных зорь ул., вл. 33А, к. 1, 2	Квартиры	Красные зори	143	2021

Источник: Colliers International

* В рамках стартовавших корпусов

Основные девелоперы

В сравнении со II кварталом 2018 г. лидирующие позиции по объему предложения сохранили компании Capital Group, «МонАрх» и «Эталон-Инвест» (включая объекты приобретенной компании «Лидер-Инвест»), на каждую из этих компаний приходится по 8% от общей площади экспозиции.

По итогам II квартала 2019 г. из лидирующих компаний выбыли AFI Development и Wainbridge. Такие перестановки позиций зачастую связаны не только со стартом продаж новых объектов и корпусов, но в том числе зависят от политики продаж девелопера. Как правило, на рынке используются две стратегии реализации: либо на старте продаж выводится максимальный объем продаваемой площади в корпусе, либо стартовый пул квартир/апартаментов пополняется по мере вымывания лотов того или иного типа.

Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартаментов в суммарном объеме предложения существенно не изменилась и по итогам июня 2019 г. зафиксирована на уровне 26%, что на 2 п.п. больше, чем в предыдущем периоде.

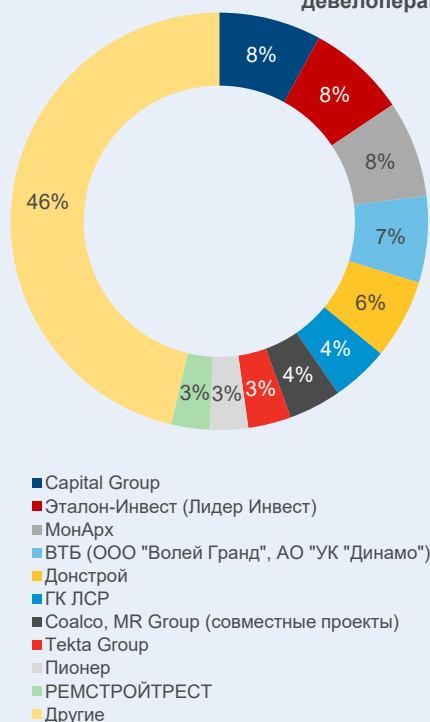
Структура предложения по местоположению. Относительно I квартала 2019 г. структура предложения по местоположению проектов не изменилась. Продолжается активное освоение девелоперами территории Западного административного округа: с начала года здесь стартовали продажи в трех проектах: «Манифест», «КутузовГрад II» и «Событие».

Тем не менее лидером по объему предложения остается Северный административный округ – 22% от общего объема предложения. При этом во II квартале началась реализация масштабного ЖК «Балтийский» и небольшого комплекса Клубный дом «Исток». Также стартовали продажи в новых корпусах в составе уже реализуемых жилых комплексов D1 и «Рихард».

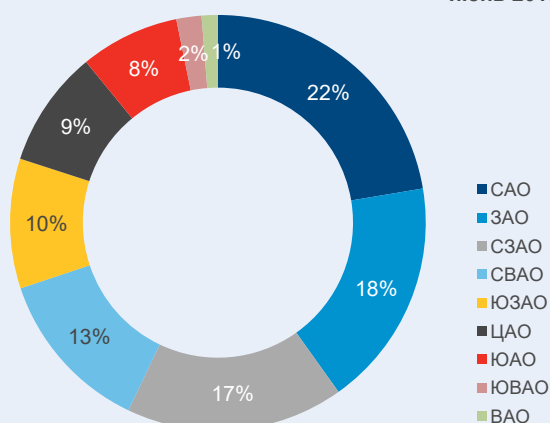
Структура предложения по стадии строительной готовности

В сравнении с предыдущим кварталом сократилось предложение на начальных стадиях строительства (подготовка площадки и подземные работы) на 6 п.п. А вот доля от суммарной площади экспозиции в корпусах на стадии монтажа надземных этажей увеличилось с 16% до 24% (+8 п.п.). Доли предложения в корпусах на стадии фасадных и внутренних работ и в готовых домах практически не изменились. Высокий уровень спроса способствует активным темпам строительства, при этом привлекательные для покупателей стартовые цены повышают ликвидность объектов, в связи с чем доля предложения на начальных стадиях существенно не растет.

Структура предложения на рынке новостроек бизнес-класса по девелоперам, июнь 2019



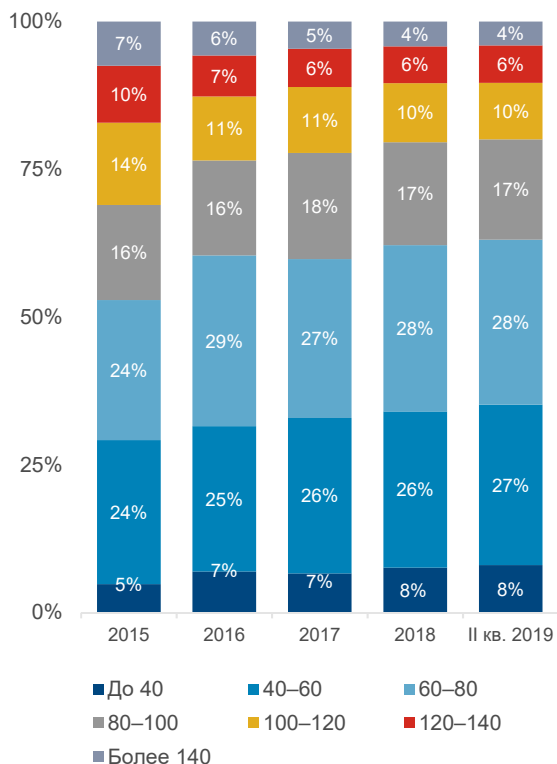
Структура предложения на рынке новостроек бизнес-класса по округам, июнь 2019



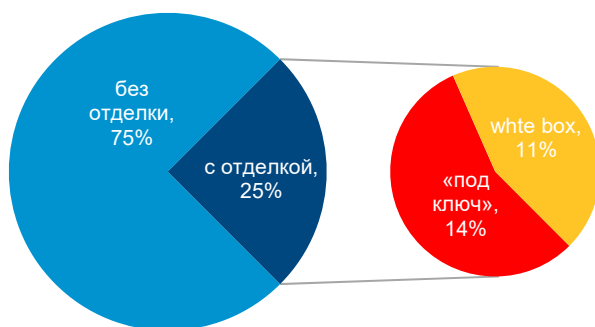
Структура предложения на рынке новостроек бизнес-класса по стадии строительной готовности, июнь 2019



Динамика структуры предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади лотов, м²



Структура предложения на рынке новостроек бизнес-класса по наличию и типу отделки, июнь 2019



Источник: Colliers International

Структура предложения по площади квартир/апартаментов

Средняя площадь лотов в экспозиции на рынке новостроек бизнес-класса увеличилась на 1,5 м² относительно I квартала 2019 г. и по итогам II квартала 2019 г. составляет 78 м².

С начала 2019 г. наблюдается постепенное увеличение средней площади лота в сегменте новостроек бизнес-класса. Так, в I полугодии 2018 г. это значение составило 76 м², а по итогам II полугодия 2019 г. увеличилось почти до 78 м². Это связано как с выходом новых проектов с большей средней площадью, так и с тем, что из экспозиции в первую очередь вымываются лоты меньшей площади. Таким образом, средняя площадь предложения в новостройках, как правило, больше средней площади по сделкам.

По итогам II квартала 2019 г. средняя площадь квартир составила 79 м², в сегменте апартаментов традиционно более компактная нарезка – на 6% меньше (75 м²). Нужно отметить, что разница между средней площадью квартир и апартаментов сократилась на 5 п.п. в сравнении с предыдущим полугодием.

Структура предложения по итогам II квартала 2019 г. осталась на прежнем уровне. Более половины объема предложения по-прежнему представлено лотами площадью от 40 до 80 м².

Структура предложения по наличию отделки

На рынке новостроек бизнес-класса наблюдается тенденция увеличения объема предложения с отделкой. По итогам II квартала 2019 г. доля таких лотов составляет четверть от общей площади экспозиции.

Во II квартале на рынок вышли один корпус с квартирами с отделкой white box в составе нового проекта «Манифест» и два корпуса в составе уже реализуемых на рынке проектов «Life Кутузовский» и D1.

В течение I полугодия 2019 г. продолжилась практика вывода масштабных проектов с концепцией, включающей широкий ассортимент лотов как без отделки, так и с отделкой типа white box и «под ключ». Разные по типу отделки квартиры/апартаменты, как правило, предлагаются в разных корпусах или секциях.

Доля предложения с отделкой на рынке новостроек бизнес-класса выросла и в июне 2019 г. была зафиксирована в размере 25%. При этом доля предложения с отделкой «под ключ» составила 14% (186,5 тыс. м² и 2 523 лотов). В состоянии white box предлагалось 147,2 тыс. м² (2 061 лот) – 11% от общего предложения на рынке.

В сравнении с I полугодием 2018 г. объем предложения лотов с отделкой по итогам первых шести месяцев 2019 г. вырос на 16 п.п., при этом доля общей площади экспозиции с отделкой «под ключ» увеличилась на 9 п.п., а white box – на 7 п.п.

СПРОС

Объем реализованного спроса во II квартале 2019 г. на 23% превысил значение I квартала 2019 г. и на 14% — показатель II квартала 2018 г.

Несмотря на выросшие ипотечные ставки, высокий уровень спроса поддерживался следующими факторами: наличием широкого выбора квартир/апартаментов в сегменте бизнес-класса, выходом на рынок новых проектов с интересными концептуальными решениями, доступными ценами, а также действием выгодных условий приобретения, в том числе специальных акций и предложений.

Объем поглощения в сегменте новостроек бизнес-класса во II квартале 2019 г. составил 283 тыс. м², что почти на 23% больше, чем в предыдущем квартале, и на 14% больше, чем во II квартале 2018 г.

Суммарно за I полугодие в новостройках бизнес-класса было реализовано около 513 тыс. м², что на 16% больше, чем в I полугодии прошлого года.

Лидерами по объемам продаж стали такие комплексы, как «Невский», «Зиларт», «Символ», «КутузовГрад II», Prime Park, Headliner, «Небо», «Событие», «Крылья».

Средняя площадь реализованных лотов составила 63 м² (квартиры – 65 м², апартаменты – 50 м²).

ЦЕНЫ

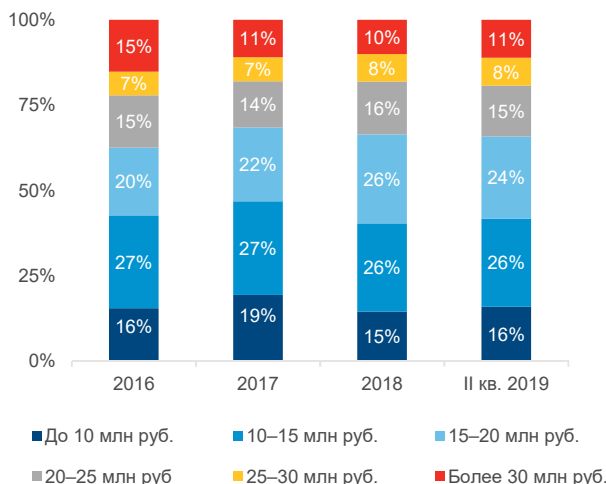
Несмотря на стабильно высокий уровень спроса, конкуренция между застройщиками в борьбе за покупателя, на фоне значительного объема экспозиции, оказала сдерживающее влияние на рост цен.

По итогам II квартала 2019 г. средняя цена предложения по отношению к предыдущему кварталу фактически не изменилась и составила 254 920 руб./м² (+0,8% к I кварталу 2019 г.). С начала года рост средней цены составил около 2%, а по отношению к прошлому году — 4,6%. Основным сдерживающим фактором для дальнейшего роста цен стал накопленный объем предложения, выведенного на рынок в предыдущие периоды. И хотя новые проекты в текущем квартале стартуют с ценами на 10% ниже текущего среднего уровня, они не оказывают существенного влияния на удельный показатель стоимости квадратного метра ввиду небольшого объема предложения.

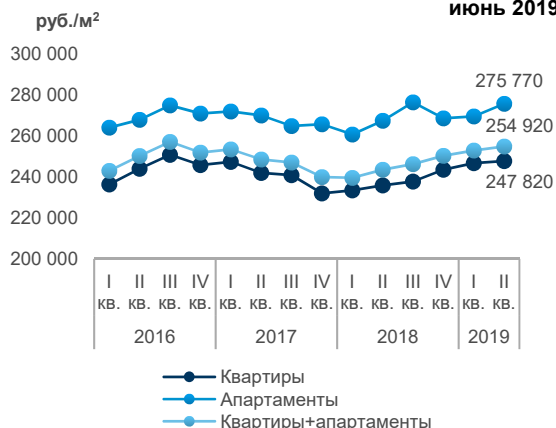
Стандартный уровень дисконта при 100%-ной оплате или оформлении ипотеки в среднем находился на отметке 3%, однако в некоторых проектах его размер достигал 10%.

Средний бюджет предложения по итогам квартала существенно не изменился (+3% к I кварталу), а по отношению к аналогичному периоду прошлого года вырос на 6%, что связано с увеличением средней площади лота.

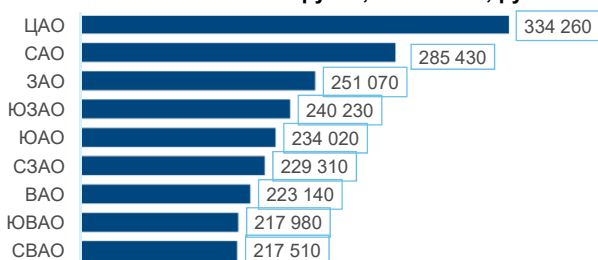
Динамика структуры предложения квартир и апартаментов в новостройках бизнес-класса по бюджету



Структура предложения на рынке новостроек бизнес-класса по наличию и типу отделки, июнь 2019



Средние цены предложения в новостройках бизнес-класса по округам, июнь 2019, руб. за м²



Источник: Colliers International

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПРОСА И ЦЕН НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

Объем нового предложения, выводимого на рынок новостроек премиум-класса с конца прошлого года, стабилизировался на уровне примерно 30 тыс. м² в квартал.

В июне 2019 г. объем предложения в сегменте премиум составил 292 тыс. м² (+2,5% к I кварталу 2019 г.), или 2 890 лотов. По итогам полугодия объем предложения вырос почти на 20%. В активной фазе реализации было представлено 36 комплексов.

С апреля по июнь 2019 г. рынок пополнился тремя новыми проектами премиум-класса: «Композиция №24», «Река» и «Бахрушина, 11». Объем нового предложения, выведенного на рынок в течение II квартала, составил 31 тыс. м², что на 13% больше, чем в предыдущем квартале, и на 29% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

С начала года на рынок вышло всего четыре новых проекта, тогда как за аналогичный период

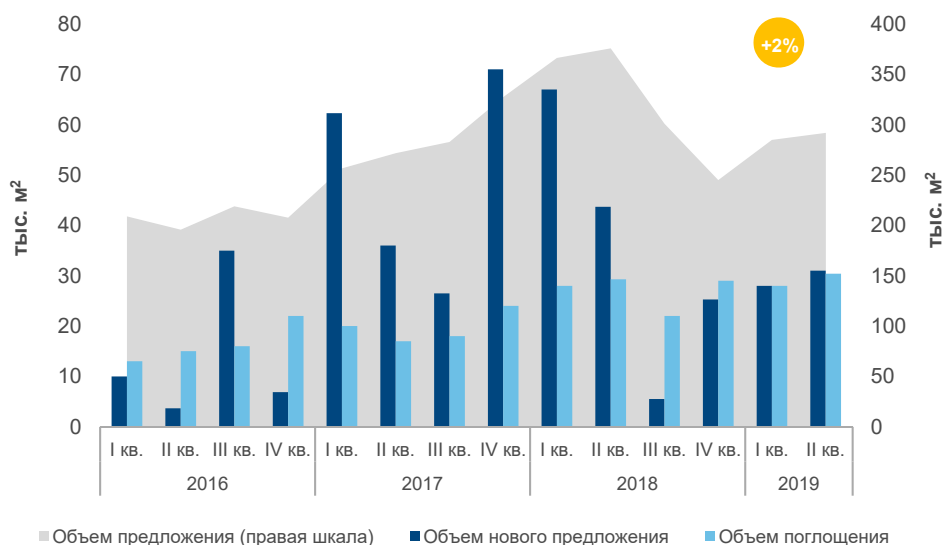
прошлого года рынок пополнился семью объектами. При этом наибольшая доля вышедшего на рынок предложения сформирована новым объемом в составе жилого комплекса «Река», расположенного на территории района Раменки на границе природной зоны «Долина реки Раменки».

Среди новых проектов всего один комплекс апартаментов – «Бахрушина, 11». Это предложение готовых апартаментов без отделки на последних этажах в здании действующей гостиницы Ibis, входящей в группу AccorHotels.

Суммарный объем нового предложения в I полугодии составил 292 тыс. м², что на 22% меньше аналогичного периода прошлого года.

Таким образом, объем предложения показывает небольшую положительную динамику, на которую оказывают влияние ограничивающие факторы: стабильно высокий уровень спроса и снижение объема нового предложения относительно экстремальных показателей 2017-2018 гг.

Динамика объема предложения на рынке новостроек премиум-класса





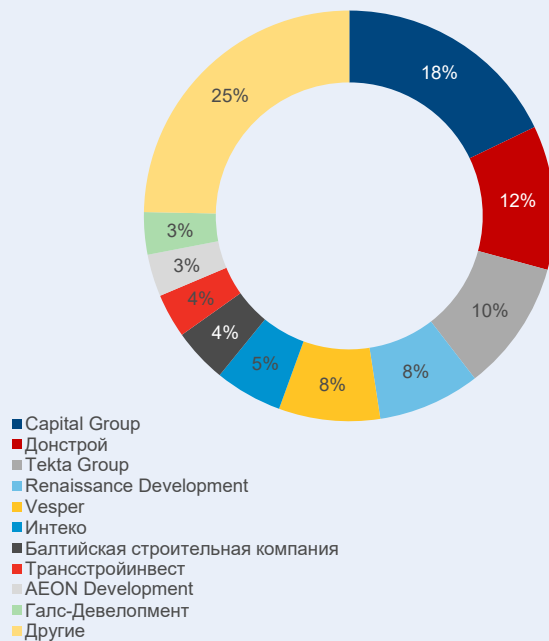
Новые проекты премиум-класса, поступившие в продажу во II квартале 2019

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту*	Год ввода
Композиция №24 / Хавская 24	ЮАО, Даниловский район, Хавская ул., вл. 24, к. 1, 2, 3	Квартиры	UDevelopment	74	IV кв. 2020
Река	ЗАО, Раменки, между ул. Лобачевского и платформой «Матвеевская», квартал 10, 1-я оч., к. 1, 2	Квартиры	Донстрой	115	IV кв. 2021
Бахрушина, 11	ЦАО, Замоскворечье, Бахрушина ул., вл. 11	Апартаменты	Ibis	21	I кв. 2013

Источник: Colliers International

*В рамках стартовавших корпусов

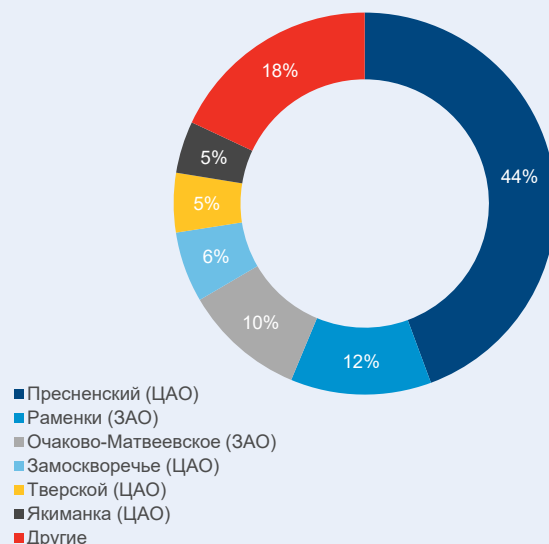
Структура предложения на рынке новостроек премиум-класса по девелоперам, июнь 2019



Структура предложения на рынке новостроек премиум-класса по стадии строительной готовности, июнь 2019



Структура предложения на рынке новостроек премиум-класса по районам, июнь 2019



Основные девелоперы

Лидерство по объему предложения во II квартале 2019 г. по-прежнему сохраняют такие компании, как «Донстрой», Capital Group, «МонАрх», Tekta Group. Совокупно на долю указанных компаний приходится 40% от общей площади экспозиции. По итогам квартала выросла доля компании «Донстрой» за счет старта продаж комплекса «Река», в результате чего компания заняла вторую позицию рейтинга.

На долю остальных компаний приходится от 3% до 8% от общей площади экспозиции первичного рынка жилья премиум-класса, что в количественном выражении составляет от 9,7 до 23,5 тыс. м2.

Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в суммарном объеме предложения относительно прошлого квартала снизилась на 10 п.п. и составляет 40% от общего числа лотов в экспозиции. Это произошло за счет вывода на рынок нового объема предложения в составе жилых комплексов.

Структура предложения по стадии строительной готовности

По итогам II квартала 2019 г. в структуре предложения по стадии строительной готовности произошли некоторые изменения относительно I квартала 2019 г. Так, в сравнении с предыдущим кварталом на 7 п.п. увеличилась доля общей площади экспозиции в объектах на начальных стадиях строительства (подготовка площадки и работы подземного уровня) за счет старта продаж новых проектов и корпусов.

Также существенные изменения претерпела доля предложения в корпусах на стадии монтажных работ – она сократилась на 7 п.п. По итогам II квартала 2019 г. доля общей площади экспозиции в корпусах, введенных в эксплуатацию, сократилась на 4 п.п. благодаря действующим в течение квартала специальным акциям и предложениям на лоты в готовых корпусах.

Структура предложения по местоположению

Лидером по объему предложения остается Пресненский район. На его территории расположен деловой центр «Москва-Сити», в составе которого и на прилегающих территориях реализуются масштабные проекты – 44% от объема предложения. После выхода на рынок перспективного проекта One Tower (АО «Мосинжпроект») на территории «Москва-Сити» доля предложения в этом районе может достигнуть исторического максимума.

Доля по остальным округам существенно не изменилась. Список лидеров пополнил район Тверской, где по итогам июня 2019 г. экспонируются пять проектов. При этом выбыл район Хамовники где по состоянию на конец июня 2019 г. в активной реализации находятся два жилых комплекса.

Структура предложения по типам и площади квартир/апартаментов

По итогам II квартала и полугодия в целом в сегменте новостроек премиум-класса средняя площадь лотов в экспозиции увеличилась на 30% за счет выхода новых проектов с более просторными лотами в течение первых шести месяцев 2019 г.

По итогам II квартала 2019 г. средняя площадь лотов в предложении составила 101,3 м² (-0,6% к предыдущему кварталу, +6% к IV кварталу 2018 г.), в сегменте квартир – 107,7 м², в сегменте апартаментов – 94,7 м².

По итогам I полугодия доля небольших лотов площадью до 80 м² выросла на 6 п.п., при этом экспозиция лотов площадью от 80 до 100 м² сократилась на 10 п.п. Сокращение доли того или иного диапазона зависит от количественных показателей квартирографии новых проектов, а также уровня спроса на те или иные лоты.

Структура предложения по наличию отделки

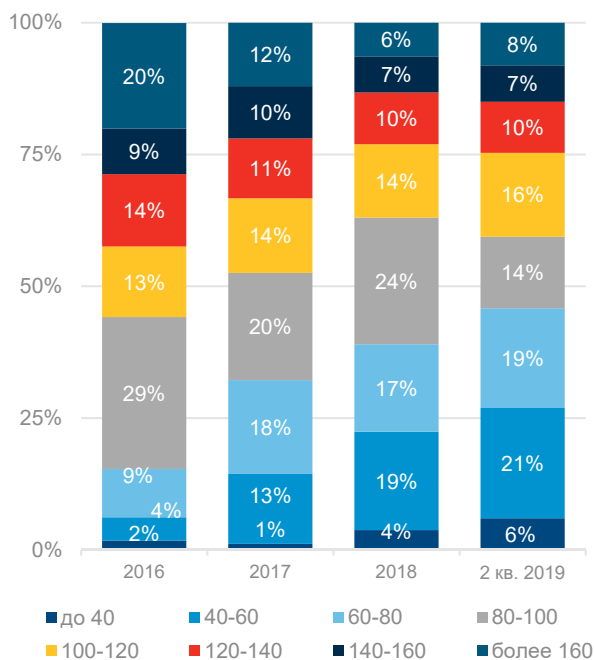
По итогам II квартала 2019 г. объем предложения лотов с отделкой в сегменте премиум сократился на 8 п.п. в сравнении с I кварталом 2019 г.

В июне 2019 г. экспонировалось 112,2 тыс. м² (1 431 лотов) с отделкой «под ключ» – 38% суммарного объема предложения на рынке (Lucky, «ОКО», Capital Towers, A-Residence, «Резиденция Тверская», Edison House, «Дом Наркомфина»).

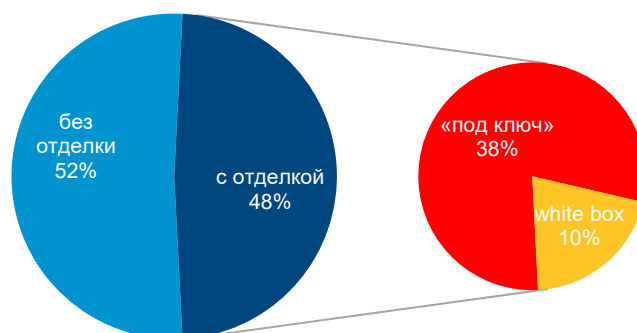
В состоянии white box предлагалось 29 тыс. м² (298 лотов) – 10% экспозиции на рынке (Neva Towers, «Долгоруковская, 25»).

Во II квартале 2019 г. структура спроса квартир/апартаментов с отделкой и без нее была зафиксирована на уровне 60% и 40% соответственно. При этом средняя площадь лотов с отделкой меньше, поскольку из-за более высокой стоимости квадратного метра бюджет покупки выше.

Динамика структуры предложения на рынке новостроек премиум-класса по площади лотов, м²



Структура предложения на рынке новостроек премиум-класса по наличию и типу отделки, м²



Источник: Colliers International

СПРОС

На I полугодие 2019 г. пришелся период перед введением новых правил реализации недвижимости по ДДУ. Исходя из этого застройщики стремились довести продажи на объектах до обозначенной доли в постановлении в ППРФ №480 от 22.04.2019 г.

Напомним, что для возможности достраивать проекты по старой схеме финансирования необходимо, чтобы строящийся объект был готов не менее чем на 30% (в отдельных случаях 15% и 6%), а доля средств дольщиков, привлеченных по данному объекту в рамках ДДУ, составляла не менее 10%.

Во II квартале 2019 г. объем поглощения оценивается на уровне 30 тыс. м², что на 11% больше, чем в предыдущем квартале, и всего на 1% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Суммарно за I полугодие в новостройках премиум-класса было реализовано около 57,9 тыс. м². Лидерами продаж стали Neva Towers, Lucky, Spires, «Садовые кварталы» – масштабные проекты, в которых представлена широкая линейка лотов, а также действуют выгодные условия реализации (акции, скидки, рассрочки).

Средняя площадь реализованных лотов по итогам II квартала 2019 г. составила 91 м² (квартиры – 96 м², апартаменты – 79 м²).

ЦЕНЫ

За I полугодие 2019 г. средняя цена в премиум-классе выросла на 6%. При этом в сравнении с I кварталом 2019 г. средняя стоимость фактически не изменилась. Таким образом, по итогам июня 2019 г. можно отметить замедление роста цен в сегменте премиальной недвижимости.

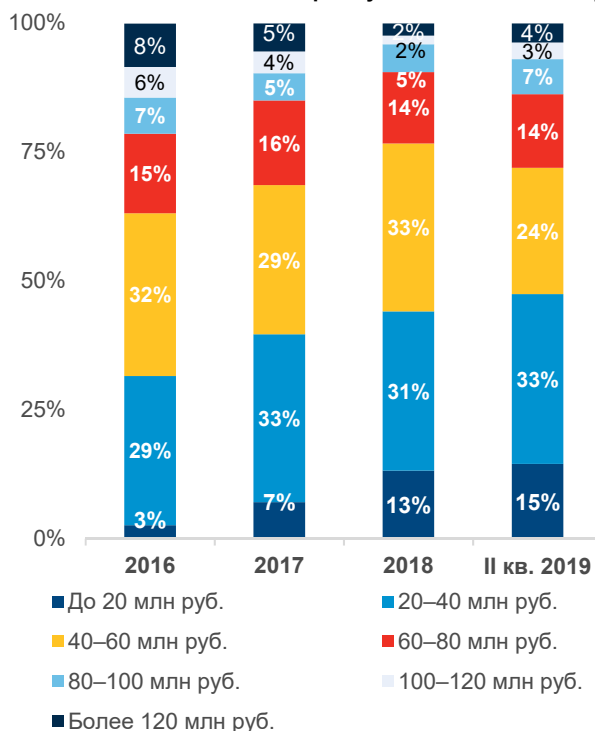
Во II квартале 2019 г. новый объем предложения стартовал с ценами ниже на 13% среднего ценового уровня в премиум-классе, что нивелировало рост стоимости. Без учета нового предложения средняя удельная цена показала бы прирост в размере 2% в сравнении с I кварталом 2019 г.

В июне 2019 г. средневзвешенная цена составила 540 200 руб./м² (+0,8% к I кварталу 2019 г., 6% к IV кварталу 2018 г.). Квартиры в среднем стоили 503 600 руб./м², апартаменты – 581 900 руб./м².

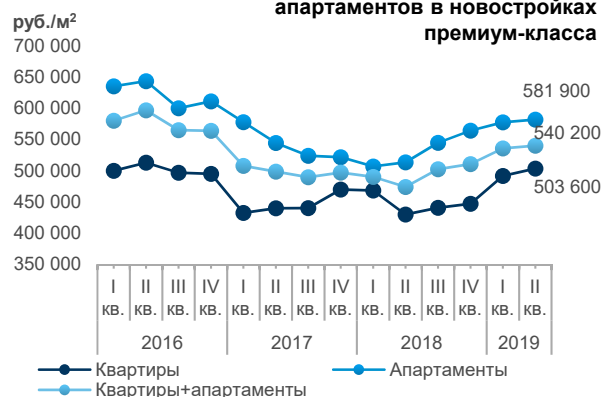
Размер базовой скидки во II квартале 2019 г. находился на уровне 3–5%, на отдельные лоты дисконт достигал 9–10% (Neva Towers, «Садовые кварталы»). В отдельных комплексах действовали выгодные условия по рассрочке платежа.

Средний бюджет предлагаемых квартир/апартаментов по итогам II квартала скорректировался всего на 1% относительно I квартала 2019 г. За счет структурных изменений предложения в июне 2019 г. на 4% выросла доля квартир с бюджетом до 40 млн руб.

Динамика структуры предложения квартир и апартаментов в новостройках премиум-класса по бюджету



Динамика средней цены предложения квартир и апартаментов в новостройках премиум-класса



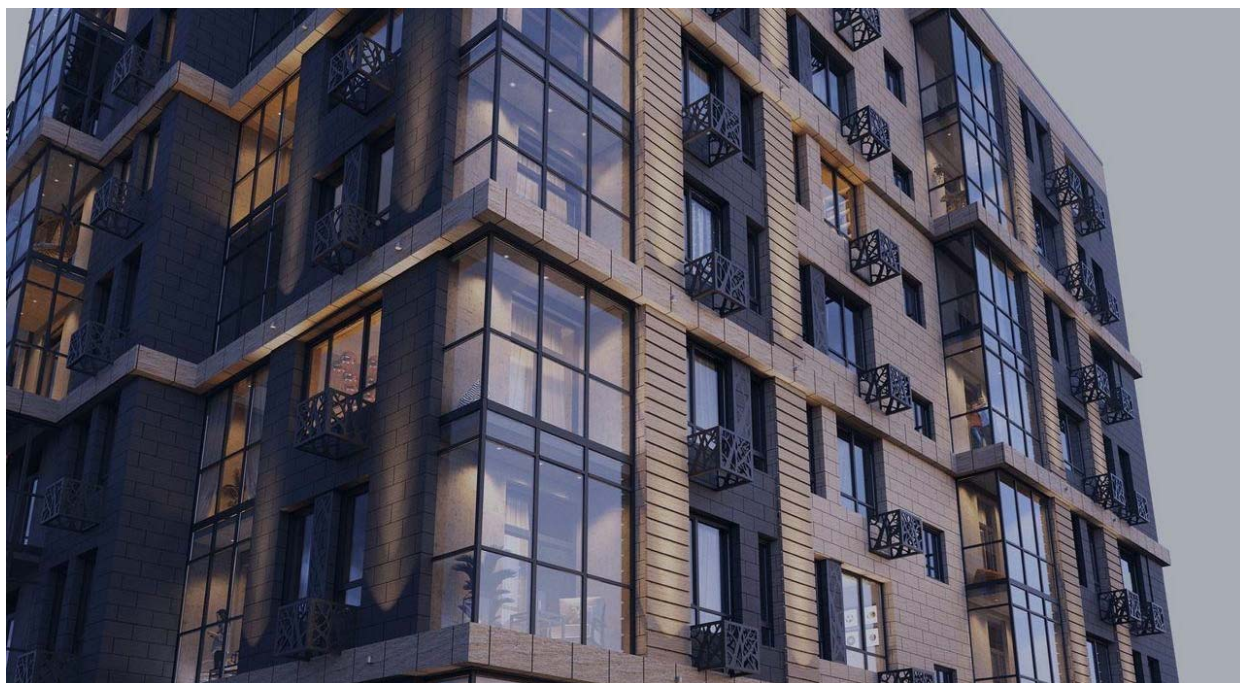
Средние цены предложения в новостройках премиум-класса по районам*, июнь 2019



*Районы Дорогомилово и Беговой не учитываются ввиду нерепрезентативности выборки.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

I ПОЛУГОДИЯ 2019 Г.



Предложение

Период активизации девелоперов по выводу максимально возможного количества новых проектов для выполнения условий реализации по старой схеме пройден. Объем нового предложения в премиум-классе стабилизировался на уровне 30 тыс. м² в квартал, что примерно на 5 тыс. меньше, чем в среднем за прошлый год. В бизнес-классе по итогам I полугодия 2019 г. средний квартальный объем нового предложения снизился в два раза.

В бизнес-классе зафиксировано увеличение средней площади лота на 1,5 м² относительно предыдущего квартала и почти на 2 м² относительно показателя прошлого года, что связано в большей степени со смещением спроса во всех сегментах в сторону лотов с более функциональной планировкой и, соответственно, оптимизированным бюджетом.

Продолжается активное освоение района Раменки (ЗАО). В течение I полугодия на рынок вышли проекты «Событие» и «Река» («Донстрой»), также анонсирован выход масштабных проектов от ГК «Интеко» West Garden на 1 800 квартир и Will Towers на 3 190 квартир.

В перспективе лидирующие позиции Пресненского района по объему предложения недвижимости премиум-класса сохраняются —

здесь планируется строительство жилого небоскреба One Tower (АО «Мосинжпроект») на территории делового центра «Москва-Сити». Примечательно, что это будет первый проект с квартирами на данной территории.

Основными земельными ресурсами для дальнейшего освоения девелоперами продолжают оставаться промзоны и территории вблизи ТПУ.

Спрос

На I полугодие 2019 г. пришелся максимальный уровень спроса в рассматриваемых сегментах, чему способствовало стремление застройщиков выполнить условия, обозначенные в ППРФ №480 от 22.04.2019 г., и реализовать не менее 10% объема по ДДУ при строительной готовности не менее 30% (в отдельных случаях 15% и 6%).

Цены и условия реализации

Несмотря на высокий уровень спроса, конкуренция между застройщиками в борьбе за покупателя, на фоне значительного объема экспозиции, оказала сдерживающее влияние на рост цен по итогам II квартала 2019 г.

Действуют специальные финансовые условия, преимущественно до 1 июля 2019 г., как инструмент для достижения плановых показателей объема продаж.

ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

I полугодия 2019 г.



В I полугодии 2019 г. рынок новостроек Москвы показывает снижение активности относительно аналогичного периода прошлого года. С июля начинают действовать новые правила продажи недвижимости по ДДУ. При этом объем выведенных в продажу проектов за 2018-2019 гг. является беспрецедентным. Поэтому в перспективе ожидается стабилизация ввода нового предложения, особенно учитывая уже сложившийся высокий уровень конкуренции. В таких условиях застройщики вынуждены в борьбе за покупателя вводить круглогодичные специальные акции и финансовые условия (субсидирование ипотечной ставки, программы рассрочки, снижение первоначального взноса), скидки, пакетные предложения и пр.

Новые законодательные инициативы в сфере реализации жилой недвижимости по ДДУ спровоцировали ускорение процесса укрупнения игроков рынка недвижимости, которое началось несколько лет назад, а также появление различных видов партнерских программ между крупными девелоперами и компаниями с земельными ресурсами с целью совместного освоения участка для строительства объекта.

На фоне роста ипотечных ставок объем выданных кредитов по итогам первых пяти месяцев сократился. В перспективе ожидается снижение ипотечных ставок, однако это произойдет не сразу, поэтому большинство

покупателей может занять выжидательную позицию, чтобы получить максимально выгодные условия кредитования.

Во II полугодии ожидается снижение количества сделок, поскольку на первую половину года пришелся существенный объем отложенного спроса. Значительная доля покупателей предпочла воспользоваться одобренными ранее ипотечными кредитами по более низким ставкам, а также выгодными акциями от застройщиков, действующими до 1 июля 2019 г. Также отметим, что число сделок с юридическими лицами выросло во II квартале 2019 г., что отразилось на итоговых показателях объема реализованного спроса.

Несмотря на высокий уровень спроса, существенным ограничением для дальнейшего повышения цен останется высокая конкуренция. На рынке продолжают действовать как открытые скидки, так и закрытые, объявляемые в процессе переговоров в офисе застройщика, в том числе и в премиум-классе. Основным драйвером для роста цен будет оставаться рост строительной готовности объектов. Новые проекты также будут выходить по стартовым ценам ниже среднерыночного уровня. Предпосылки для серьезных колебаний цен отсутствуют, так как большинство застройщиков продолжают реализацию проектов по старой схеме продажи по ДДУ.

КОНТАКТЫ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Владимир Сергунин
Партнер, член совета директоров
Vladimir.Sergunin@colliers.com

Екатерина Фонарева
Региональный директор
Ekaterina.Fonareva@colliers.com

ИССЛЕДОВАНИЯ

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@colliers.com

МАРКЕТИНГ И PR

Ольга Бакулина
Региональный директор
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2019 Colliers International

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж
Тел. +7 495 258 51 51
www.colliers.ru
www.colliersdom.com

