



РОССИЯ | МОСКВА

# ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

III КВАРТАЛ | 2019





## ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Основные индикаторы рынка новостроек бизнес- и премиум-класса по итогам III кв. 2019				
Показатель	Бизнес		Премиум	
	ко II кв. 2019	к III кв. 2018	ко II кв. 2019	к III кв. 2018
Изменение показателя				
Объем предложения по площади в экспозиции, м <sup>2</sup>	1 242 600		287 200	
	-6,9%	-9,6%	-1,6%	-4,6%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	15 790		2 797	
	-7,7%	-12,9%	-3,6%	-4,6%
Объем нового предложения, III кв. 2019, м <sup>2</sup>	59 300		20 000	
	-46,7%	-65,1%	-35,5%	263,6%
Суммарный объем нового предложения с начала года, III квартал 2019, м <sup>2</sup>	249 400		78 500	
	<b>-52% к I-III кв. 2018</b>		<b>-32% к I-III кв. 2018</b>	
Количество проектов в активной фазе реализации, шт.	93		34	
	-1,1%	0,0%	-5,6%	13,3%
Средняя площадь лота, м <sup>2</sup> , сент. 2019	78,7		101,7	
	1,0%	3,8%	1,4%	0,1%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м <sup>2</sup> , сент. 2019	255 600		545 000	
	0,3%	3,8%	0,9%	8,5%
Средний бюджет предложения, млн руб.	20,1		56,0	
	1,3%	7,5%	2,3%	8,9%
Объем поглощения, III кв. 2019, м <sup>2</sup>	228 000		31 900	
	-19,5%	-18,5%	4,9%	45,0%
Суммарный объем поглощения с начала года, III квартал 2019, м <sup>2</sup>	741 500		89 800	
	<b>+2% к I-III кв. 2018</b>		<b>+13% к I-III кв. 2018</b>	

Источник: Colliers International



# ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК

III квартал 2019 Г.

## Двукратный рост объемов ввода жилья

Суммарно на территории Москвы за январь – сентябрь 2019 г. было введено в эксплуатацию 3,6 млн м<sup>2</sup> жилья, что в два раза больше, чем за аналогичный период 2018 г. (+102,4%). Всего, по прогнозам заместителя мэра столицы по вопросам градостроительной политики и строительства Марата Хуснуллина, до конца года в Москве будет введено более 4 млн м<sup>2</sup> жилой недвижимости, из них около 600 тыс. м<sup>2</sup> придется на строительство за счет средств бюджета. В сегменте высокобюджетного жилья было введено три комплекса премиум-класса (The Mostman, «Эдисон Хаус» и «Цвет32»), в бизнес-классе открыт в эксплуатацию апарт-комплекс The Book, также сдан ряд корпусов в следующих проектах («ВТБ Арена парк», «Зиларт», «Символ», «Хорошевский», «Сити Парк», «Резиденции кинематографистов» и «Квартал 38а»).

## Снижение девелоперской активности в 2019 г. на всем рынке

За первые 9 месяцев 2019 г. всего были открыты продажи в 39 новостройках Москвы, из них на высокобюджетные (бизнес- и премиум-класса) пришлось почти 50%. При этом за аналогичный период 2018 г. на рынок в целом вышло в полтора раза больше новых проектов, из которых высокобюджетных было 41%. По итогам III квартала 2019 г. девелоперская активность также характеризовалась снижением показателей – в годовой динамике: на рынок вышло 14 новостроек против 25 проектов годом ранее. В квартальной динамике в целом показатели соответствовали предыдущему кварталу (всего на 1 проект меньше, чем за апрель – июнь 2019 г.).



ЖК MONODOM

## Новые девелоперы на столичном рынке жилья

В III квартале 2019 г. на рынок жилой недвижимости Москвы вышло четыре новых застройщика, для троих из которых это первый опыт девелопмента недвижимости: ASTERUS с апарт-комплексом Alia, MySpace Development с двумя апарт-комплексами «My Space на Фрезерной» и «My Space на Дегунинской», а также «Гардтекс» с ЖК Savvin River Residence. Пополнила портфель проектов первым ЖК на территории Москвы ГК «Гранель»: до этого застройщик работал на подмосковном рынке. Турецкая компания Ant Development сменила профиль и вышла на рынок в качестве самостоятельного девелопера с проектом «Поклонная, 9» в закрытых продажах, ранее она выступала в роли генподрядчика.

## Возвращение сезонности в продажах жилья

По итогам III квартала 2019 г. по данным Росреестра, объем сделок ДДУ на первичном рынке жилья Москвы снизился на 19% относительно аналогичного периода 2018 г. (16,2 тыс. сделок ДДУ против 20,0 тыс. сделок за июль – сентябрь 2018 г.). Снижение количества сделок в течение летнего периода говорит о том, что в 2019 г. фактор сезонности вернулся на рынок, что свидетельствует о нормальном функционировании рынка и является хорошим сигналом для начала нового делового сезона. Так, годом ранее фактор сезонности

отсутствовал на рынке: продажи росли в июле-августе, что является нехарактерной для рынка тенденцией, которая говорит о неестественных для рынка составляющих. Среди внешних факторов, сдерживающих спрос – адаптация участников рынка к реформе долевого строительства, что могло негативно сказаться на активности покупателей в переходном для рынка периоде.

## Порядка 14% новостроек на рынке реализуется по эскроу-счетам

Большинство новых проектов, реализация которых была открыта в течение III квартала 2019 г., вышло на рынок с использованием новой системы реализации (71%). Всего к концу сентября 2019 г. доля предложения в новостройках с реализацией по эскроу-счетам составила порядка 14%, а в структуре строящегося жилья – 18%. В дальнейшем их удельный вес будет расти достаточно быстро, и уже через 2-3 года отрасль должна полностью перейти на более надежную схему реализации жилья на стадии строительства.

## Рост закредитованности населения

За июль-сентябрь 2019 г. было выдано порядка 314 тыс. ипотечных кредитов, что на 15% меньше, чем годом ранее, в то же время на 8% больше, чем за два предыдущих месяца. Нестабильность на рынке ипотеки, возможно, связана с тем, что для части покупателей, которая не спешит

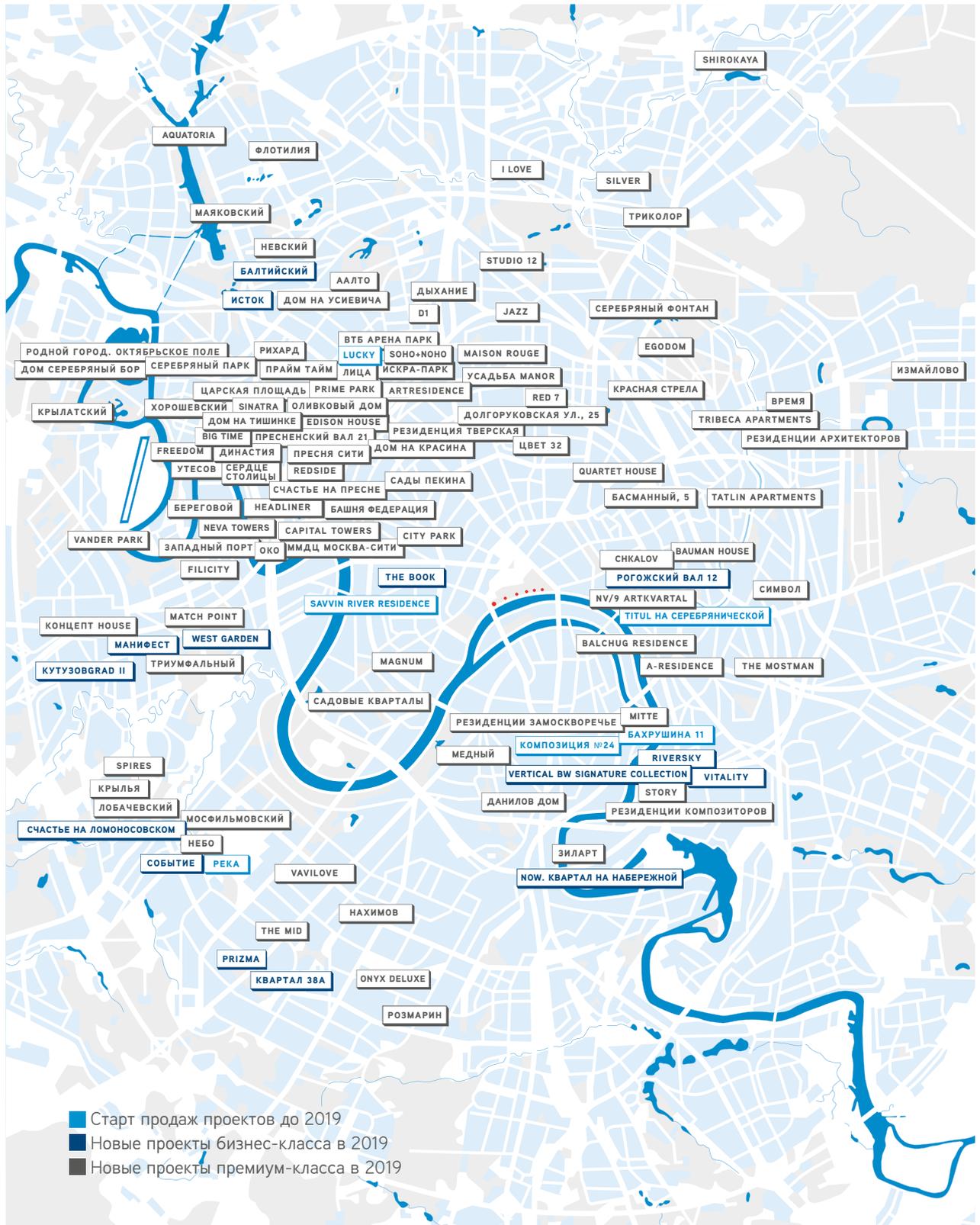
с приобретением жилья, характерна пауза на период волатильности рынка до периода улучшения условий кредитования, которые должны к концу года стать более выгодными на фоне уменьшения ключевой ставки ЦБ РФ. В то же время растет закредитованность населения, которая за квартал выросла на 3%, а за год – на 19%. Данный рост наблюдается на фоне снижения доли просроченных кредитов, их доля по итогам сентября составила 0,89% что на 0,1 п.п. ниже, чем годом ранее.

## Снижение ипотечных ставок

Вслед за снижением ключевой ставки, значение которой в течение III квартала сократилось на 0,5 п.п., отмечалась тенденция по уменьшению среднерыночной ипотечной ставки. Так, по итогам сентября 2019 г. средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам, выданным в течение месяца составила 9,7%, что на 0,6 п.п. ниже чем кварталом ранее. Таким образом, ставка показывает снижение пятый месяц подряд и до конца года есть все предпосылки на сохранение данной тенденции. Стоит отметить, что на рынке появились специальные банковские предложения, по которым ставка по ипотеке может снизиться до минимума. Так, «Сбербанк» благодаря новому инструменту предлагает ипотечные кредиты по ставке до 1% (для семей с детьми с льготным периодом на время строительства новостройки).

# НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

НА СТАДИИ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



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

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

### Общие сведения

Период пика объема предложения на рынке бизнес-класса, который превышал 1,5 млн м<sup>2</sup>, остался позади. Рынок стремится к показателям 2014–2016 гг., когда объем экспонируемых лотов в данном сегменте был на уровне 1–1,1 млн м<sup>2</sup>. Основная причина – снижение девелоперской активности ввиду вступления в силу законодательных изменений, согласно которым продажи в новых проектах необходимо открывать только с использованием эскроу-счетов, что является в достаточной степени обременительным для застройщиков.

По итогам сентября 2019 г. объем предложения в рассматриваемом сегменте составил 1,24 млн м<sup>2</sup> (-6,9% ко II кварталу 2019 г.), или 15 790 лотов, что на 7,7% меньше в сравнении с предыдущим периодом. Количество проектов в активной реализации осталось в целом на прежнем уровне – 93 новостройки.

С июня по сентябрь 2019 г. рынок пополнился всего тремя новыми проектами бизнес-класса: West Garden, «Счастье на Ломоносовском», «Now. Квартал на набережной». Кроме того, стартовали продажи новых корпусов в составе уже реализуемых комплексов, таких как «Западный порт», RiverSky, «LIFE-Кутузовский», Headliner, «Резиденции архитекторов», «Резиденции композиторов» и «Хорошевский». Объем нового предложения, выведенного на рынок в течение III квартала, составил 59 тыс. м<sup>2</sup>, что на 47% ниже показателя прошлого квартала и на 65% ниже аналогичного периода 2018 г.

Система эскроу-счетов постепенно внедряется на рынке: во всех трех новых проектах продажи открыты по новой схеме реализации. В то же время из-за волатильности на переходном для рынка этапе большая часть нового предложения – это лоты в новых корпусах в рамках уже реализуемых объектов, которые выставлены на продажу в основном по дореформенной схеме.

В целом с начала года суммарный объем нового предложения составляет 250 тыс. м<sup>2</sup>, что чуть более чем в 2 раза меньше, чем за январь – сентябрь 2018 г. Снижение объема нового предложения на фоне стабильного уровня спроса сказалось на снижении объема экспозиции в сегменте новостроек бизнес-класса.

Отложенный старт продаж ряда проектов сформировал целый пул проектов (порядка 20 площадок), реализация которых ожидается в краткосрочной перспективе. В результате это скажется на повышенных объемах нового предложения на рынке в течение 2019–2020 гг., и в целом способствует стабилизации уровня экспозиции на рынке. Рост числа проектов с продажами по системе эскроу будет повышать безопасность сделок на рынке и скажется на росте привлекательности всего первичного рынка недвижимости.

## ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА



Источник: Colliers International



Новые проекты бизнес-класса, поступившие в продажу в III квартале 2019

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту	Год ввода
West Garden	ЗАО, Раменки, Минская улица (ориентир)	Квартиры	ГК Интеко	381 (~160*)	2022
Счастье на Ломоносовском	ЗАО, Раменки, пр-т Ломоносовский, вл. 36	Квартиры	Эталон-Инвест	56 (~20*)	2021
Now. Квартал на набережной	ЮАО, район Даниловский, пр. 4062-й проезд	Квартиры	Tekta Group	187	2021

Источник: Colliers International

\*В рамках стартовавших корпусов, реальный объем нового предложения



## Основные девелоперы

За счет выхода новых корпусов в рамках проекта «Хорошевский» на первое место (+2 позиции) в рейтинге девелоперов по объему предложения на рынке бизнес-класса вышел концерн «Монарх» (7,9%). Также в тройке Capital Group и «Эталон-Инвест» (включая объекты приобретенной компании «Лидер-Инвест»), на которые суммарно приходится 15,2% в структуре экспозиции. Стоит отметить, что в августе 2019 г. группа «Эталон», приобретя оставшиеся 49% акций «Лидер Инвеста», стала его единственным владельцем. По сравнению с предыдущим кварталом в топ-10 поднялась компания «Кортрос» за счет вывода новых корпусов в продажу в уже реализуемом ЖК Headliner.

## Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в суммарном объеме предложения снизилась на 1 п.п. за счет открытия продаж исключительно в проектах жилого типа (с квартирами), составив по итогам сен-

тября 2019 г. долю 25,4% в структуре экспозиции.

## Структура предложения по местоположению

В сравнении со II кварталом 2019 г. география предложения бизнес-класса существенно не изменилась ввиду небольшого объема нового предложения. Единственное изменение – на 5-е место поднялся ЦАО за счет выхода в продажу новых корпусов в ЖК Headliner.

Лидером по объему предложения стал Северный административный округ – 22% от общего объема предложения, однако, по прогнозам, в среднесрочной перспективе все шансы выйти на первое место по объему предложения есть у ЗАО. Так, в данном округе анонсировано четыре крупных проекта, продажи в которых могут открыться в течение полугода.

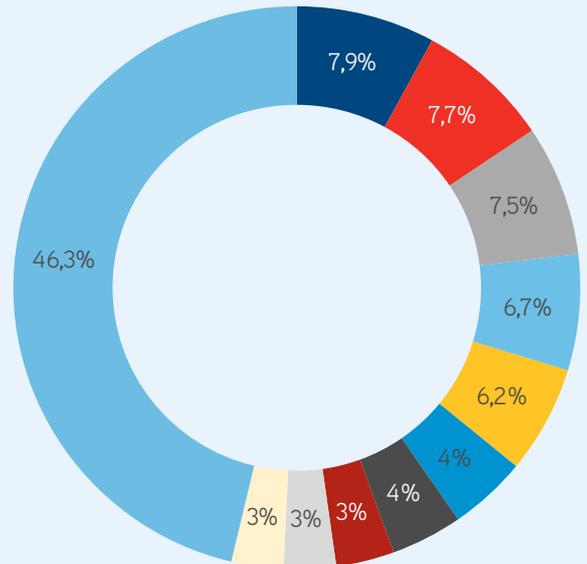
## Структура предложения по стадии строительной готовности

В структуре предложения по стадии строительства продолжается сни-

жение доли лотов в экспозиции на начальном этапе (подготовка площадки – устройства котлована). Так, в сравнении с I кварталом доля данного предложения снизилась вдвое (или на 9 п.п.), составив всего 10%. Основные факторы – малое количество новых проектов, которые обычно выходят в продажу на стадии «котлована», а также значительное вымывание ликвидных лотов по стартовым ценам на начальном этапе строительных работ. Исходя из рыночной практики, значительный объем ввода приходится на последние месяцы года, поэтому в III квартале фиксируется рост доли предложения на стадии фасадных и отделочных работ. Доля готового жилья и апартментов – 33%. За III квартал 2019 г. открыт в эксплуатацию проект бизнес-класса The Book, здание которого находилось в процессе реконструкции в течение 2017-2019 гг. Также были получены разрешения на ввод в ряде корпусов в проектах квартальной застройки («ВТБ Арена Парк», «Зиларт», «Символ», «Хорошевский», «Сити парк», «Резиденции кинематографистов», «Квартал 38а»).

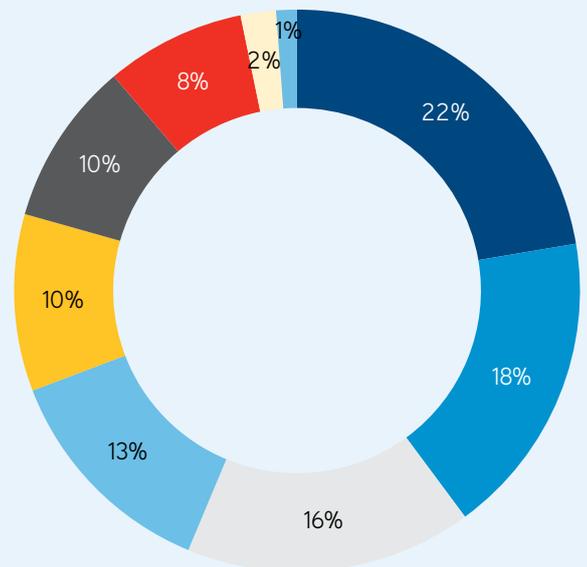
### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО ДЕВЕЛОПЕРАМ, СЕНТЯБРЬ 2019

- МонАрх
- Capital Group
- Эталон (вместе с проектами "Лидер-Инвест")
- Флэт и Ко (вместе с проектами ГРАС)
- КОРТРОС
- Донстрой
- MR Group
- УК Динамо
- Tekta Group
- Ташир
- Другие



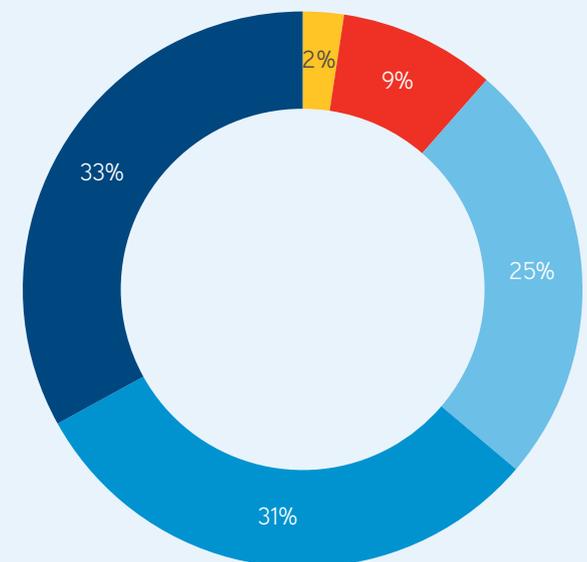
### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, СЕНТЯБРЬ 2019

- САО
- ЗАО
- СЗАО
- СВАО
- ЦАО
- ЮЗАО
- ЮАО
- ЮВАО
- ВАО



### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, СЕНТЯБРЬ 2019

- Подготовка площадки
- Котлован, работы подземного уровня
- Монтаж надземных этажей
- Фасадные и внутренние отделочные работы
- Введен в эксплуатацию





## Структура предложения по площади квартир/апартаментов

Средняя площадь лотов в экспозиции на рынке новостроек бизнес-класса увеличилась на 0,8 м<sup>2</sup> относительно II квартала 2019 г. и по итогам сентября 2019 г. составила 78,7 м<sup>2</sup>.

Стоит заметить, что постепенно средний метраж лота в экспозиции увеличивается, такая тенденция наблюдается с середины 2018 г., когда среднее значение было на уровне 76 м<sup>2</sup>. Это связано как с выходом в продажу новых проектов, ориентированных на целевую аудиторию под собственное проживание, в которых средняя площадь лота больше среднерыночного показателя (например, в комплексах West Garden и «Счастье на Ломоносовском» средняя площадь квартиры составляет порядка 80 м<sup>2</sup>), так и с вымыванием из экспозиции в первую очередь лотов меньшей площади, как наиболее ликвидных, на фоне дефицита инвестиционно привлекательного предложения на начальной стадии.

По итогам III квартала 2019 г. средняя площадь квартир составила 79,5 м<sup>2</sup>, в сегменте апартаментов традиционно более компактная нарезка – на 3,5% меньше (76,5 м<sup>2</sup>). Нужно отметить, что разница между средней площадью квартир и апартаментов в бизнес-классе постепенно сокращается, этот тренд вписывается в общую тенденцию сближения параметров между высокобюджетными квартирами и апартаментами.

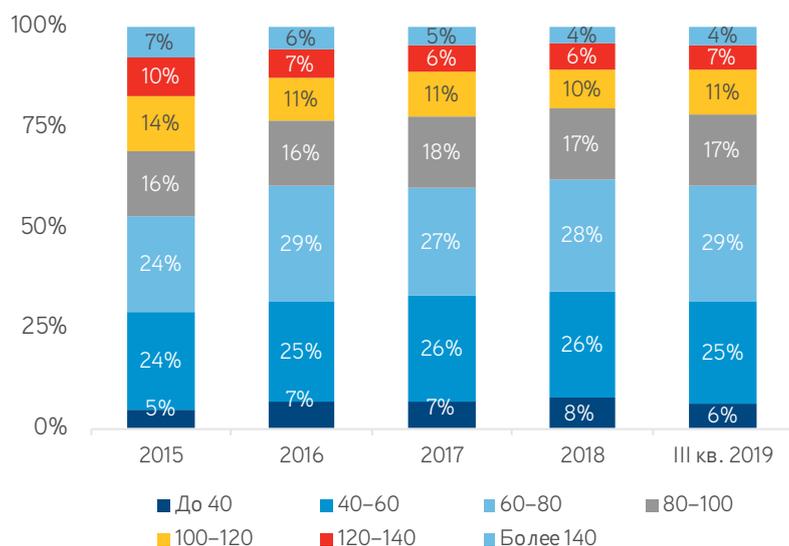
Структура предложения по площади лотов по итогам III квартала 2019 г. в целом не изменилась. Более половины объема предложения по-прежнему представлено лотами площадью от 40 до 80 м<sup>2</sup>.

## Структура предложения по наличию отделки

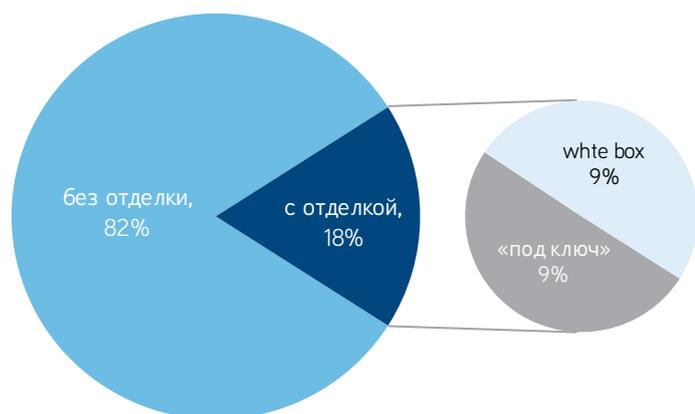
В течение III квартала новое предложение выходило на рынок в основном в состоянии «без отделки». Исключение – блок 2.2 в ЖК «Западный порт» от ГК ПИК, где квартиры реализуются с отделкой white box.

В течение III квартала 2019 г. доля квартир/апартаментов с отделкой показала рост на 5 п.п. относительно предыдущего квартала. При этом снижалась доля лотов с чистовой отделкой (за квартал с 14% до 9%), а доля с предчистовой отделкой (white box) на рынке в целом стабильна и составляет 9%.

## ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М<sup>2</sup>



## СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, СЕНТЯБРЬ 2019



Источник: Colliers International

## СПРОС

Для жилой недвижимости бизнес-класса Москвы в течение III квартала 2019 г. были характерны общерыночные тенденции по снижению спроса в переходный период.

Объем реализованного спроса\* в бизнес-классе по итогам III квартала 2019 г. составил 228 тыс. м<sup>2</sup>, что на 19,5% меньше, чем во II квартале 2019 г. и на 18,5% меньше показателя годом ранее.

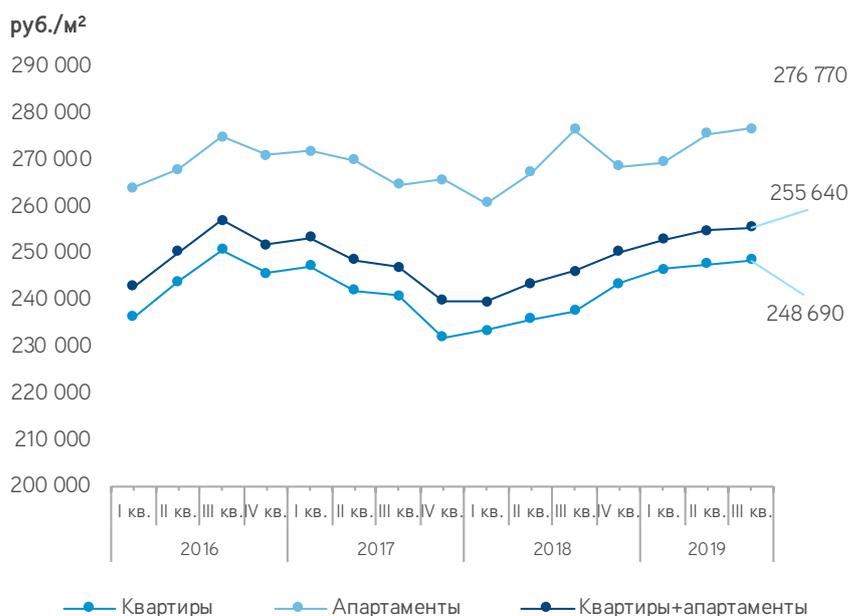
Для покупателей основными негативными факторами стали неопределенность на рынке ввиду вступления

в силу новых правил реализации новостроек, снижение выбора на рынке и отсутствие значительного числа новых проектов. Не смогло должным образом поддержать спрос и снижение ставок по ипотеке, поскольку покупатели не спешили с принятием решения о покупке ввиду ожидания более выгодных ипотечных условий к концу 2019 г. на фоне последовательного снижения ключевой ставки. Суммарно за январь – сентябрь 2019 г. в новостройках бизнес-класса было реализовано около 740 тыс. м<sup>2</sup>, что в целом соответствует уровню 2018 г. (+2%); положительная динамика

за 2019 г. обусловлена хорошими показателями спроса в I полугодии 2019 г. В лидерах по объему спроса в III квартале – зарекомендовавшие себя проекты, а именно «Зиларт», «Крылья», «Небо», «Ривер Парк» (2-я очередь) и «LIFE-Кутузовский». Стоит отметить, что в топ-5 лидеров по среднемесячным темпам реализации вошла новинка рынка - проект West Garden, где реализация ведется с использованием эскроу-счетов.

Средняя площадь реализованных лотов составила 64 м<sup>2</sup> (квартиры – 66 м<sup>2</sup>, апартаменты – 49 м<sup>2</sup>), что в целом соответствует предыдущему периоду.

## ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА



\*Для определения достоверного объема продаж на рынке показатель спроса указан без учета сделок ДДУ от юр. лиц и оптовых (5 и более сделок, заключенных на одно физ. лицо).

Источник: Colliers International

## ЦЕНЫ

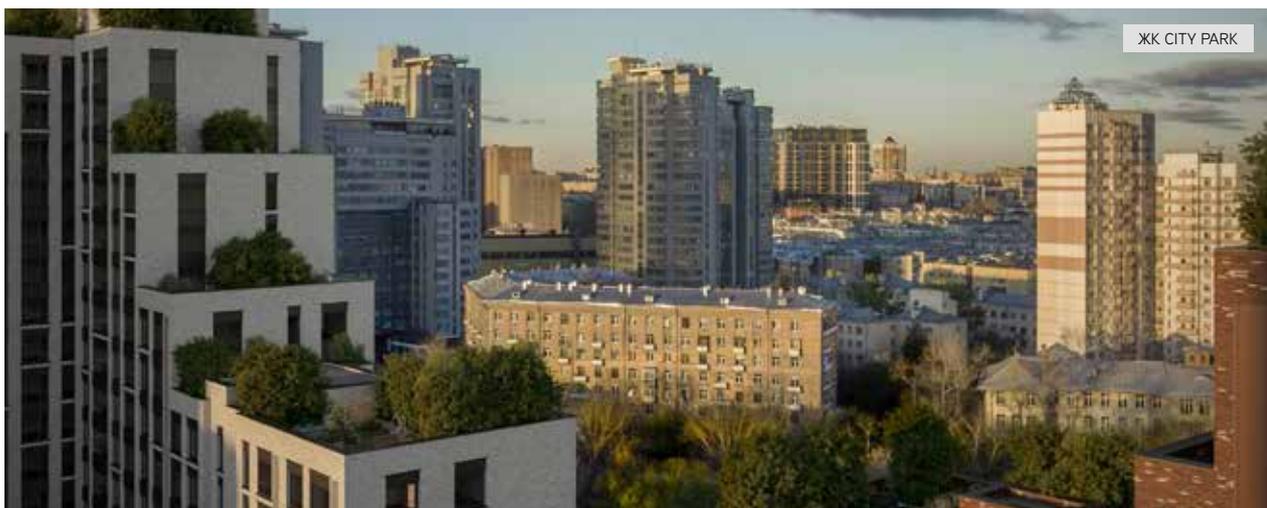
Вступление в силу новых правил реализации жилой недвижимости и апартаментов по эскроу-счетам не оказало сильного влияния на рост цен на рынке новостроек на данный момент. Однако положительная динамика цен предложения в сегменте бизнес-класса стабильна и фиксируется уже на протяжении 1,5 лет.

Так, по итогам III квартала 2019 г. средняя цена предложения по отношению к предыдущему кварталу

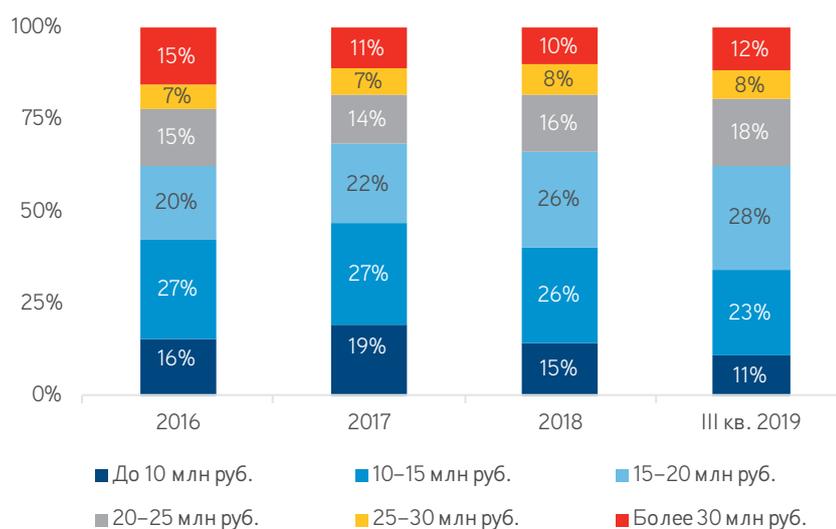
фактически не изменилась и составила 255 640 руб./м<sup>2</sup> (+0,3% ко II кварталу 2019 г.). С начала года рост средней цены составил около 2%, а по отношению к прошлому году – 3,8%. Сдерживающими факторами роста цен стали слабый спрос, неопределенность на рынке и конкуренция со стороны значительной части экспозиции на рынке, которая реализуется по прежним правилам.

Новое предложение с реализацией по эскроу-счетам в текущем квартале

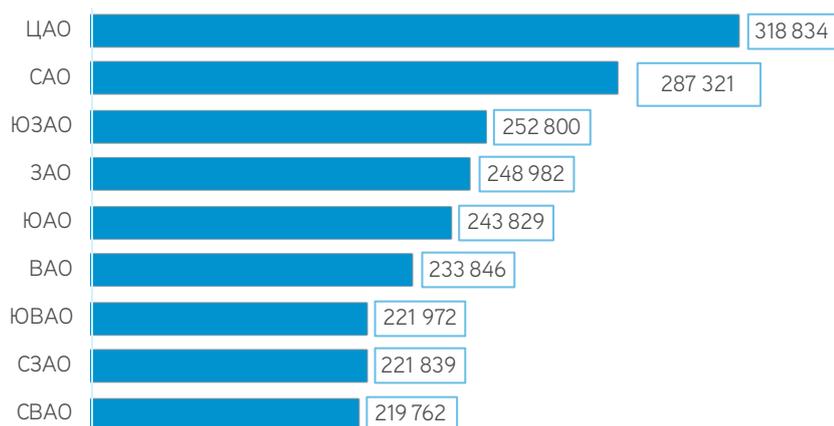
стартует по-прежнему с ценами на 9-10% ниже среднего уровня по рынку, но ввиду небольшого объема они не оказывают существенного влияния на удельный показатель стоимости квадратного метра. Рост среднего бюджета предложения оказался несколько больше динамики средних цен: по тгам квартала +1,3% ко II кварталу, а по отношению к аналогичному периоду прошлого года рост составил 7,5%, что обусловлено увеличением средней площади лота.



### ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ



### СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, СЕНТЯБРЬ 2019, РУБ. ЗА М<sup>2</sup>



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

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

### Общие сведения

Минимальные объемы нового предложения за год на фоне стабильно растущего спроса на высокобюджетную недвижимость привели к снижению объема экспозиции по итогам квартала в премиум-классе.

К концу сентября 2019 г. объем предложения в сегменте премиум составил 287,2 тыс. м<sup>2</sup> (-1,6% ко II кварталу 2019 г.), или 2 800 лотов. Отрицательные темпы были зафиксированы также и в годовой динамике (-4,6% к III кварталу 2018 г.). В активной фазе реализации

было представлено 34 комплекса.

В течение квартала были открыты продажи в двух новых проектах. В Таганском районе началась реализация жилого комплекса «Titul на Серебрянической», в рамках которого на рынок вышли квартиры и апартаменты в двух особняках Condor и Solid. Это первый проект в премиальном сегменте для компании АО «Центр-Инвест», которая до этого специализировалась исключительно на развитии массовых новостроек. Второй новый проект для рынка – ЖК Savvin River Residence от компании «Гардтекс» в

Хамовниках. Кроме того в продажу вышел пул лотов в ряде уже экспонируемых на рынке проектов («Садовые кварталы» и др.). В закрытые продажи поступил проект «Поклонная 9» от нового для рынка девелопера – Ant Development.

Объем чистого нового предложения, выведенного на рынок в течение III квартала, составил порядка 20 тыс. м<sup>2</sup>, что на 36% меньше, чем в предыдущем квартале, однако превышает показатель за аналогичный период 2018 г. (в 2,6 раза).

### ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА



Источник: Colliers International

#### Новые проекты премиум-класса, поступившие в продажу в III квартале 2019

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту	Год ввода
Titul на Серебрянической	ЦАО, Таганский р-н, Серебряническая наб., вл. 7-11/пер. Серебрянический, стр. 2, 3	Квартиры/апартаменты	Центр-Инвест	166 (~20*)	2020
Savvin River Residence	ЦАО, Хамовники, Б. Саввинский пер., к. 2-4-6	Квартиры	Гардтекс	169 (~100*)	2021

Источник: Colliers International

\*В рамках стартовавших корпусов, реальный объем нового предложения



## Основные девелоперы

По объему предложения лидирует по-прежнему с большим отрывом компания Capital Group с реализацией в четырех проектах (Capital Towers, «Кутузовский 12», «Медный», «ОКО»). В целом кроме нее в топ-4 рынка входят такие компании как Renaissance Development, «Донстрой» и Tekta Group, на которые суммарно приходится более половины от всего объема экспозиции в премиум-классе. На долю остальных компаний приходится от 3% до 9% в структуре предложения квартир и апартаментов премиум-класса. За счет выхода нового проекта Savvin River Residence в рейтинг вошла новая компания – «Гардтекс» с долей 5% в структуре предложения.

## Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартаментов в суммарном объеме предложения по итогам сентября 2019 г. составила 50%. За 12 месяцев доля апартаментов снизилась на 11 п.п., основной фактор – выход за прошедший год крупных жилых проектов, таких как Lucky, «Река», «Дом на

Тишинке», Savvin River Residence.

## Структура предложения по стадии строительной готовности

На рынке премиальных новостроек растет доля готового жилья, по сравнению с предыдущим кварталом доля квартир и апартаментов в введенных в эксплуатацию корпусах выросла на 2 п.п. и составила 36%. За июль – сентябрь 2019 г. получили разрешение на ввод три премиальные новостройки: The Mostman, «Эдисон Хаус» и «Цвет32».

На втором месте по доли в структуре данного сегмента – предложение на стадии монтажа этажей – 34%, что на 14 п.п. выше чем кварталом ранее. Одна из причин – текущая тенденция рынка по выходу в продажу новых проектов на более высокой стадии готовности, чем раньше. Так, в двух новых проектах III квартала продажи были открыты на стадии монтажа верхних этажей.

За счет высоких темпов строительных работ и отсутствие новых проектов

на стадии «котлован», значительно снизилась доля на стадии начальных строительных работ (подготовки площадки и котлована), доля которых за квартал показала отрицательную динамику в 8 п.п.

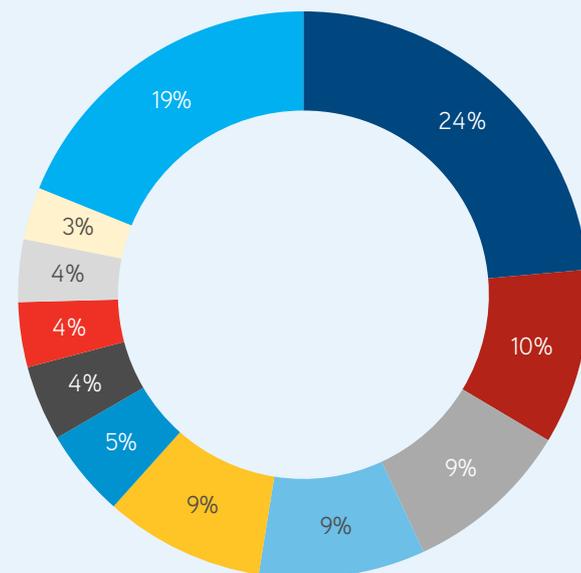
## Структура предложения по местоположению

Лидером по объему предложения остается Пресненский район, на который приходится половина всего рынка премиальных новостроек Москвы ввиду расположения на его территории крупного кластера высокобюджетной недвижимости – ММДЦ «Москва-Сити». В течение года данный рынок может пополниться двумя новыми башнями: One Tower и Grand Tower.

Традиционно премиальная недвижимость расположена либо в центральной части города, либо на западе Москвы. Так, в топ-6 по объему предложения входят только муниципальные районы в границах ЦАО и ЗАО. За счет выхода нового проекта Savvin River Residence в тройку рейтинга вошел район Хамовники.

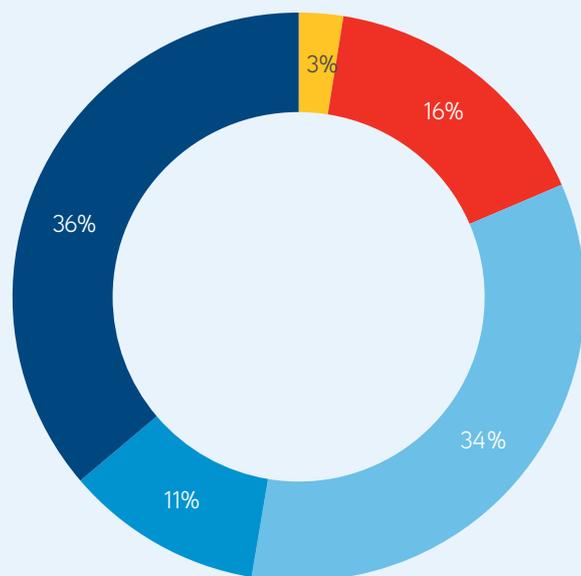
### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ДЕВЕЛОПЕРАМ, СЕНТЯБРЬ 2019

- Capital Group
- Renaissance Development
- Донстрой
- Tekta Group
- Vesper
- Интеко
- Гардтекс
- AEON Corporation
- Балтийская строительная компания
- O1 Properties
- Другие



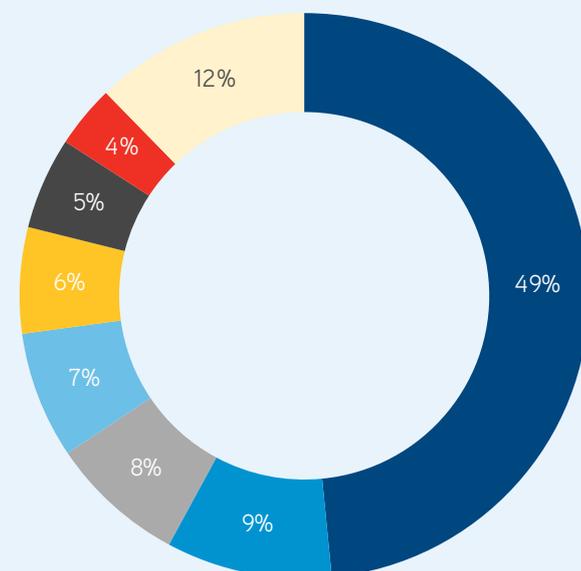
### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, СЕНТЯБРЬ 2019

- Подготовка площадки
- Котлован, работы подземного уровня
- Монтаж надземных этажей
- Фасадные и внутренние отделочные работы
- Введен в эксплуатацию



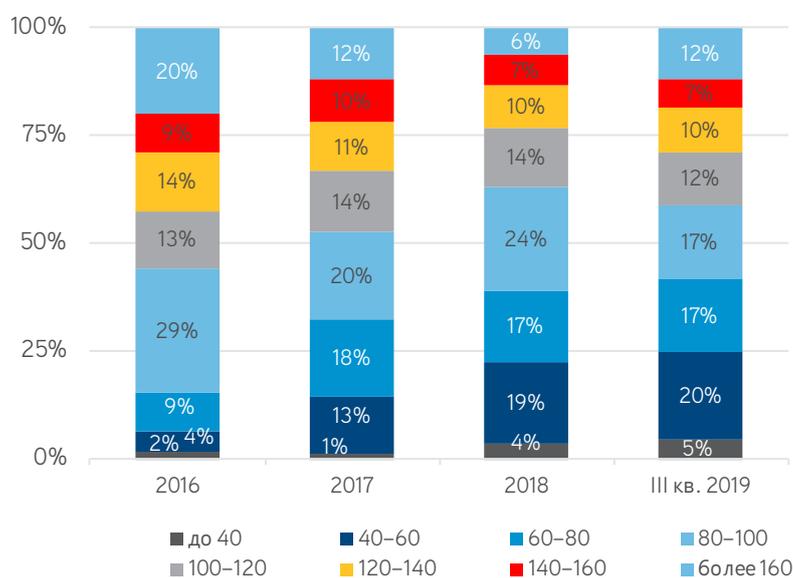
### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, СЕНТЯБРЬ 2019

- Пресненский (ЦАО)
- Очаково-Матвеевское (ЗАО)
- Хамовники (ЦАО)
- Замоскворечье (ЦАО)
- Раменки (ЗАО)
- Тверской (ЦАО)
- Арбат (ЦАО)
- Другие

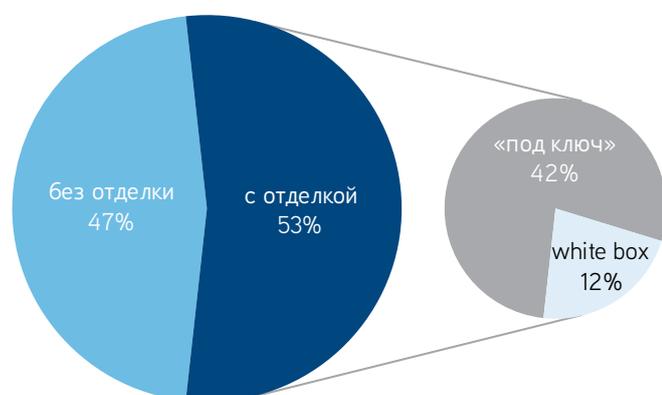




### ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²



### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, м²



Источник: Colliers International

### Структура предложения по типам и площади квартир/ апартаментов

По итогам III квартала 2019 г. средняя площадь лотов в предложении составила 102,7 м² (+1,4% к предыдущему кварталу, +0,1% к III кварталу 2018 г.). При этом апартаменты традиционно более компактные чем квартиры (100 и 105,5 м² соответственно).

В структуре экспозиции по площадям уменьшается доля лотов среднего метража (60–120 м²): так, если в конце 2018 г. доля данных площадей в продаже составляла 55%, то к концу сентября 2019 г. она снизилась до 46%. Аналогичная тенденция была отмечена и в течение последнего квартала. Вместе с тем растет доля крупных лотов площадью более 160 кв. м: на 6 п.п. за последние 1,5 года.

### Структура предложения по наличию отделки

По итогам III квартала 2019 г. объем предложения лотов с отделкой в сегменте премиум вырос на 5 п.п. в сравнении со II кварталом 2019 г.

В сентябре 2019 г. экспонировалось 119,8 тыс. м² (1 178 лотов) с отделкой «под ключ» – 53% суммарного объема предложения на рынке (Lucky, «ОКО», Capital Towers, A-Residence, «Резиденция Тверская», Edison House, «Дом Наркомфина», Chkalov, Red7, «Медный»).

В состоянии white box предлагалось 33,7 тыс. м² (384 лота) – 12% экспозиции на рынке (Neva Towers, «Долгоруковская, 25», «Усадьба Манор», часть предложения в башне «Федерация»).

Сегмент премиальной недвижимости без отделки пополнился квартирами и апартаментами в новых проектах «Titul на Серебрянической» и Savvin River Residence.

## СПРОС

Для элитной недвижимости, в т.ч. для сегмента премиум, влияние новых правил сказалось в меньшей степени на темпы реализации ввиду большей устойчивости рынка и большого накопленного объема предложения, которое реализуется по прежним схемам продаж. В целом премиум-класс – один из немногих сегментов, где спрос показал рост на рынке в III квартале 2019 г.

В III квартале 2019 г. объем поглощения оценивается на уровне 32 тыс. м<sup>2</sup>, что на 5% больше, чем в предыдущем квартале, и на 45% превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

Спрос в течение 2019 г. в целом показывает более высокие темпы, чем за аналогичный период 2018 г.: всего за январь – сентябрь 2019 г. было реализовано 90 тыс. м<sup>2</sup> лотов, что на 13% больше, чем за I–III кварталы 2018 г. Одна из причин – большая устойчивость премиального рынка к нововведениям и большой объем предложения в экспозиции по «старым» правилам реализации.

В лидерах продаж – признанные проекты на рынке: Neva Towers, Lucky, Spires, «Садовые кварталы» и Capital Towers, среди новинок – ЖК «Река», занявший 6-е место по объему продаж. Средняя площадь в спросе по итогам III квартала 2019 г. выросла в квартальной динамике на 3% и составила 94 м<sup>2</sup>.

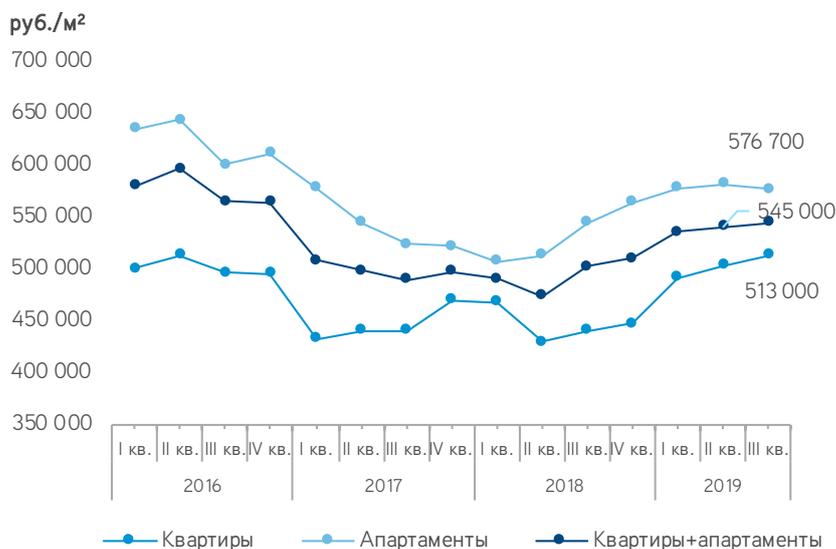
В III квартале 2019 г. структура спроса по наличию отделки не изменилась, покупатели отдают в большей степени предпочтение лотам с ремонтом (60%), несмотря на то, что в экспозиции доля лотов с отделкой несколько ниже чем без нее (53% против 47% соответственно).

## ЦЕНЫ

Выход нового предложения по ценам выше рынка не сказался на значительном росте средней цены ввиду небольшого объема нового предложения, неполного перехода рынка на эскроу-счета (<35% экспозиции) и вымывания лотов на высокой стадии готовности.

По итогам III квартала средняя цена предложения в целом осталась на

## ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА



Источник: Colliers International

уровне июня 2019 г. (+0,9%), составив 545 000 руб./м<sup>2</sup>. При этом в годовой динамике цены выросли на 8,5%. Таким образом, на рынке сохраняется положительная динамика цен, однако в последние 6 месяцев темпы замедлились, составляя менее 1% в квартал. Квартиры в среднем стоили 513 100 руб./м<sup>2</sup>, апартаменты – 576 700 руб./м<sup>2</sup>.

В III квартале 2019 г. новый объем предложения стартовал с ценами

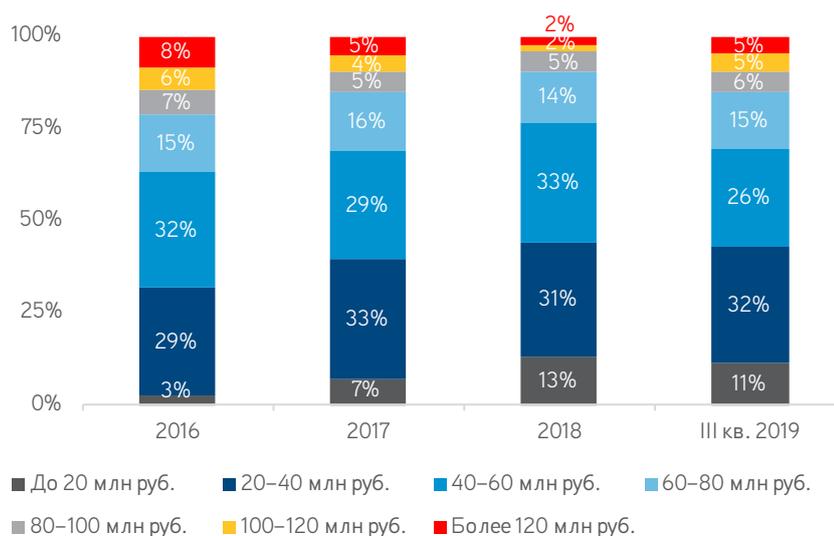
выше на 10-15% среднего ценового уровня в премиум-классе. Тем не менее, небольшая доля, которая приходится на новое предложение в структуре суммарной экспозиции, не смогла оказать существенного влияния на уровень средних цен в сегменте премиальной недвижимости по итогам квартала. Стоит отметить, что более высокие цены нового предложения обусловлены с одной стороны высокой строительной готовностью (на этапе

монтажа верхних этажей), с другой – престижными локациями с выходом к набережным рек Москвы. Средний бюджет предлагаемых лотов по итогам III квартала также показал рост (+2,3% относительно июня 2019 г.).

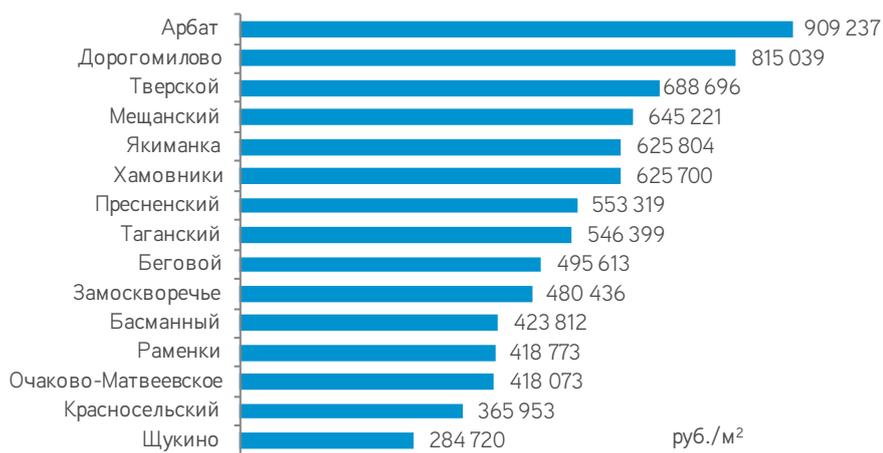
Максимальный размер дисконта в проектах премиум-класса достигал 14% (ЖК «Алые паруса»).



### ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ



### СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ\*, СЕНТЯБРЬ 2019



# ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

## III КВАРТАЛ 2019 Г.

### Предложение

На рынке новостроек бизнес- и премиум-класса Москвы в отчетном периоде отмечалась некоторая пауза в девелоперской активности. Так, на рынок Москвы вышло в продажу за июль – сентябрь 2019 г. всего пять новых проектов в данных сегментах, это минимальный показатель за последние 5 лет. Основная причина – вступление в силу новых правил финансирования строительства, в рамках которых продажи необходимо осуществлять только с использованием эскроу-счетов, что накладывает на застройщиков издержки (временные и финансовые) в выводе на рынок новых проектов. Они не спешат с открытием продаж, определяясь с ценообразованием и стратегией реализации на переходный для рынка период. В результате динамика объема экспозиции в новостройках как в бизнес-, так и в премиум-классе оказывается отрицательной. Также сдержанная активность на рынке обусловлена возобновлением сезонности летом – в период спада делового сезона.

В бизнес-классе с середины 2018 г. наметилась тенденция по росту средней площади лота в экспозиции, что, с одной стороны, обусловлено исчерпанием многолетнего тренда по

падению метража в новых проектах на рынке (в новых проектах площади выше среднерыночных), с другой стороны, вызвано тем, что на рынке активнее всего «вымываются» лоты небольшой и средней площади. В результате на рынке отмечается дефицит инвестиционно привлекательных ликвидных лотов.

Доля предложения на начальной стадии строительства на рынке снижается ввиду малого количества новых проектов на стадии «котлован», что сказывается на снижении интереса со стороны инвесторов и, как следствие, спроса с их стороны. В то же время растет доля готового жилья в экспозиции, что говорит о наличии неликвидного предложения в ряде объектов, которое не отвечает современным запросам покупателей.

В территориальном разрезе в бизнес-классе продолжается тенденция по наращиванию предложения на западном направлении: два из трех новых проектов вышли в районе Раменки, еще до конца года в данной локации заявлен ряд проектов к выходу. Раменки в целом один из немногих престижных районов, где есть большой потенциал масштабной застройки недвижимостью бизнес-класса.

### Спрос

Динамика спроса на рынке высокобюджетной недвижимости оказалась разнонаправленной. Для бизнес-класса было характерно снижение спроса, для премиальной недвижимости, наоборот, – определенный рост. Основная причина разночтений – элитная недвижимость более устойчива к изменениям на рынке, покупатели в основном приобретают жилье и апартаменты для собственного проживания, волатильность на рынке ипотеки также сказывается в меньшей степени ввиду небольшой доли сделок с привлечением заемных средств (по сравнению с бизнес-классом). Падение спроса в бизнес-классе может быть также связано с уменьшением доли сделок со стороны инвесторов, активность которых снизилась ввиду дефицита проектов по инвестиционно привлекательным ценам.

### Цены и условия реализации

Вступление в силу новых правил реализации не оказало существенного влияния на изменение средних цен в сегменте как бизнес-класса, так и премиальной недвижимости. Новые проекты с использованием эскроу-счетов выводились девелоперами в реализацию исходя из привычной рыночной практики: на начале строительных работ по ценам на 10–15% ниже среднерыночных, при высокой строительной готовности – по ценам превосходящим средние по рынку. Стоит отметить, что при новой системе реализации наличие заемного банковского финансирования позволяет застройщику выходить с продажами на более поздней стадии с целью реализации лотов по более высокой цене, чем за отчетный период воспользовались например, компании «Центр-Инвест» и «Гардтекс» в своих новых премиальных проектах.



ЖК MONODOM



## ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

### III КВАРТАЛ 2019 Г.

#### Консолидация рынка и рост популярности альтернативных схем финансирования

III квартал 2019 г. – первый период после вступления в силу новых правил реализации недвижимости по ДДУ. К новым реалиям лучше адаптируются крупные застройщики, именно они в дальнейшем будут основными драйверами девелоперской активности на столичном рынке. Одним из последствий изменений станет рост конкуренции на рынке, что скажется в том числе на его консолидации, начавшейся еще в дореформенный период.

Рост конкуренции и изменение схемы финансирования строительства как ожидается скажется на росте популярности партнерских программ и привлечения частных инвесторов, например, при покупке земельных участков или этапе оформления исходно-разрешительной документации. Участие соинвесторов снижает зависимость от привлечения банковского кредитования. Среди примеров подобной схемы можно привести анонс проекта MainStreet, где девелопер ГК «Основа» привлек

в качестве стороннего инвестора компанию «Юг-нефтепродукт» Бекхана Агаева, соинвестором другого анонсированного проекта – отеля Bulgari с апартаментами станет Кирилл Писарев. Данный проект также является примером совместного освоения двумя крупными девелоперами – Wainbridge и MR Group. Данная схема участия нескольких игроков позволяет более эффективно осваивать сложные проекты, когда каждый из участников концентрируется на своей сфере ответственности. Партнерское участие застройщиков в одном проекте также эффективно в масштабных проектах, когда сумма инвестиции является существенной для реализации одним девелопером. Так, к скорой продаже анонсирован совместный проект освоения з/у на Дубининской улице, где Level Group и MR Group планируют построить 250 тыс. кв. м жилья бизнес-класса

#### Рост привлекательности российского рынка для иностранных девелоперов

Colliers International как международная консалтинговая компания видит позитивные сдвиги в плане повышения

прозрачности и переходу рынка на новый, более цивилизованный этап развития ввиду внедрения новой, более безопасной системы реализации жилья. В результате российский рынок становится более привлекательным и понятным в том числе и для иностранных игроков. Если раньше зарубежные компании в основном принимали участие в развитии коммерческого сегмента, то сейчас появляется тенденция по их выходу на столичный рынок жилья и апартаментов. Потенциал рынка новостроек Москвы также обусловлен низкой обеспеченностью населения жильем при наличии колоссального платежеспособного спроса и масштабным программам развития транспортной системы и освоения новых территории за МКАД.

В III квартале 2019 г. на рынок новостроек Москвы вышли два девелопера с иностранным участием: Asterus с проектом Alia, а также в закрытых продажах стал реализовываться апарт-комплекс «Поклонная 9» от Ant Development. В дальнейшем, по прогнозам, доля иностранных девелоперов на рынке новостроек Москвы будет расти: в ближайшее время анонсированы еще



как минимум 6 проектов с участием таких иностранных компаний, как Ant Development, PPF Real Estate Russia, ООО «Парк Хуамин», China Railway Construction и Wainbridge.

### Прогноз по росту качества продукта на рынке на фоне увеличения конкуренции

В целом в среднесрочной перспективе большой объем выданных разрешений и ограниченный период их действия будут стимулировать застройщиков к росту объемов реализации новых проектов на территории Москвы. Несмотря на наблюдающуюся некоторую паузу в девелоперской активности на рынке в долгосрочной перспективе после полного перехода застройщиков на реализацию недвижимости по эскроу-счетам, по прогнозам, активность застройщиков будет активно возрастать. Основные факторы - более высокий ожидаемый спрос, отложенная схема предоставления проектного финансирования, более низкие проценты по банковским кредитам, что в результате скажется на росте конкуренции на рынке и увеличении требований девелоперами к разрабатываемому продукту.

### Растущая ипотека как один из главных драйверов роста спроса на рынке

По прогнозам до конца года сохранится тренд по снижению ипотечных ставок на рынке. Основной фактор – смягчение денежно-кредитной политики ЦБ РФ, в рамках которой анонсировано снижение ключевой ставки до конца года до уровня 6–6,5%. Исходя из рыночной практики, разница между ключевой и средневзвешенной ипотечной ставками составляет порядка 2 п.п., таким образом к концу года можно ожидать снижение ставки по ипотеке до уровня 8–9% с учетом некоторого лага. Данная тенденция может позволить вписаться в целевой показатель среднего уровня процентной ставки, согласно паспорту нац. проекта «Жильё и городская среда» в размере 8,9% по итогам 2019 г. Ожидаемое стремительное снижение ставок банковского жилищного кредитования должно отразиться на хороших темпах реализации на рынке новостроек. В дальнейшем, при отсутствии макроэкономической турбулентности, есть все основания полагать, что целевой показатель средней ставки данного нац. проекта в размере 7,9%, к 2024 г. вполне достигим.

### Дефицит инвестиционно привлекательного предложения на рынке

Малый объем нового предложения и небольшая доля лотов на «котловане» в структуре рынке сказываются на возникновении значительного отложенного спроса со стороны инвесторов на ликвидные лоты по ценам ниже среднерыночных. В результате на рынке имеется потенциал для реализации сформированного инвестиционного спроса и открывается наилучший момент для успешного развития проектов, нацеленных на данную целевую аудиторию.

### Крупнейший премиальный субрынок города ждет новая волна девелоперской активности

Среди проектов, которые могут потенциально рассчитывать на значительную долю отложенного инвестиционного спроса, башни One Tower и Grand Tower. Данные проекты, анонсированные к реализации в скором времени, должны сформировать новую «волну» девелоперской активности в ближайшей перспективе на крупнейшем субрынке премиальной недвижимости Москвы – территории «Москва-Сити».

## КОНТАКТЫ

---

### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Владимир Сергунин**  
Партнер, член совета директоров  
[Vladimir.Sergunin@colliers.com](mailto:Vladimir.Sergunin@colliers.com)

**Екатерина Фонарева**  
Региональный директор  
[Ekaterina.Fonareva@colliers.com](mailto:Ekaterina.Fonareva@colliers.com)

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Вероника Лежнева**  
Директор  
[Veronika.Lezhneva@colliers.com](mailto:Veronika.Lezhneva@colliers.com)

### МАРКЕТИНГ И PR

**Ольга Бакулина**  
Региональный директор  
[Olga.Bakulina@colliers.com](mailto: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](http://www.colliers.ru)  
[www.colliersdom.com](http://www.colliersdom.com)



Research & Forecasting