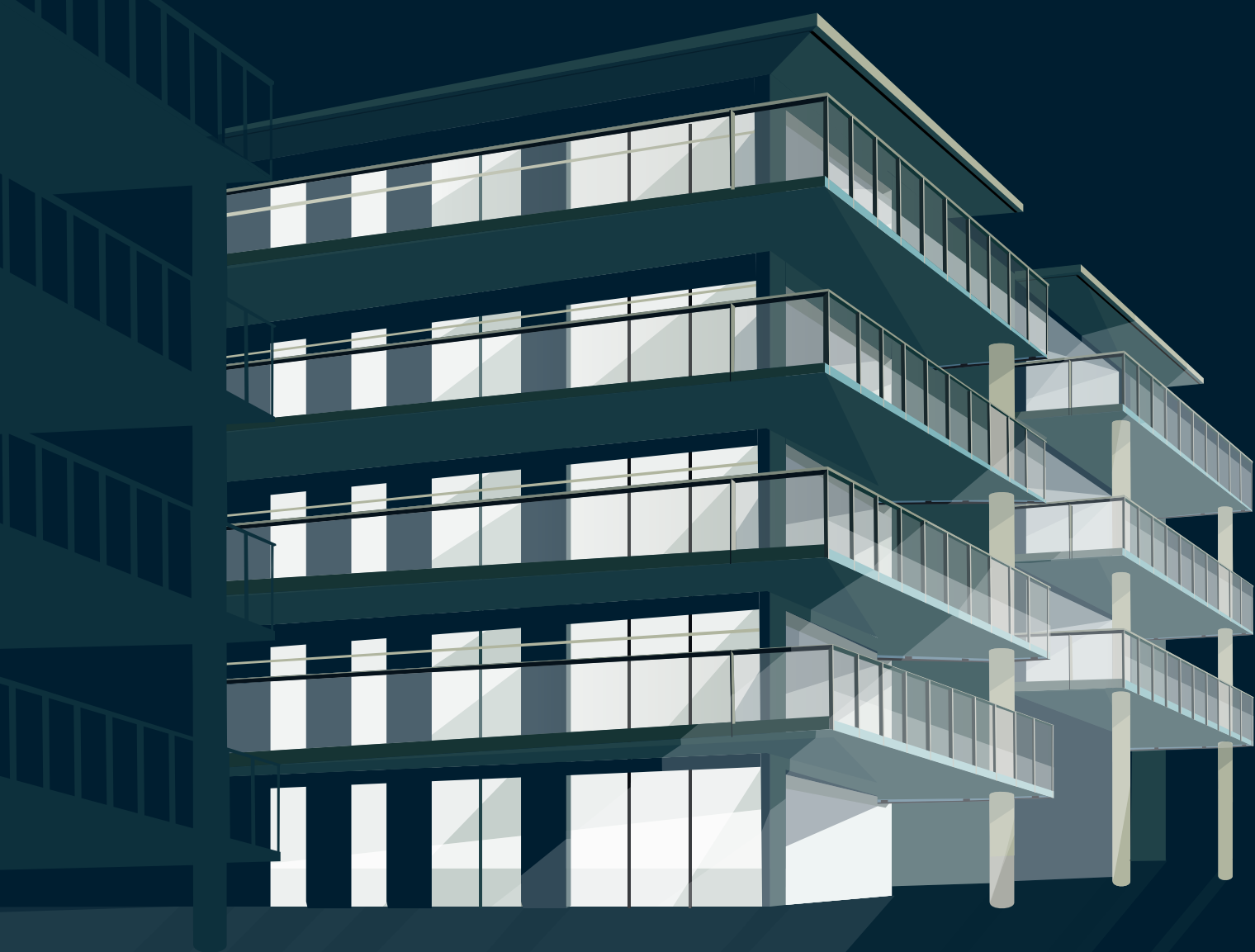


РОССИЯ | МОСКВА

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИТОГИ 2019 ГОДА



ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Показатель	Бизнес		Премиум	
	к III кв. 2019	к IV кв. 2018	к III кв. 2019	к IV кв. 2018
Изменение показателя				
Объем предложения по площади в экспозиции, м²	1 248 000		235 000	
	0,4%	-10,5%	-18,2%	-4,0%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	16 452		2 236	
	4,2%	-9,2%	-20,1%	-13,0%
Объем нового предложения, IV кв. 2019, м²	180 000		39 000	
	203,5%	-29,4%	95,0%	56,0%
Годовой объем нового предложения, 2019, м²	430 000		117 850	
	-45% к 2018		-17% к 2018	
Количество проектов в активной фазе реализации, шт.	100		33	
	7,5%	-2,0%	-2,9%	3,1%
Средняя площадь лота, м², декабрь 2019	75,8		104,9	
	-3,6%	-1,4%	2,1%	9,9%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м², декабрь 2019	257 000		557 000	
	0,5%	2,6%	2,2%	9,1%
Средний бюджет предложения, млн руб.	19,5		58,4	
	-3,3%	1,0%	4,4%	20,0%
Объем поглощения, IV кв. 2019, м²	243 000		37 000	
	6,6%	-13,5%	16,0%	23,3%
Годовой объем поглощения, 2019, м²	929 000		122 000	
	-7,8% к 2018		+12,4% к 2018	
Средняя площадь реализованного лота, м², 2019	62,5		90,6	

Источник: Colliers International

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК 2019

1. Переход рынка на эскроу-счета

По итогам 2019 г. доля жилья с продажами по эскроу-счетам составила около 23% в целом на столичном рынке, в т.ч. в бизнес-классе — 19%, в премиуме — 35%.

С 1 июля 2019 г. застройщики окончательно перешли на новую схему финансирования строительства жилья через эскроу-счета. Наряду с этим Минстроем РФ был разработан ряд критериев, при соблюдении которых девелоперы смогут работать по старым правилам: степень готовности проекта должна составлять не менее 30%, в проекте должно быть реализовано по ДДУ не менее 10% площадей.

2. Принятие постановления об обязательном наличии чистовой отделки в новых проектах

Посредством постановления Правительства Москвы от 18.10.2019 г. № 1 370-ПП были внесены поправки в постановление №284-ПП «Об оптимизации порядка утверждения архитектурно-градостроительных решений объектов капитального строительства в городе Москве». Согласно новым требованиям, в состав материалов АГР для новостроек должны быть включены данные о чистовой внутренней отделке квартир.

Данная законодательная инициатива государства, по сути, поддержала тенденцию рынка: за последние два года доля предложения с отделкой стремительно выросла до 60% в премиум-классе и 20% в бизнес-классе от общего экспонируемого объема. Таким образом, рынок идет в одном русле с позицией президента РФ в части социальной программы по доступности жилья.

3. Дефицит инвестиционно-привлекательного предложения на рынке

Малый объем нового предложения и небольшая доля лотов в стадии «котлована» формируют отложенный инвестиционный спрос, который растет также за счет снижения доходности других финансовых инструментов на рынке вследствие снижения ключевой ставки ЦБ РФ.

4. Формирование новых премиальных локаций

Рынок с течением времени претерпевает изменения: в связи с чрезмерно высокой плотностью застройки и отсутствием новых площадок

в центральных локациях, девелоперы выходят за пределы центра города и ТТК, создавая продукт с премиальными характеристиками в более отдаленных, но комфортных для жизни локациях. В 2019 г. внимание застройщиков было обращено прежде всего на Западный округ, традиционно считающийся наиболее элитарным направлением за счет большого количества зеленых зон, развитой социальной и транспортной инфраструктуры. При этом район обладает потенциалом к реализации жилых проектов с точки зрения наличия свободных площадок для освоения.

5. Развитие рынка сервисных апарт-отелей

В последний год зафиксировано развитие рынка сервисных апарт-отелей как в премиум, так и в бизнес сегменте. В настоящее время они представляют собой одну из новых инвестиционных ниш на рынке. Сервисные апарт-отели — полностью готовые к проживанию апартаменты с отделкой и меблировкой под управлением гостиничного оператора. По сути, такие апартаменты выступают в качестве долгосрочных инвестиций — владельцу нет необходимости самостоятельно искать арендаторов и обслуживать квадратные метры, за него это сделает УК. В зависимости от проекта доходность может составить до 12-17% годовых.

6. Рост объемов ввода жилья

По итогам 2019 г. московские застройщики построили рекордный объем жилья — в столице было сдано порядка 5 млн м² жилой недвижимости. В основном это связано с программой реновации и реформой долевого строительства. Многие застройщики стремились как можно скорее завершить объекты по старым правилам финансирования.

7. Снижение ключевой ставки и средней ставки по ипотеке

За год ключевая ставка снизилась на 1,5 п.п. (с 7,75% до 6,25%), что повлияло на стоимость ипотеки: в декабре 2019 г. средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам достигла исторического минимума — 9% годовых. Для сравнения, в 2014 г. жилищные кредиты предоставлялись под 13,16% годовых.

8. Снижение объема выдачи разрешений на строительство

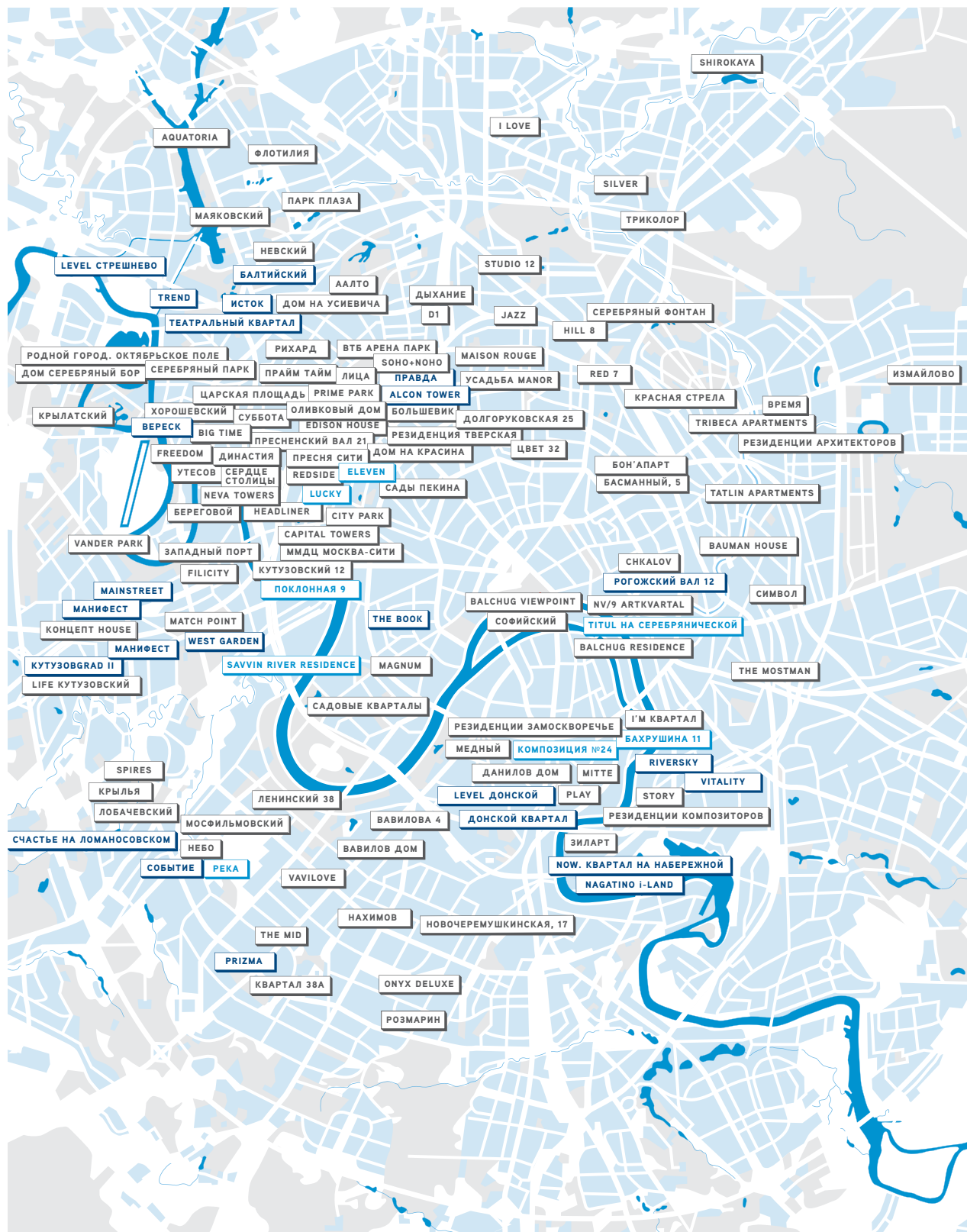
В I полугодии 2019 г. количество выданных разрешений составило 86 единиц. По сравнению с показателями аналогичного периода 2018 года количество выданных РНС сократилось сразу в 3,7 раз (в первом полугодии 2018 г. столичные застройщики получили 319 разрешений на строительство жилья). Всего по итогам года было выдано 157 разрешений на строительство жилья, что практически в 3 раза меньше, чем в 2018 г. (в 2018 г. было выдано рекордное количество разрешений на строительство жилья — 474 единицы).

Основной причиной снижения количества оформленных разрешений является естественная стабилизация рынка после ажиотажного спроса на РНС перед реформой долевого строительства.

9. Снижение девелоперской активности

За 2019 г. московские застройщики жилья вывели на рынок на четверть меньше новых проектов, чем годом ранее, — 68 новых жилых и апартamentных комплекса. Прежде всего ключевым фактором выступила реформа долевого строительства, вследствие чего многие застройщики заняли «выжидательную» позицию. Падение девелоперской активности уже привело к снижению объема предложения.

НА СТАДИИ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



■ Старт продаж проектов до 2019 ■ Новые проекты бизнес-класса в 2019 ■ Новые проекты премиум-класса в 2019

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

ТАБЛИЦА 1:
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС-КЛАССА, ПОСТУПИВШИЕ В ПРОДАЖУ В 2019

Старт продаж	Название	Адрес	Формат	Девелопер	Кол-во лотов по проекту	Год ввода
I кв.	RiverSky	ЮАО, Даниловский район, Восточная ул., вл. 4А, к. 1-8	Квартиры	INGRAD	1 356	2021
I кв.	The Book	ЦАО, район Арбат, Новый Арбат ул., вл. 15	Апартаменты	Capital Group	178	2019
I кв.	КутузовGRAD II	ЗАО, Можайский район, Петра Алексеева ул., вл. 12, к. 1-6	Квартиры	INGRAD	2 152	2021/22
I кв.	Событие	ЗАО, район Раменки, между ул. Лобачевского и платформой «Матвеевское», к. 1	Квартиры	Донстрой	1 036	2021
I кв.	Рогожский вал 12	ЦАО, Таганский район, Рогожский Вал ул., вл. 12	Апартаменты	ГО Hilton	27	2019
I кв.	Театральный квартал	СЗАО, район Щукино, Расплетина ул., д. 3-5, к. 2, 3 (Дом «Жолтовского», Дом «Щусева»)	Квартиры	Крост	500	2022
II кв.	Квартал 38А. Prizma	ЮЗАО, Обручевский район, Ленинский пр-т, кв-л 38А, к. 9А	Квартиры	РемСтройТрест	165	2020
II кв.	Vitality	ЮВАО, Южнопортовый район, 1-я ул. Машиностроения, д. 7, к. 1	Квартиры	Larus Capital	288	2021
II кв.	Балтийский	САО, Войковский район, Старопетровский пр-д, вл. 8, к. 1,2,3	Квартиры	РГ-Девелопмент	728	2021
II кв.	Клубный дом «Исток»	САО, Войковский район, Космонавта Волкова ул., вл. 5Б	Квартиры	КорундСтрой	40	2019
II кв.	Манифест	ЗАО, Можайский район, Красных зорь ул., вл. 33А, к. 1, 2	Квартиры	Красные зори	143	2021
III кв.	West Garden	ЗАО, район Раменки, Минская ул. (ориентир)	Квартиры	ГК Интеко	381	2022
III кв.	Счастье на Ломоносовском	ЗАО, Раменки, пр-т Ломоносовский, вл. 36	Квартиры	Эталон-Инвест	56	2021
III кв.	Now. Квартал на набережной	ЮАО, район Даниловский, проезд пр.4062	Квартиры	Tekta Group	1 212	2021
IV кв.	Донской квартал	ЮАО, Донской район, Духовской пер., вл. 17	Апартаменты	Страна Девелопмент	249	2021
IV кв.	Правда	САО, Беговой район, ул. Правды, вл. 24	Апартаменты	PSN Group	439	2022

Старт продаж	Название	Адрес	Формат	Девелопер	Кол-во лотов по проекту	Год ввода
IV кв.	Alcon Tower	САО, Беговой район, Ленинградский пр-т, вл. 34	Апартаменты	Alcon Group	208	2022
IV кв.	Level Донской	ЮАО, Даниловский район, 4-й Верхний Михайловский пр-д, вл. 1	Апартаменты	Level Group	268	2021
IV кв.	Level Стрешнево	СЗАО, район Покровское-Стрешнево, Волоколамское ш., вл. 81	Апартаменты	Level Group	747	2022
IV кв.	MainStreet	ЗАО, район Фили-Давыдково, ул. Ивана Франко, вл. 4, 6	Апартаменты	ГК Основа	562	2021
IV кв.	Вереск	СЗАО, район Хорошево-Мневники, 3-я Хорошевская ул., вл. 19	Квартиры	ГК МИЦ	787	2022
IV кв.	Trend	СЗАО, район Щукино, 1-й Пехотный пер., вл. 2	Квартиры	Magnum Development	333	2021
IV кв.	Nagatino i-Land	ЮАО, район Нагатино-Садовники, Нагатинская ул., вл. 1	Квартиры	ГК Эталон	610	2021/22

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

По итогам 2019 г. объем предложения в сегменте составил 1,25 млн м² (-10,5% к IV кварталу 2018 г.), или 16 452 лота. В активной фазе реализации было представлено 100 комплексов.

Суммарный объем нового предложения в IV квартале 2019 г. составил порядка 180 тыс. м², что в три раза больше, чем в предыдущем квартале, и на треть ниже показателей аналогичного периода 2018 г.

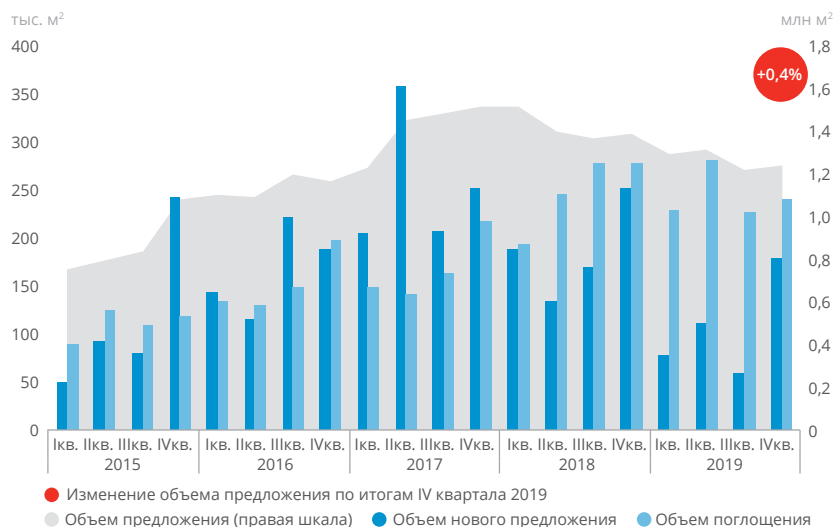
IV квартал 2019 г. стал одним из самых активных по итогу года. Так, рынок пополнился сразу девятью новыми проектами бизнес-класса: «Донской квартал», «Правда», Alcon Tower, «Level Донской», «Level Стрешнево», Nagatino i-Land, MainStreet, Trend, «Вереск». Одновременно с этим в уже реализуемых проектах

«Крылья», «ЗИЛАРТ», «NOW. Квартал на набережной», «Ривер Парк», «Символ», «Садовые кварталы», West Garden, Riversky стартовали продажи в новых корпусах.

Сегмент бизнес-класса не поддержал общую тенденцию рынка по снижению вывода новых проектов в реализацию. Так, в течение всего 2019 г. на рынок вышло 23 проекта (24 — в 2018 г.). Однако, в связи с уменьшением масштабыности проектов, суммарно на рынок было выведено 0,43 млн м², что практически в два раза ниже показателей 2018 г. Если в 2018 г. стартовали сразу 7 комплексов, в которых общее запроектированное количество лотов превышало 1 000 штук, то в 2019 г. подобных комплексов поступило в продажу всего 4.

**ГРАФИК 1:
ДИНАМИКА ОБЪЕМА
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА**

Источник: Colliers International



Основные девелоперы

Чуть менее половины предложения на рынке в сегменте новостроек бизнес-класса приходится на проекты двенадцати лидирующих девелоперов. При этом традиционно в топ крупнейших застройщиков сегмента в течение последних четырех лет входят такие компании, как Capital Group, «МонАрх», MR Group, «Донстрой», «ЛСР», «Эталон».

Лидирующую позицию по итогам года занимает компания «Эталон» за счет вывода в реализацию в IV квартале 2019 г. корп. 3 в проекте «Крылья» и нового масштабного проекта в районе Нагатинской поймы - Nagatino i-Land

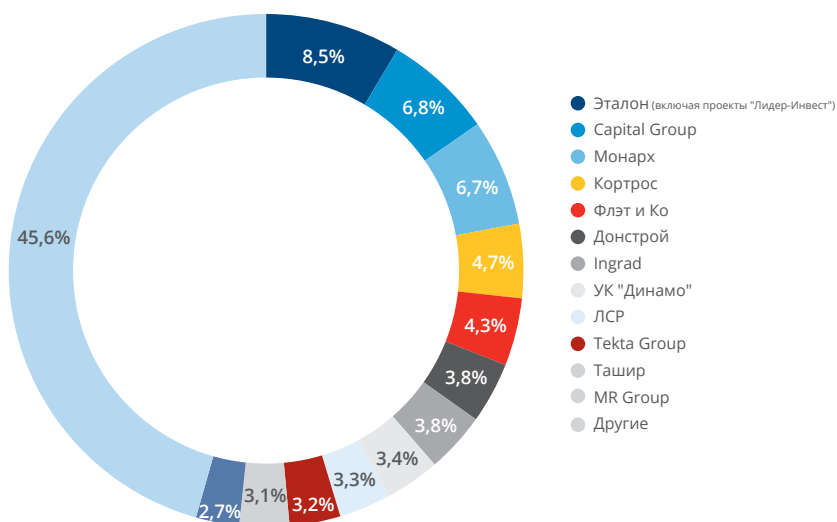
(+1 позиция; 8,5%). Также в тройке лидеров расположились Capital Group и «МонАрх», на которые суммарно приходится 13,6% в общей структуре экспозиции. Стоит отметить, что в топ-5 застройщиков поднялась компания «Кортрос» за счет приобретения у Capital Group проекта Bauman House и доли в проекте I Love (4,7%).

Компания, выбывшая по итогам 2019 г., — «Галс Девелопмент» (полная реализация проекта «Наследие» и практически полная — проекта «Достояние»).

Среди новых игроков рынка в сегменте бизнес-класса стоит отметить Alcon Group, Larus Capital, «Страна Девелопмент».

**ГРАФИК 2:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО ДЕВЕЛОПЕРАМ,
ДЕКАБРЬ 2019**

Источник: Colliers International



Структура предложения по формату недвижимости

За первое полугодие доля апартментов существенно не менялась и находилась на уровне 26-27%. В III квартале 2019 г. было зафиксировано незначительное снижение объема предложения данного сегмента до 25,4% за счет вывода в продажу проектов только жилого типа. В IV квартале 2019 г., напротив, большая часть новых проектов была представлена апартментами (6 из 9 новых проектов), за счет чего показатель вернулся на уровень начала года, повысившись на 2 п.п. и составив по итогам 2019 г. 27,4%.

Структура предложения по местоположению

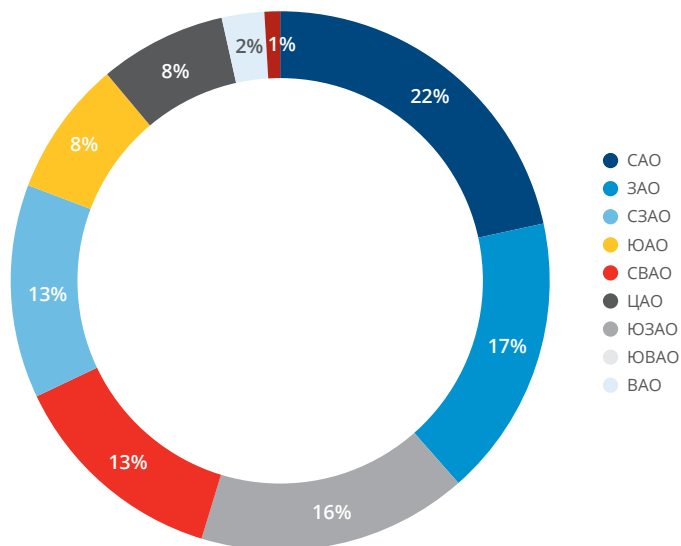
По итогам года рейтинг округов по наличию предложения бизнес-класса не претерпел существенных изменений. На 1-м месте — ЗАО, доля которого снизилась на 2 п.п., на 2-м и

3-м — ЗАО и СЗАО. Набравший популярность в 2018 г. ЗАО по-прежнему вызывает интерес девелоперов — доля округа по итогам года составляет 16% (+1 п.п.). На территории округа за 12 месяцев вышло в продажу 6 новых проектов (КутузовGRAD II, «Событие», «Манифест», West Garden, «Счастье на Ломоносовском», Main-Street). Для сравнения: в 2018 г. на территории округа стартовало 5 новых проектов из 24.

Также стоит отметить ЮАО, обративший на себя внимание девелоперов в этом году, — его доля выросла на 5 п.п. за 12 месяцев. Годовой рост обусловлен стартом продаж четырех новых проектов, один из которых является самым масштабным из всех стартовавших — Nagatino i-Land (ранее выходил в продажу под названием Central Park от «Лидер-Инвест»). Проект разделен на шесть этапов строительства, которые включают в себя не только жилую составляющую, но и инфраструктурные объекты.

ГРАФИК 3:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО ОКРУГАМ, ДЕКАБРЬ 2019

Источник: Colliers International



Структура предложения по стадии строительства

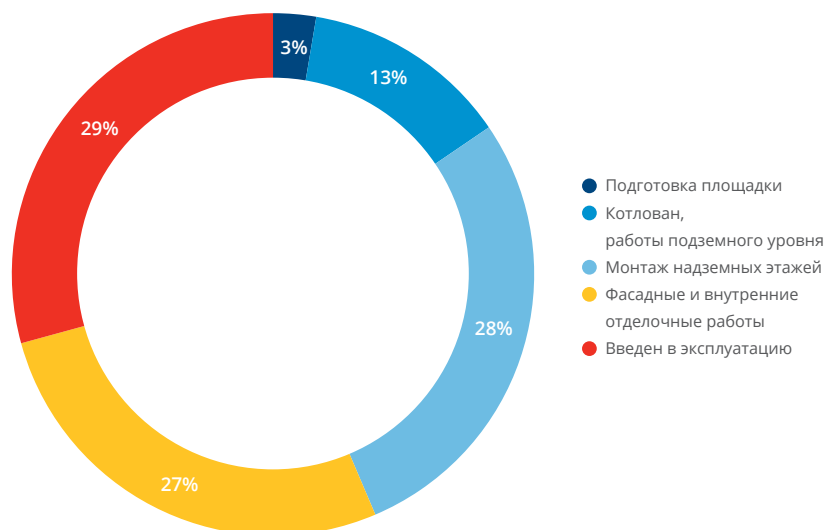
По итогам 2019 г. структура экспонируемого предложения смещается в сторону более высоких стадий строительства по сравнению с прошедшими 12 месяцами. Так, продолжает снижаться доля в экспозиции на начальном этапе (подготовка котлована/устройство котлована/работы подземного уровня). В сравнении с аналогичным периодом 2018 г. доля данного предложения снизилась совокупно на 3 п.п. Доля проектов на стадии монтажа этажей выросла с 24% до 28% — в частности, это связано с высокими темпами строительства проектов, стартовавших в конце прошлого года.

К концу года традиционно высока доля предложения во введенных в эксплуатацию комплексах, однако в сравнении с показателями аналогичного периода 2018 г. произошло снижение на 4 п.п. в квартальной динамике, за счет переносов сроков ввода некоторых проектов.

В течение IV квартала 2019 г. разрешение на ввод получил ряд проектов и корпусов: Match Point, «Level Павелецкая», Story, «Царская площадь» (II оч.), «Хорошевский» (корп. 10, 11), «Резиденция архитекторов» (1-й этап), «Красная стрела», «Символ» (корп. 7, 9), «ЗИЛАРТ» (лот 1, 2), Studio#12.

ГРАФИК 4:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
БИЗНЕС-КЛАССА ПО СТАДИИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ,
ДЕКАБРЬ 2019

Источник: Colliers International



Структура предложения по площади квартир/апартаментов

В течение 2014–2018 гг. средняя площадь экспонируемых лотов в новостройках бизнес-класса снизилась на 18% (или на 17 м²), в первую очередь за счет сокращения площадей в рамках каждого типа лотов по комнатности. С середины 2018 г. до III квартала 2019 г. средний метраж стал несущественно расти в связи с тем, что были достигнуты предельно функциональные планировки. Данная тенденция продолжалась на рынке и в течение I–III кварталов 2019 г. в связи с вымыванием лотов наименьшей площади (как наиболее ликвидных) в проектах, ориентированных больше на постоянное проживание: например, в проекте West Garden средняя запроектованная площадь состав-

ляет 82 м². Однако в IV квартале произошло снижение на 2,9 м², и по итогам декабря 2019 г. средняя площадь лота составила 75,8 м², что обусловлено стремлением девелоперов к оптимизации и максимально функциональному формату.

Нужно отметить, что средняя площадь квартир за год не изменилась 79,0 м² как по итогам 2018 г., так и в 2019 г., в то время как значительно сократилась средняя площадь апартаментов — на 5% (68,3 м² по итогам IV квартала 2019 г. против 71,8 м² в 2018 г., что на 13% ниже показателя в проектах с квартирами). Связано это прежде всего с пополнением нового объема предложения проектами с мелкой нарезкой в течение года (например, в стартовавших в IV квартале проектах Alcon Tower и «Донской квар-

тал» средняя запроецированная площадь лота значительно ниже среднерыночных показателей — 49,1 м² и 39,7 м² соответственно).

Структура предложения по площади лотов по итогам IV квартала 2019 г. в целом не претерпела существенных изменений — более половины объема предложения (а именно 56%) представлено ло-тами площадью 40–80 м².

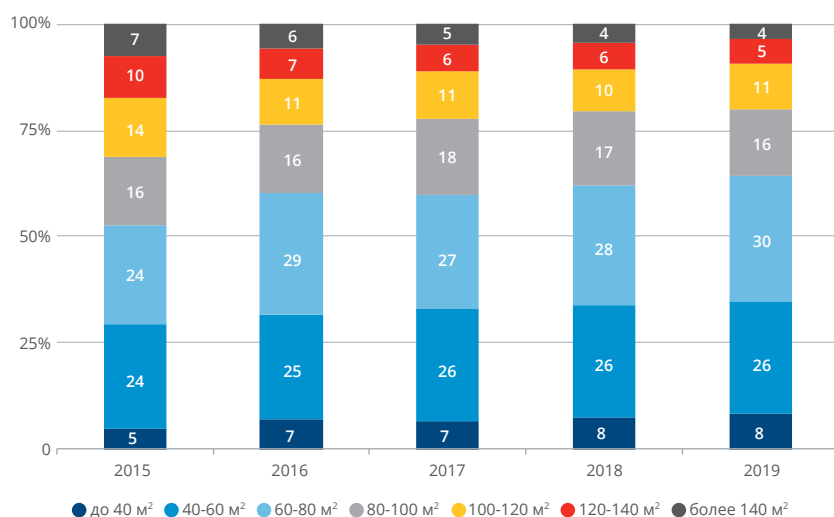


ГРАФИК 5:
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО
ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М²

Источник: Colliers International

Структура предложения по наличию отделки

В течение 2019 г. сохранилась действующая на протяжении нескольких лет тенденция по росту доли предложения с отделкой. Объем предложения с полной или частичной отделкой увеличился в абсолютном выражении на 75 тыс. м² — таким образом, рост за 12 месяцев

составил 22,4%. В течение IV квартала 2019 г. рынок пополнился сразу пятью проектами, в которых во всем проекте или в отдельных корпусах запроецирована отделка (как в формате «под ключ», так и в формате white box): «Level Донской», «Level Стрешнево», Alcon Tower, «Правда», «Донской квартал».

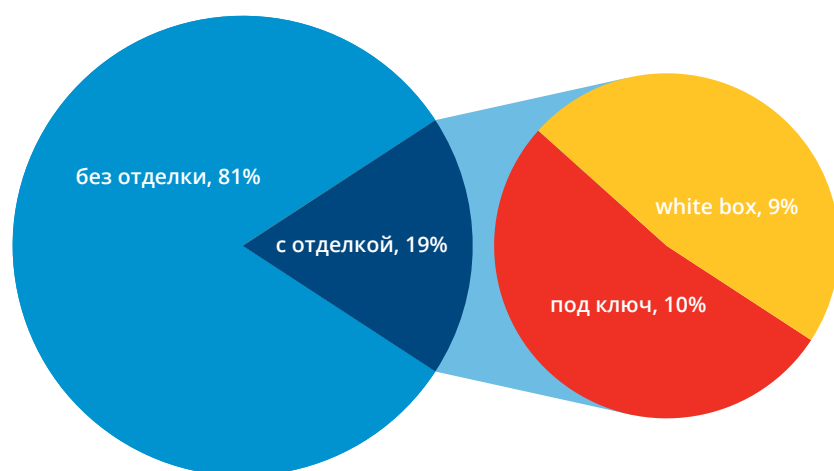


ГРАФИК 6:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ
ОТДЕЛКИ, ДЕКАБРЬ 2019

Источник: Colliers International

ЦЕНЫ

По итогам IV квартала 2019 г. средняя цена предложения по отношению к предыдущему кварталу фактически осталась неизменной и составила 257 000 руб./м² (+0,5% к III кварталу 2019 г.). За год рост цены составил 2,6%.

В декабре 2019 г. средняя цена предложения на квартиры за год в среднем увеличилась на 4% до 255 000 руб./м², а на апартаменты снизилась — на 3% до 261 000 руб./м², которое в первую очередь связано с выводом большого объема новых проектов на начальной стадии готовности.

Средний бюджет предложения по итогам года в целом остался без изменения (+1,0%) — это связано с тем, что на старте реализации проектов в первую очередь вымывается объем предложения с наименьшими площадями (как наиболее ликвидные), а крупные площади выбывают преимущественно на высокой стадии готовности объекта. Таким образом, средний бюджет растет пропорционально средней стоимости квадратного метра.

ГРАФИК 7:
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И
АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ
БИЗНЕС-КЛАССА

Источник: Colliers International

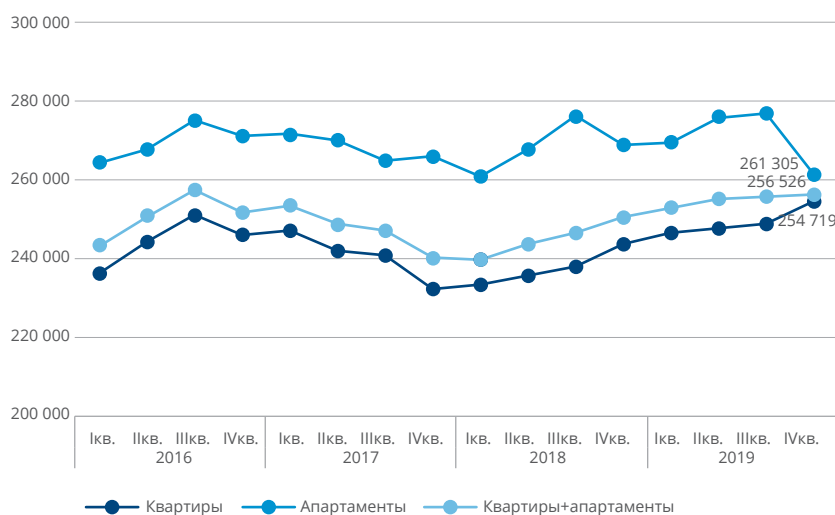
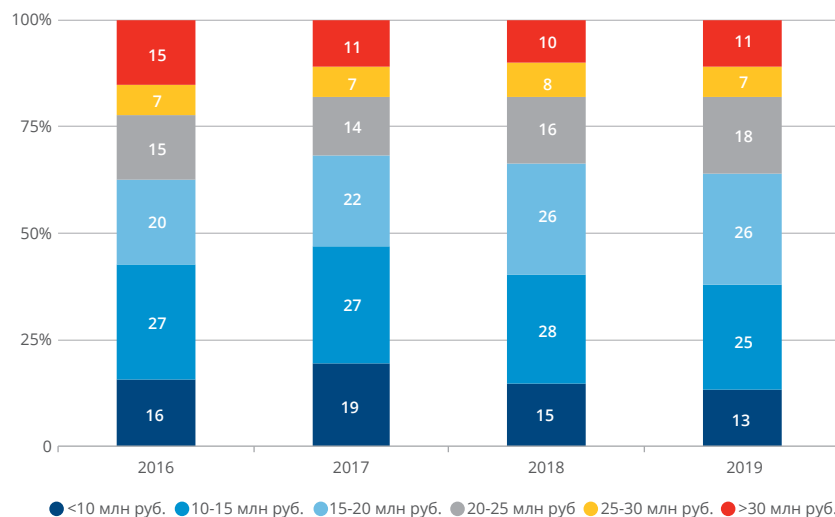


ГРАФИК 8:
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И
АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ
БИЗНЕС-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ

Источник: Colliers International



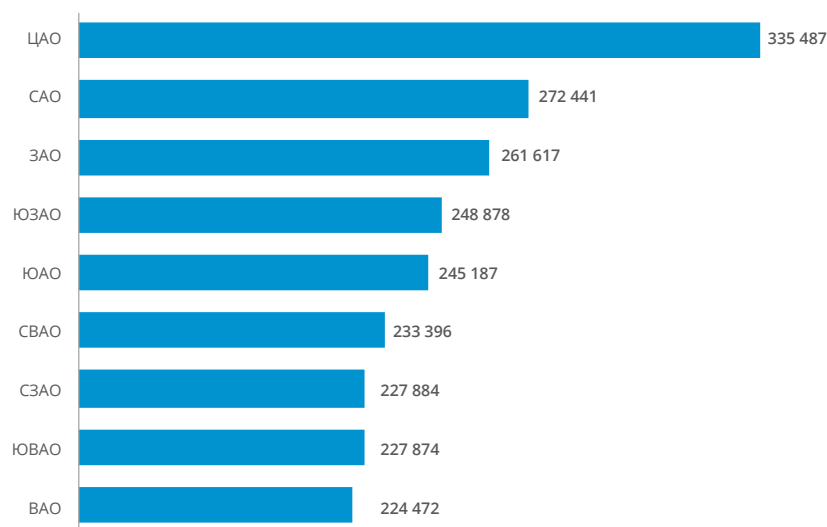


ГРАФИК 9:
СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
В НОВОСТРОЙКАХ
БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ,
ДЕКАБРЬ 2019, РУБ. ЗА М²

Источник: Colliers International

СПРОС

Объем реализованного спроса в сегменте новостроек бизнес-класса в IV квартале 2019 г. по ДДУ составил 243 тыс. м². Несмотря на снижение объема спроса на 13,5% относительно IV квартала 2018 г., в годовой динамике наблюдается рост показателя на 6,6%.

Суммарный годовой объем поглощения в сегменте снизился по сравнению с прошлым годом на 7,8%, что обусловлено в первую очередь неопределенностью на рынке вследствие вступления в силу поправок в ФЗ-214. Основными сдерживающими факторами для покупателей выступили: снижение выбора на рынке в целом, сокращение объема вывода новых проектов, временная приостановка реализации проектов по ДДУ в период получения разрешительной документации. Кроме того, покупатели ждали более выгодных ипотечных ставок по сравнению с началом года на фоне последовательного снижения ЦБ РФ ключевой ставки. По итогам

года в сегменте новостроек бизнес-класса было реализовано чуть менее 1 млн м², а именно — 929 тыс. м².

Лидерами продаж по итогам года стали «ЗИЛАРТ», «Ривер Парк» (II фаза строительства), «Крылья», «Небо» и «Западный порт».

Средняя площадь реализованных лотов составила 62,5 м² (в т.ч. апартаменты — 50,7 м², квартиры — 64,0 м²).

Доля апартаментов в общем объеме спроса составила 9%, лидером является проект Match Point. Доля квартир — 90%, лидером является проект «ЗИЛАРТ». Апартаментный сегмент рынка по-прежнему в большей степени ассоциируется с низким входным бюджетом в проект, однако из-за отсутствия нового объема предложения (за исключением IV квартала 2019 г.), было зафиксировано снижение объема спроса в сегменте по итогам года.

АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕН НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТАБЛИЦА 2:
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА, ПОСТУПИВШИЕ В ПРОДАЖУ В 2019

Старт продаж	Название	Адрес	Формат	Девелопер	Кол-во лотов по проекту	Год ввода
I кв.	Lucky	ЦАО, Пресненский район, 2-я Звенигородская ул., вл. 12	Квартиры	Vesper	654	2021
II кв.	Композиция №24 / Хавская 24	ЮАО, район Даниловский, Хавская ул., вл. 24, к. 1, 2, 3	Квартиры	UDevelopment	74	2020
II кв.	Река	ЗАО, район Раменки, между ул. Лобачевского и платформой «Матвеевская», квартал 10, 1 оч., к. 1, 2	Квартиры	Донстрой	115	2021
II кв.	Бахрушина, 11	ЦАО, район Замоскворечье, Бахрушина ул., вл. 11	Апартаменты	Ibis	21	2013
III кв.	Titul на Серебрянической	ЦАО, Таганский район, Серебряническая наб., вл. 7-11/ пер. Серебрянический	Квартиры/ апартаменты	Центр-Инвест	166	2020
III кв.	Savvin River Residence	ЦАО, район Хамовники, Б. Саввинский пер., к. 2-4-6	Квартиры	Гардтекс	169	2021
IV кв.	Поклонная, 9	ЗАО, район Дорогомилово, ул. Поклонная, вл. 9	Апартаменты	ANT Development	475	2022
IV кв.	Eleven	ЦАО, Пресненский район, Звенигородское ш., вл. 11	Квартиры	РосСтройИнвест	90	2021

Общие сведения

По итогам 2019 г. в декабре объем предложения в сегменте составил 235 тыс. м² (-18,2% к III кварталу 2019 г.), или 2 236 лотов. В активной фазе реализации было представлено 33 комплекса.

В течение квартала стартовали продажи в двух новых проектах. В районе Дорогомилово (ЗАО) были открыты продажи в проекте «Поклонная, 9» (Застройщик — ANT Development), в рамках которого размещены 5-звездочный отель международного уровня и сервисные апартаменты с дизайнерской отделкой. Второй проект расположен в Пресненском районе (ЦАО) на Звенигородском шоссе — Eleven (застройщик — «РосСтройИнвест»). Проект представляет собой две башни в стиле небоскребов Манхэттена 30-х гг. на 90 квартир с отделкой «под ключ».

Кроме того, в рамках проекта «Садовые кварталы» поступили в продажу квартиры в последних строящихся корпусах комплекса.

Суммарный объем нового предложения в IV квартале 2019 г. составил чуть менее 40 тыс. м², что практически в два раза больше, чем в предыдущем квартале, и на две трети выше показателей аналогичного периода 2018 г., что в первую очередь обусловлено масштабностью новых проектов. Изменение конъюнктуры рынка привело к смещению парадигмы в классификации премиальных проектов. Если еще несколько лет назад премиальные жилые комплексы предполагали малый объем лотов, то сегодня застройщики смело выводят масштабные проекты, фокусируясь преимущественно на локации и качественных характеристиках самого проекта.

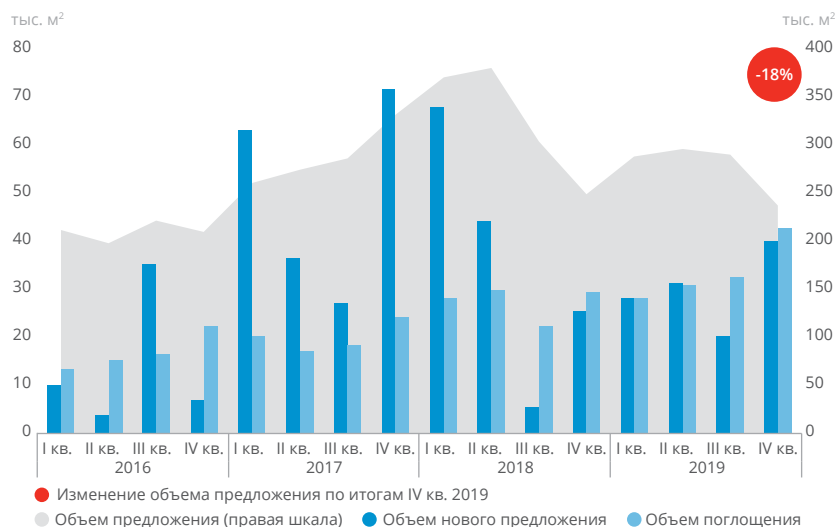


ГРАФИК 10:
ДИНАМИКА ОБЪЕМА
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА

Источник: Colliers International

Основные девелоперы

Компания Capital Group продолжает лидировать по объему предложения в сегменте премиум-класса, реализуя четыре проекта («Кутузовский, 12», Capital Towers, «ОКО», «Медный 3.14»). Доля компании по итогам года составляет 21%, что соответствует показателю прошлого года. На втором месте расположилась компания ANT Development за счет вывода в реализацию нового проекта «Поклонная, 9», с долей 12%. Третье место, как и годом ранее, занимает компания Renaissance Development с долей 11%.

Среди «новичков» столичного премиального рынка стоит отметить «РосСтройИнвест» — петербургскую компанию, специализирующуюся как на реализации собственных инвестиционно-строительных проектов, так и успешно работающую в рамках государственных контрактов.

По итогам года рейтинг девелоперов покинули компании Kovaks и «Трансинвестконсалтинг», в связи с отсутствием новых проектов и завершением реализации текущего объема экспозиции.

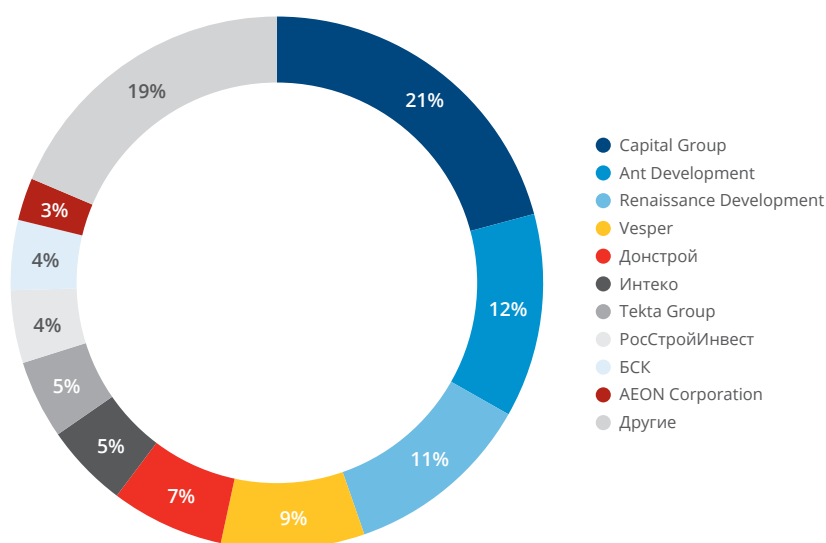


ГРАФИК 11:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-
КЛАССА ПО ДЕВЕЛОПЕРАМ,
ДЕКАБРЬ 2019

Источник: Colliers International

Структура предложения по формату недвижимости

Тренд на увеличение доли апартментов в общем объеме предложения в проектах премиум-класса получил свое развитие в 2019 г. В результате, доля проектов с апартментами увеличилась и превысила долю предложения с квартирами: по итогам IV квартала 2019 г. апартментные комплексы составляют больше половины объема предложения — 63%.

Структура предложения по местоположению

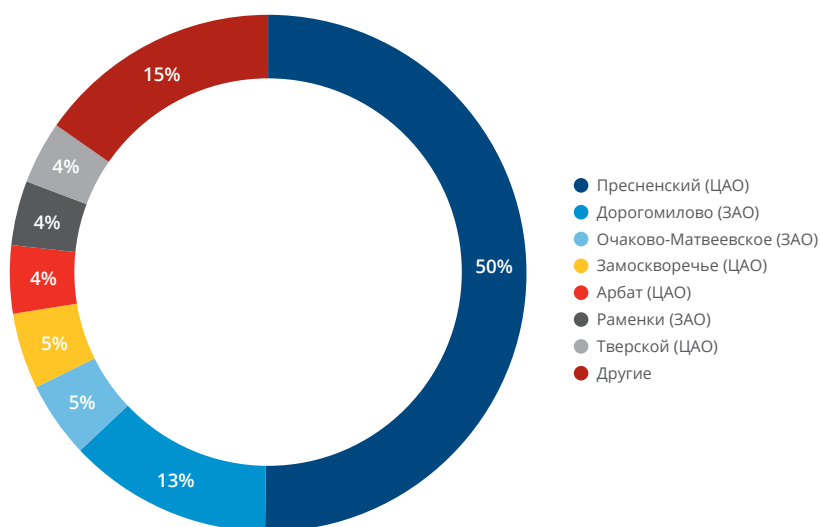
Лидером по объему предложения по итогам года остался Пресненский район — на него приходится половина от общего объема экспонируемого предложения столичных премиальных комплексов (+8 п.п. по отношению к 2018 г.). В IV квартале 2019 г. рынок Пресненского района также пополнился новым проектом Eleven. Основной фактор удерживания лидерства — расположение на территории района

крупного делового кластера «Москва-Сити», в рамках которого реализуются масштабные проекты. Ожидается, что в следующем году на крупнейшем субрынке премиальной недвижимости Москвы — ММДЦ «Москва-Сити» будет сформирована «новая волна» девелоперской активности за счет выхода двух анонсированных проектов — One Tower и Grand Tower.

Р-н Дорогомилово по итогам 2019 г. является вторым по объему предложения (с долей 13%) за счет выхода на рынок нового проекта «Поклонная, 9». Доля по остальным кругам не претерпела существенного изменения — традиционно премиальные новостройки сосредоточены либо в центральном округе, либо на западе столицы.

ГРАФИК 12:
**СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-
КЛАССА ПО РАЙОНАМ,
ДЕКАБРЬ 2019**

Источник: Colliers International



Структура предложения по стадии строительства

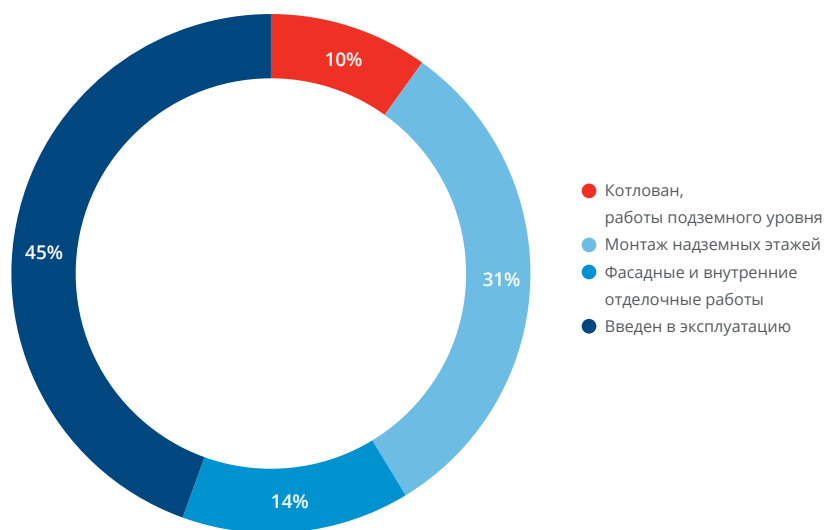
На рынке премиальных новостроек по-прежнему превалирует доля готового жилья. По итогам квартала рост составил 9% за счет ввода проектов «Рэнومه», Edison House, «Усадьба Manor», а также башни 2 в Neva Towers.

В то же время низкие показатели девелоперской активности на всем рынке в 2019 г. сказались на изменении структуры предложения. В настоящее время существенно снизилась

доля предложения на старте строительных работ (подготовка площадки/котлован/работы надземного уровня) — на 24 п.п., до 10%. Один из факторов: застройщики предпочитают выводить проекты на более высоких стадиях строительства с целью увеличения выручки по проекту. Тем самым возросло предложение на стадии монтажа этажей и фасадных работ — суммарно по итогам года доля данных сегментов составила 45% (+12 п.п. по сравнению с показателями 2018 г.).

ГРАФИК 13:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО СТАДИИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ,
ДЕКАБРЬ 2019

Источник: Colliers International



Структура предложения по типам и площади квартир/апартаментов

По сравнению с бизнес сегментом, на рынке премиальных новостроек наблюдается обратная тенденция: выход новых проектов на конец года показал, что в экспонирование выводятся площади на 9,9% больше, чем в 2018 г. Так, например, в пяти из восьми стартовавших проектов в течение года средняя запроецированная площадь выше прошлогодних показателей в среднем на 35 м² (130,7 м² против 95,4 м²). К примеру, в проекте «Река» средняя запроецированная площадь составляет 157,0 м², в Savvin River Residence — 136 м², в Eleven — 114 м².

По типу недвижимости по итогам декабря 2019 г. средняя площадь лотов в предложении распределилась следующим образом: квартиры — 109,6 м² (+11% к 2018 г.); апартаменты — 102,3 м² (+9% к 2018 г.). Таким образом, апартаменты по-прежнему более компактны, чем квартиры, однако с каждым годом данная тенденция постепенно исчерпывает себя ввиду нивелирования типа недвижимости в пользу эксклюзивности и уникальности каждого конкретного проекта.

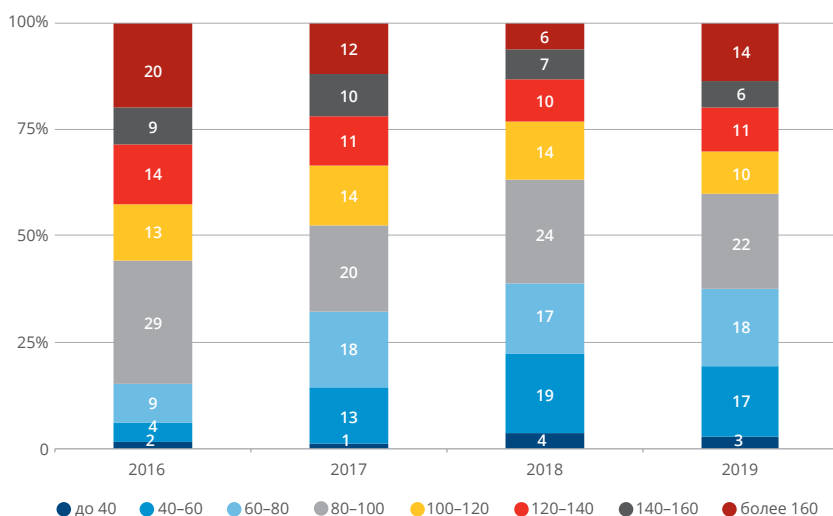


ГРАФИК 14:
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА
ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Источник: Colliers International

Структура предложения по наличию отделки

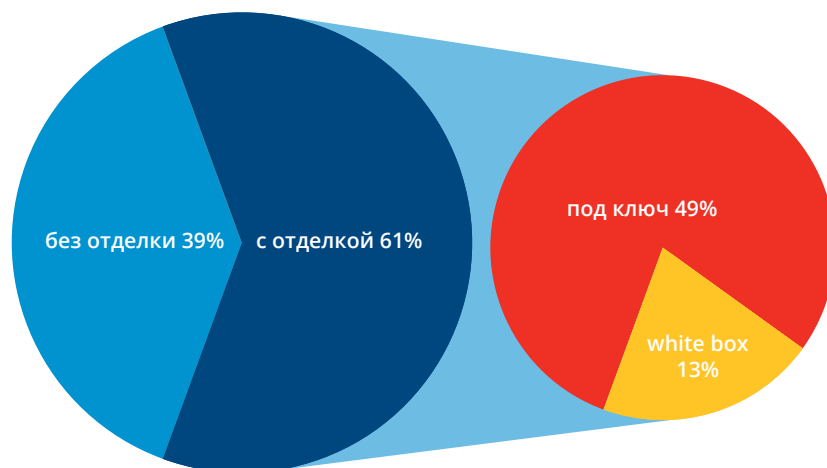
Объем предложения и количество проектов премиум-класса, где представлены лоты с отделкой, увеличивались в течение всего года.

По итогам года преобладающий объем квартир и апартаментов (две трети от общего объема предложения) реализуется с полной или частичной отделкой, при том, что в конце 2018 г. наибольшую долю в общем объеме предложения составляли лоты без отделки. Доля предложения с отделкой к концу года выросла с 44% до 61%.

Основной прирост предложения с отделкой был достигнут за счет выхода новых проектов с отделкой «под ключ» (Lucky, «Поклонная, 9», Eleven). Так, к концу 2019 г. доля данного предложения на рынке премиальных новостроек составила 113,8 тыс. м² — 49% предложения на рынке. В состоянии white box доля предложения сопоставима с показателями предыдущего года — 13% (или 29,6 тыс. м²).

ГРАФИК 15:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, м²

Источник: Colliers International



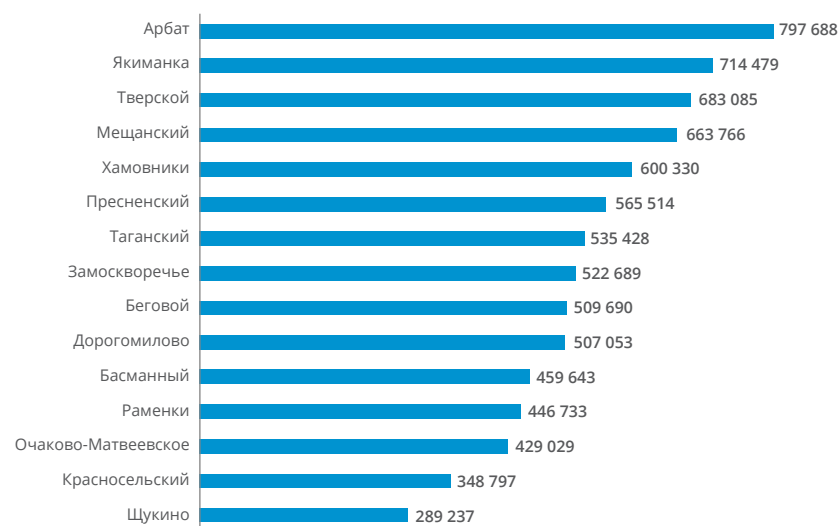
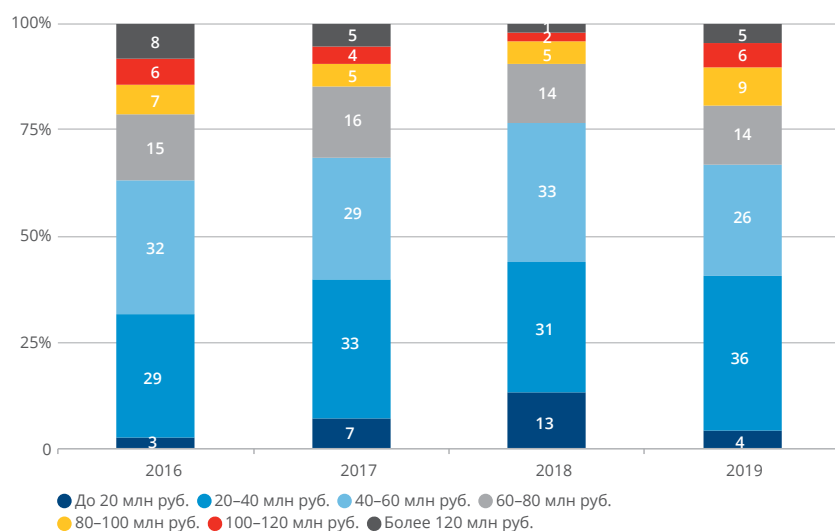
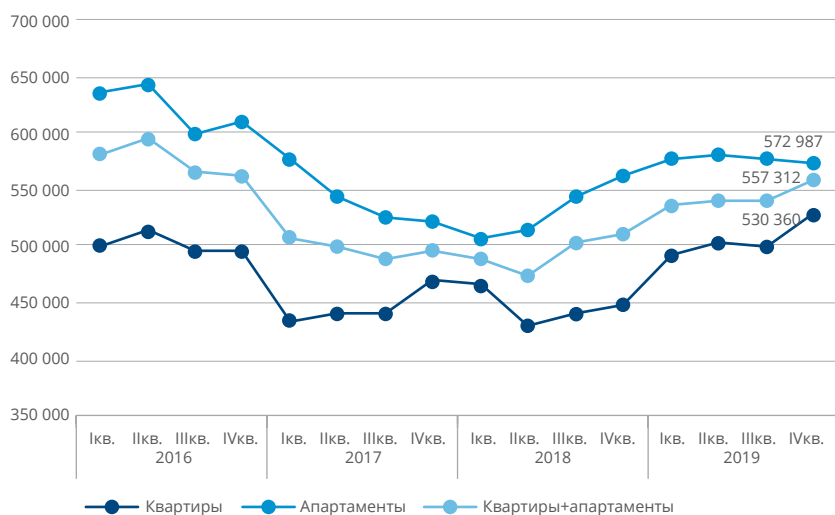
ЦЕНЫ

На рынке премиальных столичных новостроек продолжается тенденция роста цены вот уже в течение двух лет. В декабре 2019 г. средневзвешенная цена в сегменте составила 557 300 руб./м² — таким образом, рост цен составил +9,1% к 2018 г.

При этом апартаменты выросли в цене на 1,5% — до 573 000 руб./м² (за счет выхода небольшого объема нового предложения в трех новых проектах: «Бахрушина, 11», «Titul

на Серебрянической», «Поклонная, 9»). Для квартир также была зафиксирована положительная динамика: цены увеличились на 15,7% до 530 300 руб./м².

По итогам 2019 г. рост средней цены квадратного метра и увеличение средней площади привели к росту бюджета. Так, средний бюджет предлагаемых квартир/апартаментов по итогам года вырос на 20,0% (+4,4% за квартал) и в декабре 2019 г. составил 58,4 млн руб.



СПРОС

В IV квартале 2019 г. объем поглощения оценивается на уровне 37 000 м², что на 16% больше, чем в предыдущем квартале, и на 23% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Суммарный годовой объем поглощения вырос по сравнению с прошлым годом на 12,4%. За 12 месяцев в сегменте новостроек премиум-класса было реализовано 122 000 м².

Лидерами продаж по итогам года стали City Park, Capital Towers, Lucky, Neva Towers, «Садовые кварталы». Средняя площадь в спросе составила 90,6 м² (в т.ч. средняя площадь квартиры — 96,8 м², средняя площадь апарта-мента — 71,7 м²).

По итогам года доля апартаментов в структуре спроса установилась на уровне 20%, что практически в два раза ниже прошлогодних показателей. В первую очередь данная тенденция связана с тем, что семь проектов, ранее реализующихся по ДДУ, получили разрешение на ввод в течение года. Кроме того, в целом большинство премиальных апартаментных новостроек на данный момент реализуются по схемам, отличным от долевого строительства.

ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

В течение 2019 г. наблюдалось снижение девелоперской активности на всем рынке.

В частности, на рынок вышло в полтора раза меньше новых проектов — 55 шт., по сравнению с 2018 г., в течение которого в реализацию поступило 90 новых проектов. Однако объем нового предложения вырос в IV квартале 2019 г. по сравнению с III кварталом 2019 г. в три раза, что является сигналом к восстановлению и стабилизации рынка на дореформенный уровень.

В течение года зафиксирован рост средневзвешенной цены как в бизнес (+2,6% к 2018 г.), так и в премиум-сегменте (+9,1% к 2018 г.). Основные факторы: застройщики стремятся выводить проекты на более высокой стадии готовности по более высоким ценам, а также закладывают в себестоимость продукта расходы, связанные с необходимостью обслуживания проектного финансирования.

Премиум-сегмент по итогам года на фоне прошедших реформаций оказался более устойчив за счет сформированной целевой аудитории; схем реализации проектов, отличных от ДДУ (большая часть объема по ПДКП или ДКП); масштабности проектов. Кроме того, чуть менее половины экспонируемых объектов представлено на высокой стадии готовности. На премиальный сегмент новостроек пришлось более 60% нового объема предложения в 2019 г., в то время как в 2018 г. — порядка 45%. Несмотря на снижение общего объема предложения и рост цен в течение всего года, уровень поглощения существенно вырос, что говорит о стабильности рынка несмотря на изменившуюся конъюнктуру.

Таким образом, премиальная недвижимость становится все более зрелым сегментом рынка, приобретая все большую защиту и гарантии ввиду законодательных изменений, и демонстрируя высокий прирост по итогу реализации, вследствие чего потенциальные покупатели готовы увеличивать бюджет покупки. Смягчение монетарной политики ЦБ привело не только к снижению ставок по кредитам, но и отрицательно сказалось на доходности по депозитам и государственным облигациям, поэтому в нынешних экономических условиях премиальное жилье стало более ликвидным финансовым инструментом.

Сегмент жилья бизнес-класса оказался более чувствительным в период волатильности рынка. Многие застройщики предпочли доработать свои проекты, в связи с чем вывод нового предложения был отложен, и вследствие этого наблюдается снижение объема поглощения по итогам года.

В целом 2020 год станет периодом адаптации к новым условиям игры на рынке жилья, состояние рынка сбалансируется. Прогнозируется, что в течение 2020 г. девелоперы будут активнее разрабатывать и выводить новые проекты. Также ожидается снижение объемов строительства в связи с возникновением ограничений возможности входа на рынок для некоторых застройщиков, что автоматически приведет к вытеснению мелких и малоизвестных игроков рынка. Снижение ставок по ипотеке может послужить катализатором спроса не только со стороны конечных покупателей, но и со стороны инвесторов.

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
+7 495 258 5151
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Елена Торлопова
Аналитик
+7 495 258 5151
Elena.Torlopova@colliers.com

МАРКЕТИНГ И PR

Ольга Бакулина
Региональный директор
+7 495 258 5151
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2020 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



Research & Forecasting