

РОССИЯ | МОСКВА

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИТОГИ I КВАРТАЛА 2020



ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Показатель	Бизнес		Премиум	
	к IV кв. 2019	к I кв. 2019	к IV кв. 2019	к I кв. 2019
Изменение показателя				
Объем предложения по площади в экспозиции, м²	1 117 000		260 000	
	-10,5%	-14,4%	10,6%	-8,8%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	14 380		2 549	
	-12,6%	-15,8%	14,0%	-9,0%
Объем нового предложения, I кв. 2020, м²	156 000		1 000	
	-13,3%	98,1%	-97,4%	-96,4%
Средняя площадь лота, м², март 2020	77,7		102,1	
	2,4%	1,6%	-2,7%	0,2%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м², март 2020	268 000		578 000	
	4,3%	6,0%	3,8%	7,9%
Средний бюджет предложения, млн руб.	20,8		59,0	
	6,9%	7,8%	0,9%	6,6%
Объем поглощения, I кв. 2020, м²	245 000		30 000	
	0,8%	6,5%	-18,9%	22,8%
Средняя площадь реализованного лота, м², I кв. 2020	62,0		95,5	
	-0,8%	-2,5%	5,4%	9,3%

Источник: Colliers International

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК I КВАРТАЛ 2020

1. Рост средневзвешенной цены «квадрата» в новостройках

Средняя стоимость жилья в столичных новостройках бизнес-класса увеличилась на 4,3%, а в премиум-сегменте — на 3,8% по сравнению с прошлым отчетным периодом. Годовой прирост средней цены квадратного метра составил 6,0% и 7,9% соответственно.

Последовательная положительная ценовая динамика в течение прошлого года и в начале 2020 г. обусловлена прежде всего переходом застройщиков на проектное финансирование. Для активного роста цен на новостройки бизнес и премиум сегмента в I квартале 2020 г. послужила цепь событий в мировой экономике, состоящей из вспышки COVID-19, обвала цен на нефть и, как следствие, девальвации рубля в марте, что спровоцировало ускоренный рост средневзвешенной цены за квадратный метр на первичном рынке столичной недвижимости.

2. Активизация покупательской активности в марте 2020 г.

Увеличение уровня спроса зафиксировано как на первичном, так и на вторичном рынке жилой недвижимости Москвы. Основной причиной является стремление покупателей выгодно вложить свои сбережения на фоне общей экономической нестабильности.

Так, в марте число зарегистрированных ДДУ на первичном рынке составило 6,8 тыс. шт., что сопоставимо с показателями декабря 2019 г., когда было заключено 6,9 тыс. шт., на 5% ниже показателей марта 2019 г. (когда на рынке наблюдался повышенный спрос, вызванный законодательными изменениями) и на 15% выше показателей марта 2018 г.

На вторичном рынке жилья в марте было зарегистрировано 14,8 тыс. договоров купли-продажи, что практически в полтора раза больше, чем в феврале 2020 г., и на 13% превышает показатели марта прошлого года, следует из данных Росреестра.

3. Рост объемов выдачи ипотеки

В I квартале 2020 г. зафиксирован повышенный спрос на ипотеку. По данным Управления Росреестра по Москве, за первые три месяца 2020 г. заключено 24,9 тыс. ипотечных договоров, что на 22% выше показателей аналогичного периода 2019 г. и на 35% выше показателей I квартала 2018 г.

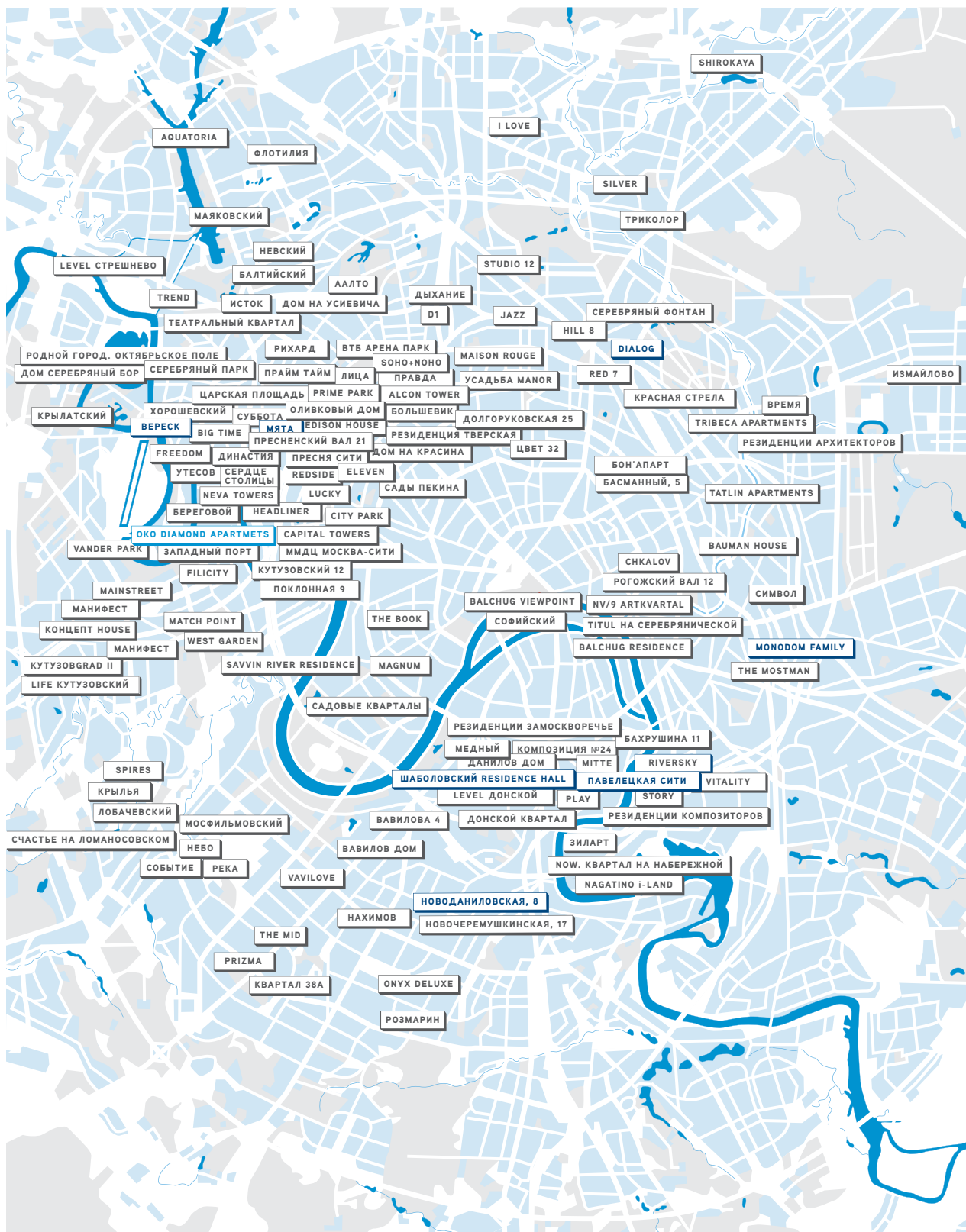
При этом наибольшее количество выданных ипотек зафиксировано в марте 2020 г. — 10,4 тыс. шт., что сопоставимо с показателями декабря 2019 г., когда в Москве был установлен рекордный показатель за все годы — 10,5 тыс. договоров. В сравнении с аналогичным периодом 2019 г. рост составил 33%.

В течение прошлого года государственная политика в жилищной сфере была направлена в том числе на повышение доступности ипотечного кредитования на фоне последовательного снижения ключевой ставки ЦБ РФ. Поэтому в первую очередь подобный ажиотажный спрос связан с ожидаемым ухудшением условий получения ипотечного жилищного кредита.

4. Повышение надежности и прозрачности рынка

Рынок становится более устойчивым к экономическим колебаниям за счет вывода все большего количества проектов по новым правилам финансирования. Доля проектов, реализующихся через эскроу-счета, во всех сегментах с каждым кварталом растет: если по итогам III кв. 2019 г. доля проектов, получивших проектное финансирование составляла менее 20%, то всего за шесть месяцев количество подобных проектов выросло практически в два раза и по итогам I кв. 2020 г. доля составляет 40%.

НА СТАДИИ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



■ Новые проекты премиум-класса 1 кв. 2020

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

ТАБЛИЦА 1:
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС-КЛАССА, ПОСТУПИВШИЕ В ПРОДАЖУ В I КВ. 2020

Старт продаж	Название	Адрес	Формат	Девелопер	Кол-во лотов по проекту	Год ввода
I кв.	Мята	САО, р-н Хорошевский, 1-я Магистральная ул., вл. 25, к. 1	Апартаменты	ГК МИЦ	520	2022
I кв.	Monodom Family	ЮВАО, р-н Лефортово, Золоторожский пр-д, вл. 5, к. 1, 2	Апартаменты	Sun Development	160	2021
I кв.	DIALOG	ЦАО, р-н Красносельский, Большая Спасская ул., вл. 35-37, к. 1, 2	Квартиры	Центр-Инвест	210	2021
I кв.	Новоданиловская, 8	ЮАО, р-н Донской, Новоданиловская наб., вл. 8, к. 1	Апартаменты	ГК Самолет	661	2022
I кв.	Шаболовский Residence Hall	ЮАО, р-н Даниловский, Хавская ул., вл. 9	Апартаменты	Новая жизнь недвижимость	90	2021
I кв.	Павелецкая Сити	ЮАО, р-н Даниловский, Дубининская ул., вл. 59	Квартиры	MR Group/Level Group	902	2023

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

В марте 2020 г. экспонируемый объем предложения в бизнес-сегменте составил 1,12 млн м² (-10,5% к IV кварталу 2019 г.), или 14 380 шт. (-12,6% к IV кварталу 2019 г.). В активной фазе реализации представлены 102 комплекса.

За три первых месяца 2020 г. рынок пополнился шестью новыми жилыми комплексами бизнес-класса: «Мята», Monodom Family, Dialog, «Новоданиловская, 8», «Шаболовский Residence Hall» и «Павелецкая Сити». Кроме того, стартовали продажи в новых корпусах в рамках уже реализуемых проектов, в числе которых: West Garden, Prime Park, FiliCity, RiverSky, Headliner Ilove, «Сердце Столицы», «Зиларт», «Событие», «Серебряный фонтан», «Резиденции архитекторов».

Одним из интересных камерных проектов, вышедших в продажу в течение рассматриваемого периода, стал проект Monodom Family. Жилой комплекс расположен в р-не Лефортово, ЮВАО, и представляет собой клубный проект, включающий две жилые башни со всей необходимой инфраструктурой в стилобатной части.

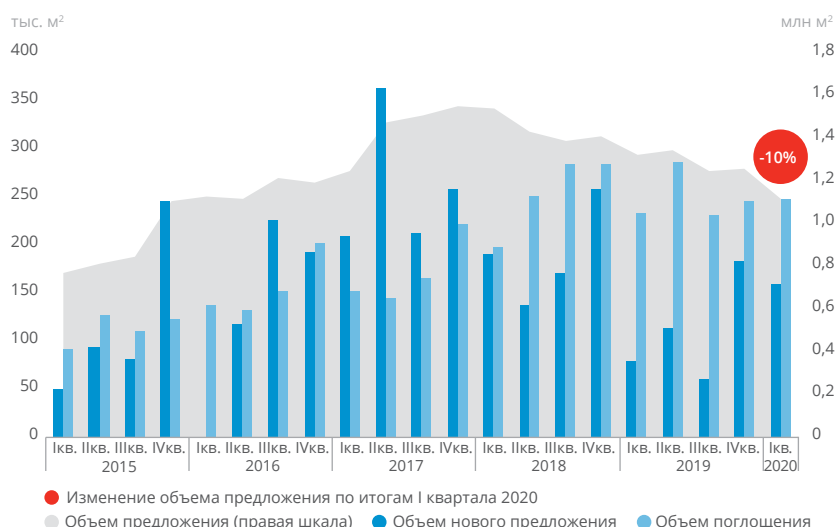
В проекте предусмотрено все для комфортной семейной жизни: планировочные решения, опирающиеся на современные стандарты бизнес-класса с просторными санузлами, кухнями-гостиными и высокими потолками до 4,5 м, нишами под гардеробные или шкафы-купе.

Общий объем нового предложения, без учета выхода площадей в уже реализуемых проектах, по итогам квартала составил 156 тыс. м². Стоит отметить, что за аналогичный период 2019 г. состоялся старт продаж также шести проектов, однако объем предложения, выведенного на рынок, составил чуть менее 80 тыс. м². Практически двукратный рост нового объема предложения обусловлен в первую очередь трендом на комплексное освоение территорий девелоперами.

На рынке постепенно формируется новый фонд перспективного предложения в рамках проектов, которые после законодательных изменений реализуются посредством проектного финансирования — доля таких проектов составляет 24% от общего объема текущего предложения (+5 п.п. к IV кварталу 2019 г.).

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

Источник: Colliers International



Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в общем суммарном объеме предложения относительно показателей IV квартала 2019 г. не изменилась и по итогам конца марта 2020 г. составляет 27,3%. В свою очередь, доля квартир установилась на отметке 72,7%.

Структура предложения по местоположению

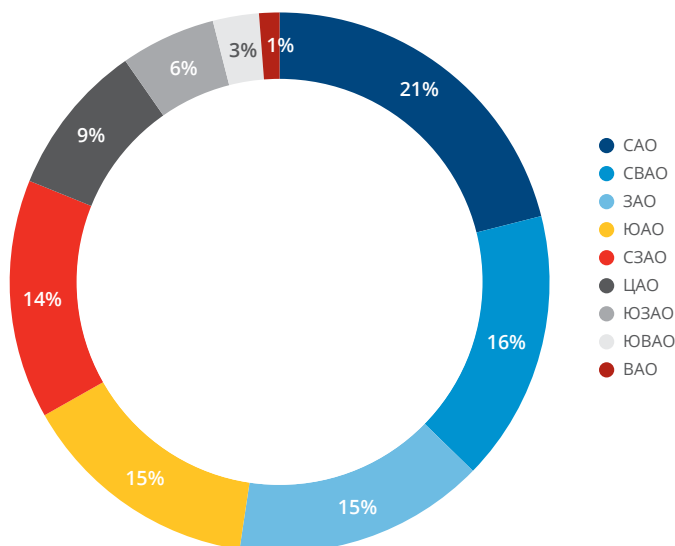
В сравнении с IV кварталом 2019 г. география предложения бизнес-класса претерпела некоторые изменения, однако, по-прежнему, по итогам квартала по-прежнему наиболее активно осваивается Северный округ — его доля в общем объеме оставляет 21% (-1 п.п. к IV кварталу 2019 г.).

На второе место по объему предложения по месторасположению вышел Северо-Восточный округ (доля 16%, +1 п.п. к IV кварталу 2019 г.): здесь стартовали продажи в корп. 3 в проекте «Серебряный Фонтан» и в корп. 5 проекта I Love. На третье место опустился Западный округ (-2 п.п. к IV кварталу 2019 г.) за счет наибольшего объема реализованных лотов по итогам квартала и небольшого объема нового предложения, без учета открытия продаж в уже реализуемых объектах, поступившего в продажу в I квартале 2020 г.

География распределения предложения в остальных округах не претерпела существенных изменений по итогам квартала.

ГРАФИК 2:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО ОКРУГАМ, МАРТ 2020

Источник: Colliers International



Структура предложения по стадии строительства

В структуре предложения по стадии готовности в новостройках бизнес-класса по итогам первых трех месяцев зафиксирован рост доли проектов на начальном этапе (подготовка площадки/разработка котлована/работы подземного уровня) на 5 п.п. Несмотря на тренд по старту продаж на более высокой стадии строительства в связи с банковским финансированием проектов, большая часть нового предложения стартовала на этапе котлована/подготовки площадки — 80%.

По сравнению с IV кварталом 2019 г., когда предложение было достаточно равномерно распределено между проектами на стадии монтажа надземных этажей, фасадных работ и сданных домах, по итогам I квартала 2020 г. в общей структуре предложения преобладает доля объектов, которые получили разрешение на ввод в эксплуатацию, — 34%. Фактически каждый третий лот на рынке реализуется в уже готовом доме. При этом рост за квартал составил 5 п.п. за счет получения разрешения на ввод некоторых корпусов в ряде проектов (1 оч. «Life-Кутузовский», «Life-Ботанический сад — 2», «Резиденции архитекторов», «Хорошевский», «Новочеремушкинская, 17», «Мосфильмовский»).

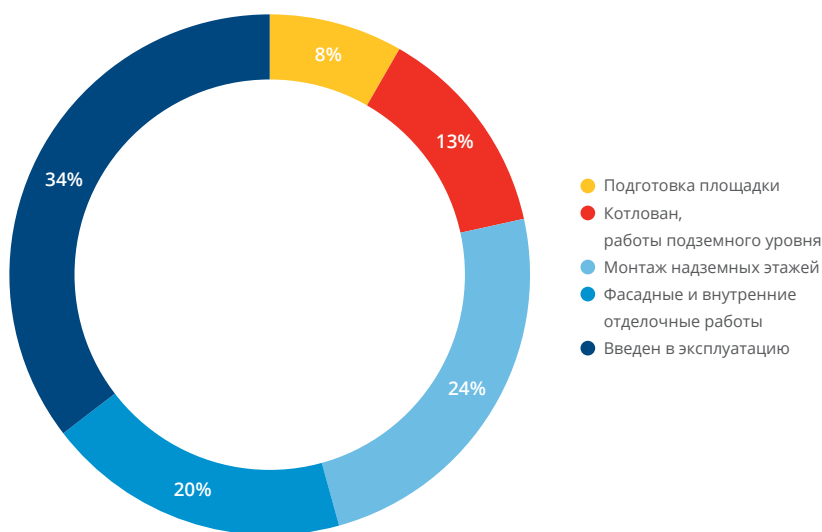


ГРАФИК 3:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
БИЗНЕС-КЛАССА ПО СТАДИИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ,
МАРТ 2020

Источник: Colliers International

Структура предложения по площади квартир/апартаментов

В структуре предложения по площади квартир и апартаментов по итогам квартала произошли существенные изменения. Так, значительно сократилась доля лотов площадью до 60 м² (совокупно — 15 п.п.), что обусловлено вымыванием лотов меньшей площади, как наиболее ликвидных. Данное изменение связано с реализацией отложенного спроса на инверсионно-привлекательные лоты, обусловленного дефицитом данного предложения в прошлых периодах. Выведенный новый объем нового предложения в I квартале 2020 г. еще не успел компенсиро-

вать существующий высокий спрос на квартиры и апартаменты маленькой площади.

Доля лотов, площадь которых превышает 100 м² составила совокупно около 35% (+15 п.п. к IV кварталу 2019 г.).

Средняя площадь квартир за квартал выросла на 2% до 80,4 м² (в IV квартале 2019 г. — 79,0 м²), средняя площадь апартаментов выросла на 4% до 71,2 м² (в IV квартале 2019 г. — 68,5 м²).

Таким образом, более половины от общего объема предложения (а именно 65%) теперь представлено лотами площадью 60–100 м².

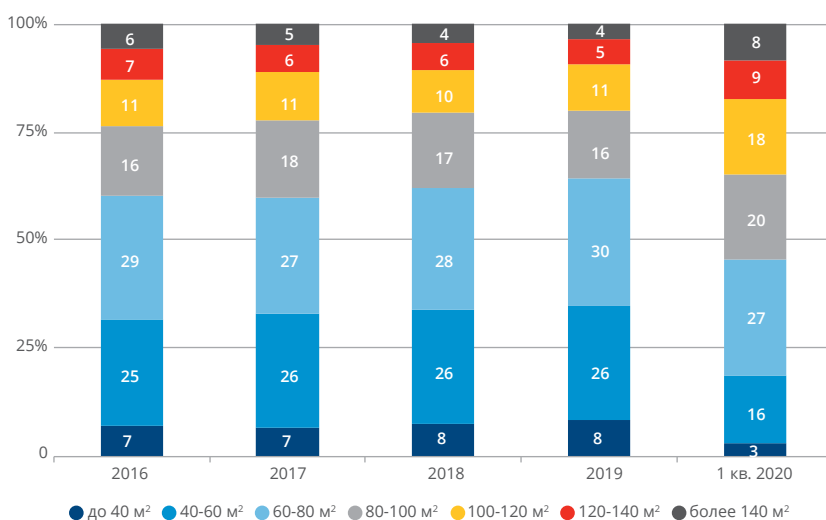


ГРАФИК 4:
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО
ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Структура предложения по наличию отделки

В течение I квартала новое предложение выходило на рынок как в состоянии «без отделки», так и с чистовой отделкой или white box, тем самым сохраняется тренд на диверсификацию предложения с точки зрения наличия разнообразных вариантов отделки в жилых комплексах.

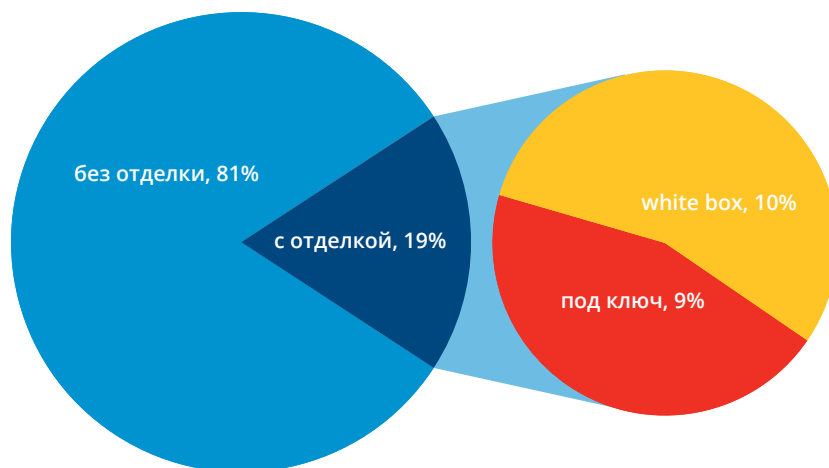
Так, в новом масштабном проекте «Павелецкая Сити» все квартиры будут сдаваться с предчистовой отделкой MR Base. С этой же отделкой запроектирована и часть квартир в стартовавшем корпусе Adagio жилого комплекса FiliCity. Чистовая отделка представлена в «Новода-

ниловская, 8», «Шаболовский Residence Hall» и в двух стартовавших корпусах ЖК RiverSky. Остальная часть объема нового предложения вышла без отделки.

В сравнении с аналогичным периодом 2018 г. доля предложения с отделкой на рынке новостроек бизнес-класса снизилась на 2 п.п. (21%), а в сравнении с IV кварталом 2019 г. не изменилась. При этом относительно равное распределение предложения с отделкой «под ключ» и в состоянии white box сохраняется и в I квартале 2020 г.

ГРАФИК 5:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ
ОТДЕЛКИ, МАРТ 2020

Источник: Colliers International



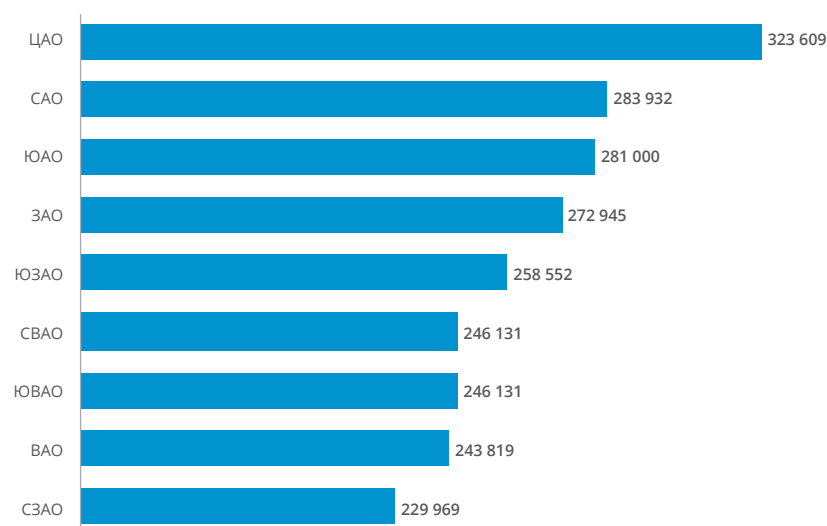
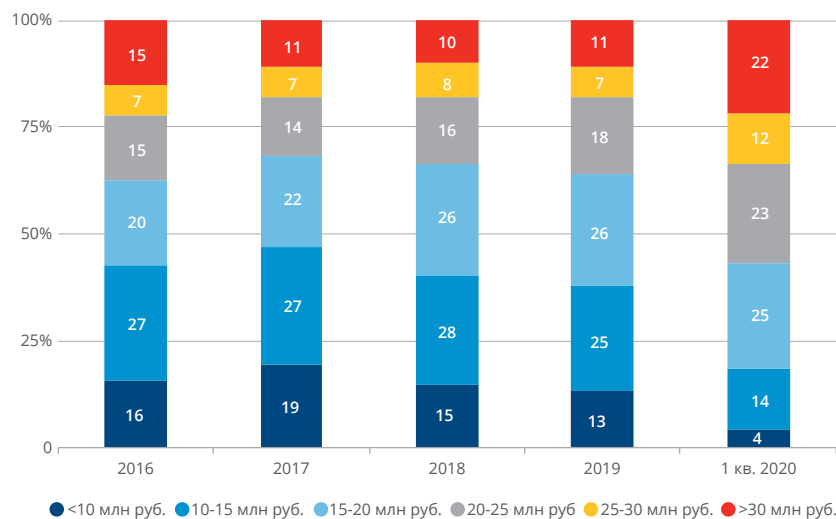
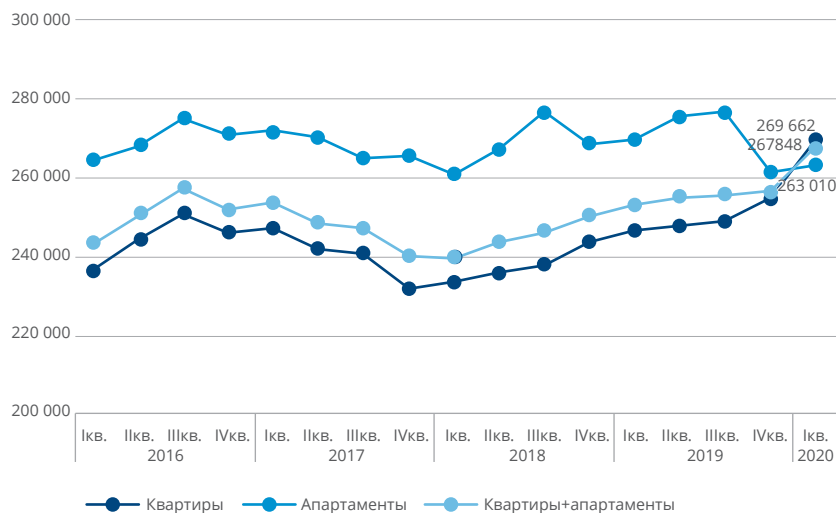
ЦЕНЫ

По итогам I квартала 2020 г. средневзвешенная цена квадратного метра в новостройках бизнес-класса установилась на уровне 268 000 руб./м², в сравнении с предыдущим отчетным периодом рост составил 4,3%, по отношению к аналогичному периоду прошлого года — 6,0%.

Основным катализатором роста цен стала девальвация рубля на уровне 25–30% вследствие обвального падения стоимости нефти в начале марта 2020 г. В сегменте жилья бизнес-класса зачастую используют более качественные иностранные материалы, стоимость которых привязана к мировым валютам. Тем самым резкое ослабление курса рубля повлияло на закупочные цены

стройматериалов, что в конечном счете сказалось на себестоимости строительства и последующей корректировке ценообразования в проектах. Дополнительным фактором послужил ажиотажный спрос в сегменте бизнес-класса в марте.

К концу марта 2020 г. средняя цена предложения на квартиры составила 270 000 руб./м² (+6% по отношению к IV кварталу 2019 г.) на апартаменты — 263 000 руб./м² (+1%). Средний бюджет предложения по итогам квартала также пропорционально скорректировался вслед за средней площадью лотов и средней ценой квадратного метра. По итогам квартала средний бюджет вырос на 6% и составил 20,8 млн руб. за лот.



СПРОС

Пандемия COVID-19 и девальвация рубля создали ажиотажный спрос в марте на рынке первичного жилья бизнес-класса, нехарактерный для начала года. Общий объем поглощения за прошедший квартал составил порядка 245 тыс. м², что сопоставимо с показателями предыдущего отчетного периода, на 6,5% выше относительно показателей аналогичного периода прошлого года и на 20% выше показателей I квартала 2018 г.

Структура спроса по формату недвижимости

Доля апартментов в общей структуре спроса выросла на 5 п.п. до 14%, а доля квартир снизилась до 86%.

Структура спроса по местоположению

В I квартале 2020 г. более половины от общего объема спроса (совокупно 55%) распределилось практически пропорционально между

двумя округами — ЗАО и СЗАО, что обусловлено в первую очередь активным выходом новых концептуально интересных проектов с доступными ценами и выгодными условиями приобретения в течение прошлого года (10 из 22 стартовавших проектов). Лидерами по объемам продаж в Западном и Северо-Западном округах стали сразу три проекта, на которые пришлось суммарно порядка 35% от общего объема поглощения: «Сердце Столицы», «КутузовGrad II» и «Событие».

Наименьшей популярностью у покупателей пользуется Восточный округ, доля которого составляет менее 1% из-за отсутствия нового предложения жилых комплексов бизнес-класса на протяжении практически 2,5 лет, а также ограниченной линейки предложения в уже реализуемых проектах.

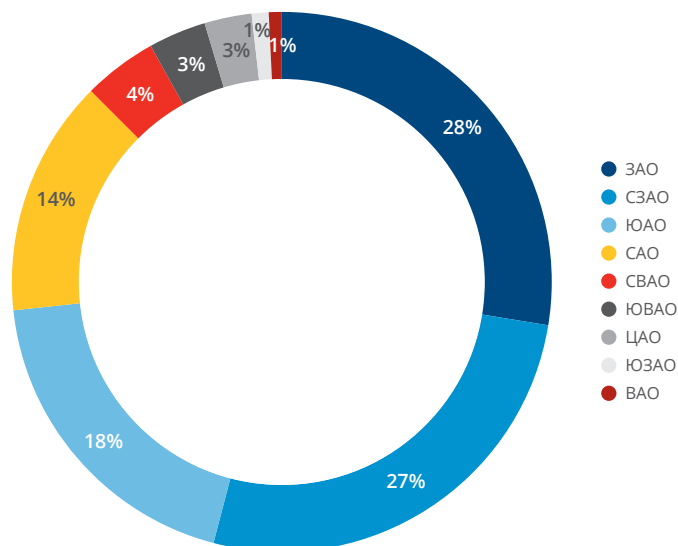


ГРАФИК 10:
СТРУКТУРА СПРОСА
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-
КЛАССА ПО ОКРУГАМ, МАРТ 2020

Источник: Colliers International

Структура спроса по площади квартир/апартаментов

В общей структуре спроса по площади лотов наибольший объем реализованных лотов (более трети от общего объема поглощения) пришелся на лоты площадью до 40 м², и от 40 до 60 м². При этом в сегменте квартир большего всего приобретались лоты площадью от 60 до 80 м², а то время как в сегменте апартаментов наибольшей популярностью пользовались лоты площадью до

40 м². Таким образом, средняя площадь реализованной квартиры по итогам квартала составила 65,8 м² (+3% к IV кварталу 2019 г.), а апартаментов — 45,5 м² (-10% к IV кварталу 2019 г.).

Сегмент апартаментов, напротив, считается наиболее инвестиционно-привлекательным за счет более низкого «входного билета», что и спровоцировало спрос на маленьких площади в новых проектах.

ТАБЛИЦА 2:
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Тип	IV квартал 2019	I квартал 2020	Динамика
Квартиры	64,0	65,8	3% ▲
Апартаменты	50,7	45,5	10% ▲
Средняя	62,5	62,0	0,8% ▼

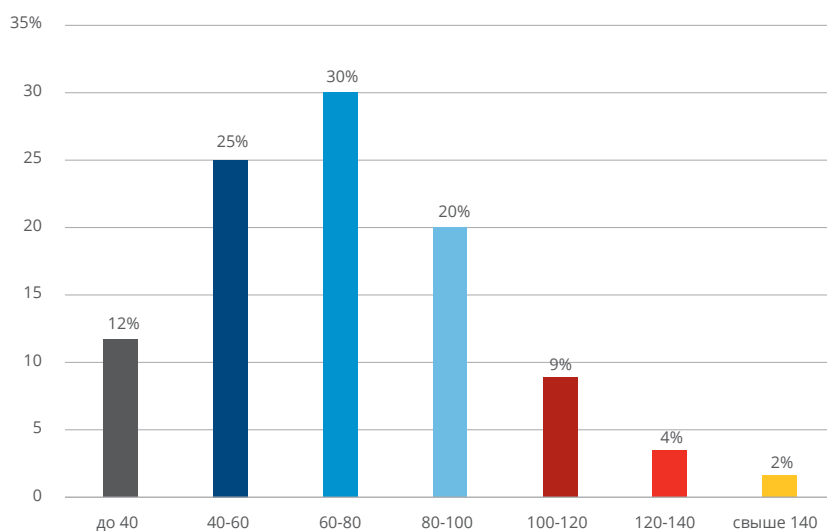


ГРАФИК 11:
СТРУКТУРА СПРОСА НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО
ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Источник: Colliers International

Структура спроса по бюджету покупки

Средний бюджет покупки скорректировался вслед за изменением средней приобретаемой площади вымываемого объема лотов.

Практически 53% в общей структуре спроса на жилье бизнес-класса по бюджету приходится на

лоты стоимостью от 10 до 20 млн руб., при этом в сегменте квартир средний бюджет сделки составляет 16,4 млн руб. (против 15,2 млн руб. в IV квартале 2019 г.), в сегменте апартаментов — 10,5 млн руб. (против 13,4 млн руб. в IV квартале 2019 г.).

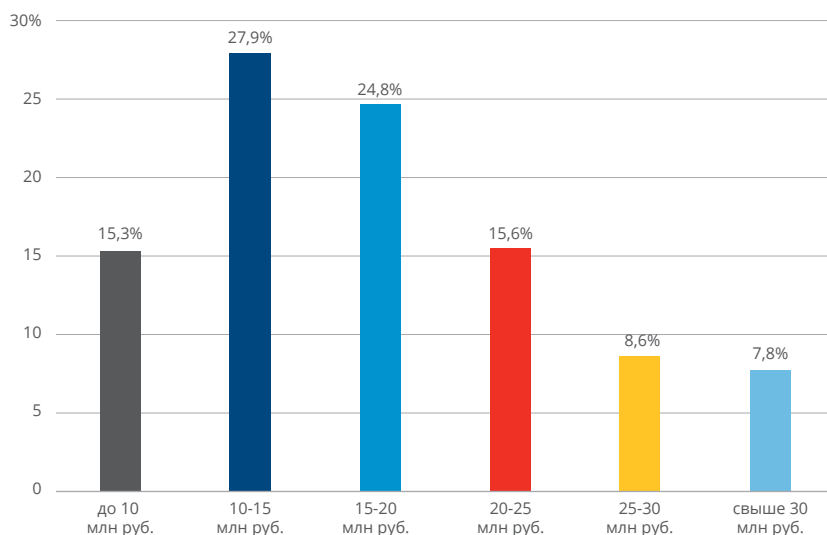


ГРАФИК 12:
СТРУКТУРА СПРОСА КВАРТИР И
АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ
БИЗНЕС-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ

Источник: Colliers International

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

ТАБЛИЦА 3:
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА, ПОСТУПИВШИЕ В ПРОДАЖУ В I КВ. 2020

Старт продаж	Название	Адрес	Формат	Девелопер	Кол-во лотов по проекту	Год ввода
I кв.	ОКО Diamond Apartments	ЦАО, р-н Пресненский, 1-й Красногвардейский пр-д, д. 21, стр. 1	Апартаменты	Capital Group	22	Сдан

Общие сведения

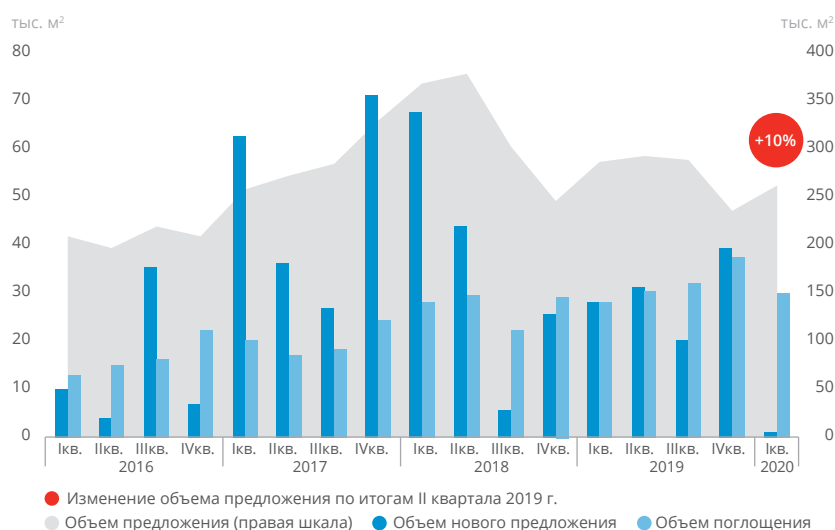
По итогам марта 2020 г. объем предложения в сегменте составил 260 тыс. м² (+10,6% к IV кварталу 2019 г.), или 2 549 лотов (+14% к IV кварталу 2019 г.). Несмотря на приостановку вывода новых проектов в реализацию, прирост обусловлен открытием новых объемов в уже стартовавших проектах: в том числе в проектах Neva Towers, «Софийский», «Поклонная, 9» и др.

В активной фазе реализации, как и кварталом ранее, представлены 33 комплекса.

Впервые за последние три года в сегменте премиальной недвижимости зафиксирован минимальный объем нового предложения. За анализируемый период рынок премиального жилья пополнился лишь новым объемом апартаментов на 15-16-м этажах в небоскребе «ОКО», получившем название ОКО Diamond. Тем самым объем новых проектов, выведенных на рынок в течение квартала, составил 1,2 тыс. м².

ГРАФИК 13:
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА

Источник: Colliers International



Структура предложения по формату недвижимости

Тренд по смещению формата недвижимости в сторону апартментов в экспозиции, получивший свое развитие еще два года назад, наблюдается и по итогам I квартала 2020 г. Доля проектов, в составе которых запроектированы апартменты, вновь увеличилась благодаря выводу новых объемов в реализуемых проектах и составила 67% (+4 п.п. к IV кварталу 2019 г.). Доля жилых комплексов с квартирами составляет 33%.

Структура предложения по местоположению

В целом по итогам квартала структура распределения предложения по районам не претер-

пела существенных изменений. Фактически половина объема предложения (43%) премиального жилья сконцентрирована в комплексах, расположенных на территории Пресненского района.

На втором и третьем местах находятся новостройки, расположенные за пределами ЦАО, в районах Дорогомилово и Раменки Западного округа, — их доля составляет 14% и 5% соответственно. Предложение в Раменках пополнилось ранее скрытым объемом лотов в уже реализуемых проектах, что позволило данной локации войти в тройку районов-лидеров по объемам предложения по итогам квартала.

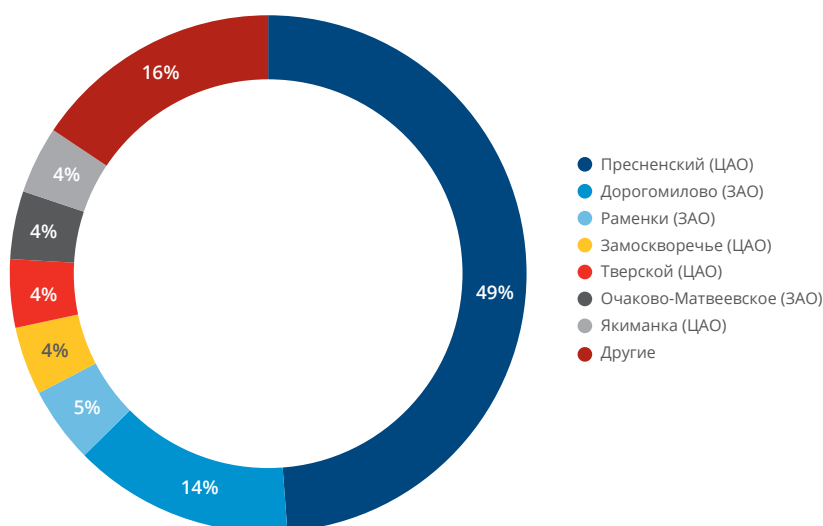


ГРАФИК 14:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-
КЛАССА ПО РАЙОНАМ, МАРТ 2020

Источник: Colliers International

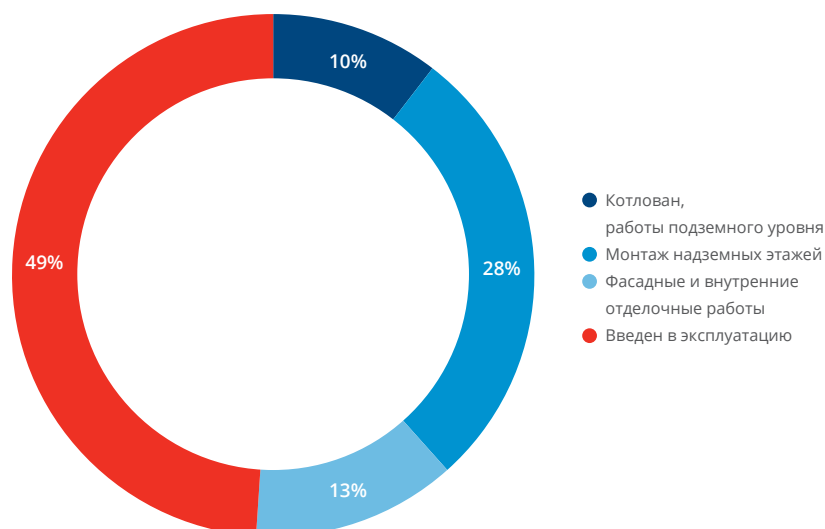
Структура предложения по стадии строительства

Проекты, получившие разрешение на ввод, продолжают преобладать в структуре предложения премиальной недвижимости. По итогам квартала их доля составила 49%, тем самым на 4 п.п. превышая показатели прошлого отчетного периода (45% в IV квартале 2019 г.).

Основным сдерживающим фактором вывода новых жилых комплексов в продажу может служить тот факт, что в сложившихся реалиях застройщики стремятся выводить проекты на более высокой стадии готовности по более высоким ценам с целью увеличения маржинальности.

ГРАФИК 15:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО СТАДИИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ,
МАРТ 2020

Источник: Colliers International



Структура предложения по типам и площади квартир/апартаментов

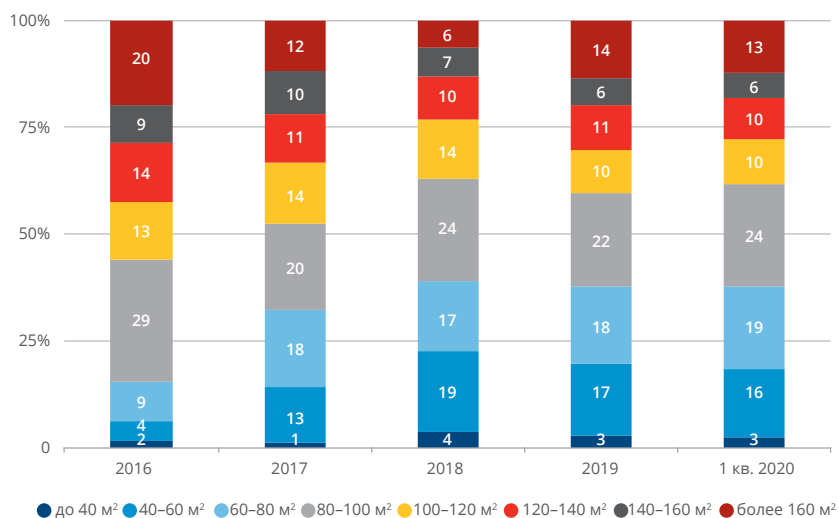
В марте 2020 г. средняя площадь лотов в предложении составила 102,1 м², что на 2% меньше, чем в предыдущем отчетном периоде, и на 0,2% больше относительно I квартала 2019 г. Средняя площадь квартир составила 107,3 м² (-0,3% к IV кварталу 2019 г.), апартаментов — 99,7 м² (-2,5%

к IV кварталу 2019 г.). Апартаменты по-прежнему обладают более компактной планировкой, по сравнению с квартирами.

В целом структура экспозиции по площадям не претерпела по итогам квартала кардинальных изменений – прежде всего это связано с отсутствием вывода новых проектов в продажу.

ГРАФИК 16:
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА
ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М²

Источник: Colliers International



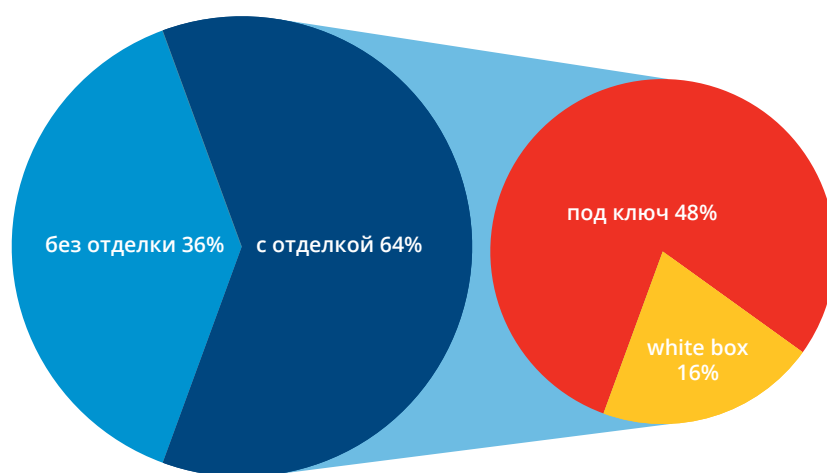
Структура предложения по наличию отделки

Доля квартир и апартаментов, реализующихся с отделкой, продолжает увеличиваться — прирост за квартал составил 3 п.п. (до 64%). По итогам первых трех месяцев 2020 г. с чистовой отделкой реализуется 124,4 тыс. м² (или свыше 1 230 лотов), что составляет 48% суммарного объема предложения на рынке, с white box — 42,6 тыс. м² (или 458 лотов), с долей 16%.

Стоит отметить, что предлагаемая средняя площадь экспонируемых лотов с отделкой традиционно ниже, поскольку из-за более высокой стоимости квадратного метра бюджет покупки выше.

ГРАФИК 17:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, М²

Источник: Colliers International



ЦЕНЫ

Цены на рынке премиальной недвижимости традиционно демонстрируют положительную динамику — годовой рост цены составил 7,3%. Так, совокупная средневзвешенная цена за квадратный метр в сегменте высокобюджетных новостроек по состоянию на март 2020 г. находится на уровне 578 тыс. руб. (против 534 тыс. руб./м² в начале 2019 г.). За квартал рост цены составил 3,8%.

Вслед за изменениями средней площади и средневзвешенной цены квадратного метра изменился и средний бюджет экспонирования. Так, по итогам квартала бюджет предлагаемых квартир составил 54,7 млн руб. (-3% к IV кварталу 2019 г.), апартаментов — 60,9 млн руб. (+4% к IV кварталу 2019 г.).

ГРАФИК 18

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

Источник: Colliers International

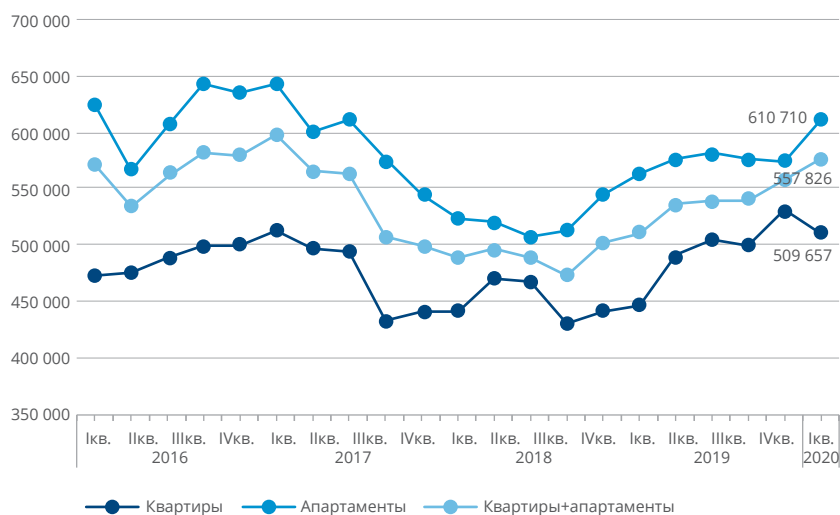


ГРАФИК 19:

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

Источник: Colliers International

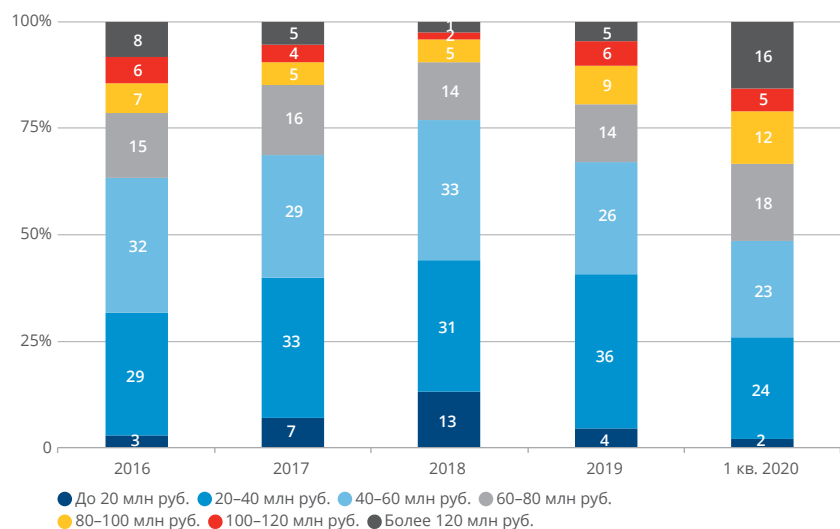
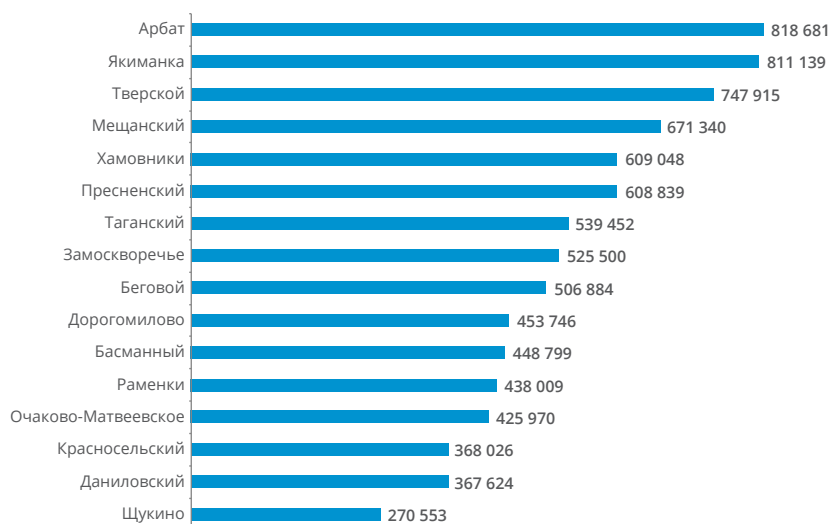


ГРАФИК 20:

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, МАРТ 2020, РУБ. ЗА М²

Источник: Colliers International



СПРОС

Сложившиеся эпидемиологическая и экономическая ситуации в стране привели к активизации покупательской активности в конце зимы и начале весны 2020 г. Показатели за февраль-март 2020 г. продемонстрировали значительный прирост по сравнению с аналогичными периодами 2019 гг. (+19% к февралю 2019 г. и +34% к марту 2019 г.)

В тоже время на рынке присутствуют факторы сезонности: после традиционно высокоактивного периода в конце года в начале следующего наблюдается традиционное снижение спроса. Так, по итогам I квартала 2020 г. объем поглощения составил 30 000 м², что на 19% меньше, чем в предыдущем квартале.

Структура спроса по формату недвижимости

В структуре по формату приобретаемой недвижимости наибольший объем спроса по-прежнему приходится на квартиры — их доля составляет 77% от общего объема поглощения, при этом наблюдаются некоторые колебания, поэтому за квартал в сегменте произошло снижение на 3 п.п. В то же время доля апартментов увеличилась до 23%.

Структура спроса по местоположению

По итогам I квартала 2020 г. более половины от общего спроса приходится на Пресненский район. Лидерами продаж по итогам квартала в районе стали проекты Lucky и Capital Towers, в которых запроектированы квартиры с чистовой отделкой, — совокупно их доля составляет чуть менее 60%. Далее следуют жилой комплекс City Park (21%) и комплекс с премиальными апартментами Neva Towers (17%).

Второе место в общем объеме спроса принадлежит району Хамовники (12%), в котором наибольшим спросом пользуется крупномасштабный проект «Садовые Кварталы».

Третье место в общей структуре спроса занимает район Дорогомилово, на который приходится 9% от общего объема поглощения за счет нового проекта «Поклонная, 9», стартовавшего в прошлом отчетном периоде.

Наименьший объем спроса приходится на Тверской район (1,4%). Основной причиной является редкий вывод в продажу новых объектов, реализующихся по ДДУ, — за последние полтора года стартовал только проект «Долгоруковская, 25».

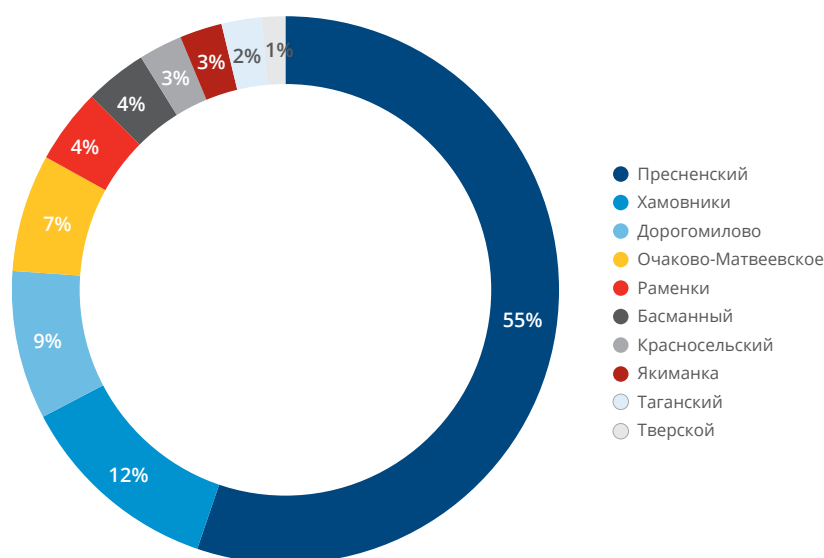


ГРАФИК 21:
СТРУКТУРА СПРОСА НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО
ОКРУГАМ, МАРТ 2020

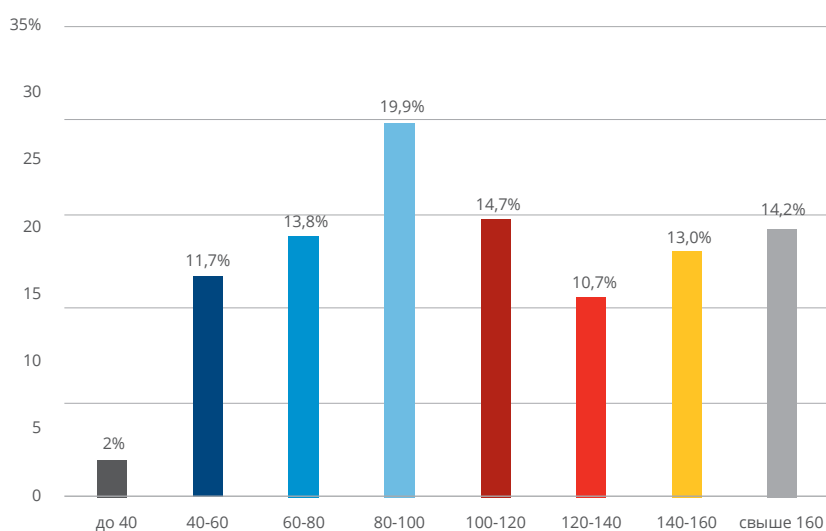
Источник: Colliers International

планировке двухкомнатного или евротрехкомнатного дома. По формату недвижимости наибольшей популярностью у покупателей пользовались квартиры площадью свыше 80 м² (их доля составляет около 85%), а в сегменте апартаментов — лоты площадью от 40 до 80 м² (доля — свыше 60%).

Тип	IV квартал 2019	I квартал 2020	Динамика
Квартиры	96,8	107,4	10% ▲
Апартаменты	71,7	62,8	12% ▼
Средняя	90,6	92,4	2% ▲

Как следствие, клиенты получили возможность приобрести более дорогие премиальные квартиры, не только больше по площади, но и более интересные с точки зрения качественных характеристик.

Источник: Colliers International



Структура спроса по бюджету покупки

По итогам I квартала 2020 г. рост средней цены «квадрата» и увеличение средней приобретаемой площади привели к росту бюджета сделки. Так, средней бюджет покупки по итогам

отчетного периода составил 49,2 млн руб. (+7% к IV кварталу 2019 г.). В сегменте квартир средний бюджет сделки составляет 59,3 млн руб. (+9% к IV кварталу 2019 г.), в сегменте апартаментов бюджет сделки остался практически неизменным — 29,2 млн руб. (-0,3% к IV кварталу 2019 г.).

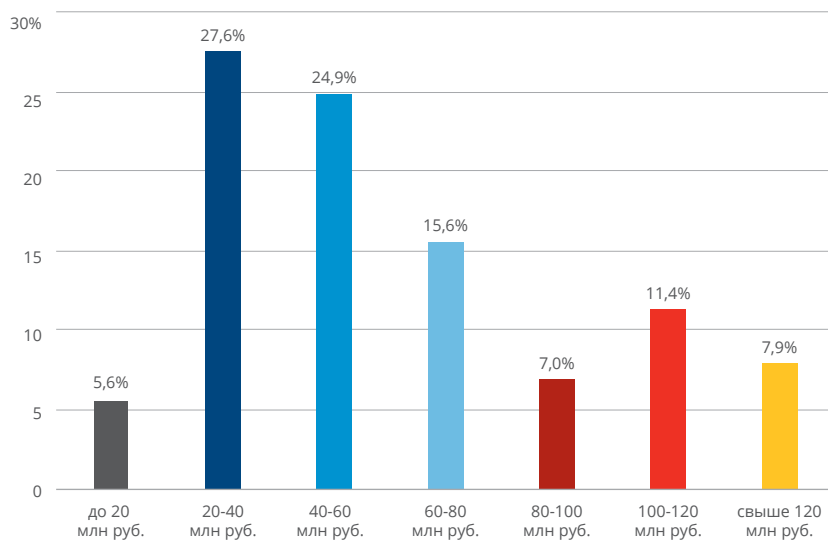


ГРАФИК 23:
СТРУКТУРА СПРОСА КВАРТИР И
АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ
ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ

Источник: Colliers International

ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

Предложение

Сложившаяся неопределенность не только на рынке недвижимости, но и в целом в мире побудила девелоперов временно отложить старт продаж ряда проектов, особенно в «перегретых» локациях, таких как, например, район Раменки. Застройщики завершили переход к новым правилам финансирования строек и адаптировались к новым «правилам игры», однако экономическая турбулентность внесла свои коррективы: многие крупные федеральные и московские компании вынуждены перестраивать свои финансовые модели, учитывая текущий курс национальной валюты, временную приостановку строительства, текущие условия ипотечного кредитования и т. д. Поэтому, в течение следующего квартала-двух прогнозируется стагнация девелоперской активности.

Ввод

По оценке вице-премьера Правительства РФ Марата Хуснуллина, достижение показателя ввода жилья в 120 млн м² не выглядит реалистичным в текущем году, поэтому существует два сценария для рынка жилищного строительства: оптимистичный и пессимистичный. Первый заключается в сохранении объемов строительства на уровне 2019 г., когда по России было сдано 82 млн м² жилья; второй — в падении объемов строительства от 20% до 70%.

Стоит отметить, что плановое задание для Москвы по вводу на текущий год составляет 3,6 млн м², а итоги I квартала 2020 г. показали, что столица пока в графике по вводу жилья — по итогам первых трех месяцев было построено и сдано в эксплуатацию 1,47 млн м², что составляет порядка 37% от установленного плана.

Цены

Вследствие потери части ослабления позиций рубля себестоимость строительства выросла в части материалов и комплектующих, что повлекло за собой рост средней цены «квадрата».

Ожидается, что до III квартала 2020 г. за счет общей неопределенности, вызванной экономическими и социальными угрозами, не существует предпосылок для существенного роста средневзвешенной цены реализации, помимо традиционного роста на стадию строительной готовности. Далее прогнозируется, что рынок стабилизируется и цены будут корректироваться за счет выхода нового предложения и на стадию готовности уже реализующихся проектов.

Спрос

Девальвация рубля, произошедшая на фоне обвала цен на нефть, вызвала в марте прирост спроса на рынке жилой премиальной недвижимости, многие клиенты ускорили принятие решения о покупке и в кратчайшие сроки вышли на сделку. Данный всплеск был спровоцирован в первую очередь желанием покупателей вложить имеющиеся денежные средства на фоне экономической неопределенности, а также увеличением покупательской способности для клиентов с валютными сбережениями.

Общая сложившаяся неопределенность на рынке с большой долей вероятности приведет к спаду спроса в течение следующего квартала. Однако, многие клиенты заняли «выжидательную позицию» и отложили покупку на ближайшую перспективу, когда общая экономическая ситуация стабилизируется. Отложенный спрос, сформированный в нынешних условиях экономической нестабильности, найдет свое отражение в конце года, который традиционно считается высоким и активным сезоном, за счет чего спрос восстановится.

КОНТАКТЫ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Кирилл Голышев
Директор
Kirill.Golyshev@Colliers.com

Наталья Неверова
Директор по маркетингу и рекламе
Департамент жилой недвижимости
Natalia.Neverova@colliers.com

Мария Кокоулина
Руководитель
маркетинговых проектов
Департамент жилой недвижимости
Mariya.Kokoulina@colliers.com

Владимир Сергунин
Партнер, член совета директоров
Vladimir.Sergunin@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. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете. Вспышка нового коронавируса (COVID-19), объявленная Всемирной организацией здравоохранения как «глобальная пандемия» 11 марта 2020 года, оказала воздействие на все сектора рынка недвижимости. Мы столкнулись с беспрецедентным набором обстоятельств, которые усложняют процесс оценки. Данный отчет не может быть рассмотрен как руководство для оценки или принятия инвестиционных решений, либо как руководство для покупки или продажи объекта недвижимости. С учетом неопределенности будущего влияния вспышки коронавируса COVID-19 на рыночное предложение, спрос, а также ценовые характеристики рынка, мы рекомендуем принять к сведению тот факт, что наш анализ и оценка ситуации в существенной степени определяются рыночной неопределенностью, несмотря на наши усилия сохранить максимально полный и объективный анализ.

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