

Январь-август 2020 г.

# Главные тренды московского рынка премиальных и элитных новостроек

# Динамика основных показателей рынка

## Спрос и предложение

Итоги карантинных месяцев для элитного сегмента дали эффект двукратного спада продаж (-49%), при этом интерес клиентов к сегменту сохранился. Помимо карантинных мер, на спрос оказали также воздействие ограничения в работе Росреестра и МФЦ, а также отсутствие возможности показывать проекты в офисах продаж.

В элитном классе с начала 2020 г. объем предложения сократился на 12%. Падение связано со стратегией девелоперов, которые «спрятали» объем в период карантина из-за низкого спроса. При этом за 2019 г. рост объема экспонирования составил около 20% из-за выхода новых проектов.

В премиум-классе в январе-августе 2020 г. объем поглощения рынка снизился по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. на 33%, что связано с введением карантинных мер.

В 2020 г. значительно снизился объем нового предложения в элит-классе по сравнению с аналогичным периодом – падение составило 84%.

Пиковый спад месяцев 2020 г. к месяцам 2019 г. в сегментах элит и премиум составлял 80-85% (апрель-май 2020 г.).

## Цены

При рассмотрении в долгосрочной перспективе видна общая тенденция роста цены в высокобюджетном сегменте, периодические колебания вызваны структурным изменением (выходом новых проектов).

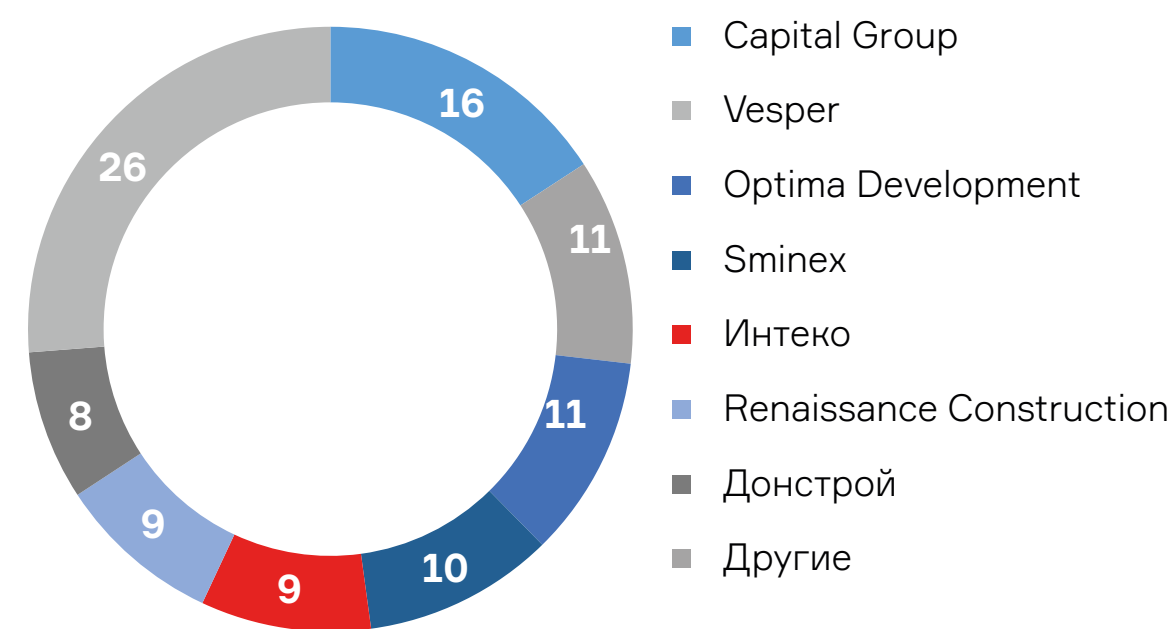
По итогам августа 2020 г. среднерыночная цена предложения в новостройках премиум-класса составила 572 тыс. руб./кв. м, что на 11% выше показателя аналогичного периода 2019 г.

В элитном классе среднерыночная цена предложения в 2020 г. увеличилась на 4% и достигла 1,178 млн руб./кв. м., с начала года были отмечены колебания цены. Особенно заметно снижение средневзвешенной стоимости 1 кв. м во 2-м квартале 2020 г., в период карантина. В 3-м квартале 2020 г. среднерыночная цена предложения восстановилась и продолжает расти.

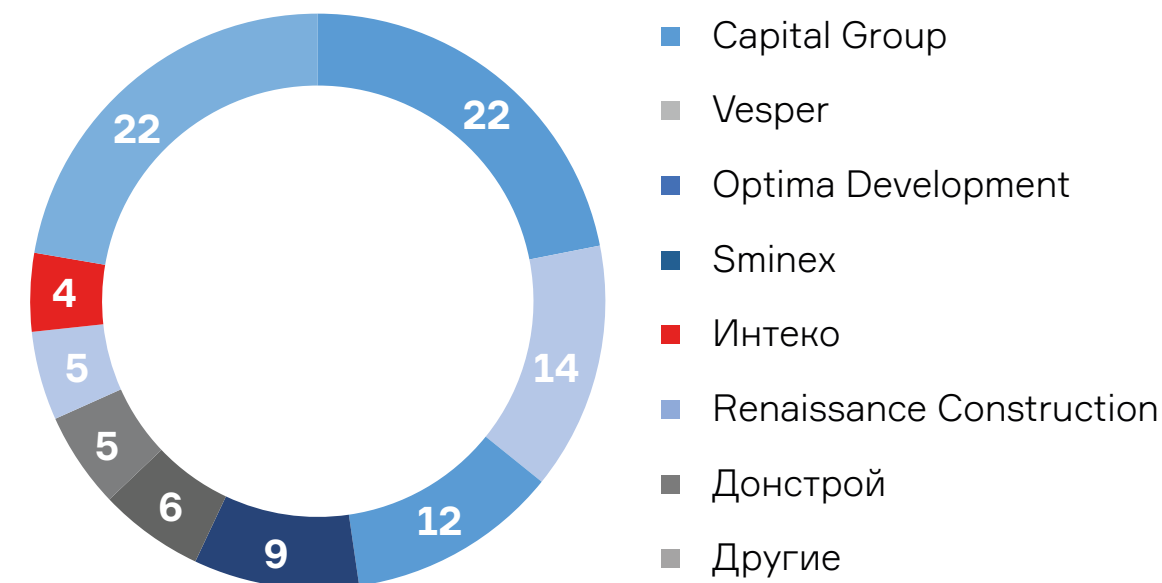
Выход нового предложения	Премиум-класс	Динамика янв.-авг. 2020/янв.-авг. 2019	Элит-класс	Динамика янв.-авг. 2020/янв.-авг. 2019
Объем предложения, тыс. кв. м	65	-43%	13,6	-84%
Спрос	Премиум-класс	Динамика янв.-авг. 2020/янв.-авг. 2019	Элит-класс	Динамика янв.-авг. 2020/янв.-авг. 2019
Объем сделок, тыс. кв. м	56,9	-33%	17,3	-49%
Средняя цена, тыс. руб./кв. м	547,7	-16%	1 093	+6,5%
Средняя стоимость, млн. руб.	64,1	+13%	173,1	+5%
Средняя площадь, кв. м.	95,6	+9%	158,3	+6%
Предложение	Премиум-класс	Динамика янв.-авг. 2020/май-декабрь 2019	Элит-класс	Динамика янв.-авг. 2020/май-декабрь 2019
Объем предложения, тыс. кв. м	307,2	-5%	175,1	-12%
Средняя цена, тыс. руб./кв. м	572	+11%	1 177,7	+4%
Средняя стоимость, млн. руб.	78,3	+3%	185,9	+8%
Средняя площадь, кв. м.	114,9	+1%	150	-2%

# Анализ структуры продаж и нового предложения по девелоперам

Структура поглощения,  
2019 г., % по кв. м



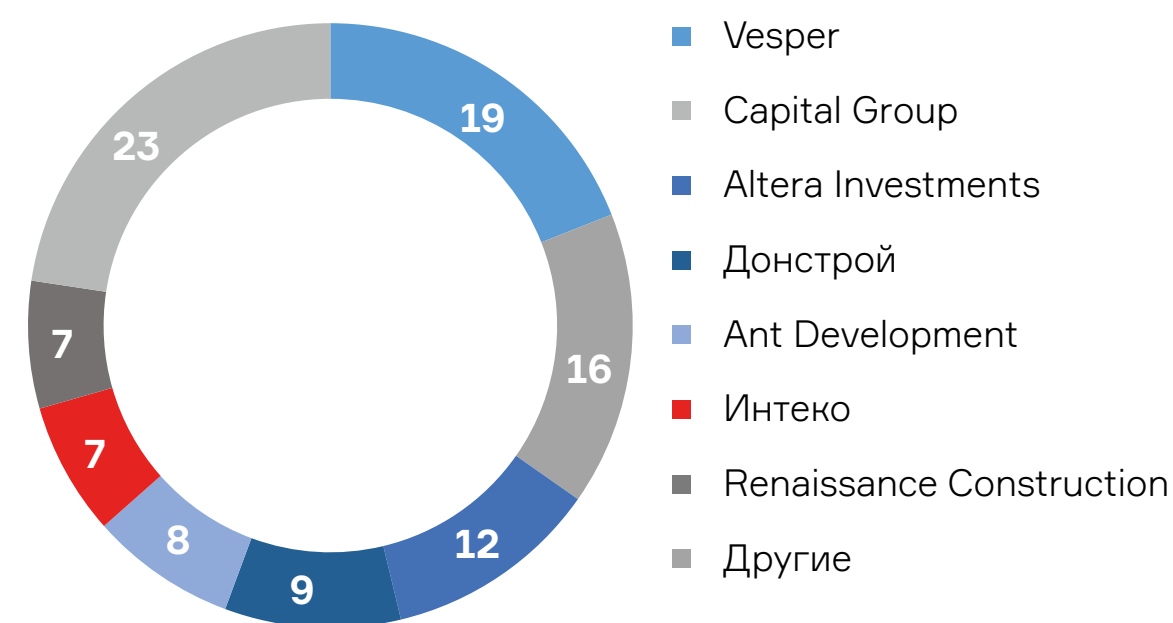
Структура нового предложения,  
2019 г., % по кв. м



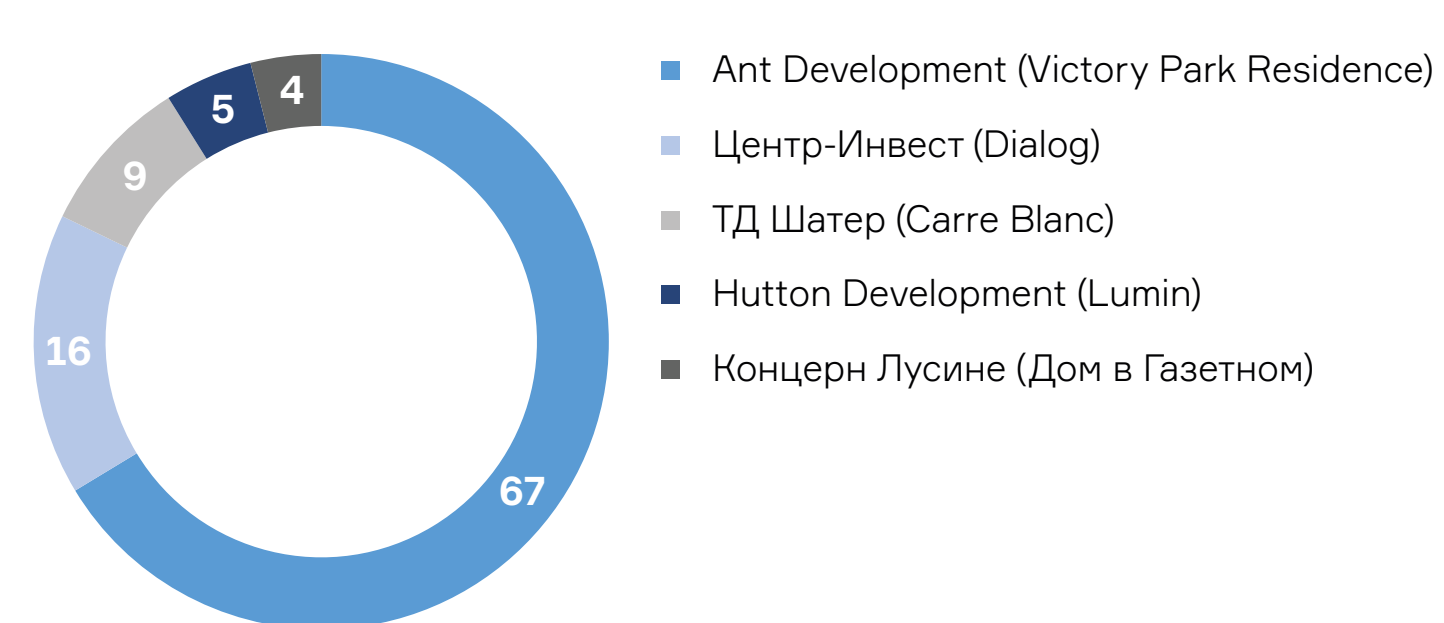
За 8 месяцев 2020 г. лучшие результаты по продажам показали Vesper (19%, основной объем – Lucky 1905), Capital Group (16%, основной объем – Capital Towers), Altera Investment (12%, Вишеневый сад). Доля ИНТЕКО (Balchug Viewpoint, Balchug Residence и Садовые кварталы) составляет 7%.

До конца 2020 г. ИНТЕКО планирует нарастить долю рынка до 9-10% за счет увеличения продаж в проекте Садовые кварталы.

Структура поглощения,  
8 месяцев 2020 г., % по кв. м



Структура нового предложения,  
8 месяцев 2020 г., % по кв. м

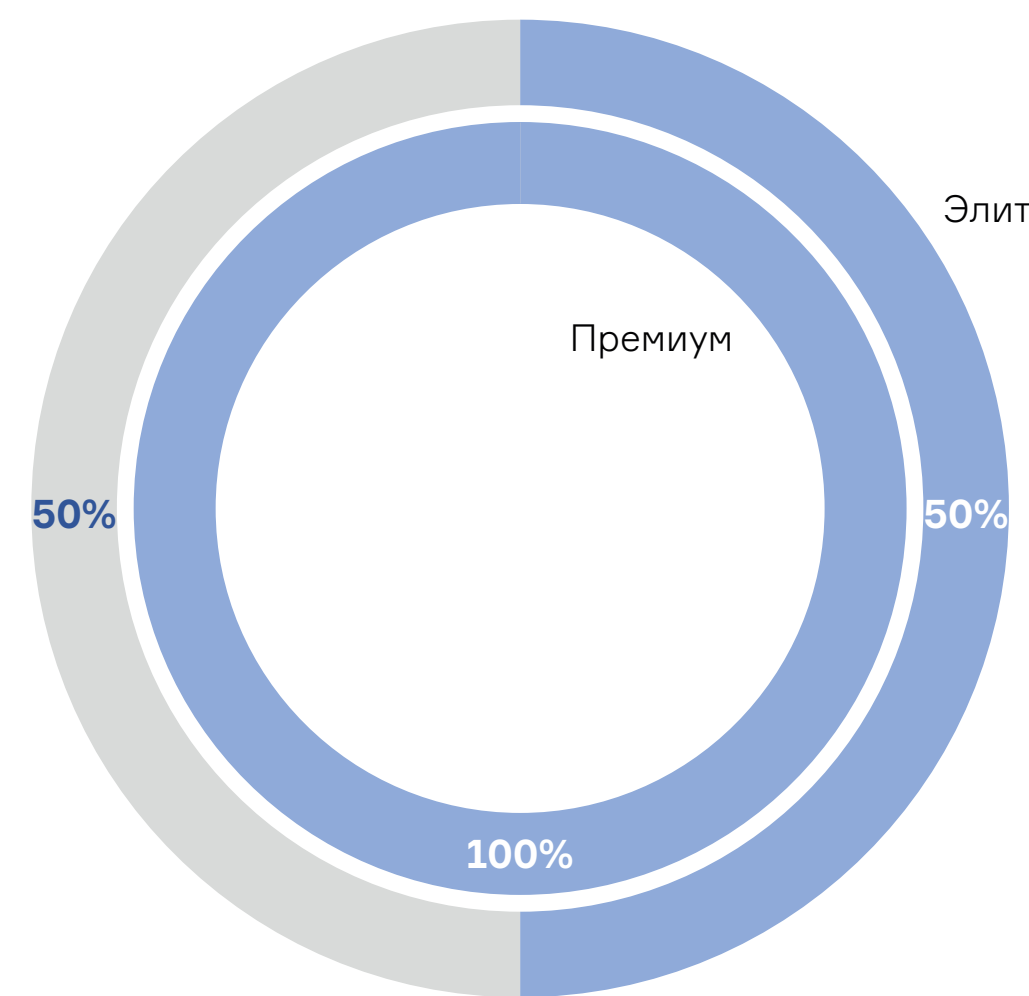


За 8 месяцев 2020 г. новые проекты вывели 5 застройщиков, самым крупным проектом стал Victory Park Residence (ANT Development).

На рынке ожидается выход еще 13 новых проектов общей продаваемой площадью около 170 тыс. кв. м.

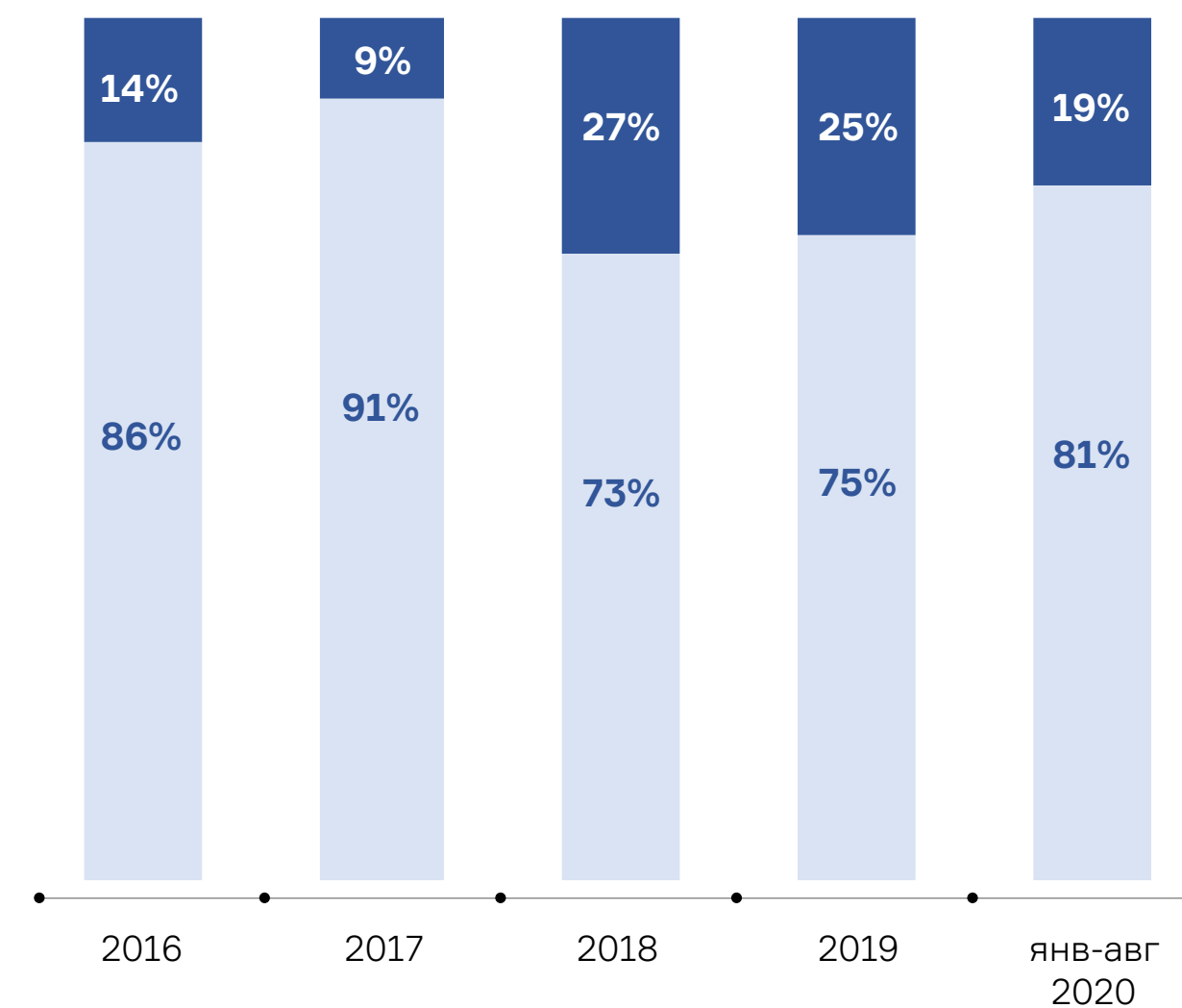
# Динамика структуры новых проектов по доле ипотеки и структура по типу строительства

Доля проектов премиум- и элит-сегментов по типу строительства за 8 месяцев 2020 г., % по кв. м



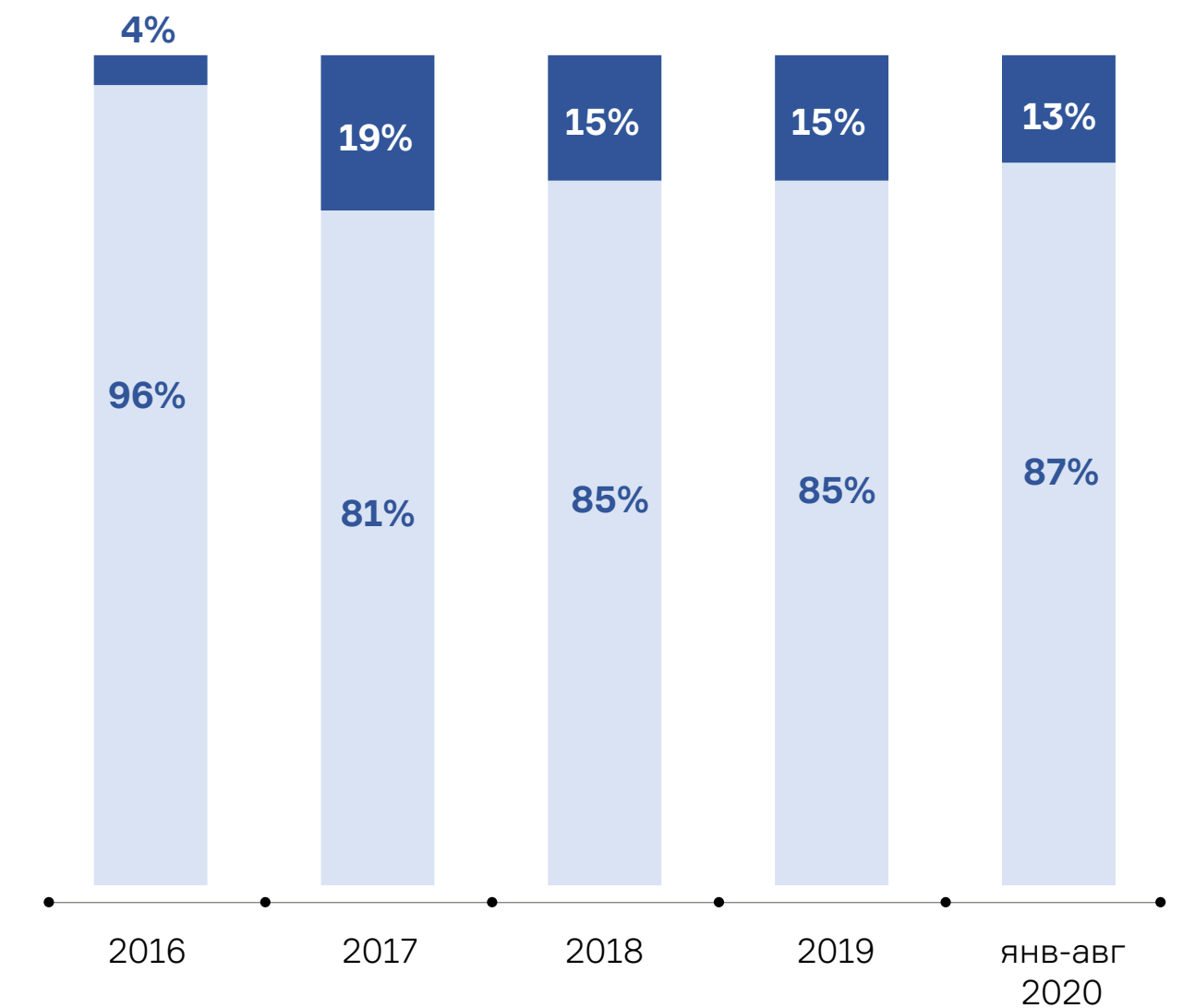
■ Новое строительство ■ Реконструкция/редевелопмент

Доля ипотечных сделок в новостройках премиум-класса, % по кв. м



■ С ипотекой ■ Без ипотеки

Доля ипотечных сделок в новостройках элит-класса, % по кв. м



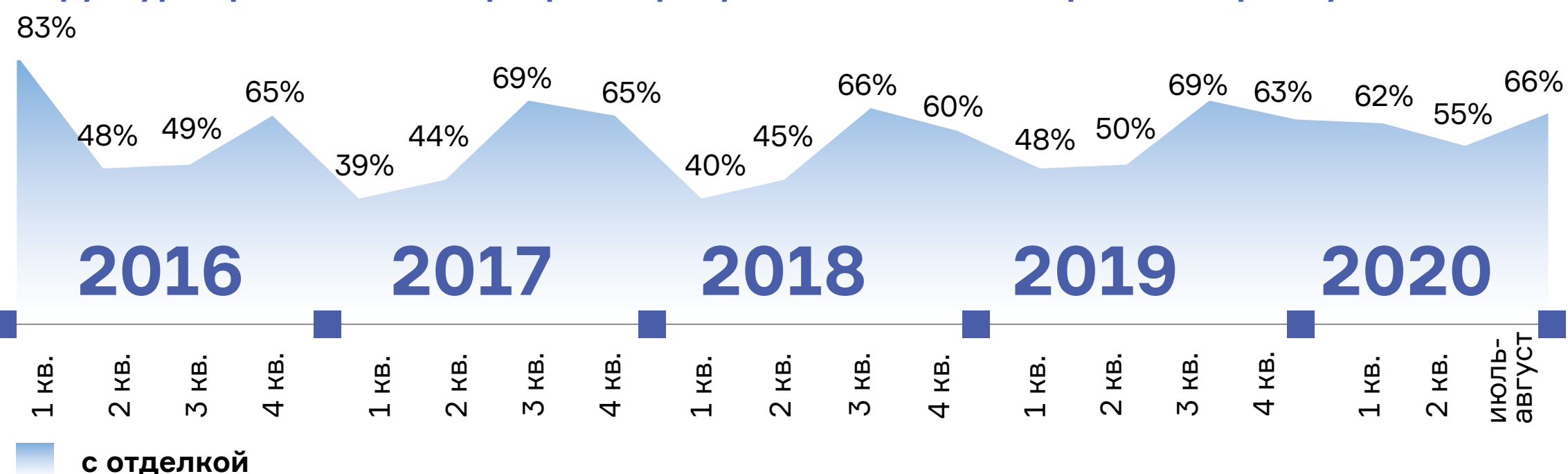
■ С ипотекой ■ Без ипотеки

Доля новых проектов за 8 месяцев 2020 г. с реконструкцией в элитном сегменте высока, что связано с локацией данного класса: одним из критериев класса элит является расположение в центре Москвы, где площадок под новое строительство становится все меньше. Таким образом, можно прогнозировать дальнейший рост доли элитных проектов с реконструкцией исторических зданий. В премиум-классе проекты с реконструкцией отсутствуют, и в ближайшем будущем их доля расти не будет, что связано в том числе с расширением локации премиум-класса, что позволяет осуществлять новое строительство.

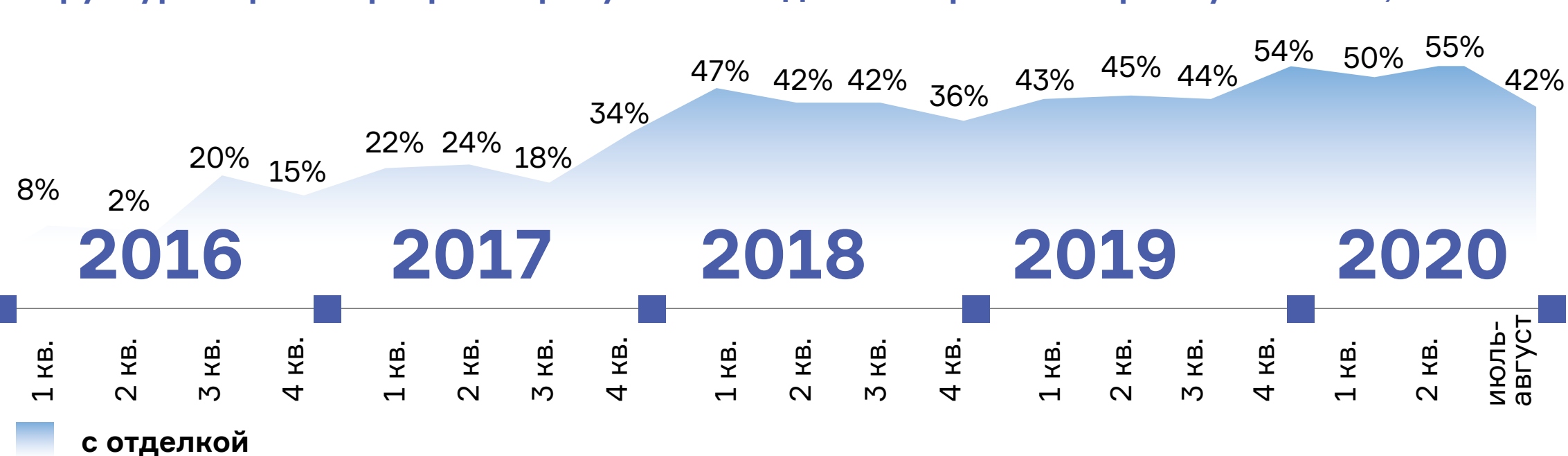
Доля ипотечных сделок в премиум-классе по итогам 8 месяцев 2020 г. по сравнению с 2019 г. снизилась на 6 п. п., а в элитном сегмента – на 2 п. п., что говорит об отсутствии влияния сниженной ипотечной ставки на принятие решения о покупке в этих сегментах. Карантинные меры также оказали воздействие в целом на рынок высокобюджетного сегмента, по итогам 2020 г. мы ожидаем восстановление доли ипотеки до уровня 2019 г.

# Динамика структуры предложения и спроса по отделке в высокобюджетном сегменте

Структура предложения в разрезе присутствия отделки в проектах премиум-класса, %



Структура спроса в разрезе присутствия отделки в проектах премиум-класса, %

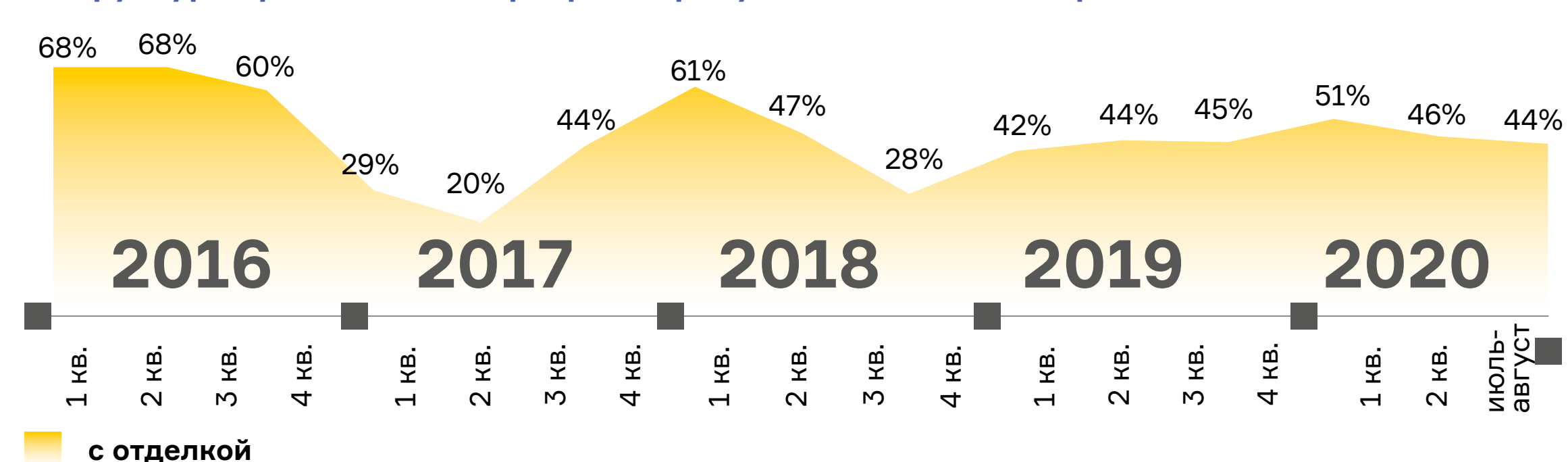


В исследуемом периоде (с 2016 г.) предложение проектов с отделкой в премиум-классе составляло весомую долю, достигнув 2/3 в 2020 г.

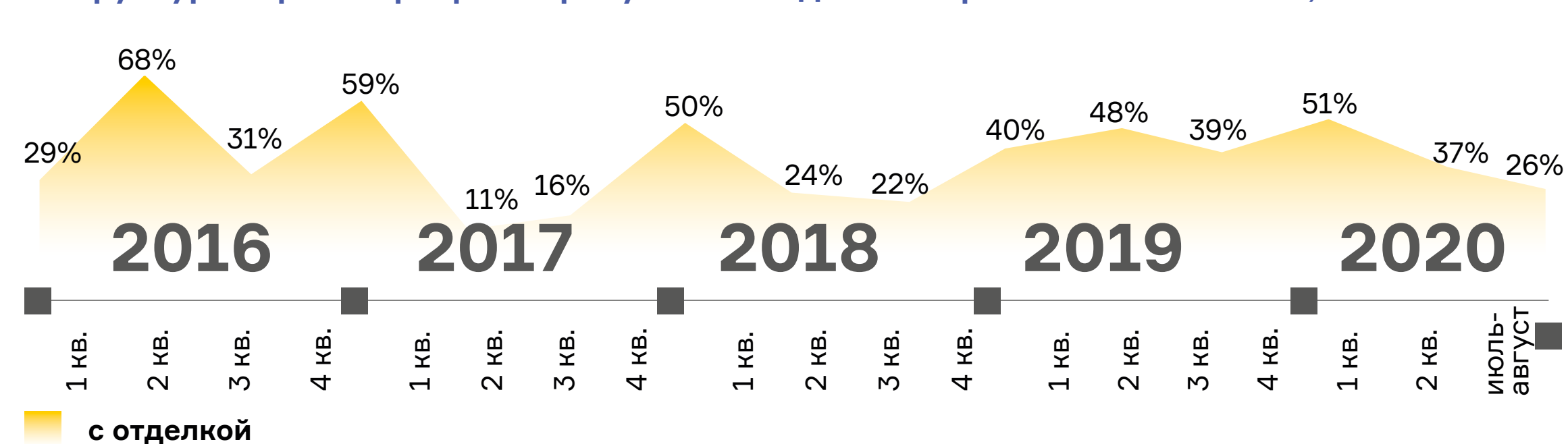
Активный спрос на проекты с отделкой появился в конце 2017 г., а к 1-му полугодю 2020 г. стабилизировался на уровне 50% от спроса. Таким образом, наблюдается тренд на увеличение спроса со стороны покупателя на проекты с готовой отделкой, что говорит и об изменении предпочтений, и об улучшении качества предлагаемой отделки в классе премиум.

В премиум-классе по итогам 8 месяцев 2020 г. доля новых проектов с отделкой составила 67%.

Структура предложения в разрезе присутствия отделки в проектах класса элит, %



Структура спроса в разрезе присутствия отделки в проектах класса элит, %



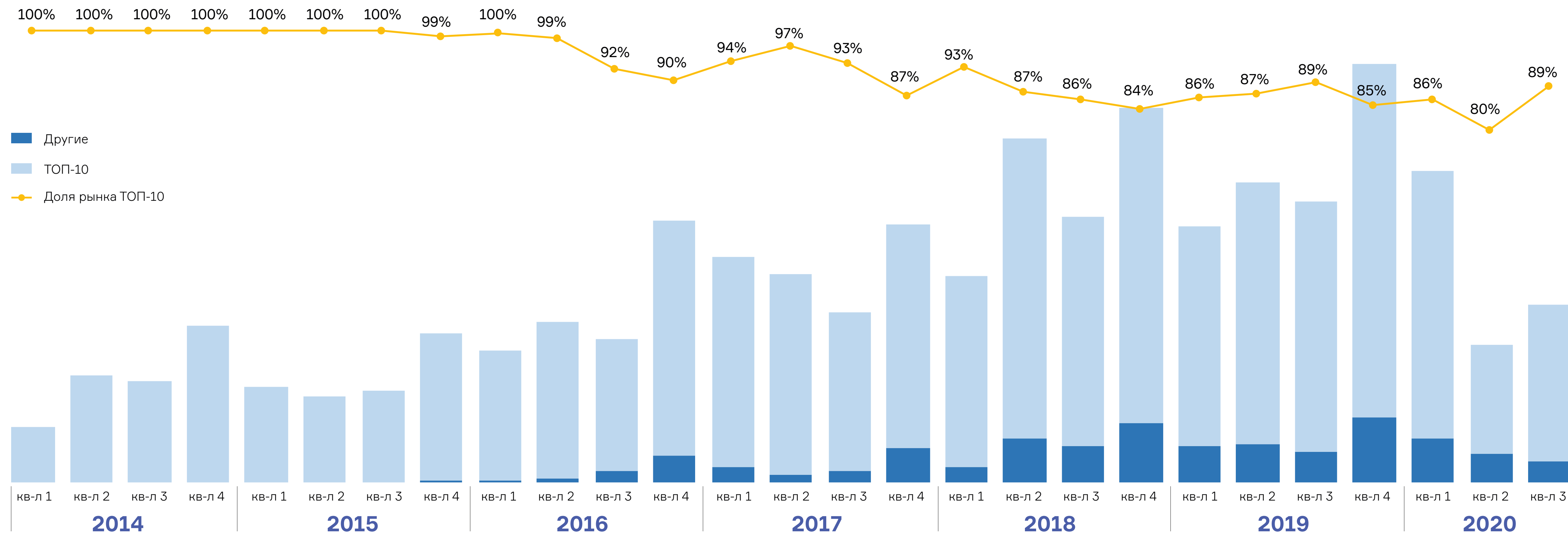
Рынок элитной недвижимости практически на всем протяжении исследуемого периода насыщен проектами с готовой отделкой.

В целом доля спроса на строящиеся проекты с отделкой составляет от 30% до 50%. Неровная динамика спроса объясняется небольшим объемом сделок на элитном рынке, и в связи с этим даже несколько сделок без отделки могут менять структуру в коротком периоде.

Доля выхода новых проектов с отделкой также высока.

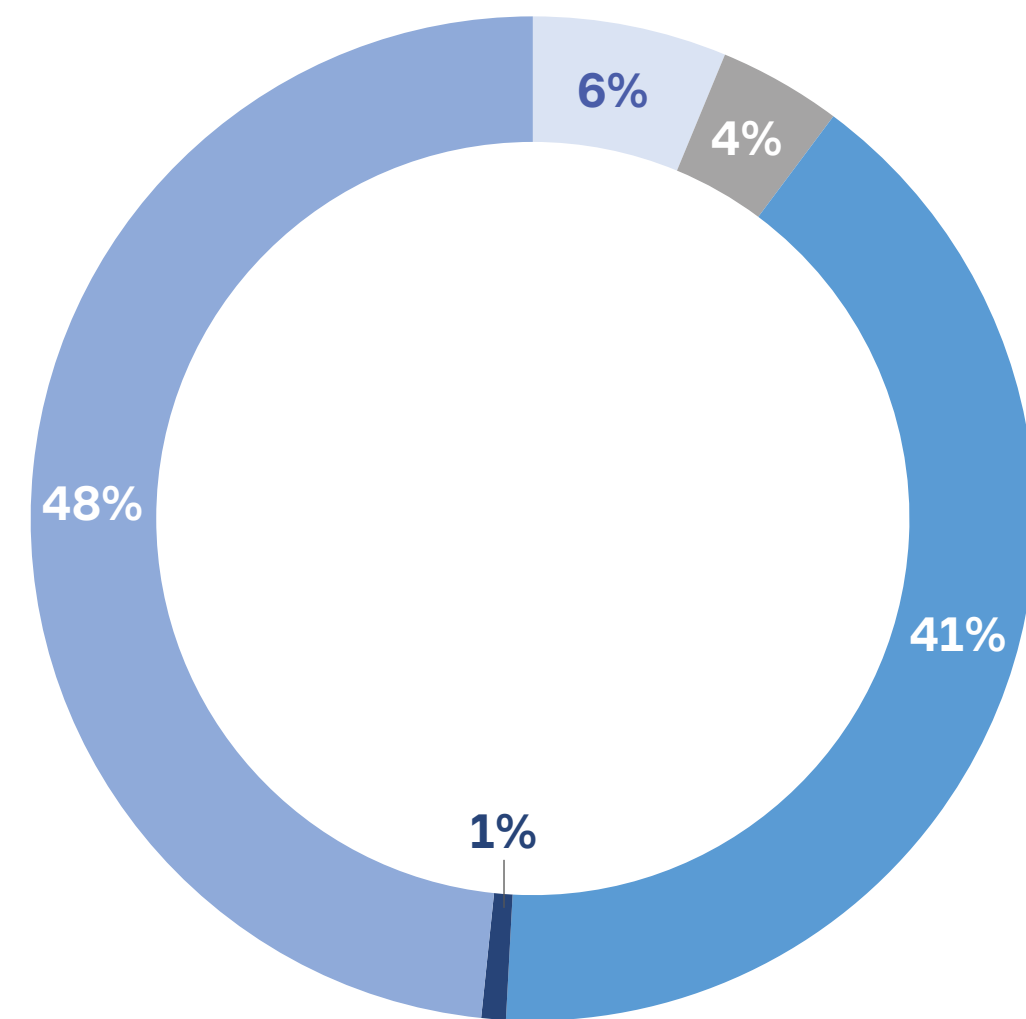
# Концентрация рынка по продажам

Структура рынка по продажам застройщиков ТОП-10



В 2019 г. и в течение 8 месяцев 2020 г. не менее 80% предложения на рынке премиум- и элит-классов продавалось 10 крупнейшими застройщиками. Максимального значения этот показатель достиг в 3-м квартале 2020 г. – около 89%.

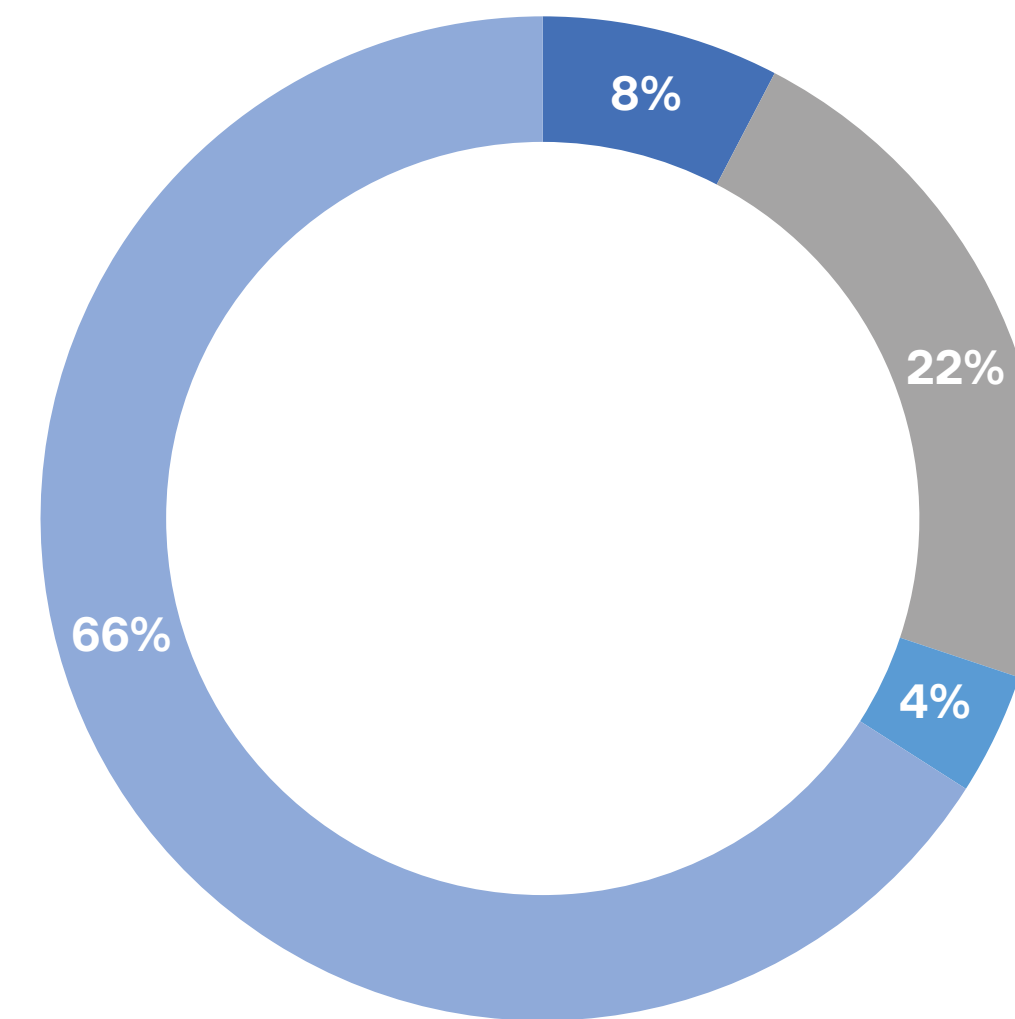
# Структура предложения по стадиям строительства



**Новостройки премиум-класса, % по кв. м**

- Работы нулевого цикла
- Начало монтажных работ
- Монтажные и отделочные работы
- Получение РВЭ, благоустройство территории
- Введен в эксплуатацию

В премиум-классе почти половину предложения (48%) занимают введенные в эксплуатацию объекты, на втором месте находятся проекты в высокой стадии строительной готовности (монтажные и отделочные работы) с долей 41%.



**Новостройки элит-класса, % по кв. м**

- Работы нулевого цикла
- Монтажные и отделочные работы
- Получение РВЭ, благоустройство территории
- Введен в эксплуатацию

В классе элит больше половины предложения (66%) приходится на готовое жилье. На втором месте, с долей 22%, – предложения в высокой степени готовности (монтажные и отделочные работы).

В сегментах премиум и элит велика доля готового предложения, что говорит о «зависании» объемов в старых проектах. Стоит отметить, что особенно критичен данный показатель в элитном сегменте: по итогам 8 месяцев 2019 г. на долю введенных проектов приходилось 55% предложения, сейчас показатель составляет 66%.

# Рейтинг районов Москвы по спросу по итогам 8 месяцев 2020 г.



В премиум-классе почти треть спроса сосредоточена в Пресненском районе (30%): основной объем приходится на Capital Towers, Lucky 1905 и Neva Towers. На втором и третьем местах (19% и 18% соответственно) – районы Хорошевский (Prime Park) и Раменки (Вишневый сад и Река).



В классе элит треть спроса (35%) зафиксирована в районе Хамовники (Brodsky, White Khamovniki и Villa Grace). Далее по доле спроса (23%) следует Пресненский район (Дом Бакст, Bulgari Hotel&Residences Moscow, Дом на Тишинке). На третьем месте (12%) – район Якиманка (Mandarin Oriental и Cloud Nine).



# Тренды в премиальных и элитных новостройках на фоне мировой пандемии

- 1** Произошли изменения в дизайне – он стал более современным, поддерживающим тренды минимализма и лаконичности.
- 2** Девелоперы больше внимания уделяют инженерному наполнению, в частности, очистке воды и микроклимату.
- 3** Общие зоны проектов становятся более «живыми» и насыщенными необходимыми для жизни и работы функциями: появляются переговорные, бизнес-залы, библиотеки, места для занятий спортом с личными тренерами, эксплуатируемые кровли и прочее. Уходят в прошлое сигарные комнаты и другие излишества, которые ложатся дополнительной нагрузкой на содержание комплекса.
- 4** Сложившаяся обстановка создала условия для более прогрессивных и «чистых» решений, минимизирующих риск передачи инфекции: внедряются бесконтактные системы вызова лифта, открытия дверей в МОПах и на паркинге, лампы дезинфекции с датчиками движения и прочее.
- 5** В отделке квартир во многих ЖК заявлялась система умный дом, которая часто не работала полноценно, – обычно это было несколько датчиков, отслеживающих открытие/закрытие штор, движение и протечки. На текущий момент наблюдается более ответственный подход к реализации данной системы, позволяющий следить за микроклиматом квартиры (чистота воздуха, влажность, температура и обеззараживание), степенью освещенности, работой автономных инженерных систем, а также предоставляющий возможность полноценно удаленно управлять самой современной бытовой техникой.

