

Рекордный спрос –
5,2 тыс. сделок,
однако часть из них – сделки,
перенесенные со II квартала

Снижение объема
предложения до
10,4 тыс. лотов, что на
20% меньше, чем год назад

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

III квартал 2020 г.



**Ольга Широкова**

Директор департамента
консалтинга и аналитики
Knight Frank

«Результаты третьего квартала стали своеобразной компенсацией для застройщиков после ограничений и нестабильности второго квартала: спрос на квартиры и апартаменты бизнес-класса оказался рекордно высоким. Вслед за покупателями после долгого затишья активизировались и девелоперы, выводя на рынок новые проекты. В новые дома возвращаются балконы, патио, террасы, а в комплексных проектах появляются общественные пространства, представленные небольшими зонами коворкинга, помещениями для занятий спортом и т. п.»

Основные выводы

- Снижение объема предложения до 10,4 тыс. лотов, что на 20% меньше, чем год назад. Самый низкий объем предложения за последние два года.
- Рекордный спрос – 5,2 тыс. сделок, однако часть из них – сделки, перенесенные со II квартала.
- Рост доли сделок с привлечением ипотечных займов: более половины сделок в рамках ДДУ (52%).

Предложение

По итогам III квартала 2020 года первичный рынок жилой недвижимости бизнес-класса Москвы представлен 10,4 тыс. лотов общей площадью 804 тыс. м², что является самым низким объемом предложения за последние 2 года.

Несмотря на старт продаж в 6 проектах бизнес-класса, снижение объема предложения за квартал составило 16%, за год количество лотов в продаже сократилось на 20%. Суммарно за III квартал на рынок вышло всего 450 лотов: девелоперы выводили новые объемы очень осторожно, тогда как реализованный спрос за данный отрезок времени более чем на порядок превышает объем пополнения рынка.

Большая часть предложения по-прежнему представлена в проектах на высокой стадии строительства, включая объекты, введенные в эксплуатацию, – практически половина предложения. Для сравнения: на начальных стадиях представлено всего порядка четверти суммарного количества лотов на рынке. Данная ситуация связана с долгим периодом (последние полтора года), когда девелоперы выводили на рынок всего по 2–3

проекта в квартал при высоком спросе, что являлось недостаточным. Кроме того, ввиду более низких цен в корпусах на начальных стадиях, лоты в таких объектах вымывались быстрее, чем по более высоким ценам на финальных стадиях строительства.

Несмотря на востребованность жилья в ЗАО и снижение его доли в общем объеме предложения за последние 2 года, данный округ до сих пор удерживает лидерство по количеству квартир и апартаментов бизнес-класса в продаже: его доля составляет 19%. Второе и третье место разделили САО (17%) и ЮАО (17%). Таким образом, тройка лидеров по предложению не изменилась в сравнении с предыдущим кварталом.

Структура предложения по площади лотов практически не претерпевает изменений на протяжении последнего года. Большого всего лотов представлено в диапазоне площадей 60–90 м² – 40% предложения. Меньше всего в продаже представлено лотов небольших площадей (до 40 м²), что отчасти обусловлено «требованиями» к проектам бизнес-класса, а также быстрой скоростью вымывания таких лотов с рынка.

Основные показатели

Предложение

	Значение	Динамика*
Объем предложения, шт.	10 400	-16%
Объем предложения, млн м ²	0,804	-17%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	298,8	+3%
Средняя площадь, м ²	77,6	-1%
Средняя стоимость, млн руб.	23,2	+2%

Спрос

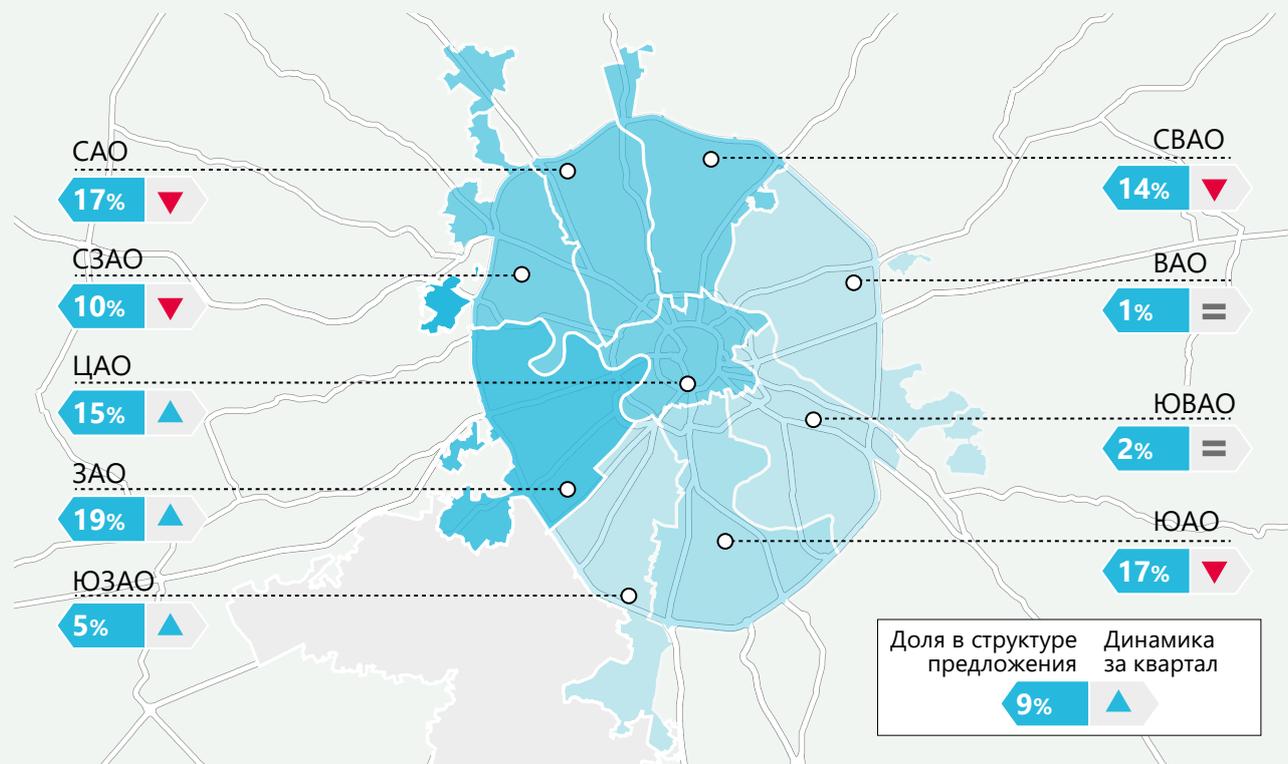
	Значение	Динамика**
Количество сделок, тыс. шт.	5,2	+52%
Объем сделок, тыс. м ²	346,2	+47%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	283,8	+8%
Средняя площадь сделки, м ²	66,8	-3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	18,9	+5%

* III квартал 2020 г. / II квартал 2020 г.

** III квартал 2020 г. / III квартал 2019 г. г.

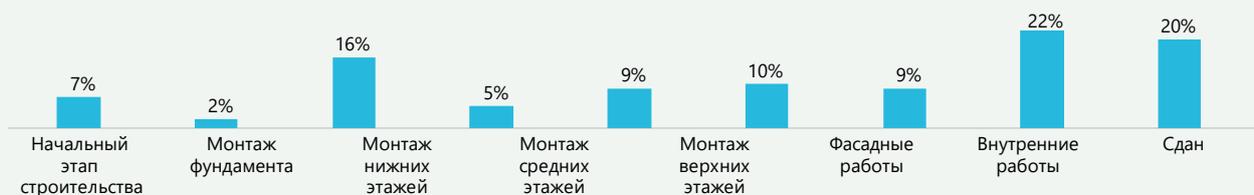
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по округам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения

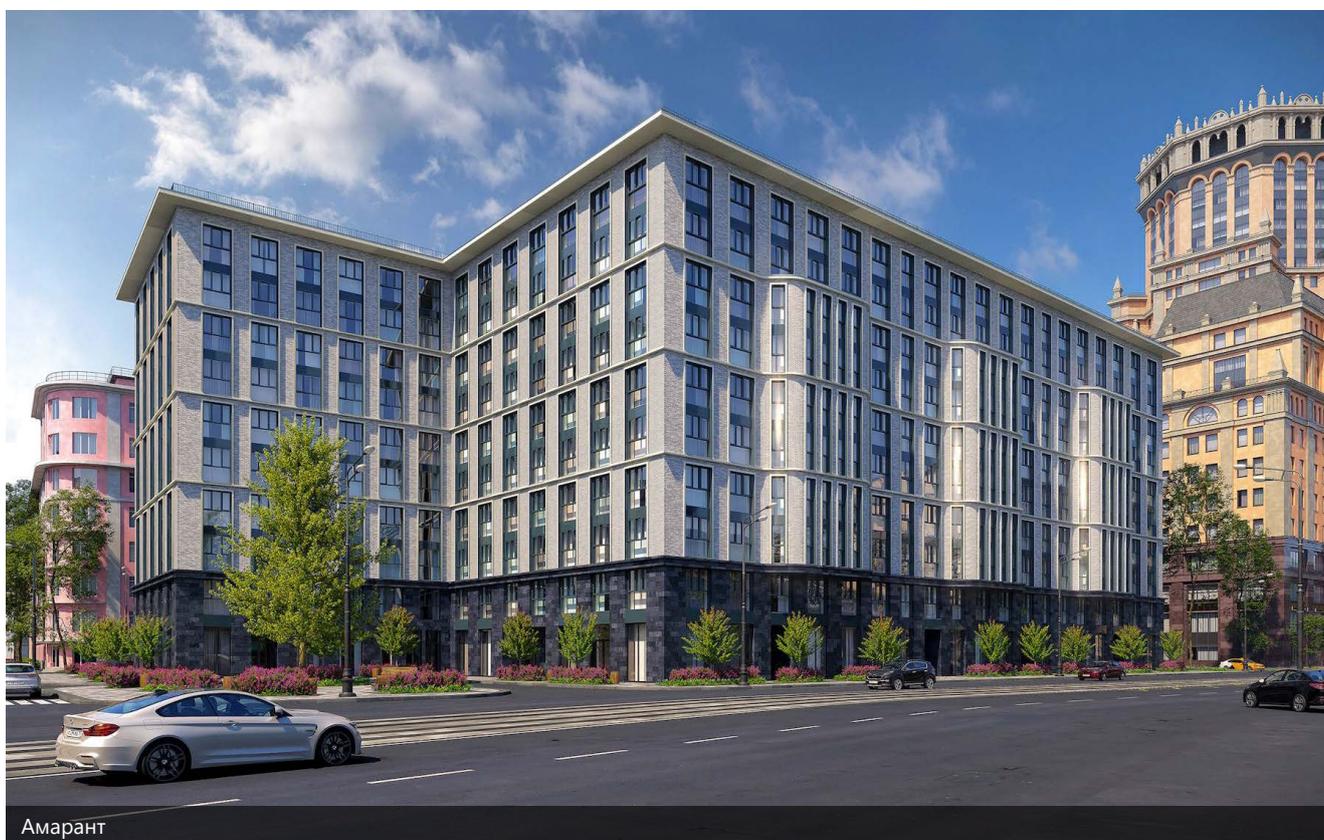
	До 10 млн руб.	10–20 млн руб.	20–30 млн руб.	30–40 млн руб.	40–60 млн руб.	Более 60 млн руб.
До 40 м²	4%	4%	0%	0%	0%	0%
40–60 м²	1%	20%	2%	0%	0%	0%
60–90 м²	0%	18%	20%	2%	0%	0%
90–120 м²	0%	1%	12%	6%	1%	0%
Более 120 м²	0%	0%	1%	3%	3%	2%

Источник: Knight Frank Research, 2020

Объекты, вышедшие на рынок в III кв. 2020 г.

Название комплекса	Старт продаж проекта	Округ, район	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту)	Дата ввода в эксплуатацию	Наличие отделки
Новые проекты							
Foriver (1-й этап)	июл. 20	ЮАО, Даниловский	Квартиры	ГК «Инград»	819	IV кв. 2023	Без отделки / Финишная
Врубеля, 4	авг. 20	САО, Сокол	Квартиры	Интеко	200	IV кв. 2022	Без отделки
Амарант	сен. 20	ЦАО, Замоскворечье	Апартаменты	ГК МИЦ	347	IV кв. 2023	Без отделки
Архитектор	сен. 20	ЮЗАО, Обручевский	Квартиры	ГК ФСК	1421	IV кв. 2023	Без отделки / White Box / Финишная
Hide	сен. 20	ЗАО, Раменки	Квартиры	MR Group	837	I кв. 2023	White box
Kazakov Loft	сен. 20	ЦАО, Басманный	Апартаменты	COLDY	283	IV кв. 2022	Без отделки / White Box / Финишная

Источник: Knight Frank Research, 2020



Амарант

Цены

На фоне снижения предложения и существенного роста спроса средневзвешенная цена предложения ожидаемо выросла и по итогам сентября 2020 года достигла 299 тыс. руб. за квадратный метр, что на 3% больше, чем кварталом ранее, и на 5% – чем год назад. Наиболее существенный рост средневзвешенной цены отмечен в Юго-Восточном (+12%) и Южном (+7%)

АО. Рост цен в данных округах связан с ростом стадии строительной готовности в проектах, расположенных здесь, перераспределением структуры предложения, а также выходом нового проекта с высокой средней ценой в ЮАО – ЖК Foriver (ГК «Инград»).

Средний бюджет предложения жилья бизнес-класса изменился вслед за средневзвешенной ценой квадратного метра

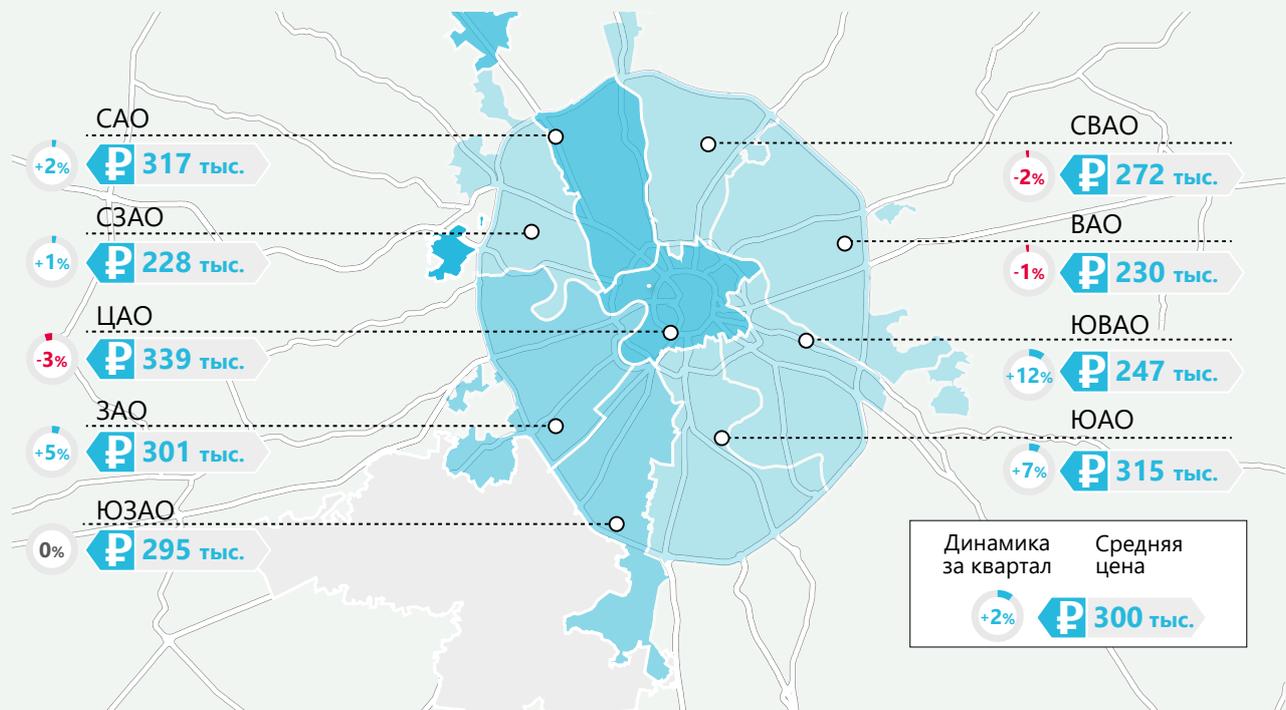
и по итогу III квартала составил 23,2 млн руб. Большая часть предложения сосредоточена в бюджете 10–20 млн руб. за лот – 43%, однако доля предложения в данном диапазоне сокращается на протяжении последнего года (-8 п. п. за год), тогда как процент предложения более дорогих лотов растет как за счёт роста средней цены, так и на фоне активного вымывания самого доступного предложения.

Динамика изменения предложения и средневзвешенной цены 1 м²



Источник: Knight Frank Research, 2020

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./м²



Источник: Knight Frank Research, 2020

Спрос

Всего за период июль – сентябрь было зарегистрировано 5 185 сделок с квартирами и апартаментами, что в полтора раза больше, чем за аналогичный период 2019 года и на 83% больше, чем во втором квартале текущего года. При этом порядка 20% сделок, заключенных в рамках ДДУ, – отложенные сделки II квартала, зарегистрированные только после снятия большинства ограничений в Москве. Основным драйвером спроса стала ипотека, в том числе субсидированная: доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжила расти и достигла 52% от всех сделок ДДУ в сегменте жилья бизнес-класса (+5 п. п. в сравнении с данными за I п/г 2020 г.). Подстегнул спрос и снижающийся курс национальной валюты, а также невысокие процентные ставки по вкладам.

Если география сделок не претерпевает изменений на протяжении последних периодов и самые популярные округа – это ЗАО (31%), ЮАО (21%) и СЗАО (13%), то лидер по продажам в анали-

Структура спроса

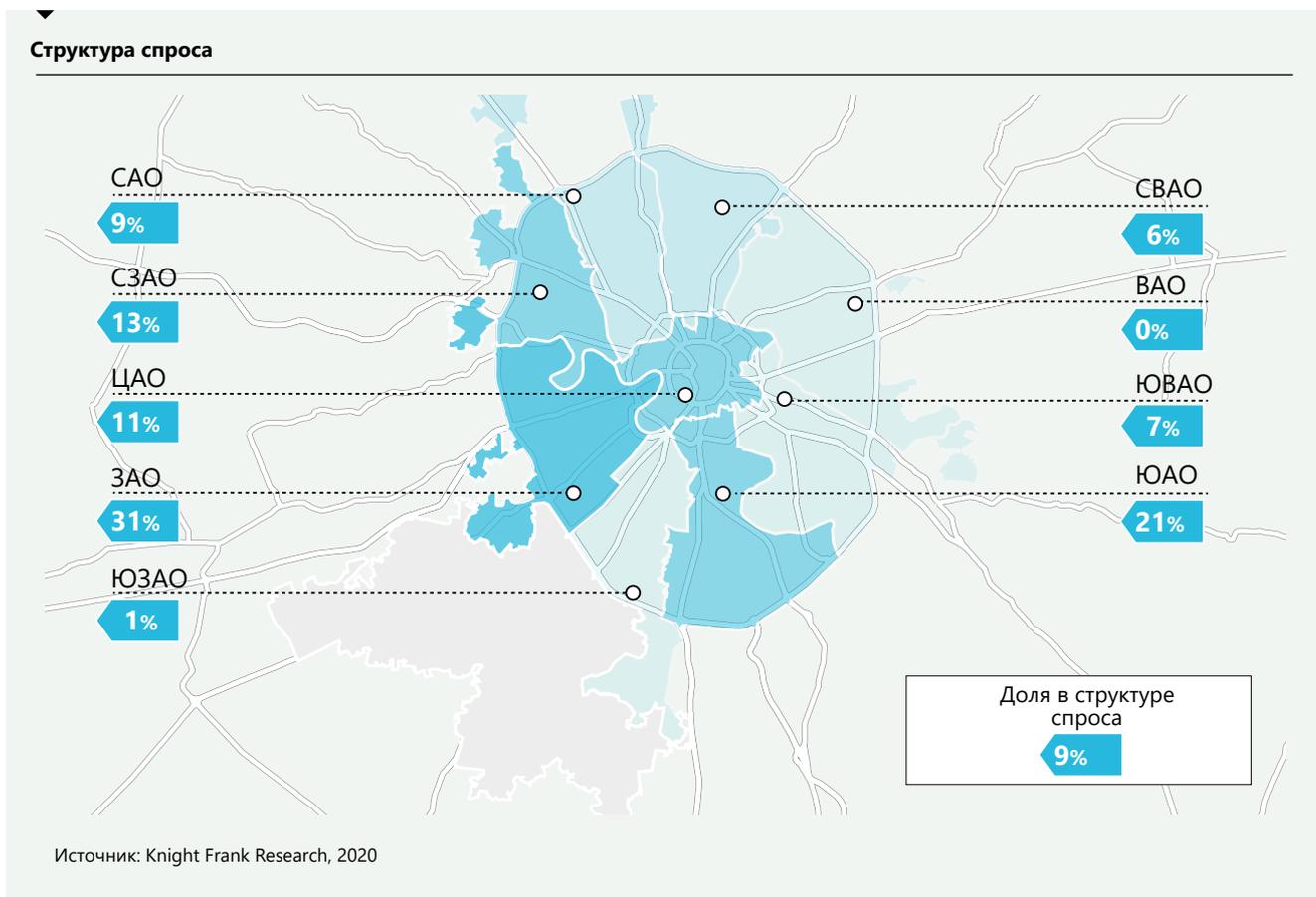
	До 10 млн руб.	10–20 млн руб.	20–30 млн руб.	30–40 млн руб.	40–60 млн руб.	Более 60 млн руб.
До 40 м ²	8%	5%	0%	0%	0%	0%
40–60 м ²	1%	30%	1%	0%	0%	0%
60–90 м ²	0%	25%	12%	1%	0%	0%
90–120 м ²	0%	1%	8%	3%	1%	0%
Более 120 м ²	0%	0%	0%	2%	1%	1%

Источник: Knight Frank Research, 2020

зируемом сегменте поменялся: им стал ЖК «Настоящее» («Центр-Инвест») – проект, вышедший в продажу во II кв. текущего года. Также в тройку лидеров вошли ЖК «Символ» («Донстрой») и ЖК «Сердце Столицы» («Донстрой»).

Более половины проданных за III квартал 2020 года лотов – квартиры и апартаменты в пределах 10–20 млн руб. Несмотря на подорожание квадратного метра и

рост среднего бюджета покупки, доля продаж именно в небольших по меркам бизнес-класса бюджетах говорит о том, что покупатели сейчас предпочитают приобретать более компактные лоты, а также о спросе на лоты в объектах на начальной стадии строительства.



ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- ♦ Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- ♦ Концепция/реконцепция Проекта
- ♦ Аудит, оптимизация существующего Проекта
- ♦ Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- ♦ Бизнес-план Проекта
- ♦ Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- ♦ Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- ♦ Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- ♦ Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Коммерческая и жилая недвижимость
- ♦ Федеральные и Международные стандарты оценки
- ♦ Оценка для принятия управленческого решения
- ♦ Оценка для привлечения заемного финансирования
- ♦ Оценка для сделки купли-продажи
- ♦ Оценка для составления финансовой отчетности



Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ
OShirokova@kf.expert

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Olga Reshetnyakova

Директор
Olga.Reshetnyakova@ru.knightfrank.com



© Knight Frank LLP 2020 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.