Рост средневзвешенной цены предложения до значения ***954 тыс. руб./м²*** ***(+7% с начала года).***

Сохранение интереса к элитной жилой недвижимости в I квартале: на ***66%*** *больше сделок, чем годом ранее*

Knight Frank

knightfrank.com/research

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2021 г.

Андрей Соловьев
Директор департамента городской недвижимости, Knight Frank

«Пока что сохраняющийся спрос и дефицит предложения на элитном рынке двигают цены вверх. В связи с этими факторами, а также увеличением затрат застройщиков на подготовку и строительство новые проекты будут также выходить по более высоким ценам. При этом даже если в перспективе ситуация на рынке поменяется, девелоперы не начнут повсеместно снижать цены, это скорее отразится на размере возможного дисконта, нежели на прайсовых предложениях. Поэтому возвращение цен к докарантинному периоду в ближайшее время не предвидится. Недвижимость остаётся привлекательным для инвестирования и сохранения денег сектором экономики, сохраняя ликвидность и приемлемые риски».

Основные выводы

- Рост средневзвешенной цены предложения в сегменте до значения 954 тыс. руб./м² (+7% с начала года).
- Сохранение интереса к элитной жилой недвижимости в I квартале: на 66% больше сделок, чем годом ранее.
- Суммарное количество лотов за первые три месяца увеличилось всего на 2% – до значения 2,2 тыс. шт.

Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент де-люкс	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	410	-15%	1 750	+7%
Средняя цена, тыс. руб./м²	1 437	+5%	795	+14%
Средняя площадь, м²	167	+5%	119	+4%
Средняя стоимость, млн руб.	240	+10%	95	+18%
Спрос	**Сегмент де-люкс**	**Динамика****	**Премиальный сегмент**	**Динамика****
Число сделок, шт.	65	+8%	330	+85%
Средняя цена, тыс. руб./м²	1 267	+20%	700	+23%
Средняя площадь, м²	155	-3%	115	+1%
Средняя стоимость, млн руб.	197	+17%	77	+24%

* I квартал 2021 г. / IV квартал 2020 г.
** I квартал 2021 г. / I квартал 2020 г.
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по классу жилья

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по формату жилья

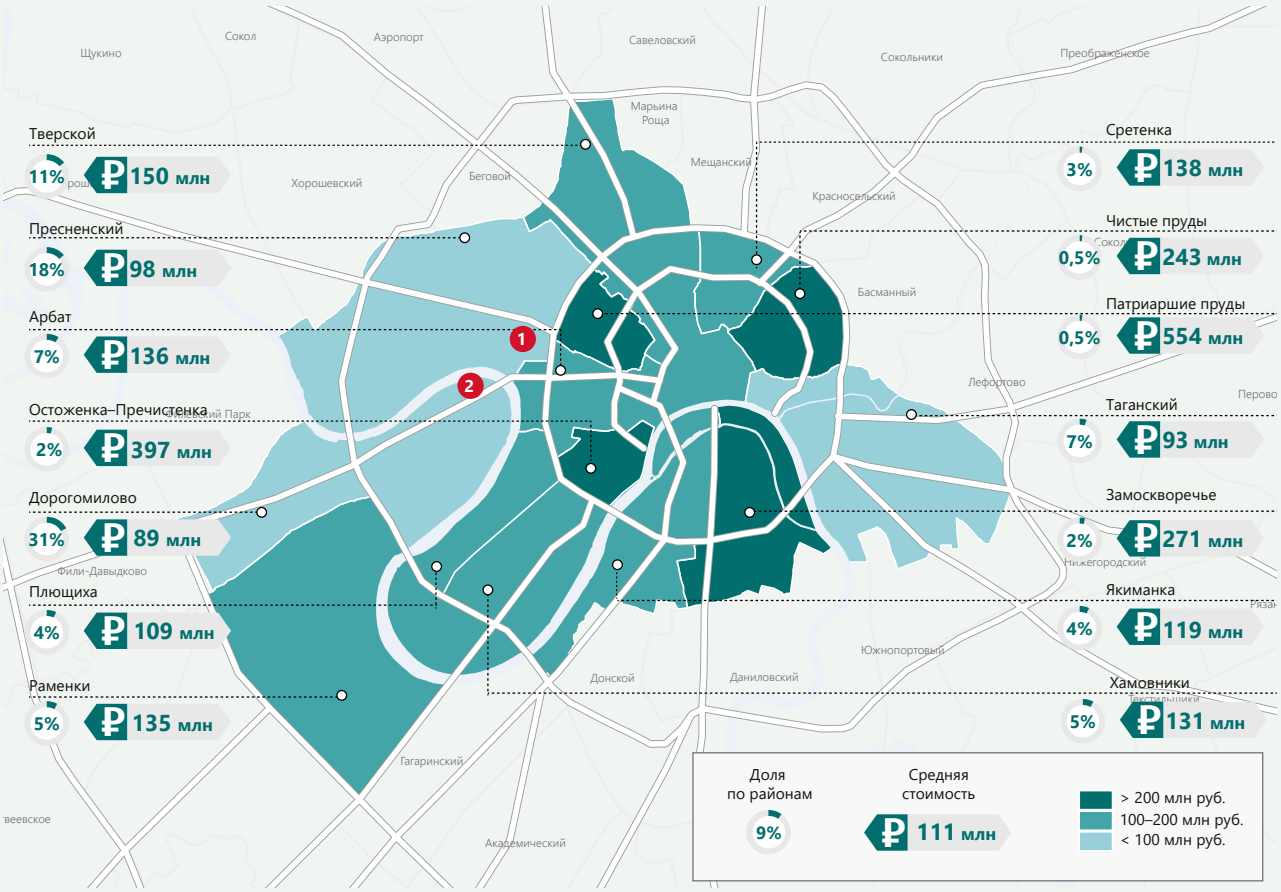
Источник: Knight Frank Research, 2021

Предложение

За январь – март 2021 года сегмент пополнился двумя новыми проектами премиального уровня, однако несмотря на их крупный проектный объем, на фоне активного спроса суммарное количество лотов за первые три месяца увеличилось всего на 2% – до значения 2,2 тыс. шт., а суммарный объем предложения – на 5%, до значения 278 тыс. м^2.

Стоит отметить, что в классе де-люкс сейчас наблюдается дефицит предложения: за квартал экспонируемое число лотов сократилось на 15%, а за год – более чем на 40%. В целом девелоперская активность в прошлом 2020 году была низкая, к тому же два из трех новых де-люкс проектов были

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Комплексы, в которых начались продажи в I квартале 2021 г.

	Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1	Sky View	Дружинниковская ул., 15 (Пресненский)	Премиум	СЗ КИНОЦЕНТР	Апартаменты	304	Март 2021	White Box	I кв. 2023
2	Бадаевский	Кутузовский просп., вл. 12/6, вл. 12/2 (Дорогомилово)	Премиум	Capital Group	квартиры	326	Февраль 2021	Без отделки	IV кв. 2024

Источник: Knight Frank Research, 2021

клубного формата, что в совокупности с ажиотажными спросом на недвижимость в конце прошлого года послужило причиной отрицательной динамики. Также небольшая часть предложения в сегменте была снята с продажи. Среди перспективных площадок проекты уровня де-люкс заявлены, но, скорее всего, большинство из них стартуют только во второй половине года.

Лидерство по числу экспонируемых на рынке лотов удалось сохранить району Дорогомилово – в том числе за счет нового масштабного проекта «Бадаевский» в локации. По-прежнему здесь сосредоточена почти треть (31%) всех квартир и апартаментов сегмента. Второе место с показателем 18% принадлежит Пресненскому району, доля которого с конца 2020 года выросла на 7 п. п. И замыкает тройку лидеров Тверской район (11%), традиционно характеризующийся наибольшим числом новостроек.

Структура предложения на первичном рынке. Де-люкс

	До 100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 100 м²	11,9%	9,2%	0,7%	0,2%	0,0%
100–150 м²	5,6%	15,8%	6,6%	3,4%	1,0%
150–200 м²	0,0%	2,9%	8,5%	3,4%	7,3%
200–250 м²	0,0%	0,5%	2,2%	1,7%	7,3%
Более 250 м²	0,0%	0,2%	0,2%	0,2%	11,2%

Источник: Knight Frank Research, 2021

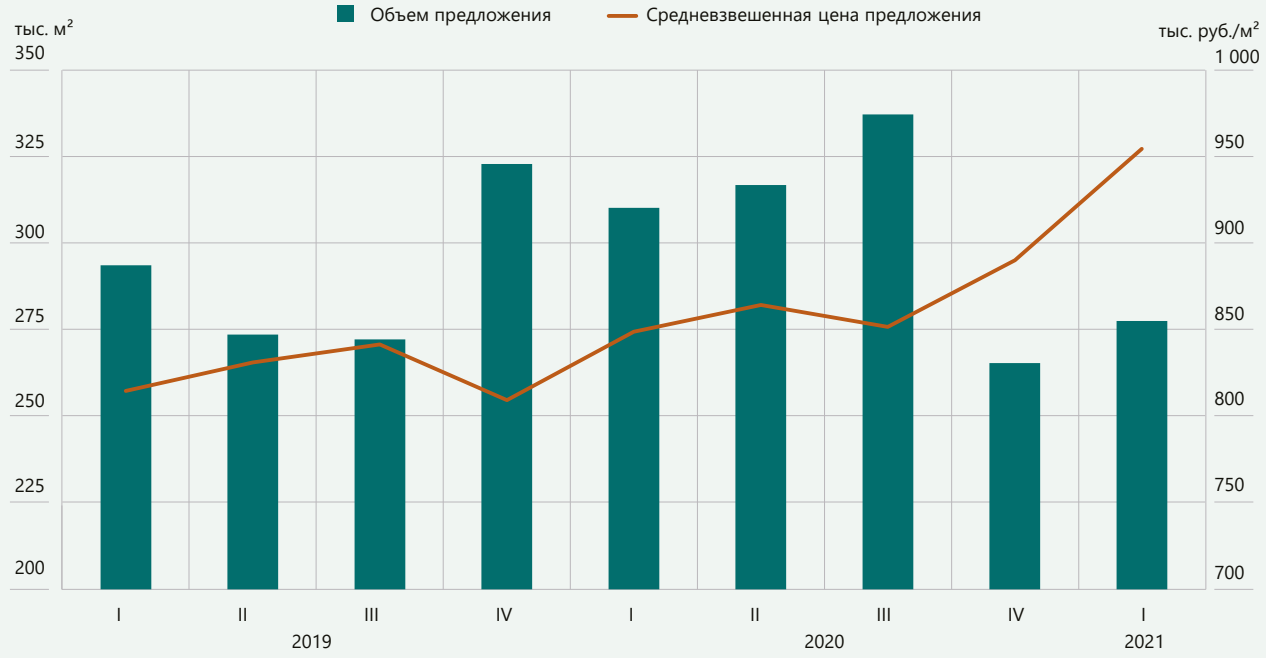
Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м²	2,5%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	1,5%	26,9%	8,1%	0,3%	0,0%
100–150 м²	0,0%	1,9%	14,1%	13,7%	3,3%
150–200 м²	0,0%	0,0%	1,0%	6,2%	10,2%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	7,3%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Sky View

Динамика объема предложения и средневзвешенной цены на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы



Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Де-люкс

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Премиум

Источник: Knight Frank Research, 2021

Спрос

Несмотря на то, что первый квартал обычно характеризуется не такой высокой активностью, как остальные периоды, в этом году количество сделок, заключенных с элитной жилой недвижимостью, стало значительно выше. За январь – март 2021 года на первичном рынке было реализовано около 390 квартир и апартаментов, что на 66% превышает аналогичный показатель прошлого года. Существенный прирост в годовой динамике связан не только с влиянием эпидемиологической ситуации на спрос в прошлом году (напомним, что количество реализованных квартир и апартаментов было на 10% меньше показателя первых трех месяцев 2019 года), но и с увеличением покупательской активности в целом на рынке.

Данный виток роста интереса к элитной жилой недвижимости прослеживается с III квартала 2020 года, когда были сняты основные ограничения, но тогда основным драйвером роста все же выступал отложенный спрос. Затем фиксировались рекордные продажи в последние месяцы 2020 года.

Структура сделок на первичном рынке. Де-люкс

	До 100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 100 м²	12,5%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	3,1%	23,4%	12,5%	0,0%	1,6%
150–200 м²	0,0%	3,1%	10,9%	1,6%	6,3%
200–250 м²	0,0%	0,0%	1,6%	1,6%	4,7%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,1%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура сделок на первичном рынке. Премиум

	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м²	2,4%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	2,1%	29,1%	5,5%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	9,1%	18,5%	9,1%	2,7%
150–200 м²	0,0%	0,0%	2,1%	6,4%	7,3%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	4,5%

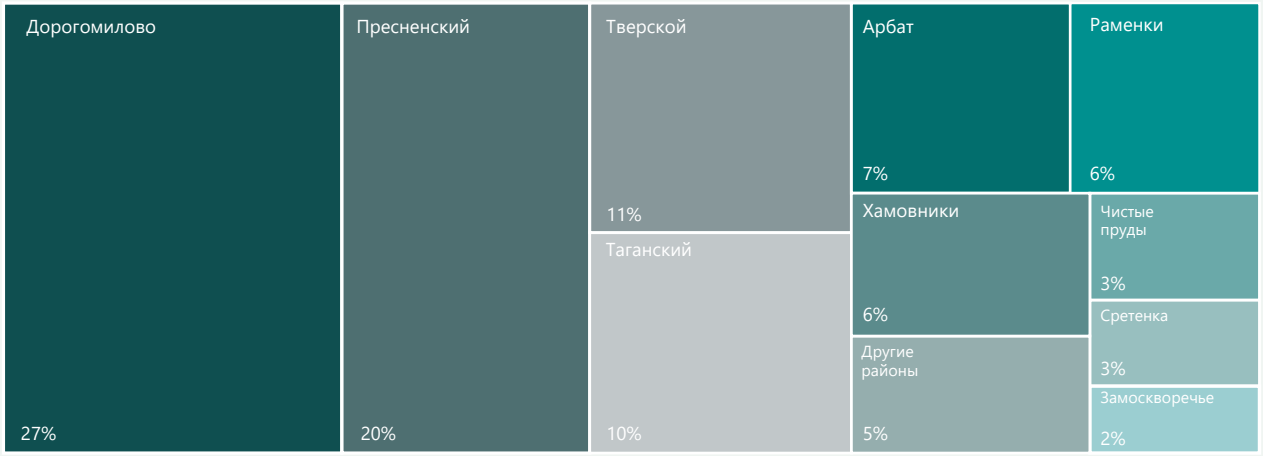
Источник: Knight Frank Research, 2021

Поклонная, 9

В I квартале 2021 года элитная жилая недвижимость также осталась привлекательным активом среди состоятельных покупателей. На фоне низких ипотечных ставок, низких ставок по вкладам и большого объема напечатанных денежных масс недвижимость остается твердой валютой и как способ сохранения капитала выходит на первое место.

Высокому уровню спроса на элитном рынке поспособствовали несколько факторов. Во-первых, драйвером стали рекордно низкие ставки по ипотеке, что обеспечивает довольно легкий вход в сделки с ипотекой особенно для премиум-класса. То есть теперь больший круг людей может позволить себе покупку пусть и с привлечением кредитных средств. Влияние оказали и низкие ставки по вкладам, альтернативой которым стали вложения в качественную недвижимость. После ситуации с пандемией мы наблюдаем постепенное увеличение доли инвестиционных сделок. Кроме того, какое-то количество состоятельных людей вернулись из стран дальнего зарубежья и тоже рассматривают покупку собственного жилья. По нашим прогнозам, активный спрос на недвижимость в этом году будет сохраняться.

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Victory Park Residences

В лидеры спроса среди жилых комплексов вошли 3 крупных проекта премиального уровня – Victory Park Residences, Lucky и «Поклонная, 9». Поэтому практически половина всех сделок в I квартале была сосредоточена в двух локациях: лидирующую позицию сохранил район Дорогомилово, где было реализовано 27% всех квартир и апартаментов, и Пресненский район с долей 20%. Третье место в структуре распределения сделок занял Тверской район: в данной локации сосредоточено 11% всех реализованных лотов на первичном рынке.

Цены

По итогам I квартала 2021 года средневзвешенная цена предложения составила 954 тыс. руб./м² (+7% за три месяца и +12% в годовой динамике). В разрезе классов более существенная динамика была отмечена на новостройки премиального уровня: на конец марта цена 1 квадратного метра достигла 795 тыс. руб. (+14% за квартал). В то время как в сегменте де-люкс за 3 месяца показатель увеличился на 5% – до значения 1 437 тыс. руб./м². Во-первых, было зафиксировано прямое повышение цен на большинство объектов премиум-класса, при этом чаще всего повышение происходило на весь объем сразу, только в части проектов это были единичные лоты. Во-вторых, это связано с выходом новых комплексов, поскольку предложение крупного проекта «Бадаевский» соответствует верхнему ценовому диапазону премиум-класса. В-третьих, произошло вымывание наиболее ликвидного предложения, что повлияло на его структуру в целом.

Объекты-лидеры по числу проданных лотов

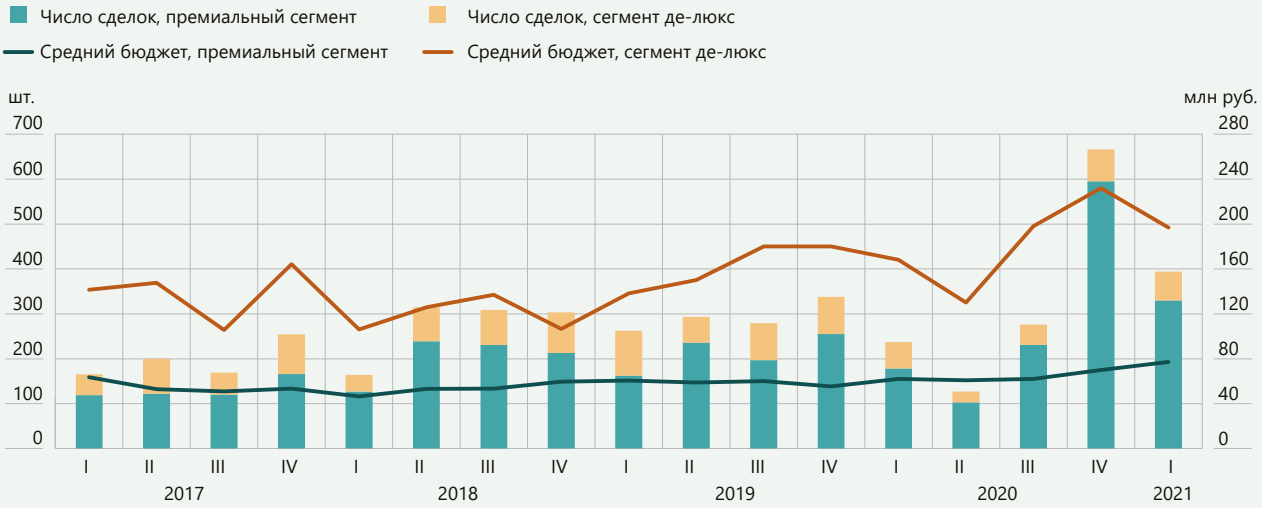
Victory Park Residences

Lucky

Поклонная, 9

Источник: Knight Frank Research, 2021

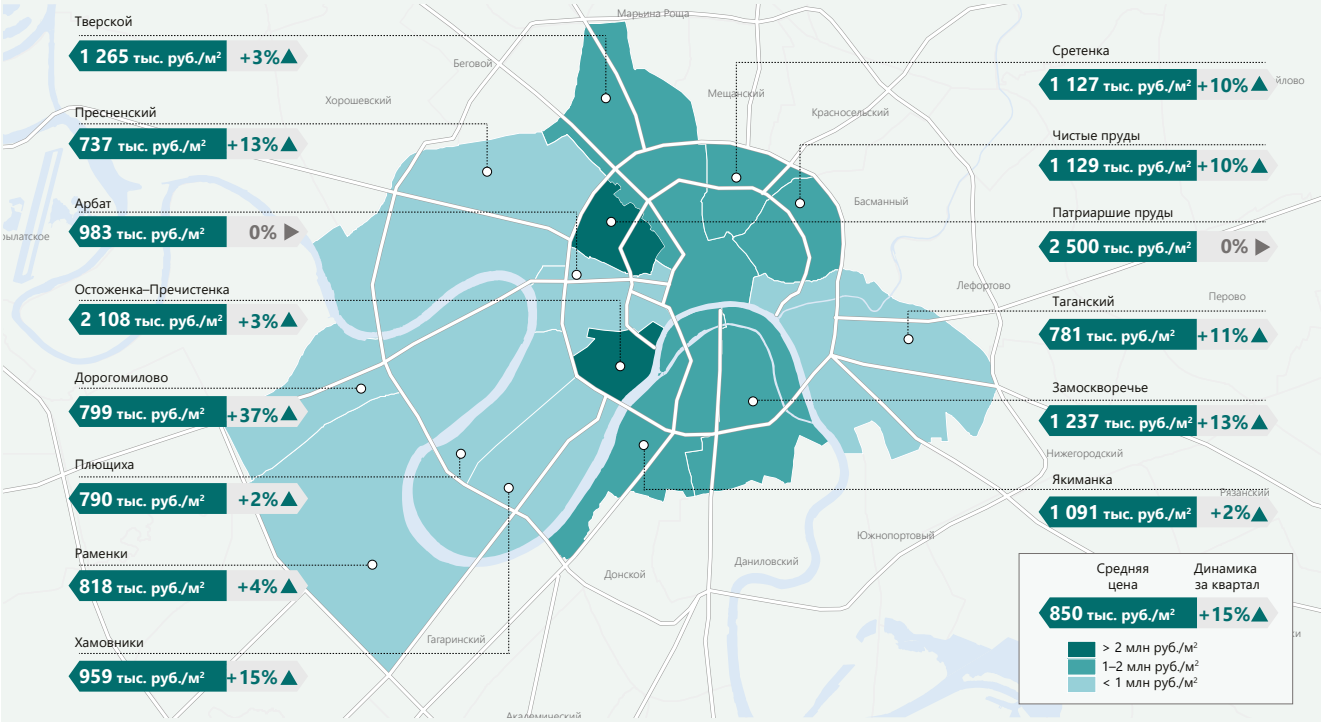
Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2021

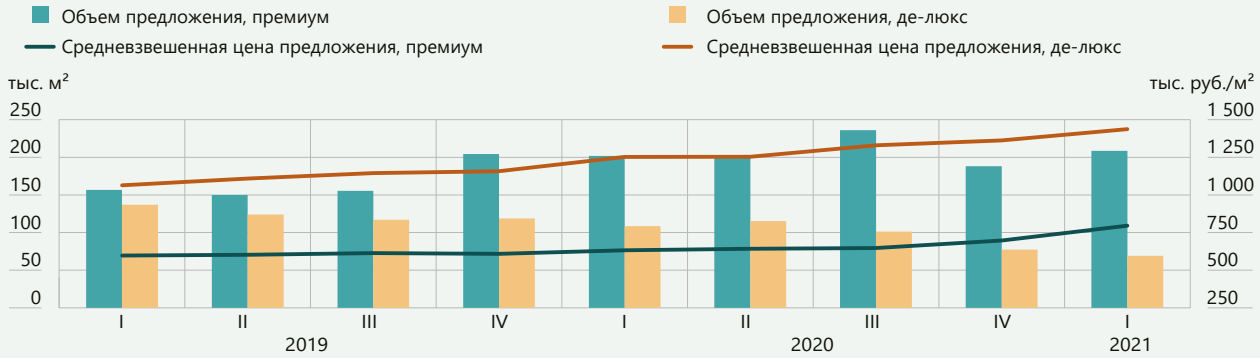
Самые высокие цены квадратного метра, как и прежде, были зафиксированы на Патриарших прудах (2,5 млн руб./м²) и на Остоженке-Пречистенке (2,1 млн руб./м²). При этом максимальная положительная динамика была отмечена в районе Дорогомилово, где средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 37% – до значения 799 тыс. руб./м². Помимо выхода нового проекта в верхнем ценовом диапазоне, произошло прямое повышение цен в реализуемых новостройках локации. В связи с этим район Дорогомилово уступил позицию самого недорого района, которым теперь является Пресненский район со значением 737 тыс. руб./м².

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Вторичный рынок

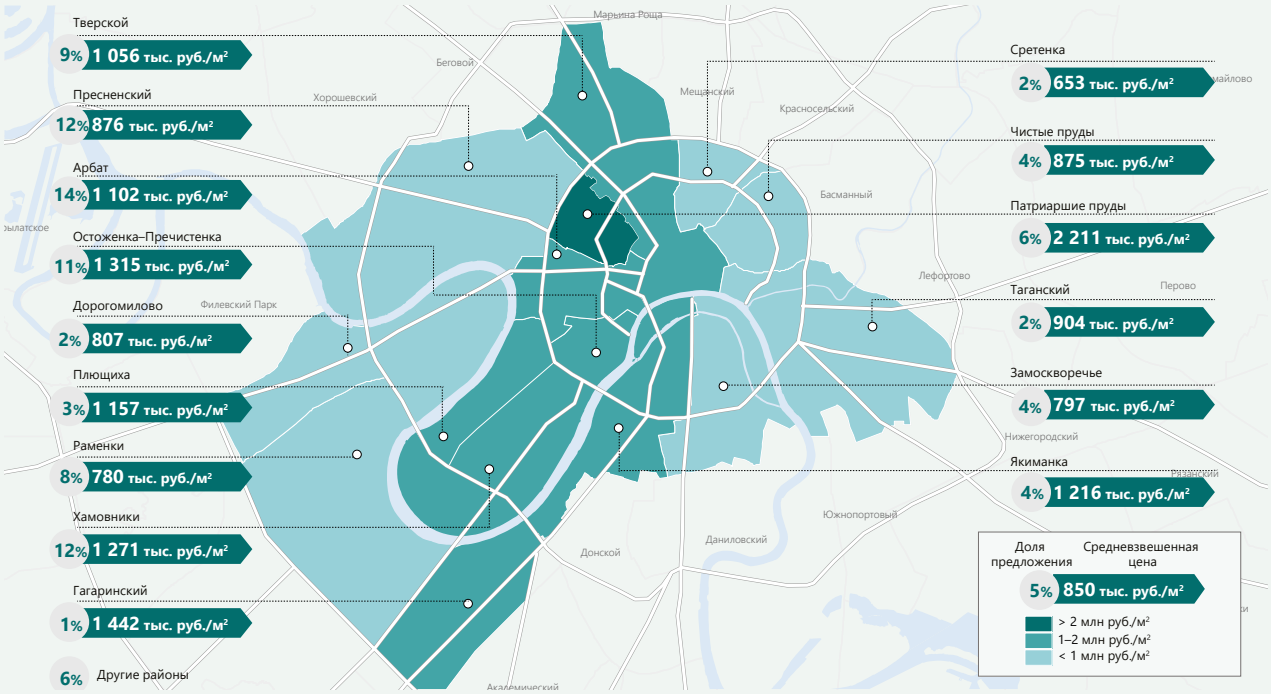
Предложение

По итогам I квартала 2021 года наибольшая доля предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости сконцентрирована в районе Арбат, где сосредоточено 14% всех квартир и апартаментов. Далее по объему предложения следует Пресненский район и Хамовники с долей 12%.

Средняя площадь предложения составила 219 м². При этом почти четверть лотов (24%) сосредоточена в диапазоне от 150 до 200 м². На небольшие лоты до 100 м² приходится 11% предложения, а на крупные от 300 м² – порядка 17% предложения на вторичном рынке.

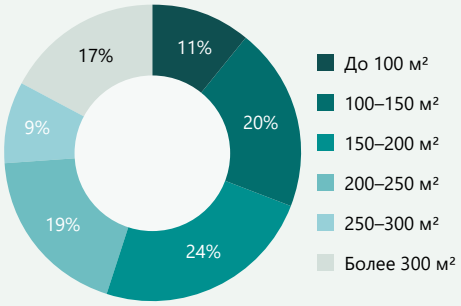
Средний бюджет предложения на конец марта 2021 года составил 242 млн руб. Наибольшая часть лотов сосредоточена в бюджете от 50 до 100 млн руб. (22%) и в бюджете от 100 до 150 млн руб. (20%). При этом также существенна доля (18%) дорогих квартир и апартаментов, стоимость которых превышает 350 млн руб.

Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



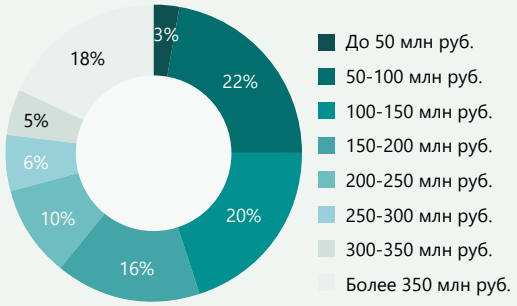
Источник: Knight Frank Research, 2021

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2021

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2021

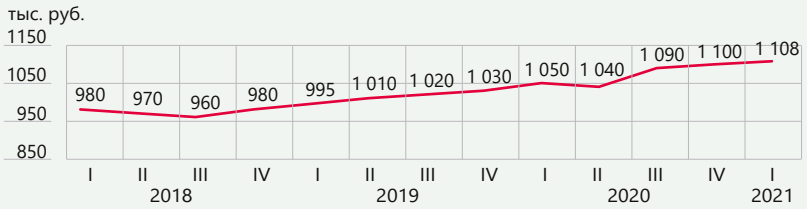
Цены

По данным на конец марта 2021 г. средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости составила 1 108 тыс. руб./м², что на 6% выше, чем годом ранее. Относительно декабря 2020 г. значение показателя также выросло (+1% за 3 месяца). Стоит отметить, что темп роста цен значительно ниже, чем на первичном рынке элитной жилой недвижимости, но возрастающая тенденция прослеживается уже на протяжении последних 2,5 лет.

ТОП-3 самых дорогих района:

- Максимальная цена предложения, как и на первичном рынке была зафиксирована на Патриарших прудах, где средневзвешенная цена предложения достигла 2 211 тыс. руб./м².
- На второй позиции со значением в 1 442 тыс. руб./м² – Гагаринский район.
- На 3 месте локация Остоженки-Пречистенки, где средневзвешенная цена предложения составила 1 315 тыс. руб./м².

Динамика средневзвешенной цены на вторичном рынке элитной жилой недвижимости

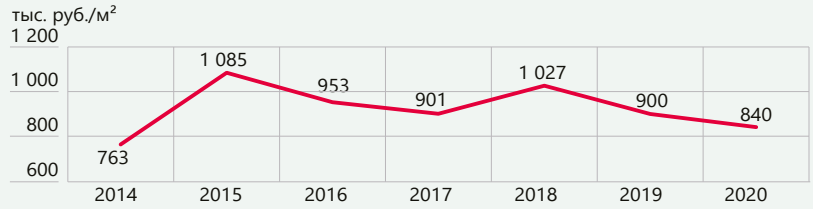


Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы

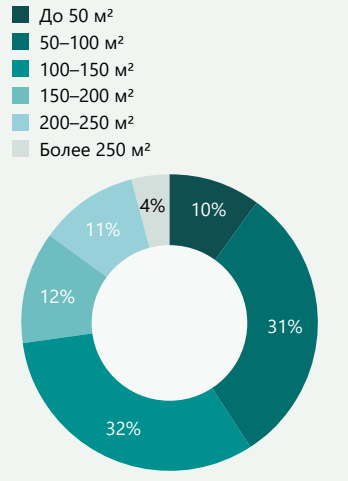
Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика средней цены сделки



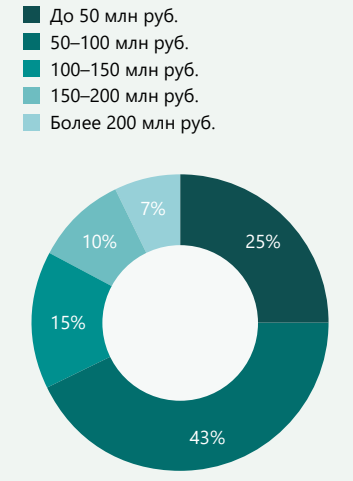
Источник: Knight Frank Research, 2021

Наиболее запрашиваемые средние площади



Источник: Knight Frank Research, 2021

Наиболее запрашиваемые средние бюджеты



Источник: Knight Frank Research, 2021

Сделки

За январь-март 2021 года наиболее востребованными оказались квартиры и апартаменты площадью от 100 до 150 м² – на них пришлась треть (32%) всех заявок. Чуть меньшая доля (31%) сконцентрирована в диапазоне 50-100 м². Более компактные лоты до 50 м² были интересны лишь 10% покупателей.

Наиболее запрашиваемые бюджеты за I квартал 2021 года находились в диапазоне от 50 до 100 млн руб., доля которых в общей структуре распределения составила 43%. Еще четверть (25%) заявок пришлась на бюджет до 50 млн руб.

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Knight Frank – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

С 1896 года в мире и с 1996 года в России мы помогаем клиентам найти свой дом и осуществить выгодные инвестиции.

Департамент городской недвижимости это:

- Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- Технологичные бизнес-процессы
- Электронные формы отчетов для собственников.

№ 1
по продажам жилой недвижимости в мире

526
офисов в мире

3
офиса в России

УСЛУГИ

- **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- Консалтинг по **инвестициям в элитную недвижимость**
- Специальные условия для клиентов Knight Frank **по ипотечному и банковскому кредитованию**
- Индивидуальные консультации **от ведущих дизайнерских и архитектурных бюро**
- Полный комплекс консалтинговых услуг **для застройщиков**: от best-use анализа до брокериджа

КОНТАКТЫ

Андрей Соловьев
Директор по городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
asolo@kf.expert

Ольга Богородицкая
Директор по работе с ключевыми клиентами
+7 (985) 773-2173
Olga.Bogoroditskaya@ru.knightfrank.com

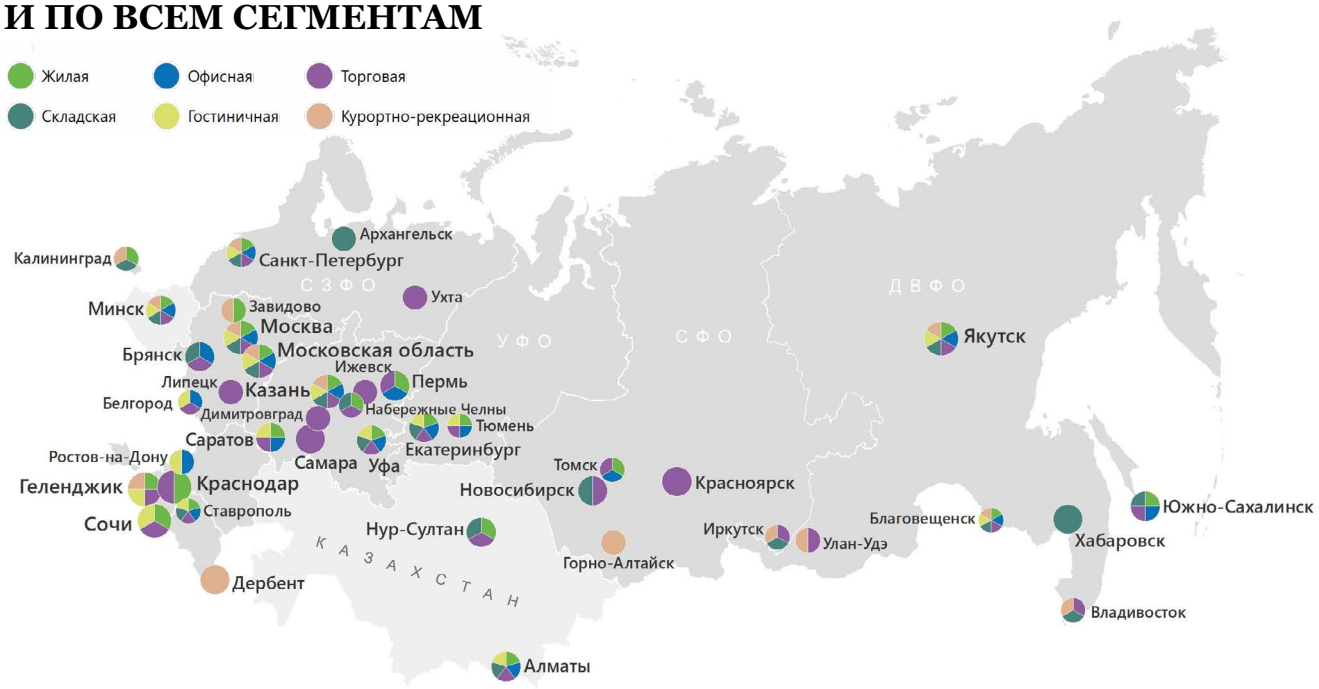
Игорь Нечаев
Директор по работе с ключевыми клиентами
+7 (926) 815-0916
Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

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



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.

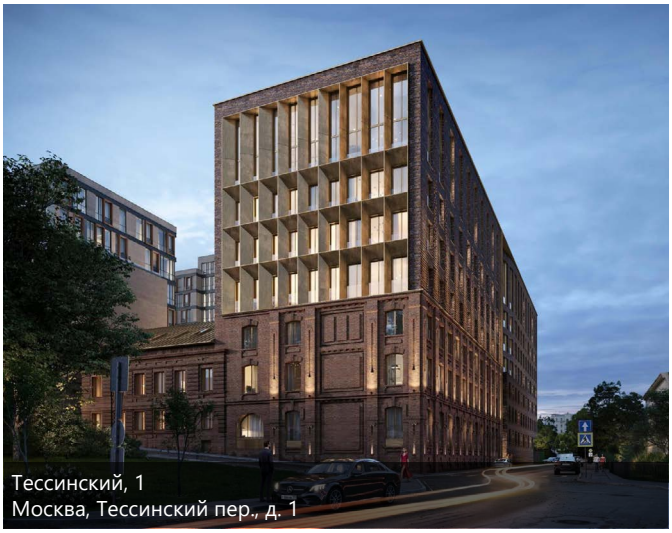
КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА
Ольга Широкова
Директор, Россия и СНГ
OShirokova@kf.expert

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ
Ольга Решетникова
Директор, Россия и СНГ
OR@kf.expert

© Knight Frank LLP 2021 – 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.

Бадаевский
Москва, Кутузовский просп., вл. 12/6, вл. 12/2



Тессинский, 1
Москва, Тессинский пер., д. 1

Stoleshnikov 7
Москва, Столешников пер., д. 7 стр. 1

Lucky
Москва, Звенигородская 2-я ул., вл. 12

Turgenev
Москва, Костянский пер., вл. 13, стр. 1

Titul на Якиманке
Москва, Хвостов 2-й пер., д. 8/2

© Knight Frank LLP 2021 – 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.