

# Тренды рынка премиальных и элитных новостроек в старых границах Москвы в январе-августе 2019 г.

Подготовлено аналитическим центром  
АО «ИНТЕКО», сентябрь 2019 г.

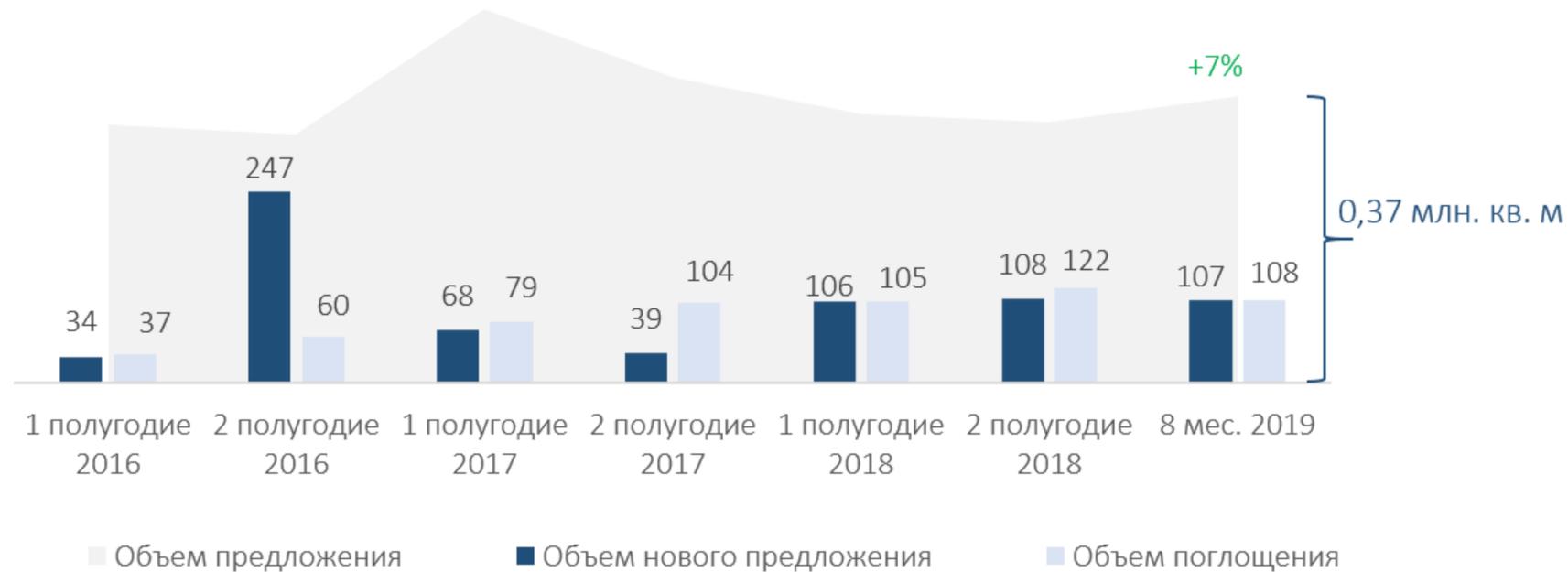
# ИНТЕКО

---

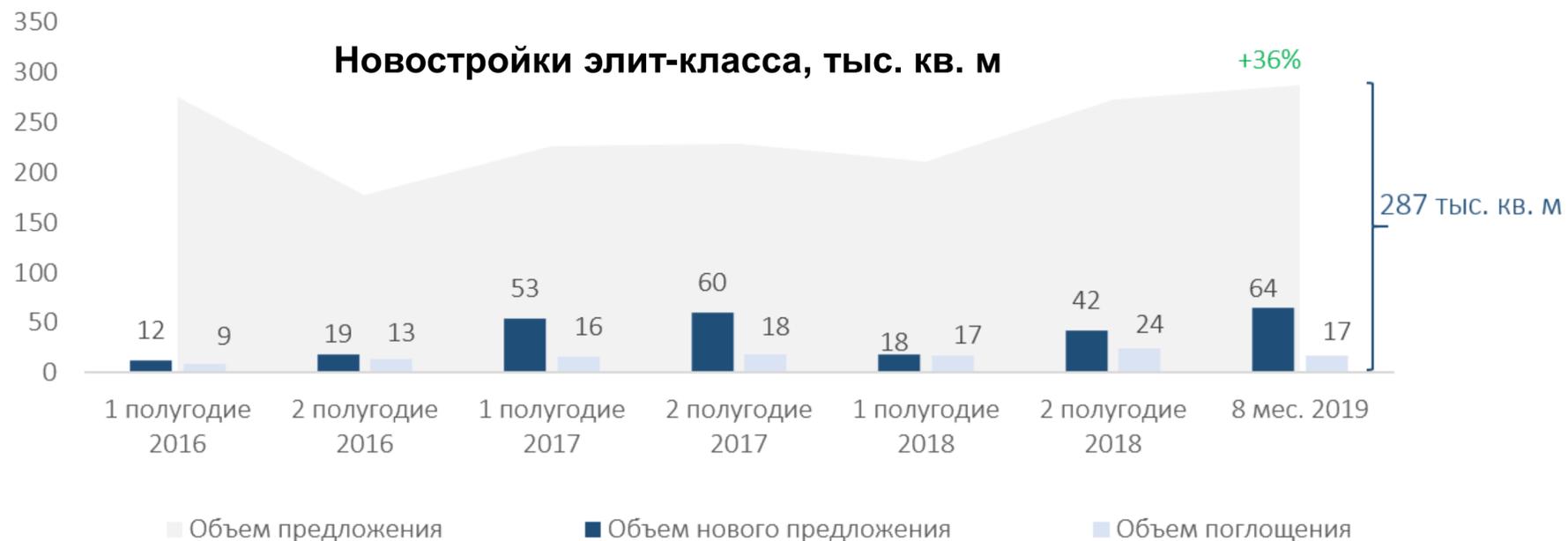


# Динамика спроса и предложения

## Новостройки премиум-класса, тыс. кв. м



## Новостройки элит-класса, тыс. кв. м



## Выводы

- В премиум-классе до 2018 г. наблюдалось снижение выхода новых объемов, затем показатель стал увеличиваться. Предложение по итогам 8 мес. 2019 г. вышло на уровень одного полугодия 2018 г., что говорит о небольшом сокращении выхода новых объемов на рынок. По итогам 8 мес. 2019 г. наблюдается уменьшение спроса по отношению к 8 мес. 2018 г. (108 тыс. кв. м против 130 тыс. кв. м соответственно), но в целом сохраняется высокий уровень спроса.
- В классе «элит» до конца 2017 г. наблюдался рост выхода новых объемов, затем показатель продемонстрировал снижение, но с конца 2018 г. зафиксирован рост. Общий объем предложения по итогам 8 мес. 2019 г. на рынке класса «элит» вырос на 36% в сравнении с началом 2018 г., но в июле-августе 2019 г. наблюдается его небольшое снижение. Спрос за 8 мес. 2019 г. уменьшился на 10% по сравнению с 8 мес. 2018 г. (17 тыс. кв. м против 19 тыс. кв. м). Стоит отметить, что в расчете не учтены сделки ПДКП и ДКП, которые отследить Росреестром невозможно. Их доля на рынке элит-класса составляет около 40%. Ожидается, что по итогам 2019 г. спрос превысит аналогичный показатель 2018 г. на 3-5%.

# Динамика цен

Средняя цена в премиум-классе, тыс. руб./кв. м



Средняя цена в элит-классе, тыс. руб./кв. м

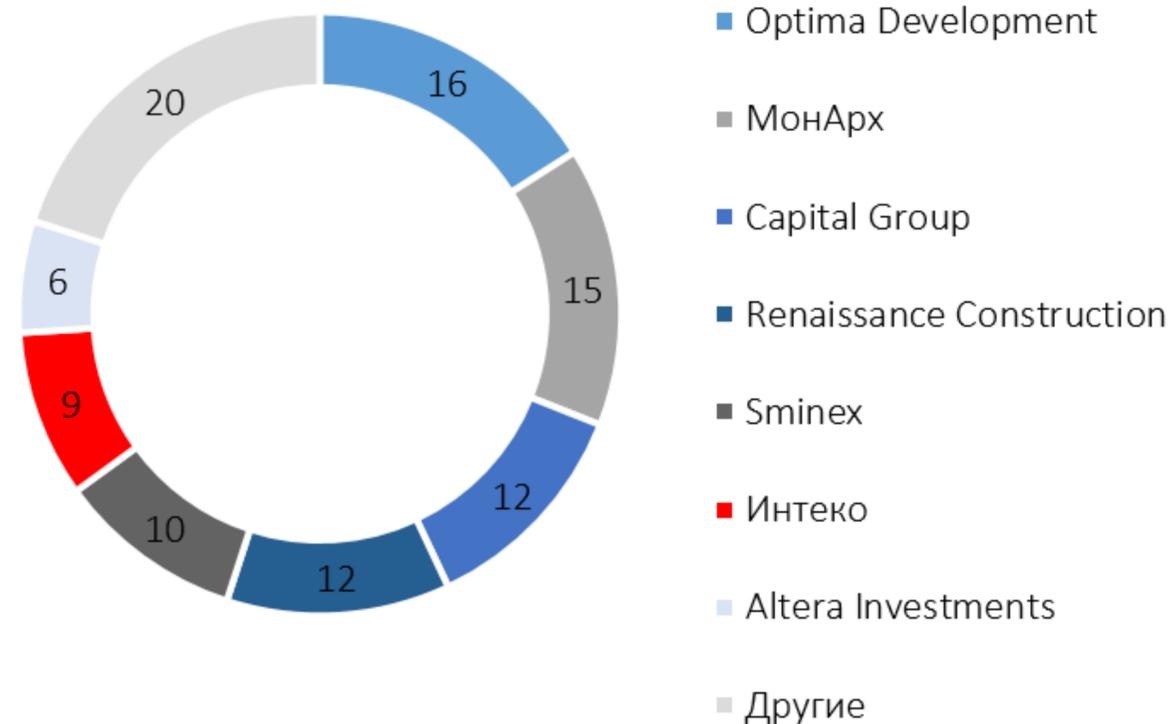


## Выводы

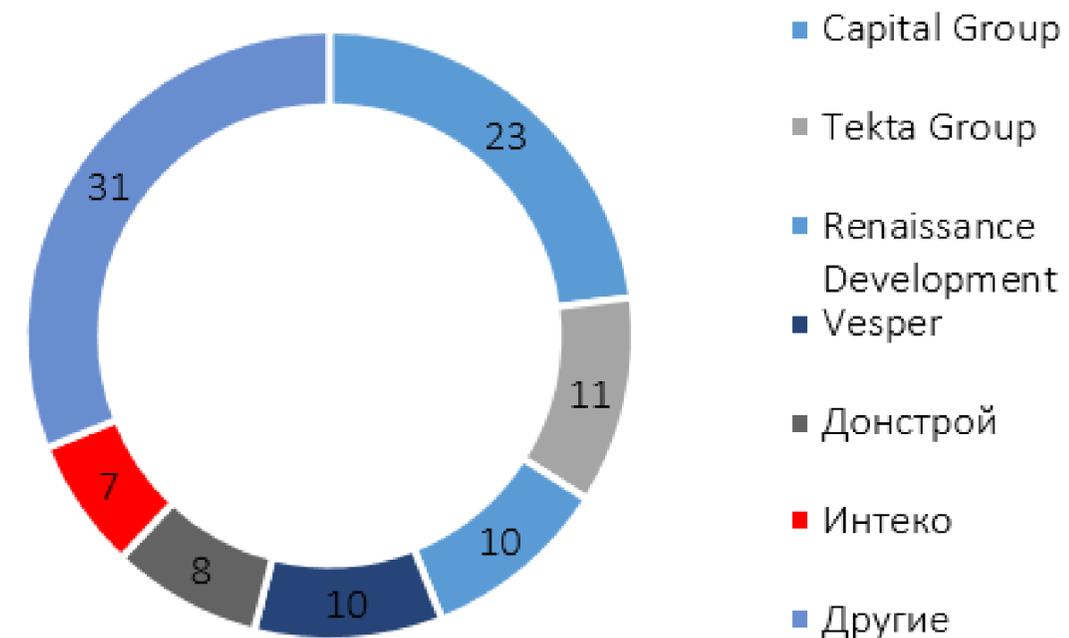
- С 2018 г. наблюдается увеличение среднерыночной цены в премиум-классе: по отношению к неполному 3 кв. 2019 г. прирост составил почти 15%. Причиной этому стал вывод на рынок новых проектов премиум-класса – некоторые из них частично соответствуют элитным объектам, что подняло вверх среднюю цену по классу. Например, Lucky 1905, Capital Towers, Пироговская 14 и др. В перспективе ожидается дальнейшее «волнообразное» изменение средней цены, что будет связано с периодическим выходом проектов с минимальной для класса ценой в силу менее качественных характеристик (размытие классов).
- В элитном сегменте с 3 кв. 2018 г. рынок показывает положительную динамику изменения средней стоимости квадратного метра, при этом цены покупки и предложения максимально совпадают.

# Структура предложения и поглощения по девелоперам

Поглощение, 2018 г., % по кв. м



Предложение, 2018 г., % по кв. м

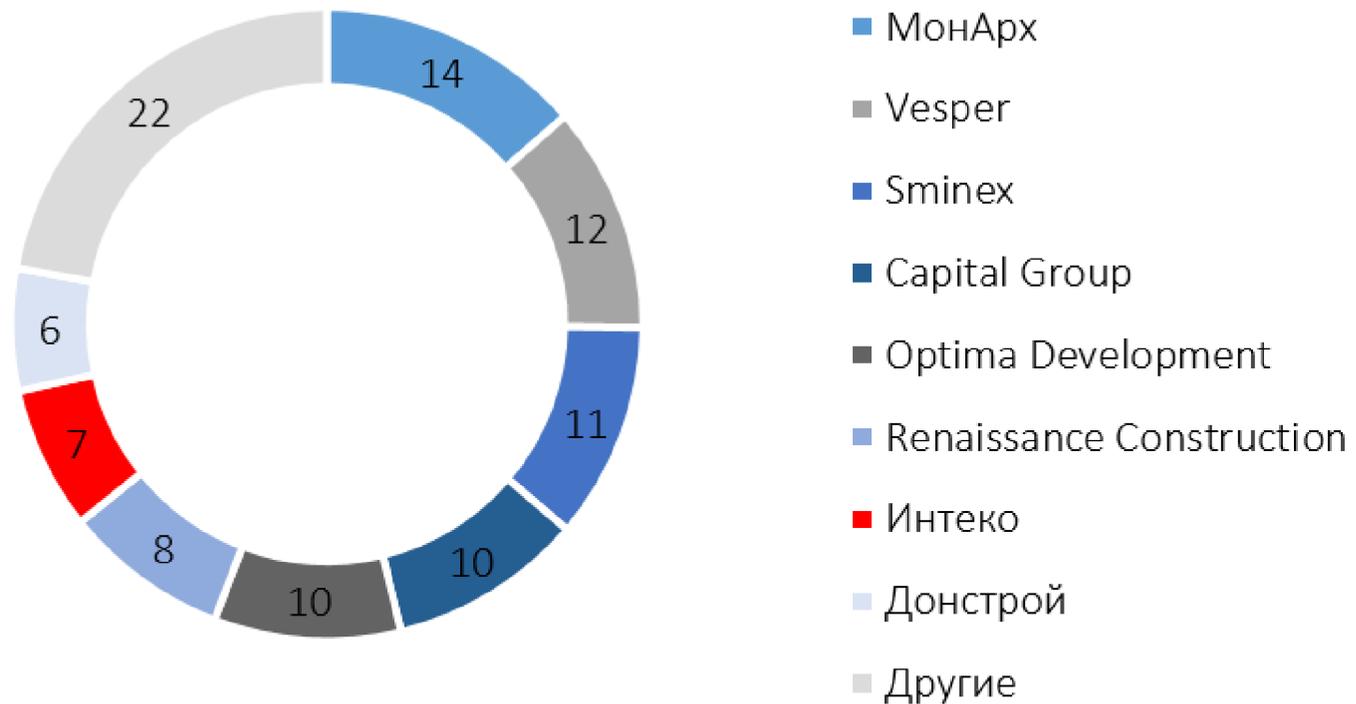


## Выводы

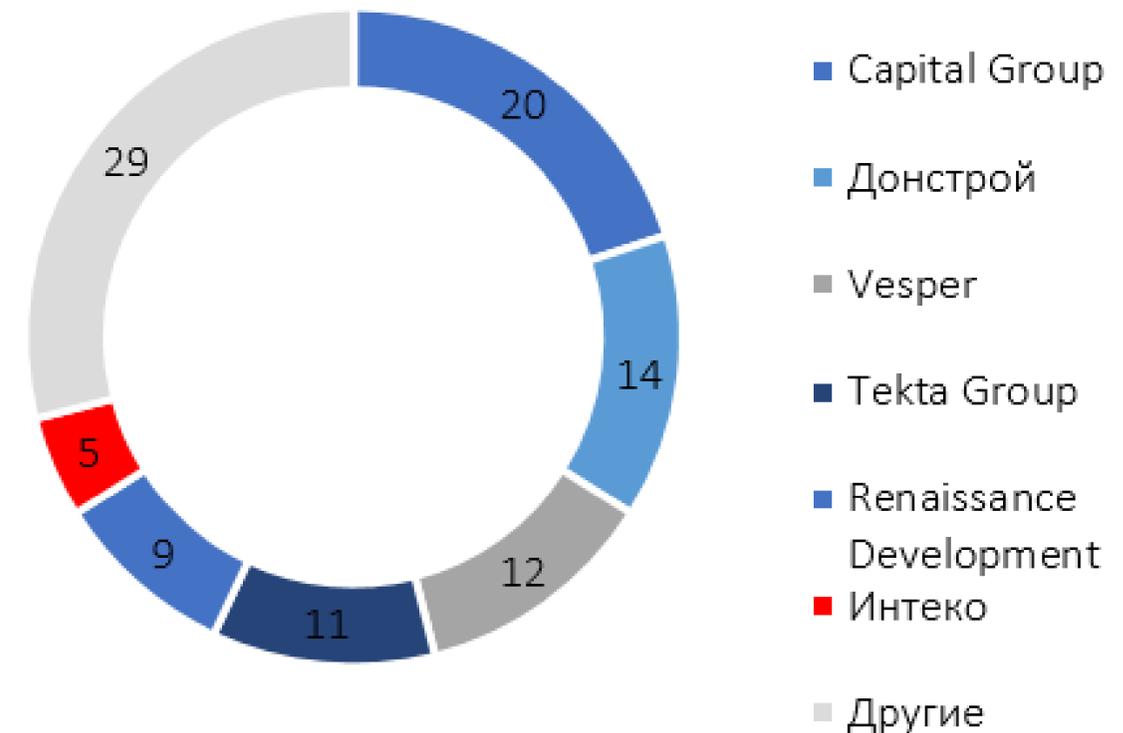
- В 2018 г. лидерами по реализации являлись Optima Development (16%, Prime Park), МонАрх (15%, City Park) и Capital Group (12%, основной объем - Capital Towers). Доля ИНТЕКО составила 9% (Balchug Viewpoint, Balchug Residence и Садовые кварталы).
- В 2018 г. лидерами по новому предложению были Capital Group (23%, Capital Towers, Медный 3.14, White Khamovniki), Tekta Group (11%, Spires) и Renaissance Development и Vesper – по 10%. Доля ИНТЕКО составила 7% (Садовые кварталы).

# Структура предложения и поглощения по девелоперам

Поглощение, 8 месяцев 2019 г., % по кв. м



Предложение, 8 месяцев 2019 г., % по кв. м

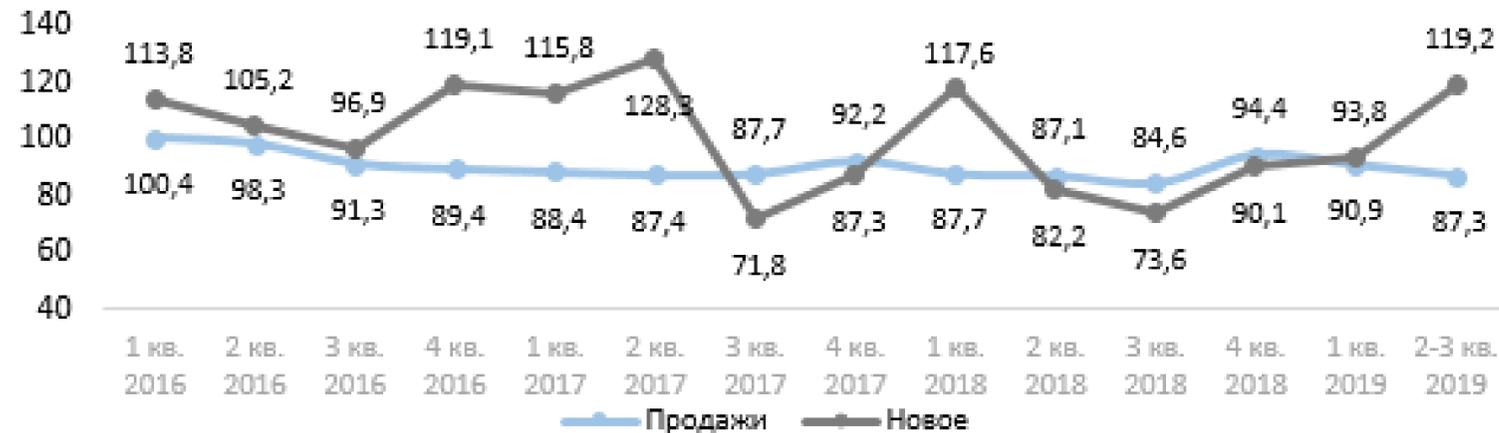


## Выводы

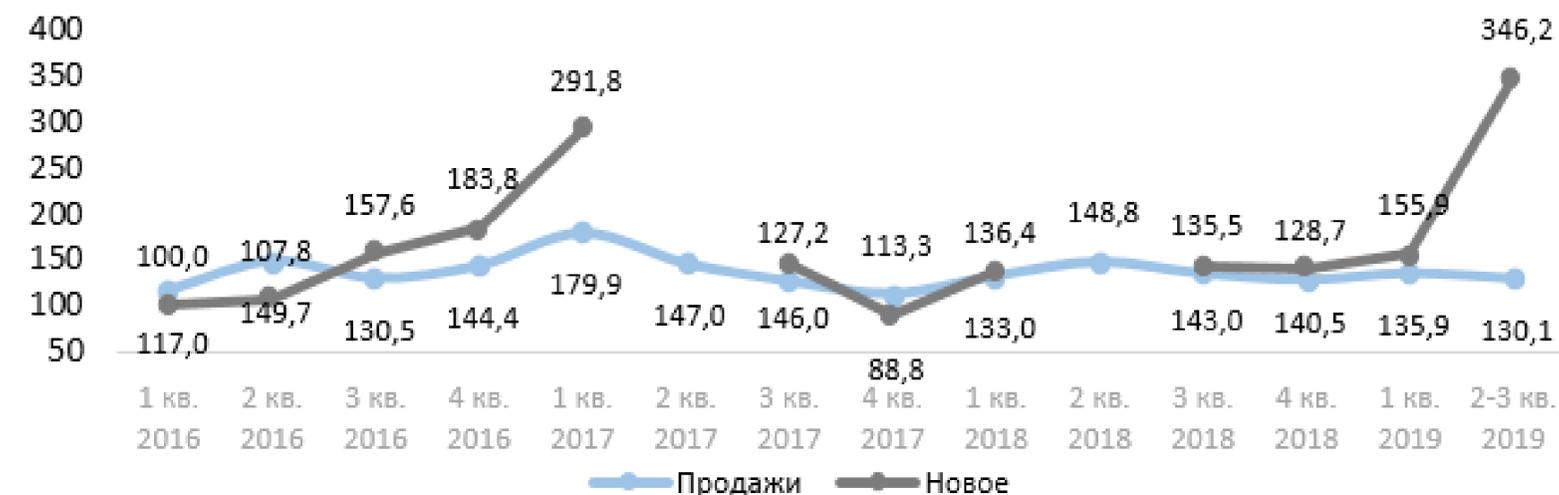
- За 8 мес. 2019 г. новые проекты вывели: Capital Group (20%, The Book, Mandarin Oriental), Донстрой (14%, Дом на Тишинке, Река), Vesper (12%, Lucky 1905).
- За 8 мес. 2019 г. лучшие результаты показали МонАрх (14%, City Park), Vesper (12%, основной объем – Lucky 1905) и Sminex (11%, основной объем – Jazz). Доля ИНТЕКО (Balchug Viewpoint, Balchug Residence и Садовые кварталы) составляет 7%.
- До конца 2019 г. ИНТЕКО прогнозирует нарастить долю рынка до 9-10% в связи с увеличением продаж в проекте Садовые кварталы.

# Средняя площадь реализованных лотов и лотов в новых проектах

## Новостройки премиум-класса, кв. м



## Новостройки элит-класса, кв. м

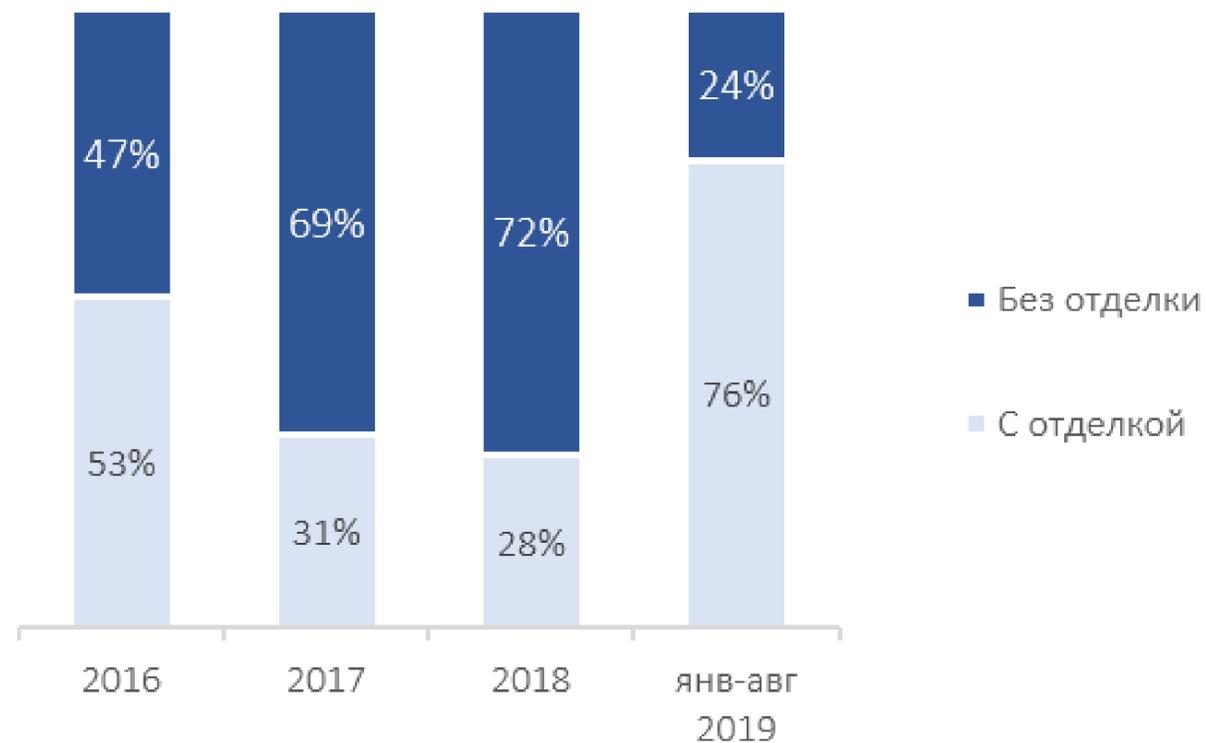


## Выводы

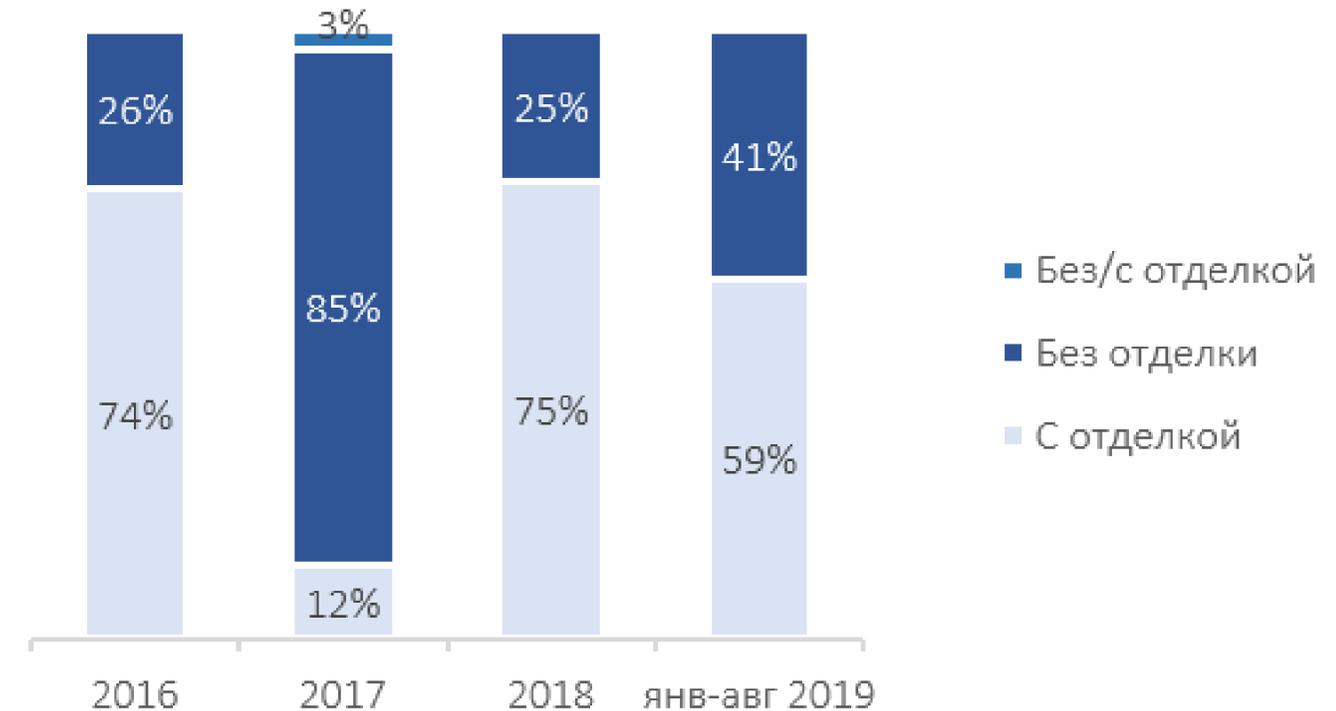
- Динамика средних площадей реализованных лотов и лотов в новых проектах показывает, что в классе «премиум» до середины 2017 г. спросом пользовались меньшие площади, чем предлагали девелоперы. С середины 2017 г. ситуация изменилась. В 1 кв. 2018 г. и 2-3 кв. 2019 г. наблюдается резкое увеличение средней площади лотов в новых проектах, что связано с выходом в реализацию единичных объектов с большими площадями (городские резиденции, таунхаусы).
- В элитном классе до 2017 г. соотношение спроса и предложения было неравномерным, но с середины 2017 г. средняя площадь нового предложения была близка к покупаемым площадям. Во 2-3 кв. 2019 г. наблюдается резкий рост средней площади новых лотов за счет выхода двух проектов с большими площадями – Lion Gate и Cameo.

# Структура выхода в реализацию корпусов с отделкой

Новостройки премиум-класса, %, 2016 – 8 мес. 2019 гг.



Новостройки элит-класса, %, 2016 – 8 мес. 2019 гг.

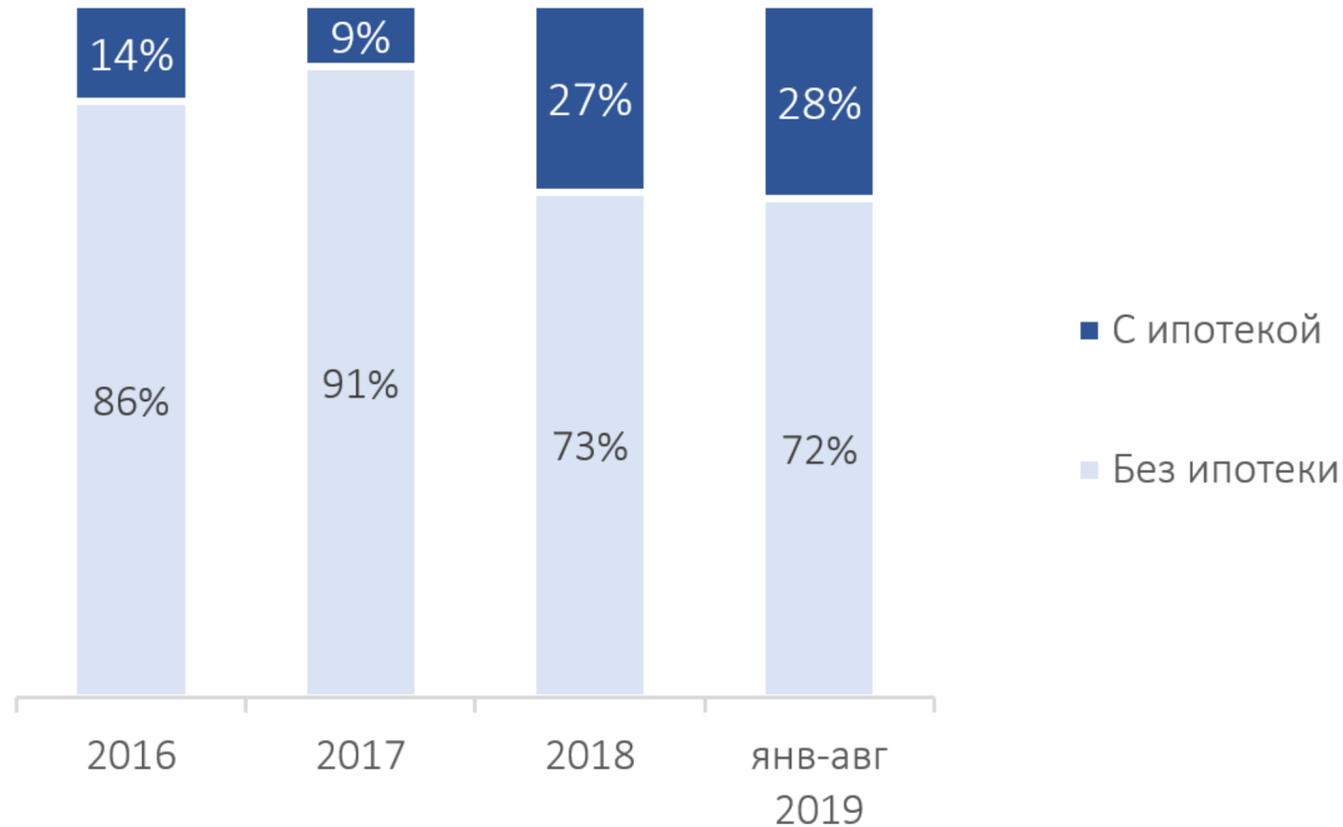


## Выводы

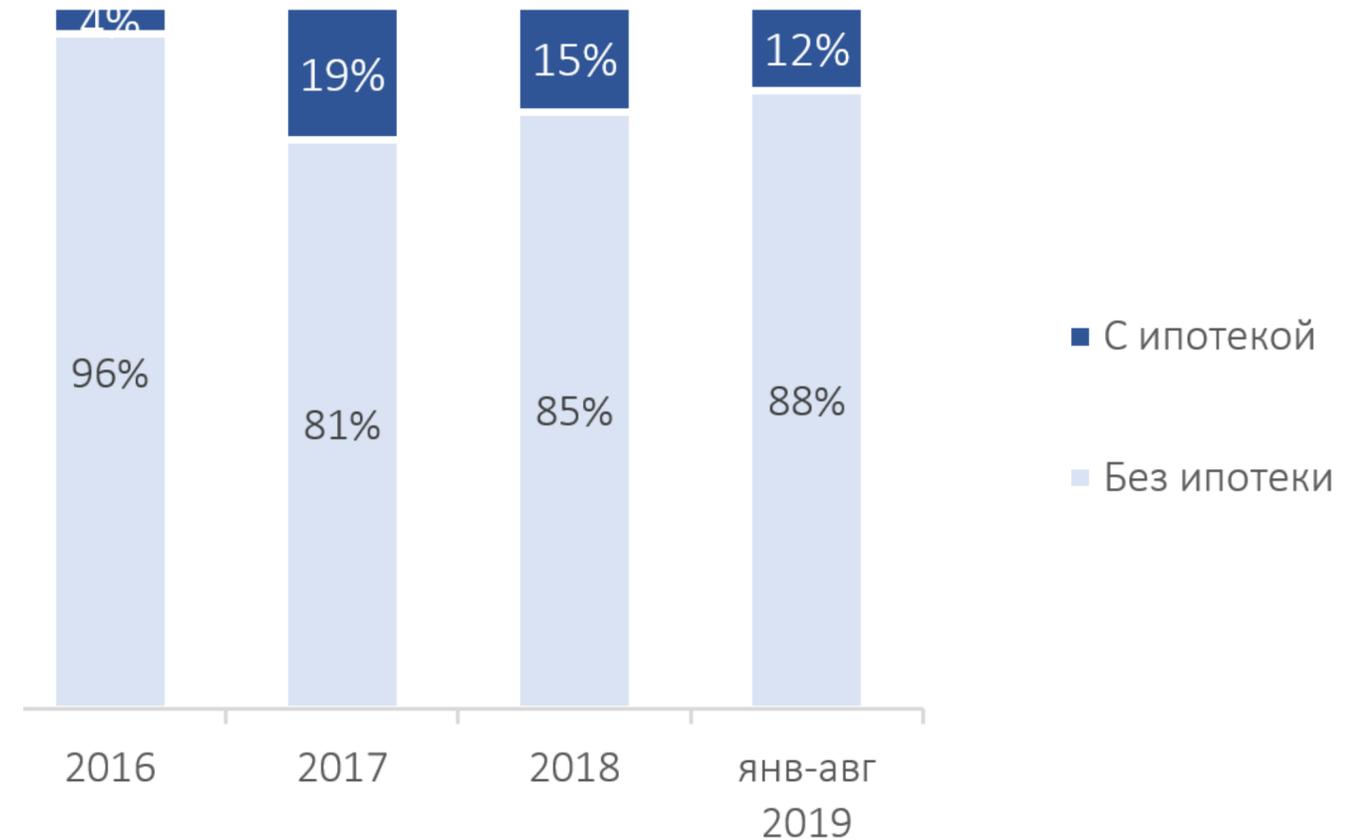
- В премиум-классе до 2018 г. наблюдалось снижение доли проектов с отделкой, но за 8 мес. 2019 г. показатель увеличился в 2,7 раза по сравнению с 2018 г.
- В классе «элит» доля новых проектов с отделкой по итогам 8 мес. 2019 г. составила 59%.
- По результатам 2019 г. в премиум-классе возможно снижение доли новых проектов с отделкой до 55-65%. При этом в элитном сегменте вероятен рост доли таких проектов.

# Доля ипотечных сделок в структуре реализации

Новостройки премиум-класса, %, 2016 – 8 мес. 2019 гг.



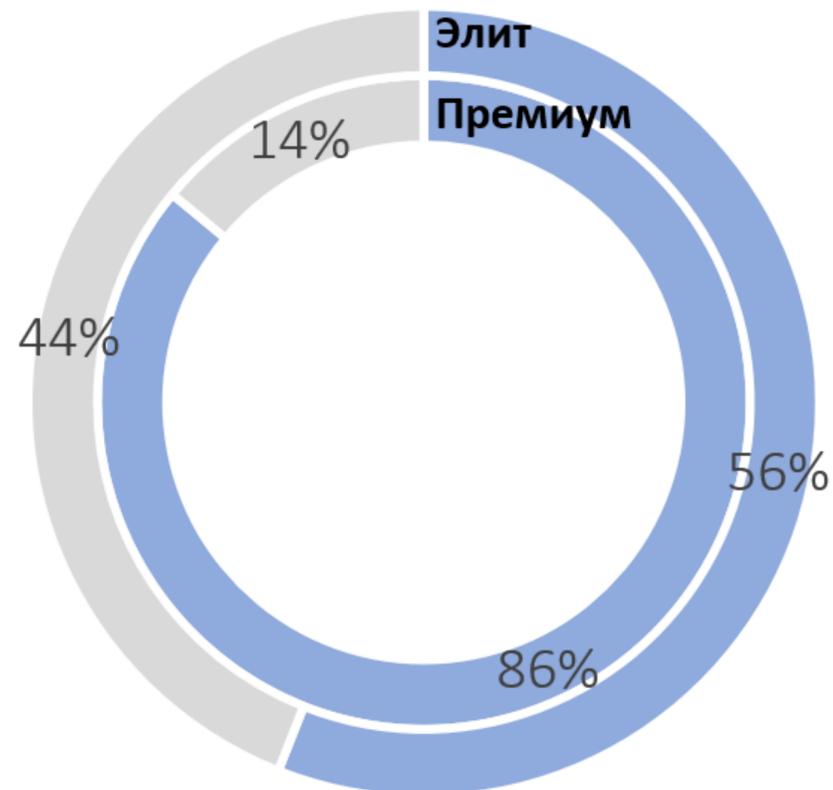
Новостройки элит-класса, %, 2016 – 8 мес. 2019 гг.



## Выводы

- Доля ипотечных сделок в премиум-классе с 2017 г. показывает положительную динамику, что говорит о росте интереса покупателей к использованию жилищных кредитов в данном сегменте.
- Элитный сегмент менее чувствителен к изменению ипотечной ставки, а также менее подвержен «срастанию» с премиум-классом. В силу этого доля ипотеки в структуре реализации не является существенной.
- По итогам 2019 г. доля ипотеки в премиум-классе может достигнуть 30-33%. В элитном сегменте доля ипотеки будет находиться на уровне 12-15%.

# Тип строительства проектов



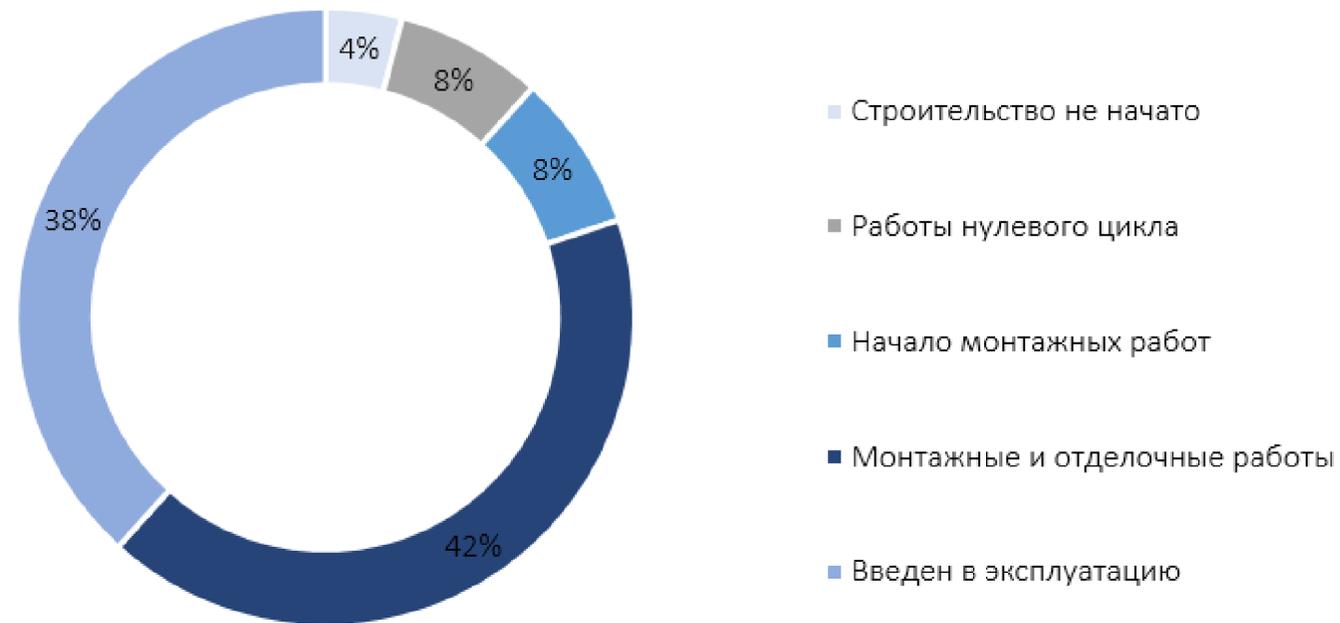
■ Новое строительство ■ Реконструкция/редевелопмент

## Выводы

- Доля проектов с реконструкцией в элитном сегменте высокая, что связано с их локацией: 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 проектов с реконструкцией исторических зданий.
- В премиум-классе доля таких проектов невысока и в ближайшем будущем расти не будет, что связано, в том числе, с расширением локации премиум-класса, которое позволяет осуществлять новое строительство.

# Структура предложения по стадии строительства

Новостройки премиум-класса, % по кв. м



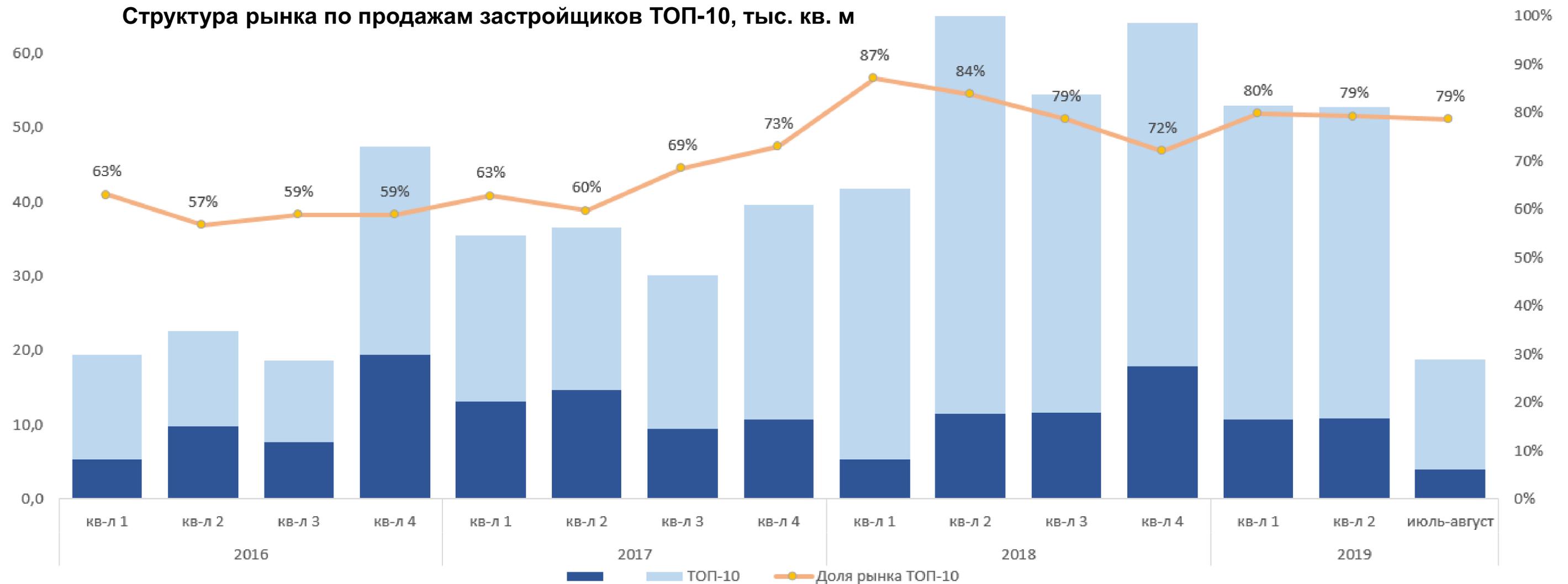
Новостройки элит-класса, % по кв. м



## Выводы

- В премиум-классе почти равные доли в структуре предложения занимают объекты на высокой стадии строительства (монтажные и отделочные работы), а также введенные в эксплуатацию проекты. На долю этих двух сегментов суммарно приходится 80% всего текущего предложения.
- В классе «элит» больше половины предложения (55%) приходится на готовое жилье. На втором месте (32%) – предложение с высокой степенью готовности объекта (на стадии монтажных и отделочных работ). Суммарно на два сегмента приходится 87% всего текущего предложения элитного класса.
- В сегментах «премиум» и «элит» большая доля готового предложения, что говорит о «зависании» объемов от старых проектов.

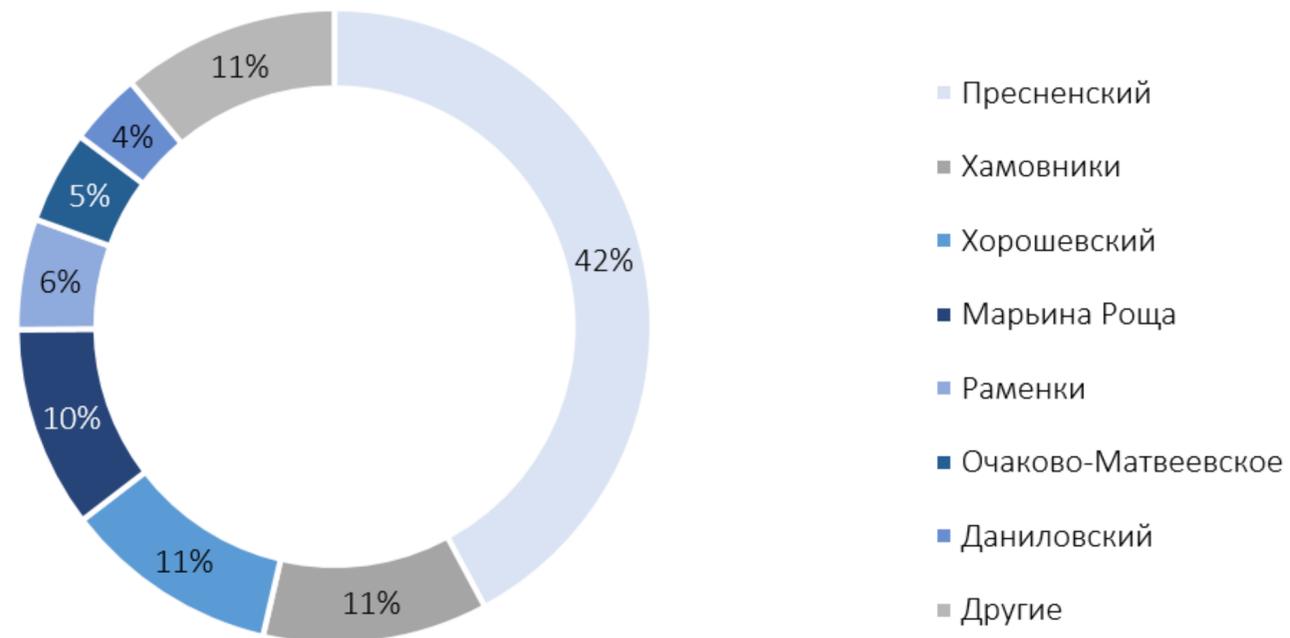
# Концентрация рынка по продажам



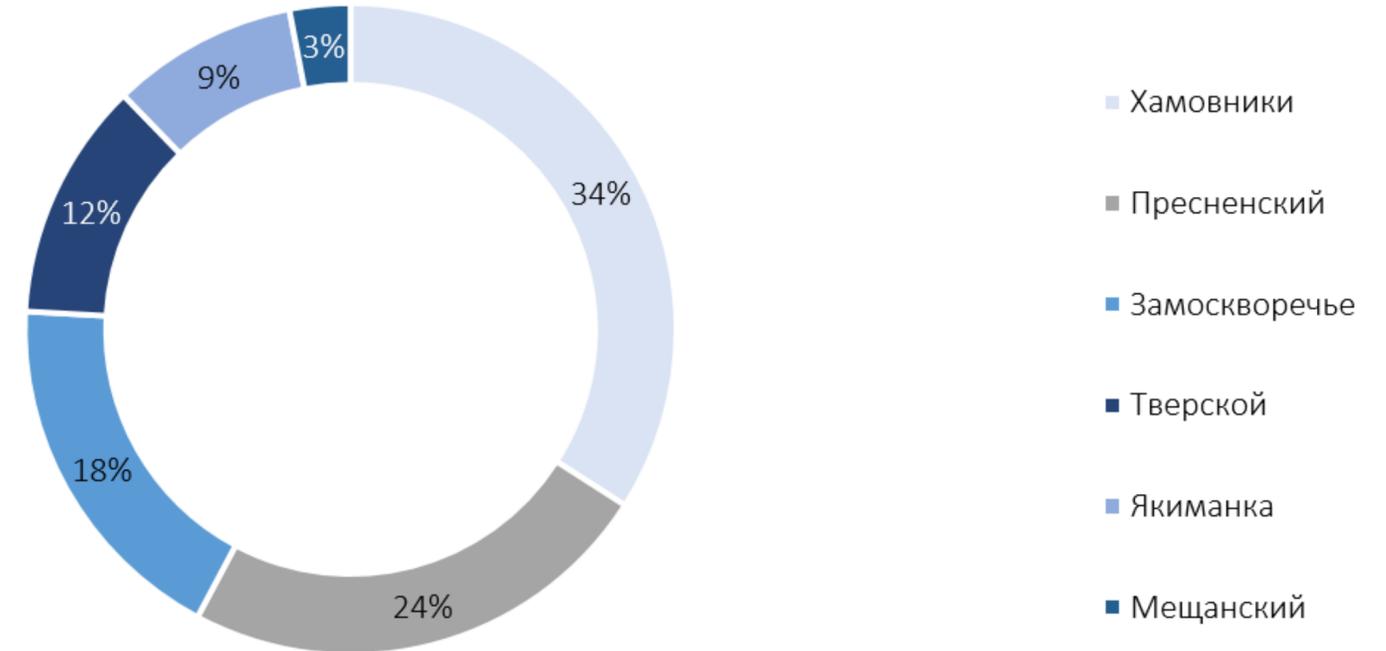
- На всем протяжении 8 мес. 2019 г. почти 80% квартир на рынке премиум- и элит-классов продавалось 10 крупнейшими застройщиками. Максимального значения этот показатель достигал в 1 кв. 2018 г. – около 87%.
- Наибольший прирост рынка среди крупнейших застройщиков у МонАрх, Sminex и Capital Group – с 0% в 1 кв. 2016 г до 16%, 15% и 14% соответственно по итогам июля-августа 2019 г.

# Рейтинг районов Москвы по спросу

Новостройки премиум-класса, % по кв. м



Новостройки элит-класса, % по кв. м



## Выводы

- В премиум-классе почти половина спроса приходится на Пресненский район (42%): основной объем представлен в CITY PARK, Neva Towers и Lucky 1905. На втором месте (и по 11%) районы Хамовники (основная доля пришлась на проект «Садовые кварталы») и Хорошевский (Prime Park). На третьем месте (с 10%) район Марьино (Jazz).
- В классе «элит» почти треть спроса (34%) приходится на район Хамовники (основной объем – «Бродский», High Garden и White Khamovniki). Далее следует Пресненский район (24%): проекты «Дом на Тишинке» и «Малая Бронная 15». На третьем месте – район Замоскворечье (18%): проекты ORDYNKA и «Малая Ордынка 19».