

«Метриум Групп»: Итоги года на рынке новостроек премиум- и элитного классов Москвы

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 11.01.2018

г. Москва

Дата мероприятия /
события: 11.01.2018

Аналитики компании «Метриум Групп» подвели итоги года на рынке новостроек премиум- и элитного классов Москвы

Аналитики компании «Метриум Групп» подвели итоги года на рынке новостроек премиум- и элитного классов Москвы. В конце 2017 года первичные продажи квартир премиального и элитного классов велись в 57 проектах. Объем предложения вырос на 28%. Суммарный объем предложения составил порядка 3 570 лотов (395,5 тыс. кв. м). Средневзвешенная цена кв. м в премиальном классе в рублевом эквиваленте снизилась на 3%, в элитном классе, напротив, выросла на 4,2%.

Премиум-класс

По данным «Метриум Групп», на конец 2017 года на первичном рынке жилой недвижимости премиум-класса в реализации находилось 30 проектов с общим объёмом предложения порядка 2 940 квартир (площадью 297,9 тыс. кв. м). В сравнении с началом года число экспонируемых лотов выросло на 45% (относительно предыдущего квартала – на 28,3%), продаваемая площадь прибавила 36,8% (относительно предыдущего квартала – 25,9%).

В течение отчётного периода на рынке наблюдалась высокая девелоперская активность для данного сегмента. В экспозицию поступило 8 новых жилых комплексов. Для сравнения: в 2016 году в реализацию вышло всего 3 проекта.

Стоит отметить, что комплекс Depre Loft (девелопер – KR Properties) пополнил сегмент в результате смены статуса с апартаментов на квартиры части экспонируемых лотов. Также следует подчеркнуть, что за рассматриваемый период в продажу поступили новые объёмы квартир в ряде уже реализуемых проектов. В частности, в 4 кв. 2017 г. в Квартале JAZZ (девелопер – SMINEX) стартовали продажи ограниченного пула квартир с отделкой.

Как отмечают аналитики «Метриум Групп», лидером по числу объектов премиального сегмента в реализации по итогам 2017 года стал Пресненский район. На его долю пришлось 13,4%

экспонируемых жилых комплексов (+2,3 п.п. относительно начала года). Второе место разделили районы Раменки и Замоскворечье (по 10,1%). За отчетный период доля каждого снизилась на 1 п.п. На третьем месте расположились районы Хорошёво-Мневники, Таганский, Беговой и Тверской (по 6,7%). Доли первых трех выросли на 3 п.п. Доля Тверского, напротив, показала снижение – на 8,1 п.п. (за счет изменения структуры предложения).

По числу квартир в продаже на первой строчке также расположился Пресненский район – здесь сосредоточено более четверти премиального предложения (26,5%, -9,3 п.п.). На втором месте – Хорошёво-Мневники (16,5%, +11,3 п.п.), на третьем – Марьино Роща (9,2%, в конце 2016 г. представлен не был).

По типологии квартир в структуре предложения премиум-класса преобладают одно- и двухкомнатные лоты – 25,2% (+0,1 п.п. относительно начала года) и 31,4% (+4,7 п.п.) соответственно. Доля трёх- и многокомнатных квартир составила 24,5% (+0,2 п.п.) и 18,9% (-5,0 п.п.).

Наибольшее число квартир премиум-класса в реализации представлено в объектах, находящихся на начальной стадии строительства – 33,5% совокупного объёма предложения (+6,9 п.п. относительно начала года). В зданиях на стадии монтажа этажей на текущий момент экспонируется 27,1% квартир (+13,2 п.п.). Незначительно меньше лотов предлагается в домах, уже введённых в эксплуатацию – 25,4% (+9,1 п.п.). Существенно снизилась доля квартир в корпусах, в которых идут отделочные работы – 14% (-29,2 п.п.).

По подсчетам аналитиков «Метриум Групп», средняя цена кв. м по итогам 2017 года составила 417 045 руб. (\$7 102), что незначительно выше (на 1,7%) показателя предыдущего квартала (410 025 руб. или \$7 017). Однако в сравнении с началом года зафиксированы более существенные изменения. В рублевом эквиваленте средняя цена кв. м снизилась на 3%, в долларовом возросла на 5,4%, что объясняется укреплением курса рубля.

Основная отрицательная корректировка показателя была зафиксирована в 1 кв. 2017 года (-3,9%). Главным фактором стал выход новых проектов по стартовым ценам. По аналогичной причине во втором квартале снижение средней цены в рублевом эквиваленте составило -0,9%. Преломление тренда наблюдалось в четвертом квартале – показатель прибавил 1,7%.

В разрезе по округам наибольшая цена кв. м зафиксирована в ЗАО – 514 680 руб. (-2,3% по сравнению с началом года). Далее следует ЦАО, показатель в котором за отчетный период заметно вырос (+11,3%) – до 476 425 руб. за кв. м. На третьем месте расположился СЗАО – 351 795 руб. за кв. м (+7,5%).

По итогам года средний бюджет квартиры премиум-класса на первичном рынке составил 42,3 млн руб. За отчетный период средняя стоимость лота снизилась на 9,4%. Средний бюджет в разрезе типологий составил:

- однокомнатных – 18,7 млн руб. (-6,2%);
- двухкомнатных – 31,3 млн руб. (-4,5 %);
- трехкомнатных – 45,0 млн руб. (-8,0%);
- многокомнатных – 88,9 млн руб. (+0,3%).

Наиболее доступные предложения премиум-класса представлены в следующих комплексах:

- Prime Park (7,4 млн руб. за 40,2 кв. м);
- CITY PARK (8,7 млн руб. за 32,5 кв. м);
- Квартал JAZZ (9,5 млн руб. за 35,68 кв. м);

Самые дорогие квартиры в открытой продаже на премиальном рынке:

- Capital Towers (806,1 млн за 759 кв. м);
- «Нескучный HOME & SPA» (423,99 млн руб. за 471,1 кв. м);
- Резиденция «Монэ» (284,1 млн за 280,2 кв. м).

Элитный класс

По данным «Метриум Групп», на первичном рынке элитной жилой недвижимости в конце 2017 года в реализации находилось 27 проектов с общим объемом предложения порядка 630 квартир (площадью 97,6 тыс. кв. м). В сравнении с аналогичным периодом 2016 года число экспонируемых лотов снизилось на 15,7%, их общая площадь – на 15%.

В ушедшем году на элитном рынке наблюдалась невысокая девелоперская активность. За отчетный период в реализацию поступило всего 4 новых комплекса (идентично 2016 году). Примечательно, что 3 из них были выведены в экспозицию в первом квартале. Еще один проект пополнил сегмент в результате смены статуса с апартаментов на квартиры: Cloud Nine (девелопер – Vesper, район Якиманка).

Как отмечают аналитики «Метриум Групп», лидер по числу элитных объектов в реализации – по-прежнему район Хамовники (33,4%). Второе место делят три района: Якиманка, Замоскворечье и Арбат (по 14,8%). Оставшиеся доли распределены между Таганским, Пресненским и Мещанским (по 7,4%). В Тверском районе были проданы последние квартиры.

По количеству квартир в продаже на первой строчке также расположился район Хамовники (39,4%; -17,2 п.п. относительно конца 2016 года). На втором месте – Якиманка (20,7%, +7,6 п.п.), на третьем – Замоскворечье (19,5%, +8,7 п.п.).

В структуре предложения по типологии квартир преобладают трех- и многокомнатные лоты: 37,8% (+2,7 п.п.) и 34,9% (+0,8 п.п.) соответственно. Двухкомнатные составили 20,3% общего объема предложения (-3,9 п.п.). Оставшуюся часть заняли однокомнатные (7%, +0,4 п. п.).

Структура предложения по стадии строительной готовности несколько изменилась. Наибольшее число реализуемых квартир находилось в корпусах, уже введенных в эксплуатацию (37,8%, -3,9 п.п.). Заметно увеличилась доля лотов в домах на стадии монтажа этажей и на этапе отделочных работ – до 27,6% (+12,8 п.п.) и 25,3% (+10,3 п.п.) соответственно. Доля начального этапа существенно снизилась – на 19,2 п.п. (до 9,3%).

По подсчетам аналитиков «Метриум Групп», средняя цена кв. м в элитном классе по итогам 2017 года составила 924 370 руб. (\$15 736). В сравнении с показателем аналогичного периода 2016 года в рублевом эквиваленте она увеличилась на 4,2%, в долларовом – на 13,3% (ввиду укрепления курса рубля).

Положительная ценовая динамика наблюдалась, начиная со второго квартала. Наиболее заметный прирост был отмечен в четвертом квартале (+2,6%) и во втором квартале (+1,6%). Основной причиной послужил выход в реализацию проектов по ценам, выше среднерыночных.

В разрезе по районам динамика показателя за отчетный период была разнонаправленной. Наибольший прирост показал Пресненский район (+45%). Такое повышение обусловлено тем, что в локации представлено всего два проекта, один из которых поступил в экспозицию в 2017 году по ценам выше среднерыночных («Малая Бронная,15»). Изменения в остальных районах также вызваны, преимущественно, изменением структуры предложения.

Наиболее доступные предложения элитного класса представлены в следующих комплексах:

- «Клубный дом на Космодамианской» (25,2 млн руб. за 45 кв. м);
- Клубный дом «Котельнический» (29,85 млн руб. за 59,7 кв. м);
- ЖК «Полянка/44» (34,9 млн руб. за 48,5 кв. м);

Самые дорогие квартиры в открытой продаже на элитном рынке:

- «Малая Бронная, 15» (\$49 млн за 597 кв. м);
- Knightsbridge Private Park (\$14,7 млн за 481,2 кв. м)
- «Кленовый ДОМ» (690,1 млн руб. за 456 кв. м).

Основные тенденции

Высокая девелоперская активность

В 2017 году на первичный рынок премиальной и элитной жилой недвижимости вышло 12 новых проектов (еще два объекта дополнили сегмент вследствие изменения статуса апартаментов на квартиры). Данный показатель можно назвать высоким для рассматриваемых классов. Для сравнения, в 2016 году в экспозицию было выведено всего 7 жилых комплексов.

Две трети из поступивших на рынок объектов относятся к премиальному классу. Наибольшая девелоперская активность наблюдалась в первом квартале – на рынок поступила половина нового предложения (6 проектов).

Увеличение объема предложения с отделкой

За отчетный период в обоих сегментах было отмечено заметное увеличение объема предложения с полностью готовым ремонтом. Так, в премиальном классе его доля выросла с 0,6% (на конец 2016 года) до 15,7%. В элитном классе рост был еще более значительным – с 3% до 23,3%. Выход новых проектов с отделкой – реакция девелоперов на повышающийся интерес к данному типу недвижимости со стороны покупателей.

Изменение уровня цен

Основным фактором, повлиявшим на изменение среднего уровня цен в обоих сегментах, стал

выход новых проектов. Однако в премиальном классе за счет появления жилых комплексов по стартовым ценам было отмечено снижение показателя (на 3%). В элитном классе, напротив, он прибавил 4,2% по причине того, что в поступивших объектах цена кв. м выше среднерыночной.

Стабильный спрос

На протяжении всего года на рынке премиального и элитного жилья наблюдался стабильно высокий спрос. Причем как на проекты, которые уже себя зарекомендовали (к примеру, ЖК «Садовые Кварталы»), так и на интересные новинки. Для стимулирования спроса девелоперы предлагали высокие скидки почти во всех проектах. С середины 2017 года их размер достигал 18%. Однако стоит отметить, что в части объектов (в большинстве комплексов элитного класса) размер дисконта обсуждается индивидуально и может составлять порядка 20-30%.

Прогноз на 2018 год

«В 2018 году ожидается продолжение тенденции высокой девелоперской активности, – комментирует **Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», участник партнерской сети CBRE.** – Причем планируется выход как небольших клубных домов, так и довольно масштабных жилых комплексов.

Учитывая данный фактор, динамика среднего уровня цен, преимущественно, будет зависеть от стартовой стоимости квартир в поступающих на рынок объектах. При этом увеличение уровня конкуренции будет продолжать стимулировать девелоперов производить гибкую ценовую политику – предоставлять существенные скидки и предлагать широкий выбор вариантов оплаты. Поступление в экспозицию нового интересного предложения в совокупности с привлекательными условиями приобретения квартир позволит поддержать текущий уровень спроса.

Не обойдут стороной рассматриваемые сегменты и поправки в 214-ФЗ, вступающие в силу с 1 июля 2018 года. Ужесточение требований к застройщикам заставит девелоперов вывести большую часть проектов именно в первом полугодии».

-

В связи с отсутствием данных в открытых источниках информации для ряда комплексов объем предложения был рассчитан экспертно, исходя из общего количества квартир по проекту, стадии строительной готовности, оценочным данным темпов реализации, информации, полученной от менеджеров продаж.

В связи с отсутствием данных в открытых источниках информации для ряда комплексов объем предложения был рассчитан экспертно, исходя из общего количества квартир по проекту, стадии строительной готовности, оценочным данным темпов реализации, информации, полученной от менеджеров продаж.

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/96350/>