

**Недвижимость
бизнес-класса
Москвы**

Итоги 2018





Выводы

- 1 Увеличение ликвидности.** Период поглощения снижается третий год подряд по причине снижения остатков, а также увеличения скорости продаж. Ликвидность рынка стабильно увеличивается и уже превысила показатели 2013 года.
- 2 Значительное увеличение предложения.** За 2018 год количество и общая площадь новых лотов, вышедших на рынок, существенно увеличились. В ожидании изменений в законодательстве о долевом строительстве застройщики ускорили вывод новых лотов.
- 3 Высокая активность покупателей.** Рост скорости продаж наблюдается последние 5 лет, и 2018 год не стал исключением.
- 4 Цены стабильны.** Застройщики не решаются повышать рублевые цены, чтобы не ограничивать спрос. За счет этого цены в долларах США в 2018 году несколько снизились.
- 5 Увеличение доли объектов с отделкой.** Доля лотов с отделкой достигла психологической отметки—половина всех квартир предлагается либо с выполненной отделкой, либо с отделкой в процессе строительства.



Поглощение

Основным показателем соотношения спроса и предложения является период поглощения (absorption period)—время, за которое будет продан весь объем лотов на рынке при текущей скорости продаж и при отсутствии выхода новых лотов на рынок.

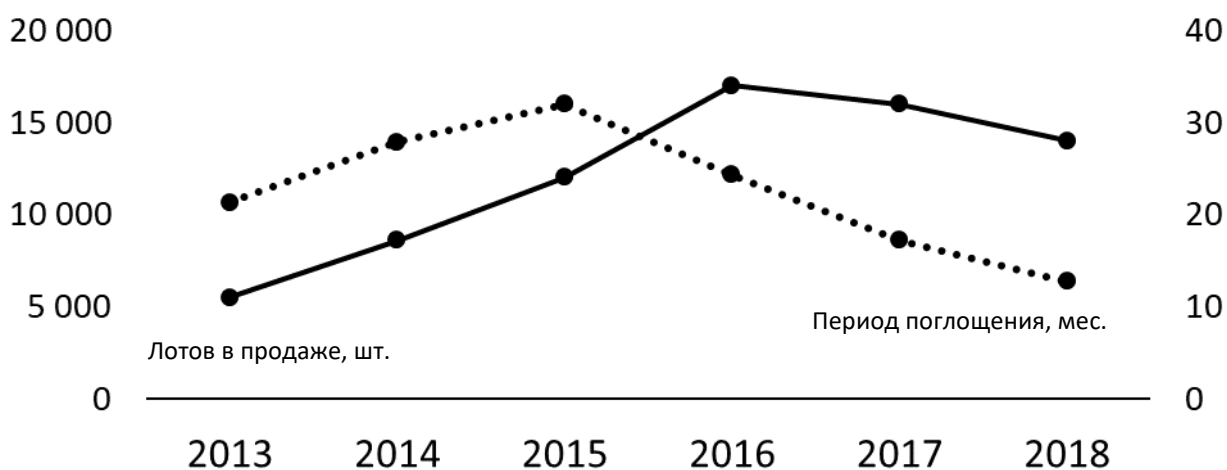
Период поглощения обычно измеряется в месяцах и является отношением количества объектов в продаже на конец периода к среднему количеству продаж в месяц за этот период



В 2018 объем предложения на конец года уменьшился на 8%, а объем продаж вырос на 18%. В результате период поглощения уменьшился на 24%.

До 2015 года период поглощения увеличивался, поскольку продажи росли незначительно. В последнее время наблюдается существенный рост продаж и период поглощения уменьшается.

Динамика объема предложения и периода поглощения





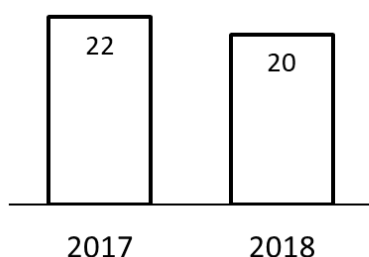
Предложение

В течение 2018 года количество новых проектов, поступивших на рынок, уменьшилось на 9%. При этом количество новых лотов, вышедших на рынок, увеличилось на 46%, а суммарная площадь новых лотов увеличилась на 56%.

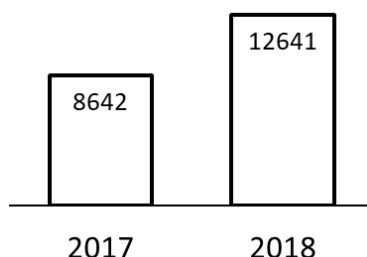
Увеличение предложения по сравнению с 2017 годом скорее всего обусловлено будущими изменениями в порядке продажи объектов, находящихся в процессе строительства.

С 1 июля 2019 года договора долевого участия (ДДУ) заменяются счетами эскроу в банках. При этом возможности застройщиков пользоваться денежными средствами покупателей существенно ограничиваются.

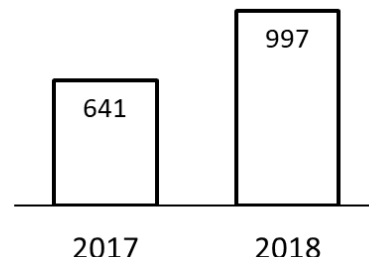
Новые проекты, шт.



Новые лоты, шт.

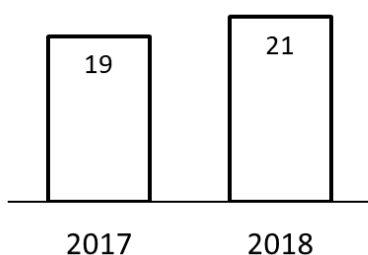


Новые лоты, тыс. м²

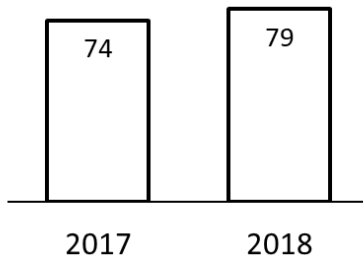


По сравнению с прошлым годом вышедшие на рынок лоты незначительно подорожали как за счет увеличения площади лота, так и за счет увеличения средней цены квадратного метра. Застройщики пока не готовы повышать цены на фоне существенно выросших объемов предложения.

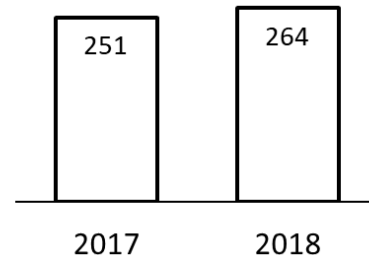
Ср. цена лота, млн. руб.



Ср. площадь лота, м²



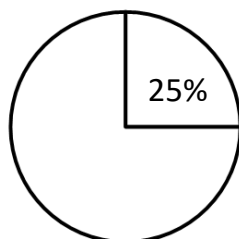
Ср. цена лота, тыс.р./м²



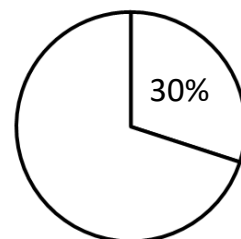


Состав предложения квартиры/апартаменты значительно изменился с 2017 года, доля апартаментов выросла. Причина - многие новые жилые комплексы возводятся на месте нежилых объектов или представляют собой реконструкцию имеющихся нежилых объектов.

Доля апартаментов



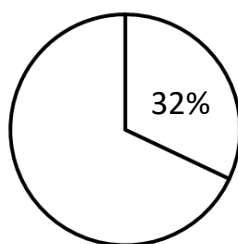
2017



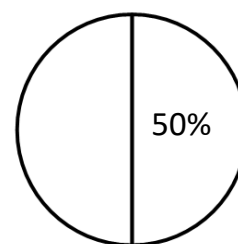
2018

Существенно вырос процент квартир, реализуемых с условием обязательной отделки. Эта тенденция сегменте бизнес-класса выражена достаточно явно. Желание клиентов обеспечить необходимое качество жизни сразу после приобретения квартиры начинает преобладать над желанием иметь индивидуальную отделку.

Доля лотов с отделкой



2017



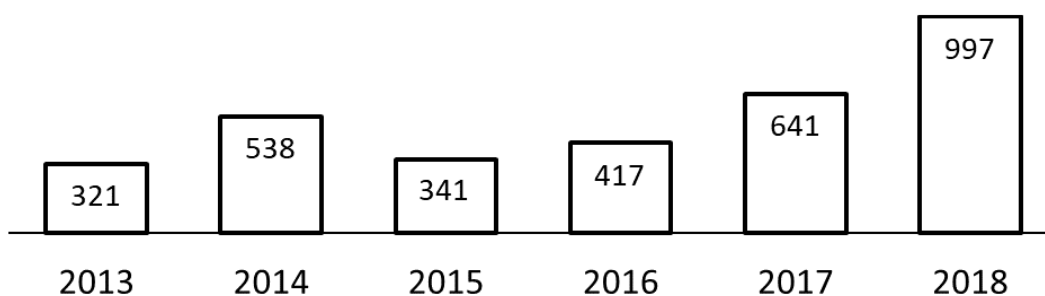
2018



Динамика предложения за последние годы отчетливо видна на графике выхода общего объема площадей на рынок. В кризисный 2015 год объем предложения упал в 1,5 раза, а на следующий год вырос на 22%.

В последующие годы мы видим стабильное увеличение объемов—в 2017 году на 54% по отношению к предыдущему году, а в 2018 году на 56%. Это весьма существенный рост, очевидно связанный с высоким покупательским спросом.

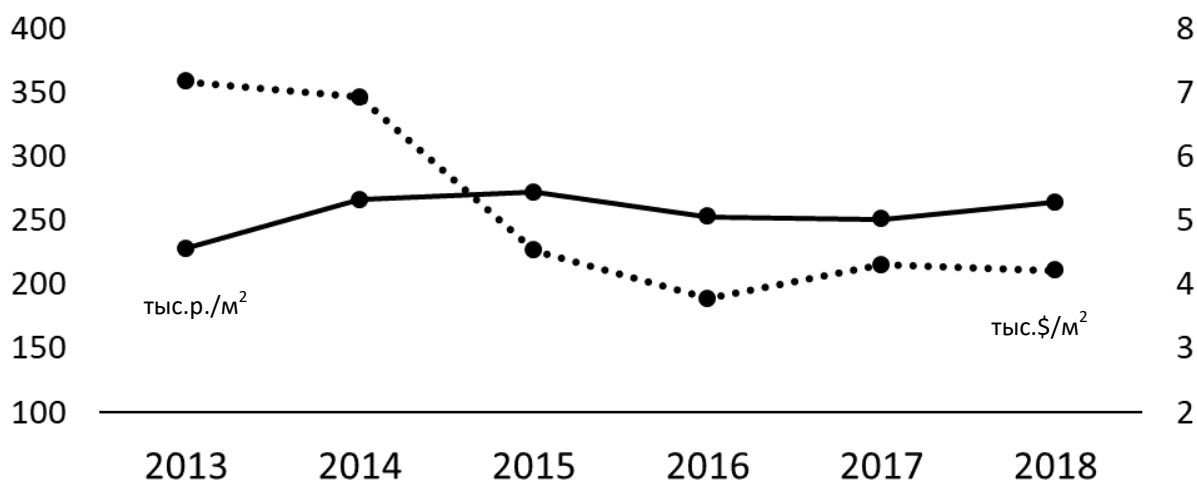
Динамика объемов новых лотов, тыс. м²



В 2014 году наблюдался рост цен на 17% рублями, и падение на 3% в долларах США. В 2015 рублевый рост замедлился и составил 2%, в то время как цена в долларах США упала на 35%. Застройщики не повышали рублевые цены, чтобы поддержать спрос.

В 2016 году и долларové, и рублевые цены продолжили падение, которое в 2017 и 2018 годах сменилось стабилизацией. В итоге за 6 прошедших лет рублевые цены выросли на 16%, а долларové упали в 1,7 раза.

Динамика стоимости новых лотов, тыс.р./ м² и тыс.\$/м²





Лидером 2018 по стоимости новых лотов (после ЦАО) стал Северный округ, опередив прошлогоднего лидера, Юго-Западный округ. Самым недорогим округом стал, как и в прошлом году, Юго-Восточный.

Средняя цена лота по округам, тыс.р./м²



Центральный	273
Юго-Западный	253
Северный	251
Западный	244
Северо-Западный	235
Южный	232
Восточный	231
Северо-Восточный	228
Юго-Восточный	188



Сделки

В течение 2018 года было продано лотов на 18% больше, чем в предыдущем году. Увеличение предложения по сравнению с 2017 годом обусловлено будущими изменениями в порядке продажи объектов, находящихся в процессе строительства, что в свою очередь вызвало ожидания повышения цен.

Также свою роль сыграла стабильная ситуация на рынке недвижимости в 2016 и 2017 гг., что добавило уверенности покупателям.



Несмотря на высокую покупательскую активность, уровень цен остается стабильным. Средняя цена проданных лотов как за кв. м., так и в абсолютном выражении увеличилось незначительно.

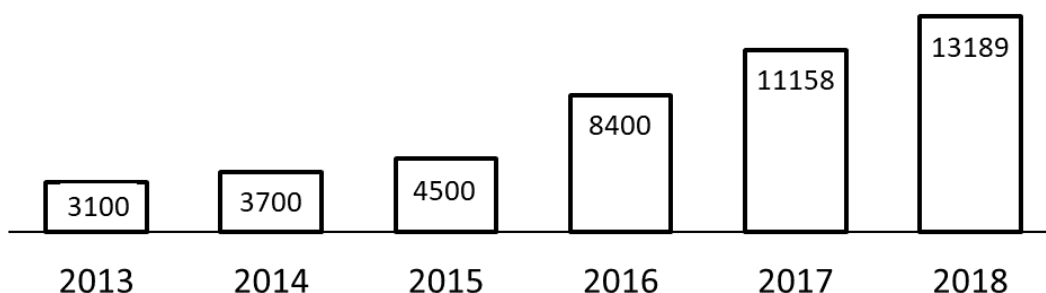




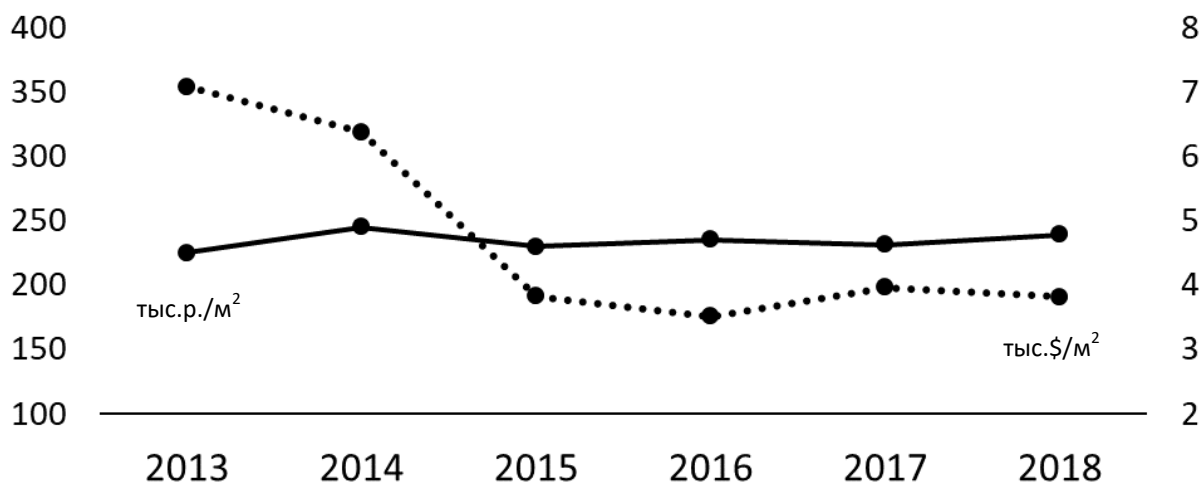
В 2015 году, когда объем предложения упал в 1,5 раза, продажи продолжали расти. Рост числа сделок продолжился и в последующие годы.

Колебания рублевых и долларовых цен сделок от года к году оказались менее значительными, чем колебания цен предложения. В целом, цены сделок на протяжении всех последних 6 лет были ниже цен предложения. Минимальный дисконт составил 1% в 2013 году, максимальный—15% в 2015 году (в среднем 8%).

Динамика продаж лотов, шт.



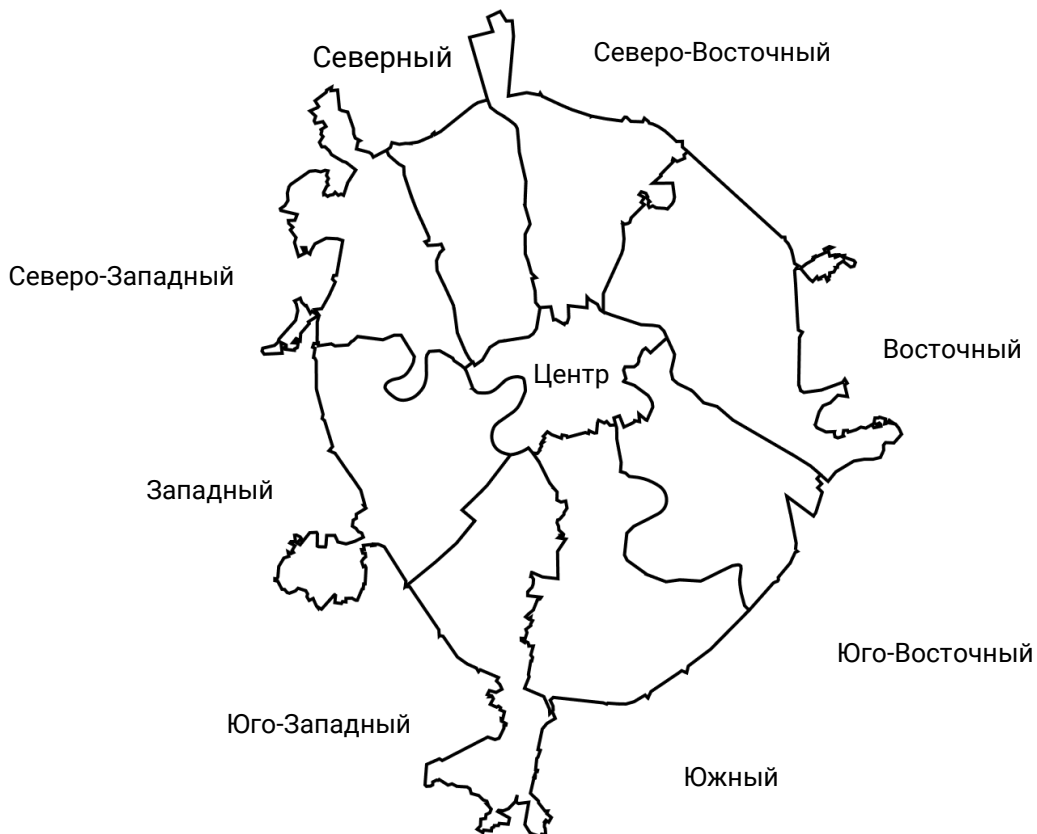
Динамика стоимости продаж лотов, тыс.р./ м² и тыс.\$/ м²





Лидером 2018 года, как и прошлого года, по объему продаж новых лотов стал Северный округ. Округом с наименьшим предложением стал, как и в прошлом году, Юго-Восточный.

Объем продаж по районам, тыс.м²





Next Property

119334, Москва, Ленинский пр-кт, 30А

+7 (495) 223-12-78

www.nextproperty.ru

info@nextproperty.ru