

**Элитная
недвижимость
Москвы**

Итоги 2018





Выводы

- 1 Незначительный рост ликвидности.** В последние два года количество лотов в продаже растет, наблюдается чистый приток новых квартир на рынок. Однако в 2018 году за счет высоких темпов продаж период поглощения снизился впервые за последние четыре года и практически вернулся к докризисному уровню.
- 2 Стабильный уровень предложения.** Количество и общая площадь новых лотов, вышедших на рынок, несколько снизились. Увеличивать объем предложения застройщики пока не решаются, несмотря на предстоящие изменения в законодательстве.
- 3 Высокая скорость продаж.** Вероятно связана с ожиданием изменений в законодательстве. Покупатели, предвидя уменьшение предложения и повышение цен, поспешили совершить покупки в 2018 году.
- 4 Стабилизация уровня цен.** Несмотря на высокую покупательскую активность и некоторое снижение предложения, цена квадратного метра в рублях увеличилась незначительно. Стоимость приблизилась к психологическому потолку и тенденции к росту пока не видно.
- 5 Рост предложений с отделкой.** Отчетливая тенденция 2018 года— увеличение доли предложения объектов с готовой отделкой. Застройщики активно предлагают либо квартиры с готовой отделкой «под ключ», либо с обязательной отделкой до передачи ключей покупателю.



Поглощение

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

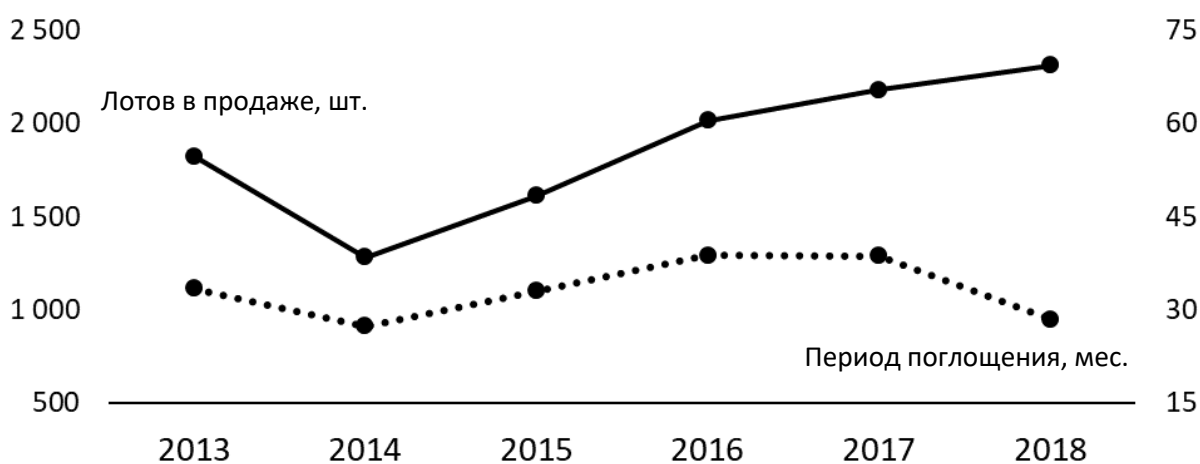
Период поглощения обычно измеряется в месяцах и является отношением количества объектов в продаже на конец периода к среднему количеству продаж в месяц за этот период



В 2018 объем предложения увеличился на 6%, однако объем продаж вырос еще больше. В результате период поглощения уменьшился на 28%.

До 2018 года объем предложения и период поглощения имели сходную динамику. Это связано с тем, что количество сделок за это время было относительно постоянным.

Динамика объема предложения и периода поглощения





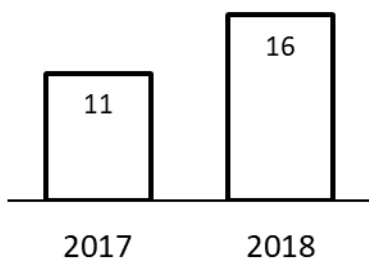
Предложение

В течение 2018 года количество новых проектов, поступивших на рынок, увеличилось на 45%. Увеличение предложения по сравнению с 2017 годом скорее всего обусловлено будущими изменениями законодательстве.

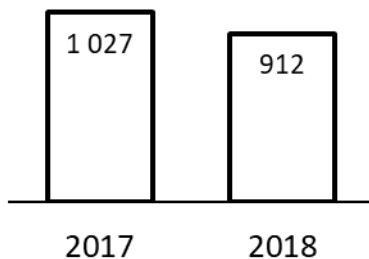
С июня 2019 года договора долевого участия (ДДУ) заменяются эскроу-счетами в банках. При этом возможности застройщиков пользоваться денежными средствами покупателей существенно ограничиваются.

При этом количество новых лотов, вышедших на рынок, уменьшилось на 11%, а суммарная площадь новых лотов уменьшилась на 5%. Видимо застройщики пока не готовы вывести на рынок значительный объем предложения.

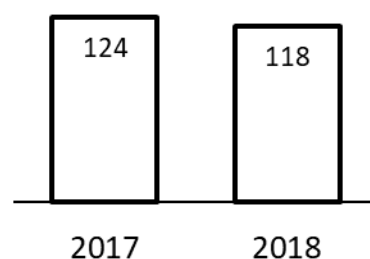
Новые проекты, шт.



Новые лоты, шт.

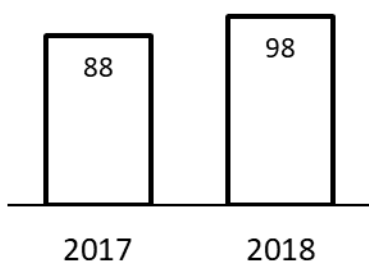


Новые лоты, тыс. м²

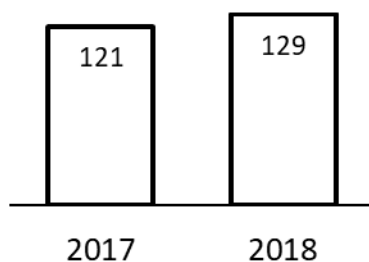


По сравнению с прошлым годом вышедшие на рынок лоты подорожали в основном за счет увеличения площади лота. Стоимость за кв. м. при этом выросла незначительно. Застройщики ожидают, что покупатели будут охотнее приобретать более дорогие квартиры, если они одновременно больше по площади.

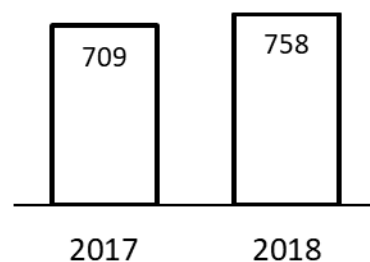
Ср. цена лота, млн. руб.



Ср. площадь лота, м²



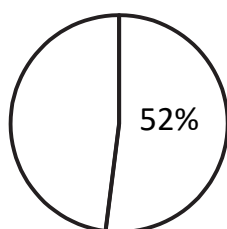
Ср. цена лота, тыс.р./м²



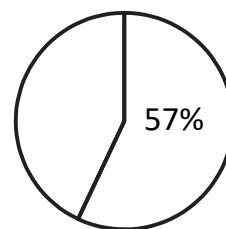


Состав предложения квартиры/апартаменты несколько изменился с 2017 года, доля апартаментов немного выросла. Многие новые жилые комплексы возводятся на месте нежилых объектов или представляют собой реконструкцию имеющихся нежилых объектов.

Доля апартаментов



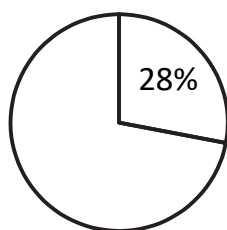
2017



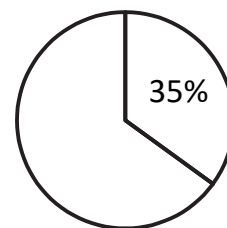
2018

Существенно вырос процент квартир, реализуемых с условием обязательной отделки. Эта тенденция в элитном сегменте не очень развита, но явно набирает силу. Желание клиентов обеспечить необходимое качество жизни сразу после покупки квартиры начинает преобладать над желанием иметь индивидуальную отделку.

Доля лотов с отделкой



2017



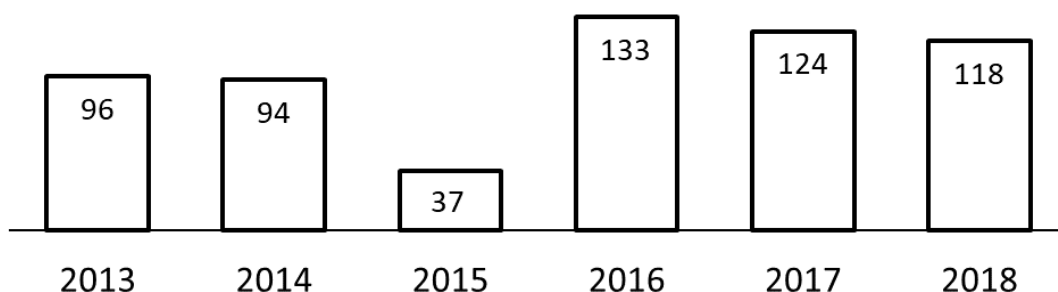
2018



Динамика предложения за последние годы отчетливо видна на графике выхода общего объема площадей на рынок. За последние 6 лет этот объем стабильно находится около отметки 100 тыс. м² в год. В кризисный 2015 год объем предложения упал в 2,5 раза, а на следующий год вырос в 3,5 раза.

В последующие два года мы видим снижение объемов—в 2017 году на 14% по отношению к предыдущему году, а в 2018 году на 5%. Весьма показательно, что средний объем предложения за 4 последних года составил 98 тыс. м². Это практически тот же объем, что и в 2013-2014 гг.

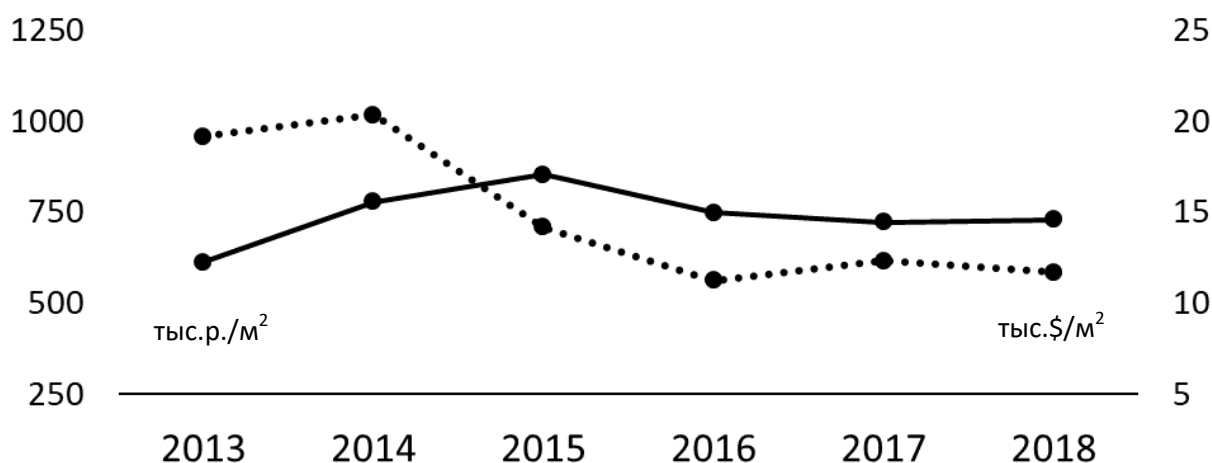
Динамика объемов новых лотов, тыс. м²



В 2014 году наблюдался рост цен на 27% рублях, и на 6% в долларах США. В 2015 рублевый рост продолжился и составил 10%, в то время как цена в долларах США упала на 30%. Очевидно, застройщики пытались хотя бы частично компенсировать падение долларовых цен, повышая рублевые.

В 2016 году цены продолжили падение, которое в 2017 и 2018 годах сменилось стабилизацией. В итоге за 6 прошедших лет рублевые цены выросли на 19%, а долларовые упали в 1,6 раза.

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





Лидером 2018 по стоимости новых лотов стал район Якиманка, опередив прошлогоднего лидера, район Хамовники. Самым недорогим районом стал, как и в прошлом году, Красносельский.

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



Якиманка	1012
Арбат	883
Хамовники	878
Таганский	845
Тверской	785
Замоскворечье	732
Басманный	643
Мещанский	584
Пресненский	538
Красносельский	508



Сделки

В течение 2018 года было продано лотов на 45% больше, чем в предыдущем году. Увеличение предложения по сравнению с 2017 годом обусловлено будущими изменениями в законодательстве, 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.

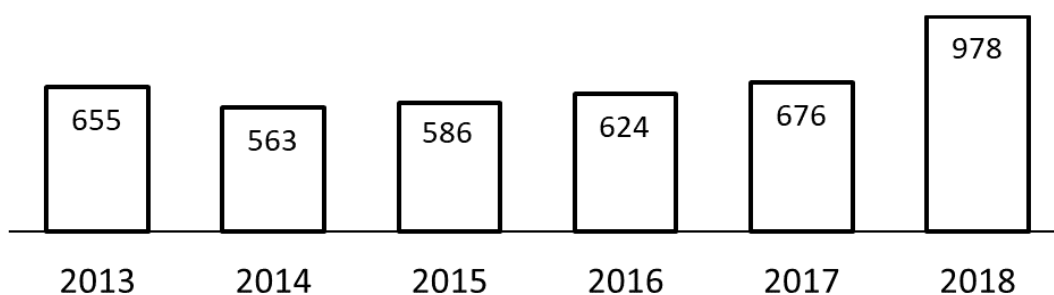




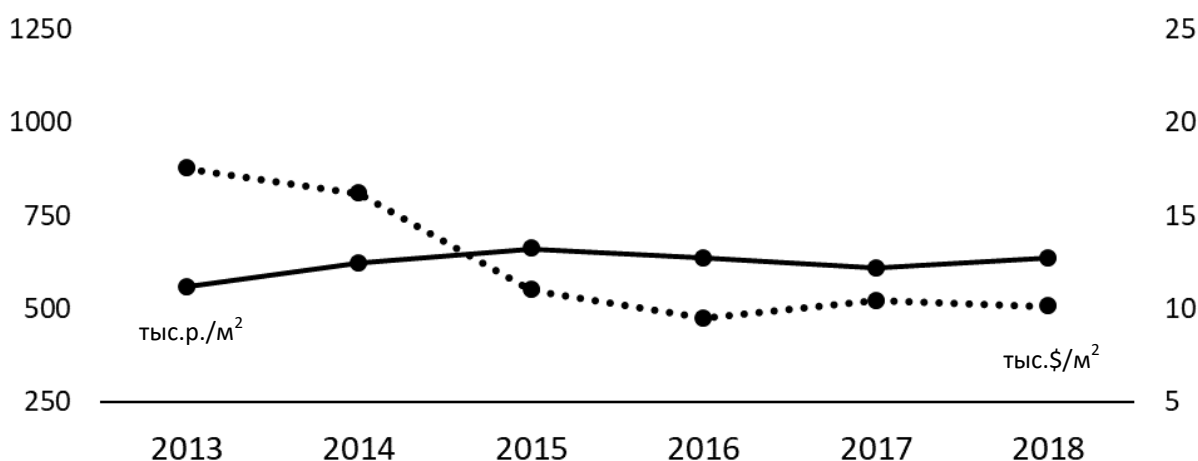
В 2015 году, когда объем предложения упал в 2,5 раза, продажи оставались на стабильном уровне. Свою роль, видимо, сыграла нестабильная ситуация на валютном и фондовом рынке. В такие периоды покупатели обычно увеличивают спрос на элитную недвижимость.

Колебания рублевых и долларовых цен сделок также оказались менее значительными, чем колебания цен предложения. В целом, цены сделок на протяжении всех последних 6 лет были ниже цен предложения. Минимальный дисконт составил 9% в 2013 году, максимальный—23% в 2015 году (в среднем 16%).

Динамика продаж лотов, тыс. м²



Динамика стоимости продаж лотов, тыс.р./ м²





Лидером 2018 года, как и прошлого года, по объему продаж новых лотов стал район Хамовники. Произошло это за счет продолжения масштабного проекта «Садовые кварталы». Районом с небольшим предложением стал, как и в прошлом году, Красносельский.

Объем продаж по районам, тыс.м²



Хамовники	39
Тверской	19
Замоскворечье	16
Пресненский	9
Таганский	8
Арбат	7
Басманный	6
Якиманка	4
Мещанский	4
Красносельский	3



Next Property

119334, Москва, Ленинский пр-т, 30А

+7 (495) 223-12-78

www.nextproperty.ru

info@nextproperty.ru