

III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва



III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва

Оглавление



III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Комфорт-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

В III квартале 2023 г. в сегменте комфорт-класса в продажу был выставлен 1 млн кв. м квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объем экспозиции снизился на 13%, по сравнению с III кварталом прошлого года – на 4%. Снижение объема предложения обусловлено ростом спроса в III квартале на фоне повышения ключевой ставки и ипотечных ставок, в связи с чем покупатели активнее выходили на сделки, стараясь заключить ДДУ на прежних условиях.

По данным проектных деклараций в III квартале 2023 г. застройщики вывели на рынок 575 тыс. кв. м жилья. По сравнению со II кварталом данный индикатор увеличился на 35%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 16%. Из общего объема нового предложения доля нового предложения в экспозиции составила в III квартале 109 тыс. кв. м, что на 8% больше, чем во II квартале.

Средневзвешенная цена квадратного метра по итогам III квартала составила 383 тыс. рублей, что на 10% выше, чем во II квартале, и на 32%, чем год назад. Рост цены в течение квартала обусловлен активизацией спроса и ростом себестоимости строительства.

По итогам III квартала объем поглощения в комфорт-классе составил 585 тыс. кв. м, что сопоставимо с объемом нового предложения, вышедшего на рынок за тот же период.

Если во II квартале с привлечением ипотечных средств в комфорт-классе было заключено 8,5 тыс. ДДУ, то в III квартале – 10,8 тыс. ДДУ. При этом усиление мер ЦБ РФ по борьбе с околонулевыми ставками привело к сокращению за год доли сделок по ипотеке с 85% до 80%.

Объем предложения
1009 тыс. кв. м



-4% к III кварталу
2022 г.

Средневзвешенная цена
383 тыс. руб./кв. м



+32% к III кварталу
2022 г.

Объем спроса
585 тыс. кв. м



+18% к III кварталу
2022 г.

График 1

Динамика объема предложения и спроса, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в III квартале 2023 г. Комфорт-класс

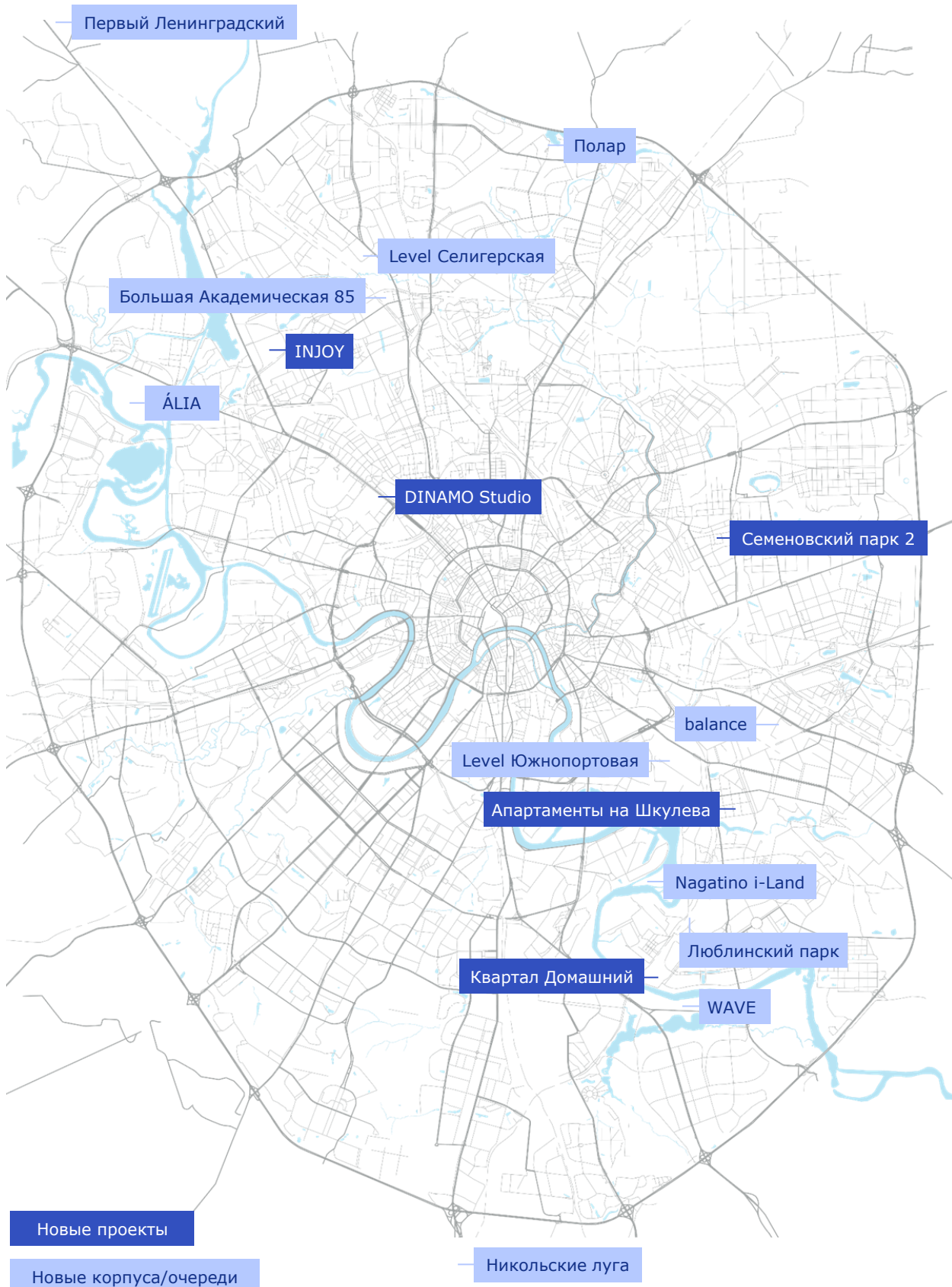


Таблица 1
 Новое предложение в III квартале 2023 г., комфорт-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Квартиры/апартаменты	«Большая Академическая 85»	Корпуса 3.1 – 3.6	ПИК	IV кв. 2025	1677
САО	Апартаменты	DINAMO Studio	Корпус 1	СК «Динамо Студио Апартаментс»	III кв. 2023	44
САО	Квартиры	INJOY	Корпус 1	Ingrad	I кв. 2027	1506
САО	Квартиры	Level Селигерская	Корпус 3	Level Group	IV кв. 2026	446
САО	Квартиры	«Первый Ленинградский»	Корпус 6	ФСК	II кв. 2024	507
СВАО	Квартиры	«Полар»	Корпуса 1.4 – 1.6	ПИК	II кв. 2027	1682
ВАО	Квартиры	«Семеновский парк 2»	Корпус 1	РГ Девелопмент	III кв. 2025	714
ЮВАО	Апартаменты	«Апартаменты на Шулева»	Корпус 1	Invest-S	III кв. 2023	130
ЮВАО	Квартиры	balance	Очередь 2, корпус 2	«Главстрой»	II кв. 2026	571
ЮВАО	Квартиры	«Квартал Домашний»	Корпус 1	«Самолет»	IV кв. 2025	488
ЮВАО	Квартиры	Level Южнопортовая	Корпуса 2, 3	Level Group	III кв. 2027	1316
ЮВАО	Квартиры	«Люблинский парк»	Корпус 12	ПИК	IV кв. 2025	1131
ЮАО	Квартиры	WAVE	Корпус 3	ЛСР	II кв. 2026	525
ЮАО	Квартиры	Nagatino i-Land	Очередь 3, корпус 1	«Эталон»	II кв. 2026	363
ЮЗАО	Квартиры	«Никольские луга»	Корпуса 3.1, 3.2	ПИК	III кв. 2025	632
СЗАО	Квартиры	ÁLIA	Квартал 10F, корпус 3	Asterus Development	IV кв. 2025	244

Предложение

В III квартале 2023 года на долю квартир в структуре предложения приходилось 92% рынка и еще 8% предложения формировали апартаменты. Наибольший объем предложения был сосредоточен в ЮВАО — 17% предложения, на втором месте среди округов Москвы — СВАО с долей в 15%. На третьем месте сразу три округа: САО, ЮАО и ЗАО и на каждый из данных округов приходится по 14% предложения. Старты новых проектов в данных округах в июле-сентябре 2023 г. были зафиксированы в ЮВАО (жилой комплекс «Квартал Домашний» от ГК «Самолет») и в САО (комплекс апартаментов Dinamo Studio Apartments от СК «Динамо Студио Апартаментс» и жилой комплекс INJOY от ГК INGRAD).

37% предложения в сегменте квартир сформировано однокомнатными квартирами, 31% приходится на двухкомнатные квартиры, 20% рынка занимают студии. В сегменте апартаментов на студии приходится более половины всего объема предложения (51%), доли однокомнатных и двухкомнатных апартаментов составляют 22% и 23% соответственно, 4% в сегменте апартаментов — это трехкомнатные лоты.

Наиболее распространенный метраж в сегменте квартир – площади от 30 до 40 кв. м, их доля составляет 29%. Площадь 45% предложения апартаментов не превышает 30 кв. м.

График 2
Структура предложения по типу недвижимости и округам, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

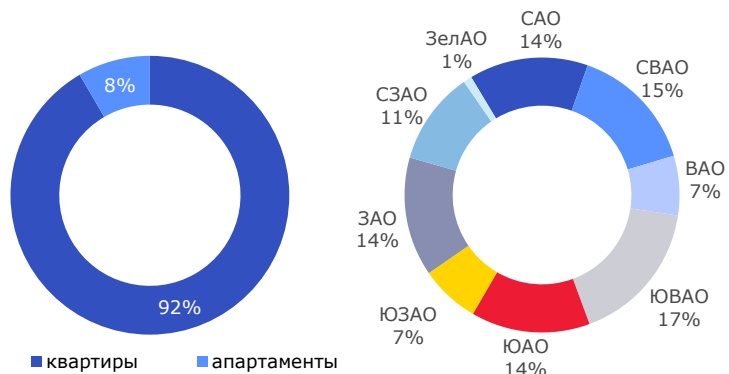


График 3
Структура предложения по количеству комнат, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

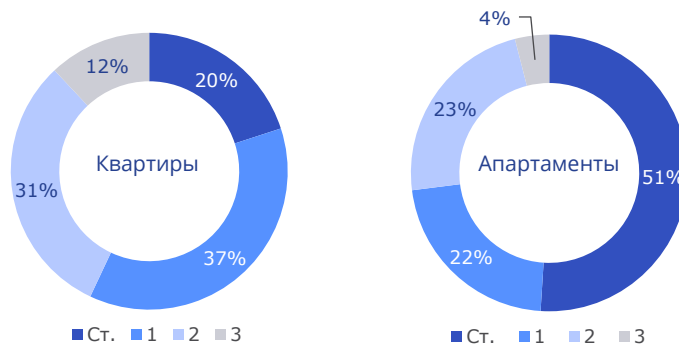
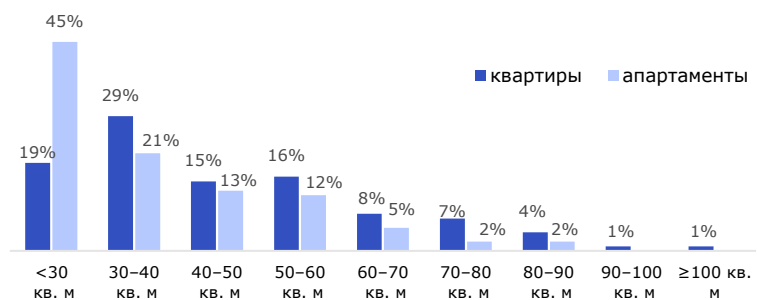


График 4
Структура предложения по площади, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



Цены

В течение III квартала и сегмент квартир, и сегмент апартamentов, показали положительную ценовую динамику: средневзвешенная цена квадратного метра квартир составила 392 тыс. рублей (+10%), средневзвешенная цена апартamentов — 281 тыс. рублей (+1%). Общая средневзвешенная цена квадратного метра увеличилась на 10% за квартал (с 349 тыс. рублей/кв. м до 383 тыс. рублей/кв. м) и на 32% за год (с 289 тыс. рублей/кв. м до 383 тыс. рублей/кв. м).

В сегменте квартир 24% предложения приходится на бюджеты свыше 22 млн руб. В сегменте апартamentов, за счет высокой доли минимальных площадей которые начинаются от 10,3 кв. м, наибольший объем предложения сосредоточен в диапазоне бюджетов до 6 млн руб. (23%). Минимальный бюджет на покупку апартamentов представлен в проекте апартamentов New Form Аминьевское — 3,8 млн рублей.

Среди округов Москвы в сегменте квартир максимальная средневзвешенная цена квадратного метра зафиксирована в ЗАО, в сегменте апартamentов — в ЦАО. Максимальные бюджеты свыше 60 млн рублей представлены в проектах «Иноватор» (ЗАО), «Дом на Зорге» (САО) и ALIA (СЗАО).

График 5
Динамика средневзвешенной цены, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



График 6
Структура предложения по бюджетам, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

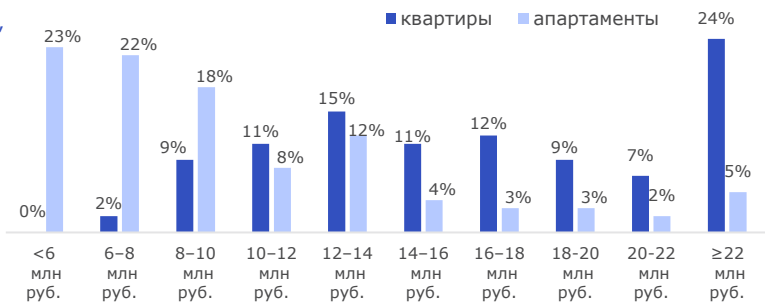
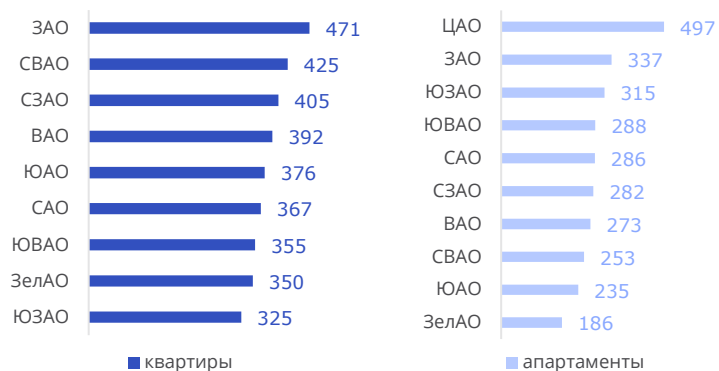


График 7
Средневзвешенная цена по округам, комфорт-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

В III квартале 2023 г. 96% сделок было заключено в сегменте квартир и 4% — в сегменте апартментов. Аналогичные пропорции были зафиксированы и кварталом ранее. При этом в структуре предложения доля квартир составляет 92%. Среди административных округов Москвы наибольшим спросом в III квартале пользовались проекты ЮВАО (20%), ЗАО и САО (по 18% на каждый из округов).

Максимальный спрос в III квартале пришелся на однокомнатные квартиры (37% сделок) и апартменты-студии (73% ДДУ). По сравнению со II кварталом востребованность апартментов минимальных площадей увеличилась с 58% на 25 п.п. Данный формат предложения был востребован за счет минимальных общих бюджетов покупки. На фоне роста ключевой ставки и активизации инвестиционного спроса лоты именно этой категории были наиболее востребованы. При этом в структуре предложения на апартменты-студии в III квартале приходилась доля в 51%. Активизация спроса привела к вымыванию минимальных по площади апартментов.

Структура спроса по площадям подтверждает вышеприведенные цифры: 33% в структуре спроса на квартиры составляют площади от 30 до 40 кв. м, 63% спроса на апартменты сформировано минимальными площадями до 30 кв. м.

С привлечением банковских средств в III квартале было заключено 80% договоров долевого участия. Кварталом ранее доля сделок по ипотеке составляла 77%.

График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

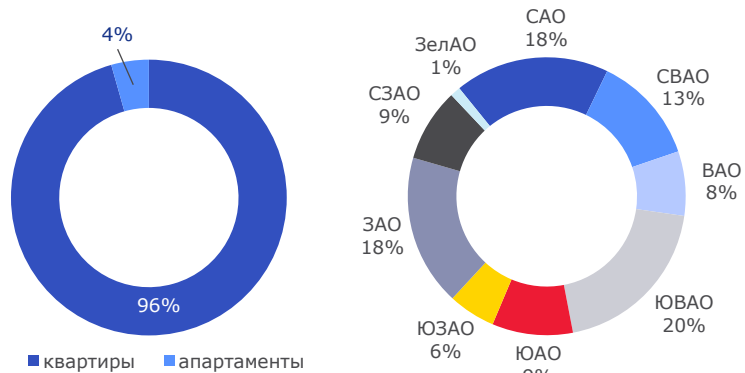


График 9
Структура спроса по количеству комнат, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

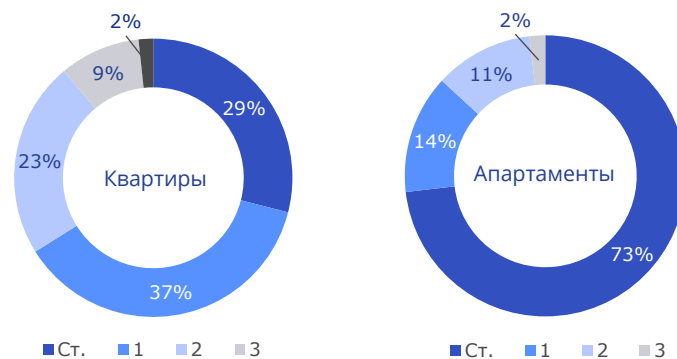


График 10
Структура спроса по площади, комфорт-класс

Источник: Nikoliers

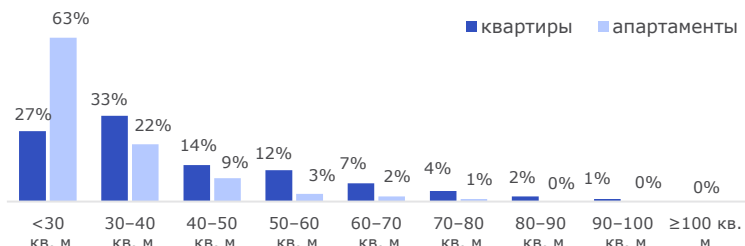
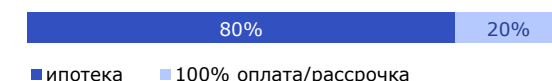


График 11
Структура спроса по типу оплаты, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

В III квартале 2023 г. в открытых продажах первичного рынка жилья бизнес-класса было представлено 1,23 млн кв. м недвижимости бизнес-класса. На фоне активизации спроса в III квартале данный индикатор снизился на 9% по отношению к предыдущему кварталу. По отношению к аналогичному периоду 2022 г. динамика положительная и составляет 3%.

По данным проектных деклараций в III квартале 2023 г. на рынок вышло 319 тыс. кв. м нового предложения квартир и апартаментов, из которых 42 тыс. кв. м было доступно в экспозиции. По сравнению с предыдущим кварталом объем нового предложения по ПД увеличился на 17%, объем нового предложения в экспозиции за тот же период снизился на 50%. Годовая динамика данных индикаторов составила -13% и -54% соответственно.

По итогам III квартала средневзвешенная цена квадратного метра предложения в бизнес-классе составила 470 тыс. рублей, что на 2% выше, чем кварталом ранее, и на 5% выше, чем в III квартале 2022 г. На рост цены повлияла активизация спроса, обусловленная ростом ключевой ставки и, как следствие, ростом ставок по ипотеке, на фоне которых на рынке активизировались как покупатели недвижимости для собственного проживания, так и инвесторы.

Объем поглощения в III квартале 2023 г. составил 549 тыс. кв. м квартир и апартаментов, что на 57% больше объема продаж II квартала и в 2,1 раза больше объема продаж годом ранее. Если во II квартале наиболее востребованными были одно- и двухкомнатные лоты, то в III квартале – студии, которые привлекали покупателя более доступными общими бюджетами покупки.

Активизация спроса в целом отразилась и на объеме ипотечных сделок: по итогам III квартала 2022 г. с привлечением банковских средств было заключено 2,9 тыс. ДДУ, в III квартале 2023 г. – 6,5 тыс. ДДУ.

Объем предложения
1230 тыс. кв. м



+3% к III кварталу
2022 г.

Средневзвешенная цена
470 тыс. руб./кв. м



+5% к III кварталу
2022 г.

Объем спроса
549 тыс. кв. м

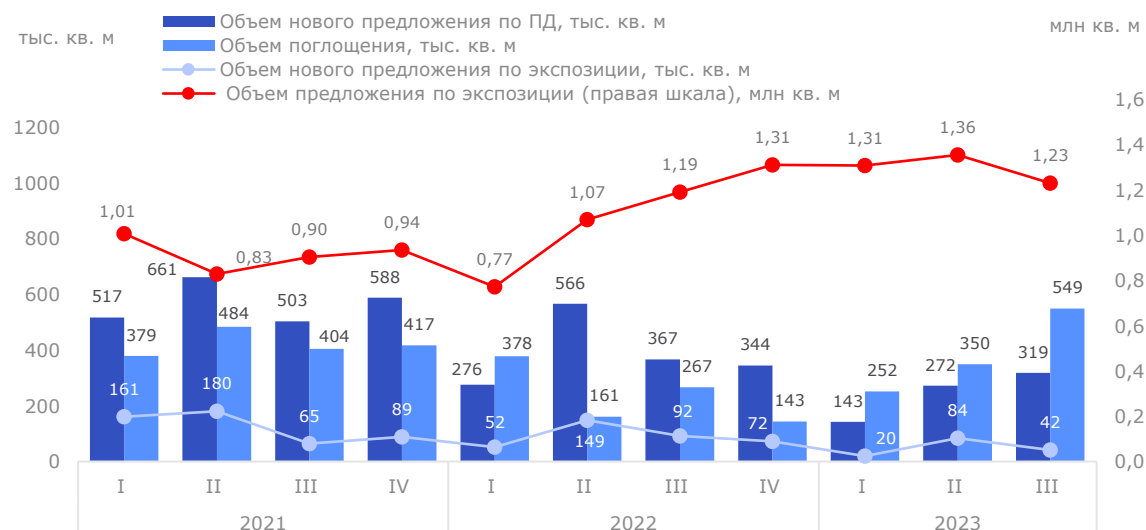


в 2,1 раза к III кварталу
2022 г.

График 1

Динамика объема предложения и спроса, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в III квартале 2023 г. Бизнес-класс

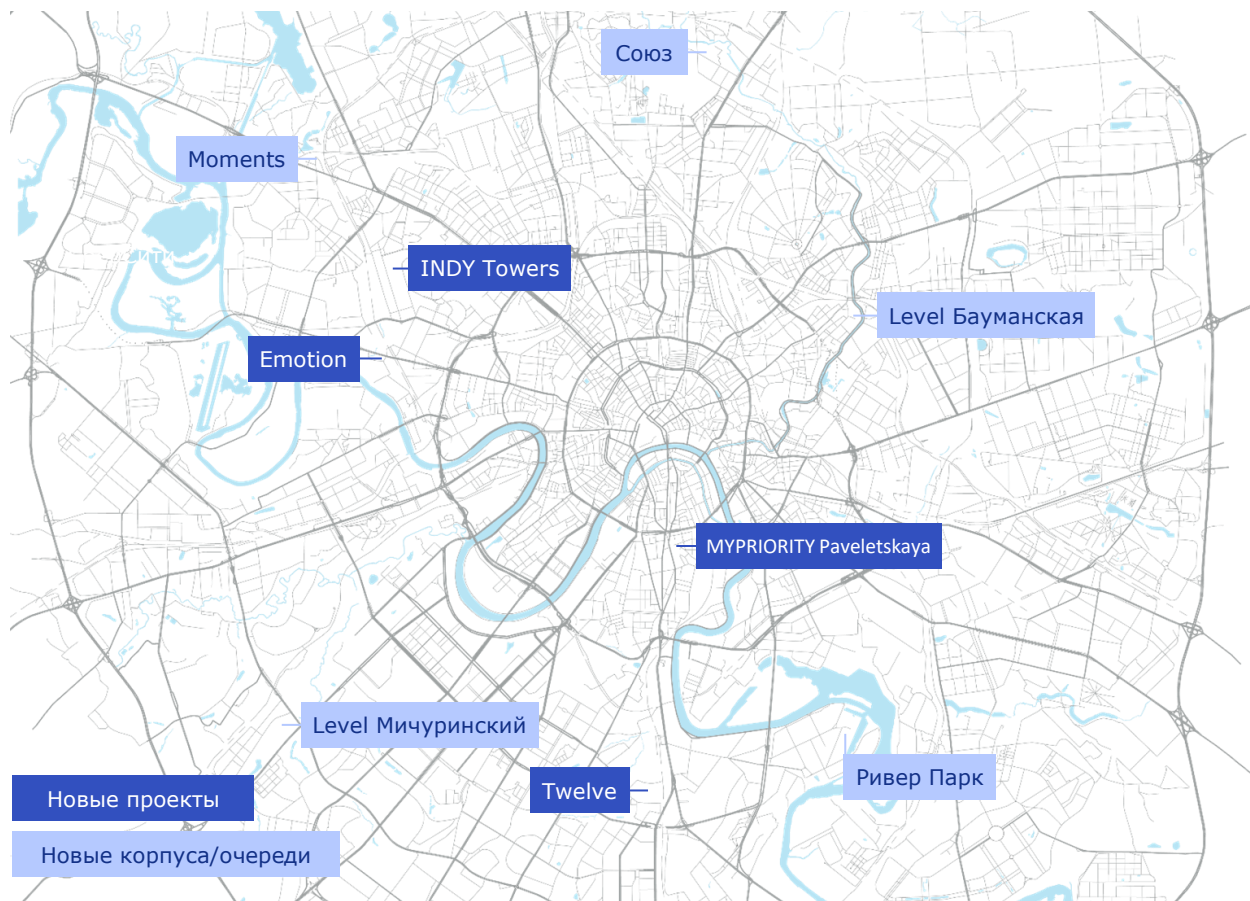


Таблица 1
Новое предложение в III квартале 2023 г., бизнес-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Квартиры	INDY Towers	Корпуса А, В, С	«Аквилон»	IV кв. 2026	959
СВАО	Квартиры	Союз	Корпуса 3, 4	«Родина»	III кв. 2025	392
ЮАО	Квартиры	Ривер Парк	Корпус 7	«Ферро-Строй»	IV кв. 2025	282
ЮАО	Квартиры	Twelve	Корпуса 1, 2, 3	Tekta	I кв. 2026	926
ЗАО	Квартиры	Level Мичуринский	Корпуса 7, 8	Level Group	IV кв. 2026	706
СЗАО	Квартиры	Moments	Корпус 2.1	ПИК (Forma)	I кв. 2027	734
СЗАО	Апартаменты	Emotion	Корпус 1	ГК «Основа»	II кв. 2027	551
ЦАО	Квартиры	Level Бауманская	Корпуса А1, А2-3	Level Group	IV кв. 2025	114
ЦАО	Квартиры	MYRIORITY Paveletskaya	Корпус 1	ГК «Гранель»	IV кв. 2026	377

Предложение

В III квартале 81% предложения формировали квартиры и 19% — апартаменты. 24% предложения, как и кварталом ранее, сконцентрировано в ЮАО. На втором месте с долей в 15% предложения находятся проекты ЗАО, 14% предложения представлено в СЗАО. ВАО — округ с минимальным объемом рыночного предложения, хотя здесь так же ведется активное строительство жилья, но в рамках государственной программы реновации.

На долю нового предложения в экспозиции в III квартале приходится 42 тыс. кв. м общего объема предложения. Сегмент бизнес-класса пополнился проектами INDY Towers (CAO) от «Аквилон», Emotion (СЗАО) от ГК «Основа», Twelve (ЮАО) от Tekta.

Практически равные доли в 34% и 33% соответственно формируют двухкомнатные и трехкомнатные квартиры. На долю студий и однокомнатных квартир приходится 10% и 18% предложения. В сегменте апартаментов двухкомнатные лоты также имеют максимальную долю в 36%, при этом студии и однокомнатные апартаменты занимают 49% предложения. Традиционные квартиры — это более семейный формат, поэтому здесь преобладают лоты с двумя и более комнатами. Апартаменты же в большей степени — первое жилье или жилье для тех, кто ориентирован на карьеру и не нуждается в большой жилплощади.

Среди квартир наибольший объем предложения — 18% — формируют площади в 60-70 кв. м, среди апартаментов 37% предложения — это площади менее 40 кв. м.

График 2
Структура предложения по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

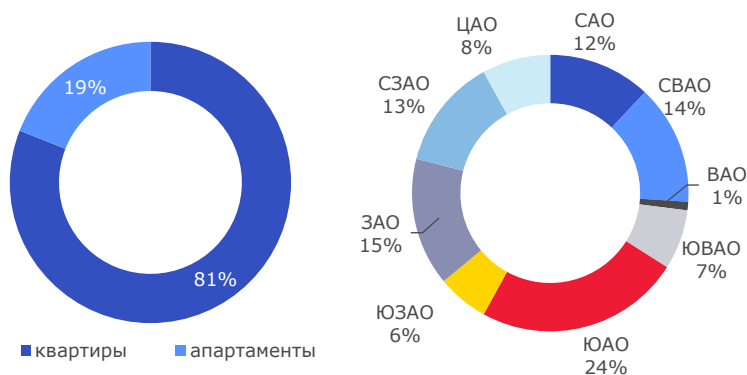


График 3
Структура предложения по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

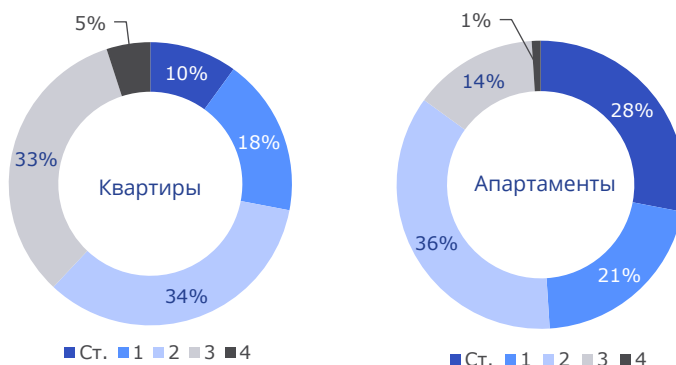
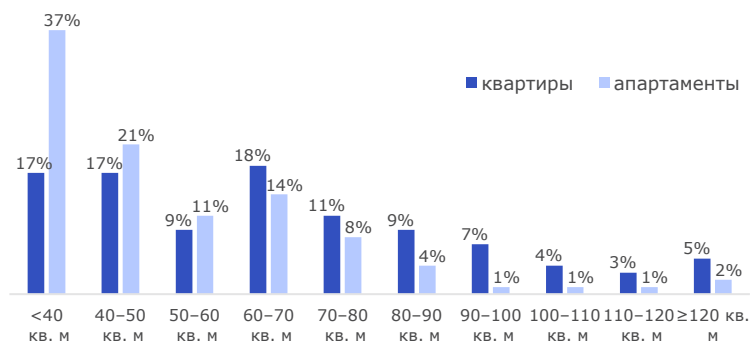


График 4
Структура предложения по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Цены

Средневзвешенная цена квадратного метра квартир и апартаментов бизнес-класса в III квартале 2023 года составила 470 тыс. руб. В сегменте квартир по итогам квартала данный индикатор составил 482 тыс. руб./кв. м, в сегменте апартаментов – 417 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена квадратного метра квартир выросла на 4% — за счет активизации спроса на фоне роста ключевой ставки и ипотечных ставок. В сегменте апартаментов средневзвешенная цена, наоборот, снизилась на 6%. В отличие от квартир апартаменты пользуются меньшим спросом и на них не распространяются льготные программы ипотеки, в связи с чем девелоперы комплексов апартаментов пытались удержать покупателя более выгодными прайсовыми ценами.

За счет вымывания наиболее интересных по цене лотов, наибольший объем выставленных на продажу квартир в III квартале был сосредоточен в бюджете свыше 40 млн руб. — 24% предложения. Среди предложения апартаментов максимальный выбор был представлен среди бюджетов от 10 до 15 млн рублей — 26% от общего объема предложения.

По округам Москвы в сегменте квартир максимальная средневзвешенная цена, как и в прошлом квартале, зафиксирована в ЗАО, в сегменте апартаментов — в ЦАО.

Минимальный бюджет в III квартале 2023 г. в сегменте бизнес-класса был зафиксирован в комплексе апартаментов МФК «3215» в ЦАО — 5,7 млн руб. за 16,8 кв. м.

График 5
Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

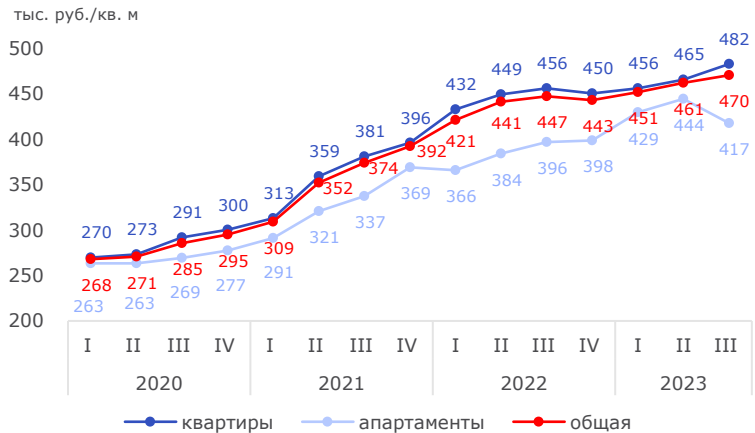


График 6
Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

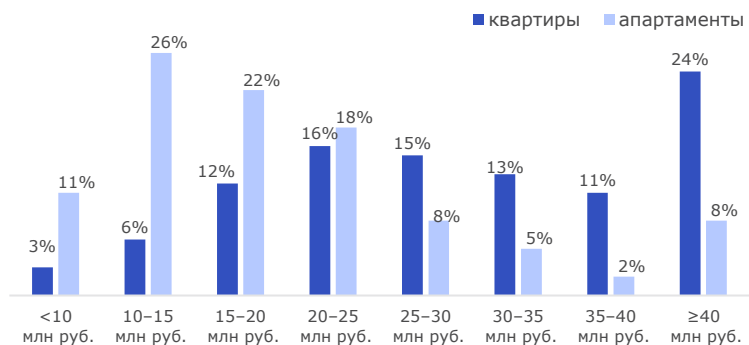
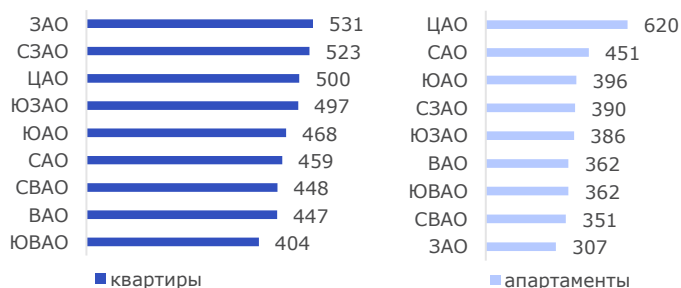


График 7
Средневзвешенная цена по округам, бизнес-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

Девять из десяти проданных в III квартале 2023 г. лотов приходилось на квартиры: 91% в структуре спроса. 23% реализованных лотов расположено в ЮАО, где сосредоточен и максимальный объем предложения. На втором месте по объему поглощения III квартала находятся новостройки СЗАО (19%), на третьем — проекты САО и ЮВАО: по 12% спроса в каждом из округов.

Максимальным спросом в III квартале пользовались двухкомнатные квартиры (34% в структуре спроса) и апартаменты-студии (42% в структуре спроса). С 8% до 13% за квартал выросла доля реализованных квартир-студий и с 31% до 42% — доля апартаментов-студий. При этом в сегменте предложения на студии в III квартале приходилось 10% в сегменте квартир и 28% в сегменте апартаментов. Спрос на минимальные площади вырос на фоне повышения ключевой ставки и наиболее доступных общих бюджетов покупки таких лотов. Если по итогам II квартала на площади <40 кв. м приходилось 20% в сегменте квартир и 54% в сегменте студий, то в III квартале — 25% и 59% соответственно.

С привлечением ипотечных средств в бизнес-классе в III квартале 2023 г. было заключено 66% сделок. В сравнении с предыдущим кварталом доля ипотеки выросла на 3 п.п. Год назад данный показатель составлял 64%.

График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

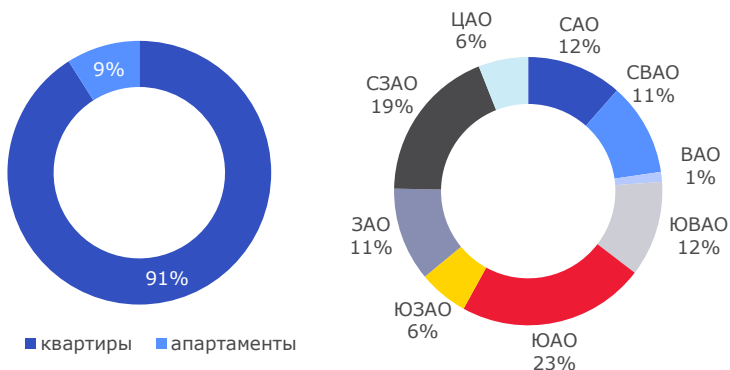


График 9
Структура спроса по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

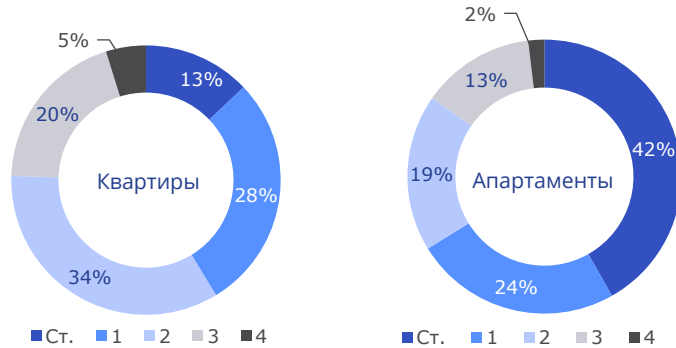


График 10
Структура спроса по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

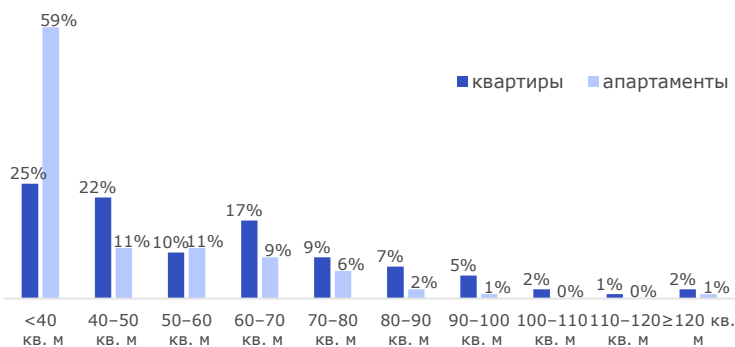
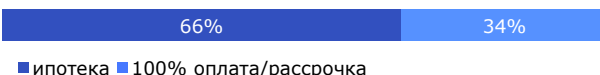


График 11
Структура спроса по типу оплаты, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва



Ключевые индикаторы

На первичном рынке в III квартале 2023 г. в открытых продажах находилось 254 тыс. кв. м квартир и апартаментов премиум-класса (2,6 тыс. лотов), что на 2% больше предложения предыдущего квартала и на 22% больше аналогичного периода прошлого года.

В III квартале новые объемы предложения выходили в составе уже реализуемых проектов, всего по данным проектных деклараций рынок пополнился на 127 тыс. кв. м новостроек, из которых 15 тыс. кв. м было выведено в экспозицию. По сравнению с предыдущим кварталом объем нового предложения по данным проектных деклараций увеличился на 29%.

Средневзвешенная цена квадратного метра в III квартале 2023 г. составила 789 тыс. рублей, что на 4% выше как показателя II квартала, так и аналогичного периода прошлого года.

Объем поглощения III квартала 2023 г. составил 37,5 тыс. кв. м. Индикатор увеличился на 28% по отношению к предыдущему кварталу и на 48% по отношению ко II кварталу прошлого года. Активизации спроса, как и в других сегментах, способствовал рост ключевой ставки и стремление покупателей вложить имеющиеся накопления в привычный актив в виде квартиры или апартаментов в интересной локации.

Средняя площадь лота в экспозиции III квартала составила 97 кв. м, средняя площадь реализованного лота – 95 кв. м. при этом средний бюджет предложения был равен 76,9 млн рублей.

Объем предложения
254 тыс. кв. м



+22% к III кварталу
2022 г.

Средневзвешенная цена
789 тыс. руб./кв. м



+4% к III кварталу
2022 г.

Объем спроса
37,5 тыс. кв. м



+48% к III кварталу
2022 г.

График 1

Динамика объема предложения и спроса, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в III квартале 2023 г. Премиум-класс

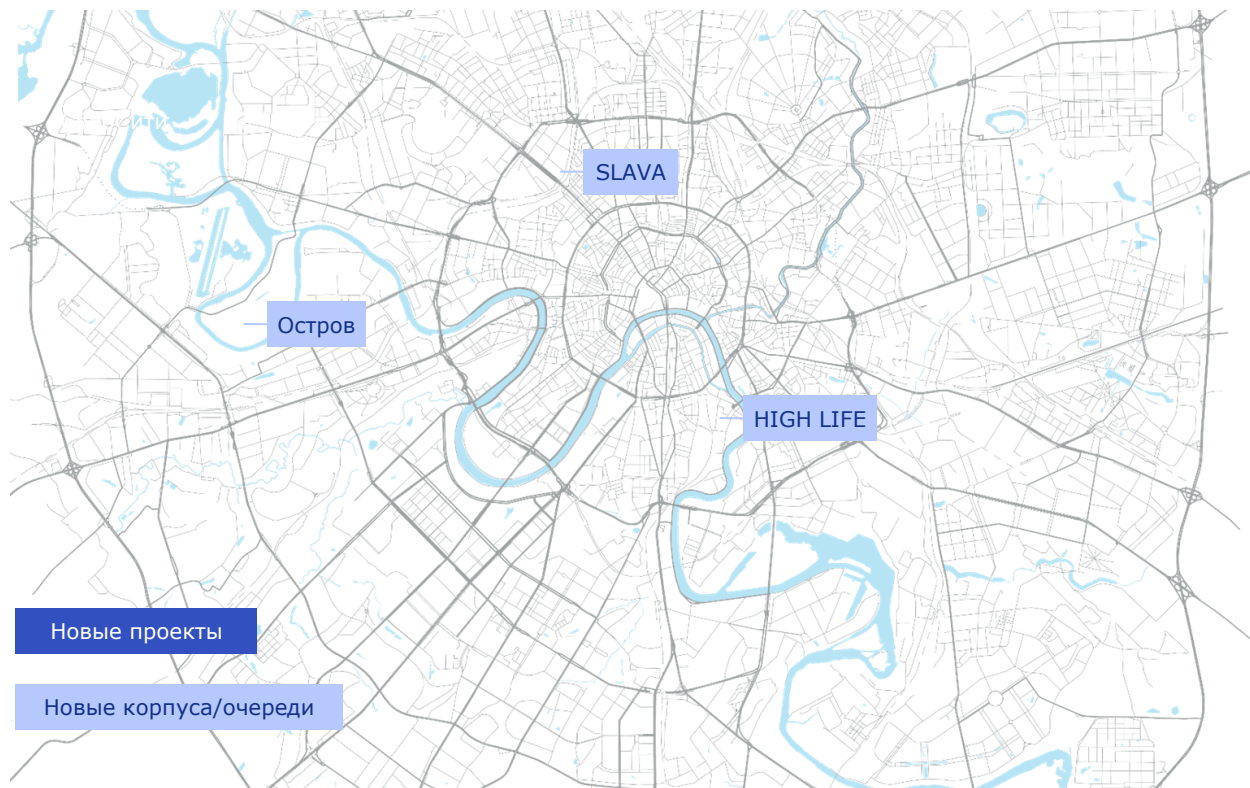


Таблица 1
Новое предложение в III квартале 2023 г., премиум-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Квартиры	SLAVA	2 очередь, корпуса D, E, F	MR Group	II кв. 2027	930
СЗАО	Квартиры	Остров	Квартал 4, корпус 2	«Донстрой»	IV кв. 2024	94
ЮАО	Квартиры	HIGH LIFE	Корпуса 4, 5, 6	«Пионер»	IV кв. 2025	525

Предложение

В III квартале 2023 г. 72% предложения формировали квартиры и 28% — апартаменты. Более половины (57%) премиального жилья располагалось в пределах ЦАО (максимальный объем квартир в продаже — в ЖК «Лаврушинский»), 17% лотов было выставлено на реализацию в ЗАО (наиболее широкий выбор представлен в ЖК «Вишневый сад»). В каждом из остальных округов Москвы доля предложения не превышает 10%.

В сегменте квартир наибольший объем приходится на трехкомнатные квартиры – 40% предложения, 28% составляют двухкомнатные квартиры, далее по убывающей идут однокомнатные квартиры (15% предложения), четырехкомнатные квартиры (13%) и студии (4%). В апартаментах наиболее широко представлена линейка двухкомнатных лотов, на которую приходится 31% рыночного предложения. На втором месте с долей в 21% - трехкомнатные апартаменты, на третьем – однокомнатные лоты (18%). В отличие от сегмента квартир, где доля студий минимальна и составляет 4%, премиальные апартаменты-студии занимают долю в 15%.

Среди предложения квартир премиум-класса преобладают площади от 50 до 90 кв. м (совокупно более трети общего объема предложения), среди предложения апартаментов две группы площадей с максимальным предложением это группа до 50 кв. м (23%) и от 50 до 70 кв. м (22%).

График 2
Структура предложения по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers

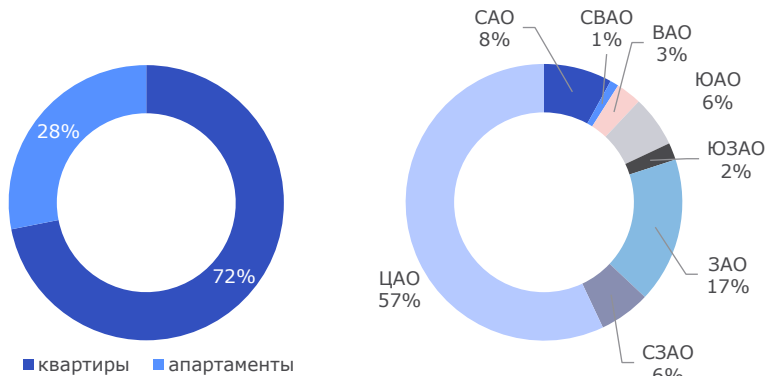


График 3
Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers

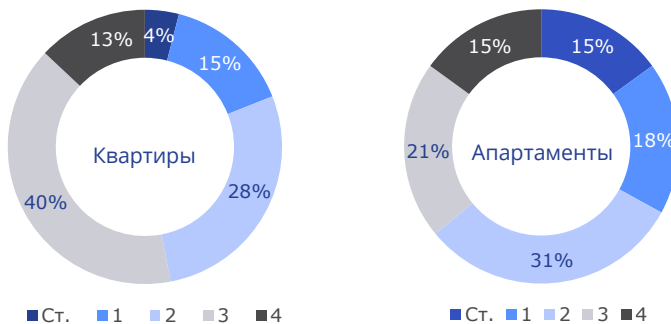
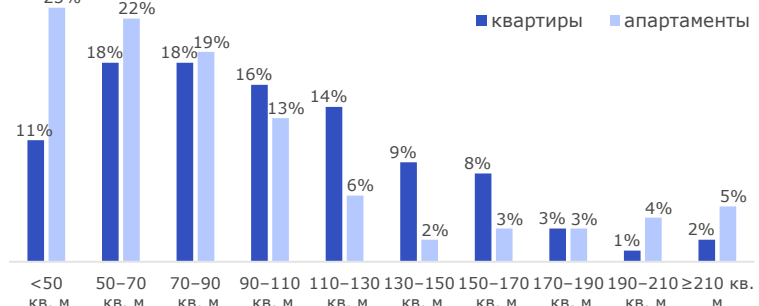


График 4
Структура предложения по площади, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Цены

В III квартале 2023 г. общая средневзвешенная цена квадратного метра жилья премиум-класса составила 789 тыс. руб. В сегменте апартаментов средневзвешенная цена квадратного метра составила 820 тыс. руб., в сегменте квартир — 777 тыс. руб. Если по квартирам ценовая динамика положительная (+7% за квартал), то в сегменте апартаментов цена на протяжении всего 2023 года снижается (-2% за квартал и -5% по сравнению с I кварталом).

28% предложения квартир в III квартале сосредоточено в диапазоне бюджетов от 40 до 60 млн руб., еще 19% — в диапазоне от 20 до 40 млн руб. В части апартаментов бюджеты от 20 до 40 млн руб. занимают первое место в предложении (26%).

Максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЦАО как среди предложения квартир, так и среди предложения апартаментов — 887 тыс. руб. и 967 тыс. руб. за кв. м соответственно.

График 5
Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

Источник: Nikoliers

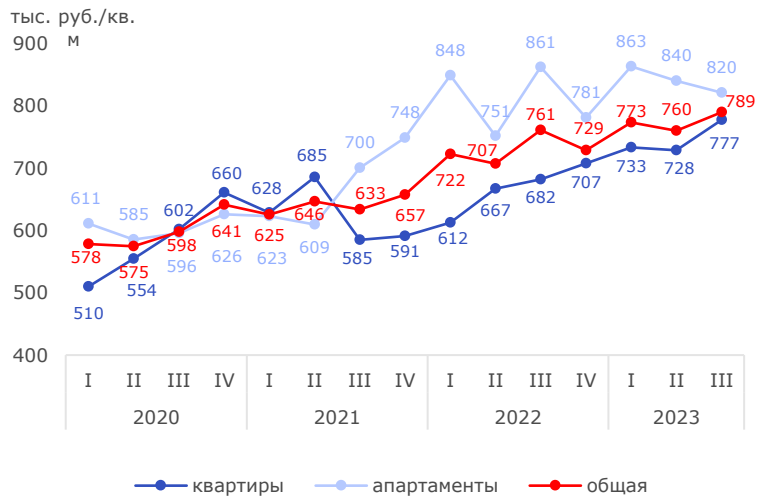


График 6
Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Nikoliers

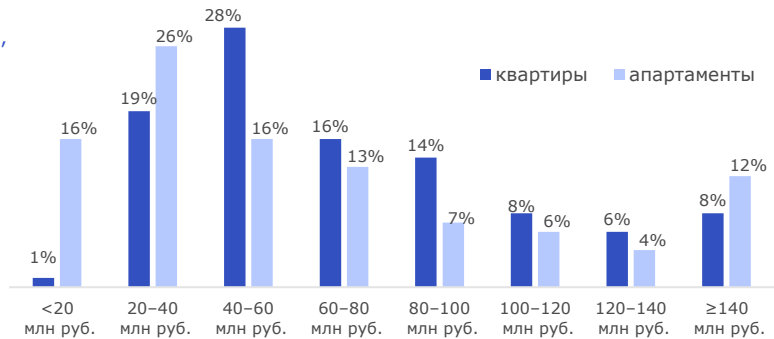
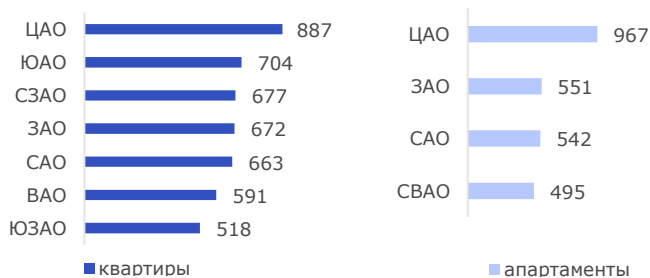


График 7
Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

В III квартале 2023 г. 84% сделок в структуре спроса приходится на квартиры и 16% на апартаменты. По сравнению с прошлым кварталом доля реализованных квартир увеличилась на 8 п.п. При этом в структуре предложения доля квартир меньше и составляет 72% экспозиции. 57% заключенных ДДУ пришлось на лоты, представленные в проектах ЦАО (аналогичная доля в 57% представлена в данном округе и в предложении). Так же сделки проходили в САО, ЮАО и ЗАО. В проектах СВАО, ВАО, ЮЗАО и СЗАО, где представлены проекты на реализацию, за III квартал не было заключено ни одной сделки.

Если во II квартале наибольшим спросом пользовались трехкомнатные квартиры (43%), то в III квартале 40% сделок пришлось на двухкомнатные квартиры, предлагающие более доступные общие бюджеты покупки. При этом в структуре предложения на долю двухкомнатных квартир в III квартале приходилось всего 28%, что говорит о вымывании данного формата и необходимости пополнения линейки данного предложения дополнительными объемами лотов. В сегменте апартаментов наибольшим спросом так же пользовались двухкомнатные лоты (37% от общего объема спроса).

Наиболее востребованными в III квартале стали квартиры и апартаменты площадью 70-90 кв. м.

Доля ипотеки в III квартале составила 29%, что на 2 п.п. ниже, чем в предыдущем квартале.

График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers

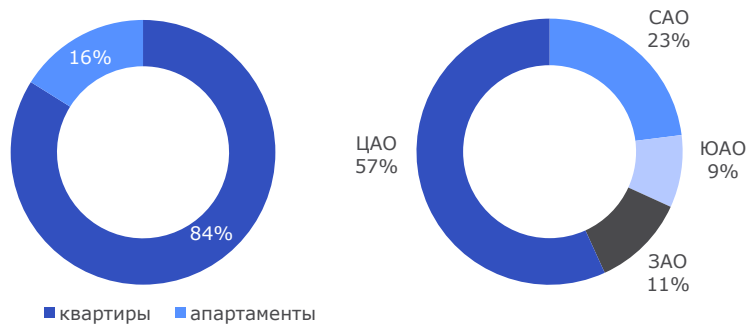


График 9
Структура спроса по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers

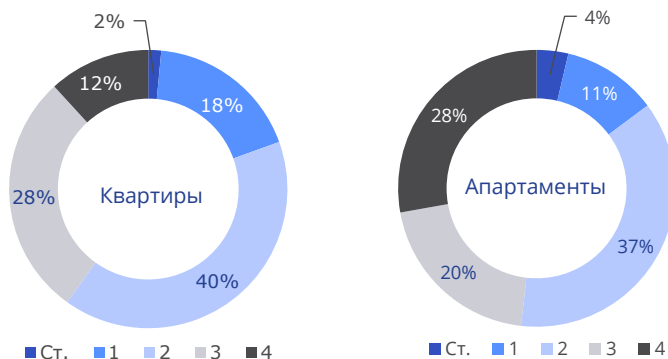


График 10
Структура спроса по площади, премиум-класс

Источник: Nikoliers

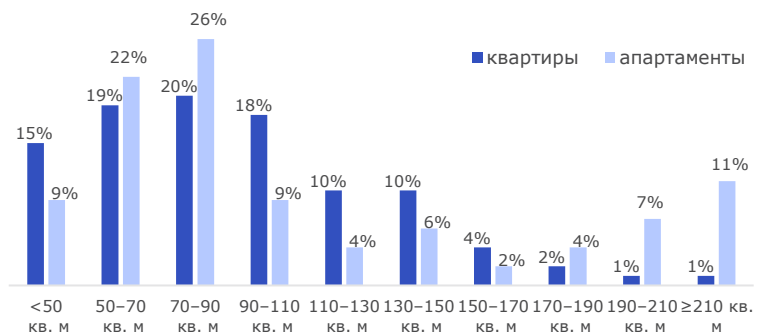
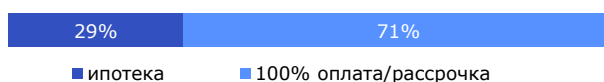


График 11
Структура спроса по типу оплаты, премиум-класс

Источник: Nikoliers



III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва

CARRÉ
BLANC



Ключевые индикаторы

В III квартале 2023 г. на рынке элитных новостроек было представлено 109 тыс. кв. м квартир и апартаментов или 698 лотов. За квартал объем представленных в экспозиции квадратных метров практически не изменился, динамика составила +1%. За год динамика составила +36%.

Объем нового предложения согласно данным проектных деклараций составил 22 тыс. кв. м, из которых 7 тыс. кв. м (32%) поступило в открытые продажи. Среди стартов III квартала — клубный дом DUO в ЦАО от застройщика Hutton Development.

Средневзвешенная цена квадратного метра в элитном сегменте в III квартале составила 1977 тыс. рублей. За квартал цена выросла на 5%, за год, наоборот, снизилась на 1%.

Во II квартале 2023 г. было реализовано 11,2 тыс. кв. м элитных новостроек. За квартал данный показатель увеличился на 22%, за год — в 1,8 раза.

Объем предложения
109 тыс. кв. м



+36% к III кварталу
2022 г.

Средневзвешенная цена
1977 тыс. руб./кв. м



-1% к III кварталу
2022 г.

Объем спроса
11,2 тыс. кв. м



в 1,8 раза больше
по отношению к III кварталу
2022 г.

График 1

Динамика объема предложения и спроса, элит-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в III квартале 2023 г. Элит-класс

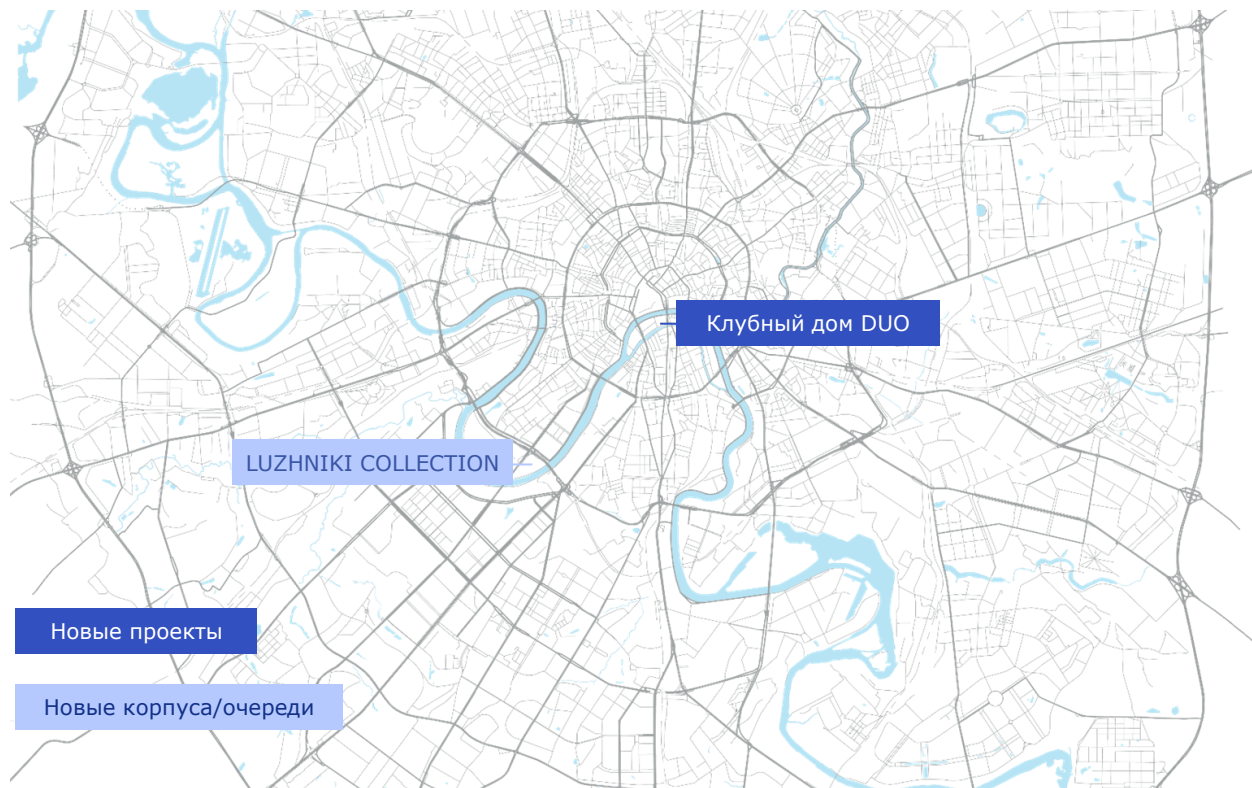


Таблица 1
Новое предложение в III квартале 2023 г., элит-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЦАО	Квартиры	Клубный дом DUO	Корпуса Nuovo и Storico	Hutton Development	III кв. 2026	98
ЦАО	Квартиры	LUZHNIKI COLLECTION	Корпус А3	Абсолют	IV кв. 2026	66

Предложение

В III квартале 2023 г. 79% предложения элитных новостроек было представлено квартирами и 21% — апартаментами. За квартал данное распределение практически не изменилось (77% и 23% соответственно).

В силу особенностей сегмента предложение элитного жилья представлено всего в двух округах Москвы: в ЦАО (70% предложения) и в ЗАО (30% предложения). В III квартале рынок пополнился новым проектом в ЦАО это клубный дом DUO на 98 квартир от застройщика Hutton Development.

В сегменте квартир максимальный объем предложения сформирован трехкомнатными квартирами (33%), в сегменте апартаментов — двухкомнатными лотами (43%). За квартал с 44% до 32% снизилась доля четырехкомнатных квартир и были реализованы все представленные в экспозиции пятикомнатные квартиры. В сегменте апартаментов с 9% во II квартале до 3% в III квартале снизилась доля студий и с 20% до 13% - доля четырехкомнатных апартаментов.

В структуре предложения в зависимости от площади максимальный объем квартир представлен площадями от 100 до 130 кв. м (21%, +2 п.п. за квартал). В нише апартаментов преобладают площади до 100 кв. м — 46% предложения.

График 2
Структура предложения по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers

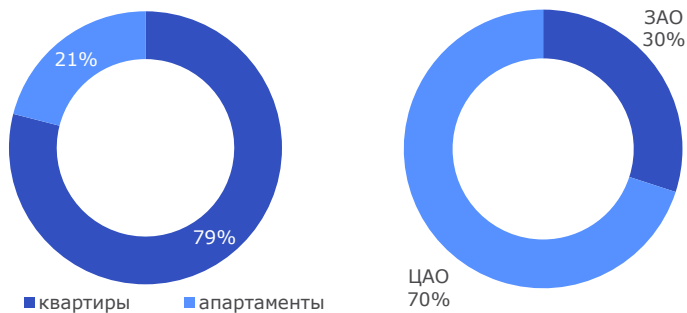


График 3
Структура предложения по количеству комнат, элит-класс

Источник: Nikoliers

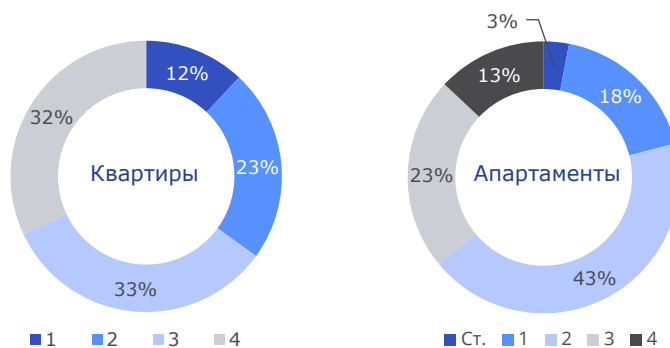
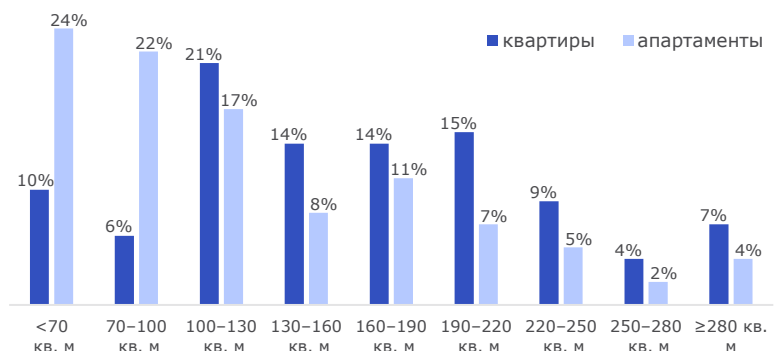


График 4
Структура предложения по площади, элит-класс

Источник: Nikoliers



Цены

Средневзвешенная цена квадратного метра в сегменте элитной недвижимости в III квартале 2023 г. составила 1977 тыс. руб. По отношению ко II кварталу 2023 г. цена по сегменту в целом увеличилась на 5%, по отношению к III кварталу прошлого года – снизилась на 1%. Отдельно по квартирам динамика составила +3% за квартал и +1% за год, по апартаментам: +14% за квартал и -3% за год.

Максимальный объем предложения квартир приходится на бюджеты от 150 до 200 млн руб. (18%) и свыше 500 млн руб. (16%). В апартаментах 24% предложения, в силу более мелкой нарезки по площадям, приходится на бюджеты до 100 млн руб.

По округам Москвы максимальная средневзвешенная цена, как и кварталом ранее, представлена в ЦАО: 2390 тыс. руб. за кв. м в сегменте квартир и 2035 тыс. руб. за кв. м в сегменте апартаментов.

График 5
Динамика средневзвешенной цены, элит-класс

Источник: Nikoliers



График 6
Структура предложения по бюджетам, элит-класс

Источник: Nikoliers

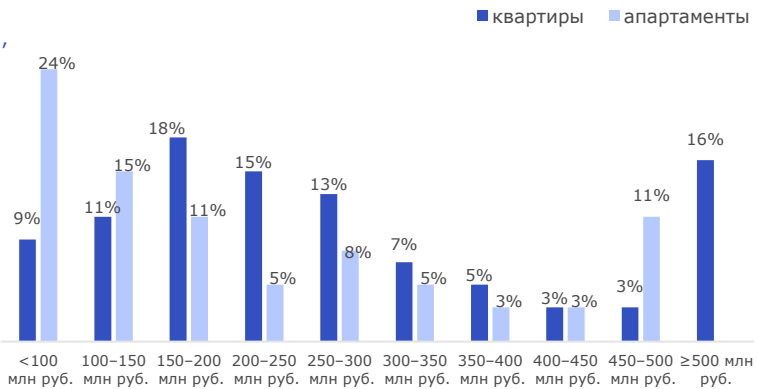
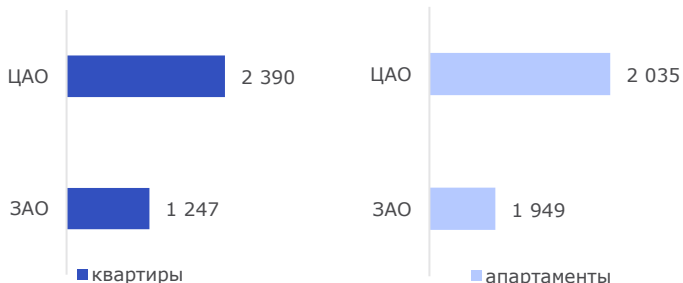


График 7
Средневзвешенная цена по округам, элит-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

В III квартале 86% реализованных лотов составили квартиры и 14% — апартаменты. По сравнению со II кварталом доля реализованных апартаментов увеличилась вдвое. При этом в структуре предложения доля апартаментов – 21%, что свидетельствует о том, что и в элитном сегменте покупатели предпочитают традиционные квартиры.

В III квартале произошло перераспределение спроса по округам Москвы. Если во II квартале на проекты ЗАО приходилось 36% спроса, то в III квартале – 53%, а доля реализованных новостроек ЦАО снизилась с 64% до 48%. Востребованность ЗАО обеспечил проект «Вишневы сад», где во II квартале вышла 3-я очередь по стартовым ценам.

В отношении количества комнат как в сегменте квартир, так и в сегменте апартаментов спрос в III квартале сместился в сторону четырехкомнатных квартир: 39% и 50% сделок по сегментам соответственно. Кварталом ранее максимально востребованными были трехкомнатные квартиры.

По диапазонам площадей в сегменте квартир с долей в 24% лидируют площади от 160 до 190 кв. м, в сегменте апартаментов – площади от 100 до 130 кв. м, от 190 до 220 кв. м и свыше 280 кв. м (по 24% на каждый из диапазонов).

Доля ипотечных сделок в элитном сегменте за квартал снизилась втрое – с 12% до 4%.

График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers

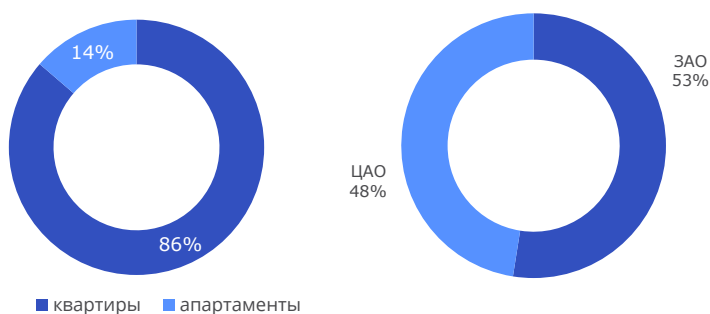


График 9
Структура спроса по количеству комнат, элит-класс

Источник: Nikoliers

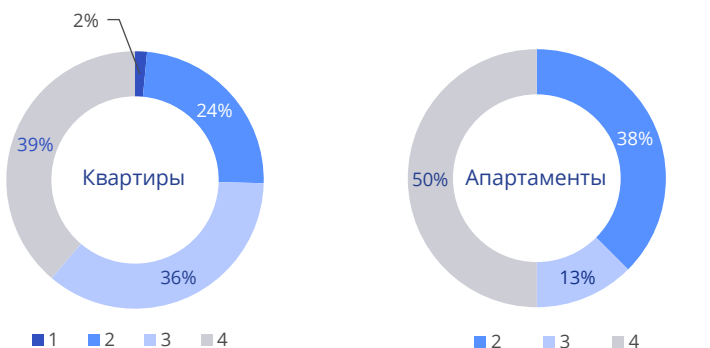


График 10
Структура спроса по площади, элит-класс

Источник: Nikoliers

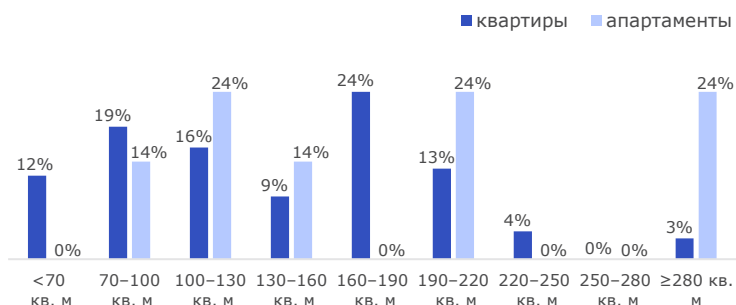
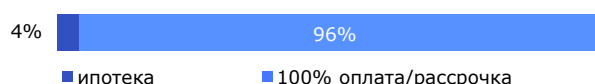


График 11
Структура спроса по типу оплаты, элит-класс

Источник: Nikoliers



Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Заместитель директора
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Наталья Борискина

Старший аналитик рынка жилой
недвижимости
Natalya.Boriskina@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM

Региональный директор
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Copyright © 2023 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52
этаж
Тел. +7 495 258 51 51
www.nikoliers.ru