



Nikoliers

I полугодие 2022 г.

Жилая недвижимость Россия | Москва



Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы

2022 год не перестает проверять рынок первичной жилой недвижимости на прочность. За первое полугодие 2022 г. на рынке новостроек Москвы в «старых» границах наблюдался ажиотажный спрос на недвижимость в марте, последующее резкое снижение покупательской активности в апреле на фоне дальнейшего повышения цен и, как следствие, — еще большее снижение уровня спроса в мае и июне, а также снижение ключевой ставки 4 раза подряд, повлекшее за собой корректировку ипотечных ставок. Все эти факторы продолжают оказывать воздействие на рынок и сегодня.

Во II квартале становится все более выраженной тенденция корректировки цен — пока она носит выборочный характер. Девелоперы корректируют цены как через введение скидочных программ, так и через переоценку текущих прайсов. По итогам II квартала зафиксировано снижение средневзвешенной цены на апартаменты на 3% (без учета элитной недвижимости), при этом в части проектов апартаментов цена снизилась более чем на 20%, а в проектах с предложением покупки квартир хотя средневзвешенная цена и показала прирост за квартал в 5%, но в некоторых новостройках также прошло снижение цены в пределах 8–13%.

Подобные ценовые корректировки в отдельных жилых комплексах вызваны в первую очередь недостаточным количеством сделок, а в некоторых случаях и вовсе их отсутствием во II квартале. Спад общего объема спроса составил 36% за квартал, а в сравнении с аналогичным периодом 2021 г. снижение произошло на 51%.

При уровне ключевой ставки 9,5%, а также на фоне дополнительных расширений льготных ипотечных программ ипотека должна вновь стать стимулом для покупки недвижимости, однако в кризис этого инструмента оказывается недостаточным, так как наибольшее влияние субсидирование ипотеки оказывает на рынок комфорт-класса, где клиенты также откладывают принятие решения о покупке.

20 июня правительством было подписано постановление о снижении ставки по программе «Льготная ипотека» на новостройки с 9% до 7%. Обновленная максимальная ставка действует при первоначальном взносе 15% и сумме займа не более 30 млн рублей для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Для остальных регионов максимальная сумма займа должна составить не более 15 млн рублей.

Также на рынке стала активно применяться льгота для IT-отрасли — ставка 5% при первоначальном взносе в 15% и максимальной сумме кредита для городов-миллионников в 18 млн рублей. При этом есть ряд требований к специалисту данной отрасли для получения льготных условий: возраст от 22 до 44 лет включительно, доход не менее 150 тыс. руб./месяц (до вычета НДФЛ) для городов-миллионников. Важным отличием от других льготных программ стал тот факт, что ипотека для сотрудников сферы IT несовместима с другими льготными продуктами.

Еще одним трендом ипотечного рынка стало применение сразу нескольких программ в одной сделке. Так, например, при использовании программы «льготная ипотека 2020» или семейной ипотеки можно сочетать условия, субсидированные государством, с субсидией от застройщика. То есть недвижимость, цена лота которой превышает 30 млн рублей, становится доступной для применения сразу нескольких субсидий.

Подобная субсидированная ставка от застройщика начинается практически с 0% годовых, но девелопер делает подобную программу доступной для своих клиентов либо за счет включения разницы в стоимость лота и, соответственно, в тело кредита, либо за счет субсидированных ставок на проектное и бридж-финансирование, которые позволяют предлагать подобные скидки для конечных покупателей.

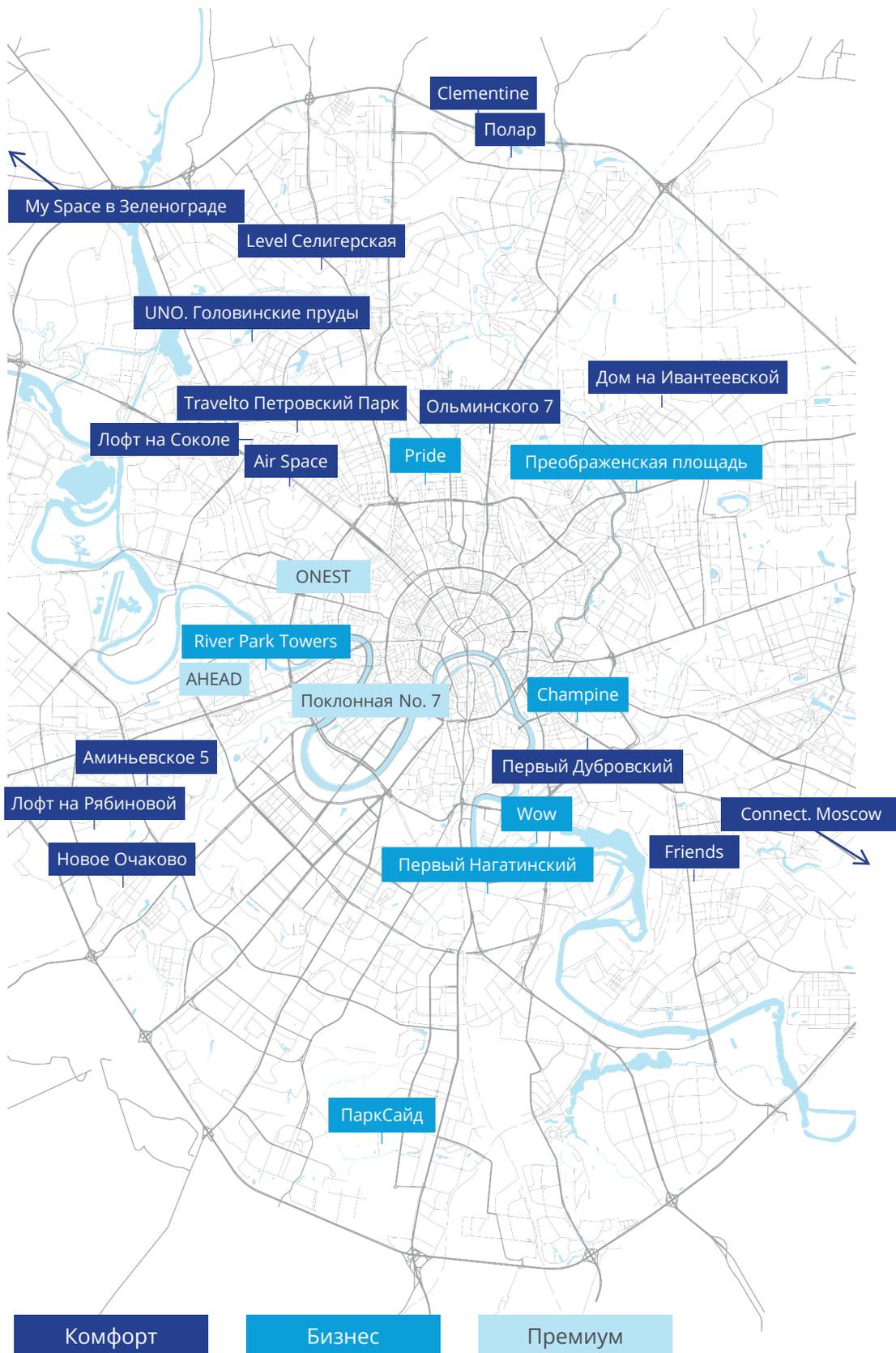
В текущих реалиях правительство принимает все возможные меры поддержки отрасли совместно с Минстроем и Центральным банком РФ. При этом все еще не решены вопросы по правовому статусу апартаментов, по целевому годовому вводу жилья порядка 120 млн кв. м (РФ), а также вопросы сдерживания роста цен для конечных покупателей.

Статус апартаментов всё еще остается неопределенным в ожидании разработки законодательной базы для него, что, несомненно, оказывает влияние на спрос в этом сегменте рынка. Усиливает данную проблематику невозможность применения льготных ставок по ипотеке. А на фоне ухода с отечественного рынка некоторых отельных операторов рынок апартаментов высокого ценового сегмента с сервисным обслуживанием может столкнуться с рядом сложностей. Девелоперы таких комплексов будут вынуждены искать новых операторов, которые будут готовы эксплуатировать объект, не допуская снижения качества и уровня сервиса для покупателей, которые уже приобрели недвижимость в проектах сервисных апартаментов.

Вопрос целевого уровня ввода жилья актуален и для Московского региона. Последние несколько лет при колоссальных показателях спроса фиксировался дефицит предложения на рынке новостроек. При этом дефицит связан и с объемом строительства, которого даже в рамках Московского региона не хватает для поддержания клиентского спроса на высоком уровне. Напомним, что, помимо целевых показателей по вводу жилья, стоит задача и по увеличению обеспеченности населения жильем, а для достижения таких целей необходим вывод новых проектов на рынок.

Мы прогнозируем, что при привлечении на столичный рынок новых игроков, а также при реализации мер поддержки для застройщиков объем строительства будет увеличен до уровня, необходимого для восполнения дефицита. На фоне создания еще более высокой конкурентной среды цены для конечных покупателей будут и дальше показывать положительную динамику, при этом снижая темпы прироста. В течение второго полугодия 2022 г., скорее всего, мы еще не раз будем фиксировать точечные корректировки цен, но это будет применимо только в тех проектах, цена которых за последние несколько лет была значительно перегрета.

Карта новых проектов



Основные индикаторы



По итогам II квартала 2022 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса*) составил 2,3 млн кв. м, что на 25% больше, чем в прошлом квартале, и на 35% больше, чем за аналогичный период 2021 г. В количественном выражении на рынке представлена 41 тыс. лотов, при этом за год количество выросло на 53%, а за квартал, как и в квадратных метрах, объем предложения вырос на 25%.

Суммарный объем новых проектов и корпусов, вышедших на рынок во II квартале 2022 г., составляет 1,36 млн кв. м (по общей продаваемой площади квартир и апартаментов). В экспозицию вышло только 26% этого объема, или 347 тыс. кв. м, что в 2,3 раза больше, чем в прошлом квартале, и на 3% превысило показатели прошлого года.

Средняя площадь лота в экспозиции во II квартале 2022 г. осталась без изменений, при этом средняя площадь реализованного лота уменьшилась на 4 кв. м до показателя 48 кв. м.

Средневзвешенная цена во II квартале замедлила свой темп и выросла на 3% до показателя 397 тыс. руб./кв. м (без учета элитного сегмента).

По итогам II квартала общий объем сделок составил 539 тыс. кв. м, что на 36% меньше показателя прошлого квартала и на 51% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка в сравнении IV квартала 2021 и I квартала 2022 гг.*

Источник: Nikoliers

Показатель	I квартал 2022	II квартал 2022
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	1 845 000	2 303 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	33 000	41 300
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	153 000	347 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	702 000	1 360 000
Средняя площадь лота, кв. м	56	56
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	385 000	397 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	22	22
Объем поглощения, кв. м	836 000	539 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	52	48

*Данные без учета элитной недвижимости здесь и далее в отчете. В анализ вошли: комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Предложение

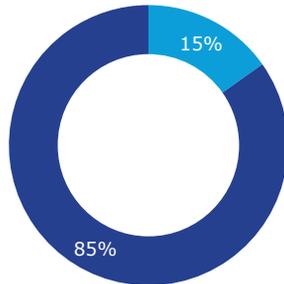
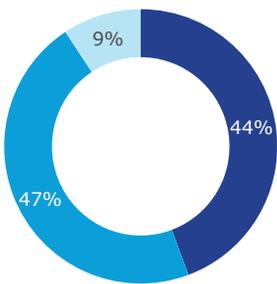
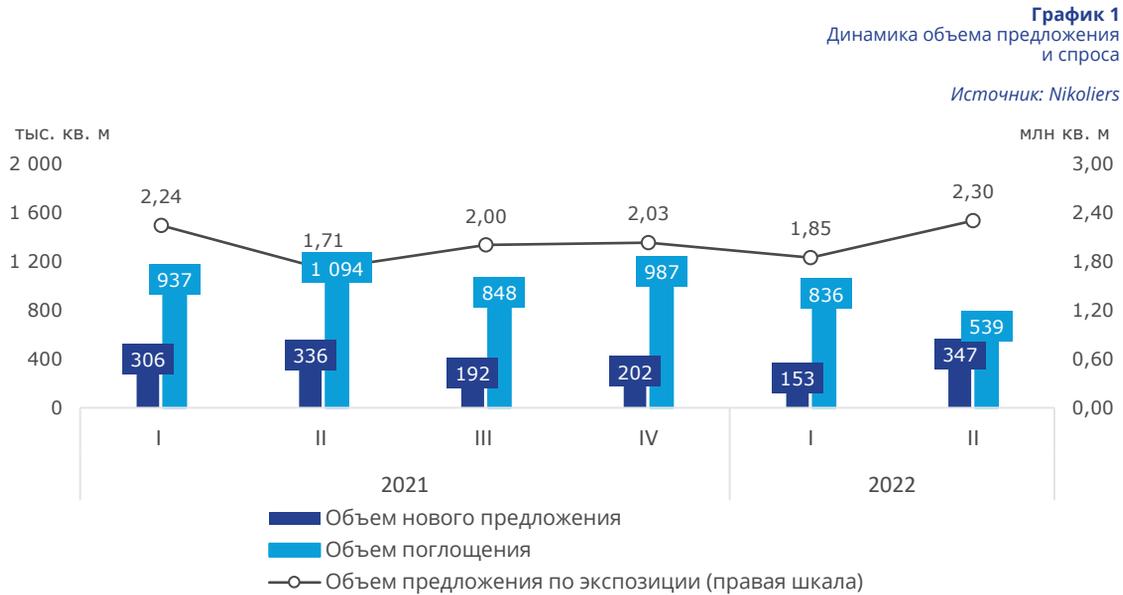


График 2
Структура предложения по классам и типу недвижимости

Источник: Nikoliers

■ комфорт ■ бизнес ■ премиум ■ апартаменты ■ квартиры

В структуре предложения новостроек наибольшая доля пришлась на бизнес-класс (47%), во-первых, за счет увеличения спроса на более бюджетный сегмент на фоне субсидирования ипотеки, а во-вторых, за счет вывода нового предложения в бизнес-классе.

На комфорт-класс пришлось 44% текущего предложения, а на премиум-класс — 9%. Проекты с предложением покупки квартир еще активнее выводились на рынок, за счет чего в структуре предложения по типу недвижимости квартиры нарастили свою долю с 83% до 85% по итогам II квартала.

По количеству комнат в структуре предложения по-прежнему преобладают двухкомнатные лоты, и за квартал (32%) их доля практически не изменилась (+1 п.п. за квартал). Снизилась доля однокомнатных лотов с 28% до 25%. В разбивке предложения по округам, так же как и в прошлом квартале, лидирует ЗАО (22%), нарастив свою долю за квартал на 4 п.п.

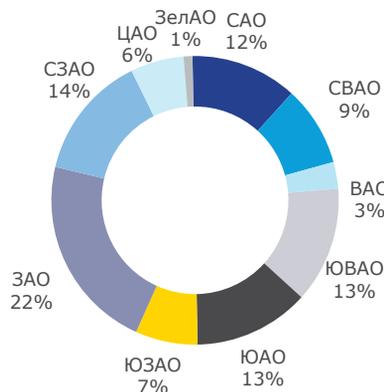
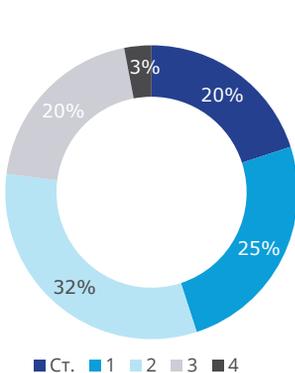


График 3
Структура предложения по количеству комнат и округам

Источник: Nikoliers

Цены

График 4
Динамика средневзвешенной цены
по классам

Источник: Nikoliers



Во II квартале произошло значительное снижение цен в комплексах апартментов: за квартал цена снизилась на 3%, а за год цена показала положительную динамику — на 6%. Квартиры продолжают демонстрировать рост — за квартал увеличение произошло на 5%, а за год цена выросла на 16%.

Во II квартале средневзвешенная цена в комфорт-классе в рамках квартала практически не изменилась и составила 286 тыс. руб./кв. м, при этом за год цена выросла на 17%.

Бизнес-класс показал наибольшее увеличение цены за квартал (+5%) и достиг уровня 441 тыс. руб./кв. м. Наибольшее влияние на рост цены в данном сегменте оказали проекты: «Остров», «Досфлота 10» и «Интонация» — в каждом из этих проектов цена выросла за квартал на 15%.

В премиум-классе цена снизилась за квартал на 2% в большей степени за счет комплексов апартментов, а также за счет корректировки цен в ЖК «Береговой».

И в квартирах, и в апартментах лидером среди округов по уровню цен остается ЦАО. Несмотря на это, в апартментах цена в ЦАО за квартал снизилась с 895 тыс. руб./кв. м до показателя 791 тыс. руб./кв. м.

Наибольшее снижение уровня цен зафиксировано в комплексе апартментов Kazakov Grand Loft — более 20%. В квартирном формате произошло снижение только в ЮЗАО — за квартал цена снизилась с 378 до 316 тыс. руб./кв. м за счет выхода новой очереди в проекте «Южные сады».

График 5
Динамика средневзвешенной цены
по типу недвижимости

Источник: Nikoliers



График 6
Средневзвешенная цена по округам,
тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос



График 7
Структура спроса по классам
и типу недвижимости

Источник: Nikoliers

По итогам II квартала 2022 г. на рынке жилой недвижимости Москвы было зарегистрировано наибольшее количество сделок в комфорт-классе, и за квартал доля таких сделок выросла с 57% до 68%. Несмотря на снижение общего объема сделок, структура спроса по типу недвижимости (квартиры и апартаменты) за квартал не изменилась (на квартиры по-прежнему приходится 91%).

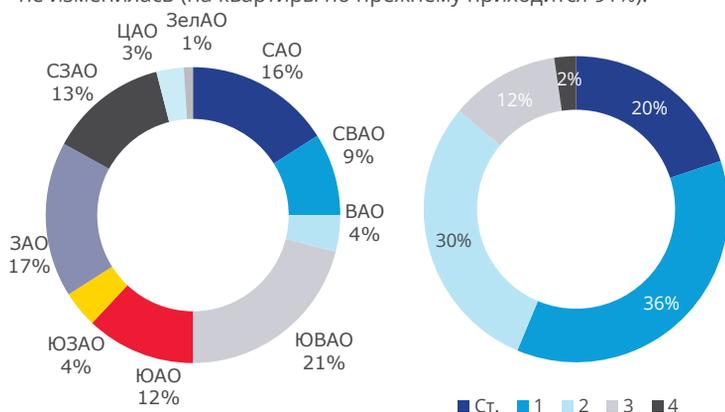


График 8
Структура спроса по округам
и количеству комнат

Источник: Nikoliers

Во II квартале 2022 г. наибольшим спросом пользовался ЮВАО — 21% от общего объема сделок. При этом на второе место переместился ЗАО — 17%, а на третье — САО с показателем 16% от общего объема сделок.

Доля сделок на студийный формат увеличилась за квартал с 18% до 20%, но лидером все еще являются однокомнатные планировочные решения — 36% от общего числа сделок приходится на данный формат.

Доля ипотечных сделок по итогам квартала не изменилась и осталась на уровне 61% за счет смещения ипотечных сделок в комфорт-класс, при этом снижения в других классах.



График 9
Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers

Классификатор новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
Местоположение	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
Архитектурное решение	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич	Монолит+керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультизональное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
Лифты	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
Территория дома	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузел, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер

Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор

Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис (Ахламова)

Старший аналитик-консультант

Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор

Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM

Региональный директор

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

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.

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