

I квартал 2024 г.

Жилая недвижимость

Россия | Москва

Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы*

Курс на увеличение доли сделок по рассрочкам и стопроцентной оплате

Начало текущего года охладило рынок новостроек. В I квартале 2024 г. доля ипотечных сделок в общем объеме продаж первичной недвижимости в «старых» границах Москвы снизилась до 63% (в январе доля ипотечных сделок составляла 71%, в феврале — 54%, в марте — 64%). Доля со стопроцентной оплатой или рассрочкой, наоборот, увеличилась за квартал с 23% до 37%. Льготная ипотека в перспективе перестанет иметь массовый характер и переориентируется на более точечные и адресные программы.

Рост цен во всех сегментах жилья

Цены предложения в I квартале 2024 г. выросли во всех сегментах жилой недвижимости без исключения. Средневзвешенная цена предложения выросла на 2% за квартал, за год данный показатель увеличился на 8%. Прогнозируется дальнейший плавный рост цен, но в рамках текущих показателей по инфляции. При этом изменение цены квадратного метра будет зависеть от структуры рынка и трендов в квартирографии проектов. Если в предыдущие периоды фиксировалось снижение средней площади лота по спросу и предложению, то в текущем квартале мы видим тенденцию на небольшой прирост.

Ключевая ставка остается на уровне 16%

В начале I квартала 2024 г. ЦБ РФ заявлял, что снижение ключевой ставки до ориентировочных значений 10–13% к концу этого года возможно при прогнозируемом снижении инфляции до 4–4,5%.

В марте на очередном заседании ЦБ принято решение оставить ключевую ставку на прежнем уровне (16%). Данный шаг может означать, что инвесторы скорее предпочтут сохранить деньги на вкладах и повременить с покупкой недвижимости, так как уровень доходности в банках по-прежнему остается привлекательным.

Тенденция сезонного изменения спроса в начале года

Начало года традиционно является наименее активным сезоном у покупателей в связи с долгими праздниками и низкой покупательской активностью. Это выразилось в сокращении объема зарегистрированных ДДУ на 6% в сравнении с I кварталом 2023 г., что является следствием ужесточения условий по выдаче льготной ипотеки.

Уменьшение объемов выхода новых проектов в продажу

По итогам I квартала 2024 г. объем нового предложения в экспозиции снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 72%. За год увеличение составило 34%. За счет высоких ставок на бридж- и проектное финансирование в банках некрупные и новые игроки могут отложить запуск проектов на 2025 г.

Бизнес-класс лидирует в структуре спроса

В сравнении с I кварталом 2023 г. отмечается смена лидера в структуре продаж по классам жилья. Комфорт-класс уступил первое место бизнес-классу, доля продаж которого в I квартале 2024 г. составляет 51% (345 тыс. шт. ДДУ), хотя годом ранее показатель демонстрировал значение 35%. Сокращение доли продаж комфорт-класса, ввиду изменения лимитов льготной ипотеки, привело как к общему спаду по рынку в целом, так и к сокращению его доли в общей структуре. Популярность бизнес-класса растет также за счет уменьшения площади проектируемых и продаваемых лотов и, как следствие, уменьшения бюджета покупки.

ИЖС как альтернатива городскому жилью

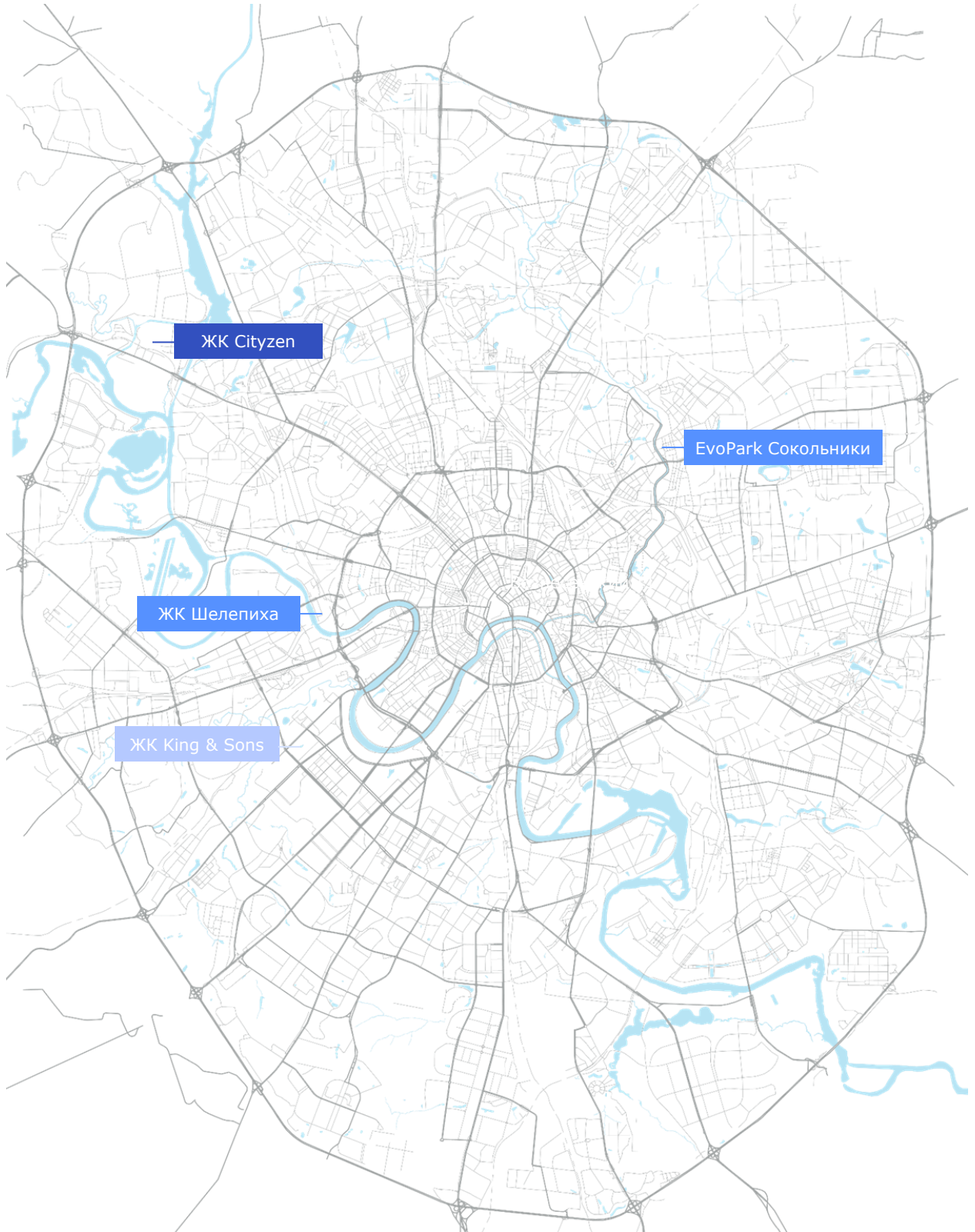
В связи с распространением льготных ипотечных программ на индивидуальное жилищное строительство, в перспективе ожидается переток значительной доли спроса в данный сегмент рынка. По данным ДОМ.РФ, демонстрируется кратное увеличение доли выдачи льготной ипотеки именно в сегменте ИЖС. Такая тенденция будет сохраняться и в дальнейшем.

Дополнительные факторы, которые окажут влияние на рынок жилья

- Ведется разработка региональных и локальных программ льготной ипотеки
- Масштабирование и диверсификация портфеля застройщиков с Москвы на регионы
- Рассрочка рассматривается игроками рынка как новый способ поддержания продаж
- Размытие классов жилья и смещение бизнес-сегмента в более отдаленные от центра Москвы локации

* Здесь и далее в отчете данные по Москве в «старых» границах и без учета элитной недвижимости. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Старт новых проектов, I квартал 2024 год



Комфорт

Бизнес

Премиум

Основные индикаторы

По итогам I квартала 2024 г. на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса) общий объем предложения квартир и апартаментов составил 2,65 млн кв. м, что на 1% меньше, чем годом ранее (2,68 млн кв. м). В сравнении с IV кварталом 2023 г. данный показатель увеличился незначительно (+0,4%). Количество лотов в экспозиции в I квартале этого года составило 48 тыс. лотов, что меньше, чем годом ранее, на 2% (49 тыс. лотов в экспозиции). Объем нового предложения в экспозиции в I квартале 2024 г. представлен показателем 89 тыс. кв. м, что значительно меньше (-72%) в сравнении с предыдущим кварталом (321 тыс. кв. м), но превышает показатель I квартала 2023 г. на 34% (67 тыс. кв. м). В экспозицию было выставлено всего 17% от общего нового объема строящегося жилья (511 тыс. кв. м).

Средневзвешенная цена квартир и апартаментов в I квартал 2024 г. составила 471 тыс. руб. за кв. м (увеличение за квартал — 2%). Увеличение за год составило 8%. Девелоперы не снижают цены на фоне высоких ставок по проектному финансированию и увеличения себестоимости строительства.

Средняя площадь реализованных лотов увеличивалась с 49 до 51 кв. м, а средняя площадь предложения скорректировалась на 1 кв. м и составляет 55 кв. м.

Общий объем спроса в I квартале 2024 г. демонстрирует показатель 680 тыс. кв. м, что незначительно меньше продаж в I квартале 2023 г. (-6%), а за квартал снижение составляет 40%.

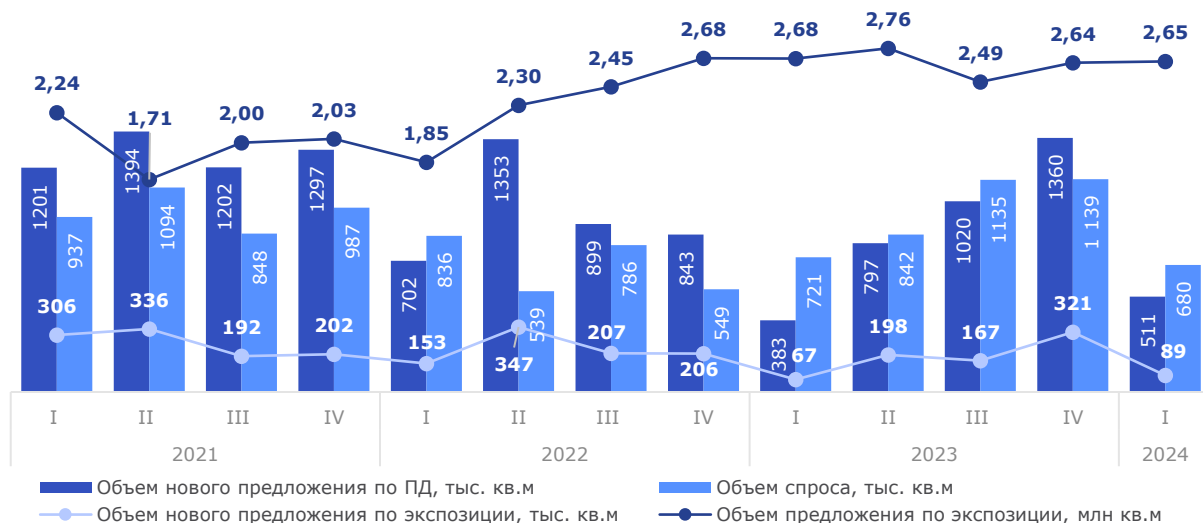
Основные индикаторы рынка в сравнении I кв. 2023 г. и I кв. 2024 г.

Источник: Nikoliers

Показатель	I квартал 2023	I квартал 2024
Объем предложения по площади в экспозиции, тыс. кв. м	2 676	2 653
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, тыс. шт.	49	48
Объем нового предложения (в экспозиции), тыс. кв. м	67	89
Объем нового предложения (по ПД), тыс. кв. м	383	511
Средняя площадь лота, кв. м	54	55
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	435	471
Средний бюджет предложения, млн руб.	24	26
Объем спроса, тыс. кв. м	721	680
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	49	51

Динамика объема предложения и спроса

Источник: Nikoliers



Предложение



Структура предложения по типу недвижимости в I квартале 2024 г. не изменилась в сравнении как с прошлым годом, так и с прошлым кварталом. Большую часть экспозиции по-прежнему занимают квартиры.

Лидирующую позицию в структуре по классам, как и кварталом ранее, занимает бизнес-класс, на который приходится почти половина от общего объема предложения. За год данный индикатор потерял 3 п.п., за квартал изменений не зафиксировано. Доля комфорт-класса также не изменилась по отношению к прошлому кварталу, а в сравнении с I кварталом 2023 г. продемонстрировала рост на 2 п.п.

Структура предложения по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers

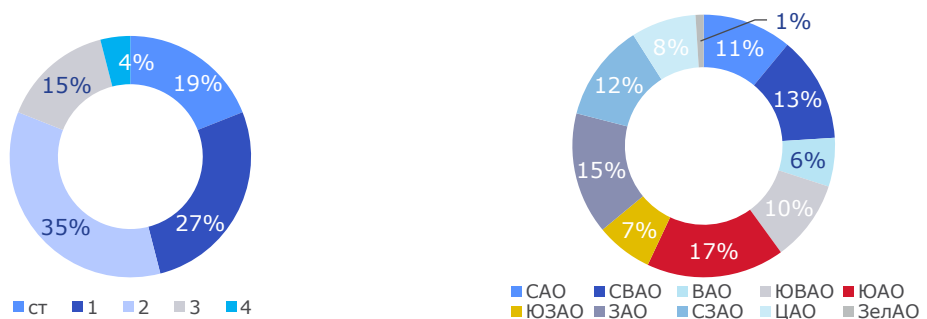


Наибольшая доля предложения зафиксирована в ЮАО и составляет 17% в структуре всего объема за счет ЖК «Shagal» (75 тыс. кв. м в продаже в трех очередях). Второе место занимает ЗАО с долей 15% от всего предложения. Далее по убыванию идут СВАО, СЗАО и CAO с 13%, 12% и 11% соответственно. В сравнении с I кварталом прошлого года снижение наблюдается в ЗАО (с 20% до 15%) в связи со значительным объемом продаж и выводом в экспозицию меньшего количества лотов в объектах ЖК «Береговой», ЖК «Матвеевский парк», ЖК «Западный порт» и ЖК «Новое Очаково».

В структуре предложения по комнатности лидирующую позицию занимают двухкомнатные квартиры/апартаменты. Увеличение в сравнении с прошлым кварталом и с прошлым годом составляет по 2 п.п. Застройщики стали выводить на рынок больше студий, доля которых выросла за квартал с 16% до 19%. А доля трехкомнатных лотов в сравнении с IV кварталом 2023 г. показала наибольший спад — с 18% до 15%. Тем самым продолжается тренд на уменьшение площади продаваемых лотов.

Структура предложения по комнатности и округам

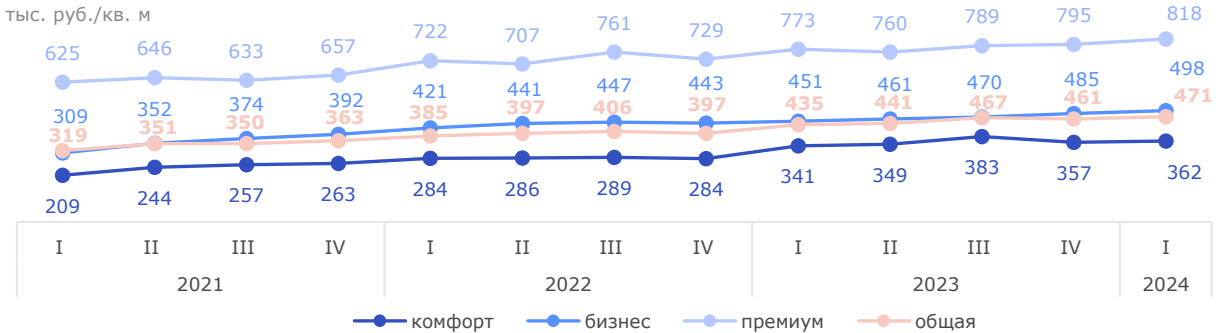
Источник: Nikoliers



Цены

Динамика средневзвешенной цены по классам

Источник: Nikoliers



По итогам I квартала 2024 г. общая средневзвешенная цена квадратного метра жилой недвижимости Москвы по всем классам выросла на 2%, до 471 тыс. руб. за кв. м, а за год увеличение произошло на 8%. Бизнес- и премиум-классы показали рост за квартал по 3% соответственно, в комфорт-классе значительных колебаний в квартальной динамике не зафиксировано. Наибольшее изменение средневзвешенной цены за год наблюдается в бизнес-классе (на 10%), что связано с повышенным интересом покупателей к данному сегменту.

Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

Источник: Nikoliers

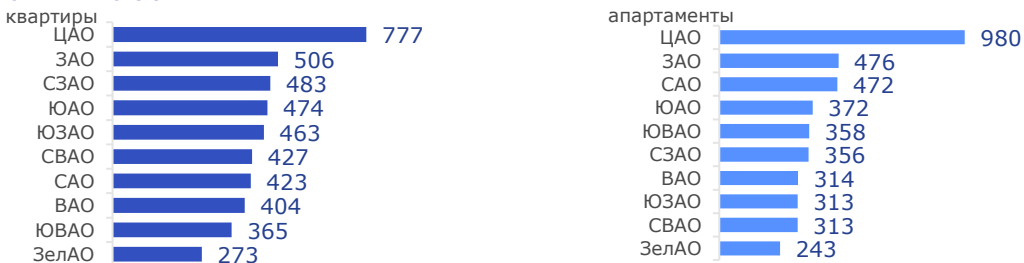
тыс. руб./кв. м



Динамика последних лет показывала уверенное ценовое преимущество апартаментов. Но с III квартала 2023 г. продолжается сокращение разницы между средневзвешенной ценой квартир и апартаментов. В I квартале 2024 г. разница в цене квадратного метра между типами недвижимости составляет всего 0,8%, хотя год назад разрыв был порядка 12% в пользу апартаментов. Но по округам, не включая ЦАО, сохраняется разница между квартирами и апартаментами порядка 17%. В ЦАО сосредоточено большое количество премиальных проектов с ценой апартаментов выше относительно квартир, что повлекло за собой сближение цен типов недвижимости.

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

Источник: Nikoliers



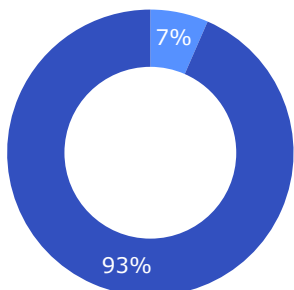
Квартальное изменение цен на квартиры демонстрирует во всех округах умеренный рост. Наибольшее увеличение средневзвешенной цены за квартал отмечается в ЦАО и ЮАО на 6% и 5% соответственно. По апартаментам самое значительное изменение по сравнению с IV кварталом 2023 г. произошло в ЦАО за счет выхода в продажу проектов премиального класса и пересмотра ценовой политики застройщиков в сторону увеличения. Также повышение цены апартаментов за квартал на 11% наблюдается в ЗелАО за счет дальнейшего увеличения цен в уже существующей экспозиции в ЖК «Апарт-отель Сигма Силино» сразу по двум корпусам в продаже.

Спрос

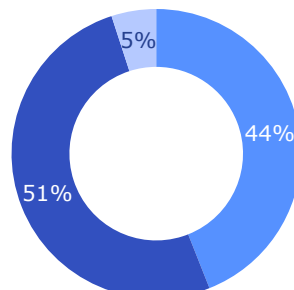
Результаты продаж жилья в Москве в I квартале 2024 г. продемонстрировали оптимистичный сценарий. Всего за текущий квартал было зарегистрировано 13,2 тыс. ДДУ объемом 679,8 тыс. кв. м, что на 6% меньше, чем год назад. В сравнении с IV кварталом 2023 г. объем спроса уменьшился на 40%, что связано с сезонным снижением спроса в начале года.

Структура спроса по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



■ апартаменты ■ квартиры

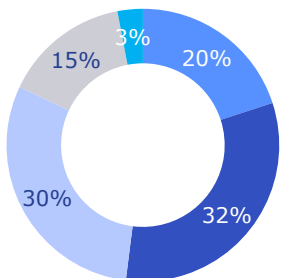


■ комфорт ■ бизнес ■ премиум

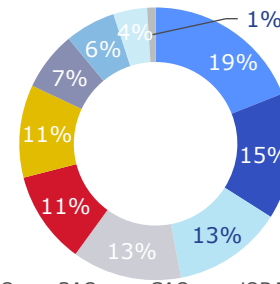
Доля квартир в общем объеме продаж по итогам I квартала 2024 г. продолжает преобладать над продажей апартаментов. По отношению к прошлому году данный показатель остался на сравнимом уровне. Продажи в комфорт-классе потеряли лидерство и снизились за год с 62% до 44%. Бизнес-класс занимает первое место по объему заключенных сделок и составляет половину всего объема продаж. В сравнении с IV кварталом прошлого года фиксируется положительное изменение на 3 п.п., а с I кварталом 2023 г. — на 16 п.п. Сокращение доли продаж комфорт-класса ввиду сворачивания льготной ипотеки привело как к общему спаду по рынку в целом, так и к сокращению его доли в структуре классов. А более доступные предложения в бизнес-классе позволяют покупателям выбирать оптимальные варианты по соотношению цена-качество.

Структура спроса по округам и комнатности

Источник: Nikoliers



■ ст ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4



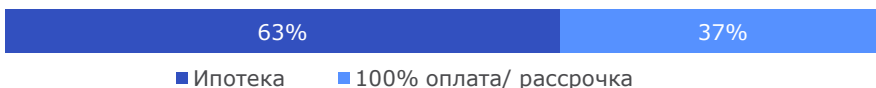
■ ЮАО ■ ЗАО ■ ЦАО ■ ЮВАО ■ СВАО ■ ЦАО ■ БАО ■ ЮЗАО ■ ЗелАО

Однокомнатные и двухкомнатные лоты по-прежнему пользуются самым большим спросом у покупателей. При этом доля двухкомнатных квартир увеличилась за год на 2 п.п. Продажа студий за год практически не изменилась.

По итогам I квартала 2024 г. ЮАО пользуется самым высоким спросом с результатом 19% (в прошлом году доля составляла 12%). Наибольший интерес у покупателей в данном округе вызвали ЖК «Shagal» и «Nagatino I Land». Второй по популярности среди покупателей — Западный административный округ, лидерами по продажам в котором стали ЖК «Событие» и ЖК «Level Мичуринский».

Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers



■ Ипотека ■ 100% оплата/ рассрочка

Доля ипотечных сделок в общих продажах за I квартал 2024 г. демонстрирует тенденцию к сокращению. За квартал этот показатель уменьшился на 14 п.п. Снижение также фиксируется в сравнении с I кварталом 2023 г. на 10 п.п. Доля сделок со 100%-ной оплатой / рассрочкой, наоборот, увеличилась за квартал на 14 п.п., а за год — на 10 п.п. за счет того, что девелоперы начали активно продвигать программу с использованием отложенных платежей.

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 «умного дома»	Центральное или мультizonальное 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, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, 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, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, 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

Источник: Nikoliers

*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис
Директор по развитию бизнеса
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM
Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина
Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Марта Вышенкова
Старший аналитик рынка
жилой недвижимости
Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru

Copyright © 2024 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