

Россия | Москва

Жилая недвижимость

IV квартал 2023 г.



Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы*

Ограничение охвата льготными ипотечными программами. В 2023 г. усилилась борьба ЦБ со сверхнизкими ставками от застройщиков и широким охватом льготной ипотеки. Главной причиной послужил возникший дисбаланс между доступностью жилья на первичном и вторичном рынке жилья.

Распространение ипотеки изменило принцип конечного ценообразования на рынке жилья. Ранее стоимость жилья была пропорциональна доходам населения, сейчас цена фактической реализации жилья в массовом сегменте – производная от одобренного ежемесячного платежа и лимита по ипотеке. В 4-м квартале 2023 г. средний ежемесячный платеж по ипотеке под залог ДДУ в Москве составил 51,8 тыс. руб., что сопоставимо с платежом в 4-м квартале 2021 г в размере 51,6 тыс. руб./кв. м. В данном случае сохранение доступности ипотеки стало возможным за счет увеличения срока кредита более чем на 4 года – с 266 до 317 месяцев.

Сложившийся кратный разрыв между ставками на первичное и вторичное жилье при длительном периоде создаст соответствующий перекос между ценами на новостройки и вторичное жилье. ЦБ РФ опасается переоценки стоимости новостройки после её перехода в статус готового жилья, т.к. при одинаковом ежемесячном платеже размер кредита тем меньше, чем выше ставка по нему.

Новые условия льготных ипотечных программ в 2024 г. исключают Москву из их охвата. В 2023 г. на долю ипотеки пришлось 77% сделок с первичным жильем. Отсутствие доступных рыночных ипотечных продуктов на фоне высокой ключевой ставки будет способствовать смещению спроса в масс-сегментах жилья к лотам с меньшим чеком. Также усилится роль альтернативных (каскадных) сделок, при которых приобретение покупателем новостройки происходит за счет реализации существующего жилья.

Высокий уровень ключевой ставки ЦБ РФ.

Начало цикла ужесточения кредитно-денежной политики Банком России спровоцировало волну ажиотажного спроса. Стремление покупателей зафиксировать привлекательные условия по ипотеке и возросшие инфляционные ожидания населения сформировали спрос во 2-м полугодии, превышающий по интенсивности показатели благоприятного постковидного 2021 г. В Москве в 3-м и 4-м кварталах 2023 г. было продано по 1,13 млн кв. м. первичного жилья, что немногим выше пикового показателя 2021 г, во 2-м квартале которого было реализовано 1,09 млн кв. м.

Пик ажиотажного спроса пришелся на сентябрь 2023 г. Превышение исторически нейтральных показателей темпа реализации в 2023 г. означает реализацию отложенного спроса и перенос части запланированных на 2024 г. сделок на завершившийся год. Рост ключевой ставки снижает доступность заемных средств для застройщика, что отразится на снижении инвестиций девелоперов на приобретение новых перспективных площадок.

Государственная поддержка отрасли жилищного строительства. Рекорды рынка жилья и относительно легкое преодоление кризисных ситуаций последних лет во многом заслуга ответственных госструктур и регуляторов. Своевременные решения Строительного Блока и консолидация усилий со смежными структурами, включая Минфин и ЦБ РФ, позволили рынку жилищного строительства не только легко преодолеть последствия шоков, но и увеличили доверие к сегменту со стороны покупателей.

Известно, что Минстрой и смежные ведомства прорабатывают меры поддержки застройщиков на случай развития негативного сценария. Одна из предлагаемых мер – субсидирование ставки по Проектному финансированию при недостаточных темпах наполнения средств на счетах эскроу. Эта мера позволит минимизировать риски от снижения темпов реализации жилья для проектов на ранних этапах строительства и будет способствовать сохранению девелоперской активности и поддержке объемов выход новых объемов строительства.

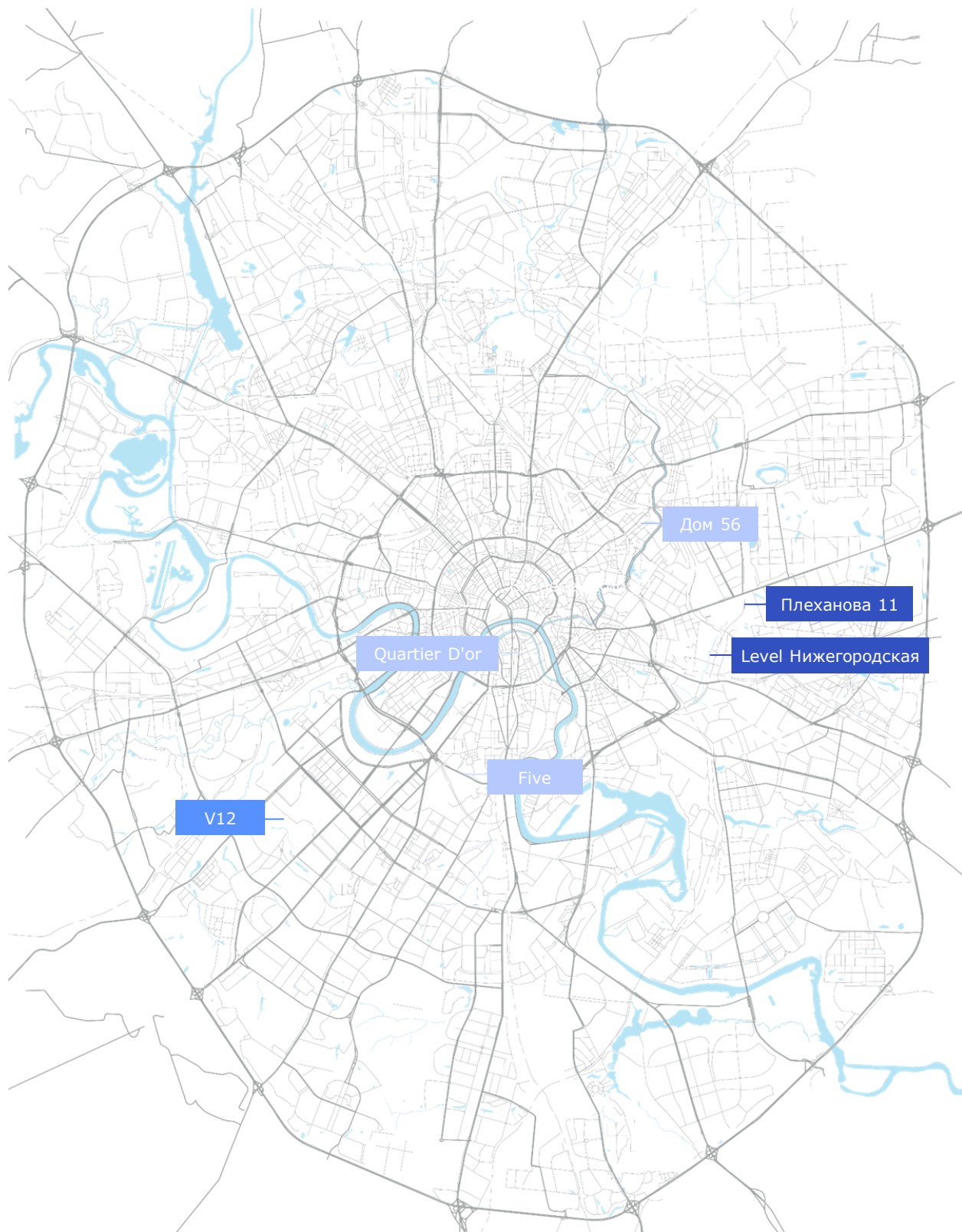
Адаптация экономики РФ к новым условиям. В 2023 г. экономика РФ во многом преодолела последствия санкционного давления и необходимость перестройки экономики под новые внешнеэкономические связи. Это позволило сохранить социально ориентированную политику. Новый принятый Бюджет РФ предполагает сохранение высоких трат на социальные программы и инвестиции в инфраструктуру и производство в 2024–2025 гг. Для рынка недвижимости это означает сохранение номинальных доходов населения и покупательскую уверенность.

Сохранение покупательской уверенности обеспечивает скорое возвращение темпов продаж после восстановления приемлемых условий на ипотечном рынке.

Инвестиции в региональное развитие прямо и косвенно поддерживают экономику Москвы. Напрямую через московские подрядные организации, участвующие в реализации региональных инвестпроектов, в т.ч. и Госзаказе. Косвенно, Москва абсорбирует инвестиционный спрос на жилье. Из-за ограничения альтернативных финансовых инструментов и сохраняющейся волатильности на рынках, квартиры в Москве продолжают восприниматься как надежная инвестиция. По мере развития региональных проектов, инвестиционный спрос на ликвидную недвижимость Москвы будет усиливаться.

* Здесь и далее в отчете данные без учета элитной недвижимости.
В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Старт новых проектов IV квартал 2023 год

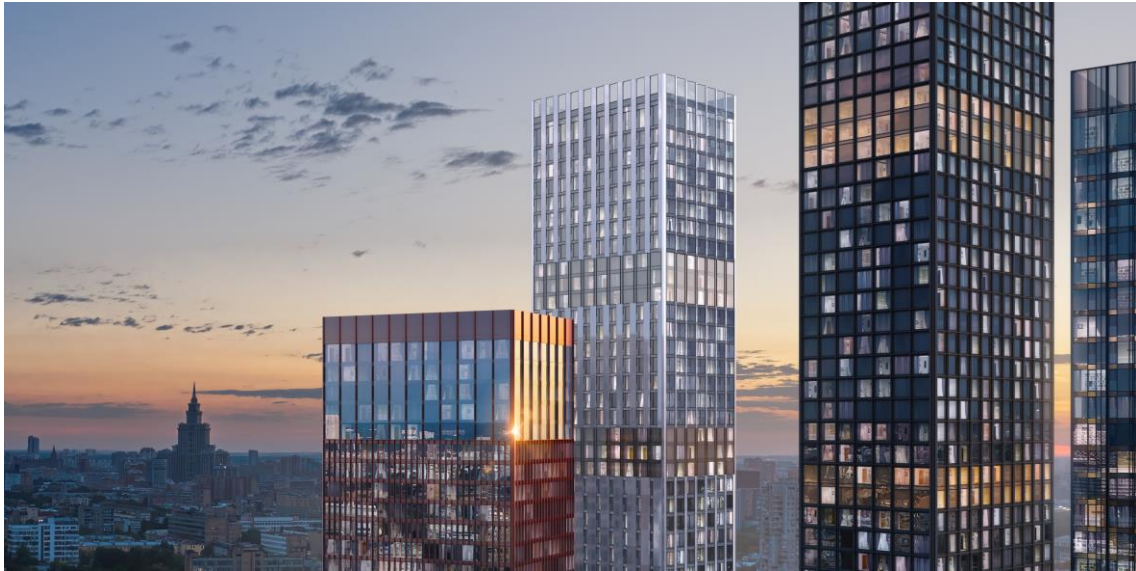


Комфорт

Бизнес

Премиум

Основные индикаторы



В IV квартале 2023 г. на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в открытых продажах было представлено 2,64 млн кв. м квартир и апартаментов (без учета элит-класса). За год показатель уменьшился примерно на 2%. Всего на первичном рынке в IV квартале экспонировалось 47 тыс. лотов, что на 4% меньше, чем в аналогичном периоде 2022 г.

По итогам IV квартала общая продаваемая площадь нового предложения по проектным декларациям составила 1,36 млн кв. м (+33% по отношению ко III кварталу 2023 г. и +61% по отношению к IV кварталу 2022 г.). 24% нового предложения (320 тыс. кв. м квартир и апартаментов) выставлено в экспозицию.

Средневзвешенная цена предложения в IV квартале 2023 г. зафиксирована на отметке 461 тыс. руб./кв. м. Динамика индикатора составила -1% ко III кварталу текущего года и +16% к IV кварталу прошлого года. Средний бюджет предложения увеличился за год на 19%, и по итогам IV квартала средняя стоимость лота на первичном рынке жилья Москвы составила 25,6 млн рублей.

За IV квартал 2023 г. было реализовано 1,139 млн кв. м жилья, при этом за квартал данный индикатор увеличился незначительно (+0,4%), а за год более чем в 2 раза (+107%). Средняя площадь лота в экспозиции за год незначительно выросла до 55 кв. м, при этом в сделках изменения площади лота не наблюдается.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка в сравнении IV квартала 2022 г. и IV квартала 2023 г.

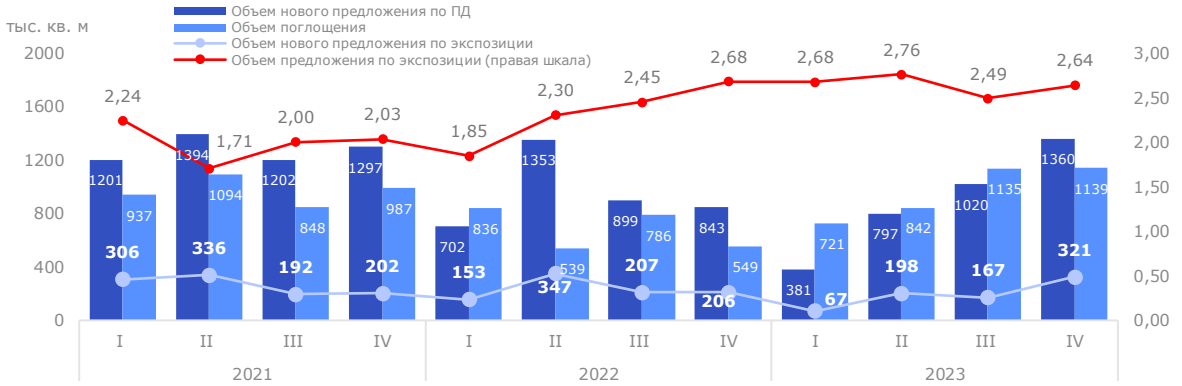
Источник: Nikoliers

Показатель	IV квартал 2022	IV квартал 2023
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 684 704	2 641 437
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	49 629	47 618
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	206 137	320 904
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	843 243	1 360 008
Средняя площадь лота, кв. м	54	55
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	396 918	461 191
Средний бюджет предложения, млн руб.	21,5	25,6
Объем поглощения, кв. м	549 323	1 139 113
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	48	48

Предложение

График 1. Динамика объема предложения и спроса

Источник: Nikoliers



Инерционность рынка Москвы в статистике отражается в небольшом лаге между датой события и его реакцией в показателях. Если в 2022-м г. новые площади выходили в стройку темпами выше объемов поглощения, то в 2023 г. темпы реализации опережали темпы вывода новых объемов.

По итогам 2023 г., согласно проектным декларациям (ПД) объемы жилищного строительства Москвы пополнились на 3,3 млн кв.м, что на 12% ниже показателя 2022 г. и на 33% меньше результата 2021 г. Снижение темпов вывода новых объемов девелоперами отражает консервативный настрой лояльного отраслевого сообщества и желание минимизировать риски от возможного замедления темпов продаж.

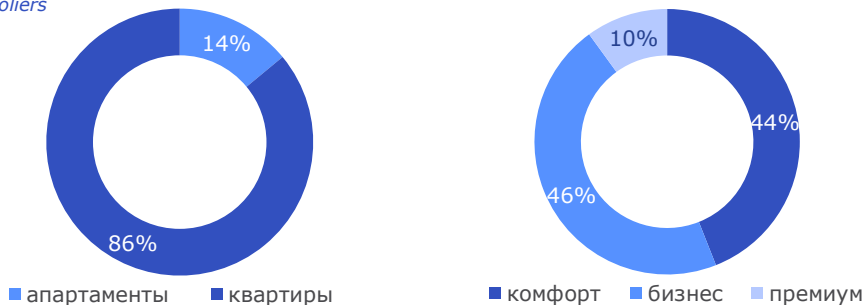
Порционный вывод площадей в непосредственную продажу (экспозицию) позволяет девелоперам частично компенсировать инертность рынка и поддерживать баланс спроса и предложения. В экспозицию в 2023 г. в Москве было выведено 753 тыс. кв. м. Относительно 2022 г. снижение составило 18%, относительно 2021 г. – 17%.

Замедление темпов пополнения предложения отражает стремление девелоперов не наращивать общие объемы экспозиции. Большую часть 2023 г. объем экспонируемого жилья Москвы оставался стабильным. На фоне скачка спроса объем предложения немного просел до 2,49 млн кв. м в экспозиции, но уже в 4-м квартале вернулся к показателям начала года. На конец 2023 г. объем экспозиции Москвы составил 2,64 млн кв. м первичного жилья, снизившись на 2% относительно аналогичного периода 2022 г. По сравнению с концом 2021 г. объем экспозиции увеличился на 30%.

В 2024 г. застройщики продолжат прикладывать усилия по сохранению баланса спроса-предложения и будут нормировать вывод нового предложения в экспозицию исходя из сложившихся условий рынка.

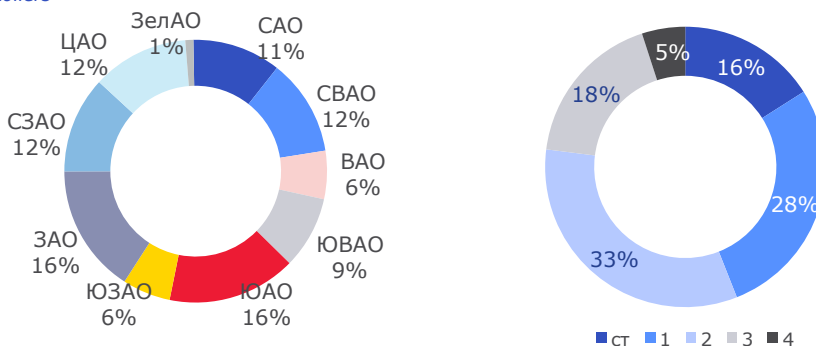
Графики 2-3. Структура предложения по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 4-5. Структура предложения по округам и комнатности

Источник: Nikoliers



Цены

График 6. Динамика средневзвешенной цены по классам

Источник: Nikoliers

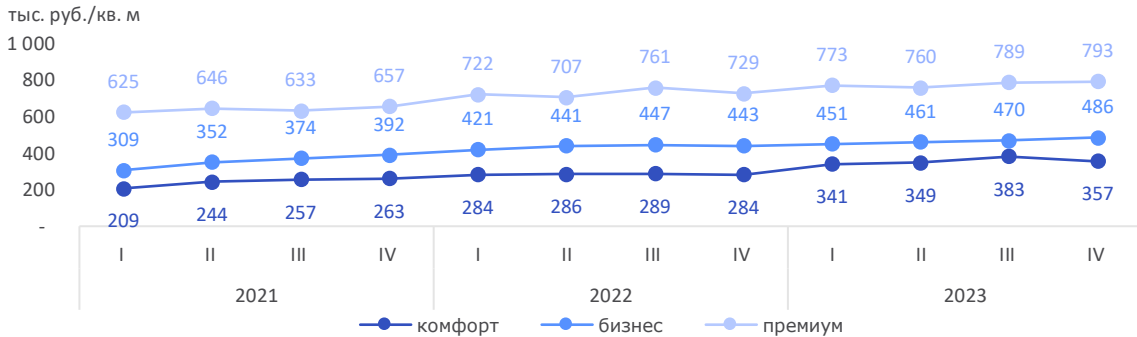
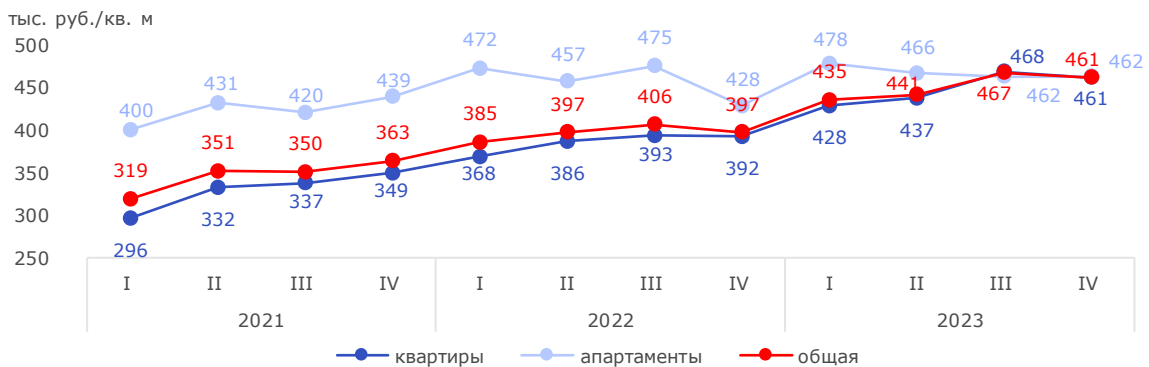


График 7. Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

Источник: Nikoliers



Динамика средневзвешенной цены жилой недвижимости Москвы в 2023 г. продемонстрировала поступательный рост. В 4-м квартале 2023 г. средневзвешенная стоимость первичного жилья Москвы в среднем по всем классам составила 461 тыс. руб./кв. м, увеличившись на 16% г/г. Скачек цен в жилье комфорт-класса в 3-м квартале 2023 г. связан с реализацией ажиотажного спроса и уже в 4-м квартале средневзвешенные цены вернулись к значениям близким к траектории долгосрочного тренда движения индикатора.

Цены на жилье более дорогих сегментов продемонстрировали большую устойчивость. Средневзвешенные цены на жилье бизнес- и премиум- класса показали схожую динамику. Бизнес-класс подорожал на 10% г/г до 486 тыс. руб./кв. м, премиум-класс – на 9% до 793 тыс. руб./кв. м.

Средневзвешенные цены на классические квартиры и апартаменты два квартала подряд синхронизировались. С потребительской точки зрения разница между форматами не очевидна и сближение цен может отражать этот тезис. Также сближение цен форматов может свидетельствовать о концентрации целевой аудитории в более узком диапазоне, что усилит конкуренцию и борьбу за покупателя в дальнейшем.

График 8. Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

На 4-й квартал традиционно приходится сезонный рост спроса. Из-за ажиотажного спроса в 2023 г. исказилась динамика спроса. Объем сделок с жильем в 4-м квартале лишь немногим превысил показатель 3-го квартала. В период октябрь-декабрь 2023 г. было закрыто сделок с первичным жильем совокупной площадью 1,139 млн кв. м, в период с июля по август того же года было продано 1,135 млн кв. м квартир и апартаментов. Всего за 2023 г. было реализовано 3,9 млн кв. м, что аналогично показателям 2021 г. и на 43% выше результатов 2022 г.

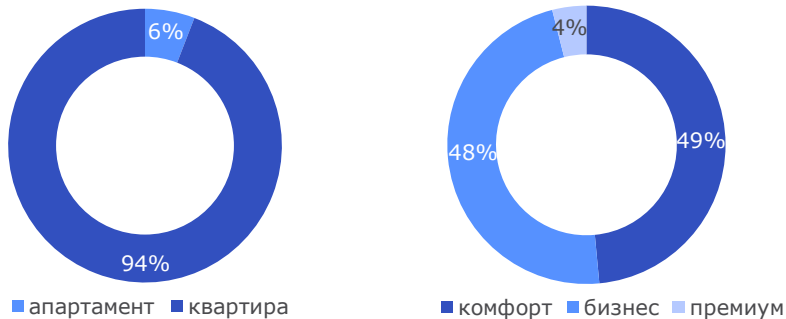
Практически наполовину спрос в 4-м квартале 2024 г. поделили между собой объекты комфорт- и бизнес-класса. Проекты комфорт класса испытывают дополнительную конкуренцию со стороны объектов в городах-спутниках и Новой Москве. Выход метрополитена за пределы МКАД и развитие транспортной инфраструктуры Московской агломерации стирает границы между Старой Москвой и прилегающими территориями. В результате в Москве концентрируется жилье более дорого сегмента, в то время как новое предложение масс-маркета вытесняется за МКАД. Этому также способствует дефицит доступных для массовой застройки площадок.

Распределение спроса по округам в целом сопоставимо со структурой предложения. Наибольший спрос сосредоточен в округах-лидерах – ЮАО (19%) и ЗАО (17%). Из общей картины выделяется Юго-Восточный административный округ, где было реализовано 168 тыс. кв. м или 17% от общего объема продаж 4-го квартала. Это стало возможно за счет реализации масштабных проектов, таких как Левел Нижегородская и Левел Южнопортовая от Level Group (35,6 тыс. кв. м), объекты ПИК и Forta совокупной площадью 53,6 тыс. кв. м, больше всего из которых пришлось на реализацию Люблинский парк (28,2 тыс. кв. м), Символ от Донстроя (25,8 тыс. кв. м).

Масштабы рынка Москвы, наличие постоянного спроса и высокая ликвидность жилья создают благоприятные предпосылки для развития локального рынка. Развитие дорожно-транспортной сети и освоение промышленных территорий расширяют возможности по развитию площадок, ранее мало привлекательных для жилищного девелопмента.

Графики 9-10. Структура спроса по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 11-12. Структура спроса по округам и комнатности

Источник: Nikoliers

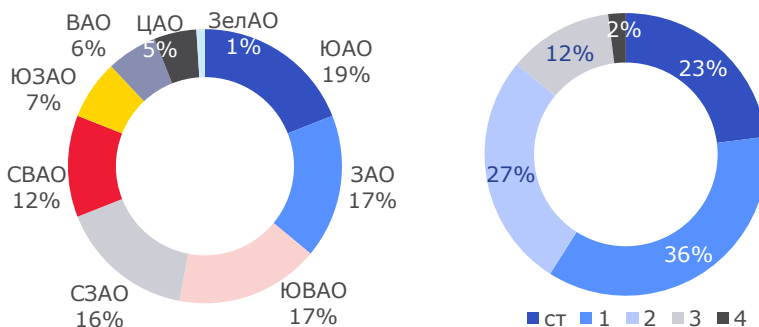
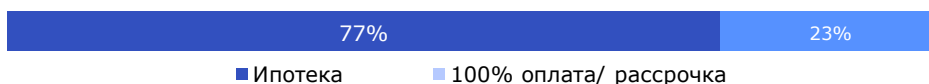


График 13. Структура спроса по типу оплаты

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 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, 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

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 Голышев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

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

Исследования

Татьяна Дивина
Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

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

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM
Руководитель блока
поддержки бизнеса
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