

Россия | Москва

Жилая недвижимость

I полугодие 2024 г.



Итоги II квартала 2024 г. и прогнозы рынка новостроек Москвы*

Рост цен не останавливается

Увеличение средневзвешенной цены за квартал составило около 8% (за год — 15%). Подобный рост фиксируется второй квартал подряд. Этому способствуют жесткие условия по проектному финансированию от банков (и, как следствие, увеличенная кредитная нагрузка), а также покупательская активность во II квартале 2024 г. на фоне завершения льготной ипотеки с господдержкой.

ЦБ скорректировал прогноз по ожидаемой средней ставке по году

Банк России во II квартале в очередной раз сохранил ключевую ставку на уровне 16% и опубликовал обновленный прогноз, в рамках которого средняя ставка на 2024 г. скорректирована до значений 15-16% (ранее — 13,5-15,5%). На 2025 г. прогнозируется 10-12% (ранее — 8-10%). Значительного снижения ключевой ставки к концу года не предвидится, а значит, ипотека по рыночной ставке будет недоступна для массового заемщика. ЦБ скорректировал прогноз по ожидаемой средней ставке по году.

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



Ипотека с низкой ставкой останется только для отдельных групп населения (семейная ипотека, IT-ипотека)

Льготной ставки 8% на приобретение новостройки больше не будет. При этом семейная ипотека останется. Минфин утвердил новые условия ее получения. На фоне анонса этих нововведений спрос во II квартале 2024 г. достиг высоких значений, превышающих аналогичный период прошлого года на 12%. Для IT-ипотеки клиенты в ожидании обновления лимитов.



Снижение спроса в III квартале 2024 г.

Высокий спрос II квартала в дальнейшем скорректирует покупательскую способность в III квартале. Покупателям и девелоперам нужно будет время, чтобы адаптироваться к новым реалиям ипотечного кредитования. В зависимости от будущих темпов продаж возможны точечные акции от застройщиков на ограниченный пул лотов. Происходит переориентация клиентов на лоты меньшей площадью с возможностью рассрочки и трейд-ин в будущих периодах (по аналогии с программой от застройщика «Самолет»).



Субсидирование застройщиками ставок по ипотеке

Девелоперы начали массово предлагать выдачу жилищных кредитов по ставке 8% на первые 2-3-5 лет за счет совместного субсидирования с банками-партнерами, что в перспективе может увеличить стоимость жилья еще больше. На данную ситуацию отреагировал ЦБ РФ с намерением прописать в ипотечном стандарте четкие формулировки, которые бы исключали подобную комиссию. До внедрения запретов ЦБ программа субсидирования, наряду с траншевой ипотекой, может быть способом корректировки спроса.



Вывод в продажу новых проектов

В течение II квартала 2024 г. в открытые продажи выведено 19 новых ЖК и 38 новых корпусов в уже реализуемых проектах. По данным проектных деклараций, объемы, выведенные в продажу по площади строительства (около 1,3 млн кв. м), во II квартале 2024 г. превышают объемы предыдущего квартала в 2,5 раза, а в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — в 1,6 раза. Это рекордный показатель с начала 2024 г., он сопоставим с объемами вывода в IV квартале 2023 г. В экспозицию из данного объема выставлено 18% площадей.



Премиальные проекты наполняют рынок

Из 19 новых ЖК, выведенных в продажу во II квартале 2024 г., 6 относятся к премиум-классу. Застройщики, прогнозируя проседание спроса на комфорт- и бизнес-классы, переориентируются на не зависящий от ипотеки сегмент. Оправданность такой стратегии покажет увеличение спроса на объекты премиальной недвижимости в будущих периодах.

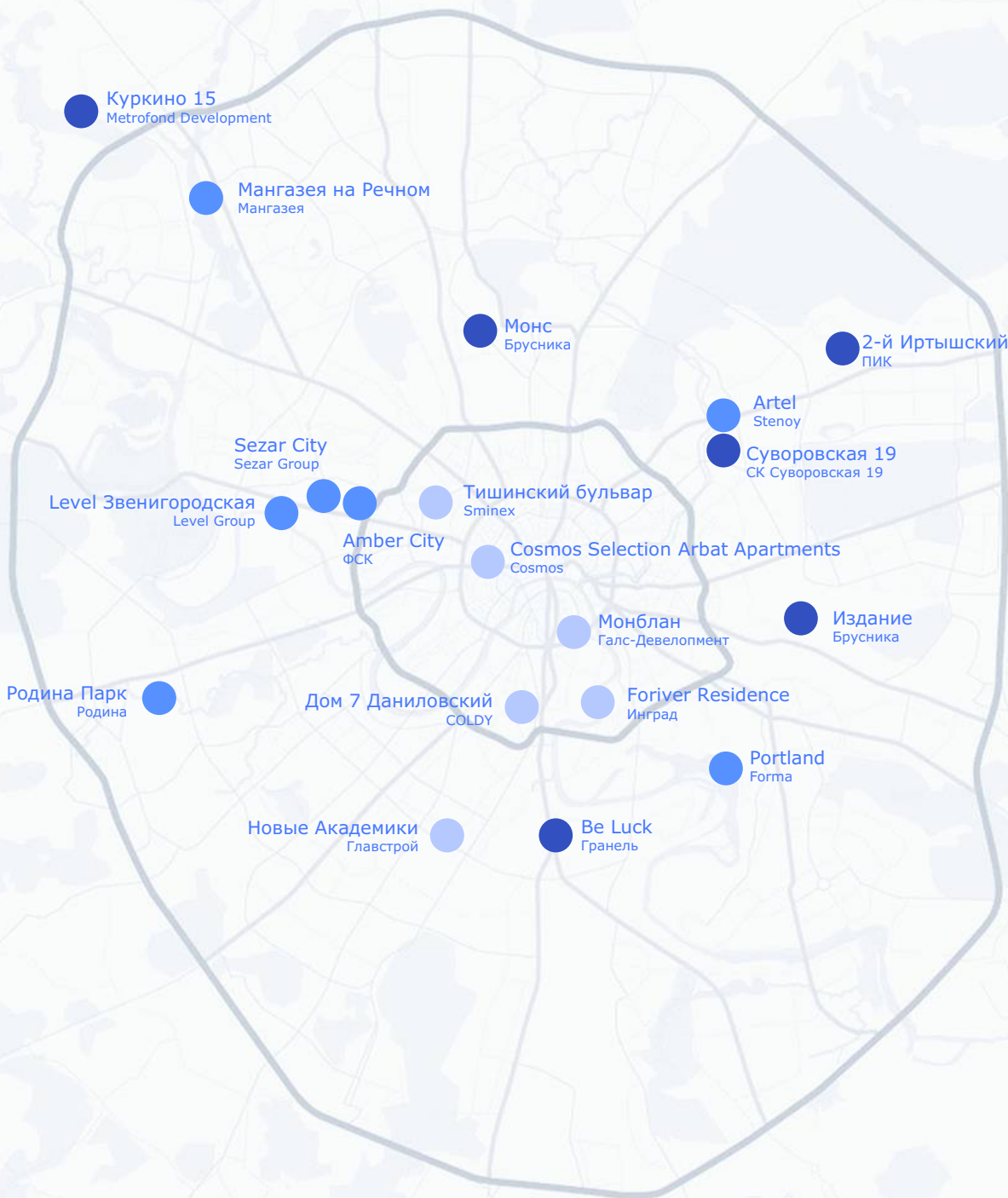


Улучшение параметров и уровня обеспеченности жилья

В рамках указа о национальных целях президент России поставил задачу повысить обеспеченность граждан жильем в России. В указе говорится, что обеспечение россиян жильем площадью не менее 33 кв. м на человека к 2030 г. и не менее 38 кв. м к 2036 г. поможет достичь национальной цели «Комфортная и безопасная среда для жизни». Как следствие, власти Москвы будут контролировать проектирование объектов в столице: нельзя будет отклоняться от минимально установленных значений — 28 кв. м для однокомнатных квартир и 44 кв. м для двухкомнатных. Подобное решение уже поддержали ряд крупных городов и областей.

* 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



- Комфорт
- Бизнес
- Премиум

Основные индикаторы



Девелоперы с начала этого года выводят в продажу стабильно высокий объем жилья, в том числе за счет старта продаж в новых проектах. Во II квартале 2024 г. в открытой реализации представлено 2,62 млн кв. м квартир и апартаментов. По сравнению с прошлым кварталом показатель практически не изменился, а за год снизился на 5% (2,76 млн кв. м).

Количество лотов в экспозиции за квартал сократилось с 48,1 тыс. до 46,6 тыс. лотов (на 3,2%), за год — на 8%.

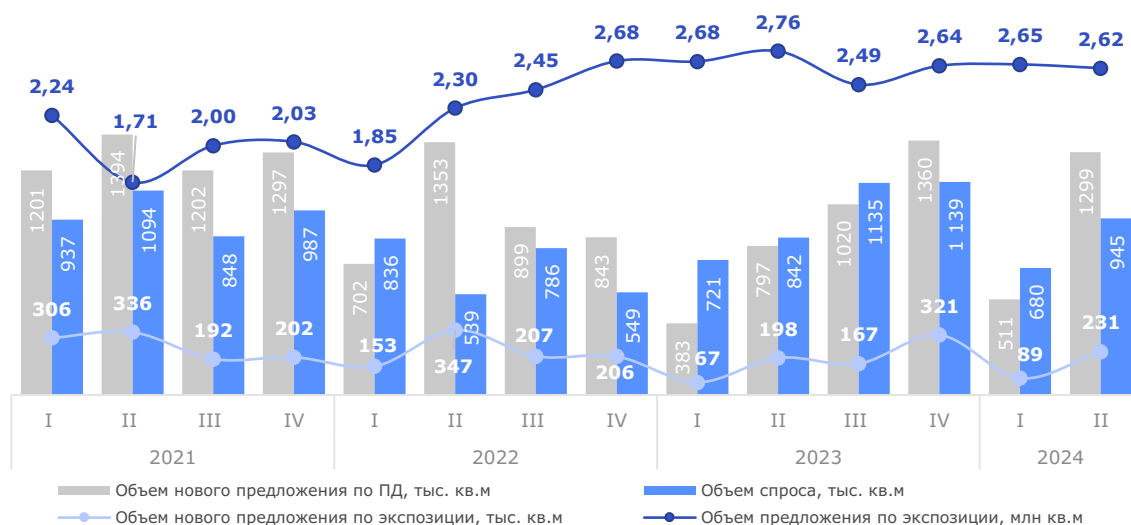
Объем нового предложения по ПД во II квартале 2024 г. в 2,5 раза выше (231 тыс. кв. м), чем кварталом ранее (89,3 тыс. кв. м), и на 17% превышает показатель II квартала прошлого года.

Рост средневзвешенной цены жилья продолжается и во II квартале 2024 г. Увеличение за квартал составило около 8% (за год — 15%). Подобный рост цен на новостройки фиксируется второй квартал подряд. В ближайшей перспективе снижение цены квадратного метра не прогнозируется, так как уменьшение выручки застройщиков на фоне по-прежнему высоких ставок по проектному финансированию приведет к высокой нагрузке по обслуживанию кредитов.

Средняя площадь реализованных лотов увеличилась за год с 49 до 50 кв. м, а средняя площадь лотов в продаже — на 2 кв. м и составляет 56 кв. м.

Объем зарегистрированных ДДУ превышает прошлый квартал на 39% и составляет около 945 тыс. кв. м проданных лотов. Ожидаемо высокий спрос сформировался на фоне завершения программы льготной ипотеки с господдержкой 1 июля этого года.

Динамика объема предложения и спроса



Предложение



86%

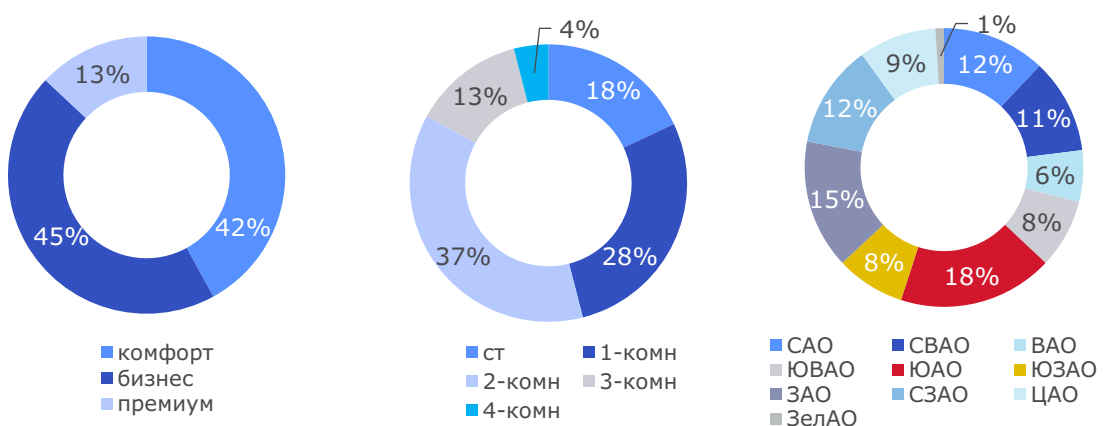
Доля квартир в структуре предложения по типу недвижимости без изменений (к I кварталу 2024 г.)

Доля экспозиции жилья премиум-класса продемонстрировала рост за квартал на 3 п.п. (с 10% до 13%), что обусловлено выходом в продажу новых высокобюджетных проектов. Бизнес-класс, как и кварталом ранее, выводится в продажу застройщиками самым большим объемом (45%). Доля экспозиции массового сегмента недвижимости за квартал не изменилась.

Двухкомнатные лоты представлены в экспозиции самой большой долей, которая увеличилась за квартал на 2 п.п. (с 35% до 37%), за год — на 6 п.п. Доля экспозиции однокомнатных квартир/апартаментов умеренно растет (за год на 2 п.п.), а за квартал практически не изменилась. Экспозиция трехкомнатных лотов, наоборот, сокращается в общем объеме предложения и за год снизилась на 7 п.п. (за квартал уменьшение на 2 п.п.). Малогабаритные лоты-студии также выводятся в продажу в меньшем объеме, чем годом ранее (на 3 п.п.), а в сравнении с I кварталом 2024 г. сокращение составило 1 п.п.

ЮАО, как в прошлом году, так и кварталом ранее, удерживает лидерство по объему жилья в предложении с долей 18% (+1% за квартал). Наибольший объем экспозиции представлен в «Зиларт» от «ЛСР» (46 тыс. кв. м), в том числе за счет выхода в продажу во II квартале 2024 г. новых корпусов «Зиларт Гранд» и «Спарк». Также большой объем лотов в продаже зафиксирован в проектах Wave от «ЛСР» (42 тыс. кв. м), Foriver от «Инград» (35 тыс. кв. м) и Shagal от «Эталон» (около 30 тыс. кв. м), у которого во II квартале 2024 г. в продажу вышли новые корпуса в 3-й очереди строительства.

Структура предложения

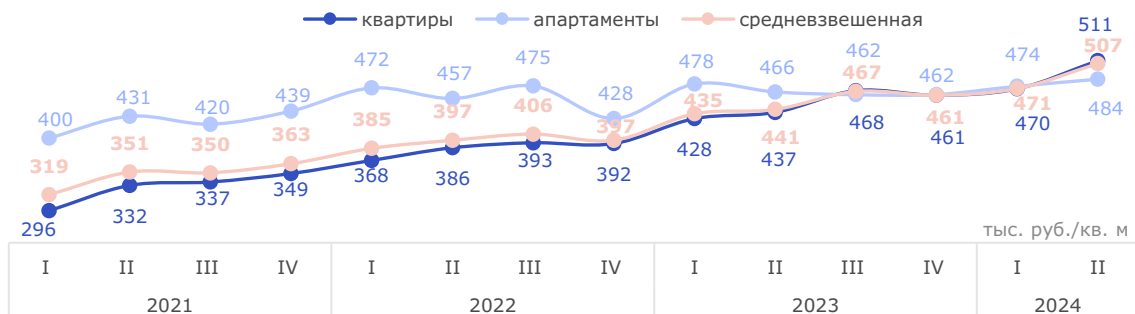


Цены

Динамика средневзвешенной цены



По итогам II квартала 2024 г. наибольшее изменение средневзвешенной цены наблюдается в премиум-классе (9% за квартал и 18% за год). Цены выросли и в других сегментах недвижимости: в комфорт-классе увеличение составило 6% за квартал и 10% за год, в бизнес-классе — 3% и 11% соответственно. Общее увеличение средневзвешенной цены по всем классам в годовом выражении составило 15%, в квартальном — 8%.



Цена квадратного метра квартир впервые с 2021 г. превысила цену апартаментов на 5%. При этом цена квадратного метра выросла как за квартал, так и за год во всех типах недвижимости (по квартирам — на 9% за квартал и на 17% за год, по апартаментам — на 2% и 4% соответственно). Активный рост цены по квартирам обусловлен как высоким обслуживанием заемных средств по проектному финансированию в совокупности с продолжающимся ростом себестоимости строительства, так и ажиотажным спросом на фоне завершения программы льготной ипотеки.

За прошедший квартал средневзвешенные цены на квартиры выросли сильнее всего в ЦАО и ВАО (по 12%). В ЦАО выведены в продажу «Тишинский бульвар» от Sminex и «Монблан» от «Галс-Девелопмент». Значительно повышены цены в уже существующей экспозиции на проектах «Лайф Тайм», «Интеллигент», Collection Luzhniki, «Level Бауманская». В ВАО цены на квартиры выросли сильнее всего в проектах «Открытый парк», «Амурский Парк» и «Лосиноостровский парк».

По апартаментам самый высокий рост цены квадратного метра за квартал зафиксирован в САО (23%), где больше всего подорожали лоты в «Зорге 9» от StMichael.

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



Спрос

95%

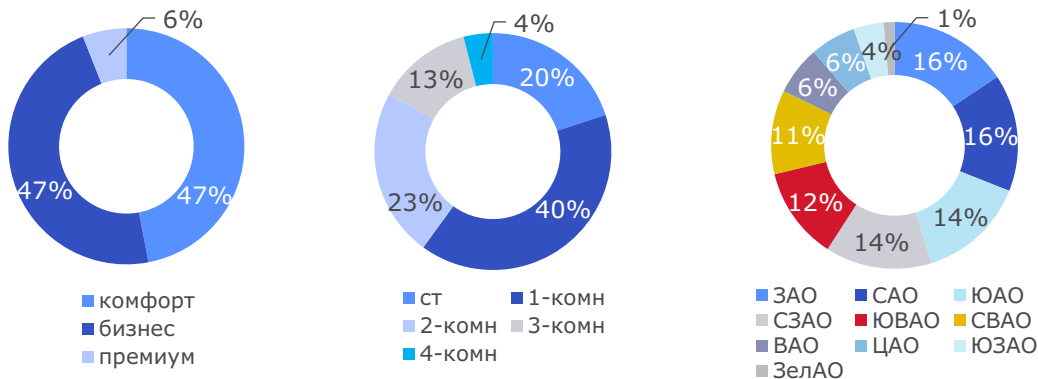
Доля квартир в структуре спроса по типу недвижимости (+2% к I кварталу 2024 г.)

Традиционное начало сезона отпусков не повлияло на покупательскую способность, а завершение программы льготной ипотеки, изменения условий семейной ипотеки и исчерпание лимитов по ИТ-ипотеке мотивировало покупателей успеть приобрести жилье на ранее одобренных банками условиях.

По итогам II квартала 2024 г. в границах «старой» Москвы было зарегистрировано 19 тыс. ДДУ объемом 945 тыс. кв. м. Спрос за квартал увеличился на 39%, за год — на 12%. В перспективе ближайших нескольких месяцев ожидается замедление покупательской активности и перестройка рынка жилья в связи с новыми условиями ипотечного кредитования.

Востребованность жилья бизнес- и комфорт-класса распределилась поровну и составляет по 47% от общего объема продаж. При этом жилье бизнес-класса потеряло лидерство и за квартал сократилось на 4 п.п. (с 51% до 47%).

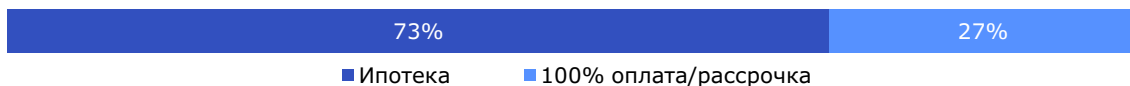
Структура спроса



На фоне ужесточения требований к проектированию малогабаритного жилья (запрет на формат квартир-студий до 28 кв. м) спрос на них по итогам II квартала 2024 г. остается стабильным и в общих продажах составляет 20%, как и кварталом ранее. Самым востребованным форматом жилья во II квартале 2024 г. стали однокомнатные лоты, доля которых увеличилась за квартал с 32% до 40% (8 п.п.). Доля двухкомнатных и трехкомнатных лотов, наоборот, сократилась на 7 п.п. и 2 п.п. соответственно.

Предпочтения по округам Москвы у покупателей распределились достаточно равномерно, однако наибольшим спросом пользовались ЗАО и CAO с долями по 16% в общих продажах. Доля продаж в Западном округе Москвы сократилась за квартал на 3 п.п. за счет выхода в продажу новых проектов в других округах. За II квартал 2024 г. больше всего площадей в ЗАО было реализовано в ЖК «Событие» от «Донстрой» (20,6 тыс. кв. м), как и кварталом ранее, и в ЖК «Лучи-2» от «ЛСР» (16 тыс. кв. м). В CAO наибольшей популярностью пользовались ЖК «Молжаниново» от «Самолет» (20 тыс. кв. м) и ЖК «Бусиновский парк» от «ПИК» (16 тыс. кв. м).

Структура спроса по типу оплаты



+10 п.п.

Прирост доли сделок с ипотекой за II квартал 2024 г. на фоне завершения льготной ипотеки.

Максимальная доля ипотечных сделок зафиксирована по итогам июня 2024 — 77% (в апреле 2024 г. доля была 66%, в мае — 74%).

Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
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, 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.

Услуги Nikoliers



Офисная
недвижимость



Складская
недвижимость



Торговая
недвижимость



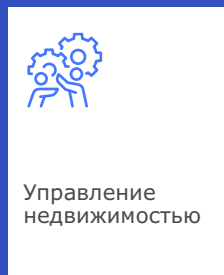
Жилая
недвижимость



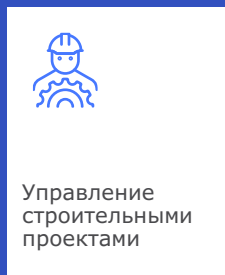
Гостиничная
недвижимость



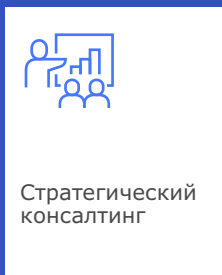
Земельные
участки



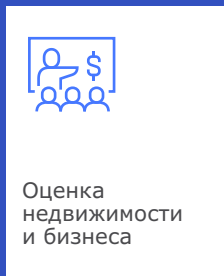
Управление
недвижимостью



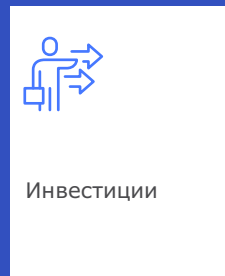
Управление
строительными
проектами



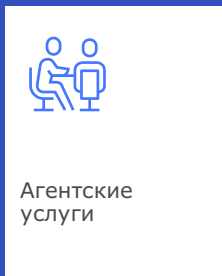
Стратегический
консалтинг



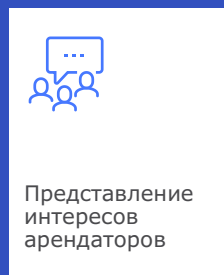
Оценка
недвижимости
и бизнеса



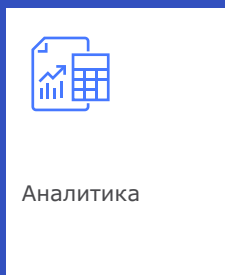
Инвестиции



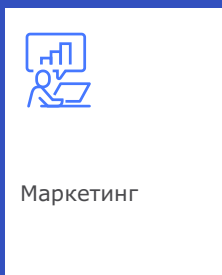
Агентские
услуги



Представление
интересов
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

Команда Nikoliers

Николай Казанский FRICS, CCIM
Управляющий партнер
nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru

Владимир Сергунин к.э.н., PhD, MSF
Партнер
vladimir.sergunin@nikoliers.ru

Анна Никандрова
Партнер
anna.nikandrova@nikoliers.ru

Игорь Темнышев
Партнер
igor.temnyshhev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов
Партнер | Руководитель блока профессиональных
услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Екатерина Аридова
Управляющий директор
ekaterina.aridova@nikoliers.ru

Ольга Бакулина MCIM
Руководитель блока поддержки бизнеса
Департамент маркетинга, PR и аналитики
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной
недвижимости, земли
victor.afanassenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Директор департамента рынков капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Директор департамента торговой недвижимости
irina.tsarkova@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента исследований
ludmila.gerlits@nikoliers.ru

Виктория Горячева
Заместитель руководителя
Департамент офисной недвижимости
victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

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, МСИМ
Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина
Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента
исследований
Ludmila.Gerlits@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