SPN24.RU | «Сервис Продаж Новостроек»

est·a·tet®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА
ОБЗОР РЫНКА

IV квартал

2022

www.spn24.ru

Консалтинг

Инвестиции

Управление продажами

«Риэлтор года» по версии Премии Urban Awards в 2015 и 2012 гг.

Двукратный победитель премии European Property Awards (2019-2020, 2021-2022) в номинации Real Estate Agency Single Office for Moscow (Russia)

Лауреат премии «Права потребителей и качество обслуживания» в категории «Риэлторские услуги» в 2018, 2017 гг.

EST-A-TET

Оглавление

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. IV квартал 2022 г. . 4

1. Новостройки Москвы в старых границах. 7

1.1. Квартиры комфорт-класса 14

1.2. Квартиры бизнес-класса 17

1.3. Квартиры премиум-класса 19

1.4. Апартаменты (без элитного сегмента) 22

1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты) 26

2. Новостройки Новой Москвы 30

3. Новостройки Московской области 34

4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах 40

5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы. 45

6. Тенденции рынка ипотеки 48

7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах 50

8. Выводы и прогнозы 56

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы 58

О компании Est-a-Tet 59

Версия Отчёта, специально
для пользователей Системы SPN24.RU

Данный обзор подготовлен исключительно в информационных целях. Любое использование материалов обзора – только при письменном разрешении компании Est-a-Tet. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. IV квартал 2022 г.

2022 год стал очередным периодом проверки рынка недвижимости на прочность. В начале года на рынок новостроек московского региона вернулась сезонность, но уже в конце февраля рыночная ситуация стала динамично меняться. События конца февраля способствовали резкому росту спроса в марте, а последующее резкое повышение ключевой ставки в апреле привело к существенному снижению спроса. В 2022 году впервые в истории уровень ключевой ставки достиг 20%, вслед за этим ставки по вкладам повысились до рекордных показателей, что потребовало от участников рынка дополнительных мер поддержки спроса.

После того, как ЦБ начал постепенно снижать ключевую ставку, а застройщики начали предлагать различные программы субсидирования ипотеки, спрос начал постепенно восстанавливаться. При этом в сегменте квартир восстановление шло быстрее, чем в сегменте апартаментов.

Восстановление продолжалось до конца сентября, когда рынок «замер» в ожидании – резко снизился объём обращений и клиентской активности, девелоперы и покупатели заняли выжидательную позицию. До конца сентября спрос оставался достаточно устойчивым – продолжали закрываться сделки и бронирования предыдущих периодов, однако в октябре спрос начал снижаться. Застройщики активизировались – начали расширять перечень предлагаемых программ дисконтирования, увеличивать максимальный размер предоставляемого дисконта, предлагать новые программы субсидирования ипотечного кредитования, благодаря чему в конце года спрос снова оживился.

Несмотря на все колебания в условиях негативного развития конъюнктуры, на рынке сохранялись возможности для обеспечения продаж и привлечения ликвидности. Совокупный объём спроса в 2022 году составил более 3 млн кв. м, что на 23,4% ниже рекордного показателя за 2021 год. Уровень спроса за 2022 год сопоставим с показателем стабильного 2019 года.

Стоит отметить, что этот спрос распределился неравномерно. Большую часть спроса привлекли на себя те игроки рынка, кто оперативно принимал меры стимулирования спроса, остальные участники рынка и проекты ощутили существенное снижение объёмов реализации.

В IV квартале 2022 года объём реализованного спроса составил 682,4 тыс. кв. м, что на 13,6% ниже, чем в III квартале 2022 года и на 36,3% меньше в годовой динамике.

Под конец года объём предложения на первичном рынке Москвы фактически достиг показателя начала 2020 года – 2,9 млн кв. м. Относительно III квартала 2022 года продаваемая площадь выросла на 9,9%, за год – на 29,3%. При этом средневзвешенная цена предложения второй квартал подряд сохраняется практически на одном уровне – 464,2 тыс. руб./кв. м. Относительно III квартала 2022 года средняя цена за квадратный метр незначительно увеличилась на 0,5%, за год – 6,8%.

После ажиотажных 2020 и 2021 годов динамика рынка возвращается к стабильным показателям объёма предложения, уровню спроса и стабильным ценам. При этом стоит отметить, что, как и ранее, рост цен в проектах со старта и до окончания продаж будет сохраняться. Стабильность среднерыночного уровня цен будет обеспечиваться поступлением нового объёма предложения на рынок.

Квартиры комфорт-класса

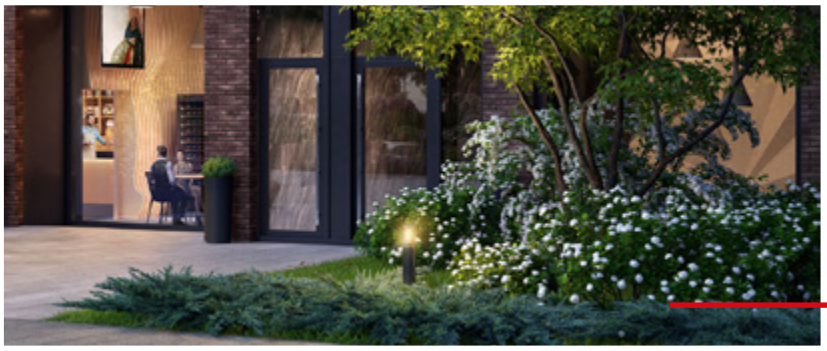
Предложение в комфорт-классе по итогам квартала достигло 1,0 млн кв. м – уровень II квартала 2020 года. Относительно III квартала 2022 года объём вырос на 4,5%, а в годовой динамике прирост составил 26,4%. Третий квартал подряд средняя цена за квадратный метр практически сохраняется на одном уровне – 286,9 тыс. руб./кв. м. За квартал цена скорректировалась на -0,2%, за год – на +7,5%. Объём покупательского спроса за прошедшие три месяца составил 443,9 тыс. кв. м. Относительно III квартала 2022 года спрос снизился на 8,0%, за год показатель сократился на 15,1%. Совокупный объём спроса за 2022 год по квартирам комфорт-класса на 7,2% ниже показателя за 2021 год.

Объём нового предложения квартир комфорт-класса в 2022 году составил 490,9 тыс. кв. м, что на 15,8% больше аналогичного показателя за 2021 год.

Квартиры бизнес-класса

Объём предложения квартир в бизнес-классе в конце года достиг 1,1 млн кв. м – уровень 2019 года. Относительно предыдущего квартала объём предложения вырос на 14,6%, а в годовой динамике на 35,2%. Средневзвешенная цена предложения составила 437,0 тыс. руб./кв. м. За квартал цена скорректировалась на -0,4%, за год рост составил 13,2%. Объём реализованного спроса в IV квартале 2022 года составил 162,7 тыс. кв. м, что на 27,5% ниже, чем в предыдущем квартале. В годовой динамике спрос просел на 58,7%. Совокупный объём спроса за 2022 год по квартирам бизнес-класса на 41,0% ниже показателя за 2021 год.

Объём нового предложения квартир бизнес-класса составил 351,0 тыс. кв. м, что на 22,0% ниже, чем в 2021 году.



Квартиры премиум-класса

Объём предложения квартир в премиум-классе в конце 2022 года продемонстрировал рекордные показатели. За квартал объём предложения вырос на 21,3% и составил 286,0 тыс. кв. м. За год продаваемая площадь выросла на 57,9%. Средняя цена за квадратный метр установилась на уровне 623,8 тыс. руб./кв. м. Несмотря на активное пополнение рынка новым объёмом предложения, средневзвешенная цена демонстрирует умеренные показатели роста как за квартал, так и за год. Так, за квартал средняя цена за квадратный метр выросла на 3,0%, за год – на 7,0%. Объём реализованного спроса составил 32,5 тыс. кв. м. За квартал спрос уменьшился на 7,0%, за год на 3,6%. Совокупный показатель спроса за 2022 год по квартирам премиум-класса на 5,8% ниже аналогичного показателя за 2021 год.

Объём нового предложения квартир премиум-класса в 2022 году составил 97,2 тыс. кв. м, что на 13,6% ниже, чем было выведено в 2021 году.

Элитный сегмент

Объём предложения на первичном рынке элитного сегмента составил 115,8 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём вырос на 5,3%, в годовой динамике продаваемая площадь, наоборот, снизилась на 9,6%. Средневзвешенная цена предложения квартир и апартаментов в элитном сегменте по итогам квартала составила 1,9 млн руб./кв. м. За квартал цена незначительно снизилась на 2,0%, а за год цена выросла на 19,3%. Объём реализованного спроса за квартал увеличился на 22,5% и составил 5,4 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос сократился на 76,2%. Стоит отметить, что только в текущем сегменте рынка произошел рост покупательского спроса в IV квартале 2022 года. Совокупный объём спроса за 2022 год на 63,4% ниже уровня 2021 года.

Объём нового предложения в элитном сегменте в 2022 году составил 11,5 тыс. кв. м, что на 7,3% ниже аналогичного показателя прошлого года.

Апартаменты (без элитного сегмента)

Объём предложения на рынке апартаментов комфорт-, бизнес- и премиум-классов за квартал увеличился на 6,6% и составил 405,2 тыс. кв. м. За год продаваемая площадь выросла на 22,3%. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 1,7% и составила 475,1 тыс. руб./кв. м. За год цена увеличилась на 6,3%. Объём покупательского спроса на рынке апартаментов по итогам квартала составил 38,0 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала спрос снизился на 13,5%, в годовой динамике на 61,5%. Совокупный спрос за 2022 год на 40,4% ниже, чем в 2021 году.

Объём нового предложения в 2022 году составил 161,4 тыс. кв. м против 132,1 тыс. кв. м в 2021 году.

Новая Москва

Объём предложения на рынке первичного жилья Новой Москвы в IV квартале 2022 года пополнялся преимущественно за счёт строящихся проектов и корпусов. Всего за квартал в реализацию вышло 154,6 тыс. кв. м жилья, что на 26,7% меньше, чем в предыдущем квартале. При этом по итогам IV квартала 2022 года объём предложения достиг максимального значения за последние пять лет – 873,8 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения вырос на 17,7%, за год рост составил 67,9%.

Рост цен в Новой Москве замедлился: за квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 3,3%, за год – на 13,3%.

Объём реализованного спроса в IV квартале 2022 года составил 211,5 тыс. кв. м, что на 13,9% ниже показателя предыдущего квартала и на 35,5% ниже, чем в IV квартале 2021 года. Доля ипотечных сделок в IV квартале 2022 года достигла рекордного значения – 87,5%.

Московская область

На первичном рынке Московской области в IV квартале 2022 года рост цен практически остановился. За квартал средневзвешенная цена предложения скорректировалась на 0,6% и составила 167,3 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 13,7%.

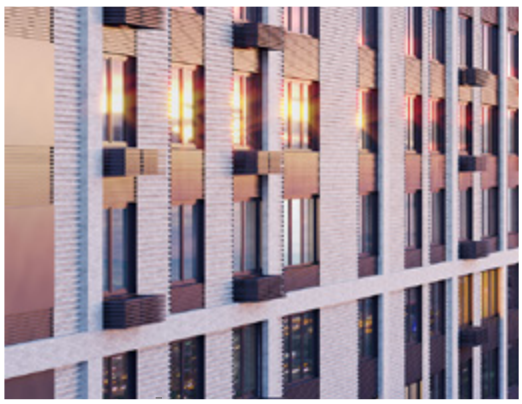
За счёт выхода значительного объёма нового предложения и умеренного спроса объём предложения на первичном рынке Московской области за квартал увеличился на 14,4% и достиг 1,8 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель выше на 20,3%. Выход нового предложения в IV квартале 2022 года составил 320,2 тыс. кв. м, что на 88% больше, чем в предыдущем квартале. Объём нового предложения за весь 2022 год составил 826,3 тыс. кв. м, что на 14,5% меньше, чем в 2021 году.

В Московской области, где квартиры часто приобретаются для расширения жилплощади или как первое жилье для переезжающих из других городов, реализованный спрос в IV квартале 2022 года уменьшился и составил 531,5 тыс. кв. м. По отношению к предыдущему кварталу спрос сократился на 13,5%, а по отношению к IV кварталу 2021 года – на 38,7%. Совокупный объём реализованного спроса за весь 2022 год на первичном рынке Московской области на 21,3% ниже показателя за 2021 год. Основной причиной послужила осторожность потенциальных покупателей в решении жилищных вопросов в период нестабильности, а также снижение покупательской способности основной части населения.

Доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области уменьшилась с 87% до 82%. Размер скидок при 100% оплате, а также новые программы рассрочек стимулировали покупателей к поиску возможностей приобрести квартиру без привлечения ипотечного кредита.

На фоне охлаждения спроса ключевую роль продолжали играть программы льготного кредитования с господдержкой и с субсидируемыми ставками от застройщиков. Заявления властей о прекращении действия программ с околонулевыми ставками с 1 января 2023 года привели к тому, что доля сделок в рамках субсидируемых застройщиками программ в IV квартале достигла 14%. В целом, в Москве доля ипотечных сделок за квартал снизилась с 78,2% до 74,6%, в Новой Москве – выросла с 81,8% до 87,5%, в Московской области – снизилась с 87% до 82%.

1 Новостройки Москвы в старых границах



По итогам 2022 года на первичном рынке Москвы в старых границах в продаже находилось 2,9 млн кв. м. В IV квартале в реализацию поступило 277,7 тыс. кв. м нового предложения, как в новых корпусах, так и новых проектах, что на 36,4% больше, чем в III квартале 2022 года. Девелоперская активность отмечена во всех сегментах рынка. Существенный объём нового

предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 54,1% (в III квартале 2022 года 46,5%). Предложение в проектах бизнес-класса занимает 36,1% (кварталом ранее показатель находился на уровне 38,1%). Доля проектов высокобюджетного сегмента составила: премиум-класс – 9,8% (ранее 10,6%), элитный класс – менее 1%[1].

Новое предложение IV квартала 2022 года

Комфорт–класс квартиры

- «Level Южнопортовая» (корп. 5, 6)
- «Барклая 6» (корп. 6, 7, 8)
- «Большая Очаковская 2» (корп. 2.1)
- «Красноказарменная 15» (корп. 2)
- «Митинский лес» (корп. 2.1-2.4)
- «Молжаниново» (корп. 3)
- «Некрасовка» (квартал 13, корп. 17)
- «Никольские луга» (корп. 2.1- 2.4)
- «Полярная 25» (корп. 2.2)
- «Римского-Корсакова 11» (корп. 13)
- «Руставели 14» (корп. 2.5-2.8)
- «Станция Л» (корп. 8, 27)
- «Тринити» (корп. 3.2)
- «Ютаново» (корп. 4-6)

Бизнес–класс квартиры

- The Lake
- Ever (корп. 4, 5)
- «Level Академическая»
- «Level Нагатинская» (корп. А)
- MOD (корп. Stein)
- Moments
- Ом
- Portland
- Shagal (оч. 2 корп. 3, 4)
- Stories на Мосфильмовской
- «Дмитровское небо» оч. 1 этап 2
- «Остров» (кв. 4 корп. 1)
- «Парк Сайд» (корп. 1, 3)
- «Петровский парк 2»

Премиум–класс квартиры

- Luzhniki Collection
- Onest (корп. А, В, F)
- «Мюр & Мерилиз»

Комфорт–класс апартаменты

- AIST RESIDENCE
- AM-STUDIOS
- SUNCITY17
- «Варшавские ворота»
- «Лофт Гагаринский»
- «Салют»

Бизнес–класс апартаменты

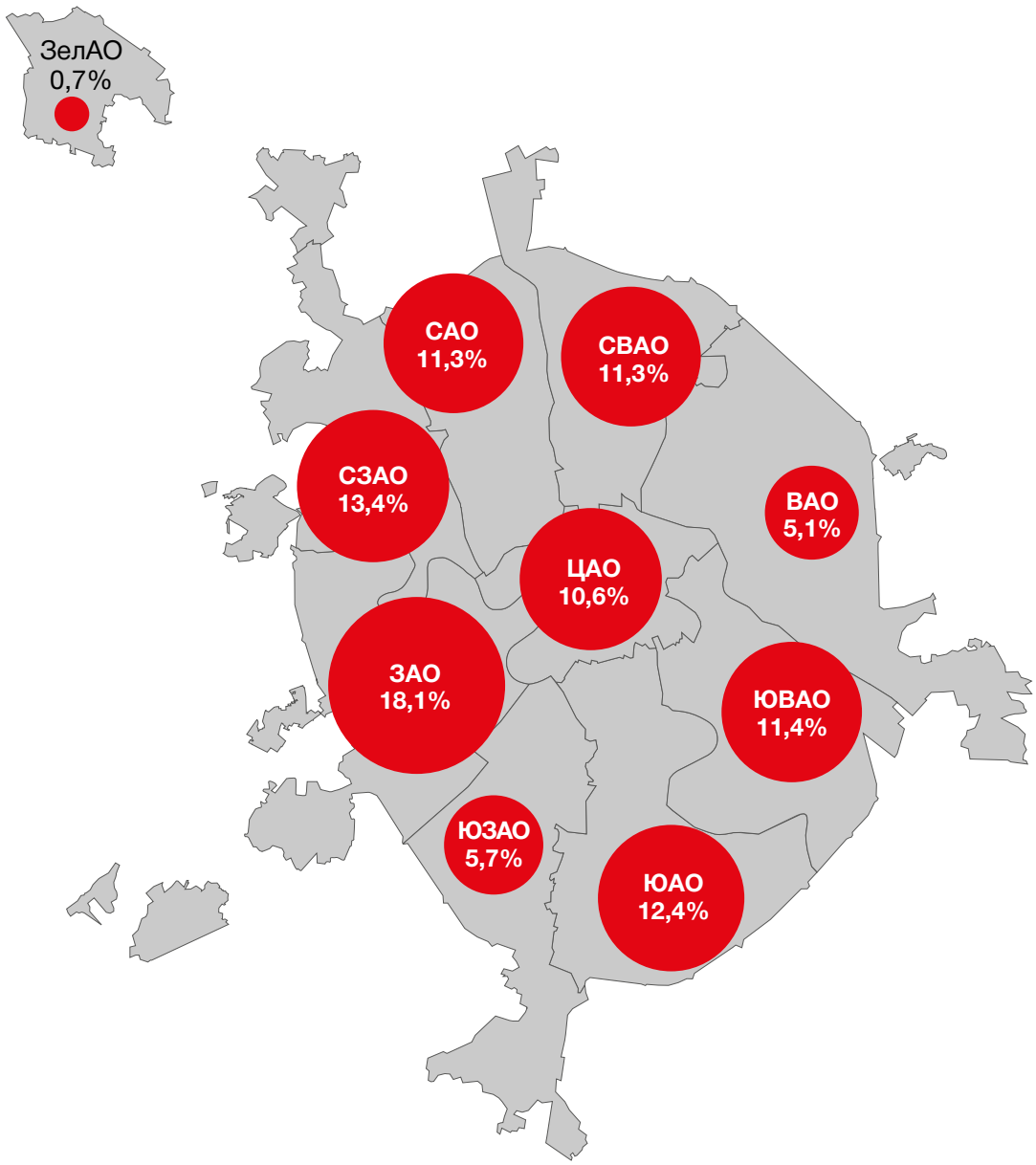
- «Академика Королева 13»
- «Верейская 41» (корп. 3.2)
- «Воронцово Поле 12-3» (апарт-отель)
- «Мираполис»
- «Фили Гарден»

Премиум-класс апартаменты

- Metropol Serviced Residences
- Saint S’t George Residence
- «Голутвинский 10»

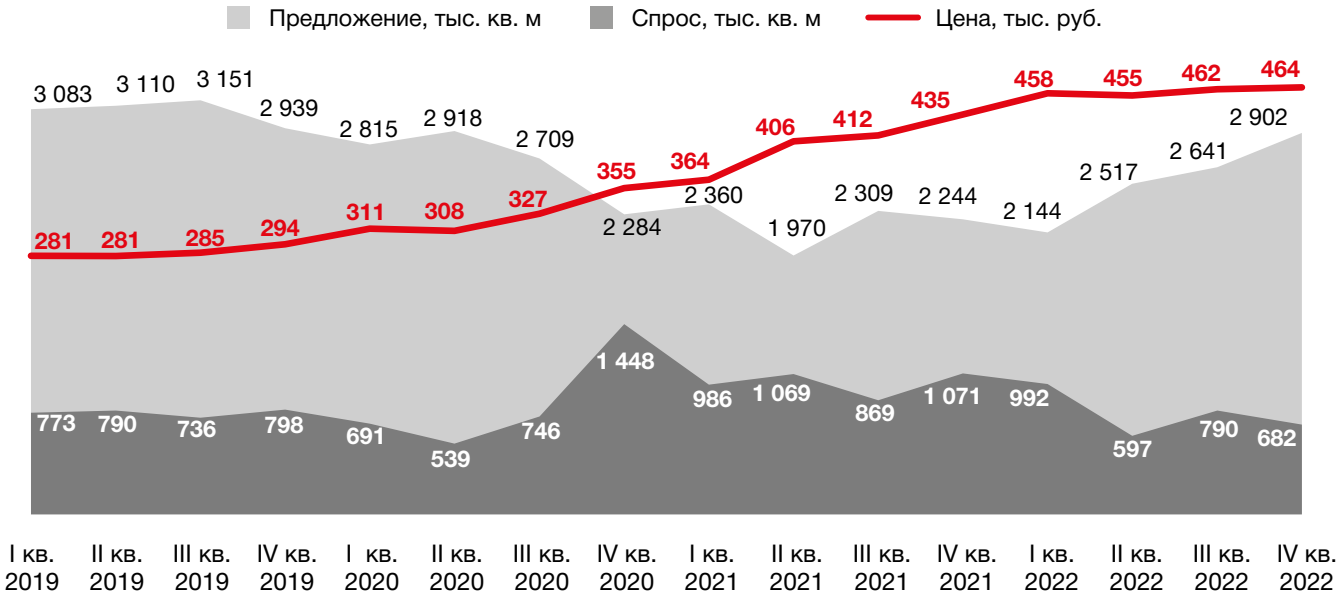
[1] Учитывались жилые комплексы, реализуемые в открытой продаже

Общая структура предложения по округам



В структуре предложения по округам лидером, как и прежде, является Западный административный округ, доля которого составляет 18,1% (+0,4 п.п. за квартал) от общего объёма предложения. На втором месте расположился СЗАО, на который приходится 13,4% (-0,5 п.п. за квартал) от общего объёма экспозиции. Третье место занимает ЮАО с долей 12,4% (+0,1 п.п. за квартал). Минимальный объём предложения по-прежнему представлен к реализации в ЗелАО (0,7%; -0,1 п.п. за квартал).

Динамика объёма предложения, спроса и цены

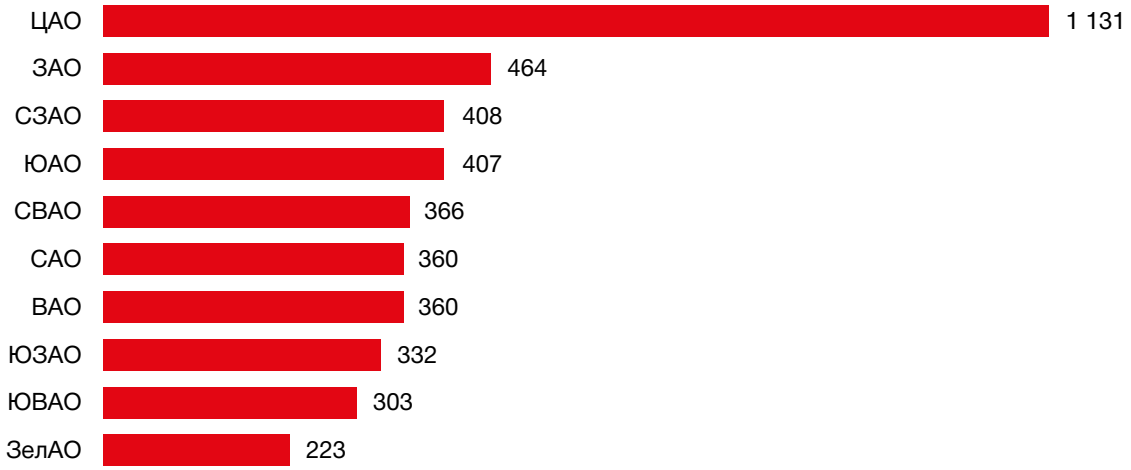


В IV квартале 2022 года объём предложения составил 2,9 млн кв. м или 51,6 тыс. квартир и апартаментов. За квартал продаваемая площадь выросла на 9,9%, а количество квартир в продаже выросло на 9,7%.

Средняя цена за квадратный метр в текущем квартале составила 464,2 тыс. руб./кв. м. За квартал показатель практически не изменился (+0,5%), за год – вырос на 6,8%.

Объём реализованного спроса за квартал снизился на 13,6% и составил 682,4 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос снизился на 36,3%.

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

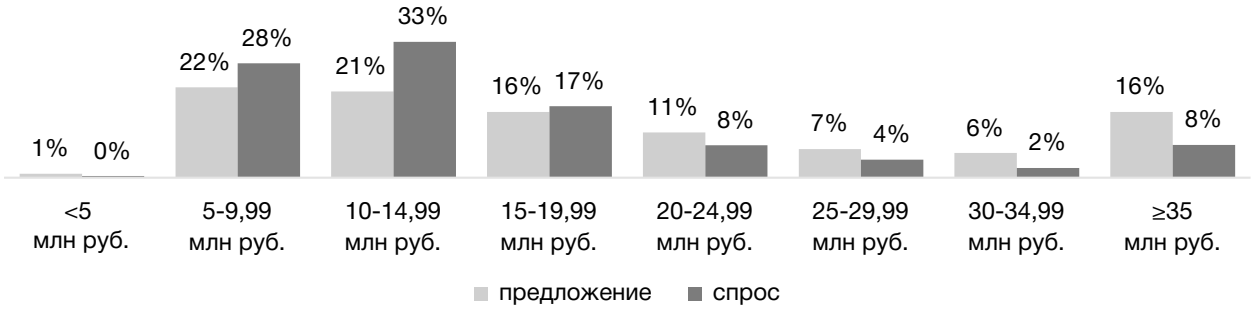


За прошедший квартал средние цены за квадратный метр в разрезе округов изменились, при этом динамика цен была разнонаправленной. Наибольший прирост средневзвешенного показателя наблюдается в ВАО (+8,2% за квартал). Наибольшее снижение отмечено в округе ЦАО (-6,4%). В остальных округах динамика средневзвешенного показателя находилась около ±1%.

Структура предложения по классам фактически сохранилась на уровне предыдущего квартала. Как и прежде, наибольшая доля предложения приходится на лоты в проектах бизнес- и комфорт-класса – 43% и 39% соответственно. Доля премиум-класса в структуре предложения составила 14%, элитного сегмента – 4%.

В структуре реализованного спроса основная доля пришлась на объекты комфорт-класса – 69% (+7 п.п. за квартал). Проекты бизнес-класса занимают 24% от общего количества проданных квартир и апартаментов (-8 п.п. за квартал). Высокобюджетный сегмент занимает наименьшую долю в структуре спроса: премиум-класс – 6% (+1 п.п. за квартал), элитный сегмент – 1% (0 п.п. за квартал).

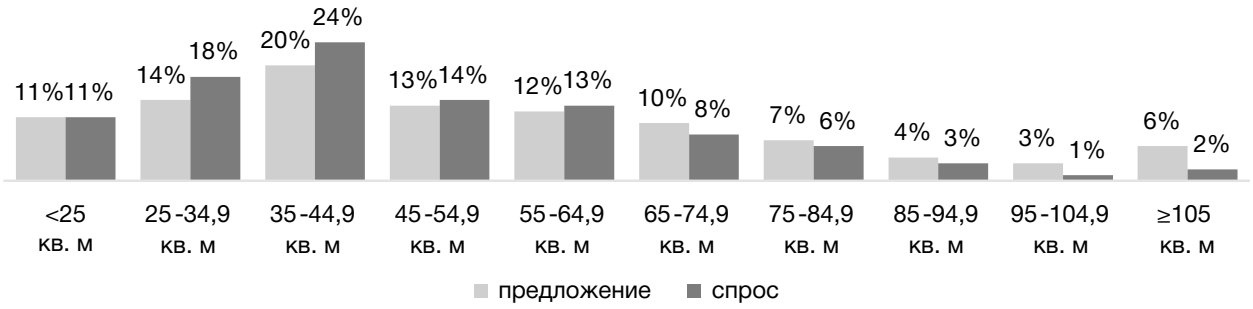
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в IV квартале 2022 года составил 26,1 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 0,6%, в годовой динамике бюджет снизился на 1,6%.

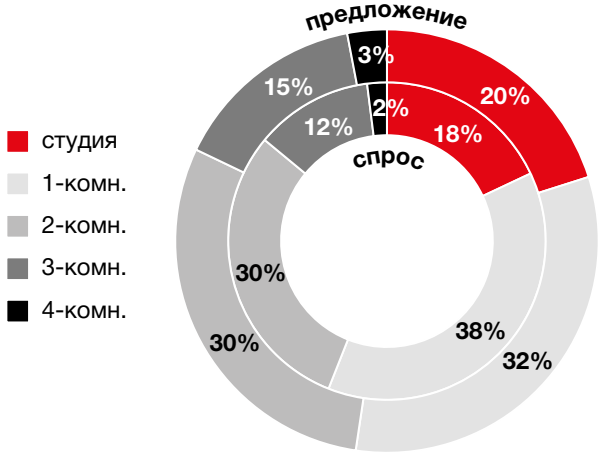
Основной объём спроса и предложения по-прежнему приходится на лоты с бюджетом покупки от 5 до 15 млн руб.: предложение – 43%, спрос – 61%. Лоты с бюджетом менее 5 млн руб. занимают 0,4% от общего числа квартир и апартаментов в спросе.

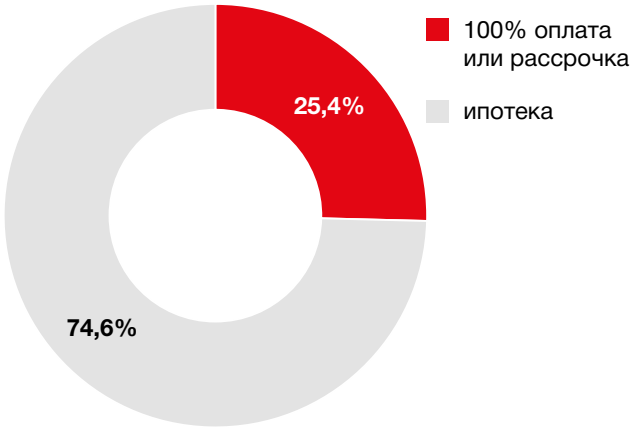
Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении в IV квартале 2022 года составила 56,2 кв. м, относительно III квартала 2022 года показатель немного вырос, на 0,2%, а в годовой динамике площадь снизилась на 7,8%.

Наибольшей популярностью у покупателей пользуются лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м. (24%; -2 п.п. за квартал). Основной объём предложения также сосредоточен в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (20%; 0 п.п. за квартал).





Структура спроса и предложения по типу комнатности сбалансирована. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают однокомнатные (предложение – 32%, спрос – 38%) и двухкомнатные квартиры и апартаменты (предложение и спрос – по 30% соответственно). Далее следуют студии, в которых доля предложения составляет 20%, доля спроса 18%. На трёхкомнатные лоты приходится 15% в структуре предложения, 12% - в спросе. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (предложение – 3%, спрос – 2%).

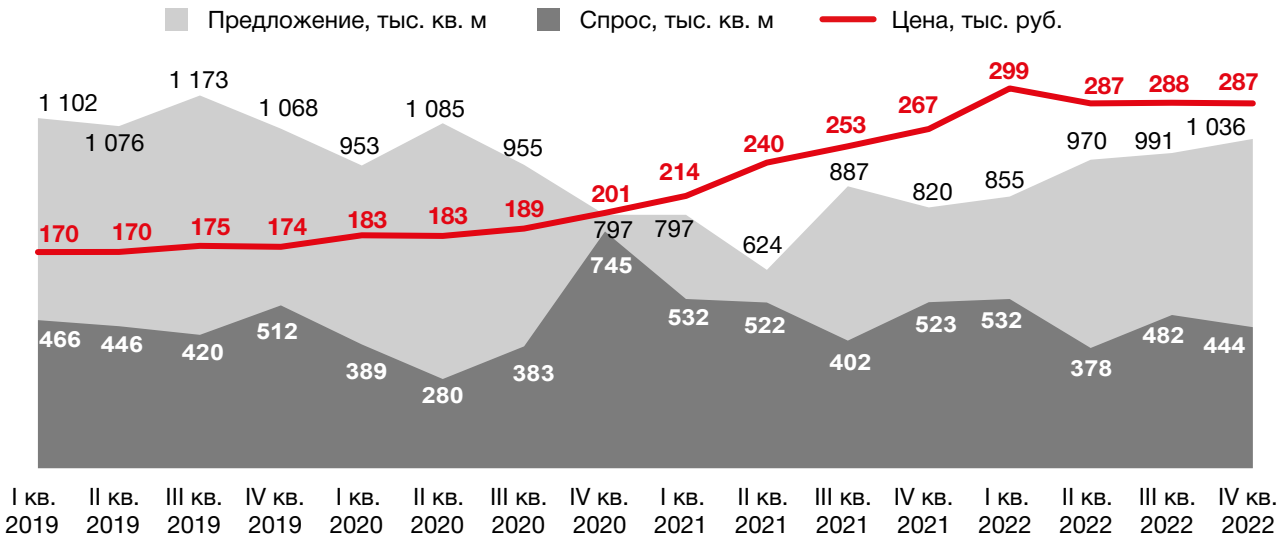
В IV квартале 2022 года доля сделок с использованием ипотечного кредитования составила 74,6%. За квартал показатель снизился на 3,6 п.п. Годом ранее на долю таких сделок приходилось 58,9%.

1.1 Квартиры комфорт-класса

В IV квартале 2022 года на первичном рынке Москвы было представлено 95 жилых комплексов, в которых экспонировалось 23,1 тыс. квартир или 1,0 млн кв. м. За прошедший квартал продаваемая площадь выросла на 4,5%, а количество квартир в реализации увеличилось на 6,5%. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс сместился на второе место – на него приходится 42,2% (без учёта апартаментов).

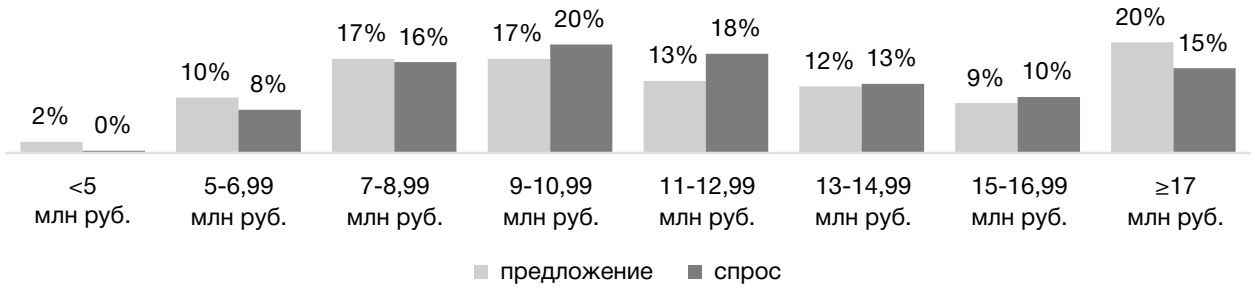
Третий квартал подряд средняя цена за квадратный метр сохраняется практически на одном уровне – 286,9 тыс. руб./кв. м. Относительно III квартала 2022 года показатель незначительно снизился – на 0,2%. В годовой динамике цены выросли на 7,5%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём реализованного спроса на квартиры в комфорт-классе за прошедший квартал снизился на 8,0% и составил 443,9 тыс. кв. м. Относительно IV квартала 2021 года показатель уменьшился на 15,1%.

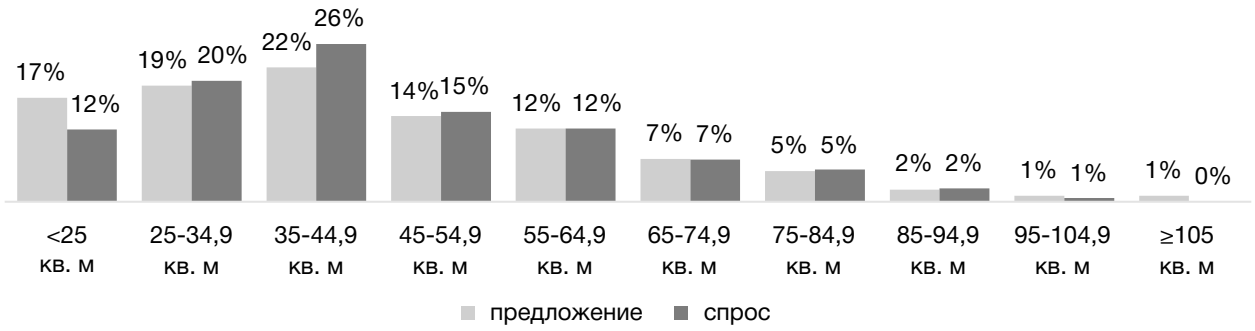
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах комфорт-класса в IV квартале 2022 года составил 12,9 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет снизился на 2,0%, в годовой динамике снижение составило 3,0%.

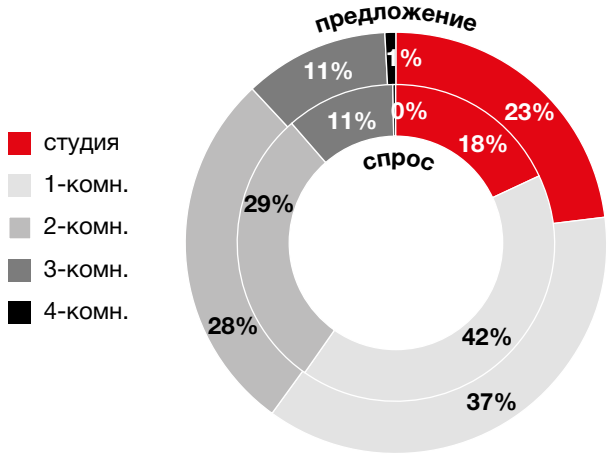
Спрос на квартиры в комфорт-классе в разрезе бюджетов размыт. Уверенный спрос наблюдается по квартирам с бюджетом покупки от 7 до 13 млн руб. (54%; 0 п.п за квартал), а также по лотам с бюджетом покупки более 17 млн руб. (15%; -2 п.п за квартал). В структуре предложения основной объём лотов представлен в бюджете от 7 до 11 млн руб. (34%; 0 п.п. за квартал) и более 17 млн руб. (20%; 0 п.п. за квартал). Лоты с бюджетом менее 5 млн руб. занимают 0,4% от общего числа квартир в спросе.

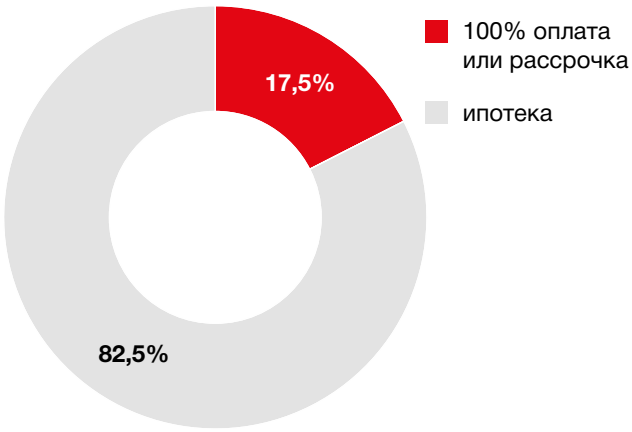
Структура по площади



Средняя площадь квартир в предложении в проектах комфорт-класса в IV квартале 2022 года составила 44,9 кв. м, что на 1,8% ниже, чем в III квартале 2022 года, и на 9,8% меньше относительно IV квартала 2021 года.

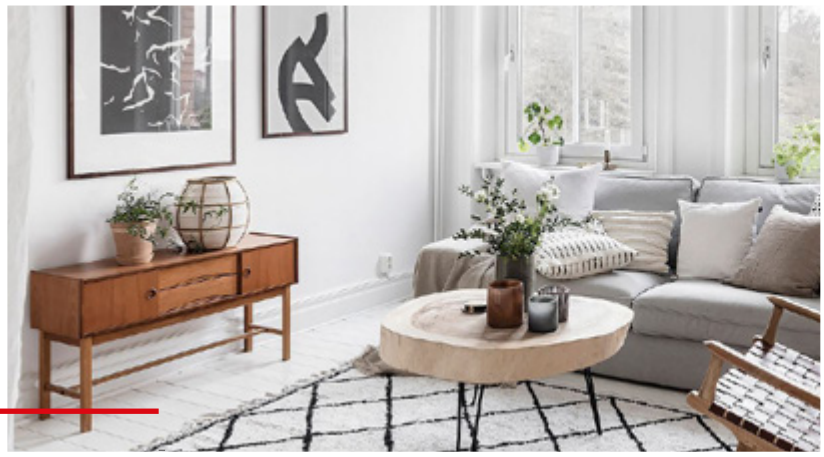
Преобладающий объём предложения представлен квартирами площадью до 45 кв. м (58%; +1 п.п. за квартал). При этом основной спрос приходится на лоты площадью от 25 до 45 кв. м (46%; +2 п.п. за квартал). Спрос на квартиры площадью более 105 кв. м составляет 0,1%.





Структура предложения по комнатности относительно предыдущего квартала практически не изменилась. Как и прежде основной объём предложения и спроса представлен однокомнатными квартирами: предложение 37% (+1 п.п. за квартал), спрос 42% (+2 п.п. за квартал). Почти треть спроса и предложения приходится на двухкомнатные квартиры: предложение 28% (+1 п.п. за квартал), спрос 29% (-2 п.п. за квартал). На студии приходится 23% в предложении (-1 п.п. за квартал) и 18% в спросе (+1 п.п. за квартал). Как и прежде в минимальном количестве представлены в реализации многокомнатные квартиры: предложение 1%, спрос 0,3%.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в комфорт-классе за квартал снизилась на 3,6 п.п. и составила 82,5%. Годом ранее показатель находился на уровне 64,0%.



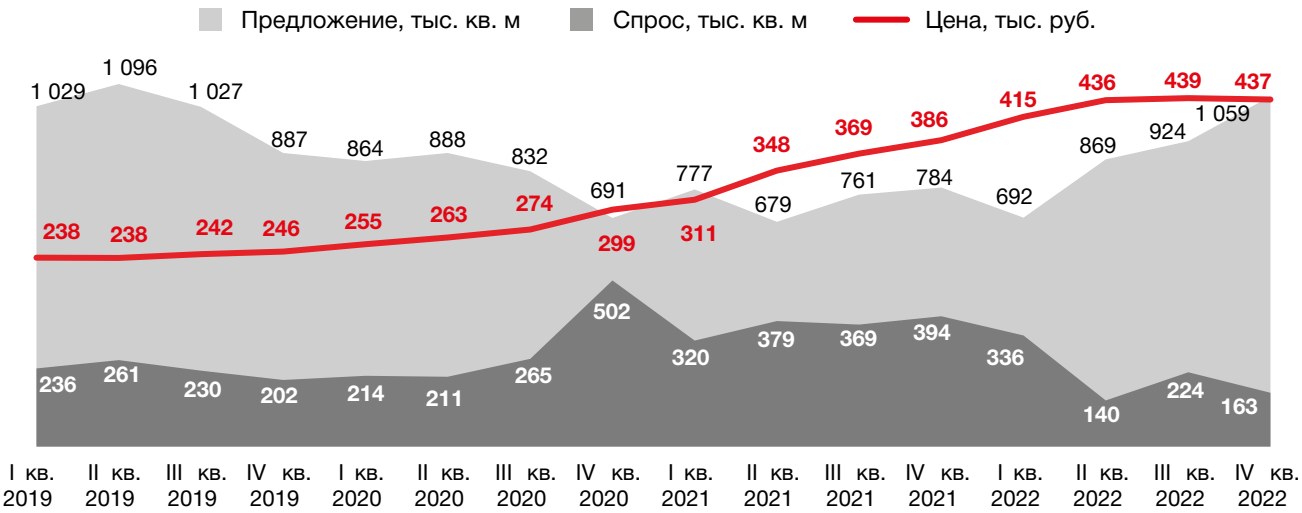
1.2 Квартиры бизнес-класса

На первичном рынке Москвы в IV квартале 2022 года в продаже находилось 98 жилых комплексов, объём предложения в которых составил 1,1 млн кв. м или 16,5 тыс. квартир. За квартал количество квартир в реализации увеличилось на 17,7%, а продаваемая площадь выросла на 14,6%.

В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса вырвался в лидеры, его доля составляет 43,1% без учёта апартаментов.

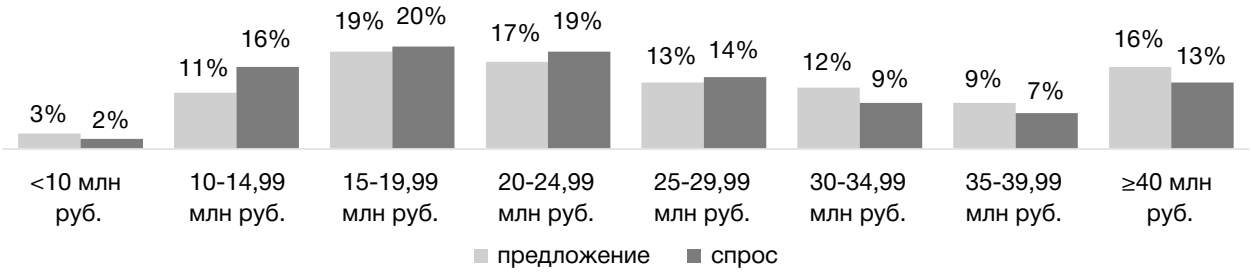
Средневзвешенная цена квартир в проектах бизнес-класса в IV квартале 2022 года составила 437,0 тыс. руб./кв. м. За квартал показатель несущественно снизился на 0,4%. В годовой динамике прирост составил 13,2%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём реализованного спроса на квартиры в бизнес-классе в IV квартале 2022 года снизился относительно предыдущего отчётного периода на 27,5% и составил 162,7 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос сократился на 58,7%.

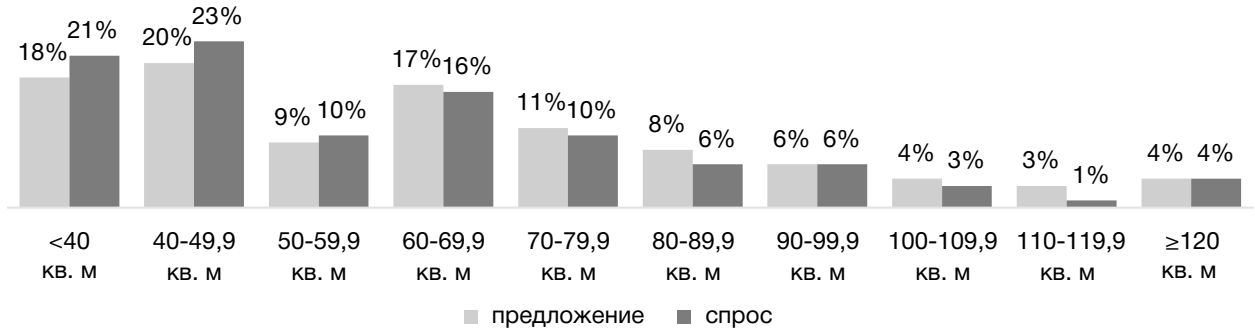
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса в IV квартале 2022 года составил 28,0 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет снизился на 3,0%, в годовой динамике рост составил 4,9%.

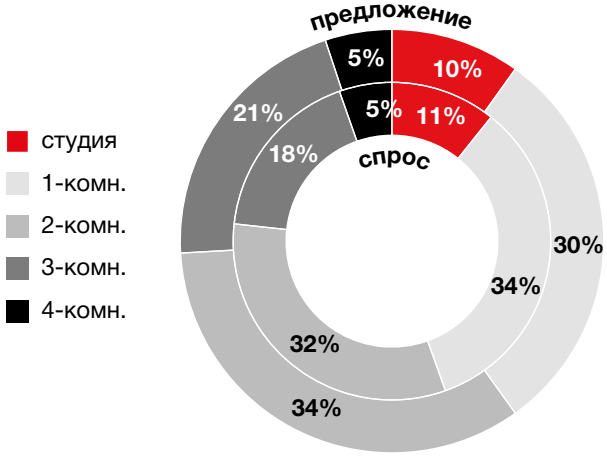
Спрос на квартиры в бизнес-классе в разрезе бюджетов также размыт. В IV квартале 2022 года пользовались уверенным спросом лоты с бюджетом от 10 до 30 млн руб. (69%; -2 п.п. за квартал), а также лоты с бюджетом более 40 млн руб. (13%; +3 п.п. за квартал). В структуре предложения так же отмечается размытость долей по бюджетам. Наибольшие показатели отмечены в категории бюджетов от 15 до 25 млн руб. (36%; 0 п.п. за квартал) и у квартир с бюджетом более 40 млн руб. (16%; +1 п.п. за квартал).

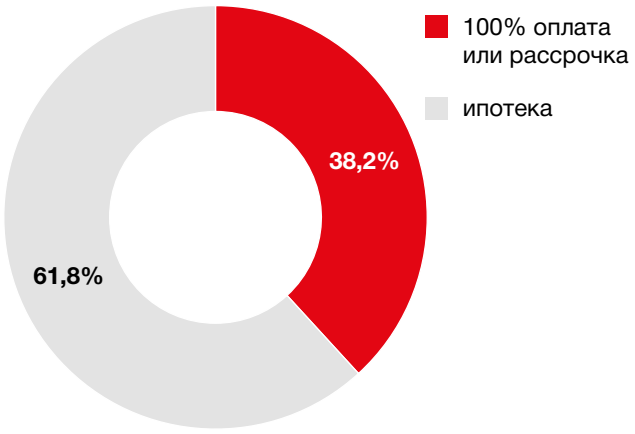
Структура по площади



Средняя площадь квартир в предложении проектов бизнес-класса в IV квартале 2022 года составила 64,1 кв. м, что на 2,6% ниже, чем в III квартале 2022 года, и на 7,3% меньше относительно IV квартала 2021 года.

Основной объём спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне площадей до 50 кв. м (предложение – 38%; +3 п.п. за квартал, спрос – 44%; +1 п.п. за квартал) и от 60 до 70 кв. м (предложение – 17%; 0 п.п. за квартал, спрос – 16%; 0 п.п. за квартал).





Структура спроса и предложения по типу комнатности сбалансирована. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают однокомнатные (предложение – 30%, спрос – 34%) и двухкомнатные квартиры (предложение – 34%, спрос – 32%). Далее следуют трёхкомнатные квартиры, в которых доля предложения составляет 21%, доля спроса 18%. На студии приходится 10% в структуре предложения, 11% – в спросе. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты – по 5% соответственно.

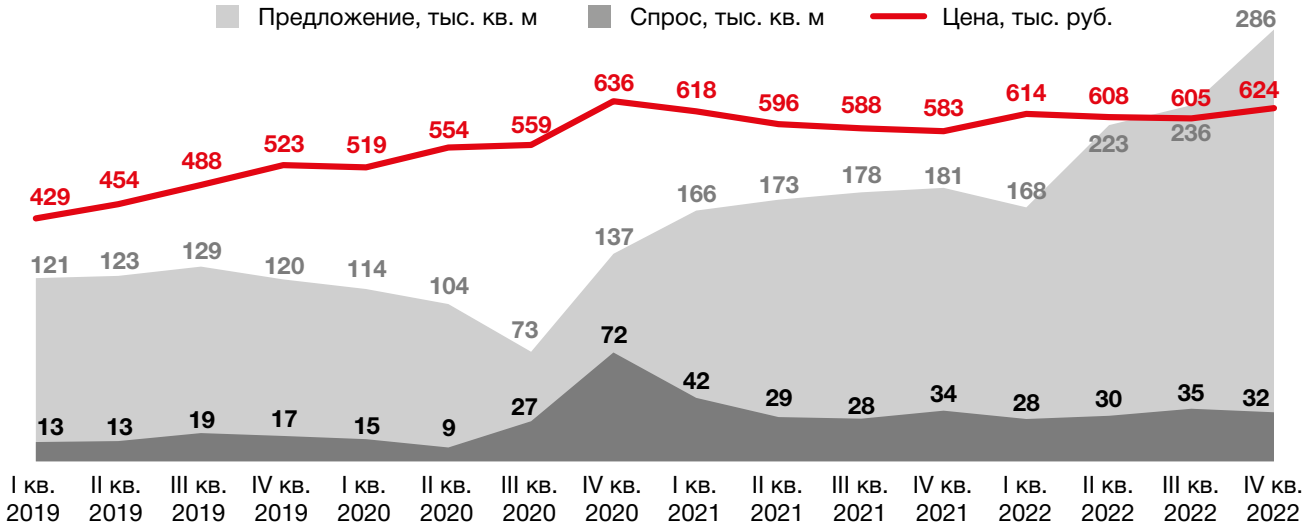
Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в проектах бизнес-класса демонстрирует ослабление. За квартал доля снизилась на 7,6 п.п. до 61,8%. Годом ранее доля таких сделок составляла 54,0%.

1.3 Квартиры премиум-класса

В IV квартале 2022 года на первичном рынке премиум-класса в реализации находилось 30 проектов, объём предложения в которых составил 286,0 тыс. кв. м или 3,2 тыс. квартир. Относительно предыдущего квартала количество квартир в реализации выросло на 14,1%, продаваемая площадь на 21,3%. Сегмент занимает 11,6% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

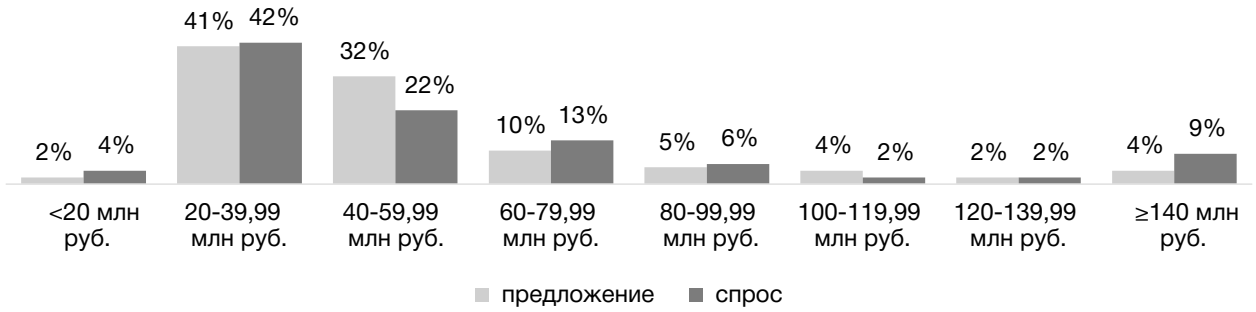
Средневзвешенная цена квартир в премиум-классе в IV квартале составила 623,8 тыс. руб./кв. м. За квартал цена выросла на 3,0%, за год – на 7,0%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Спрос в IV квартале 2022 года на квартиры в премиум-классе сократился относительно предыдущего квартала на 7,0% и составил 32,5 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос снизился на 3,6%.

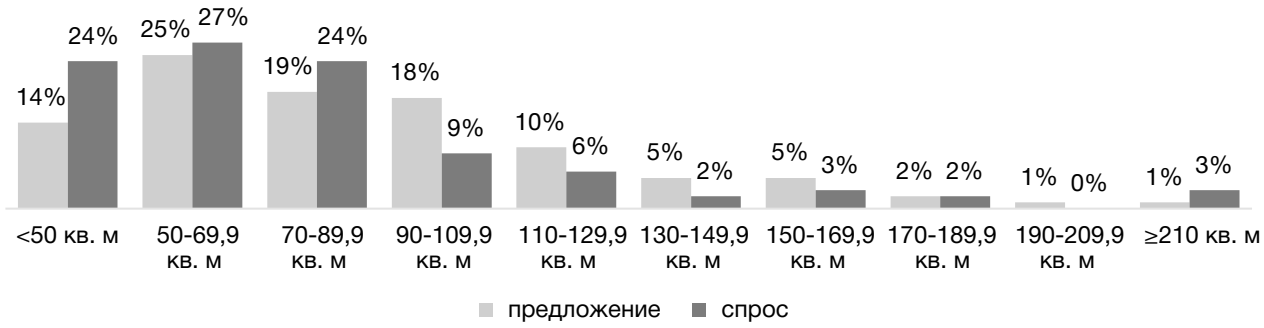
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах премиум-класса в IV квартале 2022 года составил 55,3 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 9,5%, в годовой динамике рост составил 1,8%.

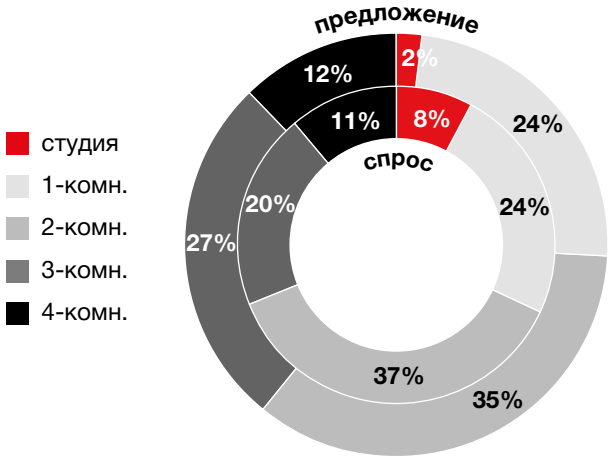
Существенная доля спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне бюджетов от 20 до 60 млн руб. Предложение в указанной категории лотов составляет 73% (-5 п.п. за квартал), спрос – 64% (-9 п.п. за квартал).

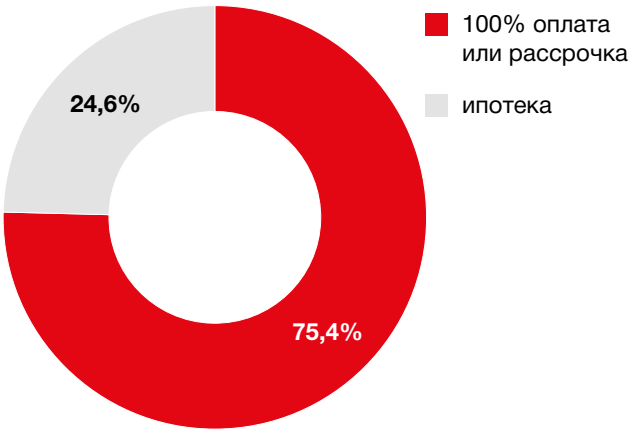
Структура по площади



Средняя площадь квартир в предложении в проектах премиум-класса в IV квартале 2022 года составила 88,7 кв. м, что на 6,3% выше, чем в III квартале 2022 года, и на 4,8% ниже относительно IV квартала 2021 года.

Основной объём предложения пришёлся на лоты до 110 кв. м (76%; -5 п.п. за квартал). При этом основной покупательский интерес в премиум-классе сосредоточен на квартирах площадью до 90 кв. м (75%; -1 п.п. за квартал).





Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают двухкомнатные квартиры (предложение – 35%; -1 п.п. за квартал, спрос – 37%; -3 п.п. за квартал). Далее следуют трёхкомнатные (предложение – 27%; 0 п.п. за квартал, спрос – 20%; +5 п.п. за квартал) и однокомнатные квартиры (предложение – 24%; +2 п.п. за квартал, спрос – 24%; -8 п.п. за квартал). На многокомнатные лоты приходится 12% (+3 п.п. за квартал) в структуре предложения, 11% (+3 п.п. за квартал) в спросе. Минимальную долю занимают студии (предложение – 2%; 0 п.п. за квартал, спрос – 8%; +3 п.п. за квартал).

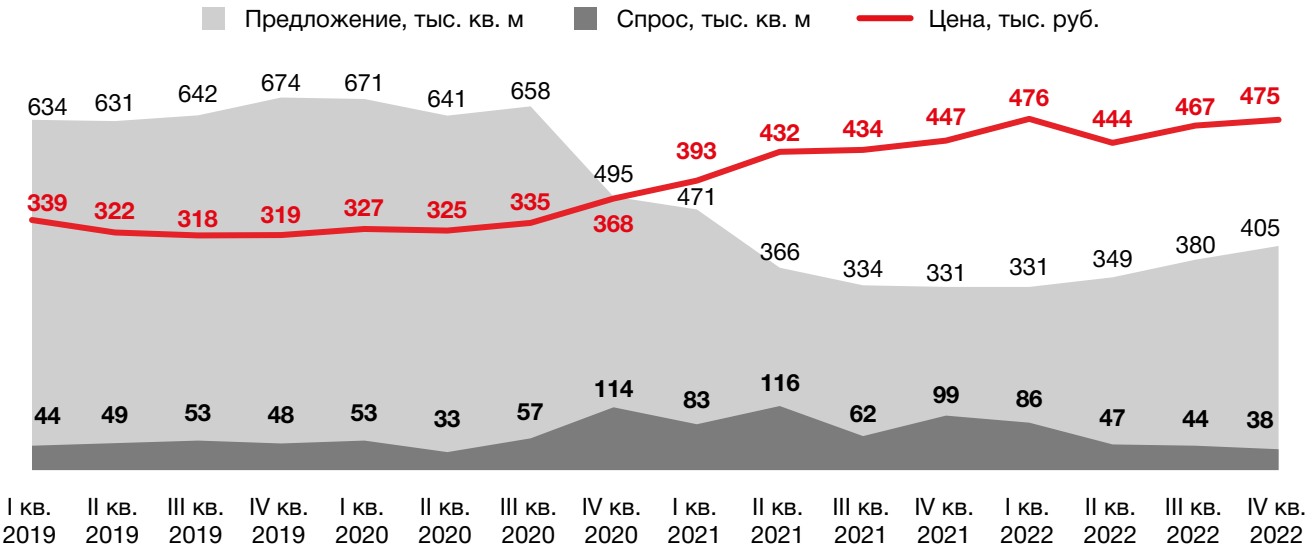
В IV квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса составила 24,6%, что ниже относительно предыдущего квартала на 12,9 п.п. Годом ранее аналогичный показатель находился на уровне 34,8%.

1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)

К концу 2022 года на первичном рынке апартаментов (без элитного сегмента)[2] в реализации находилось 127 проектов, объём предложения в которых составил 405,2 тыс. кв. м или 8,1 тыс. апартаментов. Относительно предыдущего квартала продаваемая площадь увеличилась на 6,6%, а количество апартаментов выросло на 3,3%. Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке составила 14,0%.

Средняя цена за квадратный метр в IV квартале 2022 года составила 475,1 тыс. руб./кв. м. Относительно III квартала 2022 года цена выросла на 1,7%, за год – на 6,3%.

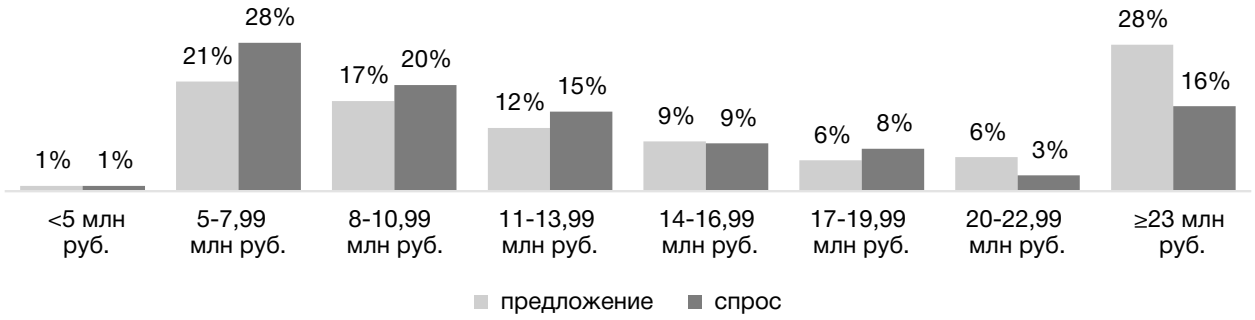
Динамика объёма предложения, спроса и цены



По итогам IV квартала 2022 года объём реализованного спроса на апартаменты составил 38,0 тыс. кв. м. Относительно III квартала 2022 года спрос снизился на 13,5%, а за год - на 61,5%.

[2] Элитный рынок имеет свои существенные особенности, в связи с чем рассмотрен отдельно.

Структура по бюджетам

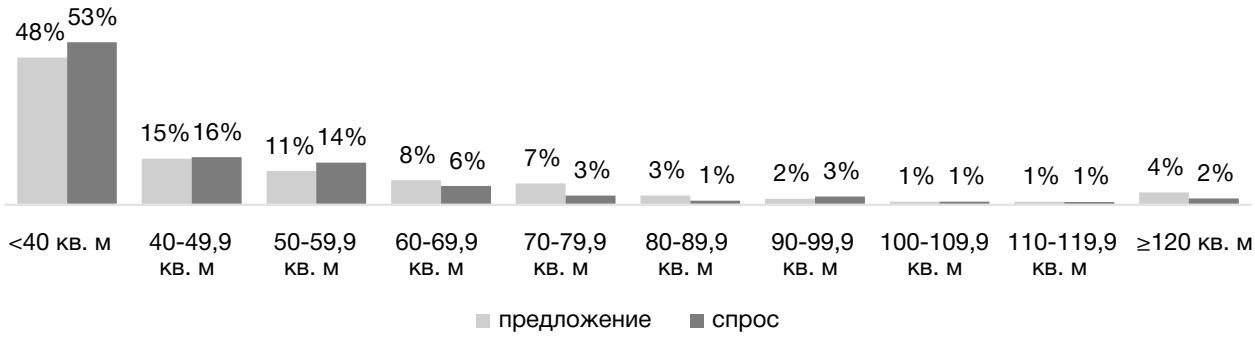


Средний бюджет предложения апартаментов в проектах комфорт-, бизнес-, премиум-класса в IV квартале 2022 года составил 23,8 млн руб. Относительно предыдущего квартала бюджет вырос на 4,9%, в годовой динамике рост составил 0,9%.

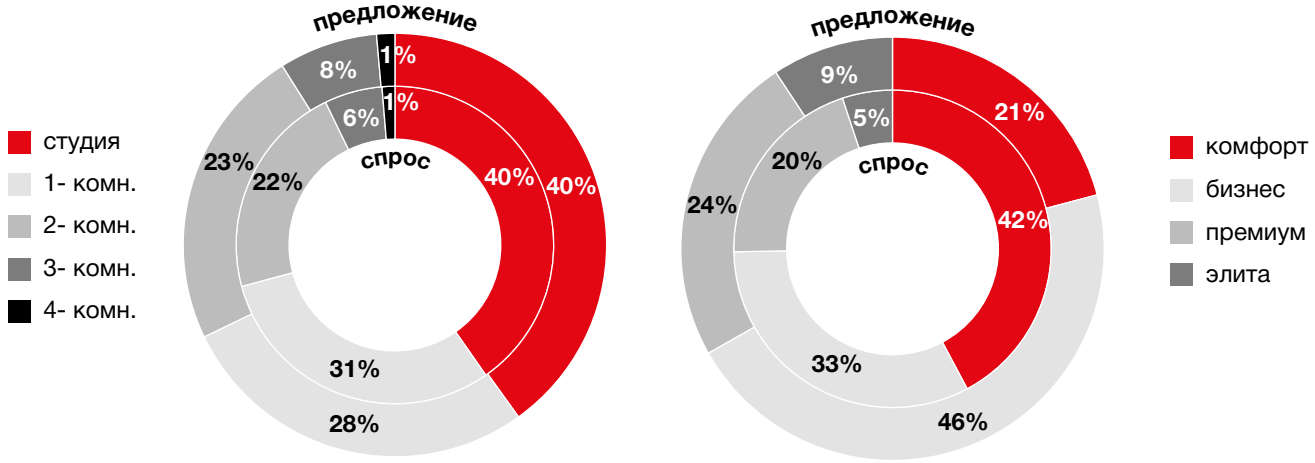
Наибольший объём предложения апартаментов (без элитного сегмента) представлен в бюджете более 23 млн руб. (28%; рост за квартал на 3 п.п.) и от 5 до 8 млн руб. (21%; снижение за квартал на 3 п.п.).

В структуре спроса наибольшей популярностью пользуются апартаменты с бюджетом от 5 до 8 млн руб. (28%; рост за квартал на 7 п.п.).

Структура по площади



Средняя площадь апартаментов в предложении в проектах комфорт-, бизнес-, премиум-класса в IV квартале 2022 года составила 50,2 кв. м, что на 3,2% выше, чем в III квартале 2022 года, и на 5,1% ниже относительно IV квартала 2021 года. При этом основная доля, как в структуре спроса, так и предложения приходится на лоты площадью до 40 кв. м (предложение – 48%; -4 п.п. за квартал, спрос – 53%; -8 п.п. за квартал).

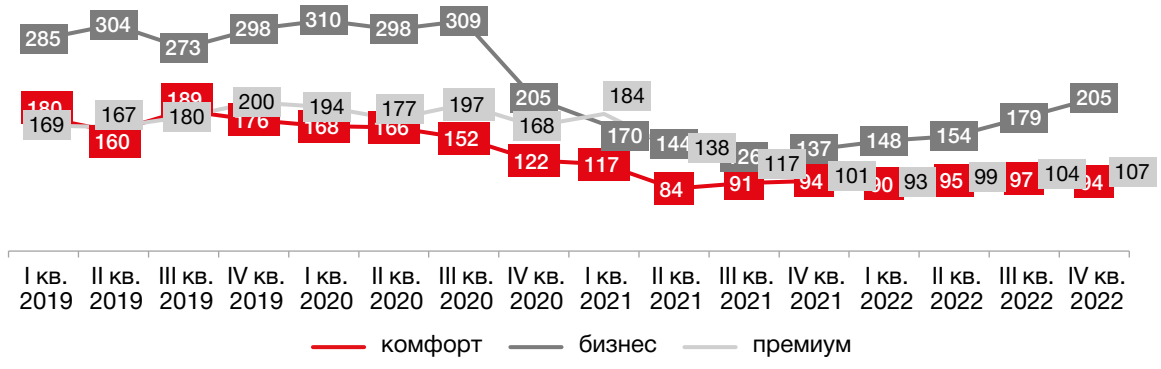


Структура спроса и предложения по типу комнатности сбалансирована. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают студии – по 40% соответственно. Далее следуют однокомнатные (предложение – 28%, спрос – 31%) и двухкомнатные апартаменты (предложение – 23%, спрос 22%). Доля трёхкомнатных апартаментов составляет в предложении 8%, в спросе 6%. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты – по 1% соответственно.

Структура предложения по классам практически не изменилась относительно предыдущего квартала. Так наибольший объём предложения представлен в проектах бизнес-класса. За квартал доля выросла на 4 п.п. до 46%. Доля апартаментов в проектах премиум-класса составила 24%, за квартал показатель снизился на 1 п.п. Предложение комфорт-класса также демонстрирует небольшую корректировку относительно предыдущего квартала на 2 п.п. и составляет 21%. Минимальную долю занимают проекты элитного сегмента 9% (-1 п.п. за квартал).

В структуре спроса по классам в текущем квартале произошло смещение лидера по продажам прошлого квартала - бизнес-класса. Так, в IV квартале 2022 года лидером продаж стали проекты, позиционируемые в комфорт-классе – 42% от общего объёма предложения. За квартал доля выросла на 15 п.п. Доля сделок в проектах бизнес-класса сократилась на 26 п.п. до 33%. Апартаменты в премиум-классе занимают 20% (+8 п.п. за квартал) в структуре спроса, элитный сегмент – 5% (+3 п.п. за квартал).

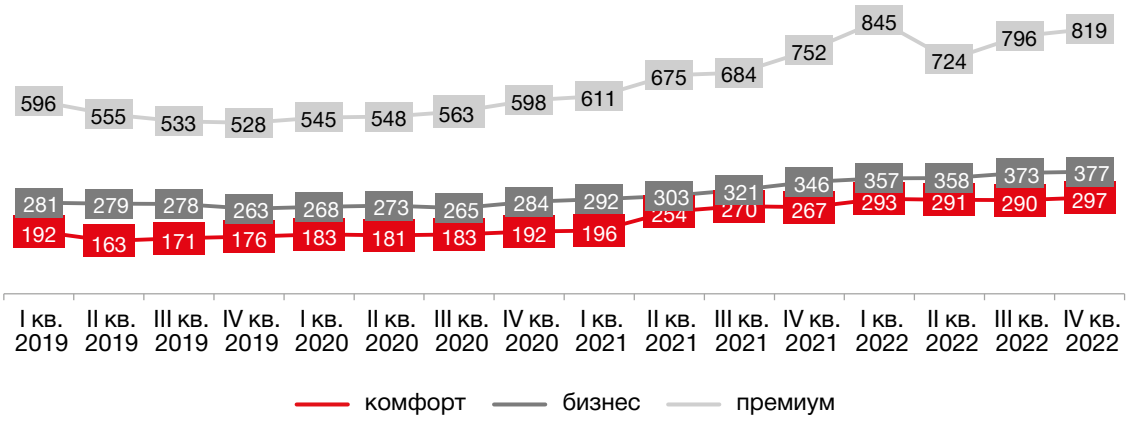
Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м



В текущем квартале объём предложения сильнее всего вырос (на 14,3%) в проектах бизнес-класса до 205,0 тыс. кв. м. На столь высокую динамику объёма предложения повлиял выход в реализацию значительного объёма нового предложения как в новых проектах, так и новых корпусах. Также рост объёма предложения отмечен в проектах премиум-класса на 2,7% (до 106,7 тыс. кв. м). Снижение продаваемой площади отмечено в проектах комфорт-класса, где за квартал площадь снизилась на 3,6% (до 93,5 тыс. кв. м).

В годовом выражении объём предложения вырос в проектах бизнес-класса на 50,2%, в премиальном сегменте – 6,1%. В проектах комфорт-класса объём предложения, наоборот, снизился на 0,9%.

Динамика средневзвешенной цены апартаментов, тыс. руб./кв. м



В текущем квартале положительная динамика средневзвешенного показателя отмечена во всех классах. Так, в проектах премиум-класса средневзвешенная цена выросла на 2,9% до 819,1 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе на 2,6%, до 297,4 тыс. руб./кв. м и в бизнес-классе на 1,1%, до 377,3 тыс. руб./кв. м.

В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 11,3%, в бизнес-классе – на 9,1%, в премиум-классе – на 8,9%.

В сегменте апартаментов комфорт-, бизнес-, премиум-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования за квартал снизилась на 3,6 п.п. и составила 49,8%. В IV квартале 2021 года аналогичный показатель находился на уровне 53,8%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)

Новое предложение IV квартала 2022 года

Элит-класс апартаменты

- Ильинка 3/8 (корп. D)

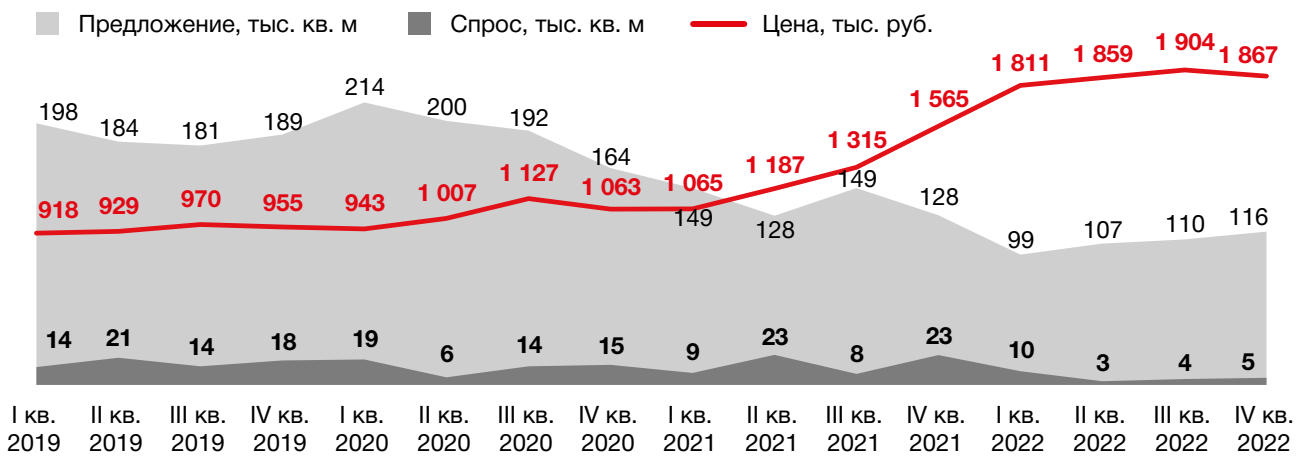
По итогам IV квартала 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости г. Москвы в реализации находилось 43 жилых комплекса. Объём предложения на конец года составил 115,8 тыс. кв. м или 0,7 тыс. квартир и апартаментов, что на 5,3% больше по продаваемой площади и на 4,5% выше по количеству квартир и апартаментов относительно прошлого квартала. Доля предложения элитных новостроек в общем объёме предложения составила 4,0%.

Превалирующий объём предложения в сегменте элитной недвижимости представлен форматом квартир – 64,2% от общего объёма предложения квартир и апартаментов. За квартал доля данного типа лотов увеличилась на 3,5%. Доля апартаментов соответственно снизилась на 3,5% и составила 35,8% от общего количества квартир и апартаментов в продаже.

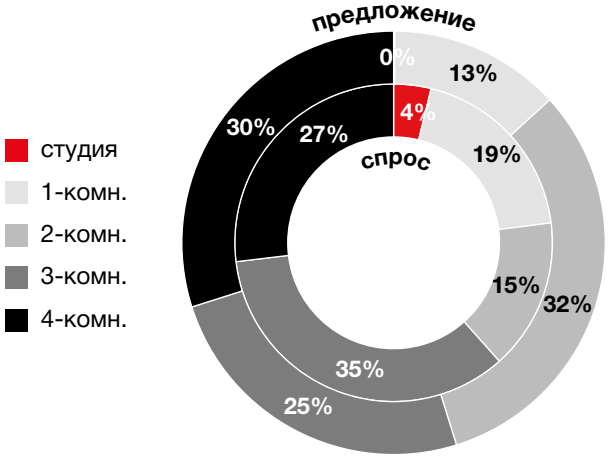
По итогам IV квартала 2022 года средняя цена за квадратный метр в элитном сегменте составила 1,9 млн руб., что на 2,0% ниже, чем в III квартале 2022 года и на 19,3% выше, чем в IV квартале 2021 года.

Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



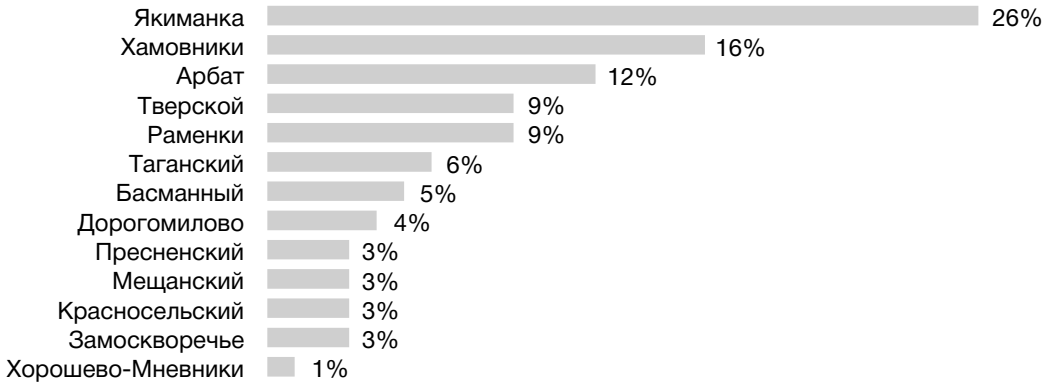
Объём покупательского спроса в IV квартале 2022 года в элитном сегменте за прошедший квартал вырос на 22,5% и составил 5,4 тыс. кв. м. Относительно IV квартала 2021 года спрос снизился на 76,2%.



Структура предложения по комнатности относительно предыдущего квартала практически не изменилась. Как и прежде основной объём предложения представлен двухкомнатными (32%) и четырёхкомнатными (30%) квартирами и апартаментами. За квартал доля двухкомнатных лотов снизилась на 1 п.п., а по четырёхкомнатным экспозициям доля, наоборот, выросла на 1 п.п. Четверть предложения занимают трёхкомнатные лоты, за квартал доля снизилась на 1 п.п. Доля однокомнатных квартир и апартаментов за квартал выросла на 2 п.п. и составила 13% от общего объёма предложения. Как и прежде в минимальном количестве представлены в реализации студии (0,1%).

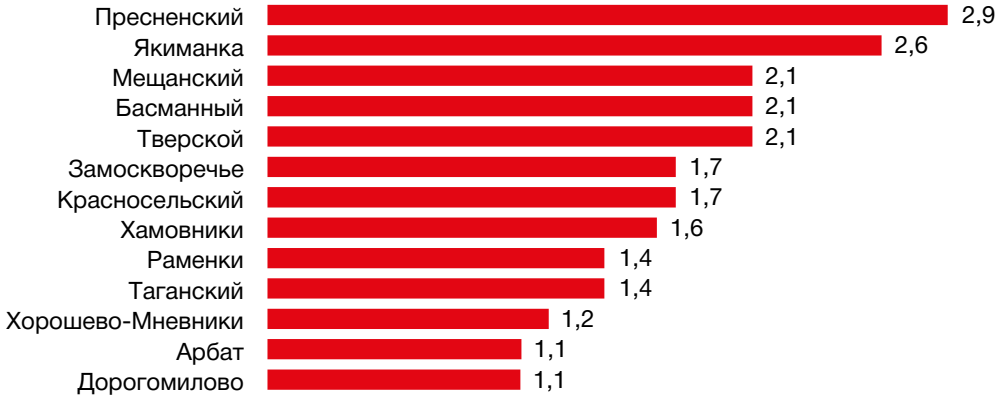
В структуре спроса по комнатности наблюдается наибольший интерес к трёхкомнатным квартирам и апартаментам, при этом доля в общем объёме предложения сохранилась на уровне предыдущего квартала (35%). Доля четырёхкомнатных лотов за квартал выросла на 17 п.п. и составила 27%. Обратная тенденция наблюдается по однокомнатным лотам, в которых за квартал доля в общей структуре спроса снизилась на 11 п.п. и достигла 19%. Студии занимают наименьшую долю рынка (4%).

Структура предложения по районам



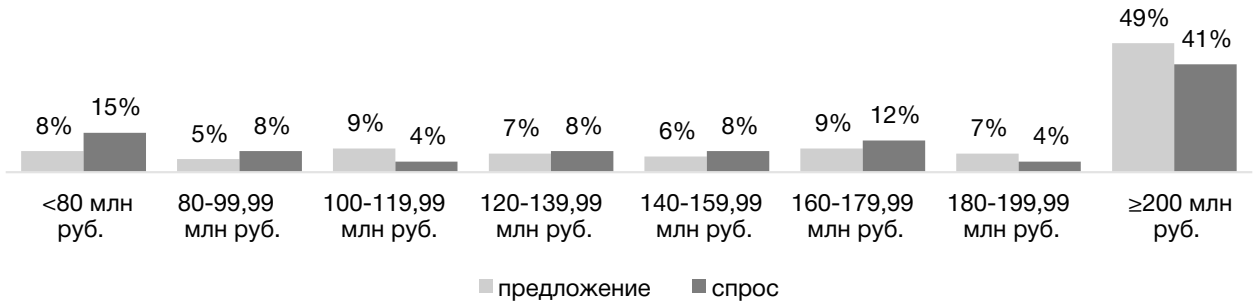
В структуре предложения по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) превалирующий объём лотов, как и прежде реализуется в районе Якиманка (26%). Далее следует район Хамовники, на который приходится 16% от общего объёма предложения и район Арбат, с долей 12%. Тройка лидеров остается неизменной уже несколько кварталов подряд.

Средневзвешенная цена по районам, млн руб./кв. м



Средневзвешенная цена предложения в новостройках элитного сегмента в IV квартале 2022 года составила 1,9 млн руб./кв. м. В разрезе районов показатель варьируется от 1,1 млн руб./кв. м в районе Дорогомилово и до 2,9 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

Структура по бюджетам

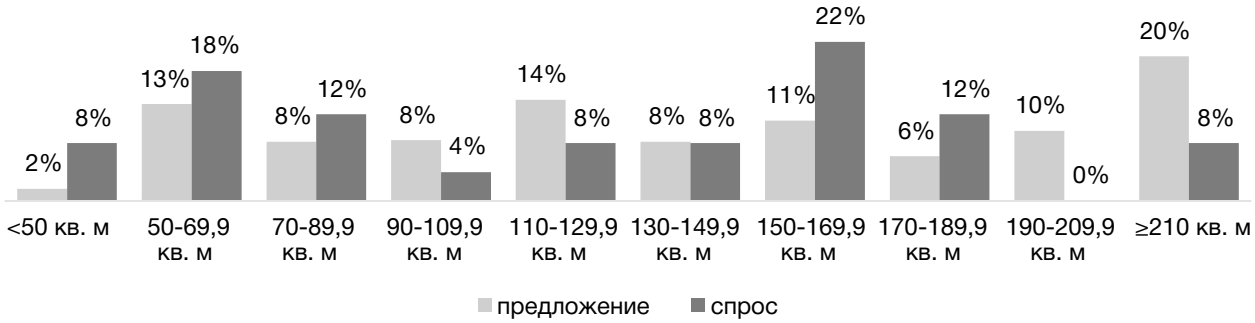


Средний бюджет предложения в новостройках элитного сегмента в IV квартале 2022 года составил 299,0 млн руб. Относительно предыдущего квартала бюджет снизился на 1,2%, в годовой динамике бюджет вырос на 17,0%.

Как и прежде, основной объём как в спросе, так и в предложении приходится на лоты с бюджетом более 200 млн руб.: предложение – 49%; 0 п.п. за квартал, спрос – 41%; +6 п.п. за квартал.

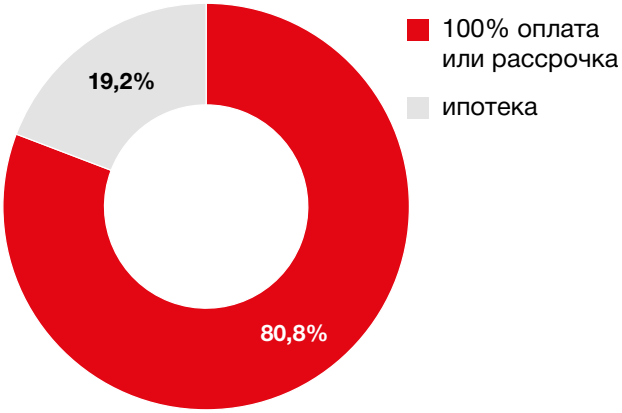
Стоит отметить, что в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами, а в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ без учёта введённых в эксплуатацию проектов, в которых всё ещё представлен значительный объём предложения.

Структура по площади



Средняя площадь предложения в новостройках элитного сегмента в IV квартале 2022 года составила 160,2 кв. м, что на 0,8% выше, чем в III квартале 2022 года, и на 1,6% ниже относительно IV квартала 2021 года.

Наибольший объём лотов на первичном рынке элитного сегмента представлен площадью более 210 кв. м (20%; +2 п.п. за квартал). При этом основной спрос приходится на лоты в диапазоне площадей от 150 до 170 кв. м (22%; +12 п.п. за квартал) и от 50 до 70 кв. м (18%; -2 п.п. за квартал).

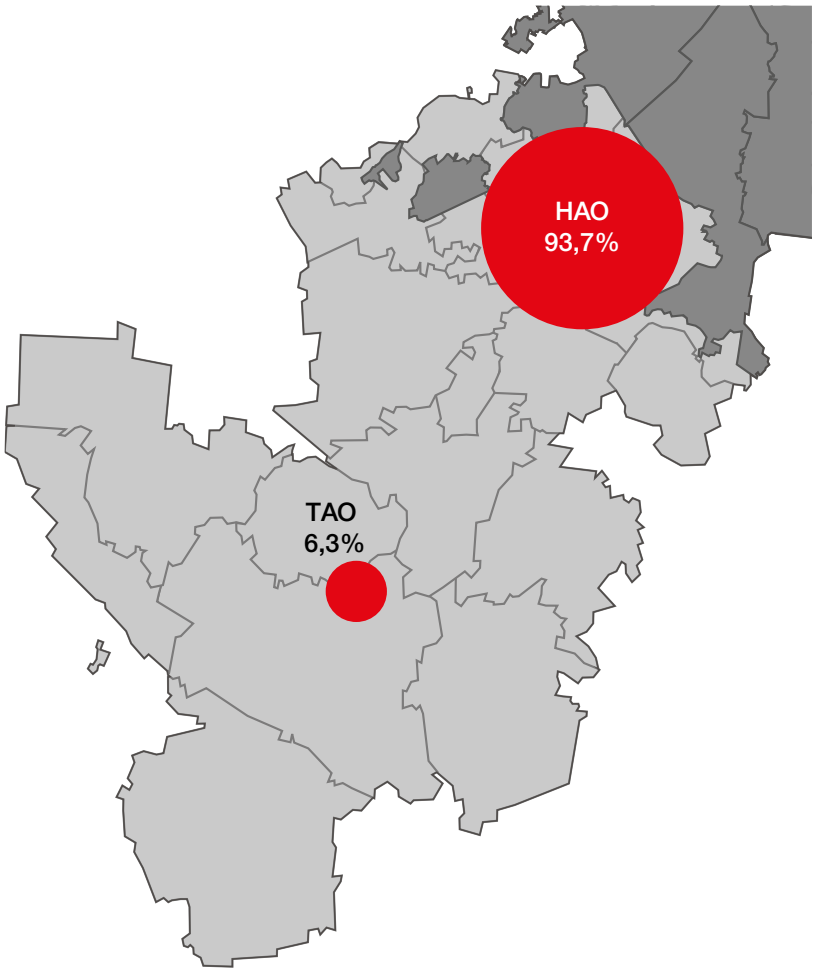


Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составила 19,2% от общего количества проданных квартир и апартаментов в элитном сегменте. В IV квартале 2021г. доля сделок с ипотекой составляла – 20,5%.

2 Новостройки Новой Москвы

На рынке первичного жилья Новой Москвы основной объём предложения по-прежнему сосредоточен на территории Новомосковского административного округа – 93,7% от суммарной площади лотов в экспозиции. На Троицкий административный округ приходится 6,3% от общего объёма предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение IV квартала 2022 года

Стандарт-класс

квартиры

- ЖК «Борисоглебское» (корп. 7, 14, 18, 21)

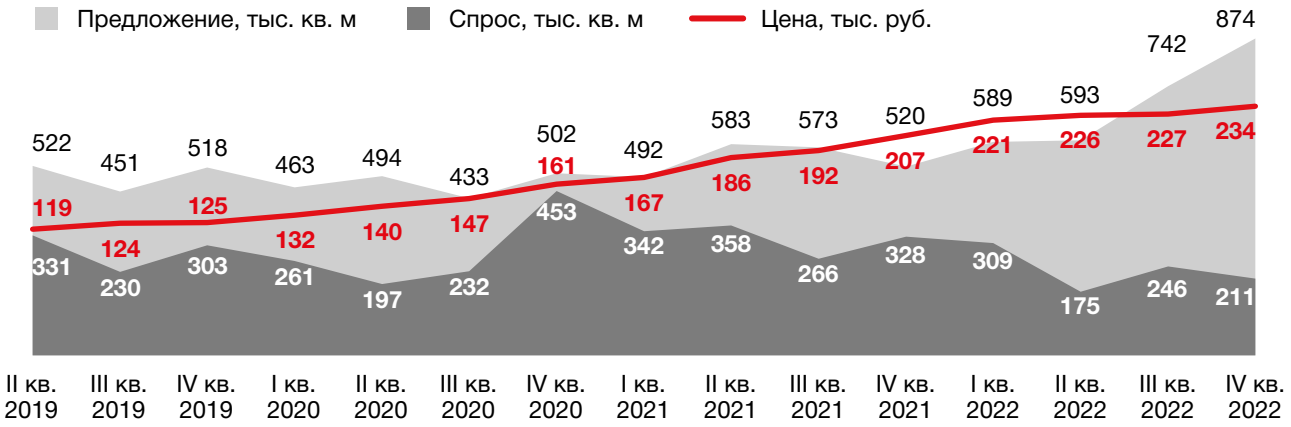
Комфорт-класс

квартиры

- ЖК «Дзен-Кварталы»
- ЖК «Лесная сказка» (III очередь)
- ЖК «Алхимово» (корп. 9, 11, 12)
- ЖК «Новое Внуково» (корп. 17, 18, 19)
- ЖК «Прокшино» (корп. 5.2.4, 5.2.5, 5.2.6)
- ЖК «Саларьево парк» (корп. 56.1, 68-1, 68-2, 68-3)
- ЖК «Скандинавия» (корп. 36.3.1, 36.3.2)
- ЖК «Цветочные поляны» (II очередь, корп. 4-5)
- ЖК «Бунинские кварталы» (корп. 2.1-2.5)

Объём предложения в Новой Москве в IV квартале 2022 года пополнялся преимущественно за счёт строящихся проектов и корпусов. В реализацию вышло всего два новых ЖК - «Дзен-кварталы» и III очередь проекта «Лесная сказка». Всего в IV квартале вышло в продажу 154,6 тыс. кв. м, что на 26,7% меньше, чем в предыдущем квартале. Объём нового предложения на 99% состоит из квартир комфорт-класса.

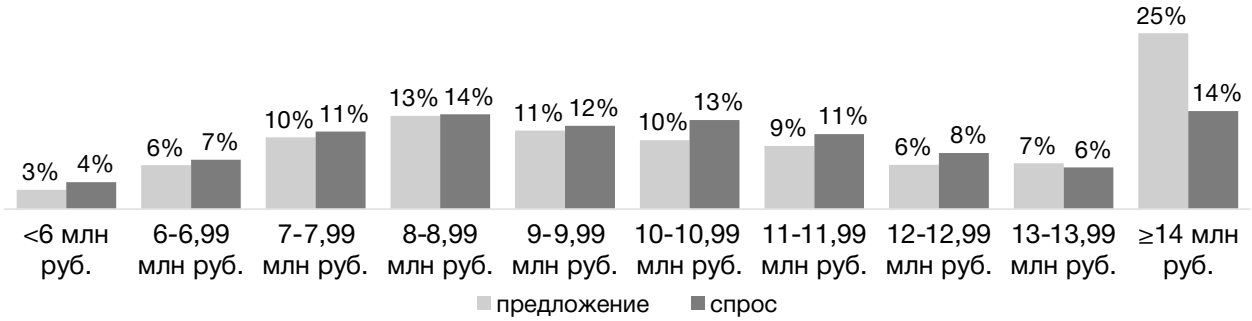
Динамика объёма предложения, спроса и цены



По итогам IV квартала 2022 года объём предложения на первичном рынке Новой Москвы достиг максимального значения за последние пять лет. К реализации представлено 873,8 тыс. кв. м или 17,9 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения вырос на 131,6 тыс. кв. м (17,7%), за год прирост составил 353,3 тыс. кв. м (67,9%). Спрос относительно предыдущего квартала снизился на 13,9%, в годовом измерении спрос сократился на 35,5%.

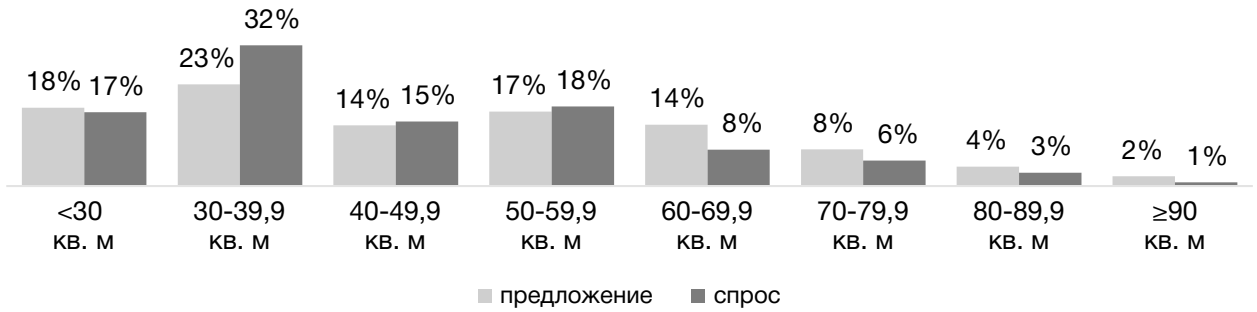
В IV квартале 2022 года цены продолжали расти, однако по сравнению с прошлым годом, рост цен замедлился. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения выросла на 3,3%, за год рост составил 13,3%, при этом по итогам 2021 года рост цен составил 28,3%.

Структура по бюджетам

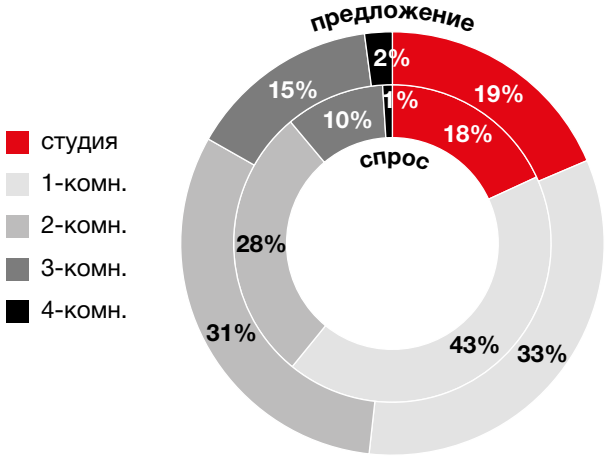


За прошедший квартал структура предложения по бюджетам не претерпела существенных изменений. По-прежнему существенную долю в предложении занимают лоты стоимостью свыше 14 млн руб. (25% от общего объёма предложения). Доля лотов стоимостью менее 6 млн руб. сохранилась на уровне 3%. С 13% до 10% снизилась доля лотов стоимостью от 7 до 8 млн руб. Структура спроса также существенно не изменилась. Существенная доля сделок приходилась на лоты стоимостью от 7 до 12 млн руб. (61%). В целом на рынке новостроек Новой Москвы спрос и предложение по бюджетам сбалансированы, исключение составляют лоты стоимостью более 14 млн руб., в данной категории доля предложения превышает спрос.

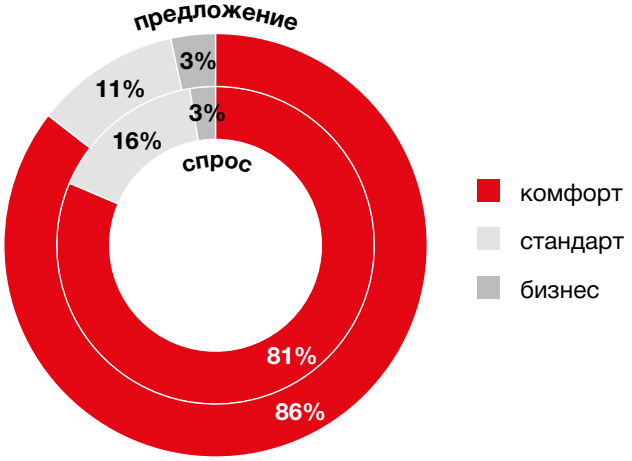
Структура по площади



В IV квартале 2022 года структуры спроса и предложения по площади лотов существенно не изменились. Значительная доля предложения (41%) сосредоточена в диапазоне площадей до 40 кв. м, эта же категория пользуется наиболее высоким спросом (49%). В целом спрос и предложение по площади лотов достаточно сбалансированы, за исключением диапазонов от 30 до 40 кв. м (спрос превышает предложение) и от 60 до 70 кв. м (предложение превышает спрос).

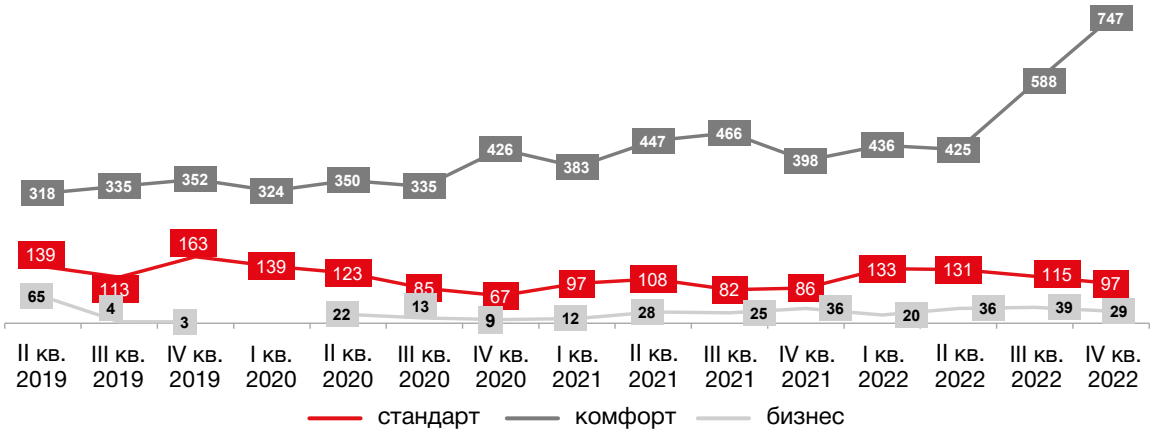


Структура предложения по комнатности за квартал существенно не изменилась, по-прежнему, в предложении преобладают однокомнатные лоты, при этом их доля снизилась с 35% до 33%. На втором месте – двухкомнатные лоты (31%). Доля студий в предложении выросла с 17% до 19%. Доля трёхкомнатных лотов – 15%, доля многокомнатных лотов не изменилась и составила 2%. В структуре спроса произошли изменения – с 38% до 43% выросла доля однокомнатных лотов, с 15% до 18% выросла доля студий. При этом в структуре спроса снизилась доля двухкомнатных (с 35% до 28%) и трёхкомнатных лотов (с 11% до 10%). Доля многокомнатных лотов в структуре спроса за квартал не изменилась и составила 1%.



Комфорт-класс по-прежнему занимает первое место и в структуре предложения, и в структуре спроса. При этом доля комфорт-класса за квартал выросла – с 79% до 86% в структуре предложения, с 69% до 81% в структуре спроса. Доля стандарт-класса в предложении снизилась с 16% до 11%, в спросе – с 28% до 16%. Доля новостроек бизнес-класса и в структуре спроса, и в структуре предложения составила 3%. При этом в предложении доля бизнес-класса немного снизилась – с 5% до 3%.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

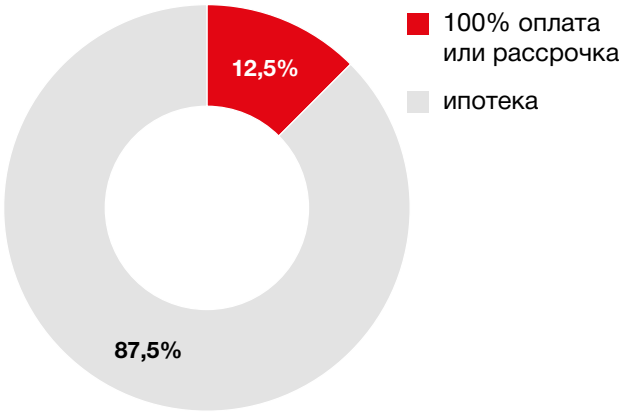


За квартал объём предложения вырос только в комфорт-классе, достигнув значения 747,2 тыс. кв. м. Это на 27% выше показателя прошлого квартала и на 87,7% выше, чем в IV квартале 2021 года. В стандарт-классе объём предложения снизился на 15,6% за квартал и составил 97,1 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения в данном сегменте вырос на 13%. В бизнес-классе объём предложения снизился и в квартальной, и в годовой динамике. За квартал снижение составило 24,1%, за год – 19,1%. Объём предложения новостроек бизнес-класса в Новой Москве находится на уровне 29,4 тыс. кв. м.

Динамика средневзвешенной цены, тыс. руб./кв. м

В IV квартале 2022 года положительная ценовая динамика зафиксирована в комфорт- и стандарт-классе. В комфорт-классе за квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 3,6%, достигнув 236,0 тыс. руб./кв. м, в стандарт-классе – на 1,5%, и составила 211,7 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения снизилась за квартал на 1,1%, составив 262,4 тыс. руб./кв. м.

В годовой динамике, по сравнению с прошлым годом, рост цен замедлился. В комфорт-классе новостройки подорожали за год на 13,2%, в стандарт-классе – на 13,5%, в бизнес-классе – на 12,0%.



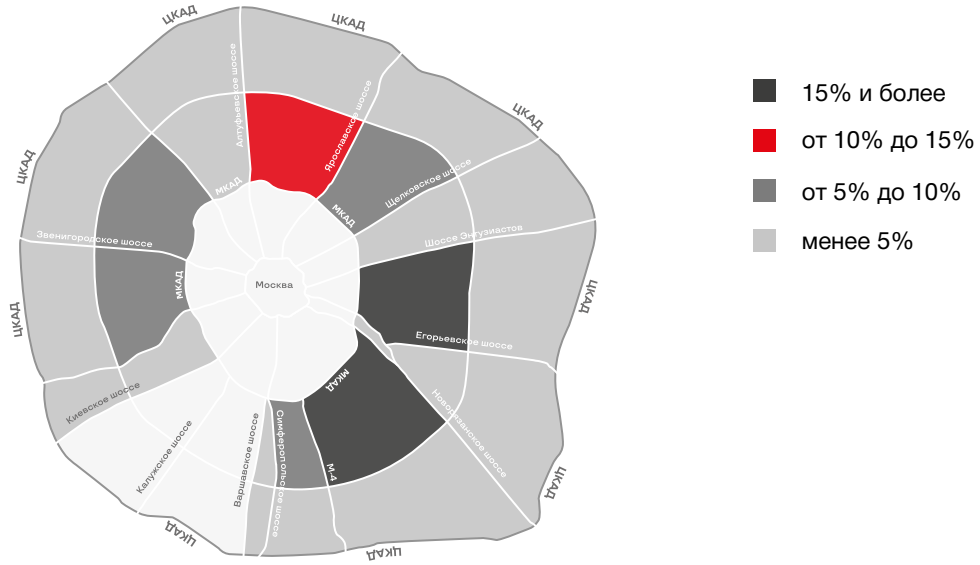
В IV квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования выросла с 81,8% до 87,5%. Год назад доля таких сделок составляла 64,0%. Доля сделок со 100% оплатой или рассрочкой, напротив снизилась за квартал с 18,2% до 12,5%, годом ранее доля таких сделок составляла 36,0%.

3 Новостройки Московской области

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований. Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД.

В IV квартале 2022 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 169 проектах и насчитывает 39,3 тыс. лотов суммарной площадью 1,8 млн кв. м. За квартал объём предложения в Московской области увеличился на 14,4%, в годовой динамике прирост составляет 20,3%. При этом, так же, как и в предыдущем квартале сохраняется концентрация объёмов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 37,8% от всего объёма предложения. Северное направление ближнего радиуса Подмосковья занимает третье место по объёму предложения (15,6%). Значительная доля приходится также на северо-западное (9,2%), северо-восточное (8,7%) и западное (7,1%) направления ближнего радиуса Подмосковья.

Структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение IV квартала 2022 года

Комфорт-класс

квартиры

- Liberty (корп. 2)
- «Ангелово» (корп. 58, 60, 61)
- «Аникеевский» (корп. 26)
- «Белая Дача Парк» (корп. 9.1, 9.2)
- «Горки Парк» (корп. 4.1, 4.2)
- «Долина Яузы»
- «Жулебино Парк» (корп. 17)
- «Заречье Парк» (корп. 3.1, 3.2)
- «Ильинские луга» (корп. 2.16-2.17, 2.3-2.6, 2.1-2.2, 2.14-2.15)
- «Кит» (оч. 2, корп. 1)
- «Квартал героев» (корп. 404)
- «Квартал Ивакино»
- «Кузьминский лес» (корп. 11, 12)
- «М5»
- «Мишино» (корп. 5, 6)
- «Мытищи Сити»
- «Новоград Монино» (корп. 8)
- «Ново-Молоково» (корп. 13)
- «Премиум»
- «Прибрежный парк» (корп. 8.1, 8.2, 8.3, 9.1, 9.2)
- «Пятницкие луга» (корп. 2.2)
- «Равновесие» (корп. 3, 4, 5)
- «Рублевский квартал»
- «Светлый»
- «Сказка» (корп. 45)
- «Соболевка Парк» (корп. 6, 7)
- «Томилинский бульвар»
- «Фрунзенский»
- «Южная Битца» (корп. 8)

Стандарт-класс

квартиры

- «Леонтьево» (корп. 1)
- «Столичный» (корп. 22)
- «Шолохово» (корп. 6, 9, 10, 11)
- «Экоград Новый Катуар» (корп. 10)
- «Южная 7»

Комфорт-класс

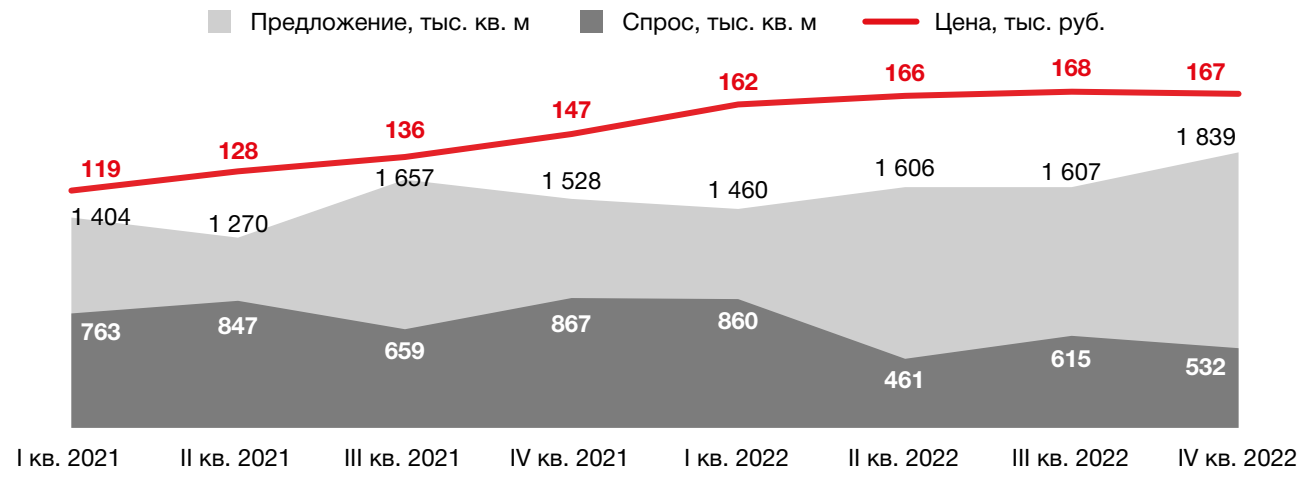
апартаменты

- Liberty (корп. 3А)
- «Равновесие» (корп. 3, 4, 5)

Объём нового предложения в IV квартале 2022 года составил 320,2 тыс. кв. м, что на 88% больше, чем в предыдущем квартале. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (80% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 20%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир (98%), апартаменты составляют 2%.

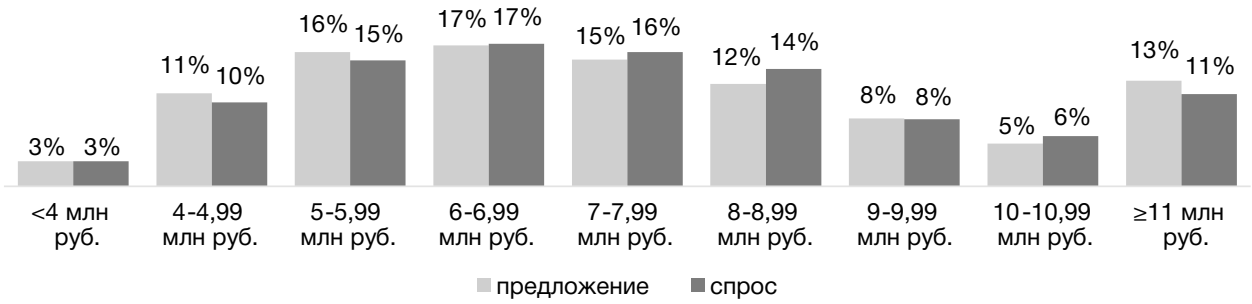
За счёт выхода значительного объёма нового предложения и умеренного спроса за квартал объём предложения на первичном рынке Московской области увеличился на 14,4% и составил 1,8 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель выше на 20,3%. Реализованный спрос в IV квартале 2022 года уменьшился и составил 531,5 тыс. кв. м. По отношению к предыдущему кварталу спрос сократился на 13,5%, а по отношению к IV кварталу 2021 года – на 38,7%. Основной причиной послужила осторожность потенциальных покупателей в решении жилищных вопросов в период нестабильности, а также снижение покупательской способности основной части населения.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



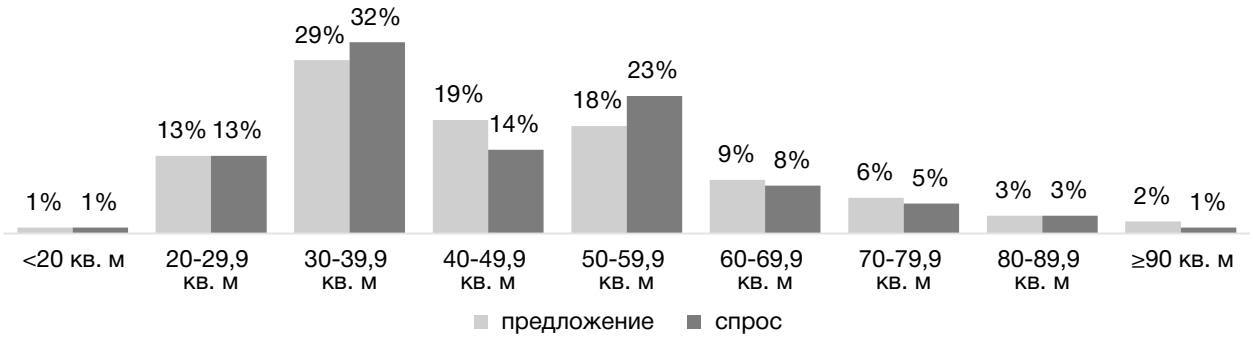
Рост цен на первичном рынке Московской области в IV квартале 2022 года остановился. За квартал средневзвешенная цена предложения скорректировалась на 0,6% и составила 167,3 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 13,7%.

Структура по бюджетам

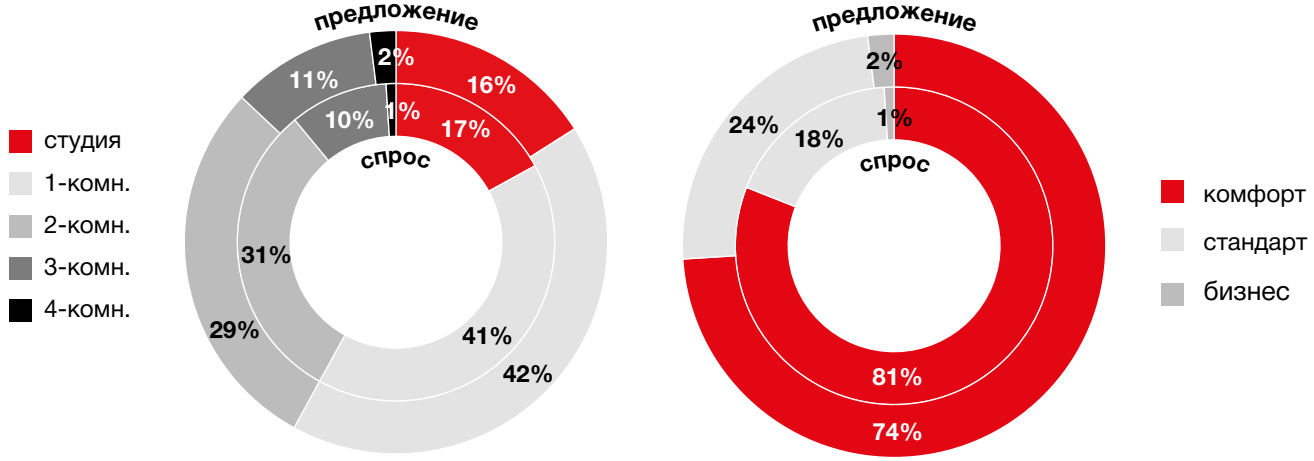


Благодаря выходу новых корпусов и проектов в структуре предложения пополнился выбор лотов в наиболее доступных бюджетах, в результате структура спроса и предложения стала хорошо сбалансирована практически во всех диапазонах стоимостей. В целом основной спрос и предложение сосредоточены в категории квартир и апартаментов стоимостью от 4 до 10 млн руб. (80% в спросе и 79% в предложении).

Структура по площади



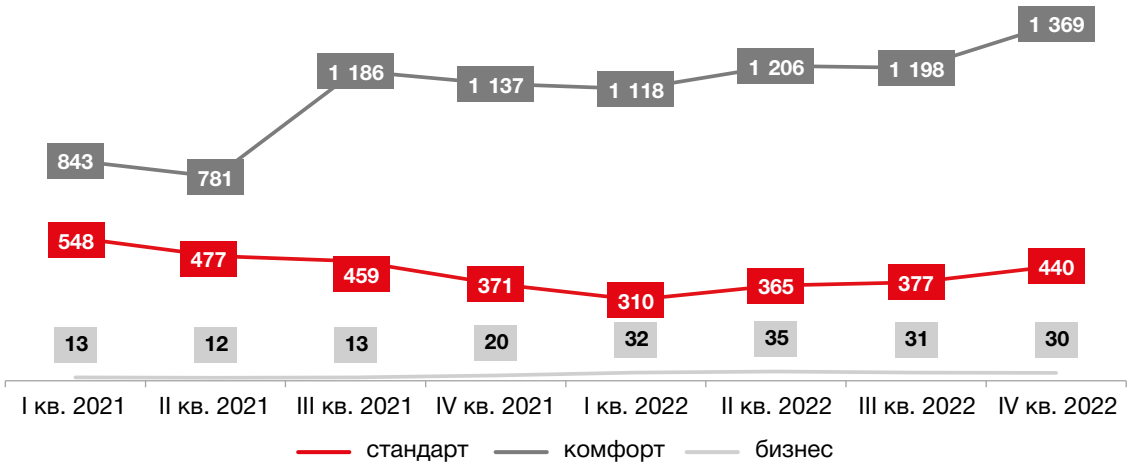
В сравнении с прошлым кварталом структура спроса и предложения по площади существенно не изменилась. В структуре спроса по-прежнему можно выделить две основные группы - это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. Основной объём спроса и предложения приходится на лоты площадью от 20 до 60 кв. м (82% в спросе и 79% в предложении).



Структуры спроса и предложения по комнатности в IV квартале 2022 года хорошо сбалансированы по всем типам лотов. Основной спрос приходится на однокомнатные квартиры и апартаменты (41%), на втором месте – двухкомнатные (31%), на третьем – студии (17%). По сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса чуть увеличилась доля студий (с 15% до 17%) и однокомнатных лотов (с 39% до 41%), доля двухкомнатных не изменилась, а доли трёхкомнатных и четырёхкомнатных соответственно сократились.

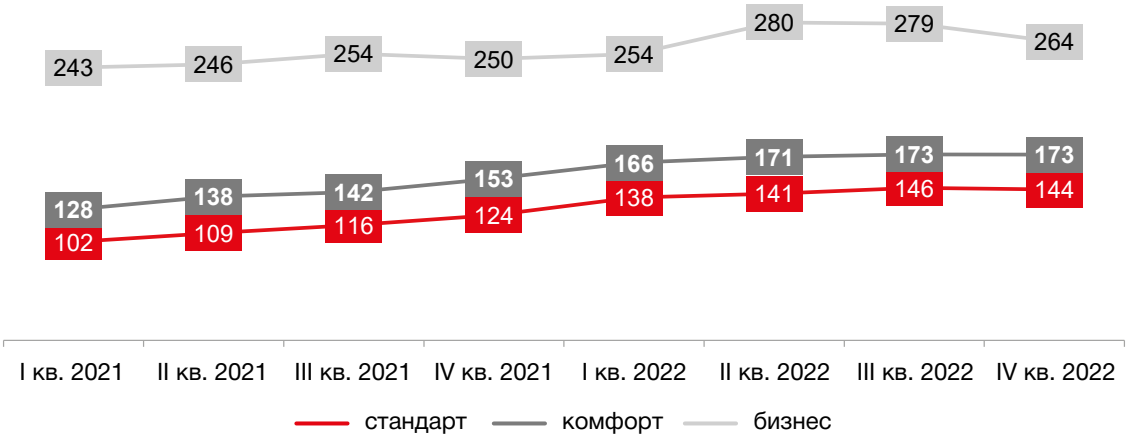
В IV квартале 2022 года как в спросе, так и в предложении преобладал комфорт-класс (81% и 74% соответственно). В отличие от предыдущих кварталов доля стандарт-класса в спросе (18%) оказалась меньше, чем в предложении (24%). Такая ситуация объясняется тем, что значительное число проектов стандарт-класса реализуют местные или региональные девелоперы, которые менее активно занимаются продвижением. Кроме того, часто такие проекты выходят в реализацию после ввода в эксплуатацию и продаются уже не по ДДУ (то есть не попадают в статистику Росреестра на первичном рынке), могут не попадать под программы субсидированной ипотеки. Доля бизнес-класса составляет 1% в спросе и 2% в предложении.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

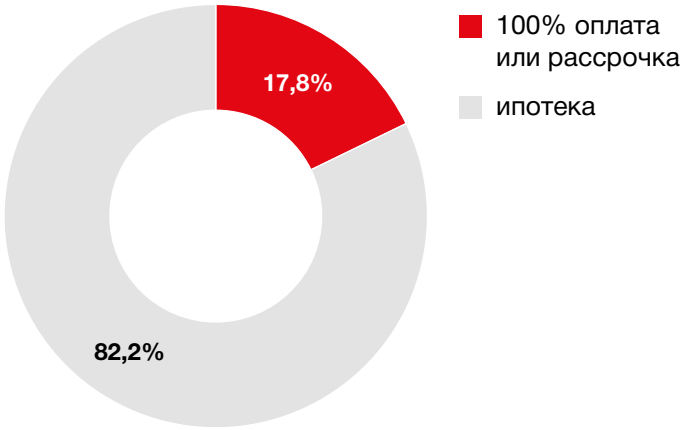


В IV квартале 2022 года объём предложения комфорт-класса на первичном рынке Московской области увеличился на 14% и достиг 1,4 млн кв. м, в стандарт-классе прирост составил 17%, а объём - 440 тыс. кв. м. Лишь в бизнес-классе предложение уменьшилось на 2% до 30 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения в комфорт-классе увеличился на 20,3%, в стандарт-классе – на 18,6%, в бизнес-классе – в полтора раза.

Динамика средневзвешенной цены по классам, тыс. руб./кв. м



В IV квартале 2022 года средневзвешенная цена предложения в стандарт-классе уменьшилась на 1% до 144,2 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе - сохранилась на уровне предыдущего квартала – 172,6 тыс. руб./кв. м, а в бизнес-классе цена уменьшилась за квартал на 5% до 264,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена в стандарт-классе выросла на 16,7%, в комфорт-классе – на 12,7%, в бизнес-классе прирост составил 5,6%.

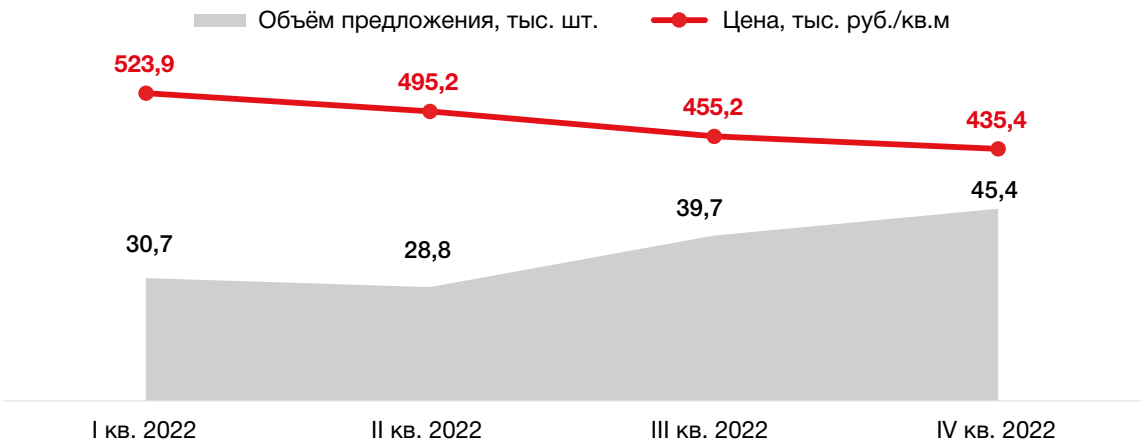


В IV квартале 2022 года размер скидок при 100% оплате стимулировал покупателей к поиску возможностей приобрести квартиру без привлечения ипотечного кредита. Кроме того, девелоперы запускали акции по отсрочке оплаты по ипотеке. За счёт этого, а также за счёт роста осторожности в период нестабильности, доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области за квартал уменьшилась с 87% до 82%. При этом в годовой динамике доля ипотеки выросла на 12 п.п – с 70% до 82%, и ипотека остаётся основным инструментом приобретения жилья на рынке Московской области.

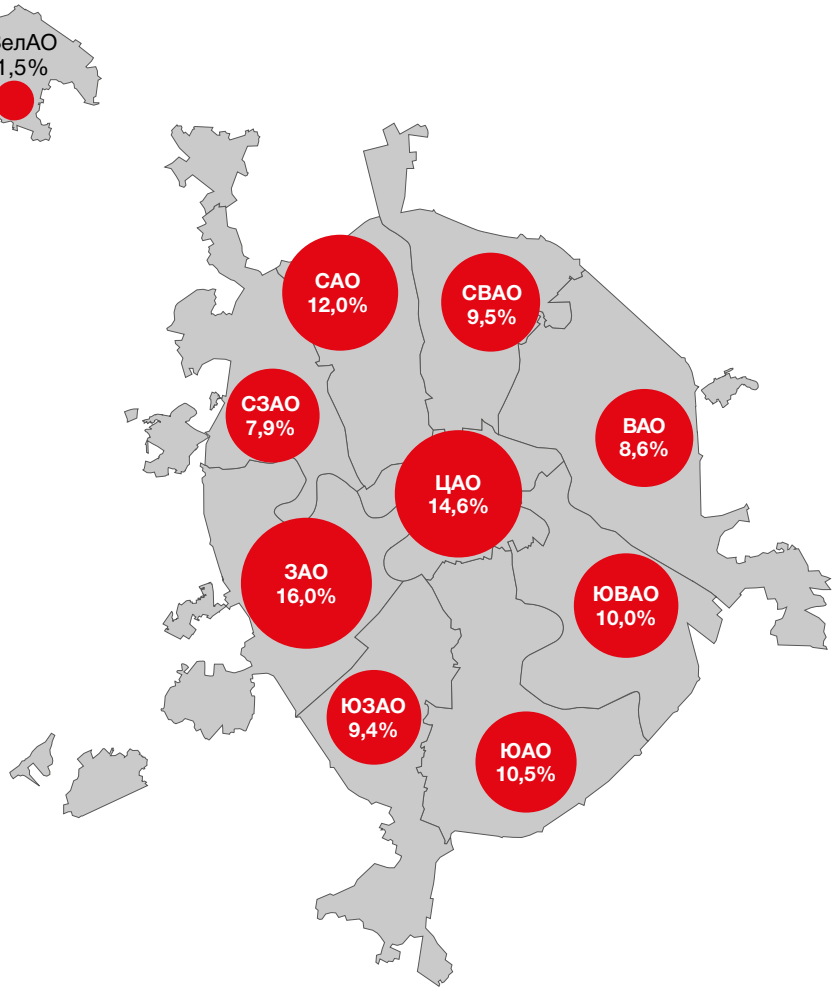
4 Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах в IV квартале 2022 года насчитывается 45,4 тыс. квартир и апартаментов, что на 14,2% больше, чем в предыдущем квартале и на 47,8% больше объёма в начале года. К увеличению объёма предложения за счёт невысокого реализованного спроса дополнительный прирост добавляют инвестиционные лоты в недавно сданных новостройках, как правило, выставляемые на продажу после ввода объекта в эксплуатацию. Средневзвешенная цена предложения составляет 435,4 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель в целом по городу уменьшился на 4,4%, а по сравнению с I кварталом 2022 года цена уменьшилась на 16,9%. Однако необходимо принимать во внимание, что в I квартале 2022 года на фоне финансовой неопределенности, высокого спроса и снижения объёма предложения, наблюдался скачок цен, а к концу года произошла обратная коррекция.

Динамика объёма предложения и цены

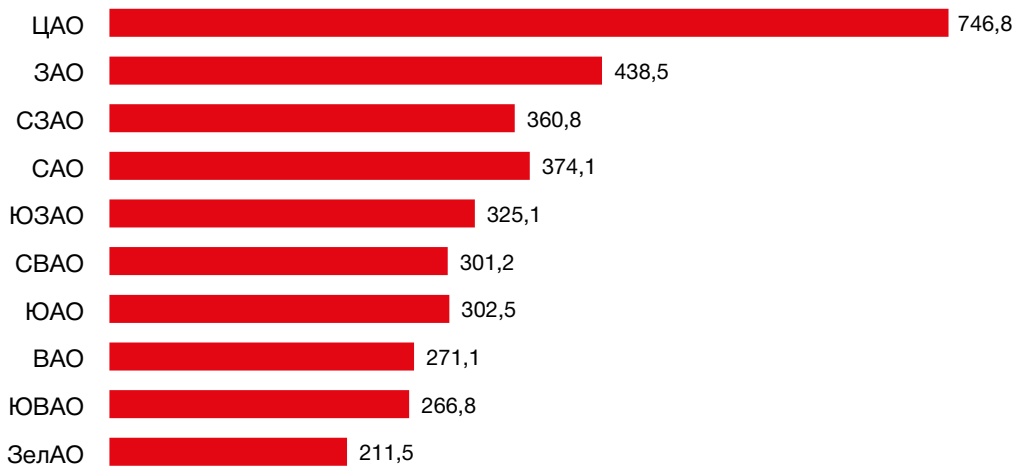


Общая структура предложения по округам



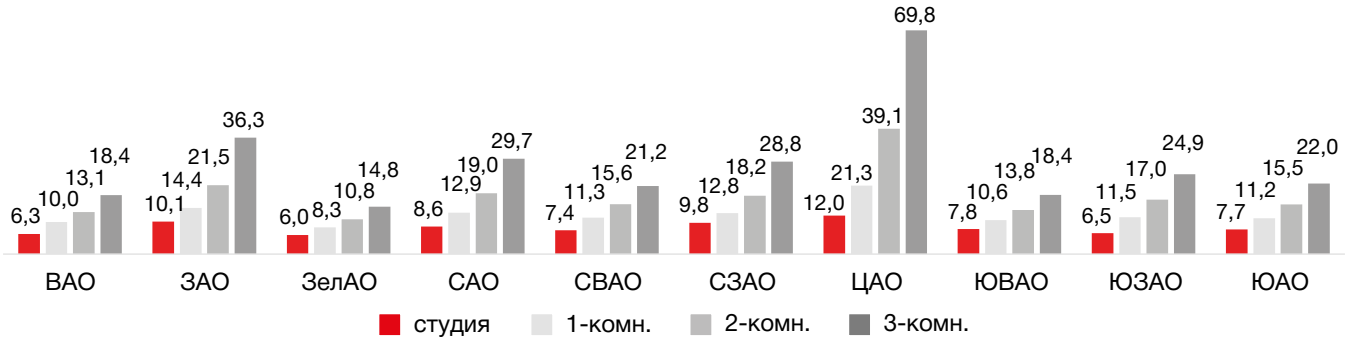
В IV квартале 2022 года первое место по объёму предложения сохраняет ЗАО с долей 16% от общего числа объектов. На втором месте, как и в предыдущем квартале, ЦАО с долей 14,6%. Третье место по объёму предложения сохранил САО с долей 12%. Так же, как и на первичном рынке, наименьшее число объектов, по-прежнему, представлено в ЗелАО (1,5%).

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



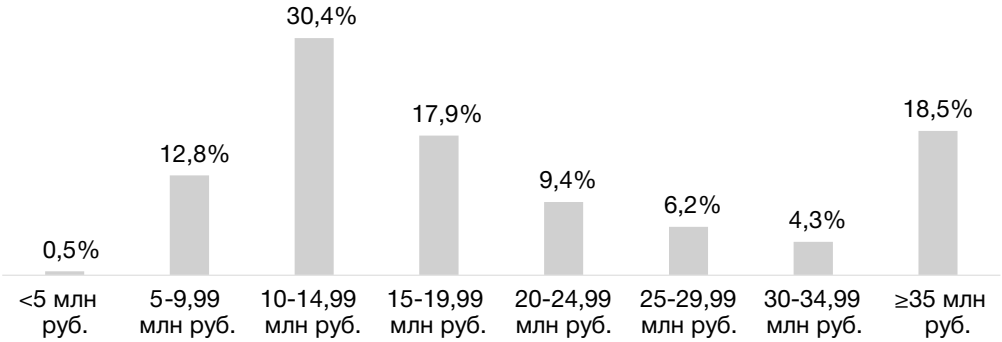
По отношению к предыдущему кварталу снижение средневзвешенной цены предложения было отмечено во всех округах и носило довольно равномерный характер от 2,1% (ЮАО и СВАО) до 3,8% (ЗАО). По сравнению с I кварталом 2022 года степень коррекции имела более выраженные отличия. Так, наибольшее снижение цен отмечено в самых дорогих округах: ЦАО (-21,4%) и ЗАО (-11,2%). На 8,8% скорректировалась цена в СЗАО. Высокий процент снижения отмечен также и в ЗелАО (-8,3%). В ЮЗАО средневзвешенная цена предложения уменьшилась на 5,8%. На 3,6% и 3,1% соответственно скорректировалась цена в САО и ВАО. В ЮВАО и СВАО изменение средневзвешенной цены предложения по отношению к I кварталу 2022 года находится в пределах погрешности. Различие в динамике цен объясняется совокупностью факторов: уровень цен по сравнению с другими округами, объём предложения и ликвидность объектов, уровень спроса и конкуренция со стороны новостроек в локации (как за счёт привлекательных ипотечных программ, так и со стороны предложения от физлиц в уже сданных корпусах).

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



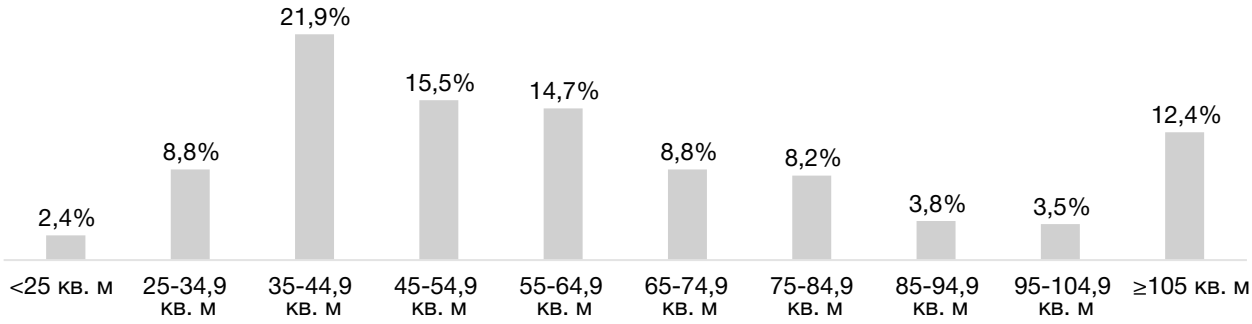
В IV квартале 2022 года на вторичном рынке Москвы в старых границах увеличился лишь средний бюджет студий (с 8,2 до 8,5 млн руб.), а по остальным типам средние бюджеты за квартал сократились: по однокомнатным – с 13,0 до 12,4 млн руб., двухкомнатным – с 20,3 до 19,6 млн руб., трёхкомнатным – с 34,7 до 33,3 млн руб.

Структура предложения по бюджетам

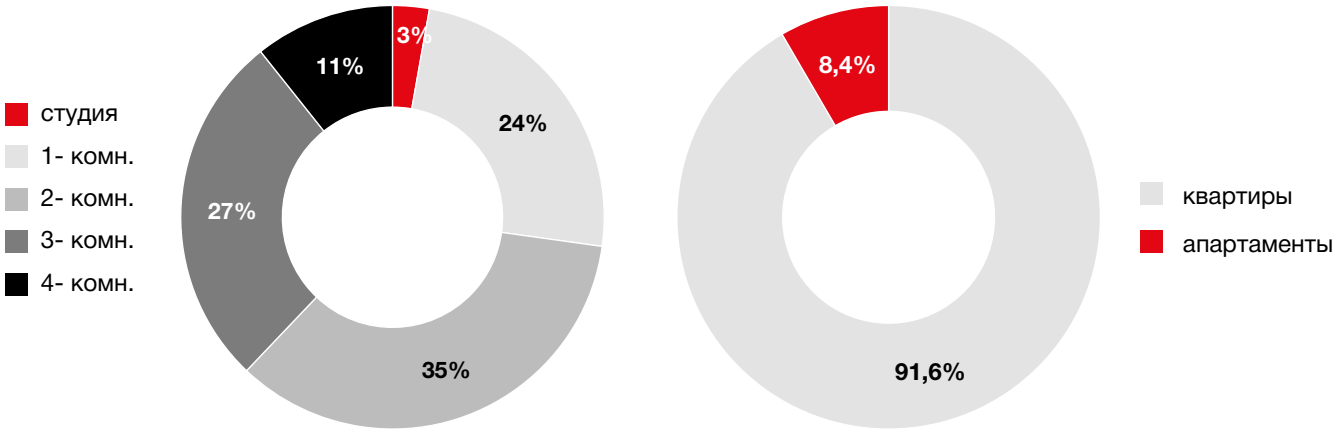


За счёт небольшой коррекции бюджетов по уже выставленным ранее объектам и выведения в продажу более ликвидных по стоимости объектов, в структуре предложения по бюджетам продолжилось смещение в сторону уменьшения стоимости. Так, доля объектов стоимостью до 15 млн руб. увеличилась с 41,9% до 43,7%. При этом основную часть предложения, по-прежнему, составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб. (30,4%).

Структура предложения по площади



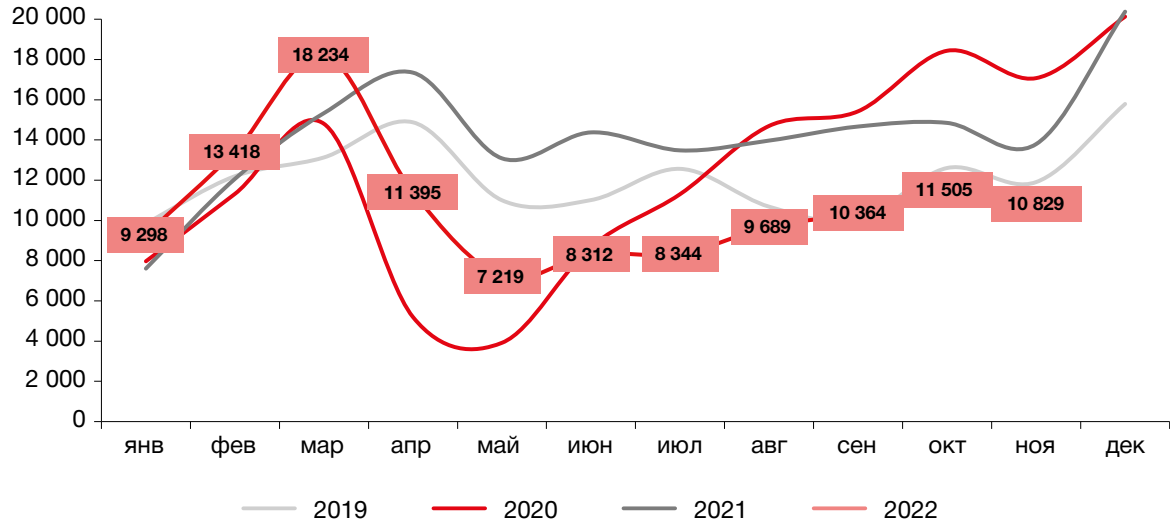
На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. В отличие от первичного рынка выбору покупателя представлены как квартиры в «старом» жилом фонде (от микро-квартир в пятиэтажках до просторных квартир в «сталинках» и квартир больших площадей в домах 2000-2010 годов постройки), так и квартиры в современных домах. В структуре предложения по площади, как и раньше, существенную долю занимают лоты площадью от 35 до 65 кв. м, на них приходится 52,1%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади практически не изменилась (на 0,5 п.п. уменьшилась доля объектов площадью до 25 кв. м и на такую же величину увеличилась доля лотов площадью 35-45 кв. м).



Основную часть предложения на вторичном рынке, по-прежнему, составляют двухкомнатные (35%) и трёхкомнатные (27%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 24%, на студии – 3%. Доля многокомнатных - 11%. По сравнению с предыдущим кварталом на 0,9 п.п. сократилась доля студий в пользу небольшого увеличения доли однокомнатных, двухкомнатных и трёхкомнатных лотов.

В IV квартале 2022 года доля апартаментов на вторичном рынке Москвы составляет 8,4% от общего числа объектов в экспозиции (в предыдущем квартале – 8,7%, в начале года – 8,9%). Кроме проектов новостроек активно развивается рынок редевелопмента административных зданий под апартаменты, и это предложение также впоследствии переходит на вторичный рынок. Пополняют предложение апартаментов также нежилые помещения на первых этажах жилых домов, которые перепроектируют в студии с отдельными кадастровыми номерами.

Динамика сделок на вторичном рынке жилья Москвы, по данным Росреестра

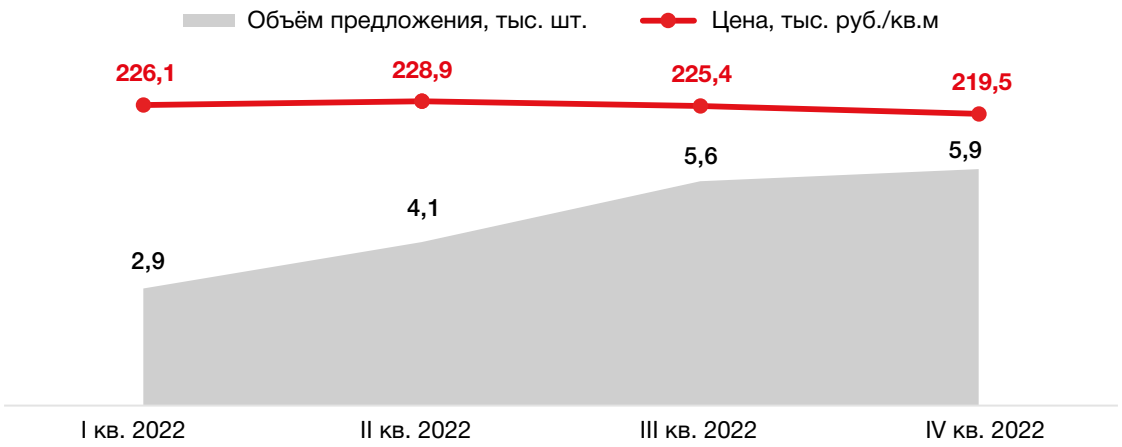


По итогам одиннадцати месяцев на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 118 607 договоров купли-продажи (мены) жилья, это на 21% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В январе-феврале динамика сделок отражала сезонность спроса на рынке недвижимости, при этом количество сделок было выше, чем в аналогичные месяцы 2020-2021 гг. В марте на фоне финансовой неопределенности количество сделок достигло пика (покупатели стремились вложить сбережения для их сохранения). С апреля по август 2022 года ежемесячное количество сделок отставало от прошлогодних показателей более чем на 30%, при этом наибольшее проседание было отмечено в мае (на 45% меньше мая 2021 года). С июня разрыв по сравнению с предыдущим годом начал постепенно сокращаться. Активизации продаж мешают такие факторы, как: высокие ставки по ипотеке на вторичном рынке, завышенные ожидания продавцов по стоимости своих объектов и снижение общей покупательской способности населения в силу общеэкономической ситуации.

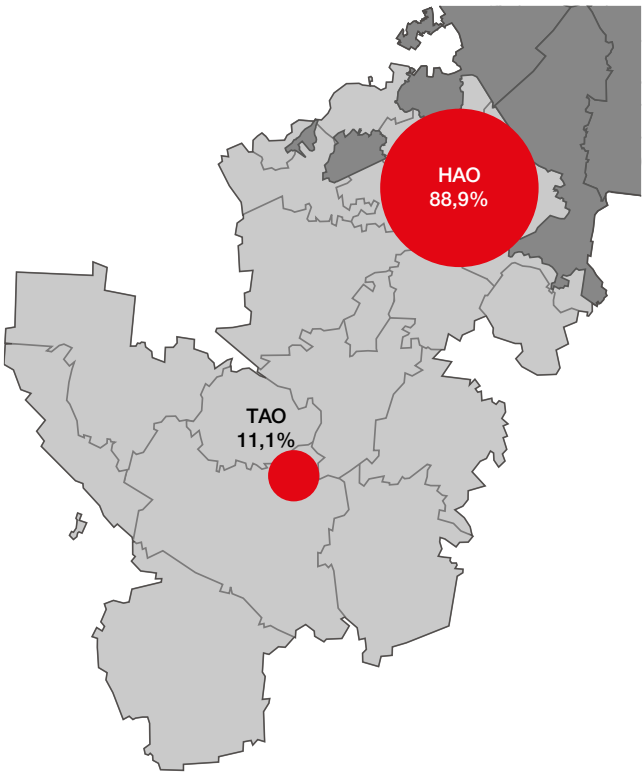
5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы

На вторичном рынке Новой Москвы объём предложения по итогам IV квартала 2022 года увеличился на 5,3% и составил 5,9 тыс. объектов (квартир и апартаментов). Средневзвешенная цена предложения снизилась за квартал на 2,6% до 219,5 тыс. руб./кв. м. По отношению к I кварталу 2022 года цена уменьшилась на 2,9%, а объём предложения вырос в 2 раза. Вторичный рынок Новой Москвы преимущественно состоит из квартир в сданных жилых комплексах, активно возводимых на новых территориях Москвы, поэтому на рынок продолжают поступать инвестиционные квартиры.

Динамика объёма предложения и цены



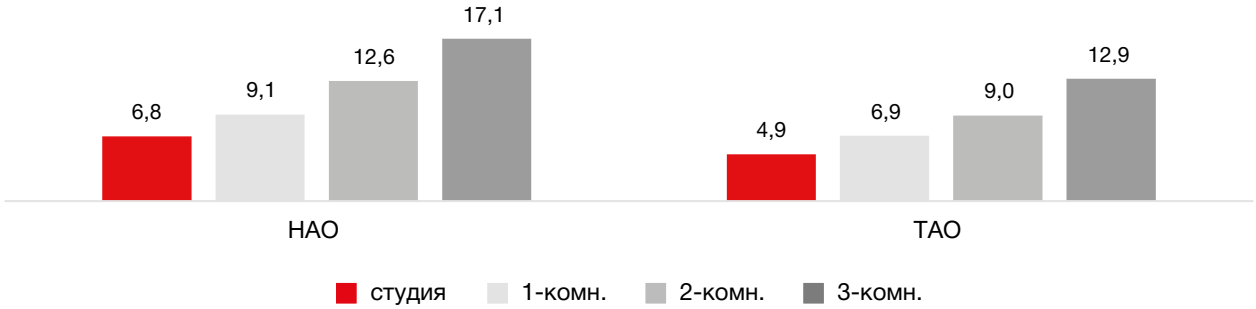
Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Основная часть предложения сосредоточена в Новомосковском административном округе (88,9%). Доля Троицкого административного округа – 11,1%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 226,2 тыс. руб./кв. м (-2,6% за квартал и -3,2% по отношению к началу года), в ТАО – 165,9 тыс. руб./кв. м (-2,8% за квартал и -2,9% к началу года).

SPN24.RU - Сервис Продаж Новостроек | www.spn24.ru + 7 (499) 709 709 5

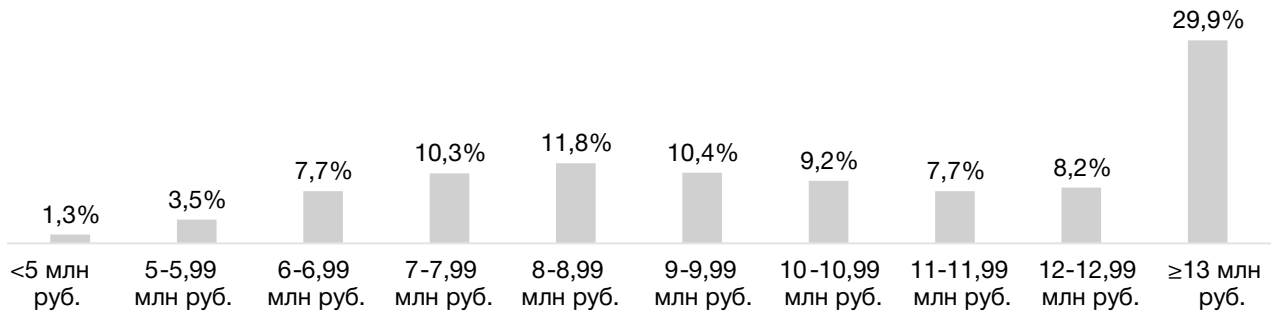
Средний бюджет по комнатности, млн руб.



Средняя стоимость студий на вторичном рынке в НАО за квартал уменьшилась с 7,1 до 6,8 млн руб., однокомнатных - с 9,5 до 9,1 млн руб., двухкомнатных – с 13 до 12,6 млн руб., трёхкомнатных – с 17,6 до 17,1 млн руб.

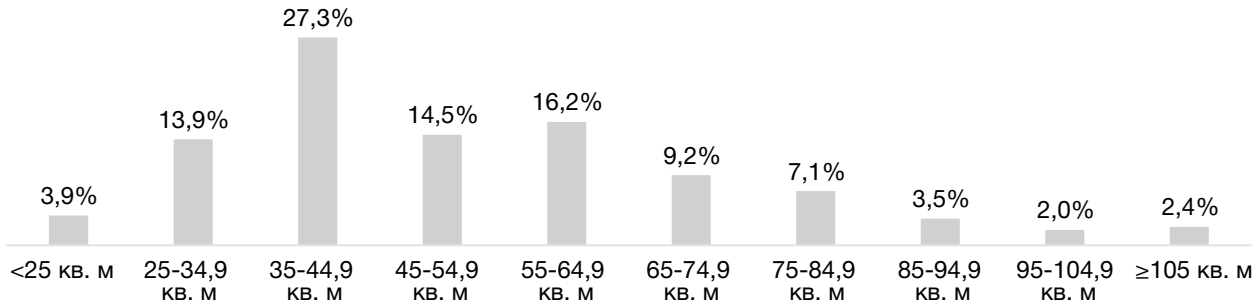
В ТАО за счёт большей удалённости от Москвы более доступные бюджеты, при этом за квартал по всем типам, кроме студий, также заметна коррекция: средний бюджет студий увеличился с 4,4 до 4,9 млн руб., однокомнатных – уменьшился с 7,2 до 6,9 млн руб., двухкомнатных – с 9,3 до 9 млн руб., трёхкомнатных – с 13,1 до 12,9 млн руб.

Структура предложения по бюджетам

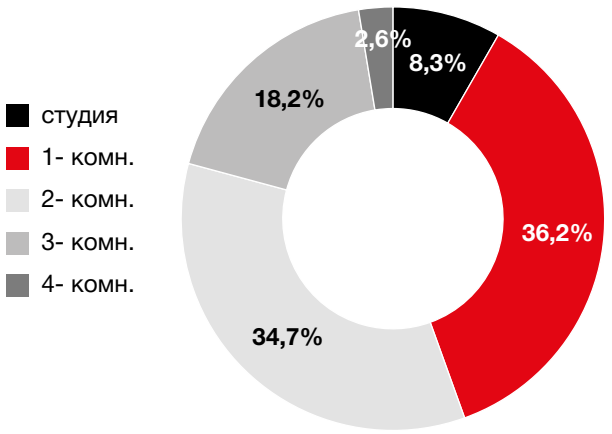


Так же, как и на вторичном рынке Москвы в старых границах, в Новой Москве продолжилось смещение структуры предложения в сторону уменьшения стоимости. Так, доля объектов с бюджетом до 7 млн руб. увеличилась за квартал с 10,2% до 12,5%. Доля квартир стоимостью от 7 до 13 млн руб. увеличилась с 57,2% до 57,6%. Доля объектов дороже 13 млн руб. уменьшилась с 32,6% до 29,9%.

Структура предложения по площади



Максимальная доля предложения (27,3%) на вторичном рынке Новой Москвы приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. Такие объекты активно приобретались в качестве стартового жилья с московской пропиской, а также в инвестиционных целях. При этом в целом ассортиментная линейка широко представлена в различных диапазонах площадей. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади существенно не изменилась.



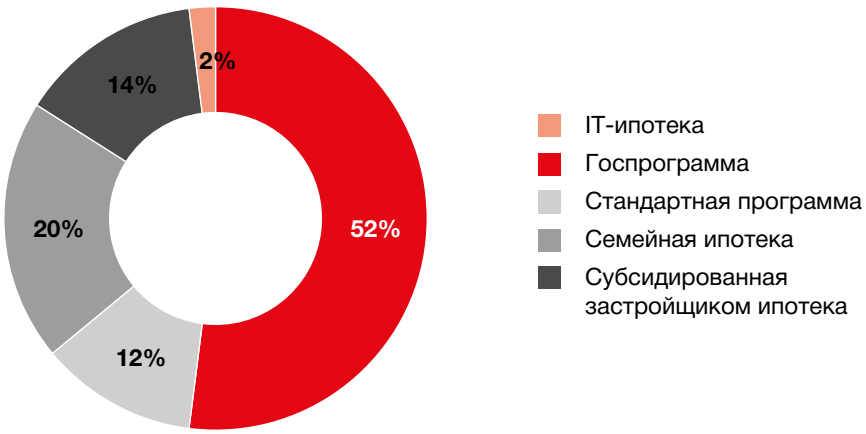
На вторичном рынке Новой Москвы по итогам квартала немного уменьшилась доля студий (с 9,2% до 8,3%) и увеличилась доля однокомнатных лотов (с 34,9% до 36,2%) за счёт сокращения доли трёхкомнатных и многокомнатных. При этом, по-прежнему, основную часть предложения составляют однокомнатные и двухкомнатные варианты.

В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартаментов минимально и, по-прежнему, составляет 2% от общего числа объектов в экспозиции. Средневзвешенная цена апартаментов – 164,7 тыс. руб./кв. м (сохранилась на уровне предыдущего квартала), квартир – 220,4 тыс. руб./кв. м (-2,8% за квартал).

6 Тенденции рынка ипотеки

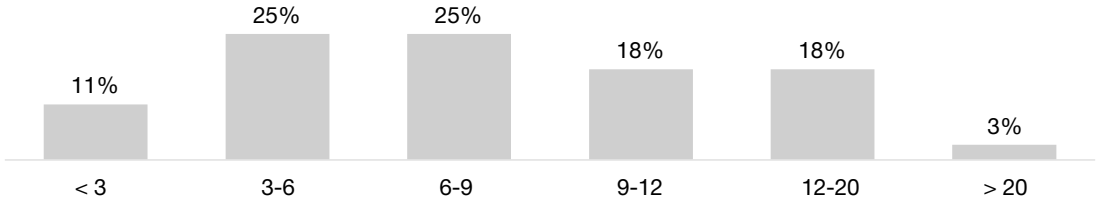
В IV квартале 2022 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 74,6%, Новой Москвы – 87,5%, Московской области – 82%.

Выданные кредиты в разрезе по программам



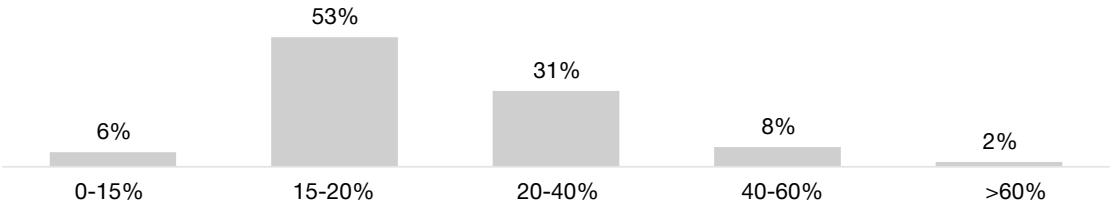
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в IV квартале 2022 года в массовом сегменте более половины (52%) ипотечных кредитов было выдано по государственной программе. При этом доля таких сделок снизилась за квартал с 57% до 52%. Существенную долю занимают ипотечные сделки по программе «Семейная ипотека», при этом за квартал их доля снизилась с 22% до 20%. Ощутимо снизилась доля сделок по стандартным ипотечным программам – с 18% в прошлом квартале, до 12% - в текущем. При этом за квартал существенно выросла доля сделок по программам субсидирования ипотечной ставки застройщиками – в прошлом квартале доля таких сделок составляла менее 0,5%, в текущем она достигла 14%. Доля IT-ипотеки немного снизилась (с 3% до 2%).

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



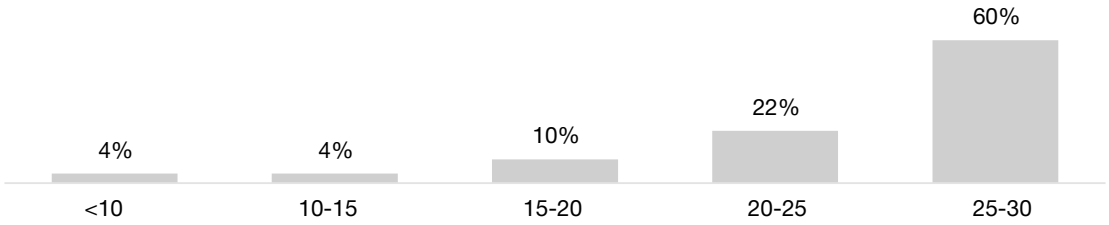
В IV квартале 2022 года сократилась доля ипотечных кредитов на сумму от 3 до 9 млн руб., в прошлом квартале она составляла 56% от общего объёма сделок, в текущем – 50%. При этом по сравнению с предыдущим кварталом с 8% до 11% выросла доля кредитов размером до 3 млн руб.

Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



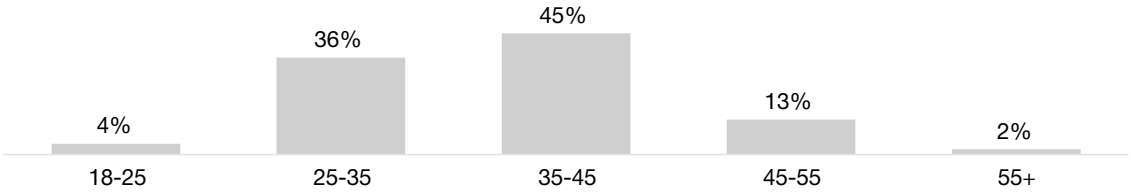
Как и в предыдущем периоде, в IV квартале 2022 года основная часть ипотечных займов приходилась на кредиты с первоначальным взносом от 15% до 20%, при этом за квартал их доля выросла с 44% до 53%. Именно такой первоначальный взнос необходим для участия в программах ипотечного кредитования с господдержкой. С 2% до 6% выросла доля кредитов с первоначальным взносом менее 15%. Доля кредитов с первоначальным взносом 20-40% снизилась с 35% до 31%, с первоначальным взносом 40-60% – снизилась с 12% до 8%, с первоначальным взносом более 60% – снизилась с 7% до 2%.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



В IV квартале 2022 года доля «долгосрочных» кредитов (со сроком погашения 25-30 лет) продолжала расти. В прошлом квартале она составляла 47%, в текущем – достигла 60%. При этом с 15% до 10% сократилась доля кредитов со сроком погашения 15-20 лет и с 30% до 22% сократилась доля кредитов со сроком погашения 20-25 лет.

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



Основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Московского региона по-прежнему составляли покупатели в возрасте от 35 до 45 лет – 45% от общего количества ипотечных сделок. При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля таких покупателей выросла с 40% до 45%. Доля покупателей в возрасте 45-55 лет снизилась с 17% до 13%.

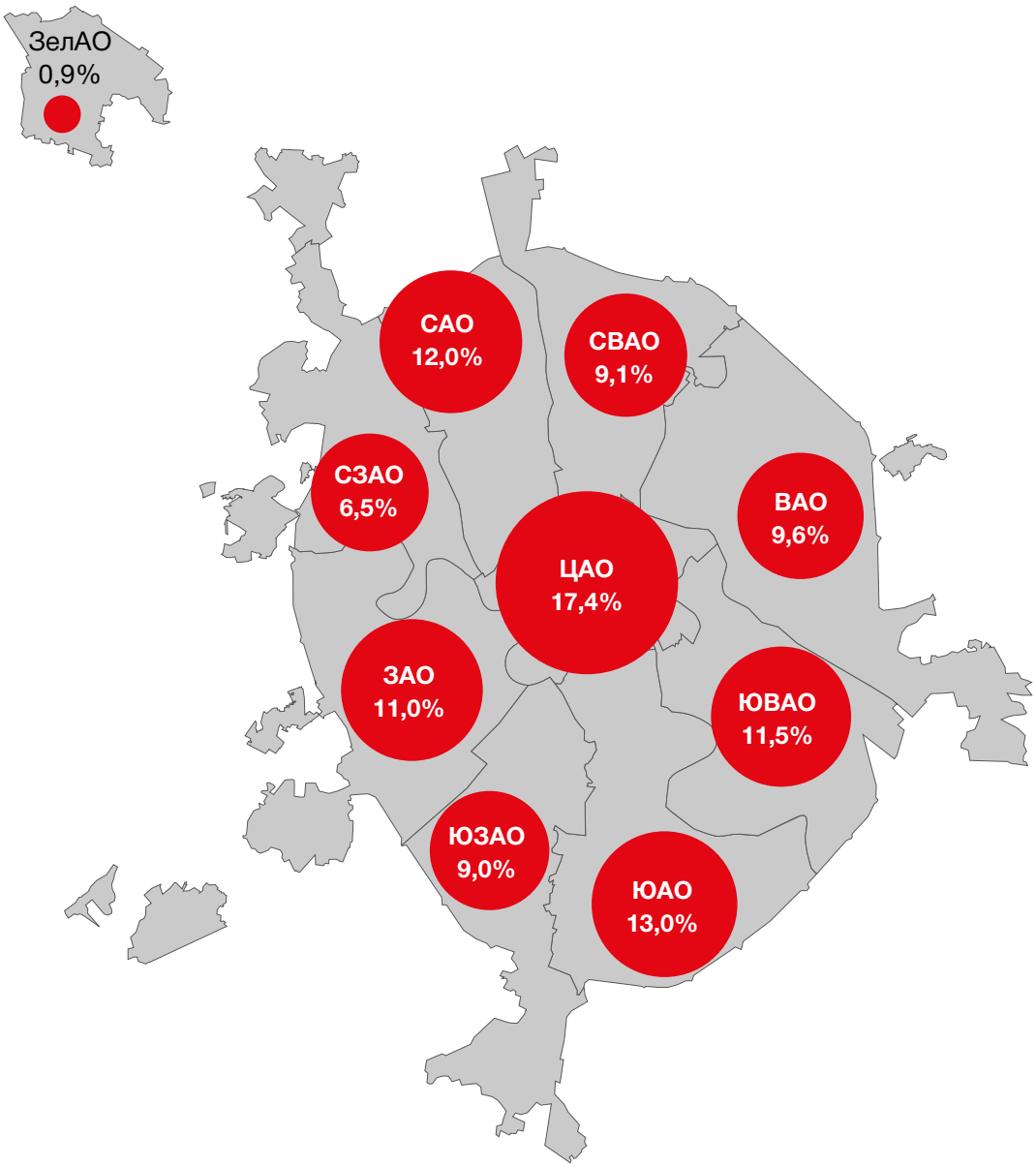
SPN24.RU - Сервис Продаж Новостроек | www.spn24.ru + 7 (499) 709 709 5

7 Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах

В IV квартале 2022 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, достиг 539,7 тыс. кв. м или 2,7 тыс. лотов. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции выросло на 22,6%, объём предложения в квадратных метрах вырос на 14,1%.

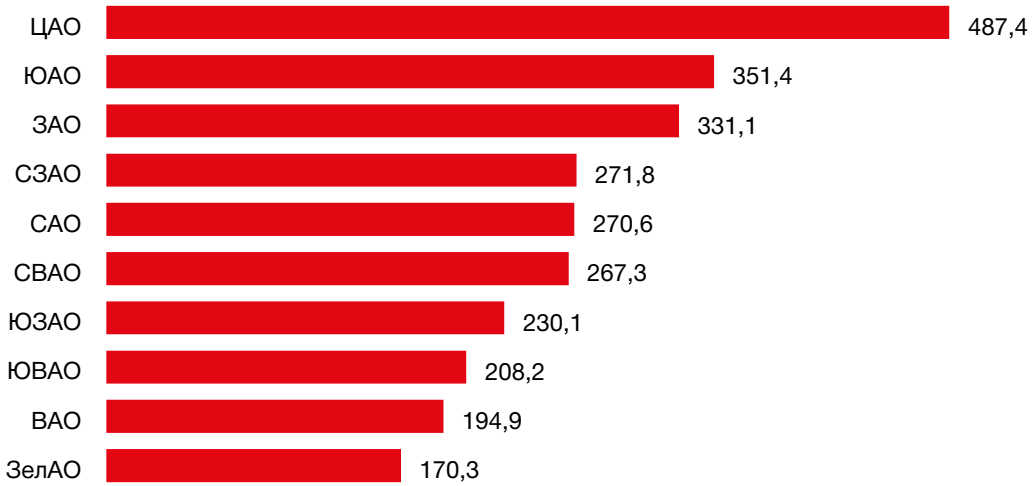
Наибольший объём площадей по-прежнему сосредоточен в ЦАО, однако его доля в предложении за квартал снизилась с 19,2% до 17,4% от суммарной площади объектов в экспозиции. На втором месте – по-прежнему ЮАО, его доля по сравнению с предыдущим кварталом выросла с 12,2% до 13,0%. На третье место вышел САО, за квартал его доля выросла с 10,2% до 12,0%. Наименьший объём предложения коммерческих помещений по-прежнему сосредоточен в ЗелАО (0,9%).

Общая структура предложения по округам



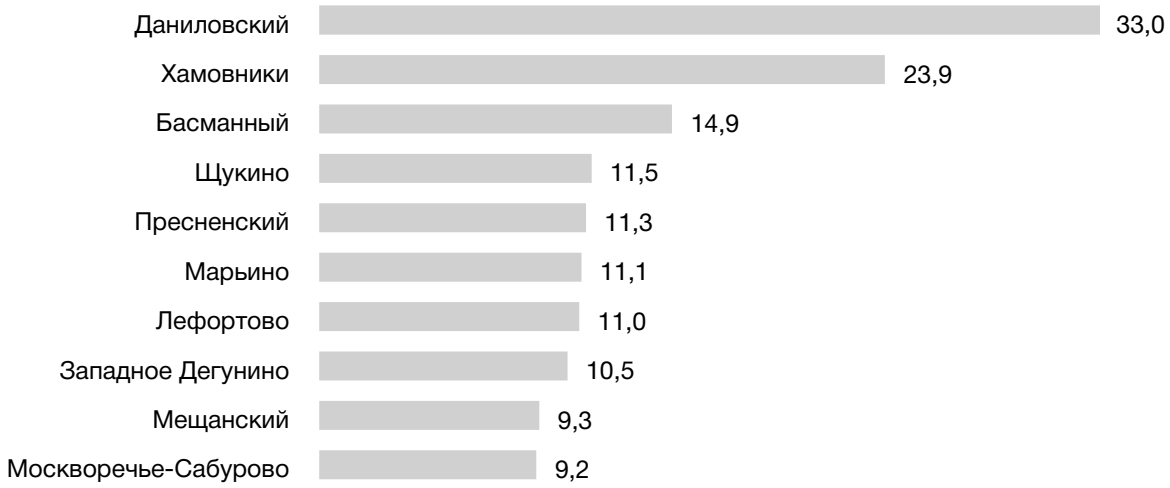
В IV квартале 2022 года цены продолжали снижаться. За квартал средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений снизилась на 6,5% и составила 306,1 тыс. руб./кв. м.

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



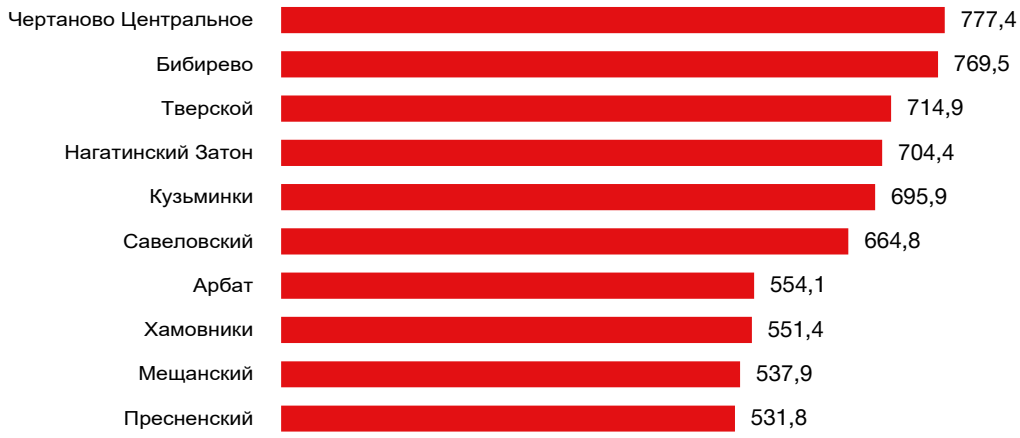
Лидером по уровню цен по-прежнему остаётся ЦАО (487,4 тыс. руб./кв. м). На второе место вышел ЮАО (351,4 тыс. руб./кв. м). Со второго на третье место переместился ЗАО (331,1 тыс. руб./кв. м). Наиболее низкая цена предложения – по-прежнему в ЗелАО (170,3 тыс. руб./кв. м). В IV квартале 2022 года снижение цен зафиксировано в большинстве округов. Максимальное снижение отмечается в САО (-14,2%). В ЮЗАО цены снизились на 12,2%, в ЦАО – на 12,1%, в ЮВАО – на 11,9%, в ЗелАО – на 11,1%, в ВАО – на 4,8%. В СЗАО цена почти не изменилась (+0,2%). Рост цен зафиксирован в ЮАО (+13,9%), СВАО (+6,6%) и ЗАО (+1,6%).

Топ-10 районов по объему предложения, тыс. кв. м

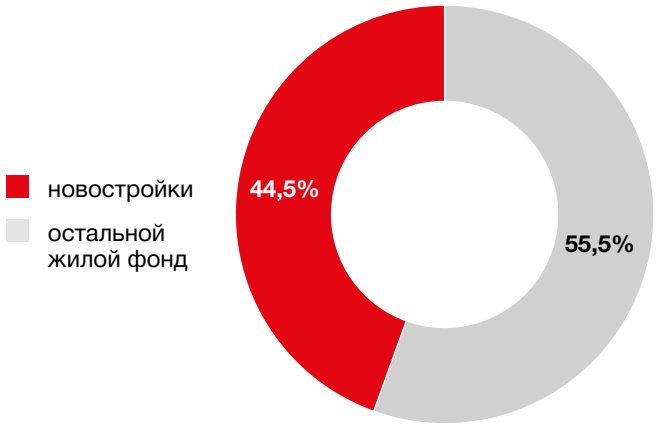


В IV квартале 2022 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 125 московских районах. На первое место по объёму предложения вышел Даниловский район, а район Хамовники переместился с первого на второе место. Третье место занял Басманный район.

Топ-10 районов по средневзвешенной цене, тыс. руб./кв. м

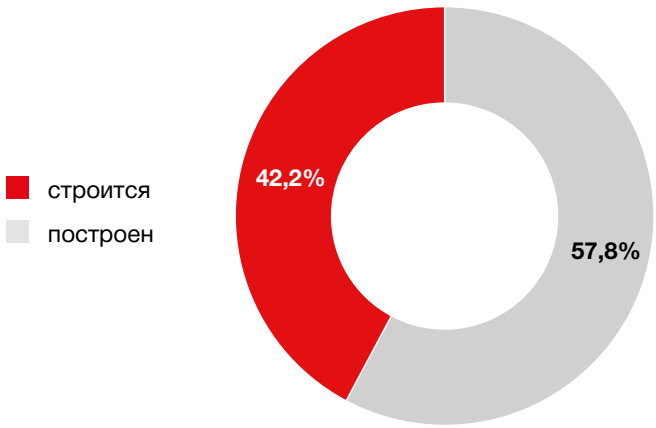


Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил район Чертаново Центральное (777,4 тыс. руб./кв. м). Второе место занял район Бибирево (769,5 тыс. руб./кв. м). Тверской район переместился со второго на третье место с ценой 714,9 тыс. руб./кв. м. Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Нагатинский Затон (704,4 тыс. руб./кв. м), Кузьминки (695,9 тыс. руб./кв. м), Савёловский (664,8 тыс. руб./кв. м). Существенное влияние на стоимость квадратного метра оказывает локация – помещения, расположенные в периферийных районах в непосредственной близости от станции метрополитена, могут стоить дороже, чем помещения, расположенные в центральной части города, но в удалении от основных пешеходных и транспортных потоков. Также на уровень цен существенное влияние оказывает изменение экспозиции, особенно в районах с небольшим объёмом предложения.

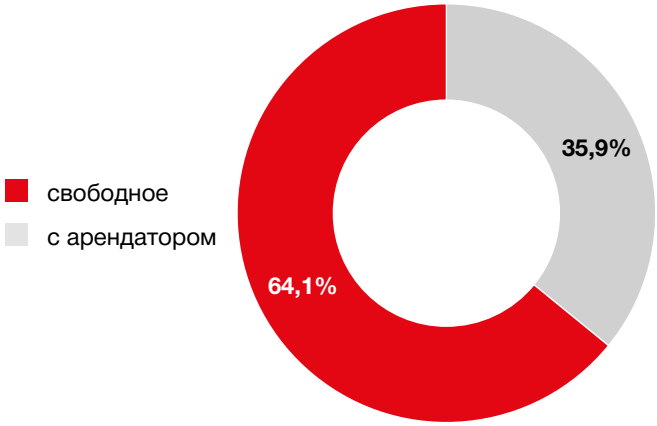


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках за квартал выросла с 42,8% до 44,5% от общего количества объектов в продаже. Доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года, наоборот, снизилась с 57,2% до 55,5%.

Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 350,1 тыс. руб./кв. м, за квартал цены в данной категории коммерческих помещений снизились на 6,2%, компенсировав рост в предыдущем квартале. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения также снизилась – на 8,1% и составила 278,4 тыс. руб./кв. м.

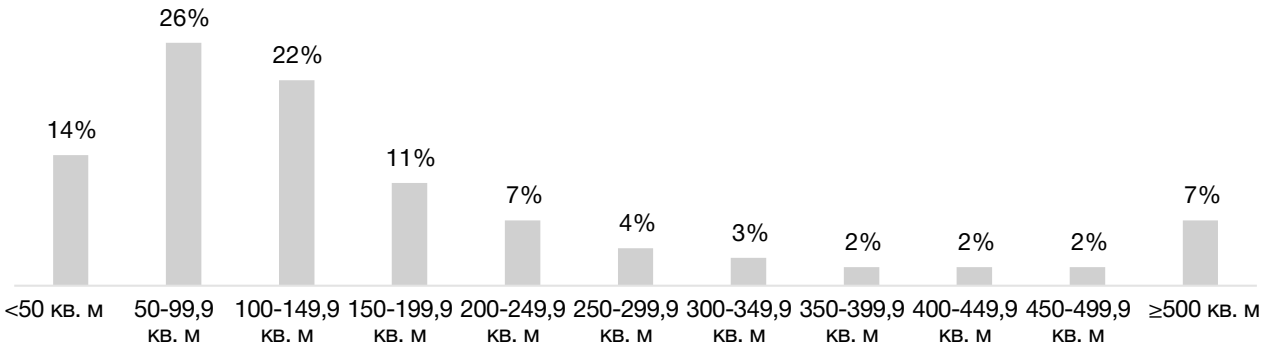


Доля предложения в строящихся новостройках по сравнению с предыдущим кварталом немного выросла – с 41,4% до 42,2%, в построенных, наоборот незначительно снизилась – с 58,6% до 57,8%. Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 363,9 тыс. руб./кв. м, в построенных – 342,3 тыс. руб./кв. м. В категории строящихся домов цены за квартал снизились на 16,1%, в категории уже построенных и введённых в эксплуатацию – практически не изменились (-0,6%). На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения – к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее ликвидные лоты (большие площади, низкая проходимость, неправильная конфигурация).



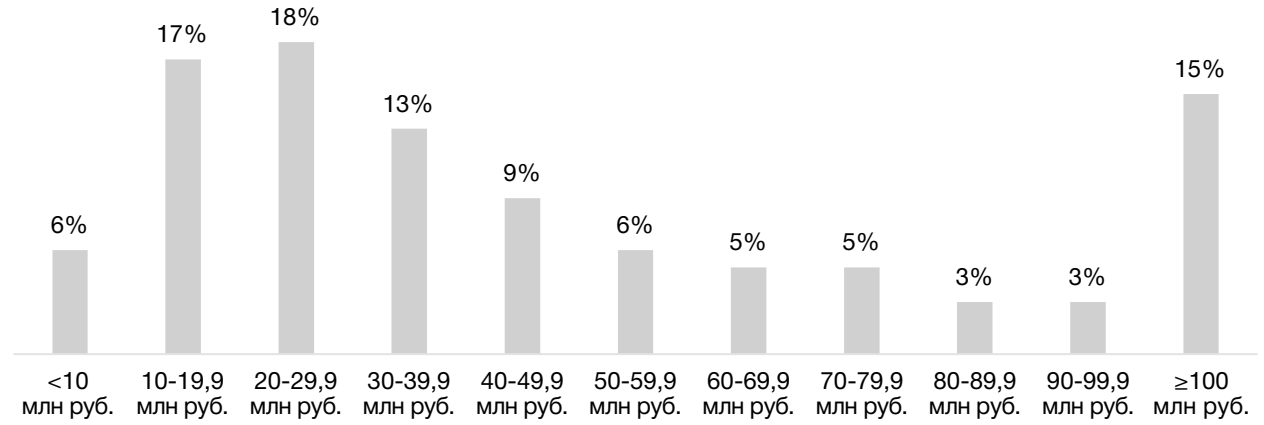
В IV квартале доля объектов с готовым арендным бизнесом сохранилась на уровне предыдущего квартала и составила 35,9% (в предыдущем квартале – 36,1%). Доля свободных помещений (без действующих арендаторов), также практически не изменилась и составила 64,1% (в предыдущем квартале – 63,9%). Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений – 312,8 тыс. руб./кв. м (-8,3% за квартал), помещений с арендаторами – 297,0 тыс. руб./кв. м (-4,1% за квартал).

Структура по площади



По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по размеру лотов практически не изменилась. Значительная часть предложения по-прежнему сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (48% от общего числа объектов в экспозиции). На долю помещений площадью менее 50 кв. м приходится 14% предложения. Доля лотов с площадью свыше 500 кв. м составляет 7%.

Структура по бюджетам



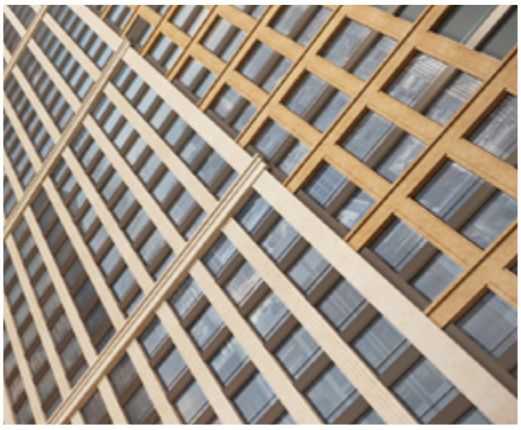
В структуре распределения предложения по бюджетам с 18% до 23% выросла доля помещений стоимостью до 20 млн руб. Существенную долю по-прежнему занимают помещения стоимостью от 20 до 30 млн руб. (18%, как и в предыдущем квартале). Доля помещений стоимостью свыше 100 млн руб. снизилась с 17% до 15%.

В IV квартале 2022 года в сегменте помещений стрит-ритейла сохранились и усилились тенденции предыдущего периода. Объём предложения продолжает расти, экспозиция пополняется новыми объектами, как в сегменте новостроек, так и в старом жилом фонде. При этом в сегменте новостроек на рынок активно выходят помещения с уже работающими арендаторами. Как и в прошлом квартале, рост объёма предложения обусловлен несколькими причинами – уходом зарубежных компаний из России и оптимизацией занимаемых площадей со стороны российских компаний, избавлением от низкодоходных объектов со стороны собственников-рантье, переменой места жительства владельцев помещений или необходимостью развивать другие бизнесы.

На фоне растущего объёма предложения, продолжается коррекция цен. За квартал средневзвешенная цена предложения снизилась ещё на 6,5%, то есть темп снижения цены сохранился на уровне предыдущего квартала.

Снижение деловой активности в сегменте коммерческих помещений, рост предложения и корректировка цен, вызванные влиянием негативных факторов, привели к тому, что собственники объектов стали предлагать различные инструменты стимулирования спроса – скидки в размере 7-10%, рассрочку, а застройщики проектов, в составе которых есть коммерческие площади – субсидированную ипотеку.

8 Выводы и прогнозы



В 2022 году рынок продолжал развиваться, сохраняя высокую ёмкость спроса, которая сравнима с показателями доковидных лет, до периода бума на рынке новостроек в постковидный период. Так, в целом в прошедшем году в Москве в реализацию поступило 1,1 млн кв. м нового жилья, что очень близко к показателю прошлого года – на 1,7% ниже, чем было выведено в продажу в 2021 году. Совокупный объём спроса в 2022 году сопоставим с показателем стабильного 2019 года, тем не менее, его распределение было неравномерным на фоне нестабильной клиентской активности. Львиную долю спроса в 2022 году собрали те девелоперы и проекты, которые оперативно вводили стимулирующие меры и запускали дополнительные инструменты продаж. Таким образом, 2022 год не стал годом антирекордов, девелоперы и застройщики совместно с банковским сектором активно выводили на рынок различные инструменты, стимулирующие клиентов к покупке, делая ее более доступной.

В конце 2022 анонсируемые скидки достигли 30-35%. Появились новые формы покупки – траншевая ипотека, различные варианты отсрочек платежа, обратный выкуп с гарантированной доходностью, трейд-ин автомобиля.

Наилучшие результаты по объёму продаж показывали те проекты и застройщики, которые оперативно реагировали на ситуацию на рынке.

При этом снижения цен на рынке новостроек московского региона, вопреки ожиданиям некоторых участников рынка, не произошло. По сравнению с предыдущими периодами, в 2022 году рост цен замедлился и стабилизировался – выходящий на рынок объём нового предложения по более доступным ценам компенсируется ростом цен в проектах, находящихся в продаже, что характерно для стабилизирующегося рынка.

Ипотека сохраняет свою актуальность и критическую значимость для рынка недвижимости в целом. Продление льготной ипотеки до 1 июля 2024 года и повышение ставки по ней с 7% до 8% не приведёт к негативным последствиям, а, напротив, сбалансирует динамику продаж на рынке новостроек и вторичного жилья. В период, когда уровень ипотечных ставок новостроек и вторичного рынка достаточно близкий, можно рассчитывать на положительный эффект от активизации рынка вторичного жилья. Возникает дополнительный рабочий инструмент привлечения ликвидности для рынка новостроек.

Сохранение текущего уровня цен и тенденции развития рынка ипотечных продуктов, тем не менее, способствуют перетоку части спроса в более бюджетные сегменты, в том числе в проекты Московской области, где по сравнению с той же Новой Москвой, бюджет покупки остается более доступным.

В 2023 году стоит рассчитывать на расширение инструментов застройщиков, позволяющих поддержать спрос. Помимо субсидированных ставок, можно ожидать наращивания темпов развития экосистем и «пакетных» продуктов по аналогии с банковским сектором. Фактически срок взаимодействия девелопера и покупателя будет косвенно увеличен за счёт продолжения взаимодействия в рамках экосистемы. С другой стороны, девелоперы смогут сформировать полноценный круг своих постоянных клиентов-инвесторов и не только.

Подготовка новых проектов в 2022 шла активно, и в 2023 стоит ждать выхода значительного количества новых интересных проектов, в том числе и в знаковых для города местах. Продолжится освоение бывших промышленных территорий в рамках государственных программ, благодаря чему усилится тенденция формирования многофункциональных комплексов и кластеров, сочетающих в себе различные типы недвижимости – офисы, торговлю, апартаменты. Среди крупных застройщиков растёт интерес к рынку загородного жилья, который в последние годы практически не развивался, хотя пандемия 2020 года показала, что запрос со стороны покупателей на качественные проекты существует.

Масштабные перспективные проекты и накопленный опыт реализации проектов, как в Москве, так и в других регионах, способствуют развитию тенденции совместной реализации проектов с участием нескольких девелоперских компаний. Помимо этого, в условиях сложного рынка, а именно таким он будет оставаться в 2023 году, на новый уровень выходит вопрос многоканальности продаж – эффективная совместная работа девелоперов и риэлторских структур различного формата.

Высокие показатели спроса в 2022 году сохранили проекты и девелоперы, которые активно применяли различные стимулирующие инструменты продаж – акции, субсидированную ипотеку. Отдельно необходимо отметить ипотеку траншами, которая появилась на отечественном рынке в 2022 году. Данный формат ипотеки уже показал свою эффективность на зарубежных рынках, и теперь доступен у нас. Существенное преимущество данного инструмента – возможность оптимизировать ежемесячные выплаты и даёт большую гибкость для клиента в части первоначального взноса, при этом не возникают дополнительные риски для участников рынка в части прозрачности и надёжности таких сделок. Ипотека траншами будет становиться всё более популярной в 2023 году.

В перспективе 2023 года к этим инструментам будет необходимо добавлять новые каналы продаж, расширять поле работы с потенциальными покупателями, при этом не увеличивая расходную часть маркетинговых бюджетов. Многоканальность продаж и кооперация с новыми партнёрами – ответные меры на тенденции рынка в 2023 году.

Таким образом, 2023 год может дать толчок к расширению взаимодействия игроков рынка и повысить уровень деловой активности на рынке недвижимости Московского региона.

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы

Категории		Расположение	Архитектурное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение	Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутренний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности
Классы	Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
	Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный паркинг. Опционально: подземный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
	Бизнес	Преимущественно престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей. Кондиционирование – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огороженная территория. Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
	Премиум	Престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект. Возможно привлечение именитых архитекторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
	Элита	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)	Уникальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательно не более 2	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, многоуровневая система охраны, высокотехнологичные системы доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж

О компании Est-a-Tet

Инвестиционно-риэлторская компания Est-a-Tet создана в 2008 году и сегодня входит в топ лидеров рынка новостроек Московского региона. Помимо специализации по предоставлению полного спектра услуг во всех сегментах первичного рынка – от подбора объектов до заключения сделок, в зоне компетенции компании – работа с вторичной недвижимостью (в т. ч. покупка, продажа, обмен, срочный выкуп, юридическое и финансовое сопровождение сделок, trade-in), брокеридж коммерческой недвижимости, а также консалтинг с масштабным комплексом экспертизы – от разработки концепций до участия в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами в сфере жилищного строительства: MR Group, МИЦ, Центр-Инвест, Кортрос, ДОМ.РФ, Capital Group, Основа, RG Девелопмент и др.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона, такие как: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «1147», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», МФК «Савёловский Сити», ЖК D1, ЖК «Небо», ЖК «Настоящее», Город на реке Тушино 2018, ЖК «Царская площадь», комплекс SLAVA, Клубный город реке Primavera, комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцова и Мытищ.

В портфеле проектов компании постоянно присутствует более 20 проектов на эксклюзивной и ко-эксклюзивной реализации с объемом предложения на уровне полумиллиона квадратных метров, или более 6 000 квартир.

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является двукратным обладателем международной награды от European Property Awards.

Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

Департамент проектного консалтинга Est-a-Tet осуществляет полномасштабные исследования рынка, а также регулярные мониторинги, исследования спроса для рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и обширному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам различных классов и в различных локациях, основываясь на анализе реального клиентского спроса в данном месте, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учётом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

Роман Родионцев
Директор департамента
проектного консалтинга Est-a-Tet

тел.: +7 (495) 223 8888, доб. 327
моб.: +7 (925) 008 2021
e-mail: rrs@estatet.ru

Данный обзор подготовлен исключительно в информационных целях. Любое использование материалов обзора – только при письменном разрешении компании Est-a-Tet. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

www.spn24.ru

estatet.ru

Новостройки

Вторичная недвижимость

Коммерческая недвижимость

SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru

Более 125 объектов в Москве и Подмосковье

Собственный ипотечный центр

Программа привилегий

EST-A-TET

SPN24.RU

EST-A-TET

SPN24.RU | СПН24 - «Сервис Продаж Новостроек»

info@spn24.pro +7 (499) 709 709 5 www.spn24.ru

г. Москва | м. «Спортивная» | Саввинская набережная, 23с1 | 119435

8 [495] 223 88 88 info@estatet.ru estatet.ru