

III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

В III квартале 2023 г. в открытых продажах первичного рынка жилья бизнес-класса было представлено 1,23 млн кв. м недвижимости бизнес-класса. На фоне активизации спроса в III квартале данный индикатор снизился на 9% по отношению к предыдущему кварталу. По отношению к аналогичному периоду 2022 г. динамика положительная и составляет 3%.

По данным проектных деклараций в III квартале 2023 г. на рынок вышло 319 тыс. кв. м нового предложения квартир и апартаментов, из которых 42 тыс. кв. м было доступно в экспозиции. По сравнению с предыдущим кварталом объем нового предложения по ПД увеличился на 17%, объем нового предложения в экспозиции за тот же период снизился на 50%. Годовая динамика данных индикаторов составила -13% и -54% соответственно.

По итогам III квартала средневзвешенная цена квадратного метра предложения в бизнес-классе составила 470 тыс. рублей, что на 2% выше, чем кварталом ранее, и на 5% выше, чем в III квартале 2022 г. На рост цены повлияла активизация спроса, обусловленная ростом ключевой ставки и, как следствие, ростом ставок по ипотеке, на фоне которых на рынке активизировались как покупатели недвижимости для собственного проживания, так и инвесторы.

Объем поглощения в III квартале 2023 г. составил 549 тыс. кв. м квартир и апартаментов, что на 57% больше объема продаж II квартала и в 2,1 раза больше объема продаж годом ранее. Если во II квартале наиболее востребованными были одно- и двухкомнатные лоты, то в III квартале – студии, которые привлекали покупателя более доступными общими бюджетами покупки.

Активизация спроса в целом отразилась и на объеме ипотечных сделок: по итогам III квартала 2022 г. с привлечением банковских средств было заключено 2,9 тыс. ДДУ, в III квартале 2023 г. – 6,5 тыс. ДДУ.

Объем предложения
1230 тыс. кв. м



+3% к III кварталу
2022 г.

Средневзвешенная цена
470 тыс. руб./кв. м



+5% к III кварталу
2022 г.

Объем спроса
549 тыс. кв. м

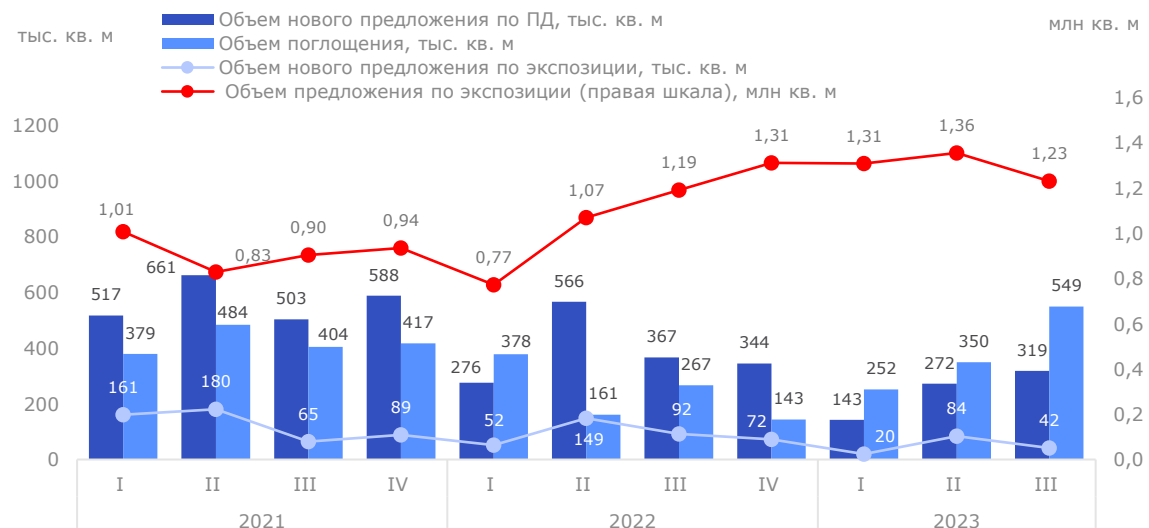


в 2,1 раза к III кварталу
2022 г.

График 1

Динамика объема предложения и спроса, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в III квартале 2023 г. Бизнес-класс

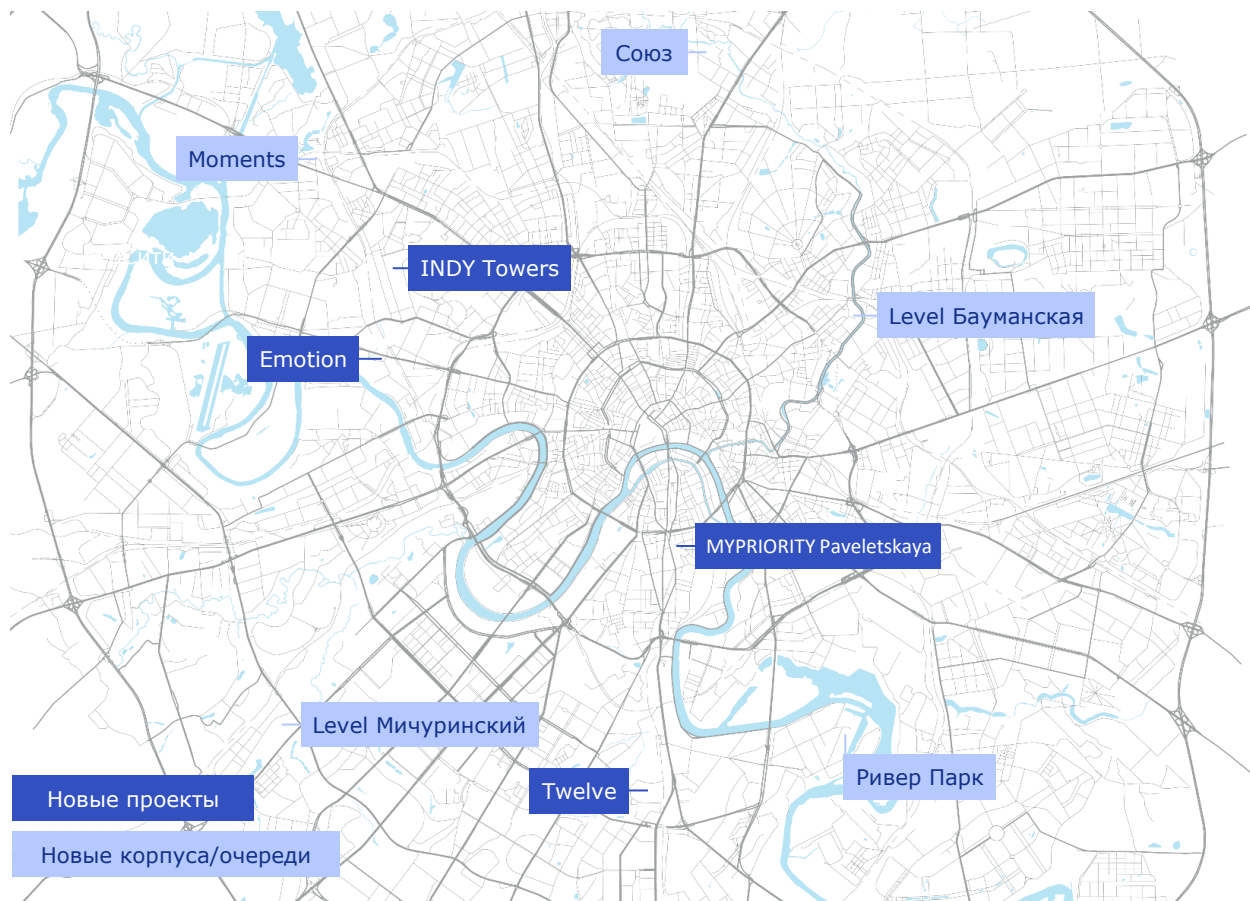


Таблица 1
Новое предложение в III квартале 2023 г., бизнес-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Квартиры	INDY Towers	Корпуса А, В, С	«Аквилон»	IV кв. 2026	959
СВАО	Квартиры	Союз	Корпуса 3, 4	«Родина»	III кв. 2025	392
ЮАО	Квартиры	Ривер Парк	Корпус 7	«Ферро-Строй»	IV кв. 2025	282
ЮАО	Квартиры	Twelve	Корпуса 1, 2, 3	Tekta	I кв. 2026	926
ЗАО	Квартиры	Level Мичуринский	Корпуса 7, 8	Level Group	IV кв. 2026	706
СЗАО	Квартиры	Moments	Корпус 2.1	ПИК (Forma)	I кв. 2027	734
СЗАО	Апартаменты	Emotion	Корпус 1	ГК «Основа»	II кв. 2027	551
ЦАО	Квартиры	Level Бауманская	Корпуса А1, А2-3	Level Group	IV кв. 2025	114
ЦАО	Квартиры	MYPRIORITY Paveletskaya	Корпус 1	ГК «Гранель»	IV кв. 2026	377

Предложение

В III квартале 81% предложения формировали квартиры и 19% — апартаменты. 24% предложения, как и кварталом ранее, сконцентрировано в ЮАО. На втором месте с долей в 15% предложения находятся проекты ЗАО, 14% предложения представлено в СЗАО. ВАО — округ с минимальным объемом рыночного предложения, хотя здесь так же ведется активное строительство жилья, но в рамках государственной программы реновации.

На долю нового предложения в экспозиции в III квартале приходится 42 тыс. кв. м общего объема предложения. Сегмент бизнес-класса пополнился проектами INDY Towers (САО) от «Аквилон», Emotion (СЗАО) от ГК «Основа», Twelve (ЮАО) от Tekta.

Практически равные доли в 34% и 33% соответственно формируют двухкомнатные и трехкомнатные квартиры. На долю студий и однокомнатных квартир приходится 10% и 18% предложения. В сегменте апартаментов двухкомнатные лоты также имеют максимальную долю в 36%, при этом студии и однокомнатные апартаменты занимают 49% предложения. Традиционные квартиры — это более семейный формат, поэтому здесь преобладают лоты с двумя и более комнатами. Апартаменты же в большей степени — первое жилье или жилье для тех, кто ориентирован на карьеру и не нуждается в большой жилплощади.

Среди квартир наибольший объем предложения — 18% — формируют площади в 60-70 кв. м, среди апартаментов 37% предложения — это площади менее 40 кв. м.

График 2

Структура предложения по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

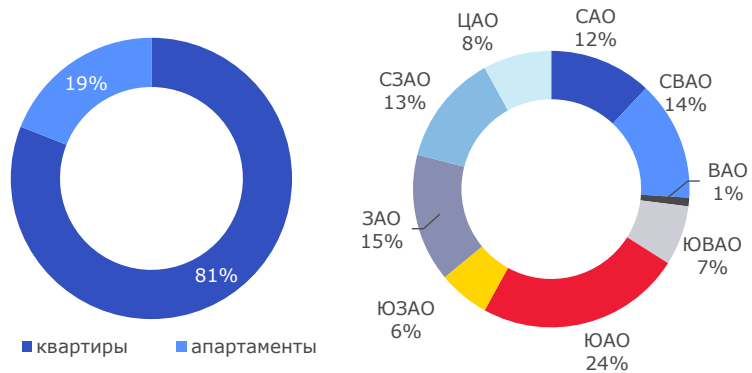


График 3

Структура предложения по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

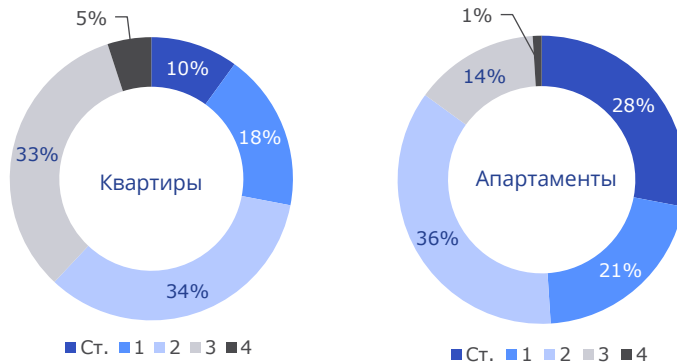
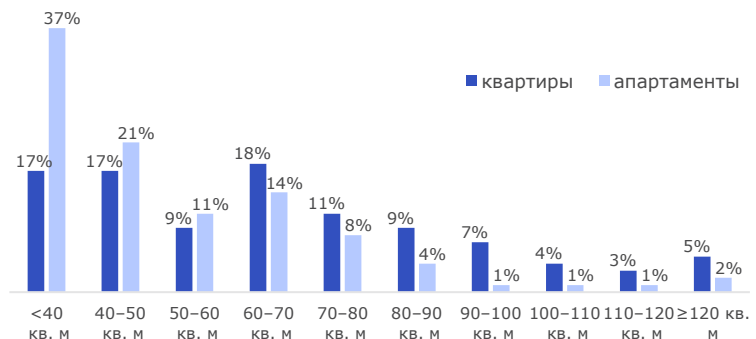


График 4

Структура предложения по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Цены

Средневзвешенная цена квадратного метра квартир и апартаментов бизнес-класса в III квартале 2023 года составила 470 тыс. руб. В сегменте квартир по итогам квартала данный индикатор составил 482 тыс. руб./кв. м, в сегменте апартаментов – 417 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена квадратного метра квартир выросла на 4% — за счет активизации спроса на фоне роста ключевой ставки и ипотечных ставок. В сегменте апартаментов средневзвешенная цена, наоборот, снизилась на 6%. В отличие от квартир апартаменты пользуются меньшим спросом и на них не распространяются льготные программы ипотеки, в связи с чем девелоперы комплексов апартаментов пытались удержать покупателя более выгодными прайсовыми ценами.

За счет вымывания наиболее интересных по цене лотов, наибольший объем выставленных на продажу квартир в III квартале был сосредоточен в бюджете свыше 40 млн руб. — 24% предложения. Среди предложения апартаментов максимальный выбор был представлен среди бюджетов от 10 до 15 млн рублей — 26% от общего объема предложения.

По округам Москвы в сегменте квартир максимальная средневзвешенная цена, как и в прошлом квартале, зафиксирована в ЗАО, в сегменте апартаментов — в ЦАО.

Минимальный бюджет в III квартале 2023 г. в сегменте бизнес-класса был зафиксирован в комплексе апартаментов МФК «3215» в ЦАО — 5,7 млн руб. за 16,8 кв. м.

График 5
Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

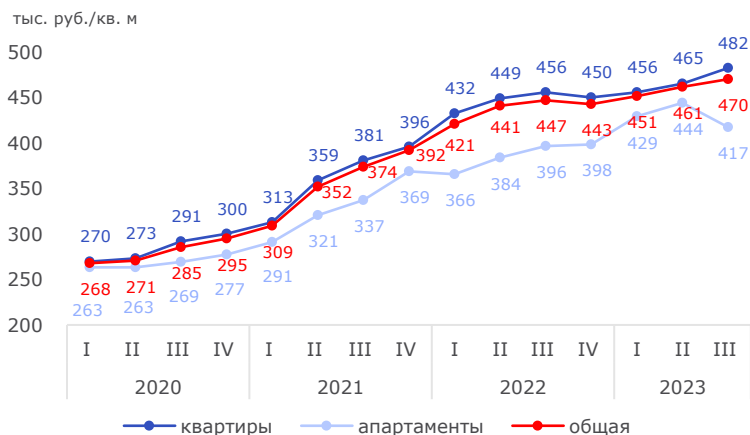


График 6
Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

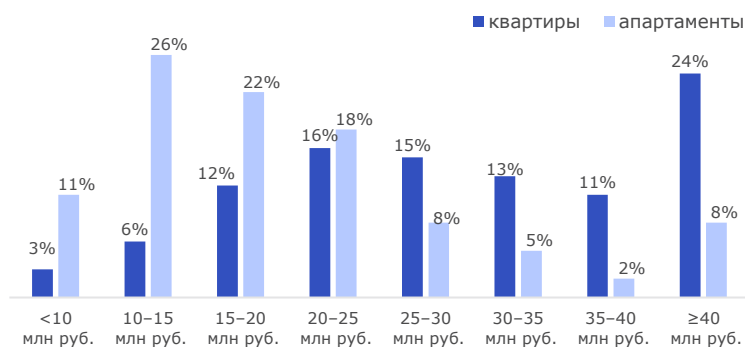
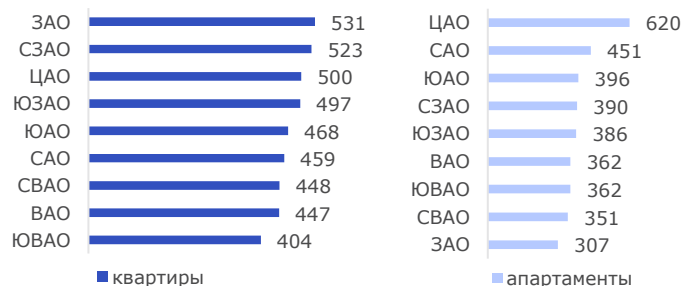


График 7
Средневзвешенная цена по округам, бизнес-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



Спрос

Девять из десяти проданных в III квартале 2023 г. лотов приходилось на квартиры: 91% в структуре спроса. 23% реализованных лотов расположено в ЮАО, где сосредоточен и максимальный объем предложения. На втором месте по объему поглощения III квартала находятся новостройки СЗАО (19%), на третьем — проекты САО и ЮВАО: по 12% спроса в каждом из округов.

Максимальным спросом в III квартале пользовались двухкомнатные квартиры (34% в структуре спроса) и апартаменты-студии (42% в структуре спроса). С 8% до 13% за квартал выросла доля реализованных квартир-студий и с 31% до 42% — доля апартаментов-студий. При этом в сегменте предложения на студии в III квартале приходилось 10% в сегменте квартир и 28% в сегменте апартаментов. Спрос на минимальные площади вырос на фоне повышения ключевой ставки и наиболее доступных общих бюджетов покупки таких лотов. Если по итогам II квартала на площади <40 кв. м приходилось 20% в сегменте квартир и 54% в сегменте студий, то в III квартале — 25% и 59% соответственно.

С привлечением ипотечных средств в бизнес-классе в III квартале 2023 г. было заключено 66% сделок. В сравнении с предыдущим кварталом доля ипотеки выросла на 3 п.п. Год назад данный показатель составлял 64%.

График 8

Структура спроса по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

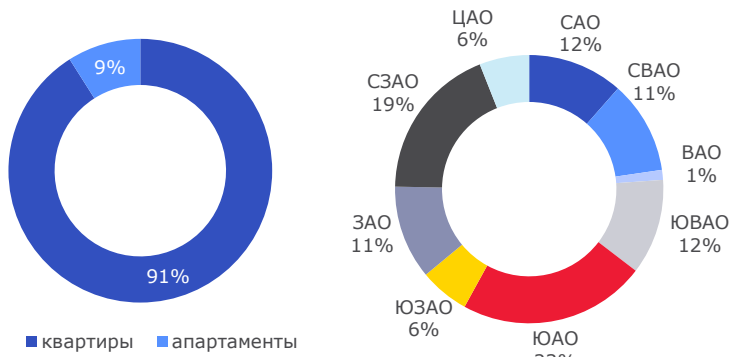


График 9

Структура спроса по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

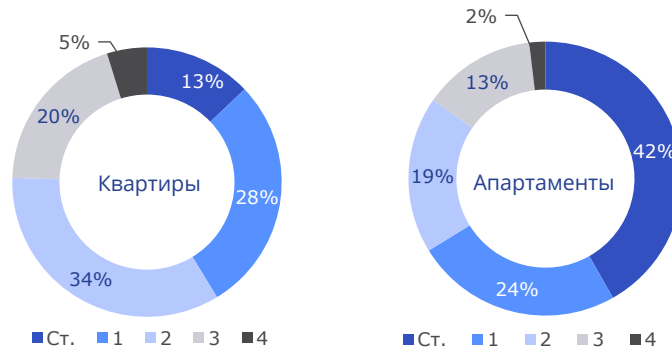


График 10

Структура спроса по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers

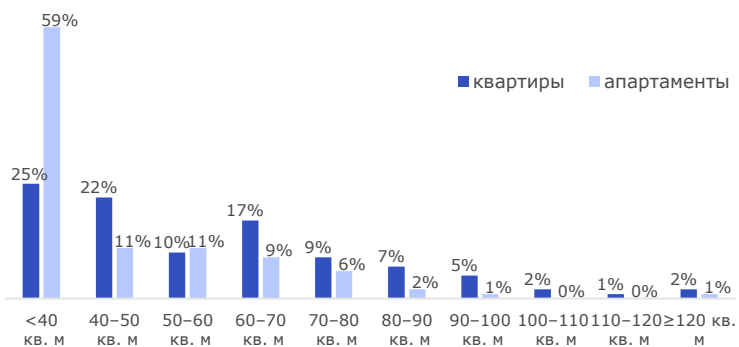


График 11

Структура спроса по типу оплаты, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер

Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор

Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Заместитель директора

Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Наталья Борискина

Старший аналитик рынка жилой недвижимости

Natalya.Boriskina@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM

Региональный директор

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Copyright © 2023 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

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