



Nikoliers

III квартал 2022 г.

Жилая недвижимость Россия | Москва

Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы

2022 год по-прежнему характеризуется высокой турбулентностью на рынке жилой недвижимости Москвы. Уже в начале года можно было заметить снижение спроса на жилье, при этом минимальное значение было достигнуто во II квартале текущего года. Повышение уровня цен и ключевой ставки стали основными факторами, которые поспособствовали формированию этой тенденции. Объем предложения, наоборот, в наибольшей степени снизился в I квартале 2022 г. и повышался два последующих периода, пока не достиг максимального уровня с конца 2020 г. — 2,45 млн кв. м (III квартал 2022 г.).

В III квартале существенное влияние на рынок жилой недвижимости оказало двухэтапное снижение ключевой ставки ЦБ: сначала с 9,5% до 8% в июле, а затем до 7,5% в середине сентября. Застройщики стали предлагать новые условия по ипотеке 0. Чаще всего у девелоперов можно было встретить предложение 0,01%, 0,1% или 1,99% на первый год-два с последующим переходом на базовую ипотечную ставку. В качестве альтернативы некоторые застройщики также предлагали выбрать сниженную фиксированную ставку на весь срок.

Корректировки цен в сторону снижения были заметны в отдельных жилых комплексах и в большинстве случаев обусловлены низким уровнем спроса в прошлом квартале. Тем не менее пересмотр цен был точечным — он был отмечен преимущественно в апартаментах и не повлиял на тенденцию роста средневзвешенной цены квадратного метра, которая два последних квартала показывает стабильное повышение. Девелоперы также предлагали большие скидки на отдельные лоты в ЖК: они варьировались от 10% до 20%. Покупатели могли выбрать между скидкой и субсидированной ипотекой на определенный пул квартир.

В результате снижения ключевой ставки до уровня I квартала 2022 г. рынок оживился, объем сделок в новостройках в III квартале 2022 г. увеличился на 33% по сравнению с предыдущим кварталом. Спрос постепенно рос в течение трех месяцев III квартала. Август показал довольно высокую клиентскую активность — 33% от общего числа сделок, что объяснялось внедрением ипотеки от застройщика. К тому же доля ипотеки в общем объеме сделок выросла на 17 п.п. по сравнению с показателем предыдущего квартала и достигла максимальной доли от общего числа сделок за последние 5 лет — 78%.

В середине сентября в ЦБ обозначили необходимость предпринять решительные меры относительно застройщиков, которые возобновили предложения по субсидированной ипотеке от 0% до 2%. Как указала глава ЦБ Эльвира Набиуллина, такие предложения являются «маркетинговыми» и нацелены на дополнительное привлечение клиентов, притом что фактически не являются

более выгодными для покупателя, чем базовые ставки. Фактически при выборе клиентом субсидированной ипотеки в качестве способа оплаты квартиры застройщик реализует этот лот с наценкой. Так, чтобы сохранить спрос на фоне ужесточения регулирования за такими ипотечными предложениями, застройщики начали массово внедрять скидки в сентябре, за счет чего им удалось удержать продажи, и сентябрь стабильно стал лидером III квартала по числу сделок.

На фоне отсутствия государственного субсидирования ипотеки на приобретение апартаментов, в этом квартале появились предложения по субсидированию ипотеки от застройщиков для апарт-комплексов. Однако спрос на апартаменты по-прежнему уменьшается. Этот тип недвижимости занял всего 6% от общего объема поглощения — 786 тыс. кв. м — и составил 45 тыс. кв. м, тогда как в предыдущем периоде составлял 9% (31 тыс. кв. м из 364 тыс. кв. м).

В результате того, что застройщики предлагали разные предложения по ипотеке с нулевой ставкой в течение первых двух месяцев III квартала, мы наблюдаем снижение привлекательности ипотеки по госпрограмме, средневзвешенная ставка по которой к концу III квартала 2022 г. установилась на уровне 6,64%*. По данным «Дом.РФ», если по итогам II квартала доля кредитов, выданных по программам с господдержкой, составляла 48% от общего количества выданных кредитов, то в августе доля льготной ипотеки составила 32%. Таким образом, при регулировании ипотеки 0 со стороны ЦБ ипотека с господдержкой в IV квартале может стать основным стимулятором спроса.

Дополнительным фактором, который уже начинает оказывать влияние на рынок первичного жилья, является увеличение конкурирующего предложения на рынке «вторички», в частности рынок переуступок первичного жилья. С учетом того, что сделки в этом сегменте нередко подразумевают торг и покупатель может договориться о снижении стоимости приобретаемого имущества, рынок переуступок может в некоторой степени оттянуть на себя спрос покупателей, для которых готовое «новое» жилье становится более значимым критерием для покупки, чем возможность взять ипотеку с меньшей процентной ставкой, характерной для рынка первичного жилья. Более того, на фоне турбулентности на рынке многие старты продаж в новых ЖК могут быть перенесены на начало следующего года. Таким образом, вторичное жилье в перспективе будет формировать значимую конкуренцию рынку первичного жилья.

*Среднее по топ-10 банков, выдающих ипотечные кредиты по госпрограмме (Источник: Дом.рф)

Карта новых проектов



Основные индикаторы



По итогам III квартала 2022 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса*) составил 2,5 млн кв. м, что на 7% больше, чем в прошлом квартале, и на 23% больше, чем в III квартале 2021 г. В количественном выражении на рынке представлено 45 тыс. лотов, при этом за квартал количество выросло на 9%, а за год — на 34%.

Общий объем новых проектов и корпусов, вышедших на рынок в III квартале 2022 г., составляет 899 тыс. кв. м (по общей продаваемой площади квартир и апартаментов). В экспозицию было выставлено 23% этого объема, или 207 тыс. кв. м, – это на 40% меньше, чем в прошлом квартале, и на 8% превысило показатели прошлого года.

Средняя площадь лота в экспозиции в III квартале 2022 г. уменьшилась с 56 кв. м до 54 кв. м, при этом средняя площадь реализованного лота увеличилась на 1 кв. м.

Средневзвешенная цена в III квартале сохранила темп роста предыдущего квартала и увеличилась на 2% до показателя 406 тыс. руб./кв. м (без учета элитного сегмента).

По итогам III квартала общий объем сделок составил 786 тыс. кв. м, что на 33% выше показателя прошлого квартала, но на 7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Таблица 1
Основные индикаторы рынка в сравнении II и III квартала 2022 г.*

Источник: *Nikoliers*

Показатель	II квартал 2022	III квартал 2022
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 303 000	2 454 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	41 000	45 000
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	347 000	207 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	1 354 000	899 000
Средняя площадь лота, кв. м	56	54
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	397 000	406 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	22	22
Объем поглощения, кв. м	589 000	786 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	49	50

*Данные без учета элитной недвижимости здесь и далее в отчете. В анализ вошли: комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Предложение*

* Данные за II квартал 2022 г. скорректированы по итогу закрытия квартала

График 1
Динамика объема предложения и спроса

Источник: Nikoliers

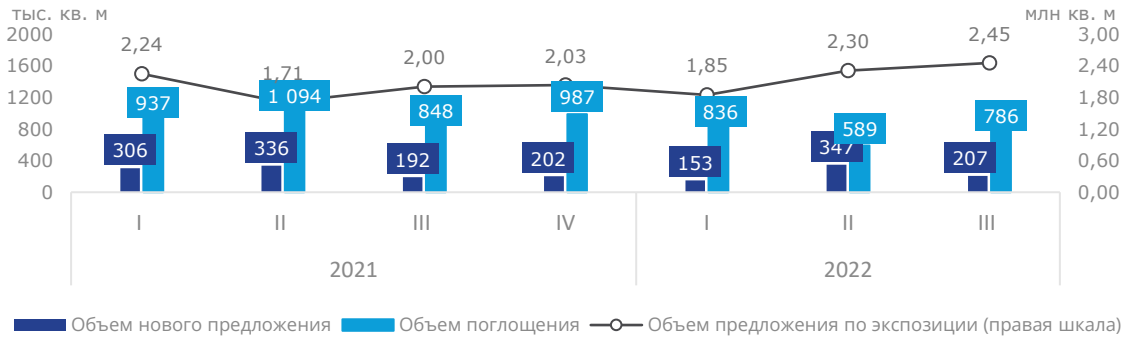
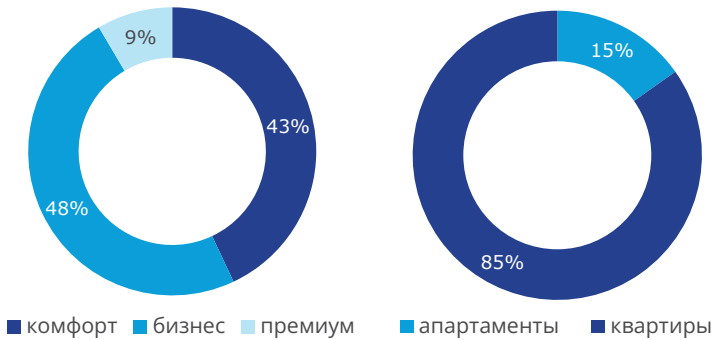


График 2
Структура предложения по классам и типу недвижимости

Источник: Nikoliers



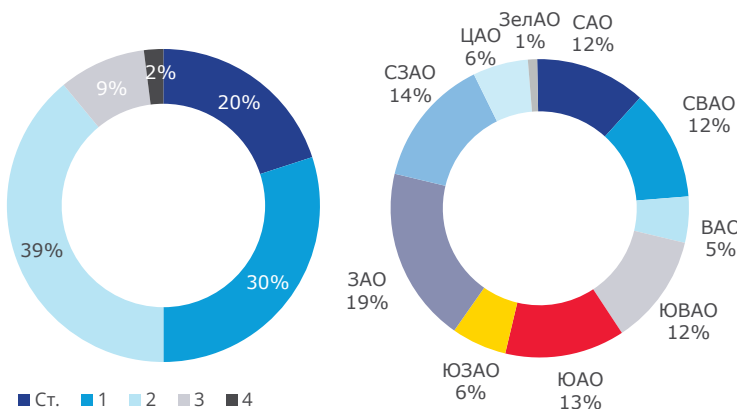
В структуре предложения новостроек наибольшая доля пришлась на бизнес-класс (48%). Это объясняется слабым поглощением в предыдущих кварталах и выводом новых объемов предложения в бизнес-классе в экспозицию. На комфорт-класс пришлось 43% текущего предложения, а на премиум-класс — 9%.

По количеству комнат в структуре предложения лидирующую позицию заняли двухкомнатные лоты, доля которых составляет 39% от общего объема, что на 7 п.п. выше значения прошлого квартала. Доля однокомнатных лотов также выросла за квартал – с 25% до 30%. Доля двухкомнатных лотов увеличилась на фоне повышения спроса на квартиры меньших площадей и существенного снижения спроса на трехкомнатные лоты.

В разбивке предложения по округам, так же, как и в прошлом квартале, лидирует ЗАО (19%), однако, снизив свою долю за квартал на 3 п. п. На втором месте разместился СЗАО с 14% от общего объема предложения, а на третьем – ЮАО (13%).

График 3
Структура предложения по количеству комнат и округам

Источник: Nikoliers



Цены

График 4
Динамика средневзвешенной цены
по классам

Источник: *Nikoliers*



В III квартале, после ощутимого снижения цен на апартаменты в предыдущем периоде, цены на этот сегмент недвижимости вернулись на уровень марта 2022 г. (рост цен на 4%). Средневзвешенная цена на квартиры повышается: ее рост составил 2% за квартал, а за год — 17%.

Средневзвешенная цена в комфорт-классе последние два квартала растет незначительно, в пределах 1%. Однако в ретроспективе года, в сравнении с III кварталом 2021, цена существенно возросла — на 13%.

Бизнес-класс аналогично не показал серьезных ценовых изменений как во II, так и в III квартале 2022 г. (+1%), но по сравнению с уровнем цен III квартала 2021 г. показатель вырос на 20%.

В премиум-классе цена характеризовалась наибольшим ростом — на 8% за квартал преимущественно за счет увеличения цен в ряде жилых комплексов, особенно в ЖК Eleven (среднее увеличение цены — на 11%) и ЖК Victory Park Residences (+10%). В этих комплексах выставлен последний пул лотов.

Что касается разбивки средневзвешенной цены по округам, существенных изменений по сравнению с предыдущим кварталом не наблюдается. Основной скачок в цене произошел в апартаментах, расположенных в ЦАО, где средневзвешенная цена за квадратный метр выросла более чем на 100 тыс. руб. и достигла 894 тыс. руб./ кв. м.

График 5
Динамика средневзвешенной цены
по типу недвижимости

Источник: *Nikoliers*

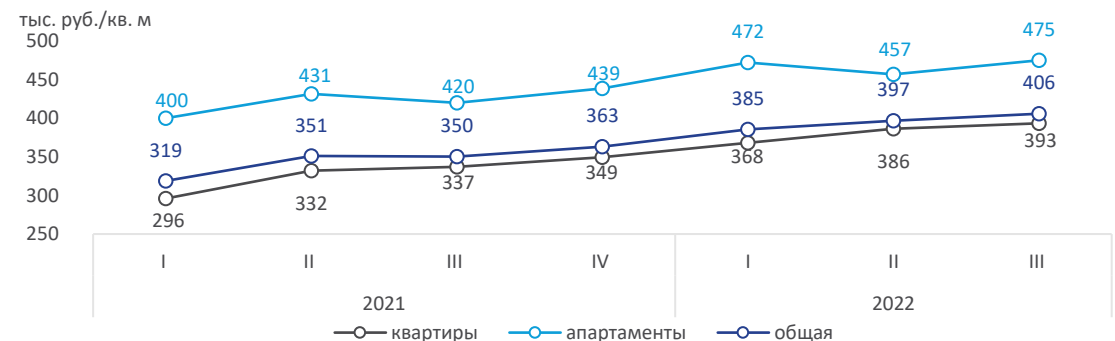
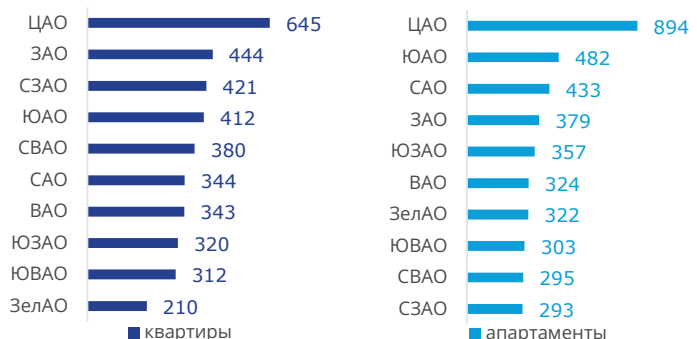
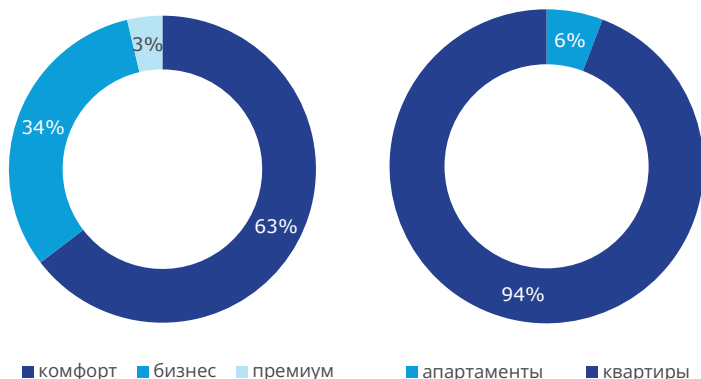


График 6
Средневзвешенная цена по округам,
тыс. руб./кв. м

Источник: *Nikoliers*

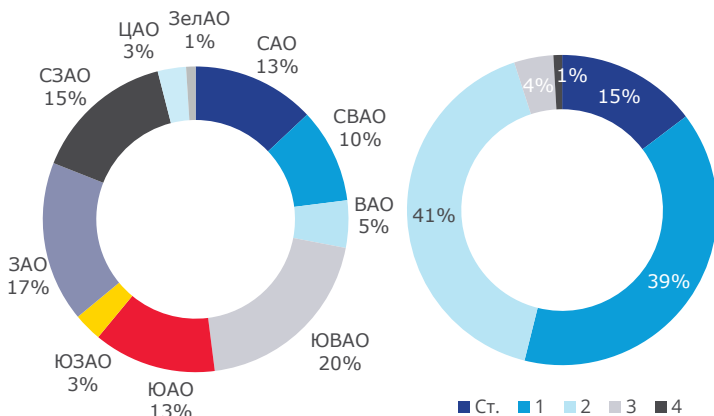


Спрос

График 7
Структура спроса по классам
и типу недвижимости

Источник: Nikoliers

По итогам III квартала 2022 г. на рынке жилой недвижимости Москвы наибольшее количество сделок, так же как и в прошлом квартале, было зарегистрировано в комфорт-классе, однако за квартал доля таких сделок снизилась с 68% до 65%. В структуре спроса по типу недвижимости за квартал был замечен рост популярности квартир: они выросли в спросе на 3 п.п. и заняли долю 94% от общего объема.

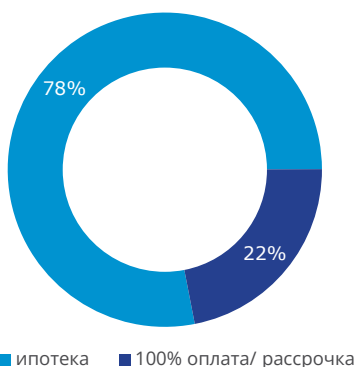
График 8
Структура спроса по округам
и количеству комнат

Источник: Nikoliers

В III квартале 2022 г. наибольшим спросом по-прежнему пользовался ЮВАО — 20% от общего объема сделок, а второе место занял ЗАО — 17%. На третье место, сместив САО, вышел СЗАО с показателем 15% от общего объема сделок.

В лидеры вышли двухкомнатные планировочные решения — 41% от общего числа сделок приходится на такие объекты (рост на 11 п.п за квартал). Спрос на однокомнатные лоты вырос на 3 п.п. и достиг 39%, а доля сделок на трехкомнатные квартиры уменьшилась на 8 п.п. На фоне предложения застройщиками ипотеки под 0% спрос сдвинулся на лоты менее крупных площадей.

Доля сделок с ипотекой от общего объема выросла на 17 п.п по сравнению с предыдущим кварталом и достигла 78% — это рекордная доля за последние 5 лет.

График 9
Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers

Классификатор новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
Местоположение	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
Архитектурное решение	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пенوبлок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич	Монолит+керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
Лифты	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
Территория дома	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологичных материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузелы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузелы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузелы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер

Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор

Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис (Ахламова)

Старший аналитик-консультант

Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор

Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Мария Величко

Аналитик

Maria.Velichko@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM

Региональный директор

Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Copyright © 2022 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.



123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж
Тел. +7 495 172 2718
www.nikoliers.ru