

I кв. 2022 г.

ООО «Коллиерз Интернешнл»

Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва

CARRÉ
BLANC



Ключевые индикаторы

- В I квартале 2022 г. объем предложения элит-класса составил 95 тыс. кв. м, что на 14% меньше предложения, экспонированного в IV квартале 2021 г. Необходимо учитывать, что элитная недвижимость занимает наименьшую долю среди остальных классов жилья Москвы, за счет чего любые колебания рынка оказывают существенное влияние на показатели сегмента;
- В I квартале в сегменте был зафиксирован наибольший прирост цены среди остальных сегментов рынка — средневзвешенная цена в элит-классе составила 1 800 тыс. руб./кв. м, что на 13% больше, чем в IV квартале 2021 г. На фоне экономической нестабильности застройщики, ожидая роста себестоимости строительства, увеличили цены в значительной части проектов элит-класса. Также из-за существенных валютных колебаний прайсы части проектов были переведены в доллары;
- На фоне экономической нестабильности элитная недвижимость стала надежным вложением средств для клиентов, желающих приобрести недвижимость по 100%-ной оплате или рассрочке. Тем не менее в сравнении с предыдущим кварталом спрос на жилье элит-класса снизился на 46%.

Объем предложения
95 тыс. кв. м



-14% к IV кварталу
2021 года

Средневзвешенная цена
1 800 тыс. руб./кв. м



+13% к IV кварталу
2021 года

Объем спроса
10 тыс. кв. м



-46% к IV кварталу
2021 года

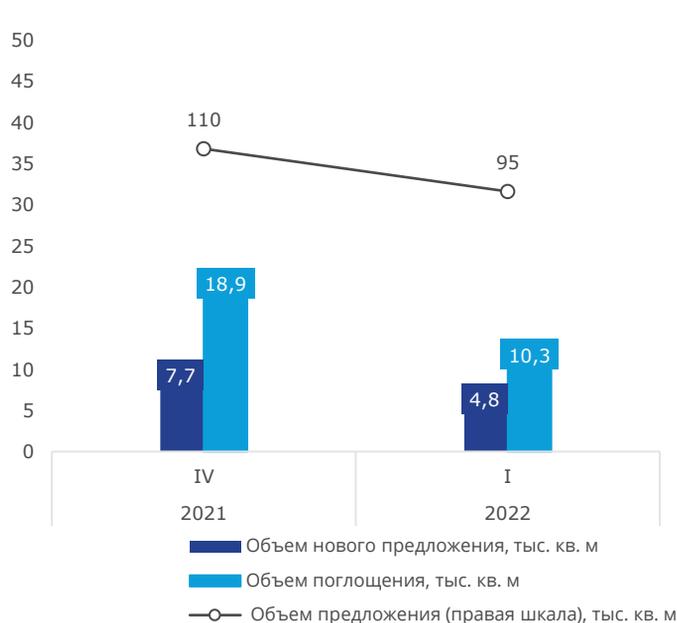


График 1
Динамика объема предложения и спроса,
элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Новое предложение в I квартале 2022 г.



Таблица 1
Новое предложение в I квартале 2022 г., элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЦАО	квартиры	Чистые пруды	корпус 1	Sminex	II кв. 2025	31

Предложение

Общий объем предложения в элит-классе составил 95 тыс. кв. м. На рынок были выведены 4,8 тыс. кв. м нового предложения в одном проекте.

В структуре предложения квартиры занимают наибольшую долю — 66%, или 62 тыс. кв. м, при этом на апартаменты приходится 34%, или 32 тыс. кв. м.

В формате апартаментов наибольшая доля лотов сконцентрирована в диапазоне площадей от 100 до 190 кв. м (57%), в формате квартир наиболее распространены лоты площадью от 70 до 160 кв. м (53%).

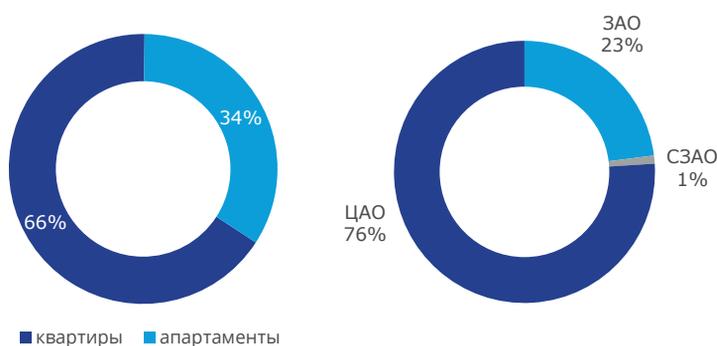


График 2
Структура предложения по типу недвижимости и округам, элит-класс
Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

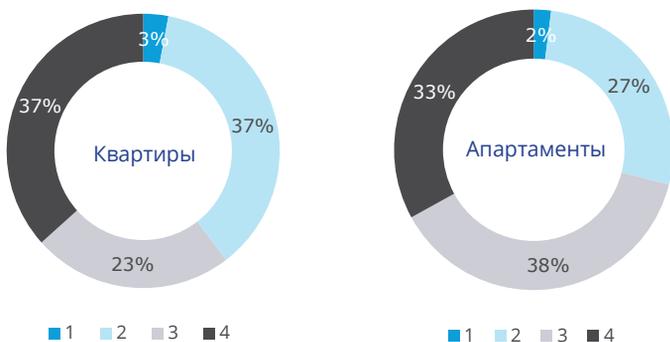


График 3
Структура предложения по количеству комнат, элит-класс
Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

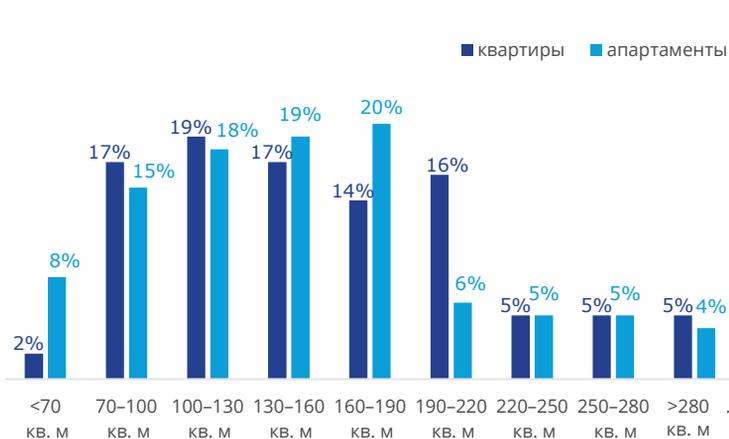


График 4
Структура предложения по площади, элит-класс
Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Цены

Средневзвешенная цена в I квартале 2022 г. составила 1 800 тыс. руб./кв. м. В сравнении с предыдущим кварталом показатель вырос на 13%, это наибольший прирост цены в разрезе классов.

Наибольший объем предложения как в формате квартир, так и в формате апартаментов представлен в бюджете от 300 млн руб. — 34% и 20% соответственно.

График 5

Динамика средневзвешенной цены, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

тыс. руб./кв. м

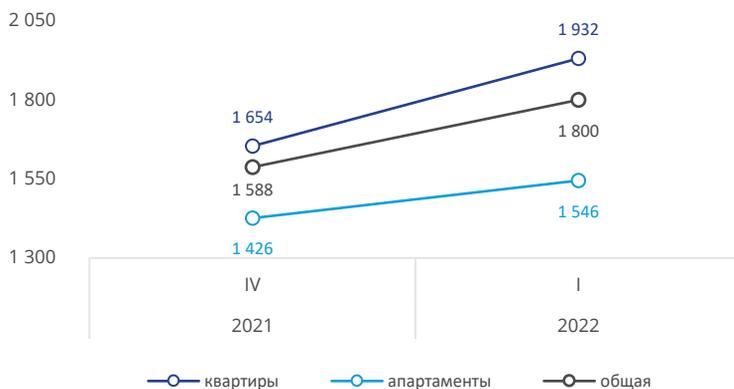


График 6

Структура предложения по бюджетам, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

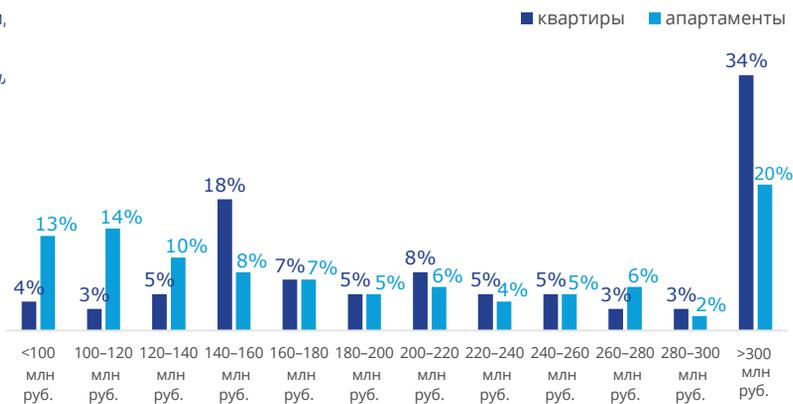
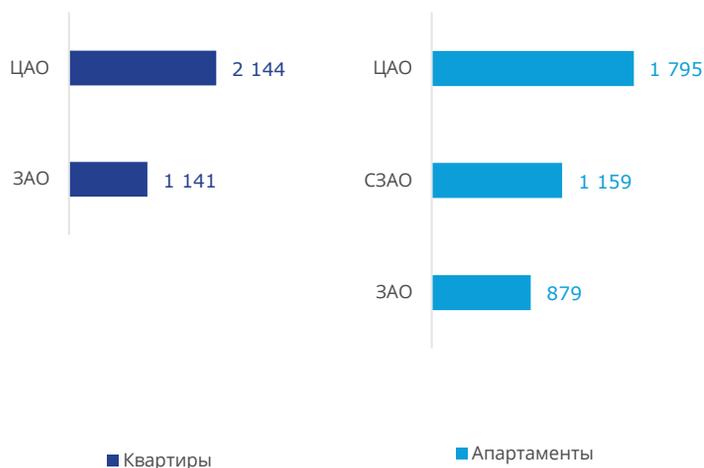


График 7

Средневзвешенная цена по округам, элит-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»



Спрос

В I квартале 2022 г. объем спроса на жилье элит-класса составил 10 тыс. кв. м, что на 46% меньше, чем в предыдущем квартале.

В сравнении с IV кварталом на 11 п. п. выросла доля квартир в общем объеме спроса (89%), доля проданных апартаментов составила лишь 11%.

В структуре спроса в формате квартир наибольшую долю занимают четырехкомнатные лоты (40%), в формате апартаментов — трехкомнатные (40%). Рост доли проданных студий до 20% в I квартале обусловлен небольшим числом сделок в элит-классе, из-за чего каждая сделка оказывает влияние на структурные показатели.

Традиционно в элит-классе большая часть сделок совершается либо по 100%-ной оплате, либо с помощью рассрочки. Доля таких сделок составила 80%.

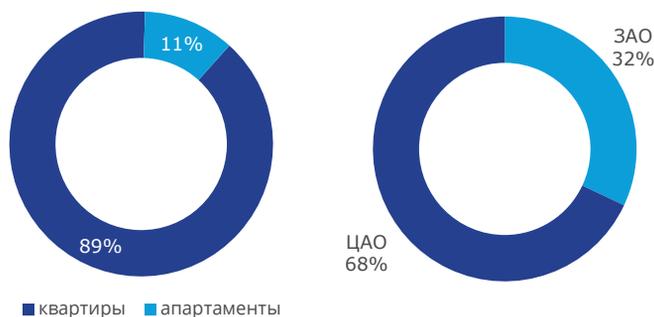


График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

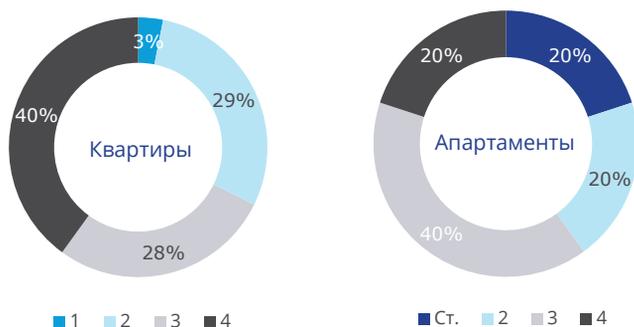


График 9
Структура спроса по количеству комнат, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

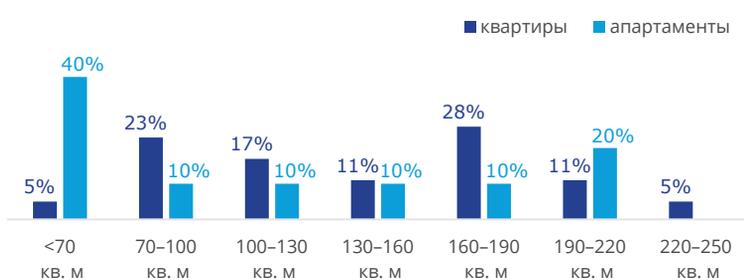


График 10
Структура спроса по площади, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

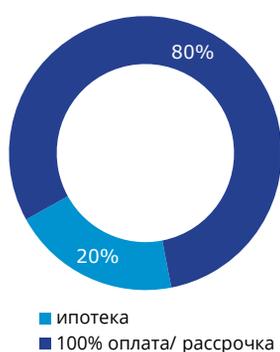


График 11
Структура спроса по типу оплаты, элит-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер

Vladimir.Sergunin@colliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор

Kirill.Golyshev@colliers.ru

Анна Мурмуридис (Ахламова)

Старший аналитик-консультант

Anna.Murmuridis@colliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор

Veronika.Lezhneva@colliers.ru

Ксения Иванова

Младший аналитик

Ksenia.Ivanova@colliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина МСІМ

Региональный директор

Olga.Bakulina@colliers.ru

Copyright © 2022

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. ООО «Коллиерз Интернешнл» не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

ООО «Коллиерз Интернешнл»

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