Colliers

Accelerating success.

Москва | III квартал 2021 г.

Жилая недвижимость

Премиум-класс

Тенденции рынка новостроек Москвы премиум-класса

Ключевым событием на рынке жилой недвижимости в III квартале стало изменение условий льготного ипотечного кредитования с 1 июля 2021 г. Новые условия сократили максимальную сумму займа до 3 миллионов рублей, тем самым существенно снизив востребованность льготной ипотеки в Москве. С учетом минимальной стоимости предложения квартир в премиум-классе от 12,4 млн рублей, для данного сегмента льготная ипотека не является главным стимулом к покупке. При этом доля ипотечных сделок на рынке премиум-класса по итогам III квартала составила 34%, показатель за квартал практически не изменился.

Для недвижимости премиум-класса ипотека не является главным драйвером для покупки, поэтому на уровень спроса в III квартале повлияло в основном возвращение сезонности спроса. В то время как в III квартале 2020 г. все проводили время дома, без возможности выехать в отпуск за границу, в этом году покупатели премиум-класса предпочли провести лето в отпуске, поэтому снижение спроса произошло сильнее, чем в бизнес-классе в III квартале 2021 г.

По итогам III квартала 2021 г. объем спроса в премиум-классе составил 42 тыс. кв. м, что более чем на 42% меньше объема спроса прошлого квартала, но на 5% больше в сравнении с итогами III квартала 2020 г.

Для рынка премиального жилья в настоящее время характерен повышенный спрос покупателей на небольшие площади апартаментов, которые на фоне нестабильности ключевой ставки выступают в качестве инвестиционного продукта для возможной перепродажи или последующей сдачи в аренду.

Продолжается тенденция на уменьшение средней площади лотов на рынке, за год средняя площадь лота в экспозиции снизилась на 5 кв. м и составила 99 кв. м по итогам III квартала 2021 г.

Сохраняется тенденция роста цен на рынке жилой недвижимости Москвы во всех сегментах рынка, хотя в премиум-классе произошла небольшая корректировка цен, которая обусловлена выходом нового предложения по более низким ценам. С одной стороны, в уже вышедших проектах цены растут за счет вымывания лотов в период до июля 2021 г., а также увеличения стадии строительной готовности проекта с плановым повышением стоимости. С другой стороны, новые проекты выходят на рынок с уже заложенным повышением цены с учетом роста стоимости строительных материалов, а также улучшения качества новых проектов, требующего больших инвестиций и ведущего к возрастанию себестоимости строительства.

В проектах премиум-класса заметна потребность не только в лотах минимальной площади (как в других сегментах рынка), но и в крупных качественных планировочных решениях. Со стороны клиентов ощущается потребность в различных сервисах от управляющих компаний, включающих в себя: охрану, системы «умный дом» и «умная квартира», качественную отделку от застройщика под ключ и многое другое. Это закономерно ведет к росту себестоимости строительства, что в том числе увеличивает и цену лотов в проектах.

Средневзвешенная цена в III квартале 2021 г. составила 633 тыс. руб./кв. м, что на 6% больше, чем в аналогичный период прошлого года, и на 2% меньше, чем в прошлом квартале.

На рынке жилой недвижимости премиум-класса в «старых» границах Москвы объем предложения составил 217 тыс. кв. м (-11% к прошлому году и -7% к предыдущему кварталу), или 2, 2 тыс. лотов.

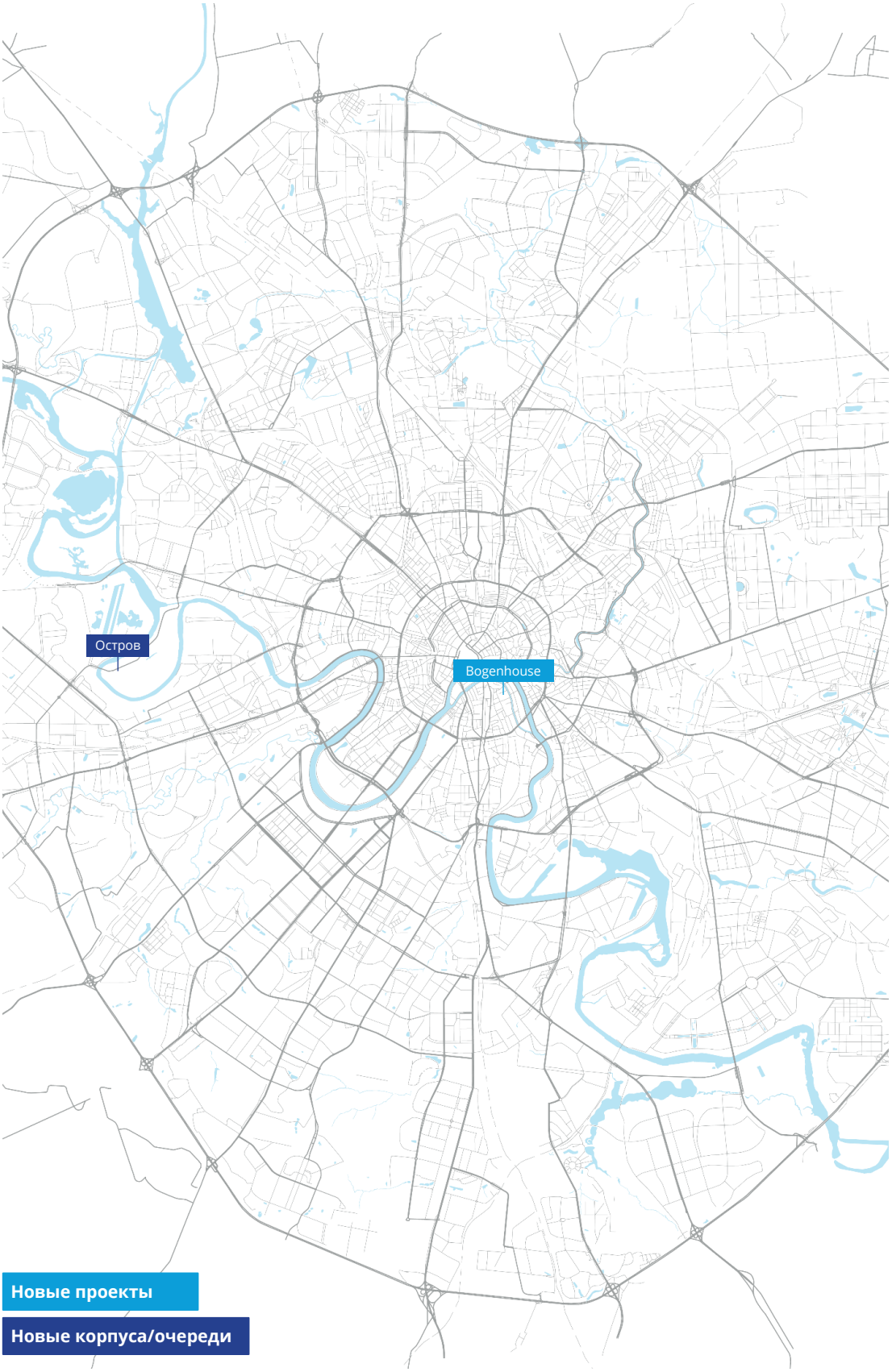
Объем нового предложения в III квартале 2021 г. составил 15 тыс. кв. м, что практически в два раза ниже аналогичного показателя 2020 г.

Таблица 1
Основные индикаторы рынка в сравнении III кварталов 2020 и 2021 гг., премиум-класс

Источник: Colliers

Показатель	III квартал 2020	III квартал 2021
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	245 000	217 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	2 369	2 201
Объем нового предложения, кв. м	28 000	15 000
Средняя площадь лота, кв. м	104	99
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	598 000	633 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	62	63
Объем поглощения, кв. м	40 000	42 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	92	95

Карта нового предложения премиум-класса



Анализ новостроек премиум-класса

В рамках III квартала 2021 г. рынок жилой недвижимости премиум-класса Москвы пополнился 15 тыс. кв. м. Впервые в продажу вышли лоты проекта Bogenhouse в Замоскворечье от застройщика Lexion Development. Также предложение пополнили новые корпуса жилого комплекса «Остров» («Донстрой»).

В сравнении с III кварталом 2020 г. объем нового предложения премиум-класса сократился практически в два раза.

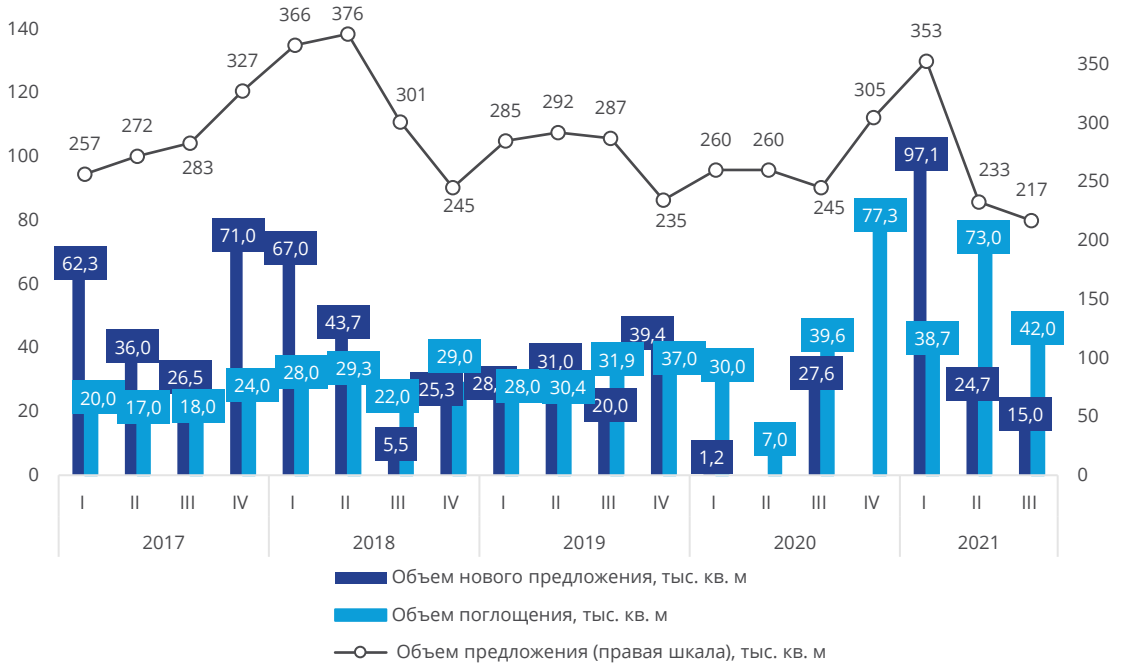
Таблица 2
Новое предложение III квартала 2021 г., премиум-класс

Источник: Colliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
СЗАО	Квартиры	Остров	квартал 4, корпуса 3, 6	Донстрой	IV кв. 2024	3 686
ЦАО	Апартаменты	Bogenhouse	корпус 1	Lexion Development	II кв. 2024	43

График 1
Динамика объема предложения и поглощения, премиум-класс

Источник: Colliers



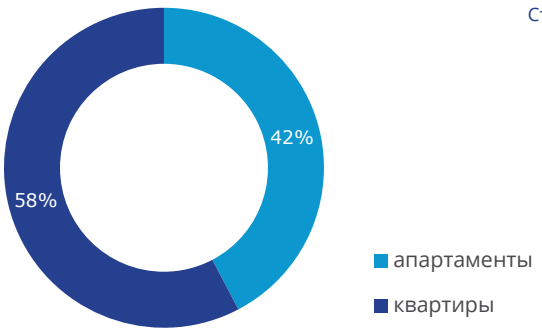
В III квартале 2021 г. на рынок жилой недвижимости премиум-класса вышло 15 тыс. кв. м, а общий объем предложения составил 217 тыс. кв. м жилья, что на 7% меньше, чем в предыдущем квартале, и на 11% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По итогам III квартала 2021 г. объем спроса в премиум-классе составил 42 тыс. кв. м, что на 42% меньше показателей прошлого квартала, но на 5% больше в сравнении с итогами III квартала 2020 г.

Снижение спроса в проектах премиум-класса в сравнении с другими классами жилья (без учета элитного сегмента) за квартал было максимальным.

График 2
Структура предложения по типу недвижимости, премиум-класс

Источник: Colliers



По итогам III квартала среди проектов премиум-класса на рынке представлено 125 тыс. кв. м квартир, что составляет 58% от общего объема предложения в данном сегменте. На апартаменты приходится 42%, или 92 тыс. кв. м. За счет выхода нового объема в проекте «Остров» доля квартир в премиум-классе за квартал увеличилась.

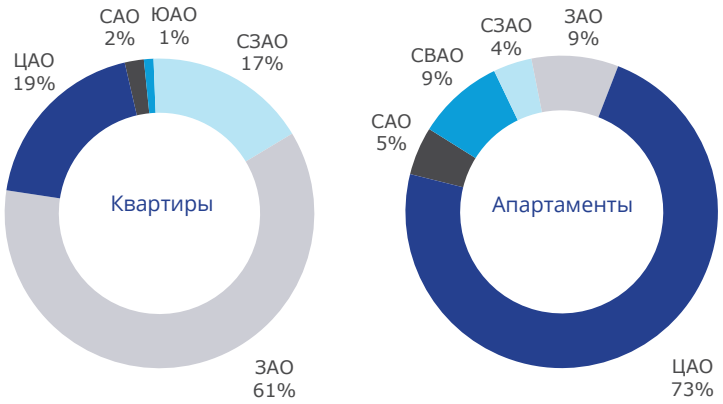
В структуре предложения премиум-класса в части квартир наибольший объем предложения приходится на ЗАО — 61%, как и в прошлом квартале, преимущественно за счет проектов «Береговой-2» и Victory Park Residence.

Доля СЗАО увеличилась на 8 п. п. относительно II квартала из-за выхода на рынок новых корпусов проекта «Остров».

В структуре предложения по округам в части апартаментов наибольший объем, как и в прошлом квартале, пришелся на ЦАО — 73% от общего объема предложения, причем большая часть предложения в ЦАО представлена проектами Sky View и Neva Towers, расположенными в Пресненском районе.

График 3
Структура предложения по округам, премиум-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения квартир наибольшую долю занимают 2- и 3-комнатные лоты с долей 33% и 37% соответственно.

При этом в сегменте «премиум» в сравнении с бизнес-классом представлено больше многокомнатных квартир: их доля составила 16%, в бизнес-классе — 5%. Предложение студий премиум-класса было значительно вымыто во время повышенного спроса — в предыдущем квартале студии отсутствовали в структуре предложения премиум-класса, по итогам III квартала их доля увеличилась до 1%.

В структуре предложения апартаментов наибольшую долю также занимают 2-комнатные лоты — 33%, а на 3-комнатные апартаменты приходится 26%.

Доля студий в апартаментах занимает 5%, и такой формат востребован среди покупателей, как и 1-комнатные апартаменты, доля которых выросла с 23% до 28% за квартал, а показатели по спросу доказали их актуальность.

График 4
Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Colliers

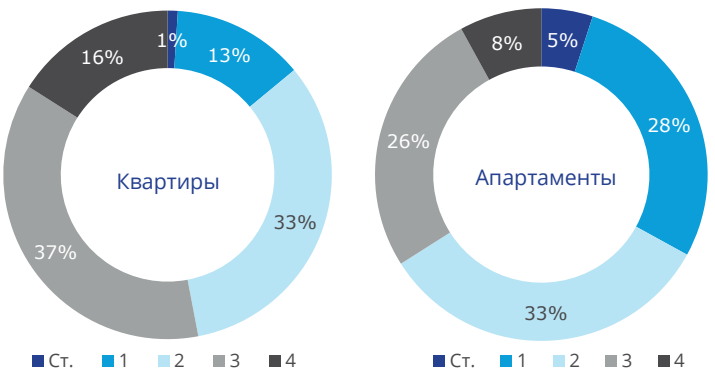
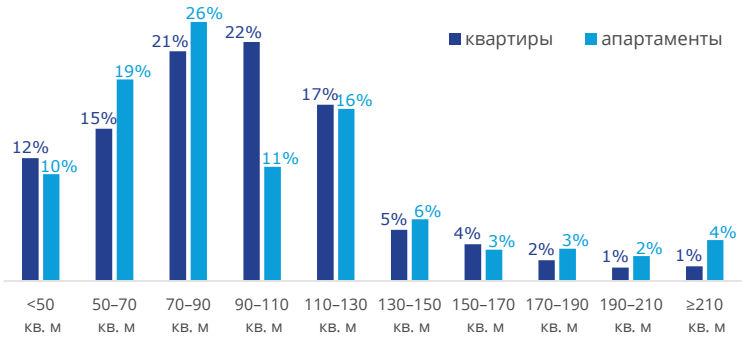


График 5
Структура предложения по площади, премиум-класс

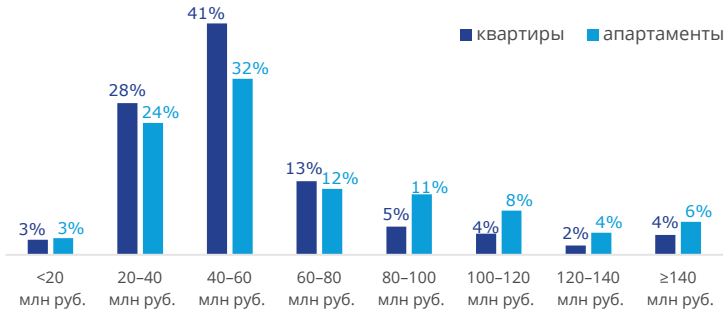
Источник: Colliers



В структуре предложения по площадям наибольшую долю занимают квартиры от 70 до 110 кв. м — 43%. В предложении апартаментов наибольший объем представлен диапазоном площадей от 50 до 90 кв. м — 45%. За квартал структура предложения по площади практически не изменилась.

График 6
Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения по бюджету, как и в прошлом квартале, наибольшую долю занимают квартиры стоимостью от 20 до 60 млн рублей — их доля составила 69%. Апартаменты представлены так же, как и в квартирах, преимущественно в ценовом диапазоне от 20 до 60 млн рублей — 56%.

Средневзвешенная цена квартир и апартаментов по итогам III квартала 2021 г. составила 633 тыс. руб./кв. м, что на 2% меньше, чем во II квартале, и на 6% больше показателя аналогичного периода прошлого года. Уменьшение средневзвешенной цены квартир премиум-класса произошло за счет вывода на рынок большого объема квартир в проекте «Остров», в то время как старт продаж апартаментов в проекте Bogenhouse повысил средневзвешенную цену апартаментов премиум-класса.

График 7
Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

Источник: Colliers

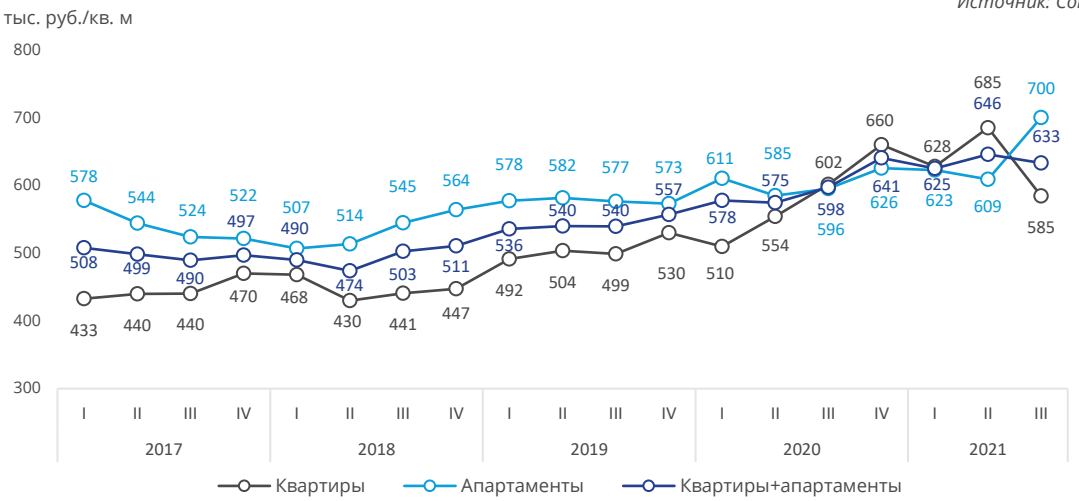
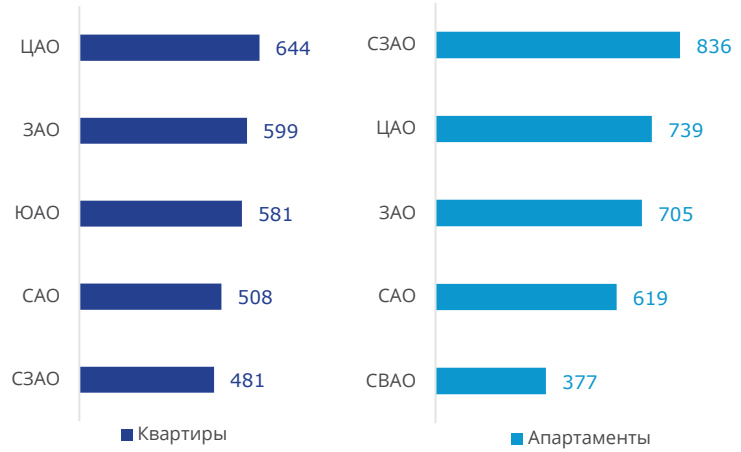


График 8
Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Colliers

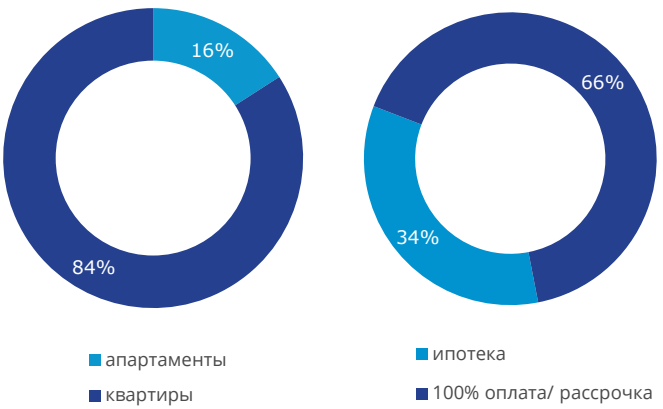


Наибольший уровень средневзвешенной цены квартир премиум-класса представлен в ЦАО — 644 тыс. руб./кв. м. Однако за квартал цена в округе снизилась с показателя 781 тыс. руб./кв. м за счет вымывания более мелких площадей.

Для апартаментов наибольший уровень цен установлен в СЗАО — 836 тыс. руб./кв. м за счет проекта «Берег Столицы». Наименьшие цены покупки апартаментов в премиум-классе зафиксированы в СВАО — 377 тыс. руб./кв. м.

График 9
Структура спроса по типу недвижимости и оплаты, премиум-класс

Источник: Colliers



Общий объем спроса на рынке жилой недвижимости премиум-класса по итогам III квартала 2021 г. составил 42 тыс. кв. м, при этом на квартиры пришлось 84%, а на апартаменты — всего 16%. Структура спроса за квартал изменилась незначительно.

Ипотека в сегменте премиум-класса пользуется меньшей популярностью среди клиентов по сравнению с массовыми сегментами (комфорт- и бизнес-классы, доля сделок по ипотеке в комфорт-классе — 68%, в бизнес-классе — 53%).

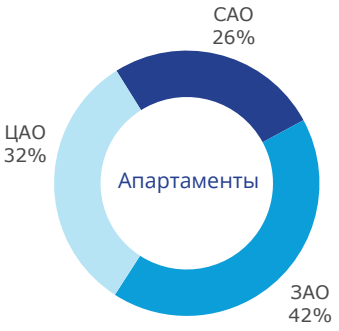
Как правило, в премиум-классе большинство клиентов приобретает недвижимость либо по 100% оплате, либо с помощью рассрочки, и таких сделок в IIII квартале 2021 г. было 66%. За квартал структура спроса по типу оплаты не претерпела существенных изменений.

График 10
Структура спроса по округам, премиум-класс

Источник: Colliers

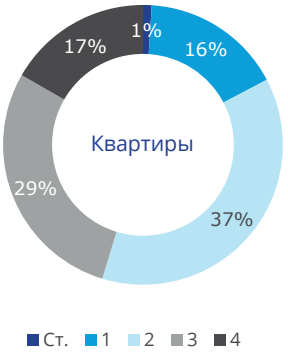
В структуре сделок премиум-класса среди квартир наибольшую долю составили проекты в СЗАО и ЗАО — 38% и 32% соответственно.

При этом наибольшим спросом в III квартале пользовались 2- и 3-комнатные квартиры, их доля составила 37% и 29% соответственно. Доля 2-комнатных квартир в структуре спроса возросла за квартал на 11 п. п.



Как и во II квартале, спрос на апартаменты премиум-класса сконцентрирован территориально в трех округах Москвы, однако в III квартале существенно изменилось распределение долей: так, ЦАО увеличил свою долю с 5% до 32%, а САО понизил долю с 72% до 26%.

Наибольшим спросом пользовались 2-комнатные лоты, доля которых в структуре сделок составила почти половину. Наибольший прирост в структуре продаж продемонстрировали студии, увеличив свою долю на 5 п. п. за квартал.



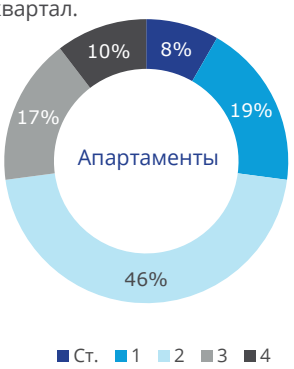


График 11
Структура спроса по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Colliers

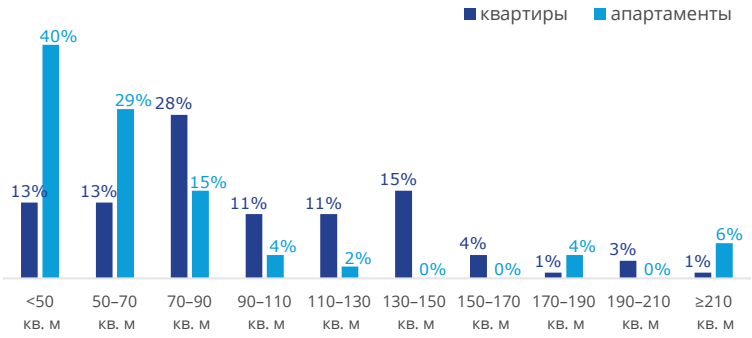


График 12
Структура спроса по площади, премиум-класс

Источник: Colliers

В структуре спроса в разбивке по площадям наибольшую долю заняли квартиры от 70 до 90 кв. м. Среди апартаментов максимальным спросом пользовались планировки более мелкой нарезки — площадью до 70 кв. м, их доля составила 69%.

Прогнозы

III квартал 2021 г. показал, что несмотря на изменение условий льготного ипотечного кредитования с 1 июля 2021 г., фактически ограничивших массовое использование данной программы в Москве, рынок жилой недвижимости премиум-класса сохраняет присущие последнему году тенденции: рост стоимости первичного жилья, не такая сильная зависимость от ипотечных условий, как в комфорт- и бизнес-классах, а также снижение объемов предложения.

Спрос на жилую недвижимость премиум-класса затормаживается. В III квартале заметен более сильный спад по сравнению с другими классами жилья (без учета элитного сегмента) за счет сезона отпусков.

В октябре ожидается повышение деловой активности после традиционного сезонного замедления спроса в летний период, что также защитит рынок первичной недвижимости от спада спроса и цен.

С начала года ключевая ставка ЦБ увеличилась на 2,5 п. п. и составила 6,75% в сентябре 2021 г. Рост ключевой ставки может понизить востребованность квартир и апартаментов в качестве инвестиционного продукта и запустить постепенное возвращение инвесторов к банковским продуктам и другим финансовым инструментам.

Наращивание объемов строительства в премиум-классе может быть обусловлено изменением условий платы за смену ВРИ, так как в центре города остается все меньше земельных участков под потенциальное строительство квартир, что продолжит увеличивать долю апартаментов в данном сегменте.

За счет весомой доли апартаментов в сегменте премиум, дальнейшие ценовые колебания будут зависеть от нового законопроекта в части правового регулирования апартаментов. Также продолжение роста цен будет зависеть от роста ключевой ставки и выхода новых проектов.

В премиум-классе будет появляться новое предложение как клубных форматов в центре города, так и комплексного освоения территорий.

На рынке продолжится тренд на размытие ценовых границ между классами жилья. В премиум-классе проекты продолжат масштабироваться и расширяться с точки зрения территориальной принадлежности проектов.

Классификатор рынка жилой недвижимости бизнес- и премиум-классов

Критерий	Классы	
	бизнес	премиум
Местоположение	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО
Архитектурное решение	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных
Материал стен	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультизональное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	2,8–3,2 м	от 3 м
Площадь	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м
Количество лотов на этаже	Не более 8	Не более 6
Двери	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	Оштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Оштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые
Лифты	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler
Безопасность	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception
Территория дома	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
МОПы	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и Lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка
Наличие паркинга	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,5	от 1

Источник: Colliers

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@colliers.com

Кирилл Голышев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@colliers.com

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Анна Ахламова
Старший аналитик
Anna.Murmuridis@colliers.com

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM
Региональный директор
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2021 Colliers

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. Colliers 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. +7 495 258 51 51
www.colliers.com

Colliers

Accelerating success.