

Тенденции рынка новостроек Москвы премиум-класса

Рынок жилой недвижимости Москвы премиум-класса по итогам II квартала 2021 г. в очередной раз продемонстрировал рекордные показатели объема сделок. За счет высокого спроса, но в то же время нехватки нового предложения объем экспозиции за квартал снова снизился. Снижение объема предложения произошло на 34% за квартал и на 10% в сравнении с итогами II квартала 2020 г. Средняя площадь лота в экспозиции — 102 кв. м, что на 5 кв. м меньше, чем в I квартале.

Средняя площадь лота в предложении, как и в прошлом квартале, превышает среднюю площадь реализованного лота — 78 кв. м.

Общий объем спроса составил 73 тыс. кв. м, что почти вдвое больше, чем в прошлом квартале, а год назад спрос на премиальный сегмент по итогам II квартала 2020 г. практически отсутствовал.

По итогам двух кварталов с начала 2021 г. было выведено около 120 тыс. кв. м нового предложения, при этом доля спроса составила 112 тыс. кв. м, что говорит о практически полном поглощении нового предложения. Более того, часть предложения, которое выводилось на рынок в рамках I квартала, было скрыто девелоперами для сохранения наиболее ликвидного предложения и реализации позже по более высокой цене, за счет чего объем предложения по итогам II квартала потерпел снижение.

Новые условия по льготной ипотеке не смогут оказать должного влияния на рынок премиального сегмента из-за ограничений максимального размера кредита — 3 млн рублей — и высоких бюджетов покупки квартир и апартаментов в премиум-классе.

Средневзвешенная цена во II квартале 2021 г. составила 646 тыс. руб./кв. м, при этом она выросла за год на 12%, а в сравнении с прошлым кварталом — на 3%. Небольшое изменение в цене вызвано меньшим объемом нового предложения и активным вымыванием объема студий и небольших однокомнатных лотов в рамках квартала.

Несмотря на увеличивающуюся ключевую ставку и рост цен за квартал на 3%, клиенты не перестают приобретать недвижимость в премиальном сегменте.

Инвесторы и клиенты, опасающиеся повышения ключевой ставки и возможных новых всплесков цен, в рамках II квартала активно приобретали небольшие апартаменты для возможной перепродажи в дальнейшем или сдачи в аренду.

Если по итогам I квартала 2021 г. максимальный спрос был на апартаменты площадью от 50 до 90 кв. м, то за квартал спрос резко сместился в сторону площадей до 50 кв. м, и доля таких сделок по апартаментам составила 43%, хотя по итогам I квартала доля составляла всего 6%.

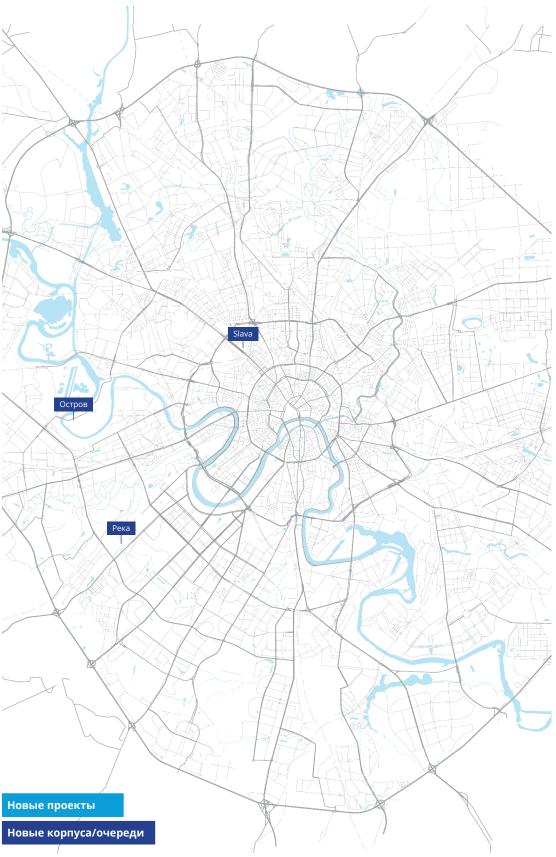
Безусловно, на структуру спроса повлиял проект SLAVA, регистрация сделок в котором началась только во II квартале 2021 г., и доля сделок в данном проекте составила более 80% в структуре спроса по апартаментам премиум-класса.

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

Источник: Colliers

Показатель	II квартал 2020	II квартал 2021
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	260 000	233 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	2 723	2 278
Объем нового предложения, кв. м	0	24 700
Средняя площадь лота, кв. м	104	102
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	575 000	646 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	60	66
Объем поглощения, кв. м	7 000	73 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	87	78

Карта нового предложения премиум-класса



Анализ новостроек премиум-класса



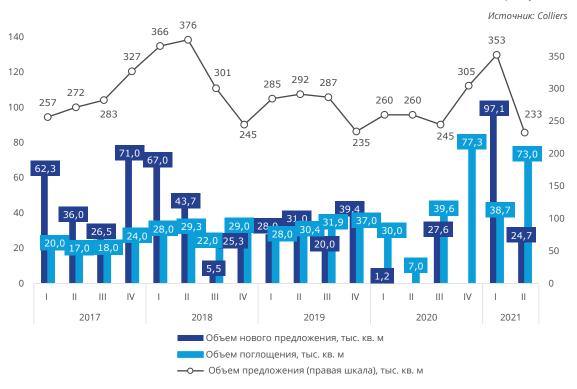
На рынке жилой недвижимости Москвы в премиум-классе в рамках II квартала 2021 г. на рынок вышло почти 25 тыс. кв. м, или 191 лот. При этом в ЖК «Остров» вышли в реализацию сразу три новых премиальных корпуса. В проектах SLAVA и «Река» прибавилось по одному новому корпусу. В сравнении с показателями предыдущего квартала во II квартале 2021 г. вышло на 75% меньше нового объема. Новые проекты во II квартале 2021 г. не выходили в премиум-классе.

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

Источник: Colliers

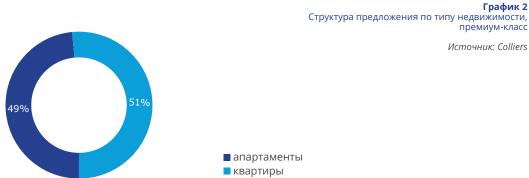
АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
3AO	Квартиры	Река	корп. 2	Донстрой	II кв. 2024	269 (1-2 корп.)
CAO	Апартаменты	SLAVA	корп. 1	MR Group	III кв. 2022	575 (1 оч.)
СЗАО	Квартиры	Остров	квартал 3 корп. 1–3	Донстрой	II кв. 2024	2 260 (1-3 кварт.)

График 1 Динамика объема предложения и поглощения, премиум-класс



На рынок жилой недвижимости премиум-класса во II квартале 2021 г. вышло почти 25 тыс. кв. м, а общий объем предложения составил 233 тыс. кв. м жилья, что на 34% меньше, чем в предыдущем квартале, и на 10% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В связи с увеличивающимися объемами спроса и недостаточным объемом новых проектов в экспозиции, на рынке премиум-класса снова ощущается просадка в объеме предложения.

В части проектов премиум-класса девелоперы, обеспокоившись ажиотажным спросом перед окончанием действия льготных ставок по ипотеке и новыми ограничениями в связи с эпидемиологической ситуацией, скрыли часть наиболее ликвидных лотов с открытой продажи для сохранения товарного запаса и реализации в будущем этих объемов по более высоким ценам.



Среди проектов премиум-класса на рынке по итогам II квартала представлено 113 тыс. кв. м апартаментов, что составляет 49% от общего объема предложения в данном сегменте. На квартиры приходится 51%, или 120 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 — 77%, причем преимущественно представлен проект «Река» с новым объемом, вышедшим в рамках квартала, вторая очередь проекта «Береговой-2», а также уже реализующийся проект Victory Park Residence. Доля за квартал увеличилась на 12 п. п. На втором месте ЦАО с долей 12%, которая за квартал уменьшилась на 9 п. п.

В структуре предложения по округам в части апартаментов наибольший объем, как и в прошлом квартале, пришелся на ЦАО — 78% от общего объема предложения, причем эта доля преимущественно представлена проектом Sky View. На втором месте ЗАО с долей 10%, практически не изменившейся в рамках квартала.

График 3 Структура предложения по округам, премиум-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения квартир наибольшую долю занимают 2- и 3-комнатные лоты с долей 37% и 35% соответственно.

При этом в сегменте премиум в сравнении с бизнес-классом представлено больше многокомнатных квартир: их доля составила 14%, в бизнес-классе — 9%. Студии на рынке жилой недвижимости премиум-класса были вымыты в рамках квартала и не представлены на рынке квартир.



В структуре предложения апартаментов наибольшую долю занимают 2-комнатные лоты — 32%, в предыдущем квартале их доля составляла 44%.

Доля студий в апартаментах занимает 7%, и такой формат был востребован среди покупателей, как и однокомнатные апартаменты, доля которых выросла с 20% до 23% за квартал, а показатели по спросу доказали их актуальность.

График 4 Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Colliers



2 ■3



■ CT. ■1 ■2 ■3



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, по апартаментам наибольший объем представлен диапазоном площадей от 50 до 90 кв. м. Структура предложения по площади практически не изменилась за квартал.

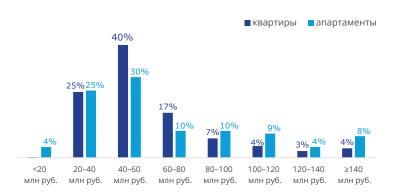


График 6 Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Colliers

В структуре предложения по бюджету, как и в прошлом квартале, наибольшую долю занимают квартиры стоимостью от 40 до 60 млн рублей — доля таких квартир составила 40%. Апартаменты за счет меньшей средневзвешенной цены представлены преимущественно в диапазоне от 20 до 60 млн рублей.

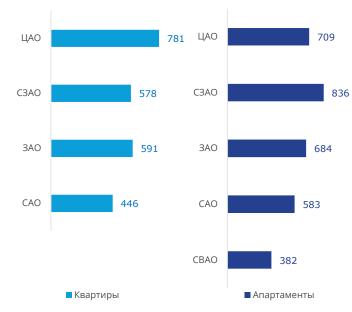
Средневзвешенная цена квартир и апартаментов по итогам II квартала 2021 г. составила 646 тыс. руб./кв. м, что на 3% больше, чем в прошлом квартале, и на 12% больше показателя аналогичного периода прошлого года.

График 7 Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс



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

Источник: Colliers



Максимальный уровень средневзвешенной цены квартир премиум-класса представлен в ЦАО — 781 тыс. руб./кв. м. На такой высокий уровень повлиял рост цен в проекте Fantastic House. Предложение в СВАО в части квартир отсутствует.

По апартаментам наибольший уровень цен установлен в СЗАО — 836 тыс. руб./кв. м за счет проекта «Берег Столицы». Минимальные цены покупки апартаментов в премиум-классе зафиксированы в СВАО — 382 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 составил по итогам II квартала 2021 г. более 73 тыс. кв. м, при этом доля квартир составила 82%, а доля апартаментов в структуре спроса составила всего 18%. Структура спроса за квартал не изменилась.

Ипотека в сегменте премиумкласса пользуется меньшей популярностью среди клиентов по сравнению с бизнес-классом (доля сделок по ипотеке в бизнес-классе составляет 55%). Как правило, в премиум-классе большинство клиентов приобретает недвижимость либо по 100%-й оплате, либо с помощью рассрочки, и таких сделок в I квартале 2021 г. было 65%. За квартал изменение долей было несущественное.



График 10 Структура спроса по округам, премиум-класс

Источник: Colliers

В структуре сделок премиумкласса среди новостроек Москвы с предложением покупки квартир наибольшую долю составили проекты в ЗАО и ЦАО — 59% и 36% соответственно.

При этом наибольшим спросом пользовались 3- и 4-комнатные квартиры, их доля составила 28% и 30% соответственно. Студии не были реализованы в части квартир, как и в прошлом квартале.

В части апартаментов структура сделок по территориальной принадлежности отличается от ситуации с квартирами. В ЦАО доля сделок с апартаментами составила всего 5%, хотя в прошлом квартале — 34%.

Первое место по объему сделок во II квартале занял САО, за счет регистрации сделок в проекте SLAVA. Наибольшим спросом пользовались 2-комнатные апартаменты, их доля составила 56%.

23%



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 50 до 110 кв. м. Среди апартаментов максимальным спросом пользовались планировки мелкой нарезки площадью до 50 кв. м, их доля составила 43%. Стоит учитывать, что структура по апартаментам включает данные регистрации сделок в проекте SLAVA, где ранее велись закрытые продажи, но регистрация сделок началась только во II квартале 2021 г. Доля сделок в данном проекте составила более 80% в структуре спроса по апартаментам премиум-класса.



Прогнозы

II квартал 2021 г. показал, что рынок не готов идти на понижение по объему спроса на жилую недвижимость премиум-класса. Для премиум-класса в III квартале 2021 г. изменения условий льготного ипотечного кредитования не будут играть столь важную роль, так как для данного сегмента характерен высокий уровень цен.

Доля сделок по ипотеке в премиум-классе составила 35%, а год назад — 28%. При этом в бизнес-классе доля ипотеки по итогам II квартала 2021 г. составила 55%, и это подтверждает прогноз о том, что ипотека остается главным драйвером спроса независимо от сегмента рынка жилой недвижимости. После повышения доли ипотечных сделок в премиум-классе можно ожидать некоторого снижения интереса к ипотеке на фоне изменений условий льготной программы, увеличения с начала года ключевой ставки и потенциального возвращения инвесторов в сторону сбережения средств на накопительных и инвестиционных счетах в банках. Однако сильных колебаний в количестве ипотечных сделок до конца 2021 г. не ожидается.

Рынку недвижимости премиум-класса необходим вывод новых уникальных проектов с качественно проработанным продуктом для восполнения предложения на рынке. С учетом высокого спроса на недвижимость — по итогам II квартала было зарегистрировано ДДУ на 73 тыс. кв. м — просадка в объемах предложения может продолжиться, если девелоперы не начнут выводить новые проекты в данном сегменте, а спрос со стороны клиентов продолжит оставаться на высоком уровне.

За последний год ценовые рамки в премиумклассе размылись, как и во всех классах на рынке, и теперь клиент не ориентируется в первую очередь на бюджет покупки. Клиенты становятся более избирательны, особенно что касается высокоценовых сегментов рынка. Девелоперам и агентствам недвижимости нужно прикладывать еще больше усилий для того, чтобы найти своего клиента.

В премиум-классе ожидается отток спроса со стороны инвесторов. Инвесторы могут вернуться к накоплению средств через банковские продукты и инвестиции в фондовый рынок, которые за счет активного роста ключевой ставки по доходности могут снова стать привлекательны для клиентов.

Классификатор рынка жилой недвижимости бизнес- и премиум-классов

Критерий	Классы				
критерии	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 (внтиляция, отопление, кондиционирование)	Ниши под индивидуальные сплит- системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультизональное кондиционирование, приточновытяжная 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	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			
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 с придомовая территория с лан дизайном, «двор без машин» детской площадки из нату экологичных материа				
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 кв.	от 0,5	от 1			

Источник: Colliers

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер <u>Vladimir.Sergunin@colliers.com</u>

Кирилл Голышев

Региональный директор Kirill.Golyshev@colliers.com

Исследования

Вероника Лежнева

Директор <u>Veronika.Lezhneva@colliers.com</u>

Анна Ахламова

Старший аналитик Anna.Murmuridis@colliers.com

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина МСІМ

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 намо таких ошибках для оперативного редактирования информации. Соlliers 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





Accelerating success.