

# ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВА

1 ПОЛУГОДИЕ 2020 Г.



# ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Основные индикаторы рынка новостроек бизнес- и премиум-класса по итогам II кв. 2020				
Показатель	Бизнес		Премиум	
	к I кв. 2020	к II кв. 2019	к I кв. 2020	к II кв. 2019
Изменение показателя				
Объем предложения по площади в экспозиции, м <sup>2</sup>	1 177 000		260 000	
	5,4%	-11,8%	0,0%	-11,0%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	15 511		2 723	
	7,9%	-9,3%	-1,8%	-13,7%
Объем нового предложения, II кв. 2020, м <sup>2</sup>	139 000		0	
	-10,9%	24,9%	-100,0%	-100,0%
Суммарный объем нового предложения с начала года, I полугодие 2020, м <sup>2</sup>	295 000		1 000	
	+55,2% к I полугодю 2019		-98,3% к I полугодю 2019	
Средняя площадь лота, м <sup>2</sup> , июнь 2020	75,9		103,9	
	-2,3%	-2,6%	1,8%	2,6%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м <sup>2</sup> , июнь 2020	271 000		575 000	
	1,1%	6,3%	-0,5%	6,4%
Средний бюджет предложения, млн руб.	20,5		59,7	
	-1,3%	3,2%	1,3%	9,2%
Объем поглощения, II кв. 2020, м <sup>2</sup>	168 000		7 000	
	-31,4%	-30,9%	-76,7%	-77,0%
Суммарный объем поглощения с начала года, I полугодие 2020, м <sup>2</sup>	423 000		36 000	
	-5% к I полугодю 2019		-38% к I полугодю 2019	
Средняя площадь реализованного лота, м <sup>2</sup> , II кв. 2020	61,8		86,9	

# ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК

I ПОЛУГОДИЕ 2020 Г.

## 1. Введение мер по поддержке строительной отрасли со стороны государства

Временная приостановка строительства доставила девелоперам дополнительные финансовые издержки, прежде всего, в виде выплат ФОТ во время простоя. С целью поддержания одной из ключевых отраслей экономики и нивелирования возникших угроз Минстрой разработал ряд антикризисных мер для жилищного строительства:

- все разрешения на строительство, срок действия которых истекает до 1 января 2021 г., продлеваются на год;
- дольщики не смогут взыскивать неустойки за срыв сроков строительства до конца текущего года; при этом временно эти проекты не будут включены в реестр долгостроев.

Кроме того, 16 апреля состоялось совещание В. Путина с представителями строительной отрасли, по итогам которого по поручению президента был разработан пакет мер для поддержки отрасли, в числе которых:

- субсидирование ипотечных ставок на новостройки до 6,5% до 1 ноября 2020 г., при этом сумма кредита ограничена для Москвы в 8 млн руб.;
- кредитование строительной отрасли на 12 млрд руб.;
- выкуп нереализованных квартир у девелоперов на общую сумму 50 млрд руб. в качестве дополнительной поддержки для завершения строительства домов;
- субсидирование ставок по проектному финансированию и др.

Позднее, В. Путин поручил увеличить сумму кредита в рамках льготной ипотеки, в результате чего 29 июня в силу вступило постановление правительства РФ о повышении максимальной суммы кредита для Москвы до 12 млн руб.

## 2. Вынужденное снижение покупательской активности

После ажиотажного реализованного спроса в I квартале, в течение апреля и мая наблюдалось резкое снижение объема поглощения на фоне введения мер самоизоляции, ограничений в работе застройщиков, в также в целом определенной неготовности клиентов к удаленной покупке.

Расширение программы льготной ипотеки в части увеличения кредитных лимитов в Москве до 12 млн руб. смогло поддержать отрасль в период кризиса — в июне ипотека выступила основным стимулирующим механизмом по восстановлению спроса на новостройки.

## 3. Замедление роста цен

Средние цены в рассматриваемых сегментах по-прежнему показывают положительную динамику, однако в сравнении с предыдущими периодами рост замедлился. Так, по итогам II квартала увеличение средневзвешенной цены за квадратный метр зафиксировано в пределах 1% в обоих сегментах. Основными ограничивающими факторами послужили: общая сложившаяся неопределенность на рынке, снижение уровня спроса, выжидательная позиция со стороны населения относительно колебания валютных курсов.

## 4. Снижение ипотечных ставок

27 апреля Центральный банк вновь снизил ключевую ставку до 5,5%, а 19 июня — сразу на один процентный пункт до 4,5%. Данный показатель обновил исторический минимум и установил рекордно низкую стоимость заимствований в российской истории. Подобная мера позволила банкам перейти к последовательному снижению ставок, в результате чего средняя стоимость ипотечного кредита упала до нового минимального значения — 7,4% с апрельских 8,23%.

## 5. Приостановка строительных работ

В целях сдерживания распространения коронавирусной инфекции в указ мэра Москвы от 5 марта 2020 г. №12-УМ были внесены дополнительные ограничительные меры. Согласно документу, с 13 апреля в Москве были приостановлены все строительные и ремонтные работы, за исключением строительства объектов медицинского назначения, метро, наземного общественного транспорта, железнодорожного транспорта и аэропортов. Первоначально городские стройки предполагалось остановить на неделю, однако чуть позже С. Собянин продлил ограничения на строительные работы в столице до 1 мая, а затем — до 12 мая.

## 6. Массовый запуск онлайн- и бесконтактных продаж

Ужесточение мер по самоизоляции и социальному дистанцированию вынудило многих девелоперов перейти в цифровой формат для проведения удаленных сделок, задействовав все возможности интернет-технологий: от выбора жилья посредством виртуального показа до регистрации сделок.



# АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПРОСА И ЦЕН НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

### Общие сведения

Девелоперы в бизнес-классе, в отличие от других сегментов рынка, чувствовали себя более уверенно в текущих сложных условиях, о чем свидетельствует рост экспонируемого объема предложения и количество новых выведенных проектов.

По итогам II квартала 2020 г. экспонируемый объем предложения в сегменте новостроек бизнес-класса составил 1,18 млн м<sup>2</sup> (+5,1% к I кварталу 2020 г.). В активной фазе реализации представлены 105 комплексов.

Стоит отметить, что на рынке не зафиксировано замедление девелоперской активности на фоне общей экономической и социальной неопределенности, связанной с пандемией COVID-19.

Так, в течение I полугодия продажи стартовали в 10 проектах, что сравнимо с I полугодием 2019 г., когда за аналогичный период рынок пополнился 11 объектами.

С начала года суммарный объем нового предложения составил 295,0 тыс. м<sup>2</sup> (что на 55,2% больше, чем в I полугодии 2019 г.), что обусловлено в первую очередь заданным трендом на комплексное освоение территорий, который нашел свое продолжение и во II квартале 2020 г.

С апреля по июнь рынок пополнился четырьмя новыми проектами бизнес-класса: TopHILLS, «Настоящее», City Bay, «Правда». Кроме того, стартовали продажи новых корпусов в составе уже реализуемых комплексов, таких как «Символ», «Династия», «Зиларт», «Сердце Столицы» и др.

Таким образом, объем нового предложения, выведенного на рынок в течение II квартала, составил 138,5 тыс. м<sup>2</sup>, что на 10,9% ниже показателя прошлого квартала и на 24,9% выше аналогичного периода прошлого года.

ГРАФИК 1:

### ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА



%

Изменение объема предложения по итогам I полугодия 2020



### Новые проекты бизнес-класса, поступившие в продажу во II квартале 2020

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту	Год ввода
TopHILLS	ЮАО, р-н Нагорный, Электролитный пр-д, вл. 7А	Квартиры	Ingrad	1 208	2023
Настоящее	ЗАО, р-н Раменки, Винницкая ул., вл. 8	Квартиры	Центр-Инвест	1 806	2022
City Bay	СЗАО, р-н Покровское-Стрешнево, Волоколамское ш., вл. 93–97	Квартиры	MR Group	1 597	2023
Правда	САО, р-н Беговой, ул. Правды, вл. 24	Апартаменты	PSN Group	439	2022

Источник: Colliers International

### Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в суммарном объеме экспонируемого предложения не претерпела существенных изменений и по итогам июня 2020 г. составила 28%, что сопоставимо с показателями предыдущего периода.

### Структура предложения по местоположению

Относительно I квартала 2020 г. география предложения по местоположению проектов не изменилась. Лидерство по объему предложения по-прежнему удерживает Северный АО – 20% от общего объема предложения (-1 п.п. к I кварталу 2020 г.).

При этом девелоперы продолжают активнее всего осваивать Западный АО, увеличивая там объем за счет старта продаж нового проекта «Настоящее», а также новых корпусов в уже реализуемых ЖК «Событие» и «КутузовГрад II». По итогам квартала округ занимает второе место, а его доля в общем объеме увеличилась до 16%.

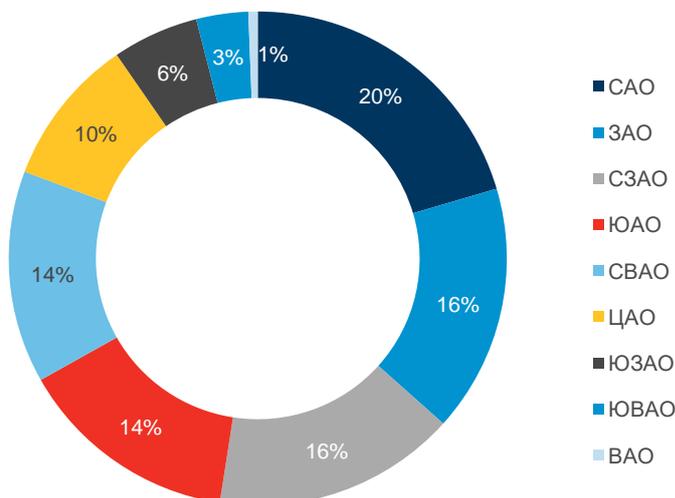
Второе место также делит Северо-Западный АО, который за счет старта продаж проекта City Bay переместился в топ-3 объектов по объему предложения с долей 16%.

### Структура предложения по стадии строительной готовности

За счет вывода новых масштабных проектов в реализацию в течение II квартала доля предложения на начальных этапах строительства возросла совокупно до 23%.

Не смотря на приостановку строительных работ в связи с распространением пандемии COVID-19, после снятия всех ограничений застройщики быстро нарастили прежние мощности, в связи с чем доля проектов на стадии монтажа надземных этажей, а также фасадных и внутренних отделочных работ выросла совокупно на 4 п.п. до 48%.

ГРАФИК 2:  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ  
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО  
ОКРУГАМ, ИЮНЬ 2020



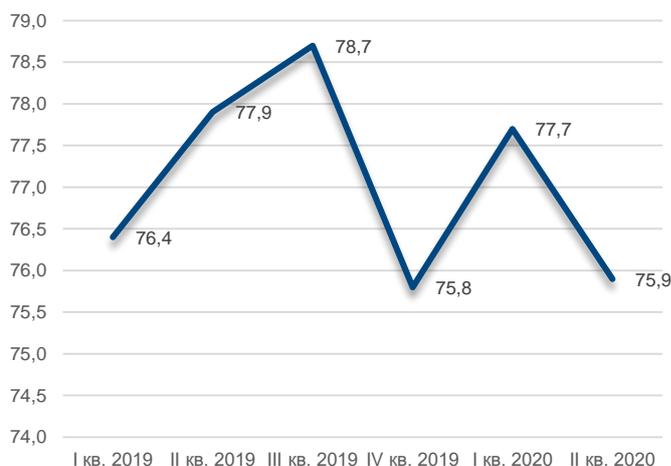
Источник: Colliers International

ГРАФИК 3:  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК  
БИЗНЕС-КЛАССА ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ГОТОВНОСТИ, ИЮНЬ 2020



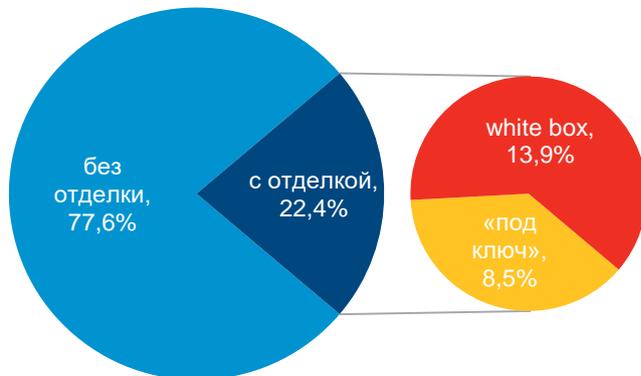
Источник: Colliers International

**ГРАФИК 4:**  
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М<sup>2</sup>



Источник: Colliers International

**ГРАФИК 5:**  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, ИЮНЬ 2020



Источник: Colliers International

### Структура предложения по площади квартир/апартаментов

Средняя площадь лотов в экспозиции предложения в сегменте бизнес-класса уменьшилась на 1,8 м<sup>2</sup> относительно I квартала 2020 г. и по итогам II квартала составила 75,9 м<sup>2</sup>.

Уменьшение средней экспонируемой площади связано с выводом нового большого объема предложения с более низкой средней площадью.

### Структура предложения по наличию отделки

В течение II квартала 2020 г. продолжилась тенденция вывода проектов с разными типами отделки: как лоты с чистовой отделкой, так и с white box или без отделки.

Несколько вариантов отделки, в т. ч. «под ключ», предусмотрены в проектах «Правда», TopHILLS, а также в новых корпусах ЖК «Событие» и «КутузовGRAD II».

В новом проекте City Bay все квартиры будут сдаваться с отделкой MR Base (аналог white box).

Квартиры без отделки представлены в стартовавшем ЖК «Настоящее».

В течение II квартала сохранилась действующая в течение последнего года тенденция по росту доли предложения с отделкой, в результате чего доля предложения с отделкой растет из квартала в квартал. По итогам июня доля таких проектов составила 22% (+3 п.п. к I кварталу).

## ЦЕНЫ

По итогам II квартала 2020 г. средневзвешенная цена квадратного метра в новостройках бизнес-класса установилась на уровне 271 000 руб./м<sup>2</sup>, таким образом, по отношению к предыдущему кварталу зафиксирован незначительный рост (+1,1%) за счет повышения строительной готовности проектов. С начала года рост цены составил 5,5%, а за последние 12 месяцев – 6,3%. Основным катализатором роста цен стало ослабление курса рубля вследствие падения стоимости нефти в I квартале.

По итогам июня 2020 г. средняя цена предложения на квартиры установилась на уровне 273 000 руб./м<sup>2</sup> (+1,3% к I кварталу), на апартаменты – 263 000 руб./м<sup>2</sup>, не изменившись по отношению к показателям прошлого квартала.

По итогам квартала бюджет существенно не изменился и составил 20,5 млн руб. за лот (-1,3% к I кварталу), а по отношению к аналогичному периоду прошлого года вырос на 3,2%, что связано с уменьшением средней экспонируемой площади лота и ростом средней цены.

ГРАФИК 6:  
СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, ИЮНЬ 2020, РУБ./М<sup>2</sup>

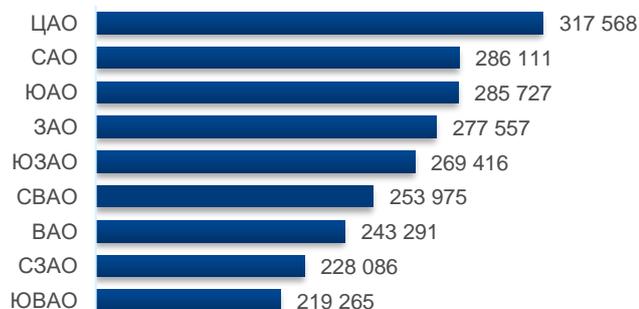


ГРАФИК 7:  
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ

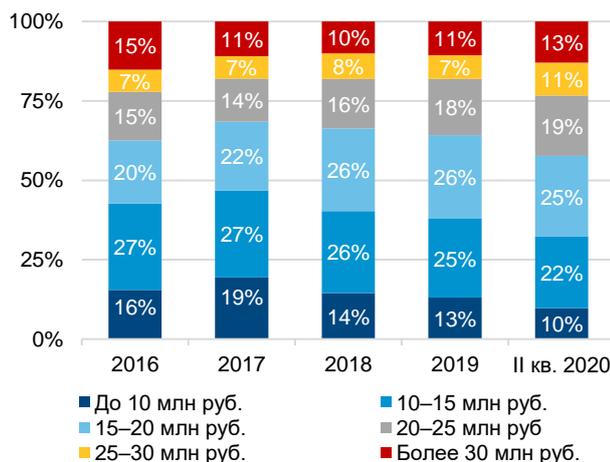
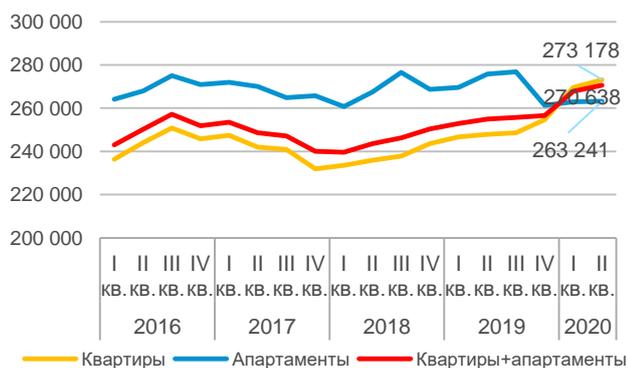


ГРАФИК 8:  
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА, РУБ./М<sup>2</sup>



## СПРОС

ГРАФИК 9:  
СТРУКТУРА СПРОСА НА РЫНКЕ  
НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО  
ОКРУГАМ, ИЮНЬ 2020

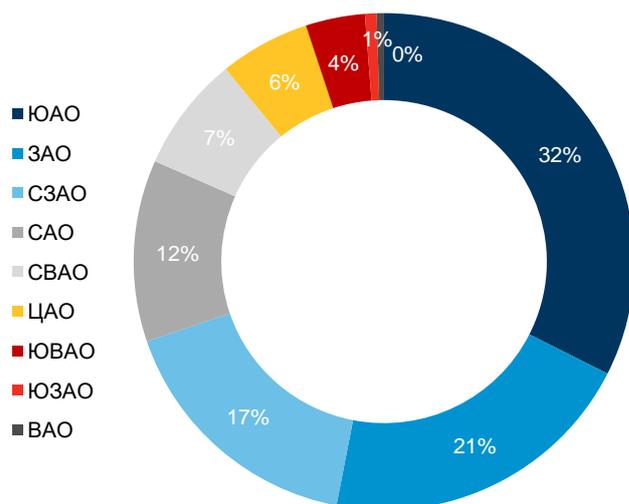


ТАБЛИЦА 2:  
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Тип	I квартал 2020	II квартал 2020	Динамика
Квартиры	65,8	62,8	5% ▼
Апартаменты	45,5	50,2	10% ▲
Средняя	62,0	61,4	1% ▼

Источник: Colliers International

Несмотря на снижение спроса во II квартале на фоне COVID-19, в годовой динамике текущие показатели сопоставимы с результатами I квартала 2019 г. за счет ускорения реализации в течение первых трех месяцев 2020 г.

#### Структура спроса по формату недвижимости

После реализации большого объема инвестиционного спроса в I квартале доля апартаментов в общей структуре спроса по итогам II квартала составила 9,2%, вернувшись к привычным значениям, наблюдавшимся в течение последних 2-х лет.

#### Структура спроса по месторасположению

По итогам II квартала 2020 г. лидером по общему объему спроса стал Южный АО, доля которого составила 32% (+4 п.п.), что связано прежде всего с активным выходом в течение последних 12 месяцев новых проектов, в т. ч. крупномасштабных (как «Now. Квартал на набережной», «Новоданиловская, 8», «Павелецкая Сити и др.)). Лидером по объему продаж внутри округа стал проект, стартовавший в I квартале, «Павелецкая Сити» - на него пришлось треть всех заключенных ДДУ.

Второе и третье место по общему объему спроса занимают Западный и Северо-Западный АО – совокупно их доля составляет 38%. В данных округах лидерами стали ЖК «КутузовGRAD II», Big Time и «Сердце Столицы», на которые пришлось чуть меньше половины от общего объема локального спроса.

#### Структура спроса по площади квартир/апартаментов

По итогам квартала не наблюдается тренда по смещению покупательских предпочтений. Средняя площадь проданного лота скорректировалась незначительно и по итогам июня 2020 г. составила 61,4 м², уменьшившись на 0,6 м² относительно I квартала.

# ИПОТЕКА

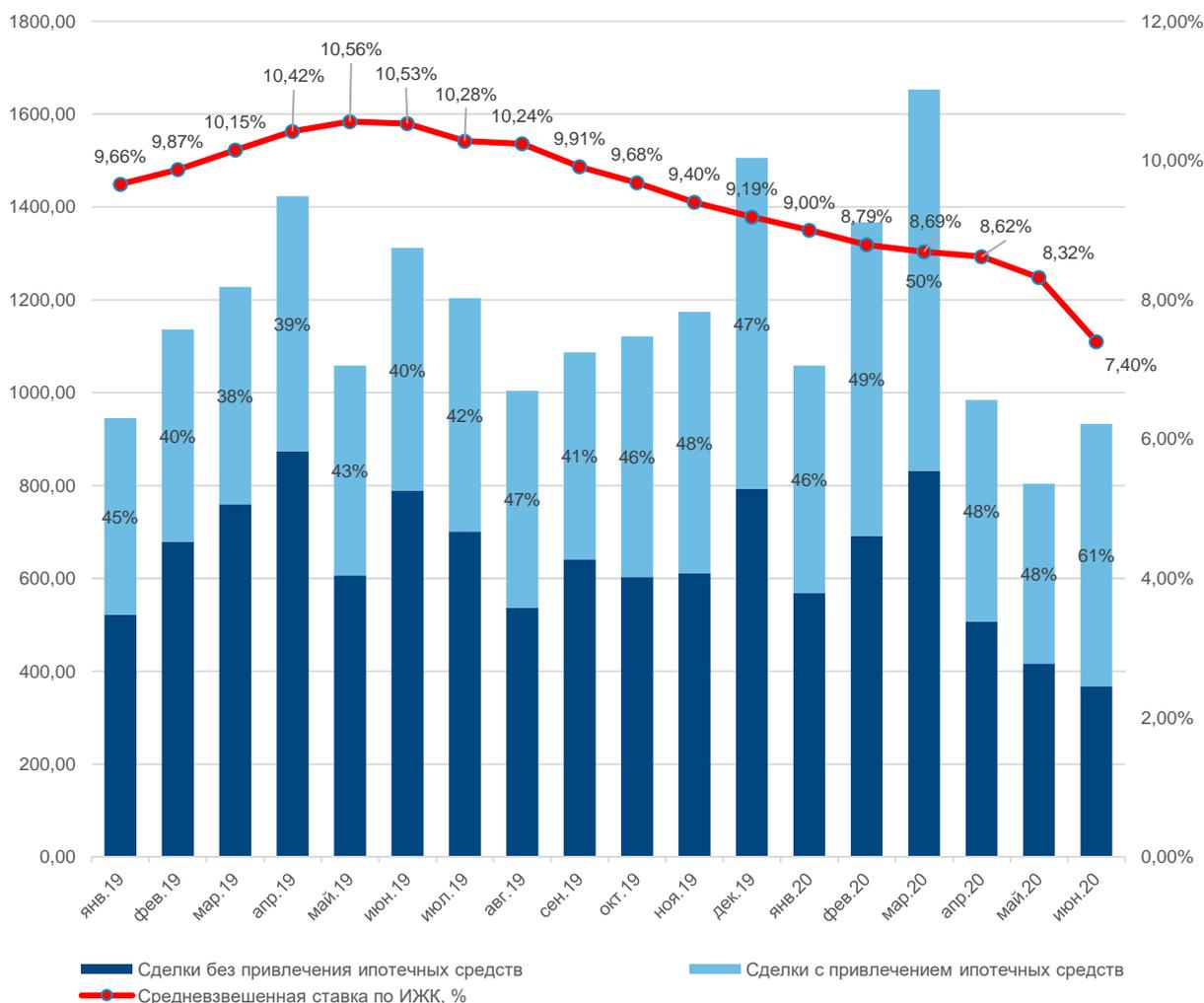
## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Меры государственного регулирования по снижению ключевой ставки ЦБ привели к последовательному снижению ипотечных ставок, что дало положительный эффект: льготная ипотека выступила драйвером восстановления спроса в июне.
- Несмотря на общую экономическую и социальную неопределенность, новая программа льготного ипотечного кредитования не дала сильно просесть отрасли в кризисное время пандемии за счет сформированного уровня доверия как к государству, так и к отрасли.
- Несмотря на высокий уровень социальной и экономической неопределенности на рынке, структура сделок сместилась в сторону увеличения доли ипотечных сделок. Так, доля сделок с использованием ипотечного кредита

в общей структуре заключенных сделок по ДДУ в течение последнего года планомерно растет. В апреле 2020 г. доля ипотечных сделок составила 48% (против 39% в апреле 2019 г.), в мае также 48% (против 43% в прошлом году). В июне доля сделок ИЖК достигла рекордного за последние 1,5 года показателя в 61%.

- Существенное проседание уровня спроса в течение апреля и мая связано прежде всего со сдерживающим фактором в виде введенных ограничений по самоизоляции, которые повлияли в первую очередь на банковский сектор. Кредитные организации в меньшей степени были готовы к регистрации сделок в режиме онлайн, поскольку в текущих реалиях по-прежнему необходимо личное присутствие при подписании ипотечного договора.

ГРАФИК 10:  
ДИНАМИКА СДЕЛОК В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА НА РЫНКЕ  
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



# АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СПРОСА И ЦЕН НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

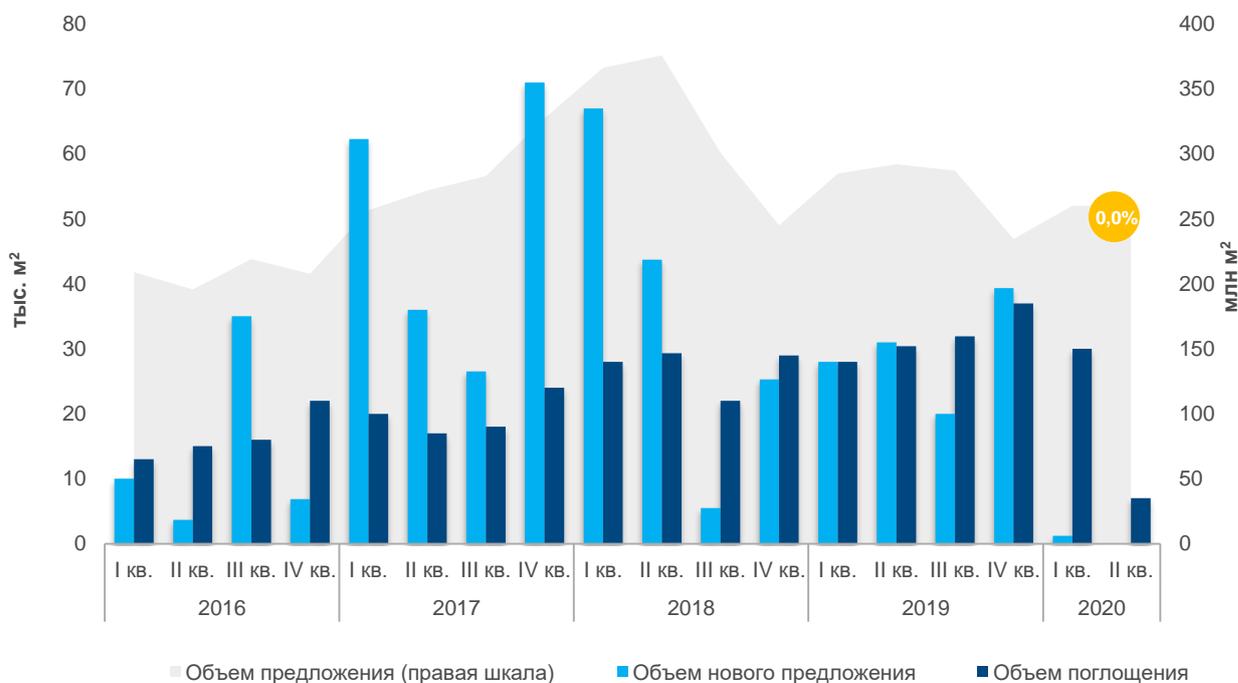
### Общие сведения

По итогам II квартала 2020 г. экспонируемый объем предложения в сегменте новостроек премиум-класса составил 260,0 тыс. м<sup>2</sup> (+0,0% к I кварталу). В активной фазе реализации, как и кварталом ранее, представлены 33 комплекса.

Застройщики заняли выжидательную позицию, вследствие чего впервые за 3,5 года на рынке зафиксировано отсутствие старта продаж новых проектов. Однако предложение пополнилось на 6 900 м<sup>2</sup>, в основном благодаря выводу новых объемов в уже реализуемых проектах, таких как «Садовые кварталы», Capital Towers, Lucky, Chkalov.

В противовес бизнес-сегменту премиальный рынок не является инвестиционно привлекательным для покупателей, поскольку данный сегмент в настоящее время ориентирован на собственное проживание. Опасаясь изменения конъюнктуры в этом сегменте, застройщики взяли паузу в выводе новых проектов на фоне социальной и экономической неопределенности.

ГРАФИК 11:  
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА



% Изменение объема предложения по итогам I полугодия 2020

### Структура предложения по формату недвижимости

Как и в прошлом квартале, доля апартаментов продолжает превалировать в суммарном объеме экспонируемого предложения. Так, по итогам июня 2020 г. она составила 66% (-1 п.п. к I кварталу).

### Структура предложения по местоположению

Большинство новостроек премиум-класса по-прежнему представлено на территории ЦАО – доля этого округа в общем объеме экспонируемого предложения составляет 75% суммарной площади в предложении. За границами ЦАО премиальные новостройки реализуются в таких округах, как ЗАО, ЮАО, СЗАО и САО.

Лидером среди районов по объему предложения на протяжении уже 4 лет является Пресненский район с долей 49% общей экспонируемой площади, что обусловлено прежде всего расположением и реализацией крупных МФК на территории ММДЦ «Москва-Сити».

### Структура предложения по стадии строительной готовности

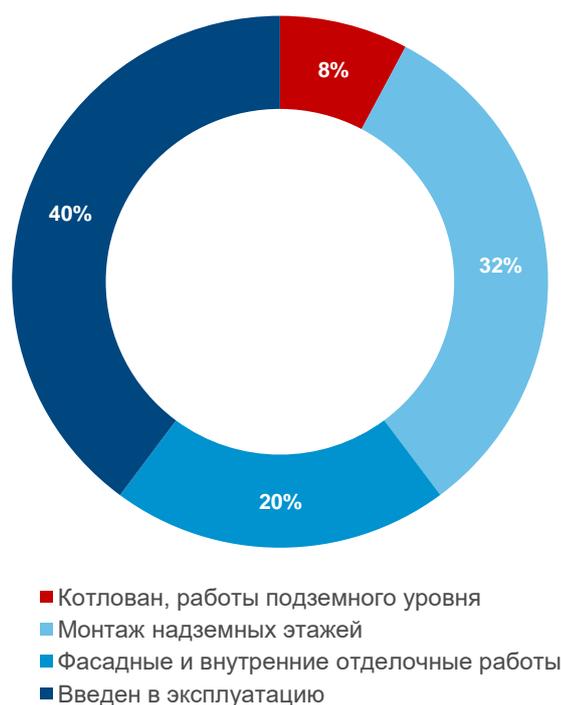
Структурные изменения на рынке по стадии строительной готовности обусловлены прежде всего отсутствием нового предложения проектов на начальной стадии строительства и существенным сокращением спроса; объем проектов, находящихся на более высокой стадии строительной готовности, вырос.

Так, доля проектов на стадии монтажа увеличилась на 4 п.п. до 32%, а на этапе фасадных и внутренних отделочных работ – на 7 п.п. до 20%.

ГРАФИК 12:  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, ИЮНЬ 2020



ГРАФИК 13:  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, ИЮНЬ 2020



### Структура предложения по типам и площади квартир/апартаментов

По итогам июня 2020 г. средняя площадь лота в экспонировании составила 103,9 м<sup>2</sup>, увеличившись на 1,8% относительно показателей предыдущего квартала и на 2,6% относительно II квартала 2019 г.

Средняя площадь квартир по итогам квартала составила 111,7 м<sup>2</sup> (+4% к I кварталу), что связано прежде всего с выводом в реализацию ранее закрытых объемов лотов более крупной нарезки в таких проектах как Capital Towers и Lucky. В сегменте апартаментов средняя площадь практически не изменилась, так по итогам июня 2020 г. она составляет 100,3 м<sup>2</sup> (+0,6% к I кварталу).

### Структура предложения по наличию отделки

По итогам I полугодия продолжается тренд по увеличению объема предложения с отделкой в премиальном сегменте: за последние 12 месяцев суммарный объем предложения с полной или частичной отделкой вырос на 17%.

Текущие показатели также остаются на высоком уровне – доля лотов «с отделкой» составила 47%, в состоянии white box – 16%.

ГРАФИК 14:  
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М<sup>2</sup>

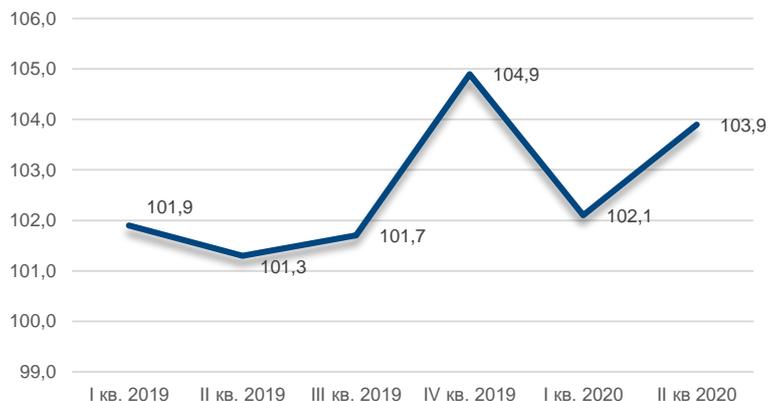
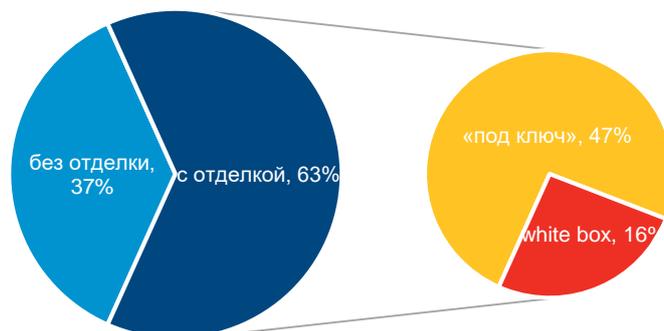


ГРАФИК 15:  
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ И ТИПУ ОТДЕЛКИ, М<sup>2</sup>



Источник: Colliers International



## СПРОС

Суммарно за I полугодие в новостройках премиум-класса было реализовано около 36 000 м<sup>2</sup> (-38% ко II полугодю 2019 г.). Как показала практика, реализованного ажиотажного спроса в I квартале, когда многие ускорили принятие решения о покупке на фоне экономической нестабильности и колебаний курса, оказалось недостаточно для того, чтобы в полугодовой динамике приблизиться к показателям прошлого года.

По итогам июня 2020 г. чуть менее от общего объема спроса пришлось на Пресненский район (43%). Лидерами продаж в районе стали Capital Towers, Neva Towers. На втором месте расположен район Хамовники (в данной локации лидер – «Садовые кварталы»), на третьем – район Очаково-Матвеевское (здесь наибольшей популярностью пользуется проект Spires).

Средняя площадь реализованных лотов по итогам II квартала 2020 г. составила 86,9 м<sup>2</sup> (в т.ч. квартиры – 97,4 м<sup>2</sup>, апартаменты – 66,8 м<sup>2</sup>).

В структуре по формату приобретаемой недвижимости по ДДУ покупатели по-прежнему отдают предпочтение проектам с квартирами – их доля в общем объеме спроса составляет 70%.

ГРАФИК 16:  
СТРУКТУРА СПРОСА НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, ИЮНЬ 2020



ТАБЛИЦА 3:  
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М<sup>2</sup>

Тип	I квартал 2020	II квартал 2020	Динамика
Квартиры	107,4	97,4	9% ▼
Апартаменты	62,8	66,8	6% ▲
Средняя	92,4	86,9	7% ▼

Источник: Colliers International

## ЦЕНЫ

По итогам II квартала 2020 г. средневзвешенная цена квадратного метра в новостройках премиум-класса установилась на уровне 575 000 руб./м<sup>2</sup>, показав по отношению к предыдущему кварталу незначительное снижение (-0,5%), а по отношению к предыдущему году – рост на 6,4%.

Положительная динамика цены в течение I квартала была обусловлена ажиотажным спросом на фоне девальвации рубля и сложившихся условий экономической неопределенности, а небольшое снижение во II квартале – изменением структуры предложения. В сегменте квартир рост цены обусловлен в первую очередь выводом нового объема предложения по более высокой стоимости за квадратный метр за счет возросшей стадии строительной готовности. Снижение цены в сегменте апартаментов произошло за счет сокращения экспонируемого объема предложения.

Средний бюджет по итогам квартала предлагаемых квартир/апартаментов составил 59,7 млн руб. (+1,3% к I кварталу 2020 г.)

ГРАФИК 17:

### СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, ИЮНЬ 2020

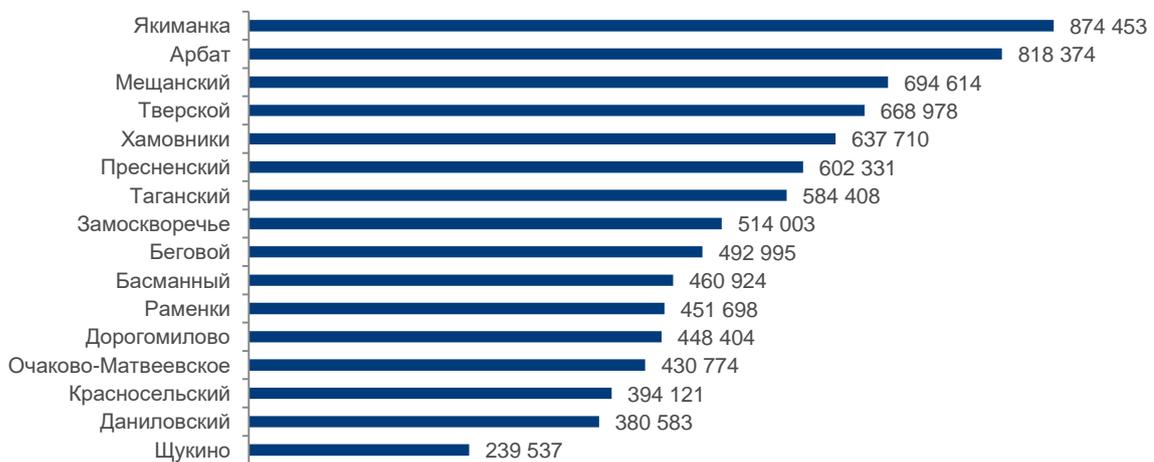


ГРАФИК 18:

### ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА, РУБ./М<sup>2</sup>

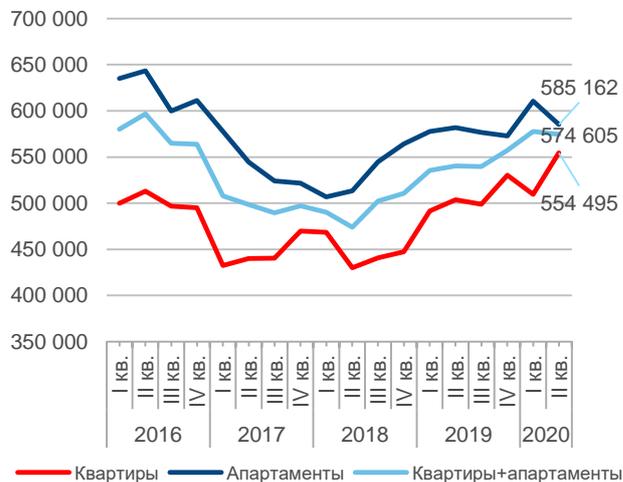
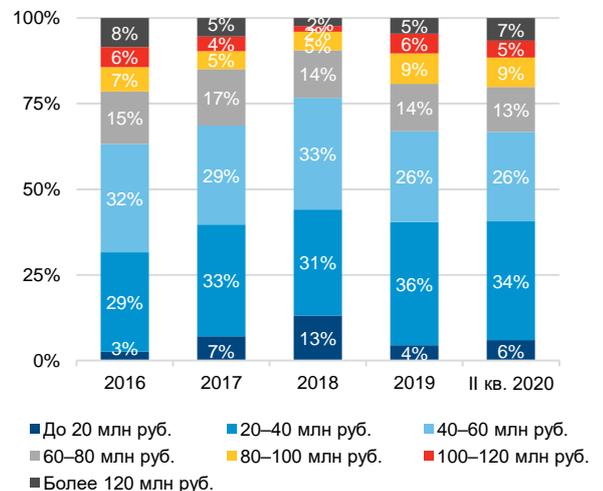


ГРАФИК 19:

### ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО БЮДЖЕТУ



NAGATINO I-LAND

# ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

## I ПОЛУГОДИЯ 2020 Г.

### Восстановление покупательской активности на фоне механизмов поддержки отрасли

После снятия всех ограничений наблюдается тенденция к восстановлению покупательской активности. Увеличение спроса на рынке будет поддержано не только за счет прямых государственных механизмов, в числе которых новая государственная программа льготного кредитования со сниженной процентной ставкой до 6,5%, но и посредством косвенных мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности отрасли, в том числе, за счет снижения доходности других финансовых инструментов.

Введенные меры по внедрению программы льготной ипотеки уже демонстрируют положительные результаты: в июне доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составила рекордные 61%. Повышение лимитов существенно расширило список объектов, которые можно приобрести по льготным условиям, к примеру, в сегменте бизнес-класса доля предложения в бюджете 12 – 15 млн составляет чуть меньше трети рынка. Прогнозируется, что внедренные меры в будущем поддержат спрос на новостройки со стороны населения, а также поспособствуют более динамичному восстановлению строительной отрасли.

### Отсутствие предпосылок для увеличения средневзвешенной цены

В настоящий момент на рынке отсутствуют предпосылки для формирования больших колебаний в сторону увеличения средневзвешенной цены, пока объем спроса не восстановится на уровень прежних лет. Прогнозируется, что до конца года средняя цена будет корректироваться за счет повышения стадии строительной готовности проектов.

### Развитие девелоперской активности

Как показала практика, бизнес-класс оказался более устойчивым в сложившихся условиях: уровень спроса по-прежнему превышает уровень

нового предложения на протяжении вот уже 2,5 года, а объем новых выведенных проектов за полугодие сопоставим с показателями аналогичного периода 2019 г. В премиальном сегменте застройщики предпочли занять выжидательную позицию на фоне резкого снижения объемов спроса, а также из-за опасений по изменению конъюнктуры рынка. Ожидается, что данный тренд сохранится до стабилизации уровня спроса в данном сегменте.

### Отложенный старт продаж новых проектов

Общий уровень социальной и экономической неопределенности на рынке, в том числе вызванный пандемией COVID-19, явился катализатором переноса старта реализации некоторых проектов. В результате сформировался пул объектов как в сегменте бизнес-класса, так и в премиум-классе (порядка 20 площадок), старт которых ожидается во второй половине 2020 г.

### Дальнейшая диджитализация отрасли

Переход девелоперов в удаленный цифровой формат позволило покупателям подписывать ДДУ, не нарушая режима самоизоляции. Ожидается, что в перспективе продолжится трансформация в онлайн-продажи, поскольку данная мера позволяет застройщикам снижать издержки на поддержание офисов продаж, а покупателям, в том числе инвесторам и иногородним клиентам, способ приобрести недвижимость, не выходя из дома.

### Рост инвестиционной привлекательности новостроек бизнес-класса

В будущем, в сегменте новостроек бизнес-класса, как более доступного для более широкого круга инвесторов за счет «входного билета» и сроков окупаемости, прогнозируется увеличение инвестиционной привлекательности прежде всего за счет снижения ипотечных ставок и увеличения налогового обременения по вкладам.

## КОНТАКТЫ

### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Владимир Сергунин  
Партнер, член совета директоров  
Vladimir.Sergunin@colliers.com

Кирилл Голышев  
Директор  
Kirill.Golyshev@colliers.com

Наталья Неверова  
Директор по маркетингу и рекламе  
Департамент жилой недвижимости  
Natalia.Neverova@colliers.com

Мария Кокоулина  
Руководитель маркетинговых  
проектов  
Департамент жилой недвижимости  
Mariya.Kokoulina@colliers.com

### ИССЛЕДОВАНИЯ

Вероника Лежнева  
Директор  
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Елена Торлопова  
Аналитик  
Elena.Torlopova@colliers.com

### МАРКЕТИНГ И PR

Ольга Бакулина  
Региональный директор  
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2019 Colliers International

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. Colliers International не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете. Высышка нового коронавируса (COVID-19), объявленная Всемирной организацией здравоохранения как «глобальная пандемия» 11 марта 2020 года, оказала воздействие на все сектора рынка недвижимости. Мы столкнулись с беспрецедентным набором обстоятельств, которые усложняют процесс оценки. Данный отчет не может быть рассмотрен как руководство для оценки или принятия инвестиционных решений, либо как руководство для покупки или продажи объекта недвижимости. С учетом неопределенности будущего влияния вспышки коронавируса COVID-19 на рыночное предложение, спрос, а также ценовые характеристики рынка, мы рекомендуем принять к сведению тот факт, что наш анализ и оценка ситуации в существенной степени определяются рыночной неопределенностью, несмотря на наши усилия сохранить максимально полный и объективный анализ.

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

