

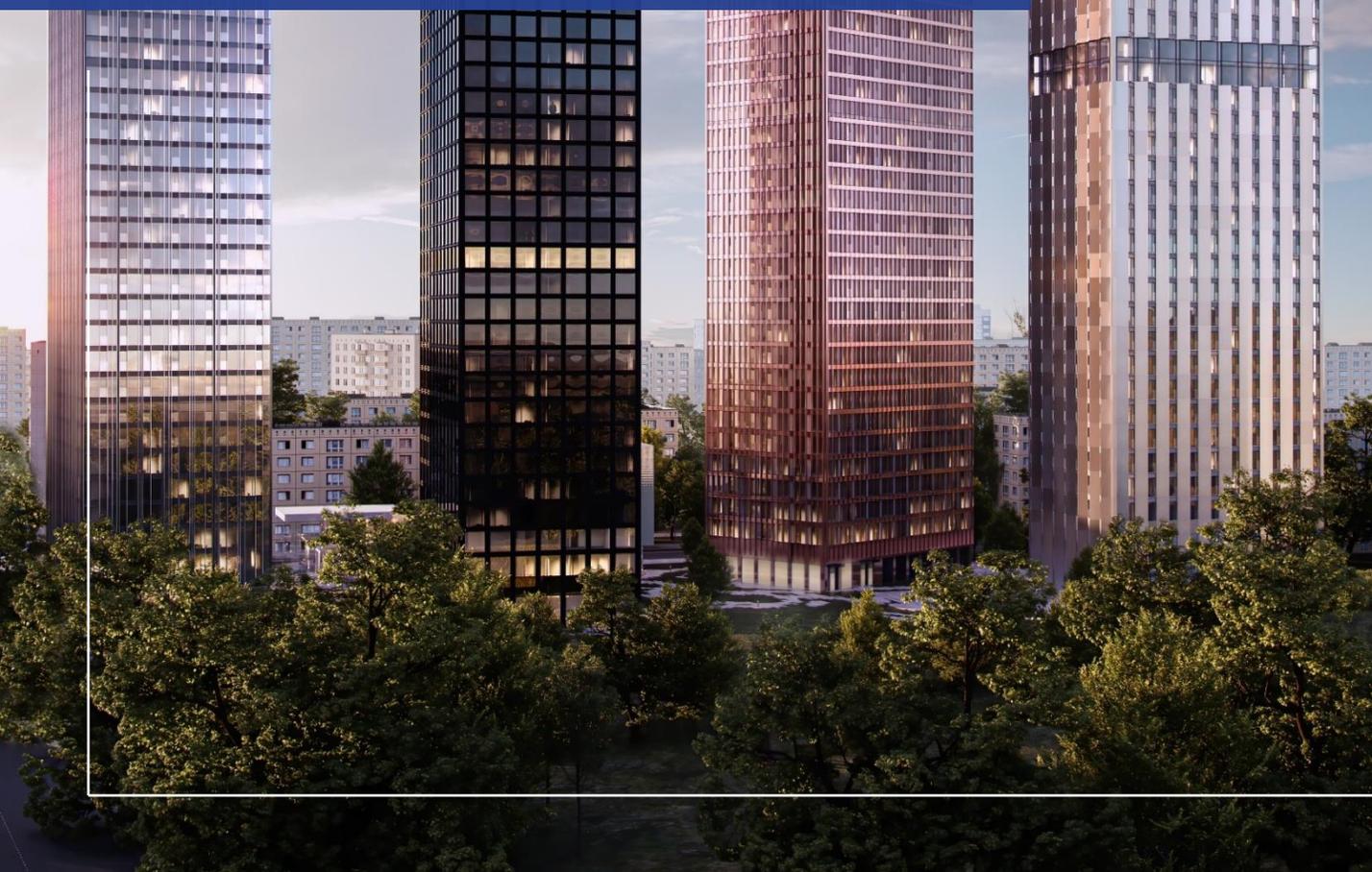


Colliers

Accelerating success.

Москва | Итоги 2021 г.

Жилая недвижимость Бизнес-класс



Тенденции

- На новостройки бизнес-класса изменения программы льготной ипотеки не оказали столь сильного влияния, в отличие от комфорт-класса. Однако доля ипотечных сделок на конец 2020 г. составила 53%, что говорит о высокой популярности такого типа оплаты.
- Для рынка бизнес-класса в 2021 г. характерна тенденция сокращения объемов нового предложения: в 2021 г. рынок суммарно пополнился 494 тыс. кв. м нового предложения, что на 10% ниже показателя 2020 г., при этом объем предложения, впервые выведенного на рынок в IV квартале 2021 г., составил 89 тыс. кв. м, что на 51% меньше аналогичного показателя 2020 г.
- В то же время в сравнении с 2020 г. был наращён объем спроса: суммарный объем спроса в 2021 г. составил 1 684 тыс. кв. м, что на 13% больше аналогичного показателя 2020 г. Однако после рекордов спроса в конце 2020 г. по итогам IV квартала 2021 г. спрос снизился на 38%.
- На фоне сокращения объема нового предложения и высокого спроса на рынке бизнес-класса сохраняется дефицит предложения.

Ключевые индикаторы

Объем предложения
935 тыс. кв. м



-11% к IV кварталу
2020 года

Средневзвешенная цена
392 тыс. руб./кв. м



+33% к IV кварталу
2020 года

Объем спроса
417 тыс. кв. м



-38% к IV кварталу
2020 года

График 1
Динамика объема предложения и спроса, бизнес-класс

Источник: Colliers



Новое предложение в IV квартале 2021 г.

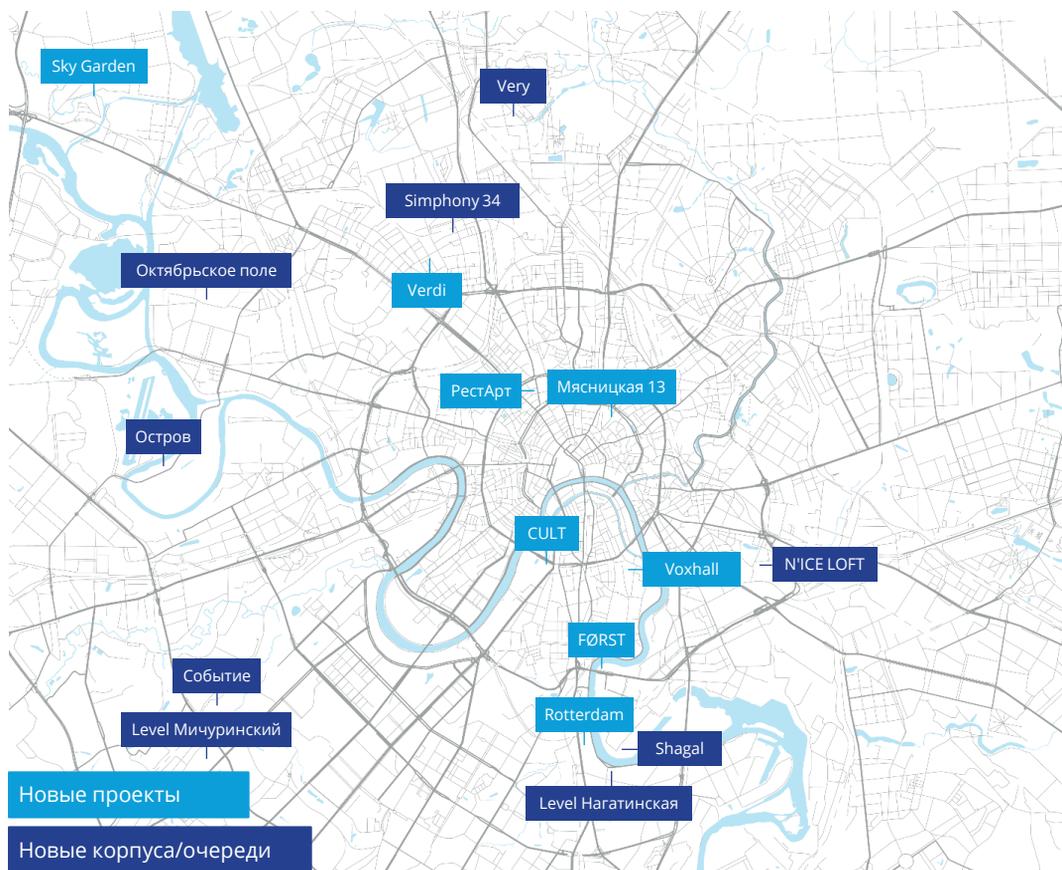


Таблица 1
Новое предложение в IV квартале 2021 г., бизнес-класс

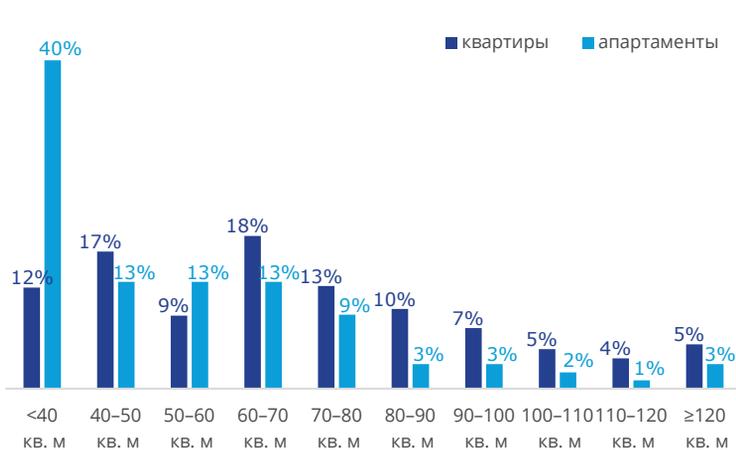
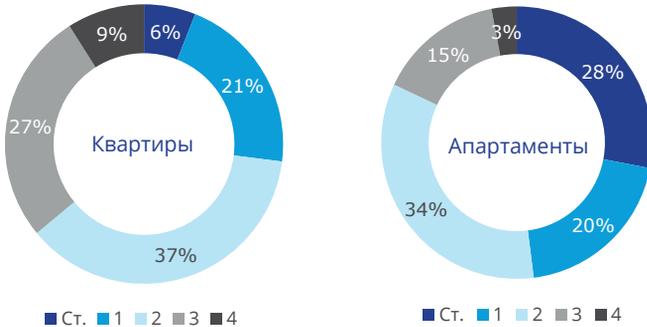
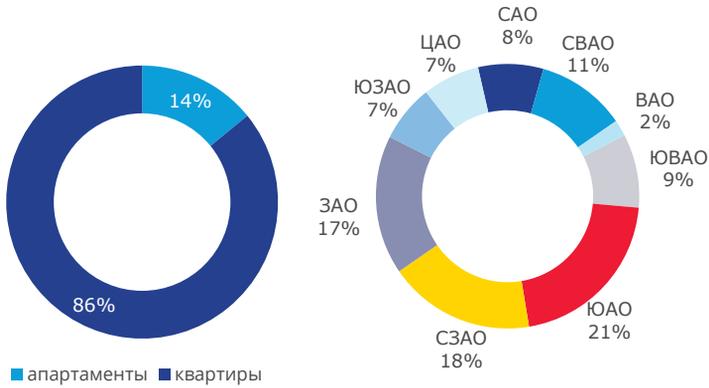
Источник: Colliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЗАО	Квартиры	Событие	корпус 4-2	Донстрой	III кв. 2025	3 987
ЗАО	Квартиры	Level Мичуринский	корпуса 4, 5, 6	Level Group	III кв. 2024	801
САО	Апартаменты	Verdi	корпус 1	Glincom	IV кв. 2023	107
САО	Квартиры	Symphony 34	корпус D (Sienna)	MR Group	II кв. 2025	1 862
СВАО	Квартиры	Very	корпус 2	Основа	I кв. 2024	721
СЗАО	Квартиры	Остров	корпуса 4.5, 4.7, 5.1, 5.3, 5.8	Донстрой	I кв. 2025	3 313
СЗАО	Квартиры	Октябрьское поле	корпуса 32/2 (1.2, 2.2, 3.2, 4.2)	РГ Девелопмент	III кв. 2023	2 674
СЗАО	Квартиры	Sky Garden	корпус 1	ФСК	II кв. 2025	3 969
ЦАО	Апартаменты	Мясницкая 13	корпус 1	СК Мясницкая 13-10	III кв. 2021	22
ЦАО	Апартаменты	РестАрт	корпус 1	RestArt	III кв. 2022	
ЦАО	Апартаменты	CULT	корпус 1	Gravion	IV кв. 2023	91
ЦАО	Квартиры	Voxhall	корпуса 2, 3, 4	Эталон	II кв. 2025	508
ЮАО	Квартиры	Level Нагатинская	корпус D	Level Group	IV кв. 2024	1 005
ЮАО	Квартиры	Rotterdam	корпуса 2.1, 2.3	ФСК	II кв. 2025	803
ЮАО	Квартиры	FØRST	корпуса 1, 2, 3, 4, 5	ПИК	II кв. 2024	808
ЮАО	Квартиры	Shagal	корпуса 5, 6	Эталон	II кв. 2024	1 502
ЮВАО	Апартаменты	N'ICE LOFT	корпус 4	Coldy	I кв. 2024	2 240

Предложение

Общий объем предложения составил 935 тыс. кв. м, что на 4% больше, чем в предыдущем квартале, и на 11% меньше, чем год назад. На рынок были выведены 88,6 тыс. кв. м нового предложения в 17 проектах.

В структуре предложения квартиры занимают наибольшую долю — 86%, на апартаменты приходится 14%, или 132 тыс. кв. м. В формате апартаментов наибольшая доля лотов представлена площадью до 40 кв. м (40%), в формате квартир наиболее распространены лоты площадью до 50 кв. м (29%).



Цены

Динамика средневзвешенной цены в бизнес-классе демонстрирует активный рост. Средневзвешенная цена составила 392 тыс. руб./кв. м, что на 5% больше, чем в предыдущем квартале, и на 33% выше, чем в IV квартале 2020 г.

Наибольший объем предложения апартаментов представлен в бюджете до 10 млн руб. (27%), наибольший объем предложения квартир — в диапазоне от 15 до 30 млн руб. (60%).

График 5
Динамика средневзвешенной цены,
бизнес-класс

Источник: Colliers

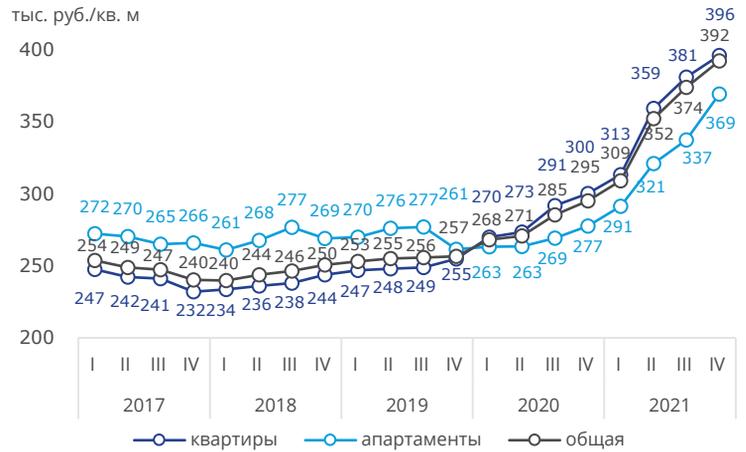


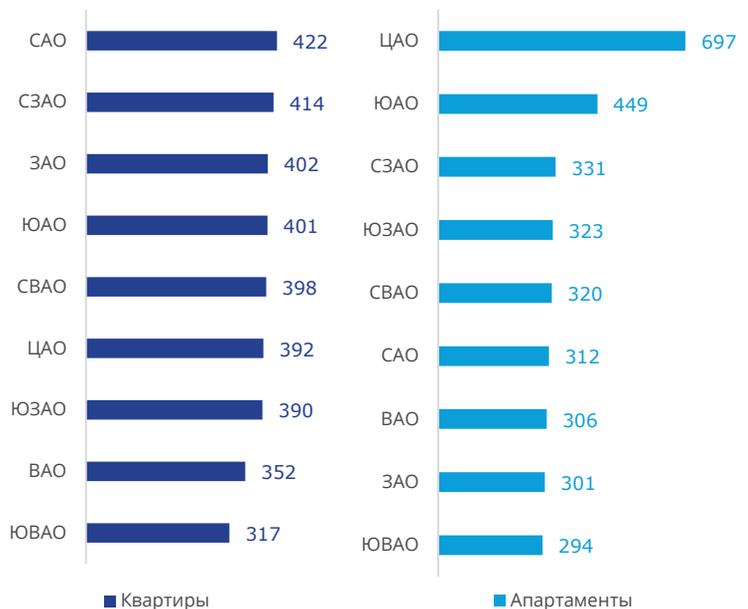
График 6
Структура предложения по бюджетам,
бизнес-класс

Источник: Colliers



График 7
Средневзвешенная цена по округам,
бизнес-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Colliers



Спрос

Общий объем поглощения составил более 417 тыс. кв. м, что на 3% больше, чем в предыдущем квартале, и на 38% меньше, чем в IV квартале 2020 г. При этом 91% объема спроса приходится на квартиры, и всего 9% составила доля проданных апартаментов.

В структуре спроса в формате квартир наибольшую долю занимают двухкомнатные лоты, в формате апартаментов — однокомнатные и двухкомнатные.

Доля ипотечных сделок в IV квартале составила 53% и за год практически не изменилась (+2 п.п. к IV кварталу 2020 г.).

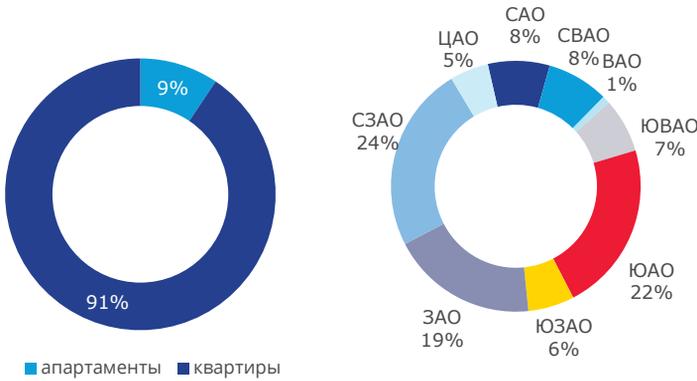


График 8
Структура спроса по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Colliers

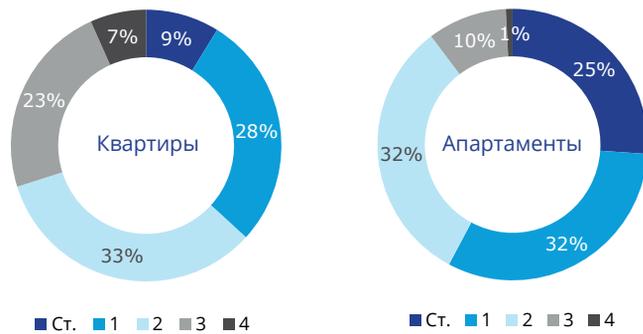


График 9
Структура спроса по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Colliers

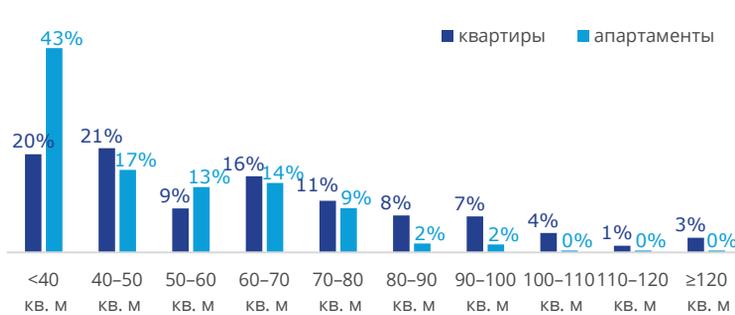


График 10
Структура спроса по площади, бизнес-класс

Источник: Colliers



График 11
Структура спроса по типу оплаты, бизнес-класс

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 © 2022 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



Accelerating success.