

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВА

III КВАРТАЛ 2020 Г.



ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА

Основные индикаторы рынка новостроек бизнес- и премиум-класса по итогам III кв. 2020				
Показатель	Бизнес		Премиум	
Изменение показателя	к II кв. 2020	к III кв. 2019	к II кв. 2020	к III кв. 2019
Объем предложения по площади в экспозиции, м²	926 000		245 000	
	-21,3%	-25,5%	-5,8%	-14,7%
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	12 063		2 369	
	-22,2%	-23,6%	-5,4%	-15,3%
Объем нового предложения, III кв. 2020, м²	74 000		28 000	
	-46,8%	24,8%	100,0%	40,0%
Суммарный объем нового предложения с начала года, III квартал 2020, м²	369 000		78 500	
	+47,7% к I–III кварталу 2019		-62,7% к I–III кварталу 2019	
Средняя площадь лота, м², сент. 2020	76,8		103,6	
	1,2%	-2,4%	-0,3%	0,9%
Средневзвешенная цена предложения, руб./м², сент. 2020	285 000		598 000	
	5,2%	11,5%	4,0%	9,7%
Средний бюджет предложения, млн руб.	21,9		61,9	
	6,7%	9,0%	3,7%	10,5%
Объем поглощения, III кв. 2020, м²	404 000		40 000	
	141,9%	77,2%	471,4%	25,4%
Суммарный объем поглощения с начала года, III квартал 2020, м²	824 000		76 000	
	+11,1% к I–III кварталу 2019		-15,4% к I–III кварталу 2019	
Средняя площадь реализованного лота, м², III кв. 2020	61,5		92,0	

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА МОСКОВСКИХ НОВОСТРОЕК



Рост объемов реализованного спроса при помощи механизмов поддержки отрасли

Сентябрьские показатели объемов спроса обновили прошлогодний июньский рекорд по количеству зарегистрированных ДДУ (жилье и нежилье) — 14 985 против 14 461 шт. Всего за III квартал 2020 г., по официальным данным Росреестра, было заключено 30 788 ДДУ, что в 2 раза выше показателей II квартала и на 43% больше, чем за аналогичный период годом ранее. Основным стимулирующим механизмом, безусловно, стала государственная программа льготного кредитования на приобретение жилья от застройщиков, предполагающая свое действие до 1 ноября 2020 г.

Рост закредитованности населения

За июль – сентябрь 2020 г. было выдано порядка 30 тыс. ипотечных кредитов, что на треть больше, чем годом ранее. При этом растет как сумма задолженности (с 6,4 трлн на 1 янв. 2019 г. до 8,3 трлн на 1 сент. 2020 г.), так и средний срок кредитования (с 16,7 до 18,2 лет). Однако в настоящее время доля ипотечных кредитов в ВВП остается на невысоком уровне — порядка 6-7%. Данный факт обусловлен прежде всего довольно строгими требованиями банков к оценке платежеспособности клиентов, желающих взять ипотеку, что предотвращает формирование условий для ипотечного кризиса в будущем.

Новостройки бизнес-класса как инвестиционный инструмент

Всего за июль – сентябрь на рынке новостроек бизнес-класса было реализовано 404 тыс. м² жилой недвижимости. Такой результат является рекордным значением за последние 4 года, что говорит о высокой инвестиционной привлекательности сегмента. Данный факт обусловлен прежде всего разнообразием качественных проектов, которые попадают под

действие программы льготного ипотечного кредитования (порядка 16% от общего объема предложения на рынке) на фоне продолжающегося снижения ставок по вкладам.

Снижение ипотечных ставок

24 июля ЦБ РФ вновь снизил ключевую ставку до нового рекордного минимума — 4,25%, что повлияло на снижение ипотечных ставок в крупных банках. Так, средняя ставка по ипотеке в России в сентябре опустилась до нового исторического минимума в 7,16% годовых после апрельских 7,4%.

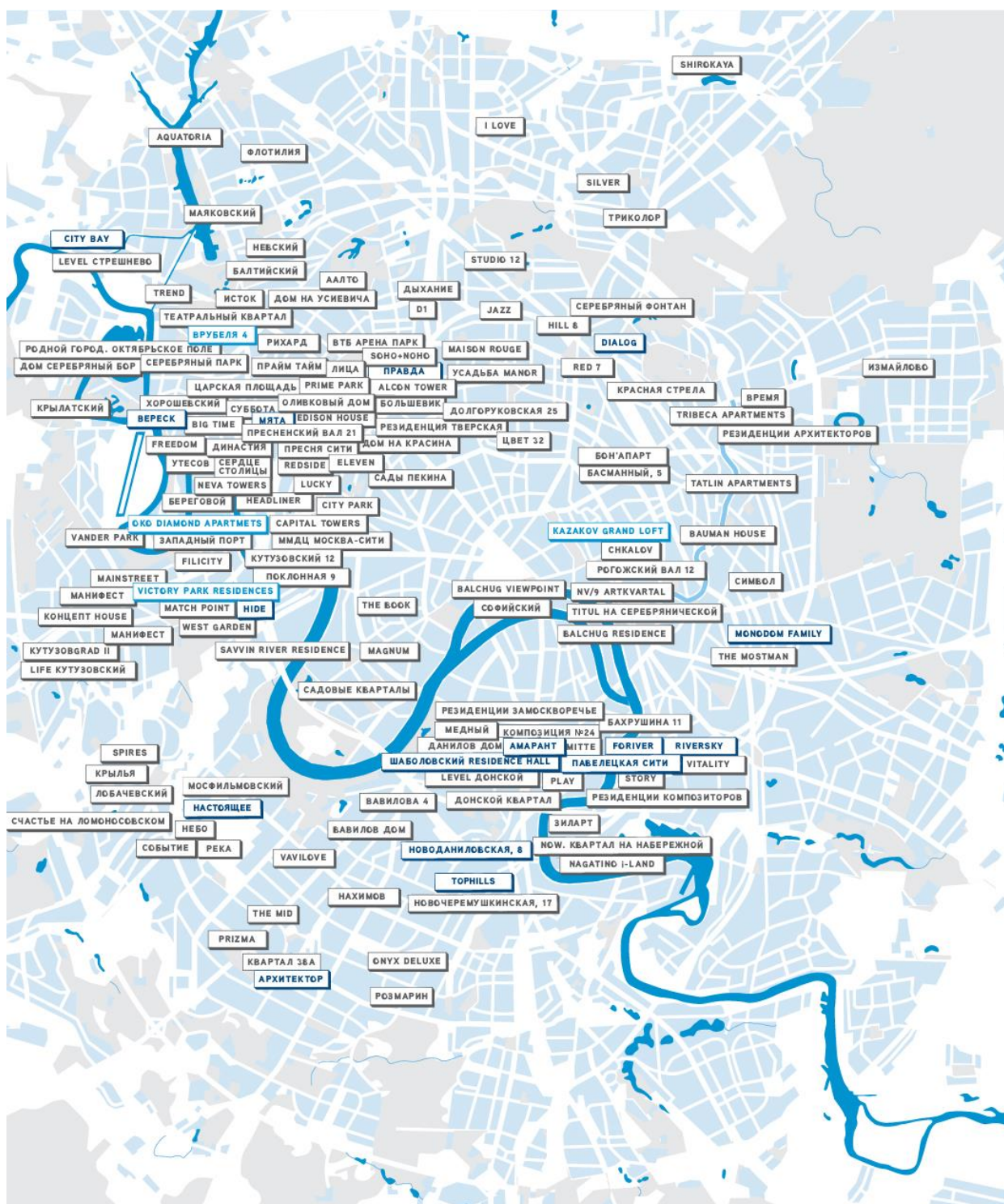
Рост средневзвешенной цены квадратного метра

Вторая половина лета ознаменовалась ростом цен на первичном рынке жилой недвижимости: средний прирост в сегменте бизнес-класса составил 5%, в премиум сегменте — 4,0%. Положительная динамика обусловлена совокупностью сразу нескольких факторов: ажиотаж вокруг льготной ипотеки, повышенный отложенный спрос и, как следствие, — вымывание лотов на рынке; небольшие объемы нового предложения в анализируемых сегментах; рост стадии строительной готовности; неустойчивость российской валюты.

Годовой план по вводу жилья в Москве выполнен на 82%

В столице за период с января по август 2020 г. было введено в эксплуатацию порядка 3 млн м² жилой недвижимости — таким образом, город практически выполнил годовой план по вводу жилья, установленный на уровне 3,6 млн м². Тем самым объемы ввода недвижимости остаются высокими, несмотря на частичные ограничения строительства в апреле-мае, связанные с распространением вируса COVID-19.

НА СТАДИИ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ



- Старт продаж проектов до 2020
- Новые проекты бизнес-класса за I – III кварталы 2020
- Новые проекты премиум-класса за I – III кварталы 2020

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

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

Невысокие объемы нового предложения за прошедший квартал на фоне рекордного уровня спроса на новостройки, поддержанного программой льготного ипотечного кредитования, привели к снижению объема экспозиции по итогам сентября в бизнес-классе.

По итогам III квартала 2020 г. экспонируемый объем предложения в сегменте новостроек бизнес-класса составил 926 тыс. м² (-21,3% к I полугодю 2020 г.). В активной фазе реализации представлены 107 комплексов.

В течение III квартала продажи стартовали в 4 проектах, что сопоставимо с III кварталом 2019 г., когда за аналогичный период рынок пополнился 3 объектами. Всего с начала года продажи открылись в 14 новых проектах, что соответствует показателю прошлого года за аналогичный период.

С начала года суммарный объем нового предложения составил 369,0 тыс. м² (+48% к I – III кварталам 2019 г.), что обусловлено трендом на комплексное освоение территорий, который продолжается и в III квартале 2020 г.

С июля по сентябрь рынок пополнился четырьмя новыми проектами бизнес-класса: FORIVER, HIDE, «Архитектор» и «Амарант». В августе на рынок вышли в продажу 2-я очередь проекта West Garden и 3-я очередь в комплексе Headliner. Также стартовали продажи новых корпусов в составе уже реализуемых комплексов, таких как «Level Стрешнево», TopHILLS, «Павелецкая Сити» и др.

Таким образом, объем нового предложения, выведенного на рынок в течение III квартала, составил 74,0 тыс. м², что практически в 2 раза ниже показателя прошлого квартала и на 24,8% выше аналогичного периода прошлого года.

ГРАФИК 1:
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА



%

Изменение объема предложения по итогам квартала

Источник: Colliers International



Новые проекты бизнес-класса, поступившие в продажу в III квартале 2020

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту	Год ввода
FORIVER	ЮАО, р-н Даниловский, Симоновская наб., корп. 2, 3	квартиры	Инград	445	2023
«Архитектор»	ЮЗАО, р-н Обручевский, ул. Академика Волгина, вл. 2	квартиры	ГК ФСК	882	2023
HIDE	ЗАО, р-н Раменки, 1-й Сетуньский пр-д, вл. 6-10	квартиры	MR Group	837	2023
«Амарант»	ЦАО, р-н Замоскворечье, пер. Стремянный, вл. 2	квартиры	ГК МИЦ	347	2023

Источник: Colliers International

Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в суммарном объеме экспонируемого предложения, как и периодом ранее, не претерпела существенных изменений и по итогам сентября 2020 г. составила 28%.

Структура предложения по местоположению

По итогам III квартала 2020 г. география предложения бизнес-класса не претерпела существенных изменений ввиду небольшого объема нового предложения: лидером по объему предложения по-прежнему является Северный административный округ с долей 19% (-1 п.п. к I полугодю 2020 г.).

Западный административный округ по итогам квартала сохранил свои позиции за счет выхода нового проекта HIDE от MR Group — его доля составила 16%.

Топ-3 округов по объему предложения покинул Северо-Западный административный округ, в первую очередь за счет существенного объема поглощения и отсутствия нового предложения (за исключением нового корпуса в проекте «Level Стрешнево»).

Структура предложения по стадии строительной готовности

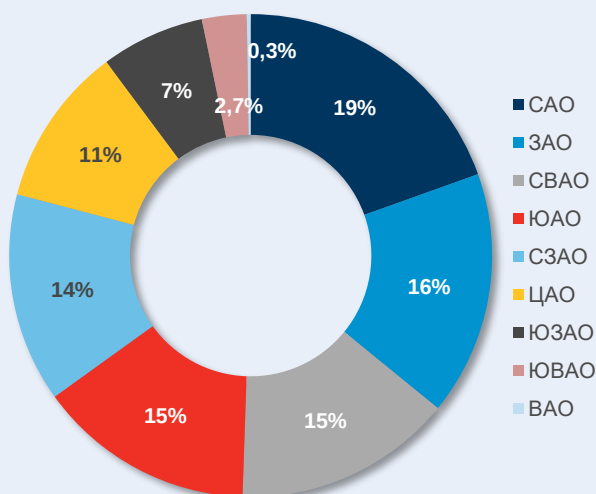
В целом по итогам квартала структура предложения по стадии строительной готовности существенно не изменилась.

Доля проектов на начальном этапе строительства (подготовка площадки/устройство котлована) осталась на уровне прошлого периода — совокупно 23%, однако произошло перераспределение внутри группы: доля проектов на этапе работ подземного уровня возросла до 19% за счет роста стадии строительной готовности ранее стартовавших проектов.

Как и тремя месяцами ранее, порядка 47% от совокупной площади лотов в экспозиции бизнес-класса предлагаются в проектах на высокой стадии готовности, еще треть от суммарного объема предложения предлагается в корпусах на стадии строительно-монтажных работ наземных этажей.

За III квартал 2020 г. были получены разрешения на ввод корп. 17, 18 в проекте квартальной застройки «Хорошевский», а также в проекте «Исток».

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



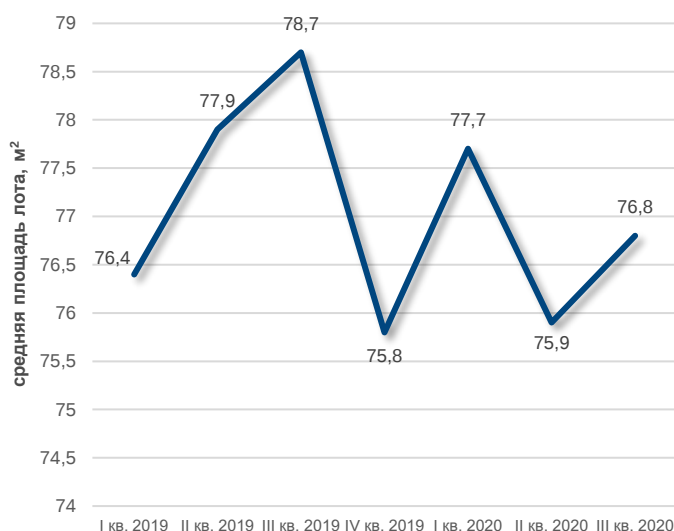
Источник: Colliers International

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



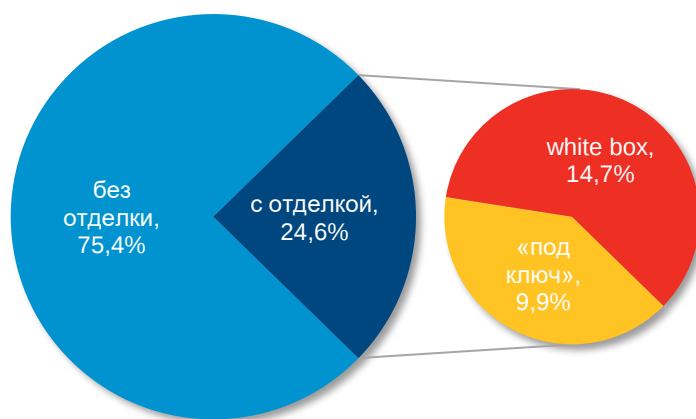
Источник: Colliers International

ГРАФИК 4:
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²



Источник: Colliers International

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



Источник: Colliers International

Структура предложения по площади квартир/апартаментов

Средняя площадь лотов в экспозиции в сегменте бизнес-класса увеличилась на 0,9 м² относительно I полугодия 2020 г. и по итогам III квартала составила 76,8 м². Вместе с тем, несмотря на несущественный рост средней площади лота, в текущем году все так же продолжается тенденция к оптимизации и повышению функциональности планировок, вследствие чего происходит сокращение площадей в рамках каждого типа лотов. Таким образом, в сравнении с показателями прошлого года зафиксировано снижение средней площади лота в предложении на 1,9 м².

Структура предложения по наличию отделки

Тенденция по выводу проектов с разными типами отделки (как «под ключ», так и с white box или без отделки) нашла свое отражение и в III квартале 2020 г.

Так, лоты без отделки представлены в новом проекте «Амарант», в новой очереди комплекса West Garden, и в составе стартовавших корпусов в уже реализуемых проектах Headliner и Level Стрешнево и др.

Отделка MR Base (аналог white box) представлена в новом проекте HIDE (MR Group) и корп. 5 комплекса «Павелецкая Сити» (MR Group/Level Group).

Чистовая отделка запроектирована в рамках проектов со смешанным типом отделки — «Архитектор», TopHILLS, FORIVER.

Также сохранилась тенденция по росту доли экспонируемого предложения с отделкой — по итогам сентября 2020 г. доля таких проектов составила 24,6% (+2,2 п.п к I полугодию 2020 г.)

ЦЕНЫ

По итогам III квартала 2020 г. средневзвешенная цена квадратного метра в новостройках бизнес-класса установилась на уровне 285 000 руб./м², показав по отношению к предыдущему кварталу ощутимый рост на 5,2%, а по отношению к последним 12 месяцам — 11,5%. Основной причиной послужило сокращение объема предложения вследствие вымывания наиболее ликвидных лотов на фоне повышенного спроса со стороны покупателей, а также коррекция на стадии строительной готовности проектов.

По итогам сентября 2020 г. средняя цена предложения на квартиры составила 291 492 руб./м² (+6,7% к I полугодю 2020 г.), на апартаменты — 269 072 руб./м² (+2,2% к I полугодю 2020 г.).

Средний бюджет предлагаемых квартир/апартаментов по итогам квартала составил 21,9 млн руб. (+6,7% к I полугодю 2020 г.)

ГРАФИК 6:

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, СЕНТЯБРЬ 2020, РУБ./М²

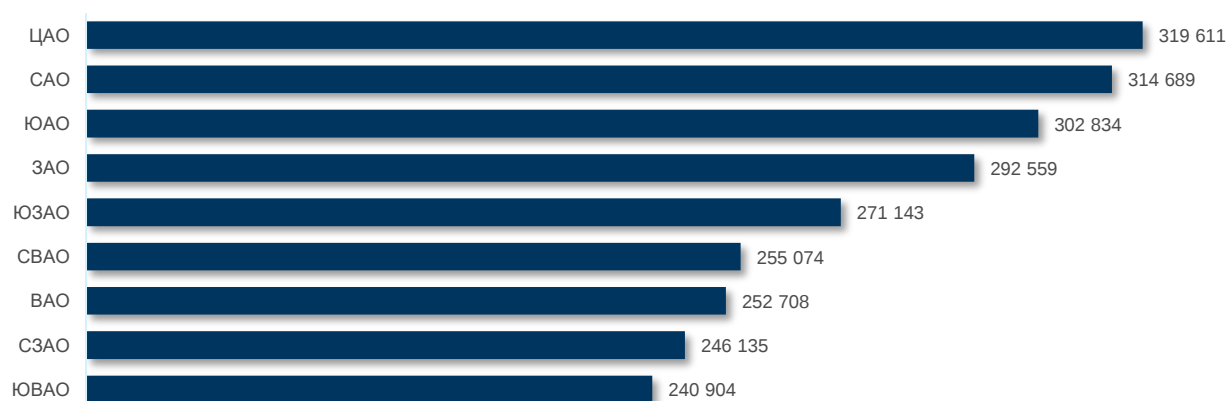


ГРАФИК 7:

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ БИЗНЕС-КЛАССА, РУБ./М²

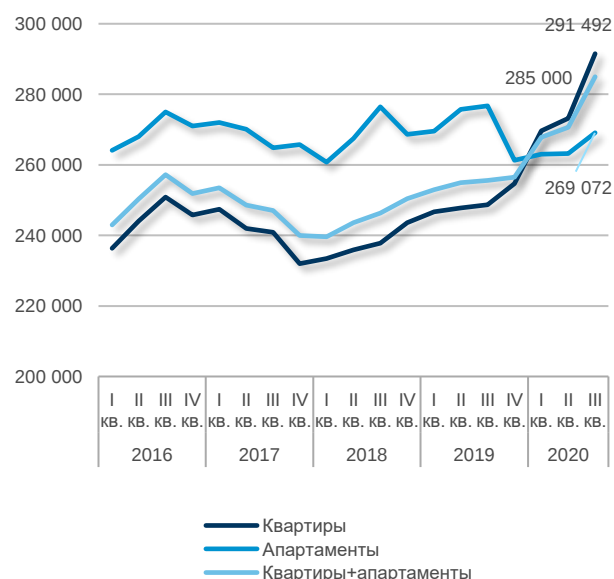
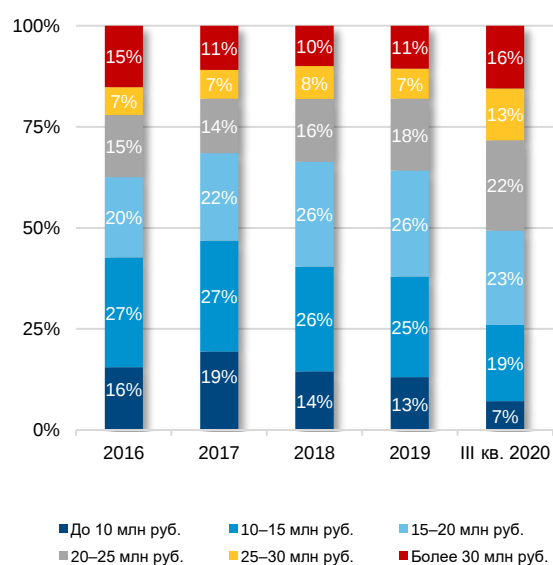


ГРАФИК 8:

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



СПРОС

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

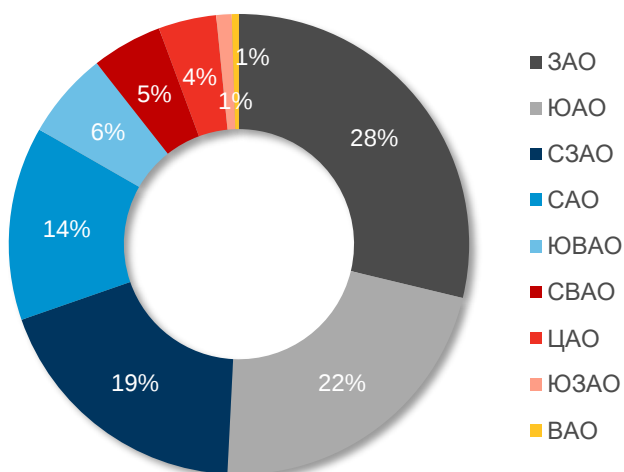


ТАБЛИЦА 2:
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, м²

Тип	II квартал 2020	III квартал 2020	Динамика
Квартиры	62,8	62,4	-1% ▼
Апартаменты	50,2	53,1	6% ▲
Средняя	61,4	61,5	0%

Источник: Colliers International

III квартал 2020 г. обновил исторический рекорд по количеству зарегистрированных ДДУ — общая площадь реализованных лотов составила 404 тыс. м², что практически в 2,5 раза больше, чем в предыдущем квартале, и в 1,7 раз больше, чем годом ранее за аналогичный период. Подобный ажиотаж объясняется прежде всего отложенным спросом: переживав «турбулентный» II квартал многие клиенты решили не откладывать покупку недвижимости на последний месяц (октябрь) действия госпрограммы льготного кредитования, вследствие чего основной объем заключенных договоров — 42% пришелся на сентябрь 2020 г.

Структура спроса по формату недвижимости

По итогам июля – сентября 2020 г. доля апартаментов в общем объеме поглощения осталась на уровне прошлого квартала — 9%.

Структура спроса по месторасположению

По итогам III квартала 2020 г. лидером по общему объему спроса стал Западный АО, доля которого составила 28% (+7 п.п. к I полугодью 2020 г.). Многие клиенты приняли решение сохранить сбережения в твердом активе, вследствие повторного ослабления позиций рубля в июле-августе и снижения ставок по вкладам, и отдали свое предпочтение западному направлению, которое традиционно считается более престижным, с разнообразными качественными проектами новостроек. Лидером по объему продаж внутри округа стал проект, стартовавший во II квартале, — «Настоящее» — на него пришлось треть всех заключенных ДДУ.

Второе место занял Южный АО — его доля составила 22% (-10 п.п.). Потеря лидерской позиции связана прежде всего с повышенным спросом в течение II квартала и ограниченным объемом нового предложения в III квартале.

Третье место, как и кварталом ранее, занимает Северо-Западный АО — его доля составила 19% (+2 п.п.).

Структура спроса по площади квартир/апартаментов

По итогам квартала по-прежнему не наблюдается тренда по смещению покупательских предпочтений. Средняя площадь проданного лота практически не скорректировалась и по итогам сентября 2020 г. составила 61,5 м², увеличившись на 0,1 м² относительно результатов I полугодия.

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

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Общие сведения

Объема нового предложения, выводимого на рынок новостроек премиум-класса с начала года, недостаточно для удовлетворения текущих объемов поглощения, за счет чего объем экспозиции продолжает сокращаться.

К концу сентября 2020 г. объем предложения в премиум сегменте составил 245,0 тыс. м² (-5,8% ко II кварталу 2020 г.). Отрицательные темпы были зафиксированы также и в годовой динамике (-14,7% к III кварталу 2019 г.). В активной фазе реализации было представлено 35 комплексов.

В течение квартала были открыты продажи в 3 новых проектах, что сопоставимо с III кварталом 2019 г., когда за аналогичный период рынок пополнился 2 объектами.

Так, в Басманном районе началась реализация жилого проекта KAZAKOV Grand Loft, в рамках которого на рынок вышли апартаменты в 3-секционном доме. Это первый проект в премиальном сегменте, а также первый проект

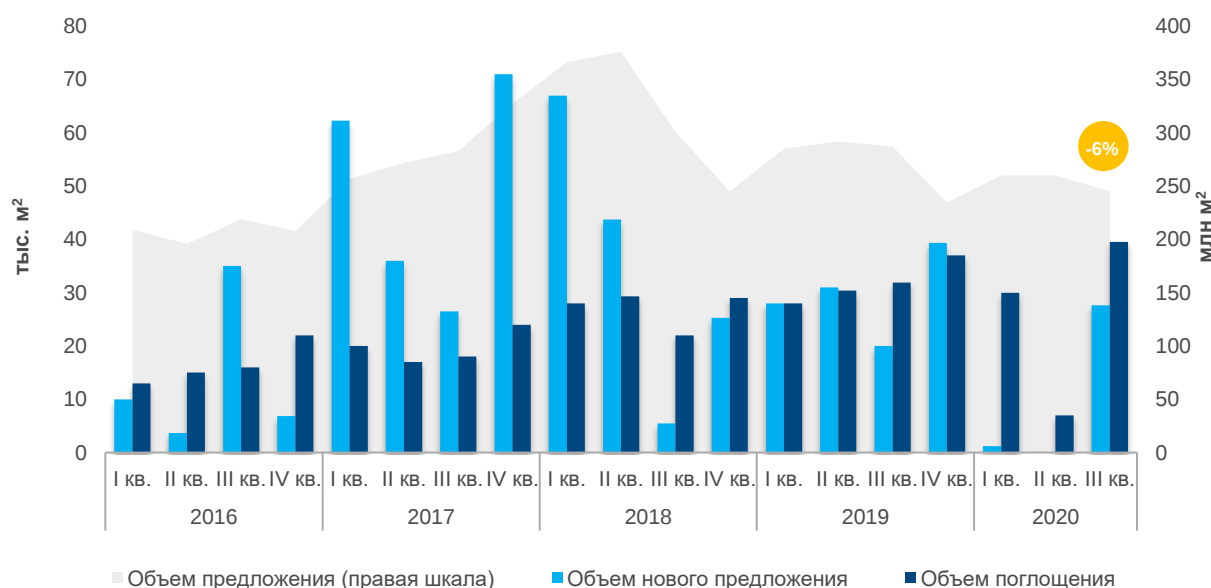
нового строительства для компании Coldy, которая до этого специализировалась на редевелопменте бывших промышленных зданий в сегменте бизнес-класса. Второй новый проект на рынке — жилой комплекс «Врубеля, 4» от компании «Интеко» в районе Сокол. Также, в продажу поступил второй проект от девелопера Ant Development, расположенный в локации парка Победы — Victory Park Residences.

Объем чистого нового предложения, выведенного на рынок в течение III квартала, составил порядка 28 тыс. м², что на 100% больше, чем в предыдущем квартале, и превышает показатель за аналогичный период 2019 г. (в 1,5 раза).

Суммарный объем нового предложения с начала года составил 29,3 тыс. м² (+63% к I – III кварталам 2019 г.), что обусловлено снижением девелоперской активности в течение «турбулентного» II квартала 2020 г.

ГРАФИК 10:

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА





Новые проекты бизнес-класса, поступившие в продажу в III квартале 2020

Название	Адрес	Формат	Девелопер	Количество лотов по проекту	Год ввода
«Врубеля 4»	САО, р-н Сокол, ул. Врубеля, 4	квартиры	ИНТЕКО	200	2022
KAZAKOV Grand Loft	ЦАО, р-н Басманный, ул. Казакова, 7	апартаменты	Coldy	283	2022
Victory Park Residences	ЗАО, р-н Дорогомилово, ул. Братьев Фонченко, вл. 3	квартиры	ANT Development	482	2023

Структура предложения по формату недвижимости

Доля апартментов в суммарном объеме предложения продолжает превалировать — по итогам сентября 2020 г. она составила 68%.

Структура предложения по местоположению

Лидером по объему предложения по итогам III квартала остается Пресненский район, на который приходится чуть меньше половины всего рынка премиальных новостроек Москвы ввиду расположения на его территории крупного кластера высокобюджетной недвижимости — ММДЦ «Москва-Сити».

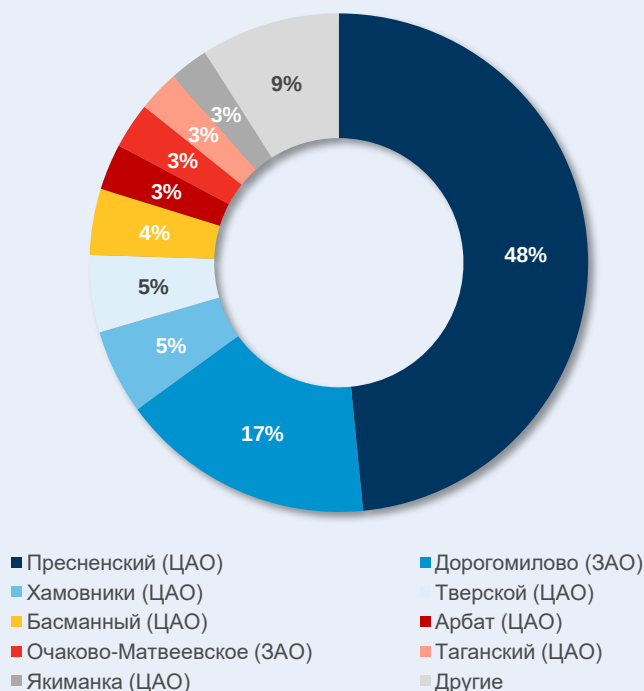
Доля по остальным округам существенно не изменилась. Топ-5 лидеров пополнил Басманный район, на территории которого вышел в продажу новый комплекс с апартаментами. При этом выбыл район Очаково-Матвеевский за счет отсутствия нового предложения на локальном рынке.

Структура предложения по стадии строительной готовности

На рынке премиальных новостроек продолжает расти доля готового жилья. Так, по сравнению с предыдущим кварталом доля квартир и апартментов в сданных проектах выросла на 6 п.п. и составила 46%. За счет этого сократилась доля проектов на стадии отделочных работ на 5 п.п. до 15%.

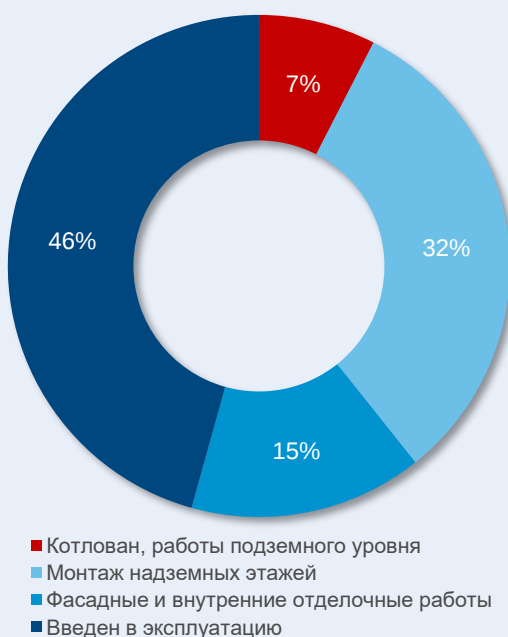
Доли проектов на начальной стадии и стадии монтажа остались на уровне прошлого квартала.

ГРАФИК 11:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
БИЗНЕС-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, СЕНТЯБРЬ 2020



Источник: Colliers International

ГРАФИК 12:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК
ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ГОТОВНОСТИ, СЕНТЯБРЬ 2020



Структура предложения по типам и площади квартир/апартаментов

По итогам квартала средняя площадь лота в экспонировании составила 103,6 м², оставшись на уровне показателей предыдущего периода. Относительно результата III квартала 2019 г. средняя площадь выросла на 1,9 м².

Средняя площадь квартир по итогам сентября 2020 г. составила 110,0 м² (-1,5% к II кварталу). В сегменте апартаментов средняя площадь практически не изменилась и составляет 100,9 м² (+0,6% к I кварталу).

Структура предложения по наличию отделки

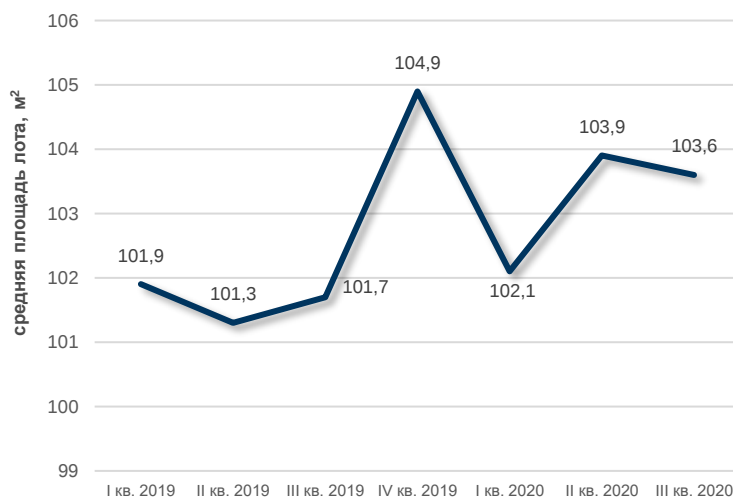
По итогам III квартала 2020 г. объем предложения лотов с отделкой в сегменте премиум вновь вырос, в сравнении со II кварталом 2020 г., на 3 п.п.

В сентябре 2020 г. экспонировалось 123,2 тыс. м² с отделкой «под ключ» — 50% суммарного объема предложения на рынке (Lucky, «ОКО», Capital Towers, часть лотов в проекте «Резиденция Тверская», Edison House, Chkalov, Red7, «Медный», Eleven, Victory Park Residence и др.).

В состоянии white box предлагалось 40,0 тыс. м² — 16% экспозиции на рынке («Долгоруковская, 25», Neva Towers, часть лотов в башне «Федерация»).

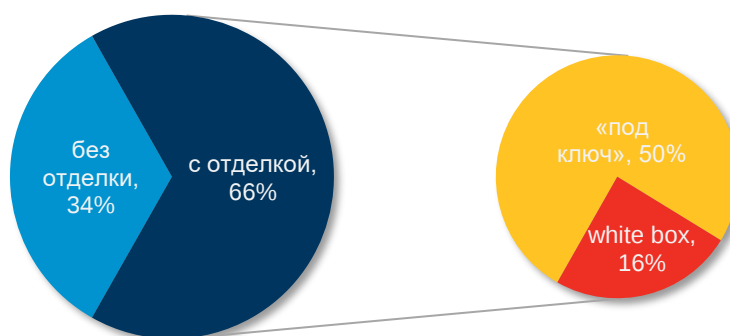
Сегмент премиальной недвижимости без отделки пополнился апартаментами и квартирами в новых проектах KAZAKOV Grand Loft и «Врубеля, 4».

ГРАФИК 13:
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-
КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М²



Источник: Colliers International

ГРАФИК 14:
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ
НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО НАЛИЧИЮ
И ТИПУ ОТДЕЛКИ, М²



Источник: Colliers International

ЦЕНЫ

По итогам III квартала средняя цена предложения превысила уровень июня 2020 г. (+4,0%), составив 598 000 руб./м². При этом в годовой динамике цены выросли на 8,7%. Таким образом, на рынке сохраняется положительная динамика цен, при этом за последние 9 месяцев темпы ускорились, составляя в среднем 2,3% в квартал. Квартиры в среднем стоили 601 500 руб./м² (+8,2% к II кварталу), апартаменты — 595 700 руб./м² (+1,8% II кварталу).

Продолжающаяся положительная динамика цен в течение июля – сентября 2020 г. была обусловлена прежде всего повышенным спросом со стороны покупателей на фоне повторного ослабления рубля относительно мировых валют вследствие роста напряженности на геополитическом фоне страны и усиления падения цен на нефть.

Средний бюджет предлагаемых квартир/апартаментов по итогам квартала составил 61,9 млн руб. (+3,7% к II кварталу 2020 г.)

ГРАФИК 15:

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, СЕНТЯБРЬ 2020, РУБ./М²

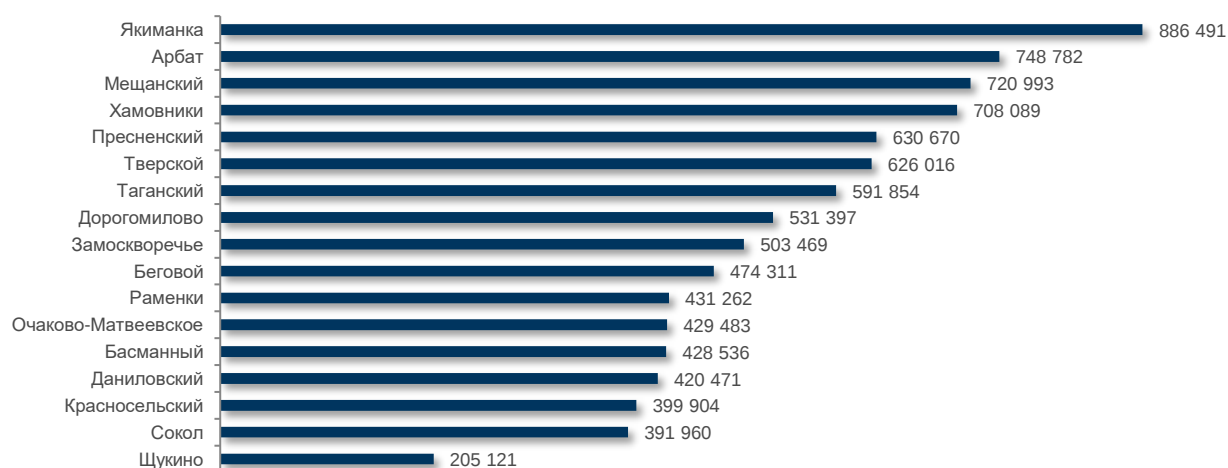


ГРАФИК 16:

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В НОВОСТРОЙКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА, РУБ./М²

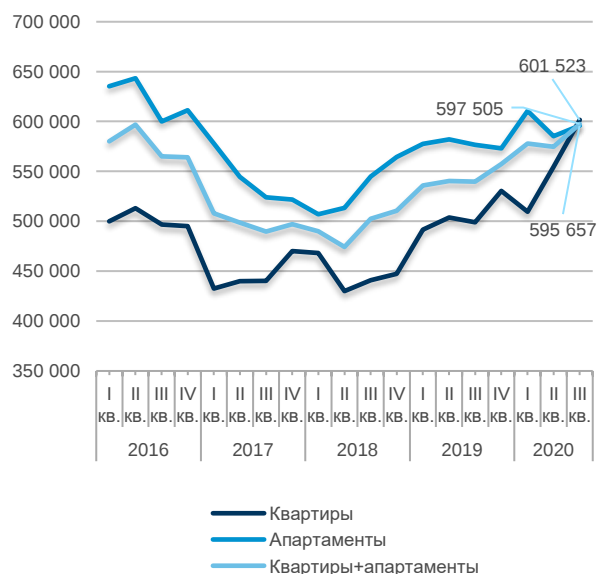
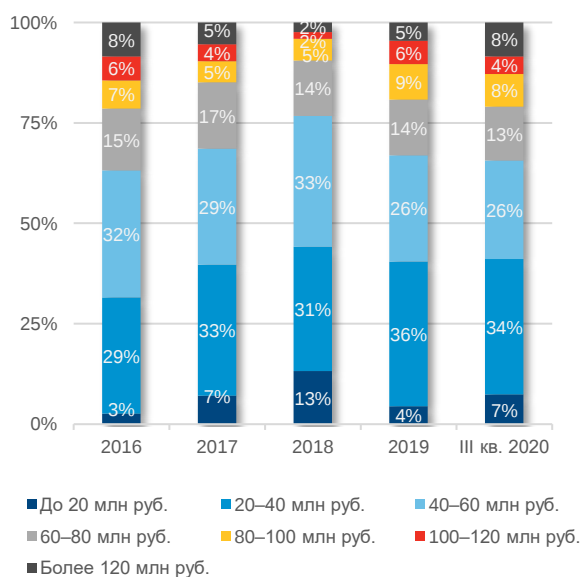


ГРАФИК 17:

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



СПРОС

В III квартале 2019 г. объем поглощения оценивается на уровне 40 000 м², что практически в 6 раз больше, чем в предыдущем квартале, и на 25% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Таким образом, сформированный отложенный спрос стабилизировался в III квартале, после «провала» в сделках периода апреля – июня.

Суммарный годовой объем поглощения по сравнению с прошлым годом снизился на 15,4%, за 9 месяцев в сегменте новостроек премиум-класса было реализовано 76 000 м² (при этом доля III квартала составила 53%).

Самые востребованные новостройки премиального класса по итогам сентября 2020 г. расположены в Пресненском районе (38%). Лидером продаж на локальном рынке стал комплекс Lucky. На втором месте расположен район Очаково-Матвеевское (в данной локации лидер — Spires), тройку лидеров замыкает район Дорогомилово.

Средняя площадь реализованных лотов по итогам III квартала 2020 г. составила 92,0 м² (в т.ч. квартиры — 96,5 м², апартаменты — 79,7 м²). Увеличение средней площади в сегменте апартаментов связано прежде всего с востребованностью проекта «Поклонная, 9», доля которого в общем объеме спроса апартаментных комплексов составляет чуть менее 65%, а средняя площадь реализованного лота — 93,5 м².

В структуре по формату приобретаемой недвижимости покупатели по-прежнему отдают предпочтение жилым проектам с квартирами — их доля в общем объеме поглощения составляет 77%.

ГРАФИК 18:
СТРУКТУРА СПРОСА НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РАЙОНАМ, СЕНТЯБРЬ 2020

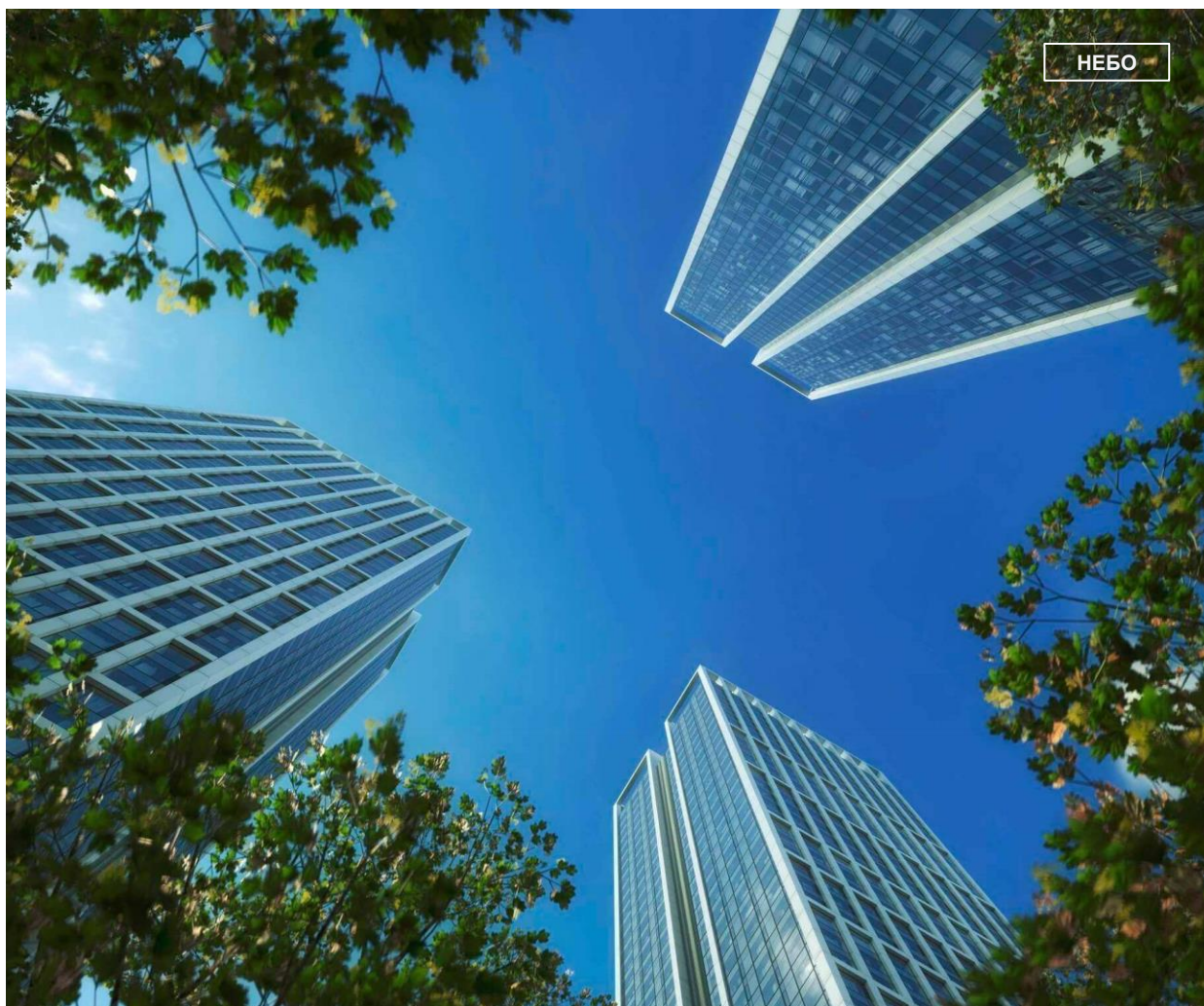


ТАБЛИЦА 3:
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ЛОТОВ, М²

Тип	II квартал 2020	III квартал 2020	Динамика
Квартиры	97,4	96,5	1% ▼
Апартаменты	66,8	79,7	19% ▲
Средняя	86,9	92,0	6% ▲

Источник: Colliers International

ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ



Продление программы льготного ипотечного кредитования в качестве меры стимулирования спроса

По итогам прошедших месяцев программа субсидирования ипотечных ставок на новостройки показала себя в качестве эффективной антикризисной меры в строительной отрасли, что с высокой долей вероятности позволит продлить ее действие данной как минимум до конца 2020 г., а возможно, и на период 2021 г.

Стабилизация динамики роста цен и уровня спроса

Текущий уровень поглощения на рынке скорее всего является пиком спроса в этом году, поэтому самым вероятным сценарием развития ситуации станет сохранение роста цен (однако динамика несколько снизится) и замедление темпов прироста числа сделок при условии продления действия программы субсидирования ипотечных ставок и мягкой политики режима ограничительных мер.

В случае отмены программы и ужесточения мер по социальному дистанцированию (вплоть до повторного весеннего сценария режима полной самоизоляции) прогнозируется значительное снижение объемов сделок, вследствие чего

текущие цены могут на некоторое время «заморозиться», а в дальнейшем корректировка уровня цен будет происходить преимущественно за счет роста стадии строительной готовности объектов. В краткосрочной перспективе все это может сказаться на активности участников рынка.

Усиление конкуренции на рынке

После весеннего проседания и паузы в девелоперской активности преимущественно на рынке премиальной недвижимости прогнозируется усиление конкуренции на рынке по мере вывода новых проектов, в т. ч. с отложенным стартом, и новых объемов в ранее стартовавших проектах.

Решение вопроса правового статуса апартментов

В рамках общенационального плана действий по восстановлению экономики правительство России планирует урегулировать вопрос правового статуса апартментов до конца 2020 г. в части предоставления возможности регистрации в них по месту жительства. Ожидается, что данная мера может стимулировать увеличение девелоперской активности и спроса в данном сегменте, и в результате – рост цен.

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

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 © 2020 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. Вспышка 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

