

Россия | Москва

Жилая недвижимость

I полугодие 2023 г.



Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы*

Первое полугодие 2023 г. прошло на фоне значительного ослабления курса российской валюты. С января по конец июня 2023 г. курс доллара США вырос с 70,3 до 87,03 рублей за доллар (+24%), курс евро за этот же период с отметки в 75,08 рублей за евро перешагнул планку в 95 рублей за евро (+27%). Ослабление национальной валюты стимулировало население на поиск способов сохранения сбережений, и многие в качестве объекта инвестиций традиционно выбирали недвижимость.

Общий объем сделок в I полугодии 2023 г. по отношению к I полугодию 2022 г. практически не изменился и составил 1,6 млн кв. м, при этом за II квартал 2023 г. объем сделок фактически вернулся на уровень аналогичного периода 2022 г. Во II квартале 2023 г. на рынке наблюдался рост интереса не только к строящемуся, но и к готовому жилью, включая вторичный рынок, что объясняется возвращением граждан из зарубежья, а также подготовкой к поступлениям в вузы, что зачастую склоняет покупателей к приобретению жилья для детей. В то же время далеко не все собственники вторичного жилья готовы, как раньше, использовать существующее жилье для продажи с целью входа в новые проекты (в рамках опции trade-in). Многие стараются придерживать имеющийся актив, приобретая новостройку с привлечением ипотеки, в том числе и по льготным условиям.

После введения мер по отмене «околонулевых» ставок стоимость жилья постепенно стабилизируется. Во II квартале 2023 г. цены на первичном рынке по отношению к предыдущему кварталу остались на прежнем уровне, а в сравнении со II кварталом 2022 г. выросли на 11%. На заседании ЦБ РФ 21 июля ключевая ставка, возможно, будет увеличена (сохраняется на уровне 7,5% с сентября 2022 г.). На фоне роста ключевой ставки не исключен новый виток роста ипотечных ставок, а также это может сказаться на росте цен. Однако рост ипотечных ставок может затронуть в большей степени вторичный рынок жилья, что дополнительно может простимулировать клиентов приобрести жилье в новостройках по льготным условиям.

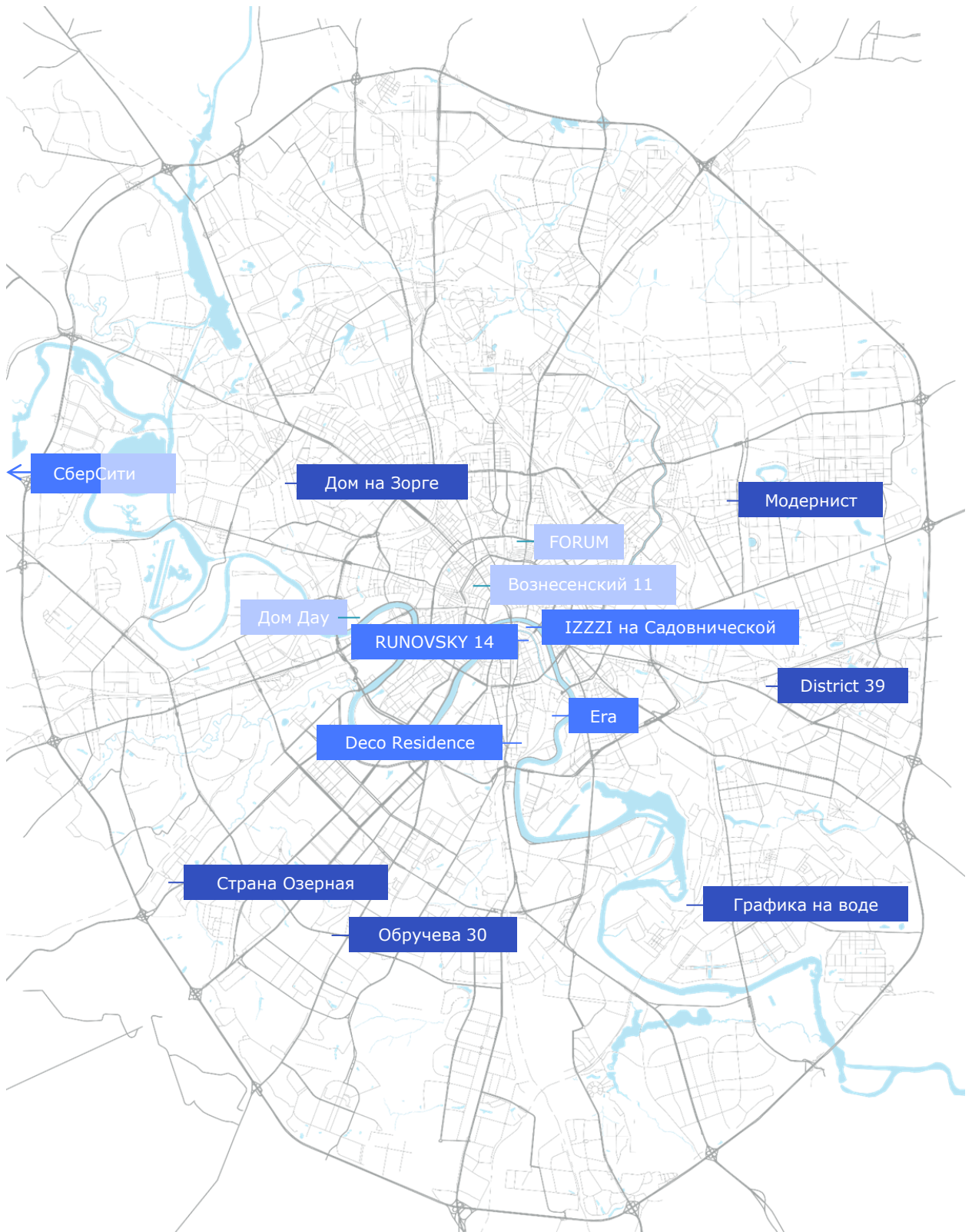
С выходом на загородный рынок федеральных и столичных застройщиков (INGRAD, ГК ФСК, «Самолет», в перспективе — ПИК), появилась возможность оформления дома вместе с земельным участком в ипотеку. Такой формат недвижимости может перетянуть на себя часть спроса рынка новостроек. Для застройщиков это возможность максимального охвата целевой аудитории, а для покупателей — возможность приобрести дом «с гарантией» от крупного застройщика на условиях, сопоставимых с покупкой городской квартиры.

Несмотря на то, что на фоне макроэкономических коррекций в I полугодии 2023 г. спрос пошел вверх, в перспективе фокус застройщиков по привлечению покупателей снова сместится в сторону продуктовых характеристик и качества строительства. По-прежнему широко используемым инструментом привлечения клиента остаются программы скидок и акции. Однако при ближайшем рассмотрении они не дают ожидаемого «продающего» эффекта, который был на начальных этапах их появления, что делает подобный инструмент все менее эффективным. В качестве аргументов к покупке нового жилья могут вновь выступить дополнительные гарантии по соблюдению сроков ввода жилья и всех заявленных на старте качественных характеристик.

Что касается дальнейших корректировок цен и динамики спроса, то они во многом будут зависеть не только от экономических, но и от геополитических факторов. Сложность среднесрочного прогнозирования по-прежнему существенно ограничивает рынок продаж, в связи с чем выжидание станет во II полугодии главным определяющим поведение всех игроков рынка мотивом.

* Данные без учета элитной недвижимости — здесь и далее в отчете.
В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Карта новых проектов



Комфорт

Бизнес

Премиум

Основные индикаторы



По итогам II квартала 2023 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса) составил 2,76 млн кв. м (рост индикатора на 3% по отношению к I кварталу 2023 г. и на 20% по отношению ко II кварталу 2022 г.). В количественном выражении это 51 тыс. квартир и апартаментов (рост на 4% к прошлому кварталу и на 23% за год).

Если в I квартале 2023 г. фиксировалось существенное снижение выхода нового предложения по данным проектных деклараций (сезонный фактор), то во II квартале данный показатель практически удвоился: объем новых проектов и корпусов по общей продаваемой площади пополнился на 797 тыс. кв. м нового строительства, из которых 198 тыс. кв. м выставлено в продажу, что составляет 25% от общей мощности.

Средняя площадь лота в экспозиции неизменна на протяжении последних четырех кварталов (с III квартала 2022 г.) и составляет 54 кв. м. Средняя площадь проданного лота во II квартале также не изменилась: 49 кв. м, как и в прошлом квартале.

Средневзвешенная цена предложения во II квартале 2023 г. составила 441 тыс. руб./кв. м и осталась за квартал практически без изменений (всего +1%), а за год цена выросла на 11%. Аналогичные изменения произошли и в среднем бюджете предложения: по итогам II квартала 2023 г. он составил 23,9 млн рублей и за квартал практически не изменился, а за год вырос на 9%.

Общий объем спроса во II квартале 2023 г. составил 842 тыс. кв. м и увеличился и по отношению к I кварталу 2023 г., и по отношению ко II кварталу 2022 г. на 17% и 56% соответственно.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка в сравнении I квартала 2023 г. и II квартала 2023 г.

Источник: Nikoliers

Показатель	I квартал 2023	II квартал 2023
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 676 000	2 758 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	49 000	51 000
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	67 000	198 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	383 000	797 000
Средняя площадь лота, кв. м	54	54
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	435 000	441 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	24	24
Объем поглощения, кв. м	721 000	842 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	49	49

Предложение

График 1. Динамика объема предложения и спроса

Источник: Nikoliers



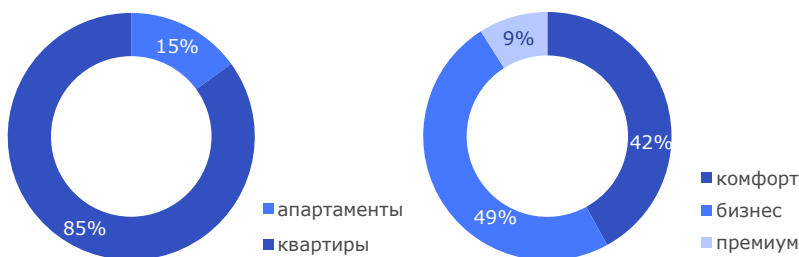
Структура предложения по типам помещений за квартал практически не изменилась: 85% приходится на квартиры и 15% — на апартаменты. Аналогичные пропорции были и год назад. Не изменилось по итогам квартала и распределение по классам — наибольшую долю в 49% формирует бизнес-класс, 42% — предложение комфорт-класса и 9% относится к премиум-классу.

Распределение объема предложения по округам с небольшими корректировками, но остается стабильным на протяжении всего I полугодия 2023 г. Наибольший объем по-прежнему занимают новостройки в ЗАО, их доля — 18% (-2 п.п. за квартал и -4 п.п. за год). Во II квартале аналогичную долю заняли новостройки в ЮАО, повысив свою долю на 2 п.п. за квартал и на 5 п.п. за год. На третьем месте — СЗАО с объемом предложения в 13% (+ 1 п.п. как за квартал, так и за год).

В структуре предложения по комнатности вдвое увеличилась доля четырехкомнатных квартир: с 2% в I квартале до 4% во II квартале 2023 г., что связано с выходом проектов в сегментах бизнес- и премиум-класса, которые отличаются более крупной «нарезкой» площадей. На этом же фоне с 17% до 20% увеличилась и доля трехкомнатных лотов (ЖК Deco Residence, Era, «Шагал», «Остров»). На первом месте с долей в 31% при этом традиционно располагаются двухкомнатные квартиры и апартаменты (-2 п.п. по отношению к I кварталу 2023 г.). Доля однокомнатных лотов за квартал увеличилась на 1 п.п. — с 20% до 21%.

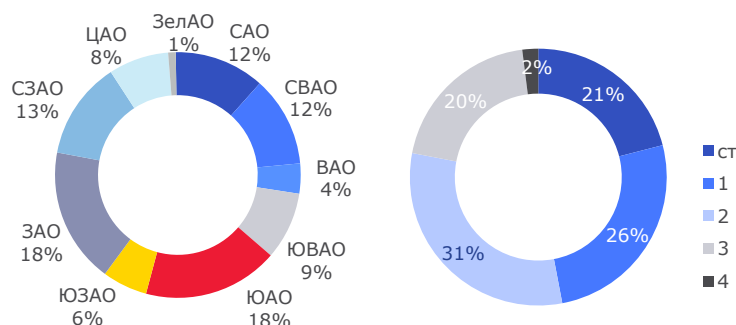
Графики 2-3. Структура предложения по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 4-5. Структура предложения по округам и комнатности

Источник: Nikoliers



Цены

График 6. Динамика средневзвешенной цены по классам

Источник: Nikoliers

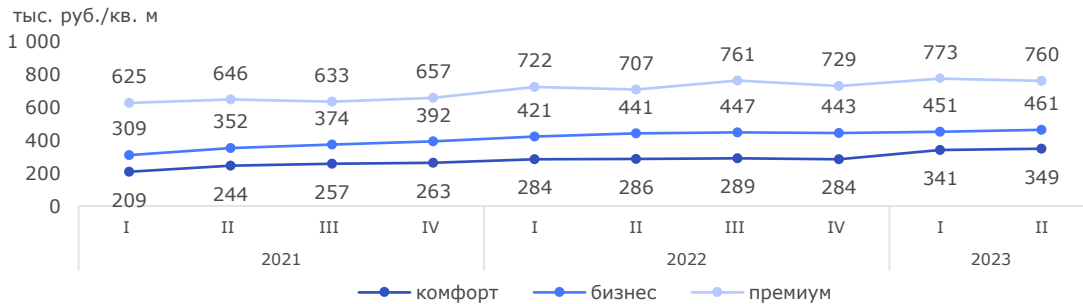


График 7. Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

Источник: Nikoliers



Во II квартале 2023 г. цены заняли «выжидательную» позицию. На конец II квартала 2023 г. средневзвешенная цена квадратного метра на первичном рынке жилья зафиксировалась на отметке 441 тыс. руб./кв. м, что на 11% выше показателя прошлого года. В разбивке по классам на 2% за квартал увеличилась средневзвешенная цена как в комфорт-, так и в бизнес-классе, а в премиум-сегменте, наоборот, она снизилась на 2%. Начиная с IV квартала 2022 г. наметился четкий тренд на сближение средневзвешенных цен квартир и апартаментов. Если год назад разница в стоимости составляла 18%, то по итогам II квартала она составила всего 7%.

В разбивке по округам столицы максимальное изменение средневзвешенной цены в сегменте квартир за квартал зафиксировано в ЗелАО: +6%. В САО рост цен за метр составил 5%, в ЮЗАО и ЮВАО рост по 4% в каждом округе. В остальных округах прирост цен не превысил 3%. В части апартаментов есть и отрицательная динамика: снижение средневзвешенной цены на 6% произошло в ЮЗАО, на 5% — в ВАО и на 4% — в СВАО и ЦАО. В ЮВАО цены за квартал увеличились на 10%. Положительная динамика по округам во многом обусловлена прошедшими повышениями прайсовых цен в текущих проектах — в дальнейшем застройщики могут применять маркетинговые скидки, нивелирующие произошедший рост в финальных ценах сделок.

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

Источник: Nikoliers



Спрос

По отношению к I кварталу 2023 г. объем поглощения увеличился на 17%, по отношению ко II кварталу 2022 г. — на 56%. Всего во II квартале 2023 г. было заключено 17,2 тыс. договоров долевого участия, что составляет 842 тыс. кв. м. 72% сделок II квартала пришлось на ипотечные сделки, 28% – на сделки со 100%-ной оплатой или с привлечением рассрочки. Несмотря на то что ставки по ипотеке с наступлением 2023 г. пошли «в рост», для большинства покупателей по-прежнему это единственный доступный инструмент для приобретения собственного жилья.

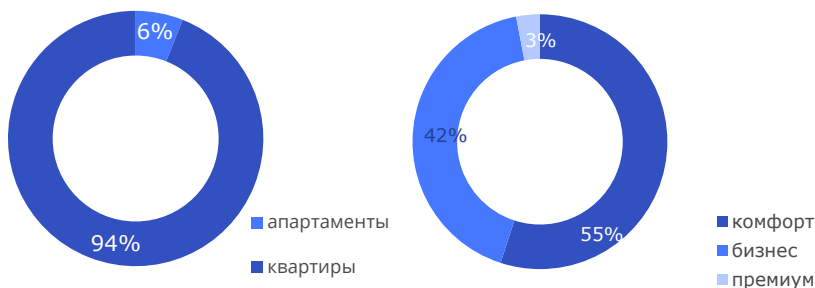
В структуре спроса по классам наблюдается переориентация потребителя с традиционно востребованного комфорт-класса: доля реализованных лотов комфорт-класса во II квартале 2023 г. снизилась с 62% до 55%, а доля проданных лотов в бизнес-классе, наоборот, увеличилась с 35% до 42%. Отчасти это связано с ослаблением курса рубля и всплеском активности инвесторов, ориентированных на более высокий чек покупки, и отчасти — с продолжающимся ростом объема предложения, дающего более широкий выбор вариантов для покупки.

Наибольшая востребованность по-прежнему фиксируется в ЮВАО и ЗАО — по 16% в общей структуре спроса (максимальное число сделок за квартал — в ЖК «Люблинский парк» и в ЖК «Лучи-2» соответственно), во II квартале этого же показателя достиг и СЗАО — те же 16% от общего объема продаж II квартала (здесь лидером продаж выступает ЖК «Остров»). Далее с долей в 15% (+2 п.п. к I кварталу 2023 г.) идет ЮАО.

В разбивке по комнатности на первом месте по спросу находятся однокомнатные квартиры: 34% (+1 п.п. по сравнению с I кварталом 2023 г.). На втором месте расположились двухкомнатные квартиры — их доля 30% (+2 п.п. по сравнению с I кварталом 2023 г.).

Графики 9-10. Структура спроса по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 11-12. Структура спроса по округам и комнатности

Источник: Nikoliers

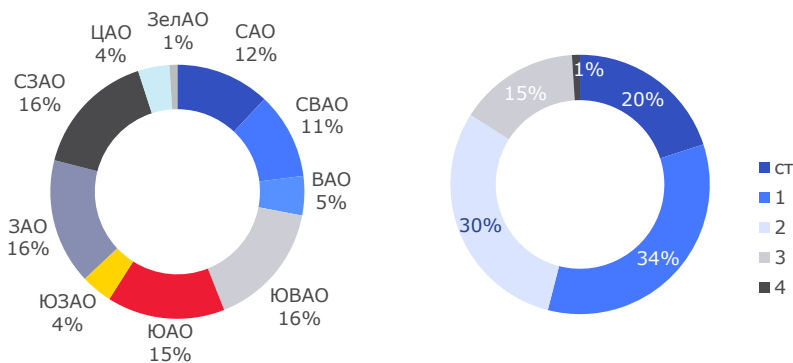


График 13. Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers



Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
Местоположение	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
Архитектурное решение	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич	Монолит+керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	Нет требований	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	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
Лифты	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
Территория дома	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	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 экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис
Заместитель директора
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Наталья Борискина
Старший аналитик рынка жилой
недвижимости
Natalya.Boriskina@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM
Региональный директор
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Copyright © 2023 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

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