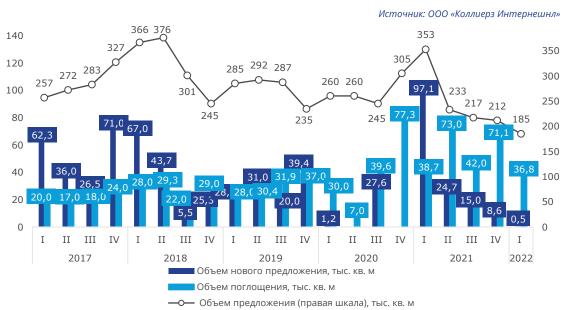


Ключевые индикаторы

- В I квартале 2022 г. объем предложения премиум-класса составил 185 тыс. кв. м, что на 13% меньше, чем в IV квартале 2021 г. и на 48% меньше объема I квартала 2021 г.;
- В премиум-классе сохраняется тенденция сокращения объема нового предложения, выводимого на рынок, последовавшая за рекордным показателем І квартала 2021 г. За І квартал 2022 г. на рынок не было выведено ни одного нового проекта, рынок пополнила лишь одна новая очередь в уже экспонировавшемся ранее проекте;
- Средневзвешенная цена выросла на 10% в сравнении с предыдущим кварталом и на 15% в сравнении с началом 2021 г.: в ожидании увеличения себестоимости строительства застройщики скорректировали ценовую политику в проектах;
- В I квартале 2022 г. объем спроса в премиум-классе составил 37 тыс. кв. м, что на 48% ниже показателя предыдущего квартала 2021 г. С одной стороны, в IV квартале рекордный спрос в премиум-классе был зафиксирован на фоне вывода большого объема лотов в проекте «Остров» от застройщика «Донстрой». С другой стороны, за год объем спроса снизился не столь значительно (-5%), что подтверждает тенденцию переориентации части инвесторов с российского на зарубежный рынок жилья в 2022 г.



График 1 Динамика объема предложения и спроса, премиум-класс



Новое предложение в І квартале 2022 г.



Таблица 1 Новое предложение в I квартале 2022 г., премиум-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

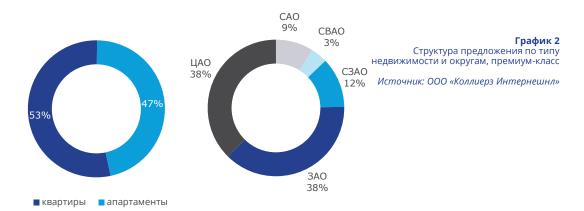
АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
CAO	апартаменты	SLAVA	корпус 2	MR Group	III кв. 2022	557

Предложение

В I квартале 2022 г. объем предложения в премиум-классе составил 185 тыс. кв. м, что на 13% меньше, чем в предыдущем квартале, и на 48% меньше, чем год назад. На рынок были выведены 0,5 тыс. кв. м нового предложения (новый корпус уже экспонировавшегося ранее проекта).

В структуре предложения квартиры занимают наибольшую долю 53% (99 тыс. кв. м), при этом на апартаменты приходится 47%, или 86 тыс. кв. м.

В формате апартаментов наибольшая доля лотов имеет площадь до 90 кв. м (57%), в формате квартир наиболее распространены лоты площадью от 70 до 110 кв. м (46%).



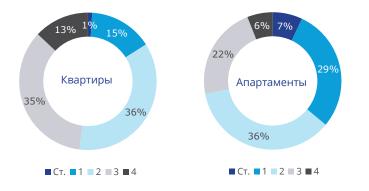


График 3 Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

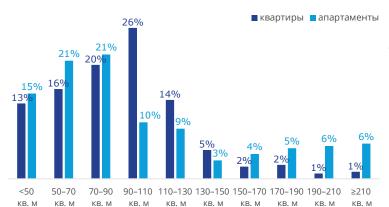


График 4 Структура предложения по площади, премиум-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Цены

Динамика средневзвешенной цены в премиум-классе в I квартале демонстрирует стремительный рост. Цена в I квартале 2022 г. составила 772 тыс. руб./кв. м, что на 10% больше, чем в предыдущем квартале, и на 15% больше, чем в I квартале 2021 г.

Наибольший объем предложения квартир представлен в бюджете от 20 до 60 млн руб. — 71%. В формате апартаментов также преобладает данный ценовой диапазон (46%). При этом в сравнении с IV кварталом на 7 п. п. увеличилась доля апартаментов стоимостью более 140 млн руб.

График 5 Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

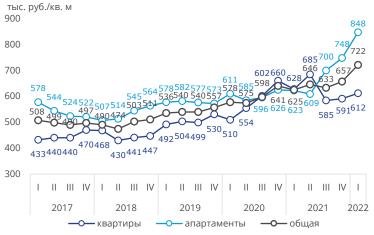


График 6 Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

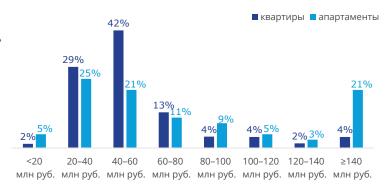
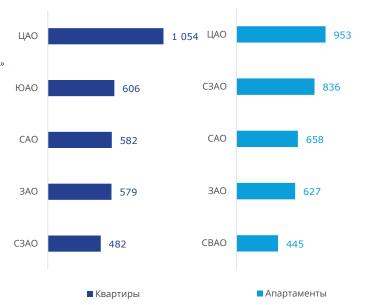


График 7 Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»



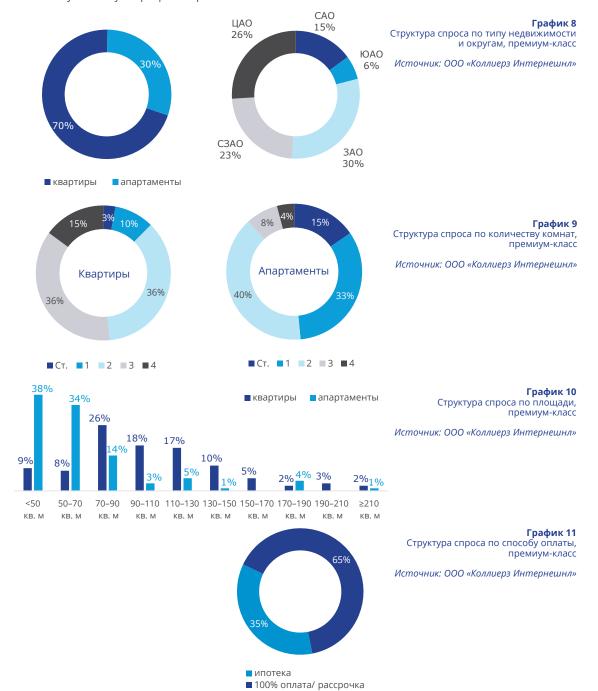
Спрос

В І квартале 2022 г. объем спроса на жилье премиум-класса составил 37 тыс. кв. м., что на 48% меньше, чем в предыдущем квартале и на 5% меньше, чем в І квартале 2021 г.

При этом 70% объема спроса в I квартале пришлось на квартиры, а доля проданных апартаментов составила 30%. В сравнении с предыдущим кварталом доля квартир снизилась на 3 п. п.

В структуре спроса в формате квартир наибольшую долю занимают двухкомнатные и трехкомнатные лоты (по 36%). В сравнении с предыдущим кварталом доля трехкомнатных квартир снизилась на 6 п. п. В формате апартаментов преобладают двухкомнатные лоты (40%).

Доля сделок по ипотеке снизилась за квартал на 8 п. п. и составила 35%. В I квартале 2022 г. после увеличения ставок по ипотечным программам покупатели в большей степени перешли на 100%-ную оплату квартир и апартаментов.



Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

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

Кирилл Голышев

Региональный директор <u>Kirill.Golyshev@colliers.ru</u>

Анна Мурмуридис (Ахламова)

Старший аналитик-консультант Anna.Murmuridis@colliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор Veronika.Lezhneva@colliers.ru

Ксения Иванова

Младший аналитик Ksenia.Ivanova@colliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина МСІМ

Региональный директор Olga.Bakulina@colliers.ru

Copyright © 2022

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. ООО «Коллиерз Интернешил» не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникцие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

ООО «Коллиерз Интернешнл»

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