

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ОБЗОР РЫНКА

I квартал



2023



Инвестиции

Консалтинг

Управление
продажами



«Риэлтор года»
по версии Премии
Urban Awards
в 2015 и 2012 гг.



Двукратный победи-
тель премии European
Property Awards
(2019-2020, 2021-2022)
в номинации Real Estate
Agency Single Office for
Moscow (Russia)



Лауреат премии
«Права потребителей
и качество обслуживания»
в категории «Риэлторские
услуги» в 2018, 2017 гг.

Оглавление

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. I квартал 2023 г.	4
1. Новостройки Москвы в старых границах.	6
1.1. Квартиры комфорт-класса	12
1.2. Квартиры бизнес-класса	15
1.3. Квартиры премиум-класса	17
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента)	20
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	24
2. Новостройки Новой Москвы	28
3. Новостройки Московской области	33
4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах	38
5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы.	43
6. Тенденции рынка ипотеки	45
7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах	47
8. Выводы и прогнозы	53
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	55
О компании Est-a-Tet	56

Версия Отчёта, специально
для пользователей Системы SPN24.RU

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. I квартал 2023 г.



Начало 2023 года для многих застройщиков стало очередным периодом трансформации. После вступившего в силу запрета программ ипотечного кредитования с околонулевой ставкой девелоперы стали придумывать новые маркетинговые фишки, оптимизировали дисконтную политику, что в положительной степени отразилось на покупательском спросе. Так, в I квартале 2023 года объем покупательского спроса составил 732,1* тыс. кв. м, что на 7,3% выше, чем в IV квартале 2022 года. В годовой динамике спрос снизился на 26,2%, фактически рынок возвращается к показателям стабильного 2019 года и это снижение отражает только прекращение периода ажиотажного спроса.

В I квартале 2023 года в продажу поступило 102,2 тыс. кв. м нового предложения, что на 63,2% ниже показателя IV квартала 2022 года. С учётом сезонности такое снижение характерно для начала года. Снижение темпов выхода нового предложения наблюдается и в годовой динамике – в I квартале 2023 года на рынок вышло на 49,7% меньше жилья, чем в I квартале 2022 года. При этом суммарный объем предложения по рынку фактически остался прежним – отмечен небольшой рост в пределах погрешности, на 0,4%. Таким образом, объем предложения по итогам квартала составил 2,9 млн кв. м – уровень 2020 года, затоваривания рынка не происходит.

Ценовой показатель также стабилизировался в этом квартале. Со II квартала 2022 года наблюдаются небольшие корректировки цен, без резких скачков, что говорит об обретении рынком новой точки баланса. За прошедший квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 2,6% и составила 476,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 4,0%.

▪ Квартиры комфорт-класса

Предложение в комфорт-классе по итогам квартала составило 992,2 тыс. кв. м. Относительно IV квартала 2022 года объем снизился на 4,2%, а в годовой динамике прирост составил 16,1%. Средняя цена за квадратный метр в текущем квартале составила 294,3 тыс. руб./кв. м. За квартал цена выросла на 2,6%, в годовой динамике показатель незначительно снизился – на 1,5%. Объем покупательского спроса составил 435,2 тыс. кв. м. Относительно IV квартала 2022 года спрос снизился на 1,9%, за год показатель сократился на 18,2%.

▪ Квартиры бизнес-класса

Объем предложения квартир в бизнес-классе в I квартале 2023 года составил 1,1 млн кв. м. Относительно предыдущего квартала объем предложения вырос на 2,8%, а в годовой динамике рост составил 57,3%. Средневзвешенная цена предложения составила 439,1 тыс. руб./кв. м. За квартал цена скорректировалась в положительную сторону на 0,5%, за год рост составил 5,7%. Объем реализованного спроса составил 214,9 тыс. кв. м, что на 32,1% выше, чем в предыдущем квартале. В годовой динамике спрос снизился на 36,0% в рамках общей коррекции рынка после пиковых периодов продаж.

* В связи с введенными изменениями работы Росреестра (приказ № П/0427 от 7 ноября 2022г.) с 1 марта 2023 года больше не представляется возможным выделить оптовые сделки физических лиц.

▪ Квартиры премиум-класса

Объём предложения квартир в премиум-классе по итогам I квартала 2023 года достиг 291,5 тыс. кв. м, увеличившись за квартал на 1,9%. За год продаваемая площадь выросла на 73,4%. Средняя цена за квадратный метр установилась на уровне 642,7 тыс. руб./кв. м. За квартал средняя цена за квадратный метр выросла на 3,0%, за год – на 4,7%. Объём реализованного спроса составил 35,0 тыс. кв. м. За квартал спрос вырос на 7,6%, за год на 24,2%.

▪ Элитный сегмент

Объём предложения на первичном рынке элитного сегмента составил 133,9 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём вырос на 15,6%, в годовой динамике продаваемая площадь увеличилась на 35,9%. Средневзвешенная цена предложения квартир и апартаментов в элитном сегменте в I квартале 2023 года составила 1,8 млн руб./кв. м. За квартал цена снизилась на 4,4%, а за год – на 1,5%. Объём реализованного спроса за квартал увеличился на 7,7% и составил 5,8 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос сократился на 43,9%.

▪ Новая Москва

Объём предложения в I квартале 2023 года находился на уровне 856,1 тыс. кв. м. За квартал продаваемая площадь снизилась на 2,0%, а в годовой динамике, наоборот, выросла на 45,4%. Экспозиция пополнялась преимущественно за счёт выхода в реализацию новых корпусов в уже строящихся проектах, и в целом в I квартале 2023 года в продажу вышло в 2,5 раза меньше жилья, чем в предыдущем квартале. Средневзвешенная цена предложения за квартал практически не изменилась – отмечена небольшая положительная корректировка на 0,3%. В годовой динамике цена выросла на 6,2%. Объём реализованного спроса в I квартале 2023 года составил 184,8 тыс. кв. м, что на 12,6% ниже показателя предыдущего квартала и на 40,3% меньше, чем в I квартале 2022 года. На рынке новостроек Новой Москвы также отмечается общая стабилизация рыночных показателей.

▪ Московская область

В I квартале 2023 года цены на первичном рынке Московской области показали небольшой прирост (+1% за квартал), достигнув 169 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 4,4%. Общая динамика соответствует тренду всего Московского региона по стабилизации основных показателей.

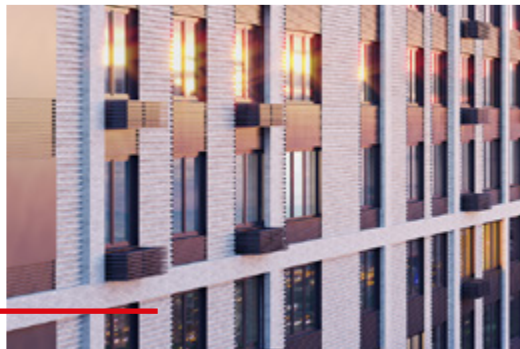
Рынок пополнили как новые проекты и корпуса, так и замороженные ранее жилые комплексы, достраиваемые Фондом защиты прав дольщиков. Объём нового предложения в I квартале 2023 года составил 178,6 тыс. кв. м, что на 44% меньше, чем в предыдущем квартале, но по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель выше на 13,5%.

За счёт выхода нового предложения и умеренного спроса за квартал объём предложения на первичном рынке Московской области увеличился на 7,4% и составил 1,97 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2022 года показатель выше на 35,2%. Однако необходимо принимать во внимание низкую базу I кв. 2022 года, когда резко возрос спрос с целью сохранения сбережений. Реализованный спрос за квартал сократился на 12,2%, в пределах сезонного снижения активности, а в годовой динамике – на 45,7%, что также говорит о едином тренде стабилизации рынка региона после пиковых периодов продаж.

Поддержание темпов продаж осуществляется благодаря предоставлению скидок и привлекательных программ ипотечного кредитования, которые делают покупку выгоднее.

Ипотека остаётся основным инструментом приобретения жилья на рынке Московского региона: в I квартале 2023 года доля ипотечных сделок составила в Москве – 75,1%; +0,5 п.п. за квартал, в Новой Москве – 83,9%; -3,6 п.п. за квартал, в Московской области - 83,2%; +1 п.п. за квартал.

1 Новостройки Москвы в старых границах



В I квартале 2023 года на первичном рынке Москвы в старых границах в продаже находилось 2,9 млн кв. м. В текущем квартале в реализацию поступило 102,2 тыс. кв. м нового предложения, как в новых корпусах, так и новых проектах, что на 63,2% меньше, чем в IV квартале 2022 года. Девелоперская активность отмечена во всех сегментах рынка. Наибольший объём нового предложения поступил в продажу в проектах бизнес-класса – 36,6% от общего объёма предложения, выведенного в реализацию (в IV квартале 2022 года – 36,1%). Также существенный объём нового предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 32,9% (в IV квартале 2022 года – 54,1%). Доля проектов высокобюджетного сегмента составила: премиум-класс – 7,3% (ранее 9,8%), элитный-класс – 23,2%*.

Новое предложение I квартала 2023 года

Комфорт–класс квартиры

- District 39
- City Bay (корп. Б3)
- «Кавказский 51» (корп. 1.5, 1.6)
- «Первый Дубровский» (корп. 1.3, 1.4)
- «Римского-Корсакова 11» (корп. 11)
- «Русич Кантемировский»

Бизнес–класс квартиры

- Ever (корп. 6)
- Level Бауманская
- Level Мичуринский (корп. 3)
- SOUL
- «Stories на Мосфильмовской» (корп. 2)
- Upside Towers
- WAVE (корп. Bondi, корп. Sapphire)
- «Остров» (квартал 6 корп. 6)
- «Селигер Сити» (корп. Н1 (Башни Лисицкого), корп. Н2 (Башни Лисицкого))

Премиум–класс квартиры

- Republic (корп. PLATINUM)
- «Клубный город на реке Primavera» (корп. 13.6, 13.7)

Комфорт–класс апартаменты

- Loft Red Star 2
- Wellbe
- «Волоколамское 116с3»
- «Маклай Дом»
- «Лофт на Нахимовском проспекте»
- «Лофт Нижегородская»
- «Лофт на радио 14с1»
- «Лофт на Рязанском»

Бизнес–класс апартаменты

- «Нижегородская 3215» (2 оч.)
- «ОРО»

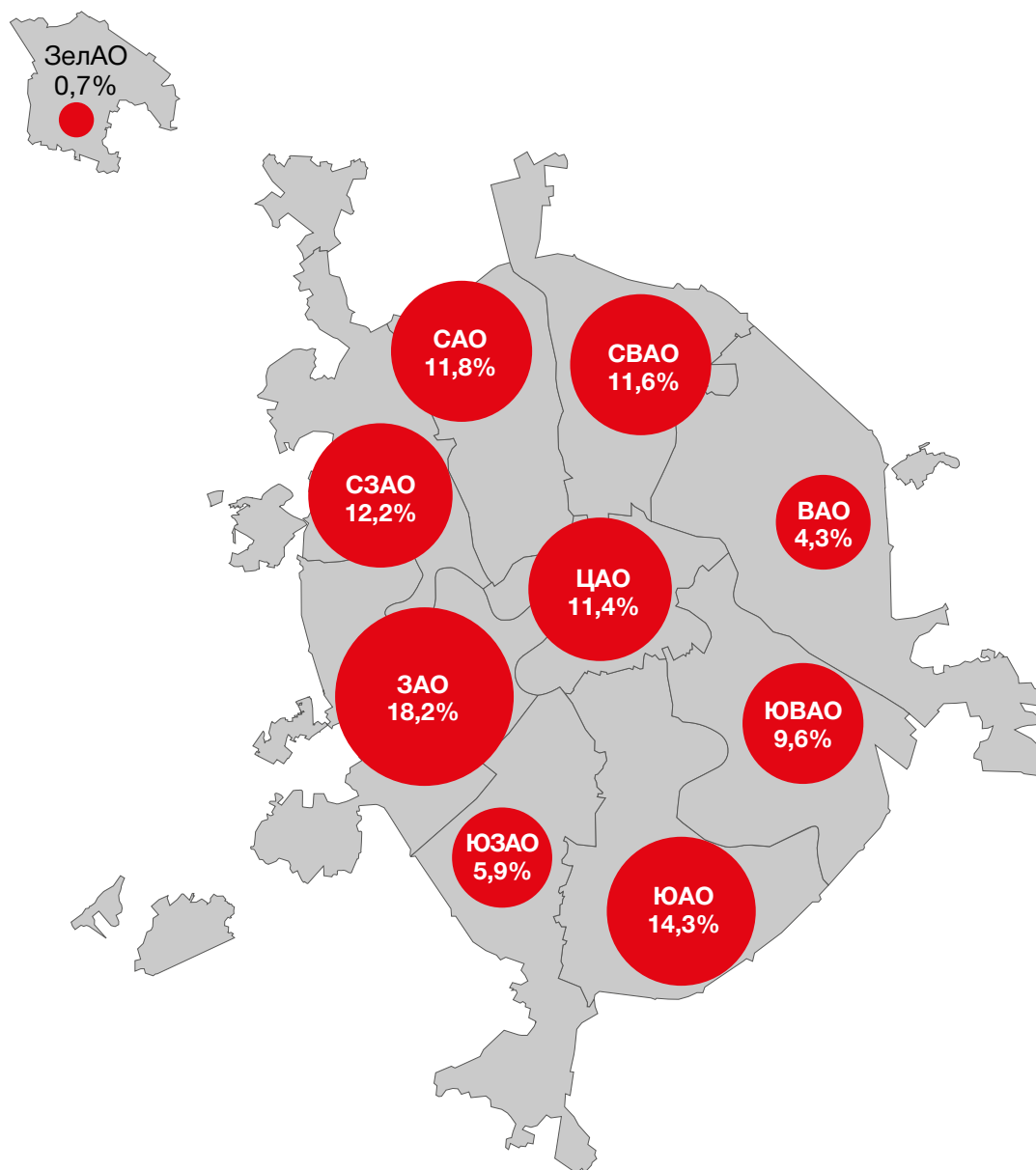
Премиум–класс апартаменты

- Runovsky 14
- «Клубный дом Петровский»



* Учитывались жилые комплексы, реализуемые в открытой продаже

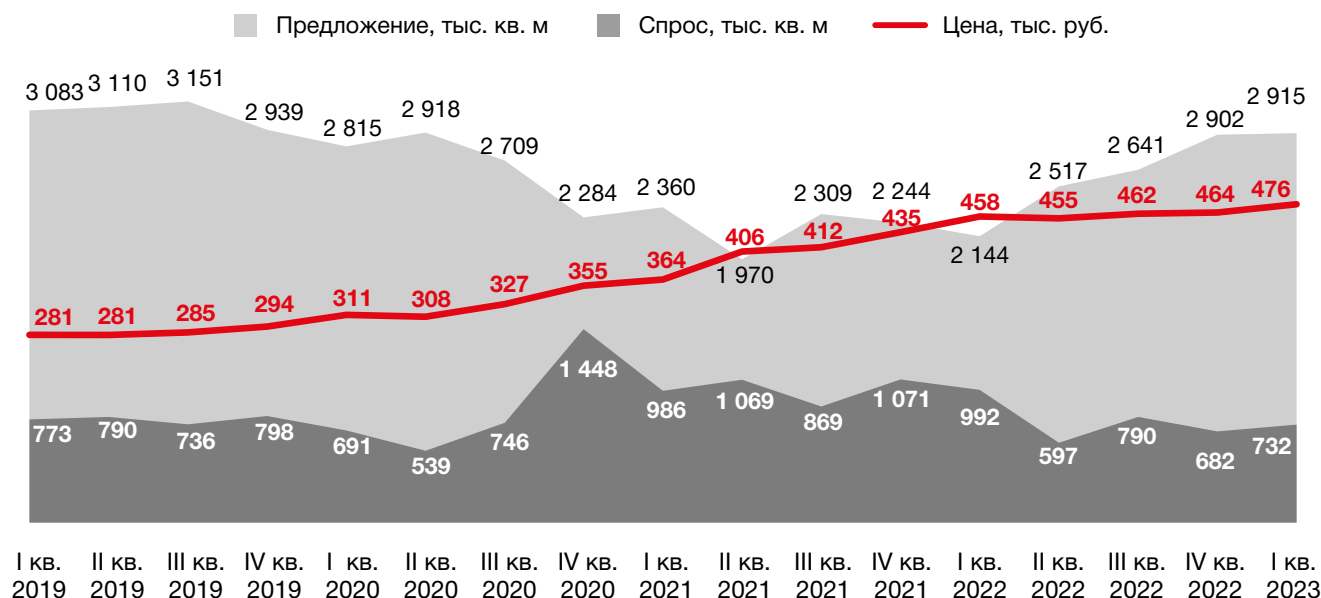
Общая структура предложения по округам



В структуре предложения по округам лидером, как и прежде, является Западный административный округ, доля которого составляет 18,2% (+1 п.п. за квартал) от общего объема предложения. Второе место занимает ЮАО (14,3%; +1,9 п.п. за квартал), сместив СЗАО (12,2%; -1,2 п.п. за квартал) на третье место. Минимальный объем предложения по-прежнему представлен к реализации в ЗелАО (0,7%; 0 п.п. за квартал).



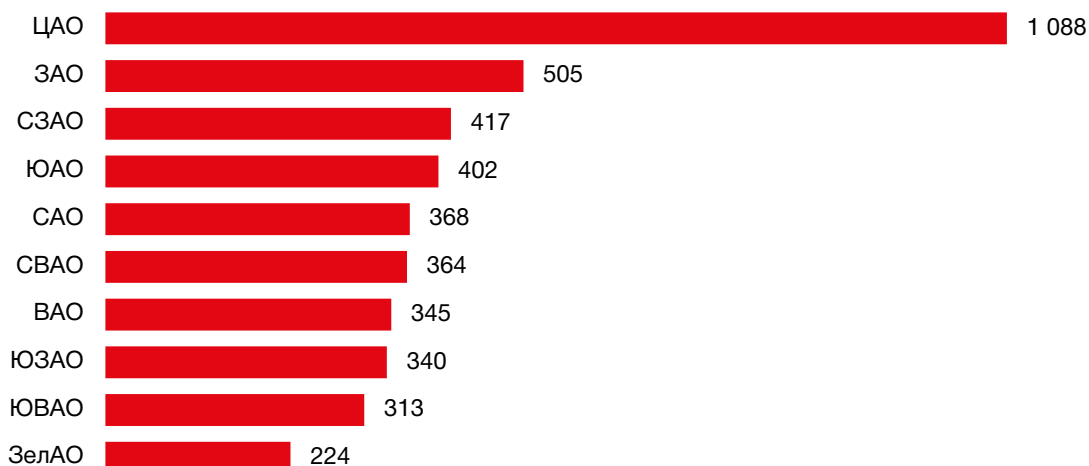
Динамика объёма предложения, спроса и цены



В I квартале 2023 года объём предложения составил 2,9 млн кв. м или 51,7 тыс. квартир и апартаментов. За квартал продаваемая площадь немного скорректировалась в положительную сторону на 0,4%, а количество квартир в продаже увеличилось на 0,3%. При этом средняя цена за квадратный метр в текущем квартале увеличилась на 2,6% до 476,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 4,0%. Принимая во внимание динамику показателей за предыдущие кварталы, можно говорить о том, что рынок достиг новой точки стабилизации.

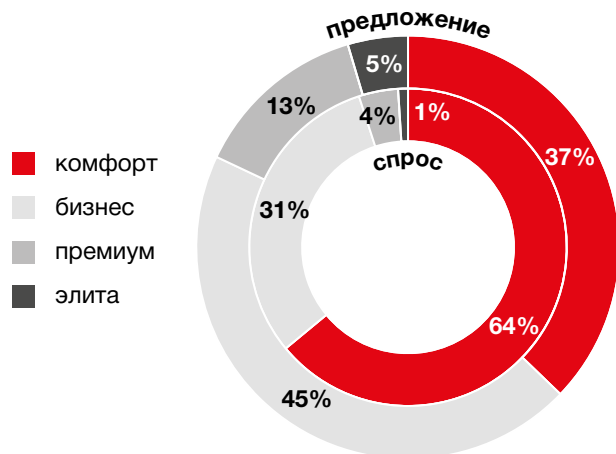
Объём реализованного спроса за квартал вырос на 7,3% до 732,1 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос снизился на 26,2%. Стоит отметить, что динамика спроса в совокупности с показателями цены и объёма предложения полностью подтверждает тезис о стабилизации рынка и обретении новой точки равновесия, так как показатели спроса и предложения приблизились к значениям 2019 года, периода стабильного рынка.

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





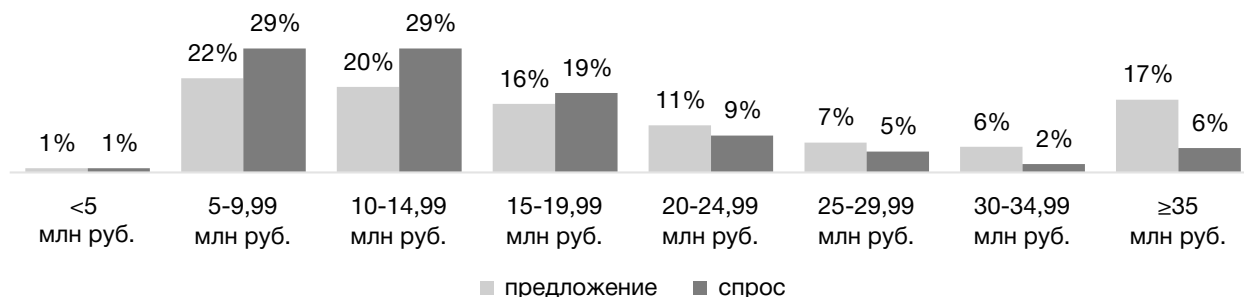
За прошедший квартал средние цены за квадратный метр в разрезе округов изменились, при этом динамика цен была разнонаправленной. Наибольший прирост средневзвешенного показателя наблюдается в ЗАО (+8,9% за квартал). Столь существенный рост произошёл на фоне выхода в реализацию третьей очереди строительства ЖК «Вишнёвый сад», позиционируемого в элитном сегменте. Наибольшее снижение отмечено в округе ВАО (-4,0%), в котором зафиксирована корректировка цен в отдельных проектах, а также структурные изменения в предложении. В районе ЦАО также отмечена отрицательная корректировка на 3,8%, на что повлияло отмеченное изменение в структуре предложения. В остальных округах динамика средневзвешенного показателя колебалась незначительно.



Структура предложения по классам фактически сохранилась на уровне предыдущего квартала. Как и прежде, наибольшая доля предложения приходится на лоты в проектах бизнес- и комфорт-класса – 45% (+2 п.п. за квартал) и 37% (-2 п.п. за квартал) соответственно. Доля премиум-класса в структуре предложения составила 13% (-1 п.п. за квартал), элитного сегмента – 5%; +1 п.п. за квартал.

В структуре реализованного спроса основная доля пришлась на объекты комфорт-класса – 64% (-5 п.п. за квартал). Проекты бизнес-класса занимают 31% от общего объёма проданных квартир и апартаментов (+7 п.п. за квартал). Высокобюджетный сегмент занимает наименьшую долю в структуре спроса: премиум-класс - 4% (-2 п.п. за квартал), элитный сегмент – 1% (0 п.п. за квартал).

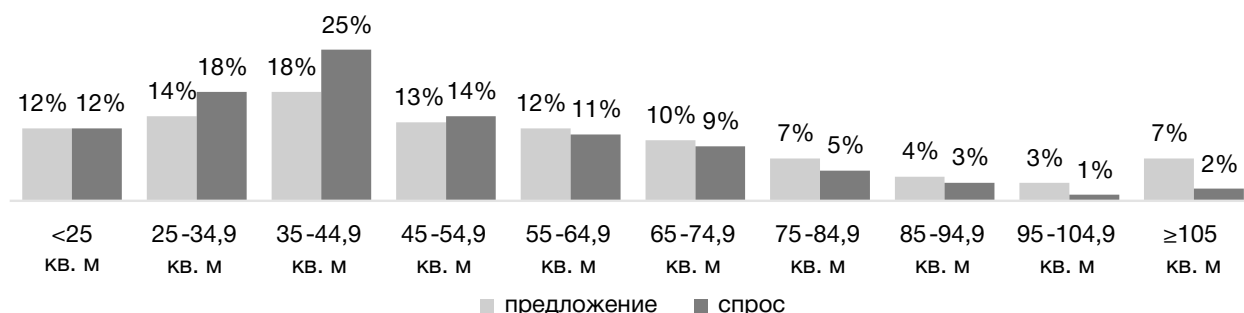
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в I квартале 2023 года составил 26,9 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 2,9%, в годовой динамике бюджет остался на прежнем уровне.

Основной объём спроса и предложения по-прежнему приходится на лоты с бюджетом покупки от 5 до 15 млн руб.: предложение – 42%; показатель стабилен второй квартал подряд, спрос – 58%; снижение на 3 п.п. за квартал.

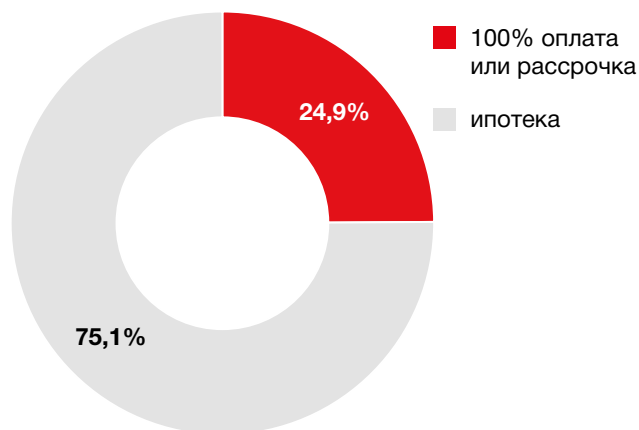
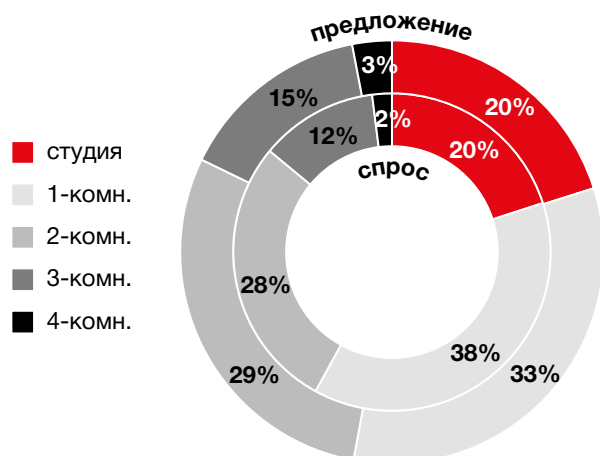
Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении в I квартале 2023 года составила 56,4 кв. м, относительно IV квартала 2022 года показатель немного вырос, на 0,4%, а в годовой динамике площадь снизилась на 3,8%, что говорит о сохранении тенденции на оптимизацию планировочных решений для всех сегментов рынка.

Наибольшей популярностью у покупателей пользуются лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (25%; +1 п.п. за квартал). Основной объём предложения также сосредоточен в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (18%; -2 п.п. за квартал).





Структура предложения по комнатности относительно предыдущего квартала практически не изменилась. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают однокомнатные (предложение – 33%; +1 п.п. за квартал, спрос – 38%; 0 п.п. за квартал) и двухкомнатные квартиры и апартаменты (предложение – 29%; –1 п.п. за квартал, спрос – 28%; –2 п.п. за квартал). Далее следуют студии (предложение и спрос – по 20% соответственно). На трёхкомнатные лоты приходится 15% (0 п.п. за квартал) в структуре предложения, 12% (0 п.п. за квартал) – в спросе. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (предложение – 3%; 0 п.п. за квартал, спрос – 2%; 0 п.п. за квартал).

В I квартале 2023 года доля сделок с использованием ипотечного кредитования составила 75,1%. За квартал показатель вырос на 0,5 п.п. Годом ранее на долю таких сделок приходилось 57,8%.

1.1

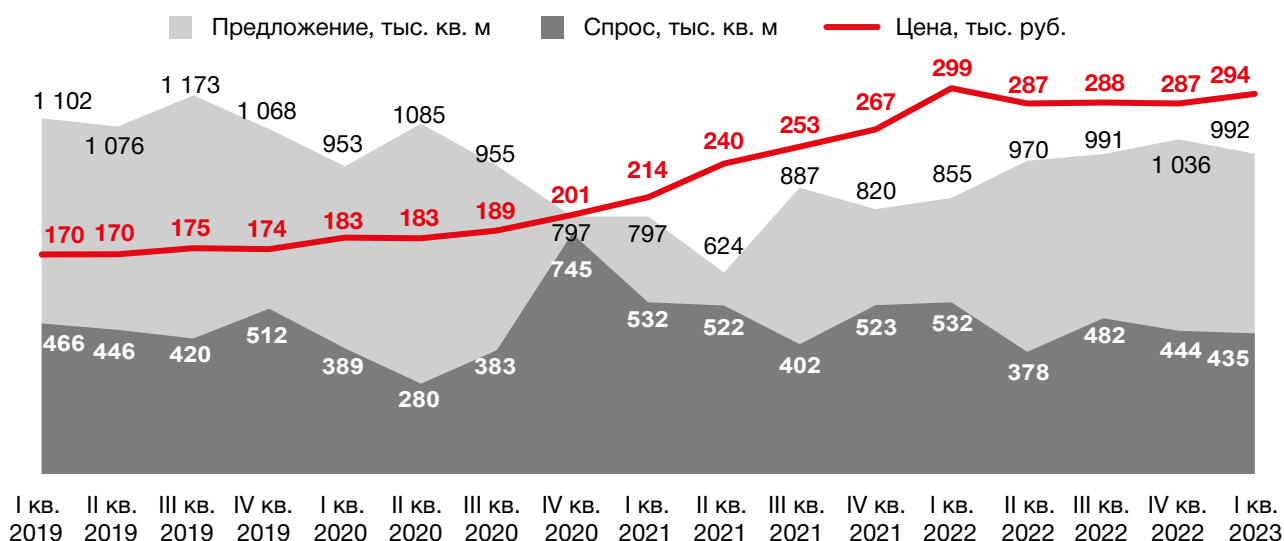
Квартиры комфорт-класса



В I квартале 2023 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 100 жилых комплексов, в которых экспонировалось 22,4 тыс. квартир или 992,2 тыс. кв. м. За прошедший квартал продаваемая площадь снизилась на 4,2%, а количество квартир в реализации уменьшилось на 3,0%. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает второе место – на него приходится 40,2% (без учёта апартментов).

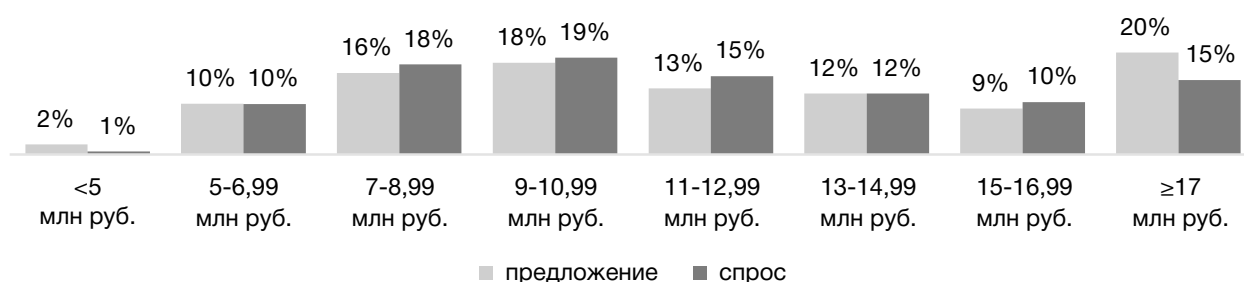
Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 2,6% и составила 294,3 тыс. руб./кв. м. Относительно I квартала 2022 года показатель снизился на 1,5%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём реализованного спроса на квартиры в комфорт-классе второй квартал подряд демонстрирует отрицательную динамику. Так, за прошедший квартал спрос снизился на 1,9% до 435,2 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос уменьшился на 18,2%. В комфорт-классе также фиксируется общерыночная тенденция стабилизации основных показателей.

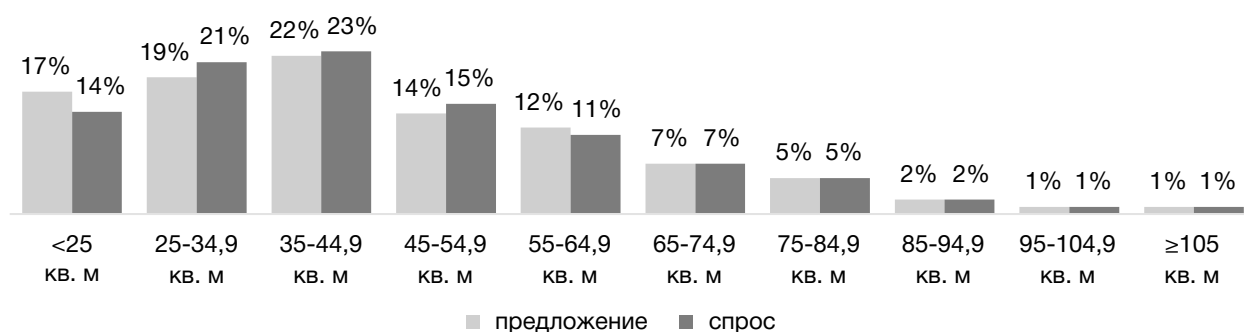
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах комфорт-класса в I квартале 2023 года составил 13,1 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 1,3%, в годовой динамике, наоборот, снизился на 10,3%, что соотносится с динамикой уменьшения средней площади лота.

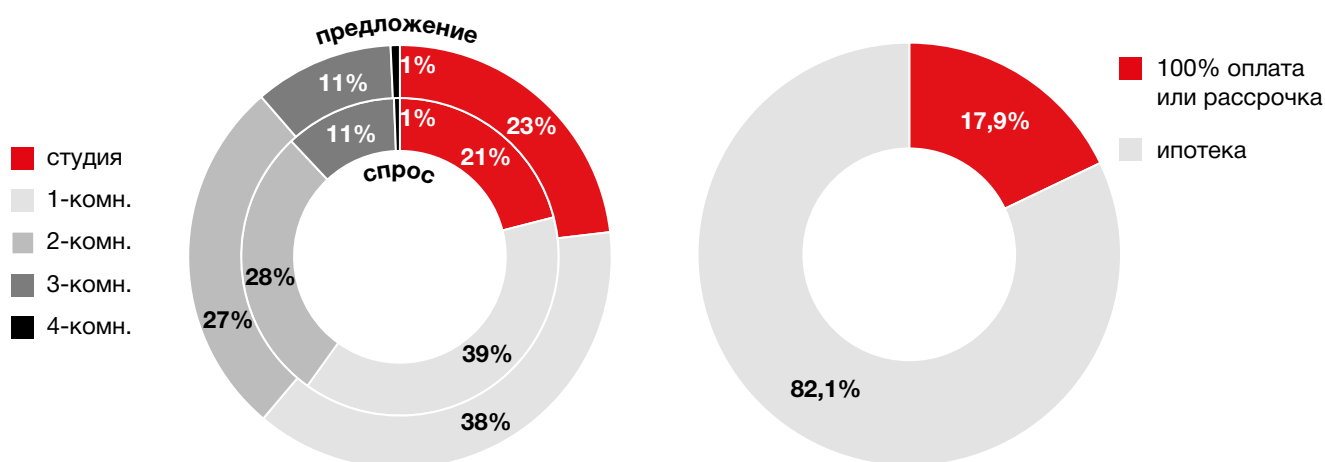
Спрос на квартиры в комфорт-классе в разрезе бюджетов размыт. Уверенный спрос наблюдается по квартирам с бюджетом покупки от 7 до 13 млн руб. (52%; -2 п.п за квартал), а также по лотам с бюджетом покупки более 17 млн руб. (15%; 0 п.п. за квартал). В структуре предложения основной объём лотов представлен в бюджете от 7 до 11 млн руб. (34%; 0 п.п. за квартал) и более 17 млн руб. (20%; 0 п.п. за квартал).

Структура по площади



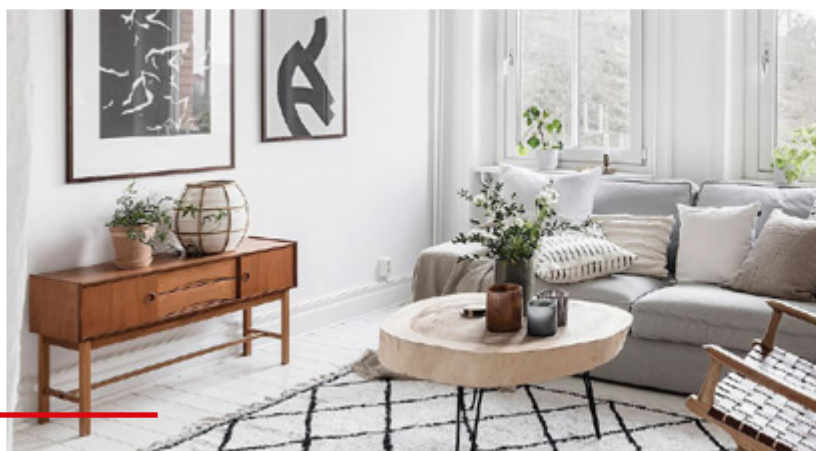
Средняя площадь квартир в предложении в проектах комфорт-класса в I квартале 2023 года составила 44,4 кв. м, что на 1,1% ниже, чем в IV квартале 2022 года, и на 9,0% меньше относительно I квартала 2022 года, фактически пропорционально снижению среднего бюджета в тот же период.

Преобладающий объём предложения представлен квартирами площадью до 45 кв. м (58%; 0 п.п. за квартал). При этом основной спрос приходится на лоты площадью от 25 до 45 кв. м (44%; -2 п.п. за квартал).



Структура предложения по комнатности относительно предыдущего квартала практически не изменилась. Как и прежде, основной объём предложения и спроса представлен однокомнатными квартирами: предложение 38% (+1 п.п. за квартал), спрос 39% (-3 п.п. за квартал). На двухкомнатные квартиры приходится 27% (-1 п.п. за квартал) в предложении, 28% (-1 п.п. за квартал) в спросе. Студии занимают 23% в предложении (0 п.п. за квартал) и 21% в спросе (+3 п.п. за квартал). Как и прежде, в минимальном количестве представлены в реализации многокомнатные квартиры – по 1% соответственно.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в комфорт-классе за квартал практически не изменилась и составила 82,1%. Годом ранее показатель находился на уровне 65,9%. Ипотека остаётся ключевым драйвером спроса в комфорт-классе.



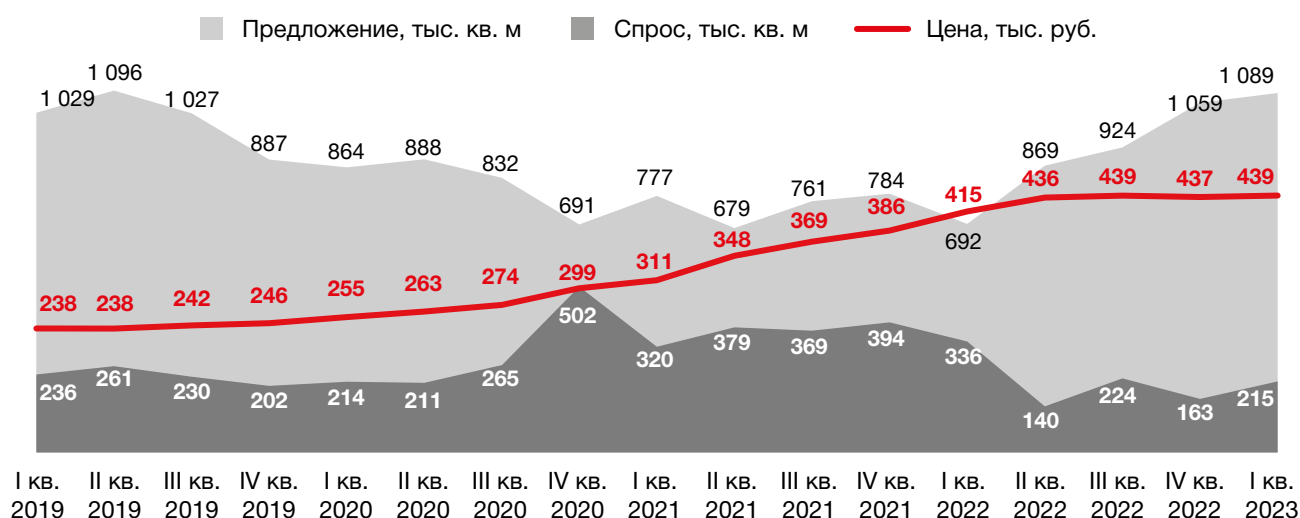
1.2 Квартыры бизнес-класса



В I квартале 2023 года на первичном рынке Москвы в продаже находился 101 жилой комплекс. Суммарный объём предложения составил 1,1 млн кв. м или 17,0 тыс. квартир. За квартал количество квартир в реализации увеличилось на 2,6%, а продаваемая площадь выросла на 2,8%. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса занимает первое место, его доля составляет 44,1% без учёта апартаментов.

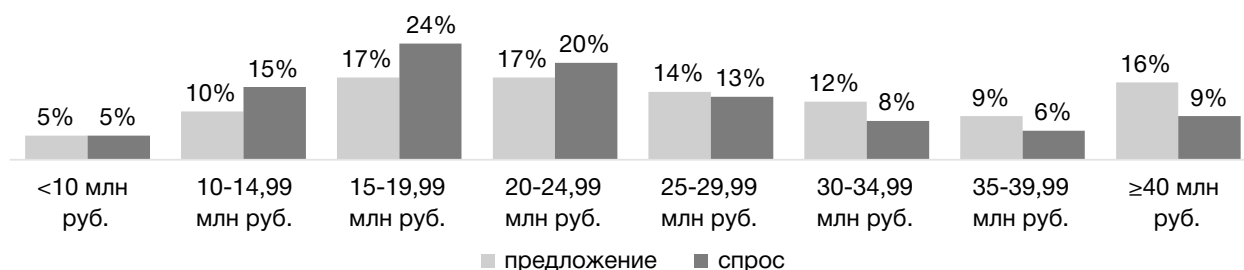
Средневзвешенная цена квартир в проектах бизнес-класса в I квартале 2023 года составила 439,1 тыс. руб./кв. м. За квартал показатель несущественно вырос – на 0,5%. В годовой динамике прирост составил 5,7%. Ценовой показатель демонстрирует новую точку стабилизации.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём реализованного спроса на квартиры в бизнес-классе в I квартале 2023 года вырос относительно предыдущего отчётного периода на 32,1% и составил 214,9 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос сократился на 36,0%. В бизнес-классе также фиксируется общерыночная тенденция стабилизации основных показателей.

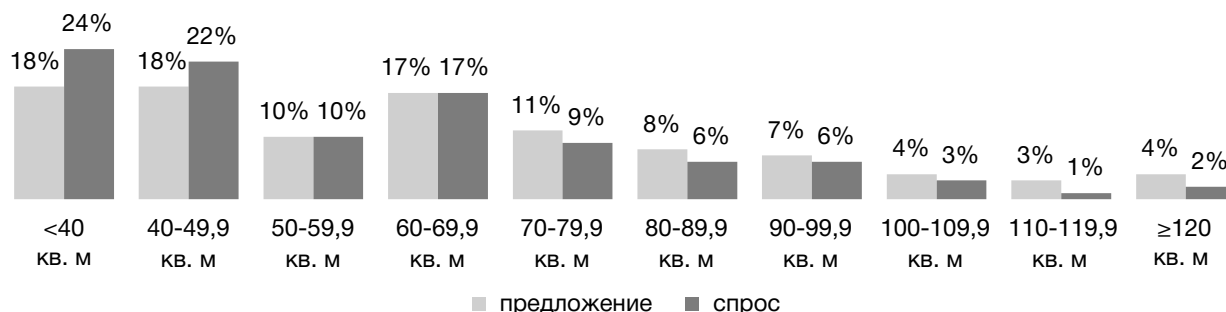
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса в I квартале 2023 года составил 28,2 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 0,7%, в годовой динамике показатель, наоборот, снизился на 1,4%. Общая динамика говорит о стабильности показателя.

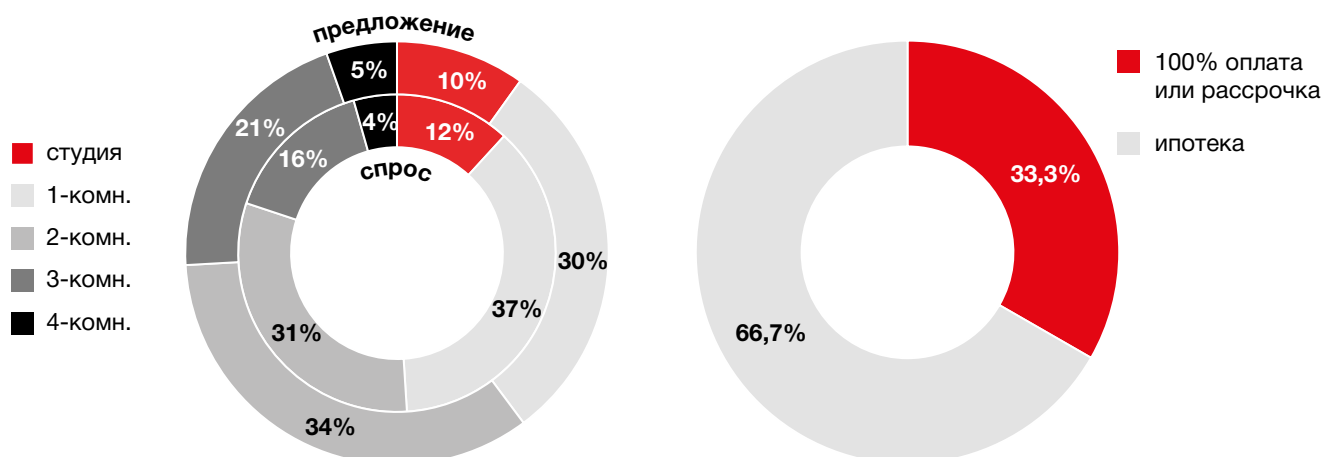
В I квартале 2023 года пользовались уверенным спросом лоты с бюджетом от 10 до 30 млн руб. (72%; +3 п.п. за квартал). В структуре предложения наибольшие показатели отмечены в категории бюджетов от 15 до 25 млн руб. (34%; -2 п.п. за квартал) и у квартир с бюджетом более 40 млн руб. (16%; 0 п.п. за квартал).

Структура по площади



Средняя площадь квартир в предложении проектов бизнес-класса в I квартале 2023 года составила 64,2 кв. м, что на 0,2% больше, чем в IV квартале 2022 года, и на 6,8% меньше, чем в I квартале 2022 года, что говорит о сохранении тенденции на оптимизацию площадей квартир и их планировочных решений в сегменте квартир бизнес-класса на фоне стабильного показателя бюджета лота.

Основной объем спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне площадей до 50 кв. м (предложение – 36%; -2 п.п. за квартал, спрос – 46%; +2 п.п. за квартал) и от 60 до 70 кв. м (предложение – 17%; 0 п.п. за квартал, спрос – 17%; +1 п.п. за квартал).



Структура предложения по комнатности относительно предыдущего квартала не изменилась, доли сохранились на уровне IV квартала 2022 года.

В структуре спроса основной интерес сфокусировался на однокомнатных (37%; +3 п.п. за квартал) и двухкомнатных квартирах (31%; -1 п.п. за квартал). Доля трёхкомнатных квартир за квартал снизилась на 2 п.п. до 16%, а по квартирам студийного формата, наоборот, выросла на 1 п.п. до 12%. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (4%; -1 п.п. за квартал).

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в проектах бизнес-класса за квартал выросла на 4,9 п.п. до 66,7%. Годом ранее доля таких сделок составляла 46,4%. Проникновение ипотеки в сегмент квартир бизнес-класса также остаётся высоким и играет ключевую роль в обеспечении спроса.

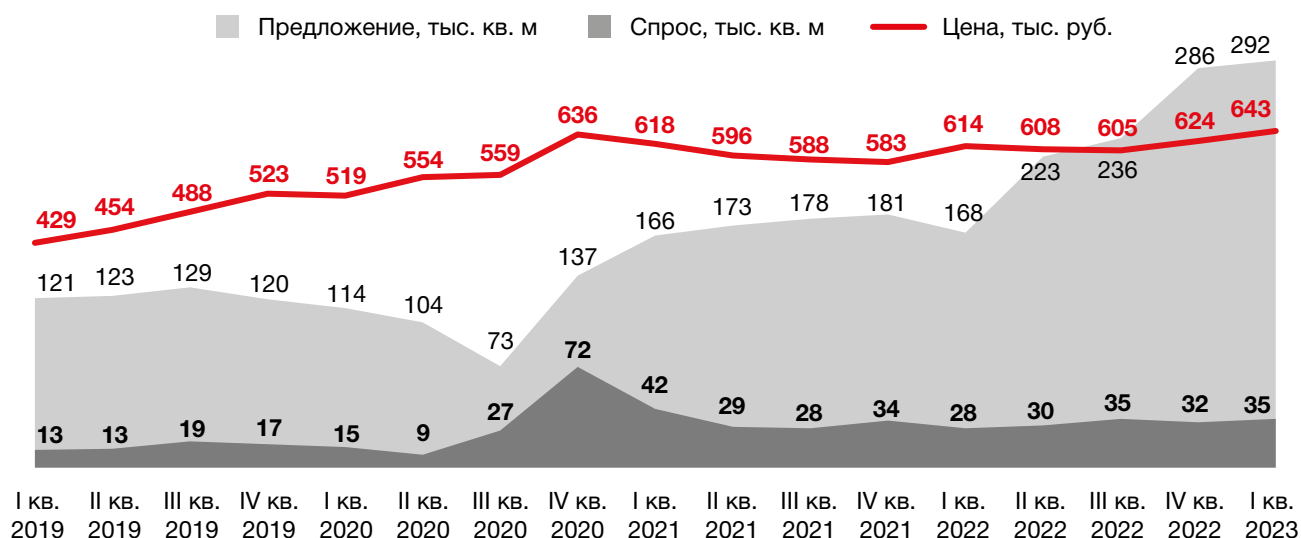
1.3 Квартиры премиум-класса



В I квартале 2023 года на первичном рынке премиум-класса в реализации находилось 32 жилых комплекса, объём предложения в которых составил 291,5 тыс. кв. м или 3,3 тыс. квартир. Относительно предыдущего квартала количество квартир в реализации выросло на 2,0%, продаваемая площадь на 1,9%. Сегмент занимает 11,8% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

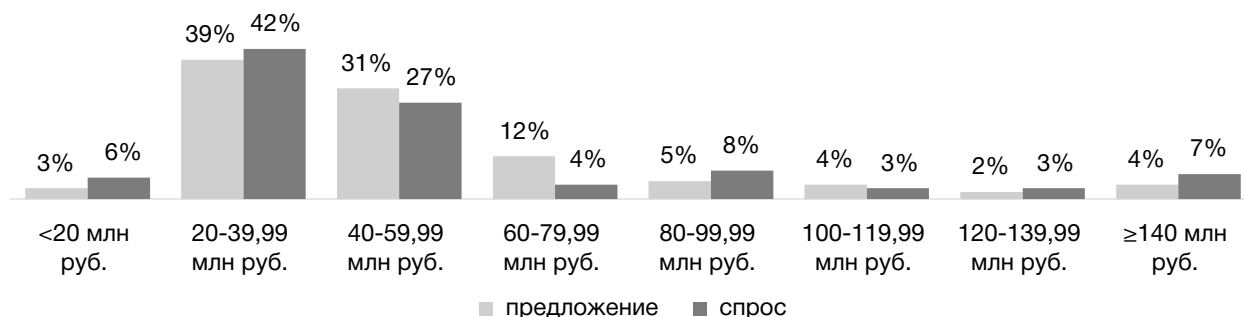
Средневзвешенная цена квартир в премиум-классе в I квартале 2023 года составила 642,7 тыс. руб./кв. м. За квартал цена выросла на 3,0%, за год – на 4,7%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Покупательский спрос в I квартале 2023 года на квартиры в премиум-классе составил 35,0 тыс. кв. м. За квартал спрос вырос на 7,6%, в годовой динамике на 24,2%. Сегмент премиум-класса продолжает планомерное развитие. Высокий уровень спроса, выше стабильного 2019 года, говорит о наличии существенного объёма платёжеспособного спроса на рынке Москвы, а также о дальнейшем потенциале роста данного сегмента.

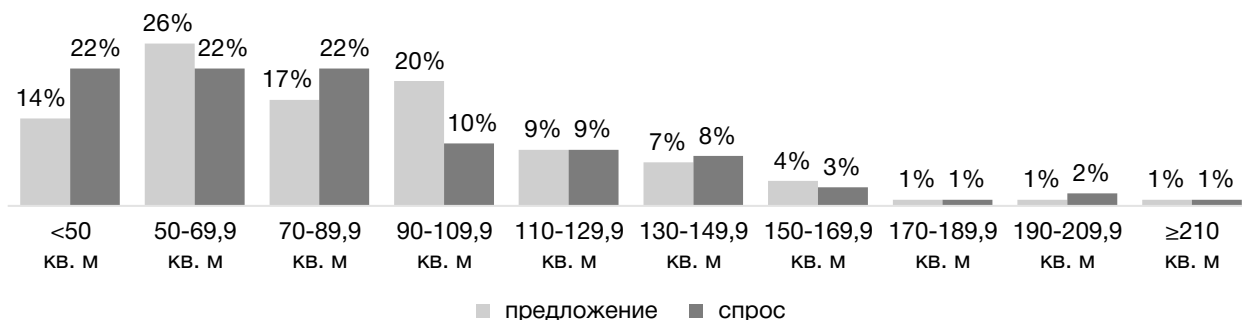
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах премиум-класса в I квартале 2023 года составил 57,0 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 2,9%, в годовой динамике рост составил 0,3%.

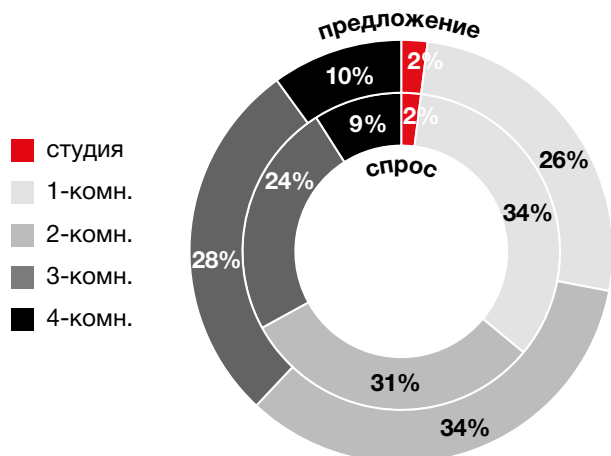
Существенная доля спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне бюджетов от 20 до 60 млн руб. Предложение в указанной категории лотов составляет 70% (-3 п.п. за квартал), спрос – 69% (+5 п.п. за квартал).

Структура по площади



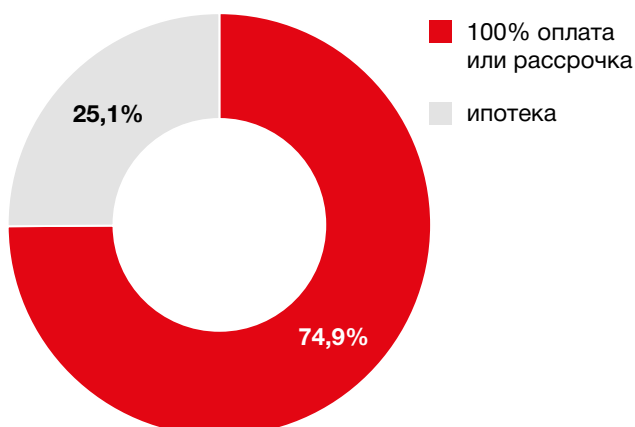
Средняя площадь квартир в предложении в проектах премиум-класса в I квартале 2023 года составила 88,6 кв. м, что на 0,1% меньше, чем в IV квартале 2022 года, и на 4,2% ниже относительно I квартала 2022 года. В премиум-классе также заметно сохранение тенденции на снижение площади лотов.

Основной объем предложения пришёлся на лоты до 110 кв. м (77%; +1 п.п. за квартал). При этом основной покупательский интерес в премиум-классе сосредоточен на квартирах площадью до 90 кв. м (66%; -9 п.п. за квартал).



В структуре предложения по комнатности преобладают двухкомнатные квартиры (34%; -1 п.п. за квартал). Почти в равном соотношении распределены доли по трёхкомнатным и однокомнатным квартирам – 28% (+1 п.п. за квартал) и 26% (+2 п.п. за квартал) соответственно. На многокомнатные лоты приходится 10% (-2 п.п. за квартал). Минимальную долю занимают студии – 2%; 0 п.п. за квартал.

В структуре спроса основной интерес пришёлся на однокомнатные (34%; +10 п.п. за квартал) и двухкомнатные квартиры (31%; -6 п.п. за квартал). Уверенный спрос также отмечался по трёхкомнатным квартирам (24%; +4 п.п. за квартал). Доля многокомнатных квартир за квартал снизилась на 2 п.п. до 9%. Спрос на квартиры студийного формата снизился на 6 п.п. и составил 2% от общего объема покупательского спроса.



В I квартале 2023 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса составила 25,1%, что немного выше относительно предыдущего квартала – на 0,5 п.п. Годом ранее аналогичный показатель находился на уровне 32,8%. Премиальный сегмент в меньшей степени зависим от ипотечного продукта, длительные беспроцентные рассрочки реализуют необходимую функцию разнесения покупки во времени.

1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)

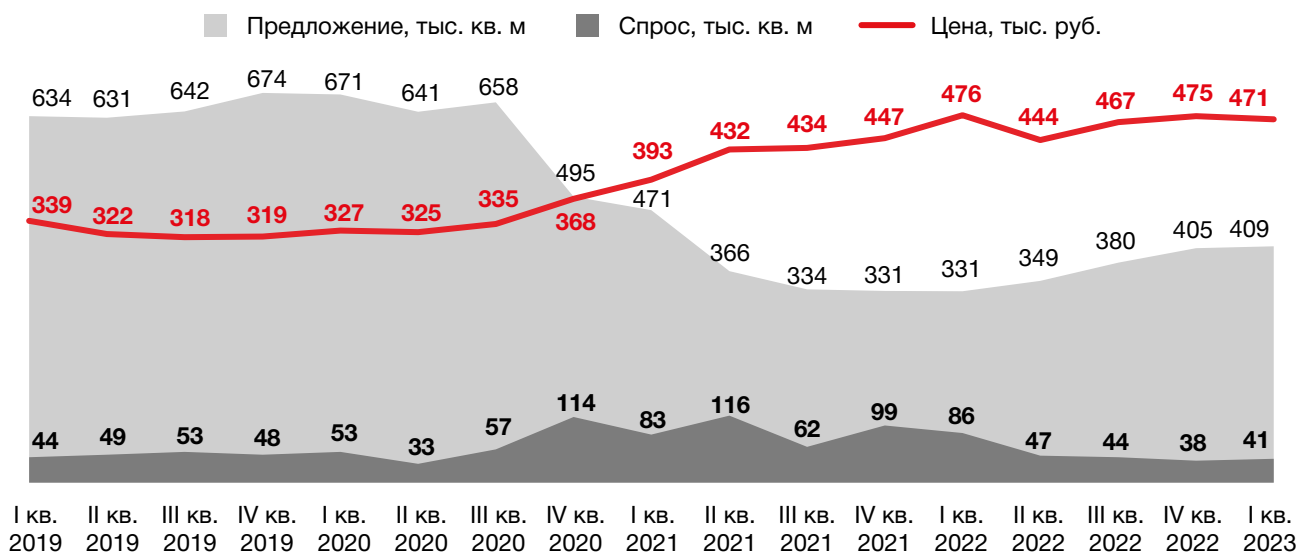


В I квартале 2023 года на первичном рынке апартаментов (без элитного сегмента) в реализации находилось 130 проектов, объём предложения в которых составил 408,6 тыс. кв. м или 8,2 тыс. апартаментов. Относительно предыдущего квартала продаваемая площадь увеличилась на 0,8%, а количество апартаментов в продаже выросло на 2,2%. Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке составила 14,0%.

Элитный рынок имеет свои существенные особенности, в связи с чем рассмотрен отдельно.

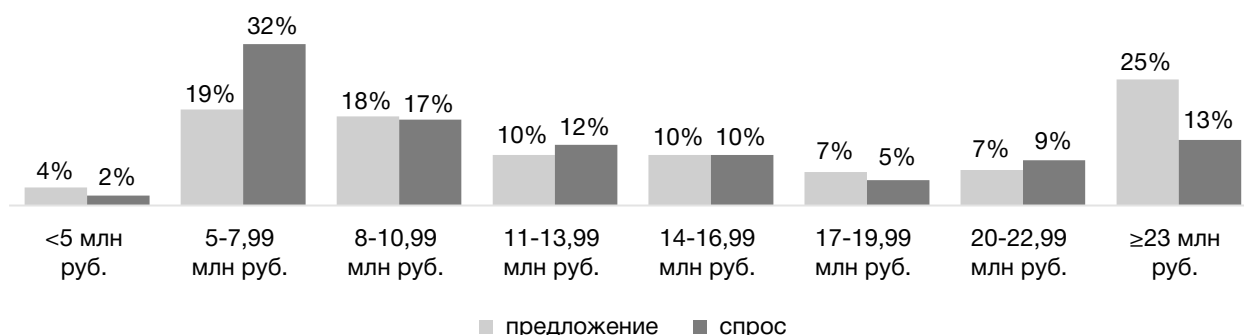
Средняя цена за квадратный метр в I квартале 2023 года составила 471,0 тыс. руб./кв. м, что на 0,9% меньше, чем в IV квартале 2022 года и на 1,1% ниже в годовой динамике.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



В I квартале 2023 года объём реализованного спроса на апартаменты составил 41,2 тыс. кв. м. Относительно IV квартала 2022 года спрос вырос на 8,6%, а за год, наоборот, снизился на 51,8%. Динамика спроса в апартаментах также отражает общую тенденцию стабилизации рыночных показателей спроса на уровне стабильного 2019 года и обретение рынком новой точки равновесия.

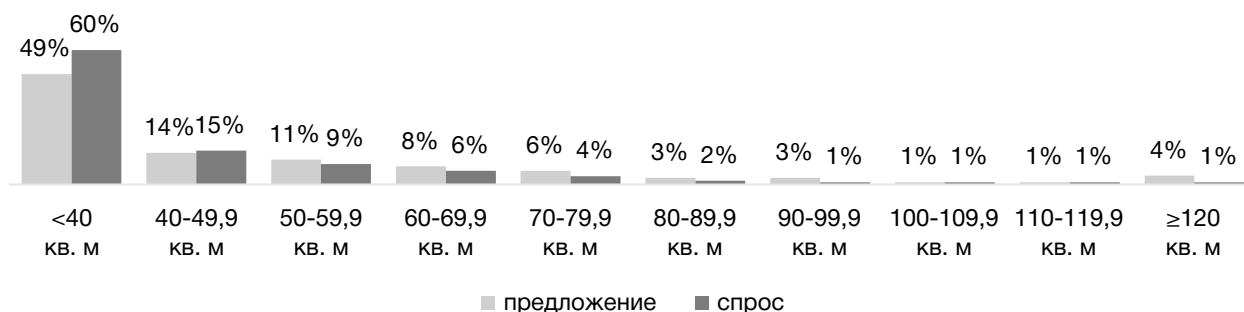
Структура по бюджетам



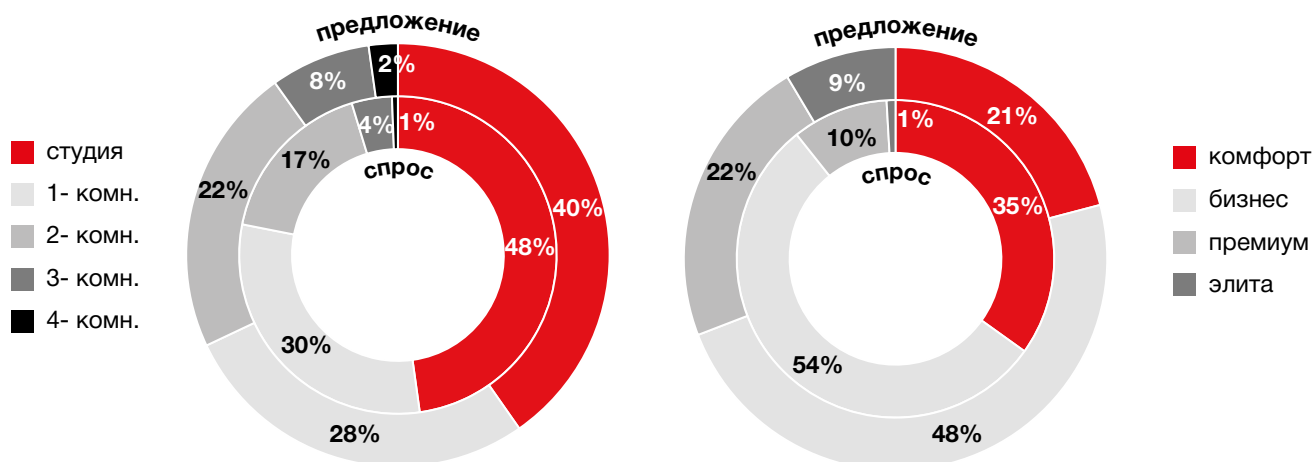
Средний бюджет предложения апартаментов в проектах комфорт-, бизнес-, премиум-класса в I квартале 2023 года составил 23,3 млн руб. Относительно предыдущего квартала бюджет уменьшился на 2,2%, в годовой динамике снижение составило 2,1%.

Наибольший объем предложения апартаментов (без элитного сегмента) представлен в бюджете более 23 млн руб. (25%; -3 п.п. за квартал). А в структуре спроса наибольшей популярностью пользуются апартаменты с бюджетом от 5 до 8 млн руб. (32%; +4 п.п. за квартал).

Структура по площади



Средняя площадь апартаментов в предложении в проектах комфорт-, бизнес-, премиум-классов в I квартале 2023 года составила 49,5 кв. м, что на 1,4% ниже, чем в IV квартале 2022 года, и на 1,0% меньше, чем в I квартале 2022 года. При этом основная доля, как в структуре спроса, так и в структуре предложения, приходится на лоты площадью до 40 кв. м (предложение – 49%; +1 п.п. за квартал, спрос – 60%; +7 п.п. за квартал).

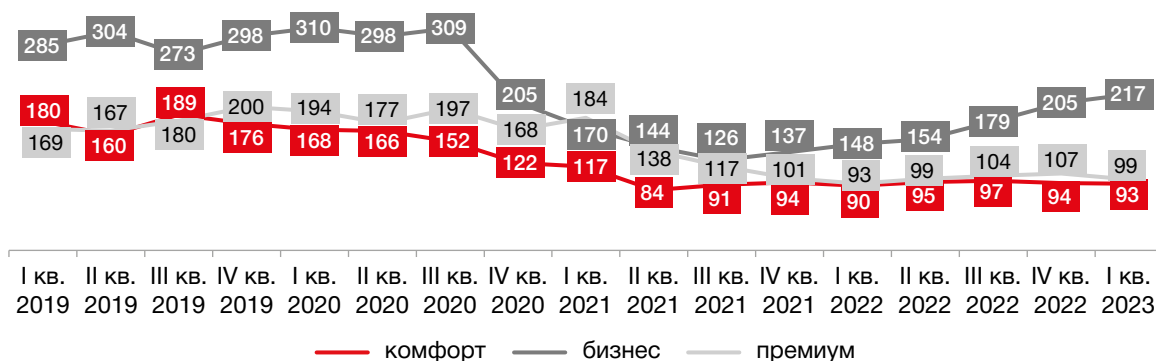


Структура спроса и предложения по типу комнатности почти сбалансирована. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают студии – предложение 40%, спрос 48%. Далее следуют однокомнатные (предложение – 28%, спрос – 30%) и двухкомнатные апартаменты (предложение – 22%, спрос 17%). Доля трёхкомнатных апартаментов составляет в предложении – 8%, в спросе – 4%. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (предложение 2%, спрос 1%).

Структура предложения по классам практически не изменилась относительно предыдущего квартала. Так, наибольший объём предложения представлен в проектах бизнес-класса. За квартал доля выросла на 2 п.п. до 48%. Доля апартаментов в проектах премиум-класса составила 22%, за квартал показатель снизился на 2 п.п. Предложение комфорт-класса относительно предыдущего квартала не изменилось – 21%. Минимальную долю, как и прежде, занимают проекты элитного сегмента 9% (0 п.п. за квартал).

В I квартале 2023 года лидером продаж стали проекты, позиционируемые в бизнес-классе – 54% от общего объёма реализованного спроса. За квартал доля выросла на 21 п.п. Доля сделок в проектах комфорт-класса сократилась на 7 п.п. до 35%. Апартаменты в премиум-классе занимают 10% (-10 п.п. за квартал) в структуре спроса, элитный сегмент – 1% (-4 п.п. за квартал).

Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м

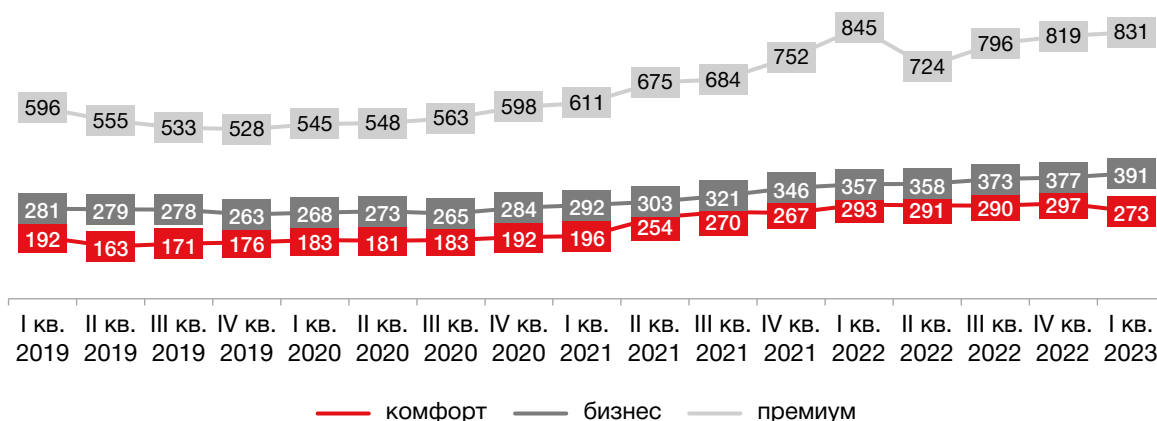


В текущем квартале объём предложения снизился почти во всех классах, кроме бизнес-класса. За квартал объём предложения в бизнес-классе вырос на 5,9%, чему поспособствовал выход в реализацию новых проектов, а также увеличение объёма предложения уже в реализуемых проектах. В премиум-классе объём предложения снизился на 7,3%, в комфорт-классе – на 0,9%.



В годовом выражении объём предложения вырос в проектах бизнес-класса на 46,7%, в премиальном сегменте – 6,3%, в комфорт-классе – 2,8%.

Динамика средневзвешенной цены апартаментов, тыс. руб./кв. м



В текущем квартале положительная динамика средневзвешенного показателя отмечена во всех классах, кроме комфорт-класса. Так, в проектах премиум-класса средневзвешенная цена выросла на 1,5% до 831,4 тыс. руб./кв. м, в бизнес-классе на 3,7% до 391,3 тыс. руб./кв. м. В комфорт-классе средняя цена за кв. м снизилась на 8,2% до 273,1 тыс. руб./кв. м..

В годовой динамике средневзвешенная цена апартаментов в премиум-классе снизилась на 1,6%, в комфорт-классе - на 6,8%. В бизнес-классе цена выросла на 9,7%.



В сегменте апартаментов комфорт-, бизнес-, премиум-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования за квартал снизилась на 0,1 п.п. и составила 49,7% - показатель фактически не изменился. В I квартале 2022 года аналогичный показатель находился на уровне 46,9%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



Новое предложение I квартала 2023 года

Элит-класс квартиры

- «Вишнёвый сад» 3 оч.
- «Хамовники XII»

Элит-класс апартаменты

- «Ильинка 3/8» (блок 2)

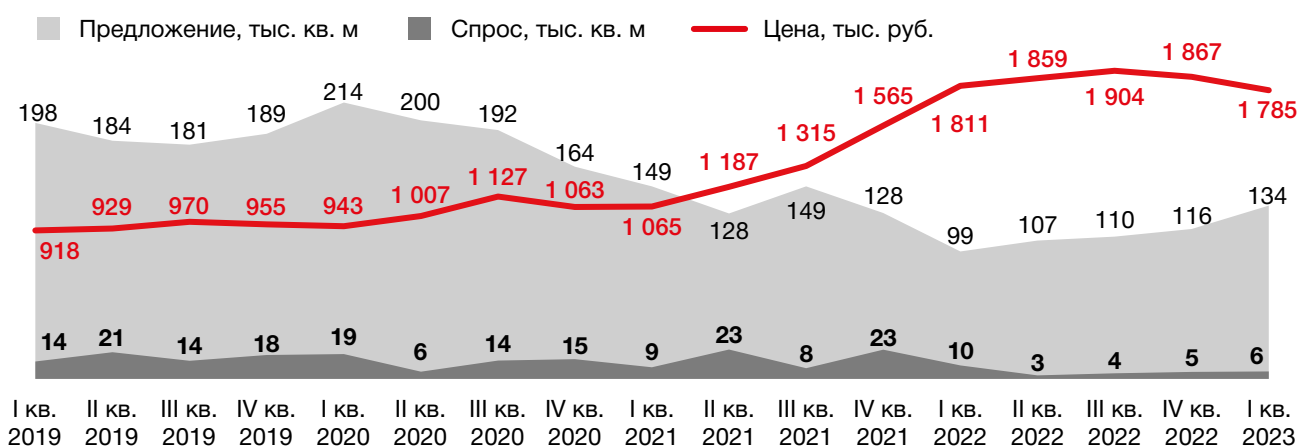
В I квартале 2023 года на первичном рынке элитной недвижимости г. Москвы в реализации находилось 44 жилых комплекса. Объём предложения составил 133,9 тыс. кв. м или 0,9 тыс. квартир и апартаментов, что на 15,6% больше по продаваемой площади и на 21,0% выше по количеству лотов относительно прошлого квартала. Столь значительный рост произошёл благодаря выходу в реализацию значительного объёма нового предложения. Доля предложения элитных новостроек в общем объёме предложения составила 4,6%.

Преобладающий объём предложения в сегменте элитной недвижимости представлен форматом квартир – 71,8% от общего объёма предложения квартир и апартаментов. За квартал доля данного типа лотов увеличилась на 7,6%. Доля апартаментов, соответственно, снизилась на 7,6% и составила 28,2% от общего количества квартир и апартаментов в продаже.

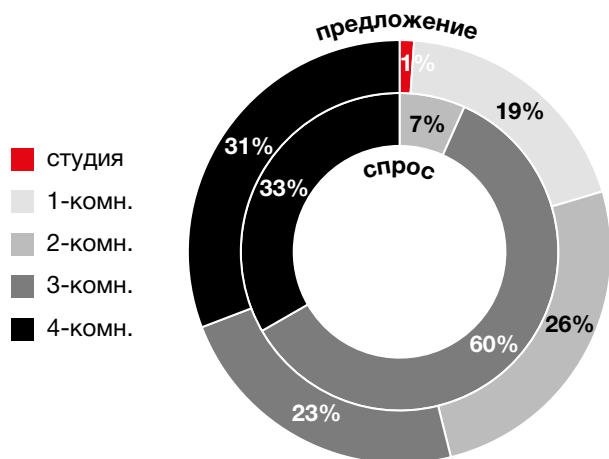
В I квартале 2023 года средняя цена за квадратный метр в элитном сегменте составила 1,8 млн руб., что на 4,4% ниже, чем в IV квартале 2022 года и на 1,5% меньше в годовой динамике.

Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



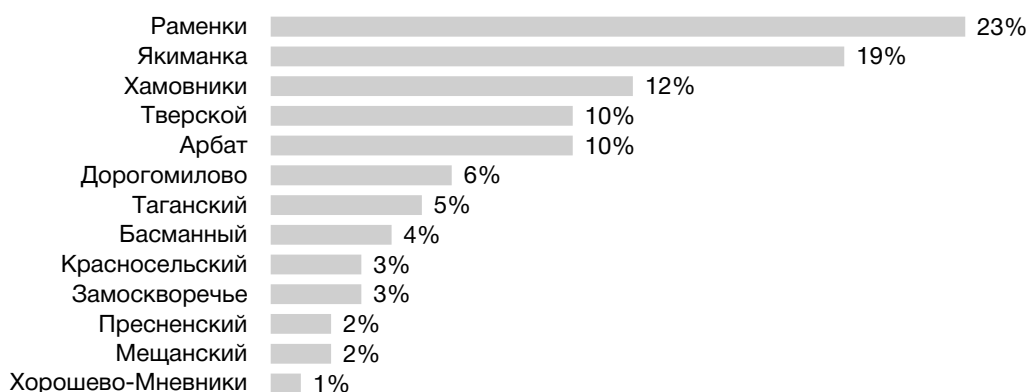
Объём покупательского спроса в I квартале 2023 года в элитном сегменте за прошедший квартал вырос на 7,7% и составил 5,8 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года спрос снизился на 43,9%.



В структуре предложения по комнатности преобладают четырёхкомнатные (31%) и двухкомнатные (26%) квартиры и апартаменты. За квартал доля двухкомнатных лотов снизилась на 6 п.п., по четырёхкомнатным экспозициям доля, наоборот, выросла на 1 п.п. На трёхкомнатные лоты приходится четверть предложения, за квартал доля снизилась на 2 п.п. Доля однокомнатных квартир и апартаментов за квартал выросла на 6 п.п. и достигла 19% от общего объёма экспозиций. Как и прежде, в минимальном количестве представлены в реализации студии (1%).

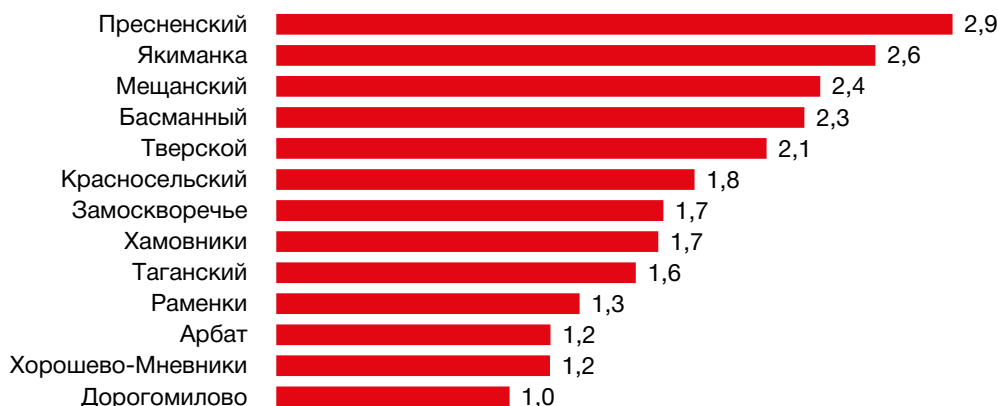
Основной спрос в элитном сегменте пришёлся на трёхкомнатные квартиры и апартаменты – 60%. За квартал доля выросла на 25%. Доля четырёхкомнатных лотов за квартал выросла на 6 п.п. до 33%. Спрос на двухкомнатные лоты за квартал снизился на 8 п.п. и составил 7% от общего объёма покупательского спроса.

Структура предложения по районам



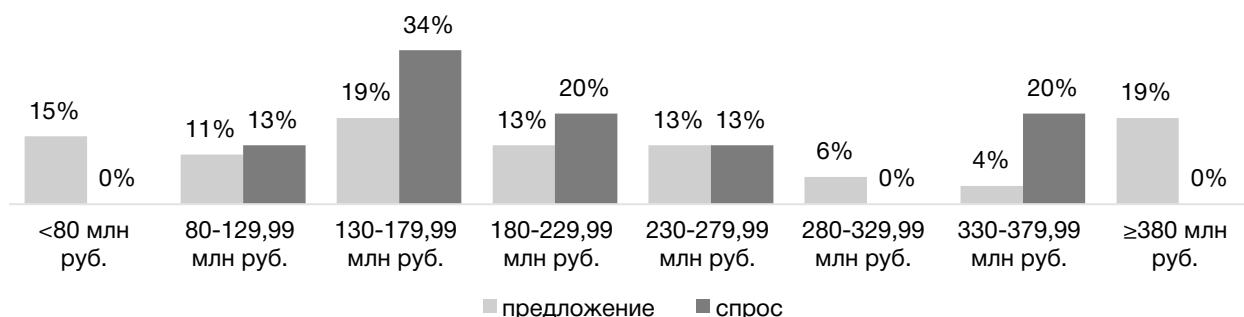
В структуре предложения по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) первое место занял район Раменки (23%), сместив постоянного лидера район Якиманка (19%) на второе место. В Раменках в реализацию поступил весомый объём предложения, за счёт чего доля района за квартал выросла с 9% до 23%. Третье место занял район Хамовники (12%).

Средневзвешенная цена по районам, млн руб./кв. м



Средневзвешенная цена предложения в новостройках элитного класса в I квартале 2023 года составила 1,8 млн руб./кв. м. В разрезе районов показатель варьируется от 1,0 млн руб./кв. м в районе Дорогомилово и до 2,9 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

Структура по бюджетам

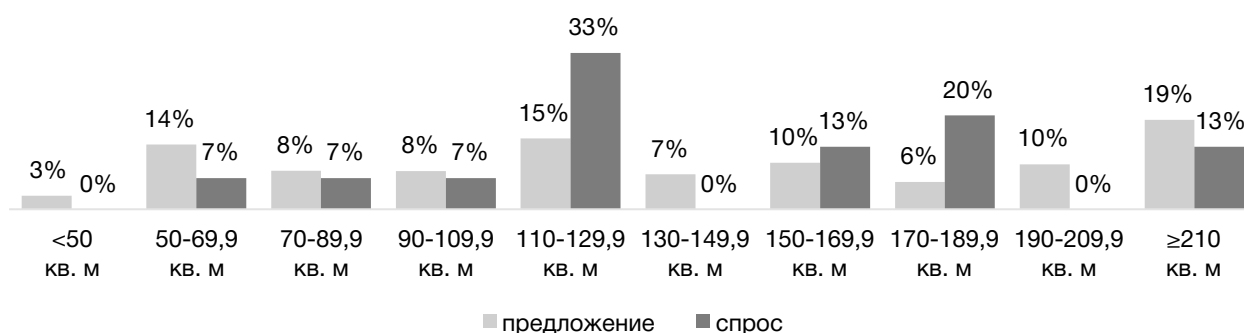


Средний бюджет предложения в новостройках элитного класса в I квартале 2023 года составил 273,2 млн руб. Относительно предыдущего квартала бюджет снизился на 8,6%, в годовой динамике бюджет уменьшился на 10,8%.

Основной объём предложения сосредоточен в бюджете от 130 до 180 млн руб. (19%) и более 380 млн руб. (19%). При этом основной спрос приходится на лоты с бюджетом от 130 до 180 млн руб. (34%).

Стоит отметить, что в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами, а в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ без учёта введённых в эксплуатацию проектов, в которых всё ещё представлен значительный объём предложения.

Структура по площади

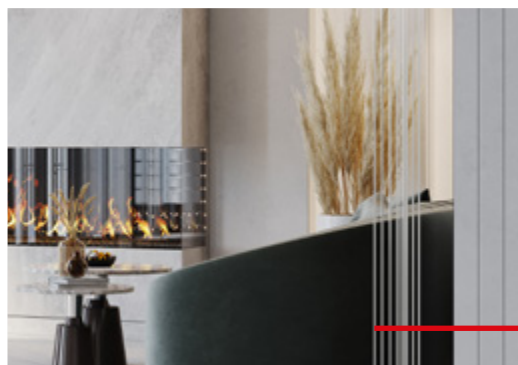


Средняя площадь предложения в новостройках элитного класса в I квартале 2023 года составила 153,1 кв. м, что на 4,4% ниже, чем в IV квартале 2022 года, и на 9,4% меньше относительно I квартала 2022 года.

Наибольший объем лотов на первичном рынке элитного сегмента представлен площадью более 210 кв. м (19%; -1 п.п. за квартал). При этом основной спрос приходился на лоты в диапазоне площадей от 110 до 130 кв. м (33%; +25 п.п. за квартал) и от 170 до 180 кв. м (20%; +8 п.п. за квартал).



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составила 20,0% от общего количества проданных квартир и апартаментов в элитном сегменте (+0,8 п.п. за квартал). В I квартале 2022 г. доля сделок с ипотекой составляла 16,0%.

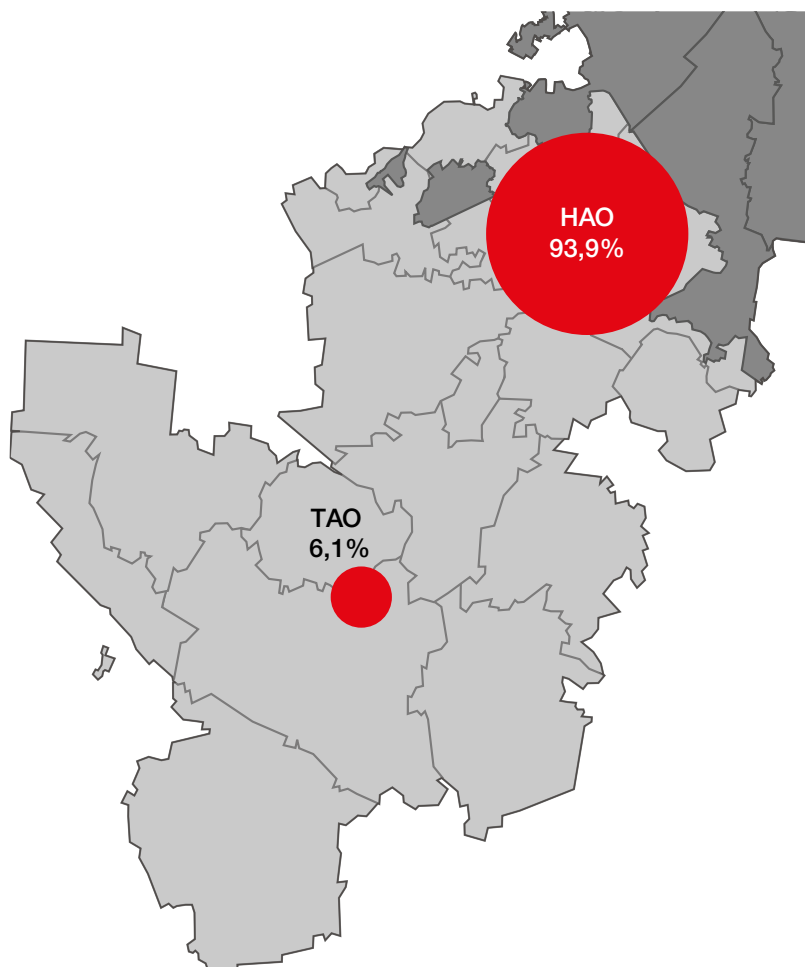


2 Новостройки Новой Москвы



На рынке первичного жилья Новой Москвы основной объём предложения по-прежнему сосредоточен на территории Новомосковского административного округа – 93,9% от суммарной площади лотов в экспозиции. На Троицкий административный округ приходится 6,1% от общего объёма предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение I квартала 2023 года

Комфорт-класс

квартиры

- ЖК «Городские истории» (III очередь)
- ЖК «Квартал Западный»
- ЖК «Новое Внуково» (корп. 20)
- ЖК «Остафьево» (корп. 17, 18)
- ЖК «Середнёвский лес» (корп. 4.1)
- ЖК «Эко Бунино» (корп. 15)
- ЖК «Цветочные поляны Сити» (корп. 8)
- ЖК «Юнино»

Стандарт-класс

квартиры

- ЖК «Борисоглебское» (корп. 12, 13, 6)

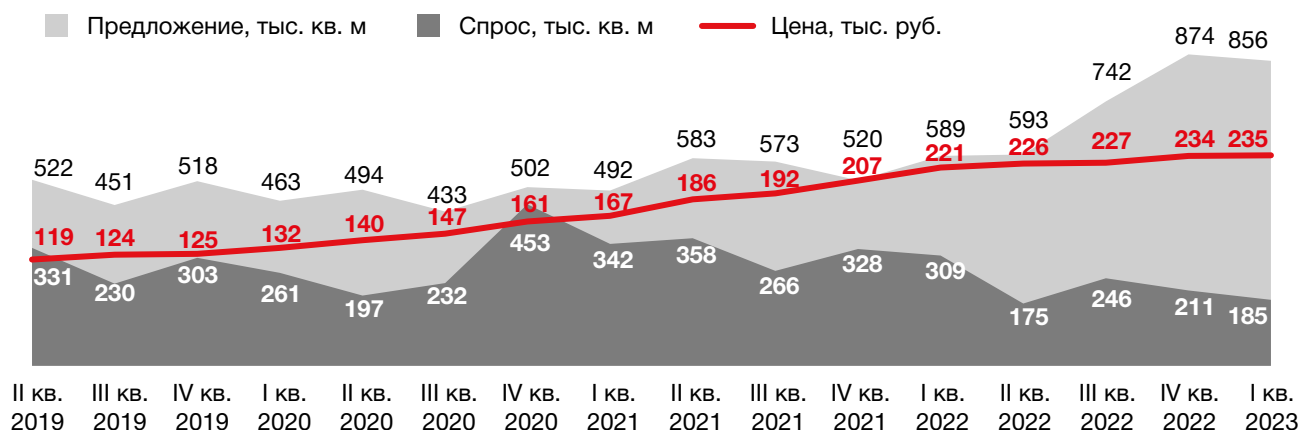
Комфорт-класс

апартаменты

- ЖК «Воскресенский парк»

В I квартале 2023 года в Новой Москве в реализацию вышло два новых проекта - «Квартал Западный» и «Юнино», а также стартовала III очередь ЖК «Городские истории». В основном же, объём предложения пополнялся преимущественно за счёт выхода в реализацию новых корпусов в уже строящихся проектах. Всего в I квартале вышло в продажу в 2,5 раза меньше (-59,6%) жилья, чем в предыдущем квартале. Суммарный объём нового предложения составил 62,5 тыс. кв. м. Объём нового предложения на 93% состоит из квартир комфорт-класса.

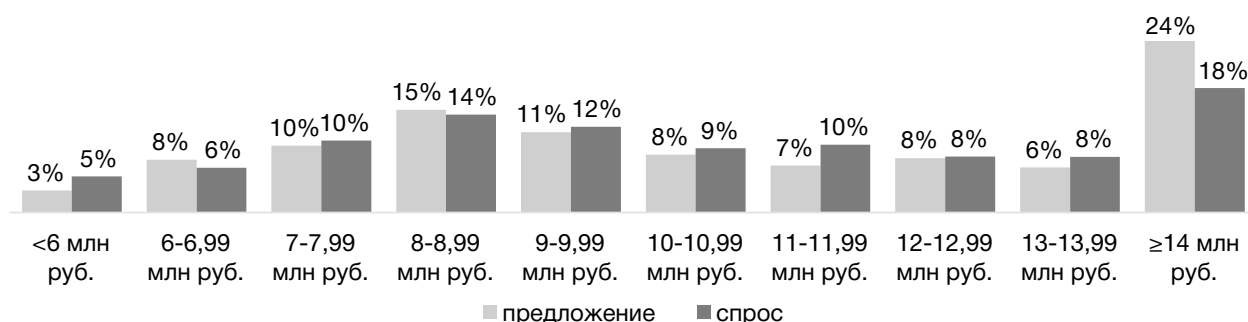
Динамика объёма предложения, спроса и цены



В I квартале 2023 года объём предложения на первичном рынке Новой Москвы составил 856,1 тыс. кв. м или 17,7 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения снизился на 17,7 тыс. кв. м (-2,0%), однако в годовой динамике сохраняется рост объёмов предложения – за год прирост составил 267,2 тыс. кв. м (45,4%). Спрос относительно предыдущего квартала снизился на 12,6%, в годовом измерении спрос сократился на 40,3%.

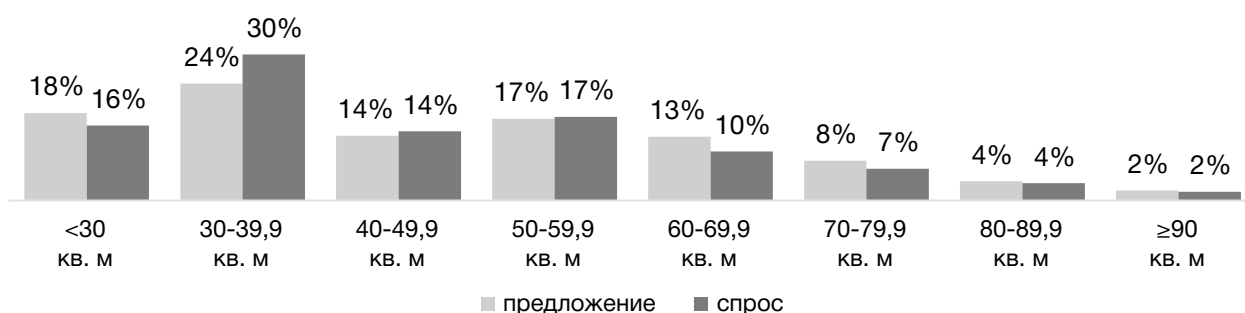
В I квартале 2023 года цены стабилизировались. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения практически не изменилась (+0,3% - в пределах погрешности), за год рост цены составил 6,2%.

Структура по бюджетам

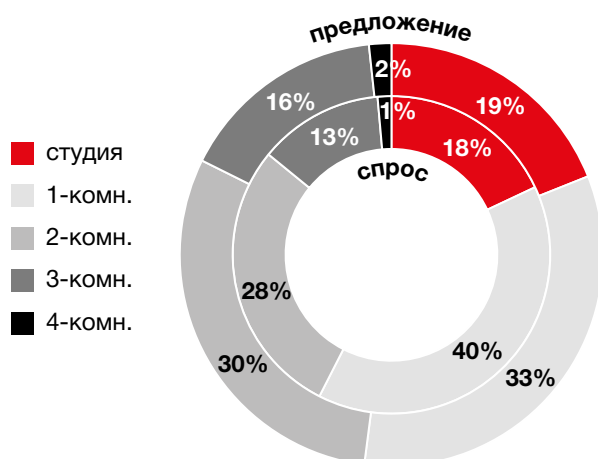


За прошедший квартал структура предложения по бюджетам не претерпела существенных изменений. По-прежнему существенную долю в предложении занимают лоты стоимостью свыше 14 млн руб. (24% от общего объёма предложения). Доля лотов стоимостью менее 6 млн руб. сохранилась на уровне 3%. С 6% до 8% выросла доля лотов стоимостью от 6 до 7 млн руб., и также с 6% до 8% выросла доля лотов в диапазоне бюджетов от 12 до 13 млн руб. Доля лотов стоимостью от 10 до 12 млн руб. снизилась с 19% до 15%. В структуре спроса наблюдались незначительные изменения. Существенная доля сделок по-прежнему приходится на лоты стоимостью от 7 до 12 млн руб., но их доля снизилась за квартал с 61% до 55%. При этом с 14% до 18% выросла доля лотов стоимостью свыше 14 млн руб. В целом на рынке новостроек Новой Москвы спрос и предложение по бюджетам сбалансированы, исключение составляют лоты стоимостью более 14 млн руб., в данной категории доля предложения превышает спрос.

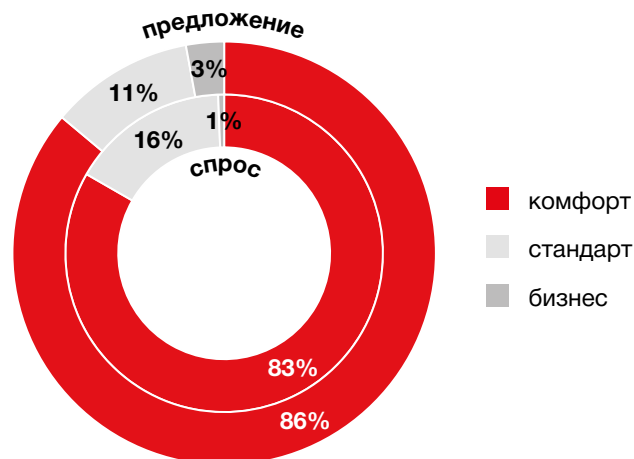
Структура по площади



В I квартале 2023 года структура предложения по площади лотов существенно не изменилась. Значительная доля предложения (42%) по-прежнему сосредоточена в диапазоне площадей до 40 кв. м. В структуре спроса по площади лотов в I квартале 2023 года зафиксировано незначительное смещение в сторону больших площадей. Наиболее высоким спросом, как и в предыдущем квартале, пользовались лоты площадью до 40 кв. м, но их доля снизилась за квартал с 49% до 46%. В целом спрос и предложение по площади лотов достаточно сбалансированы, за исключением диапазонов от 30 до 40 кв. м (спрос превышает предложение) и от 60 до 70 кв. м (предложение превышает спрос).

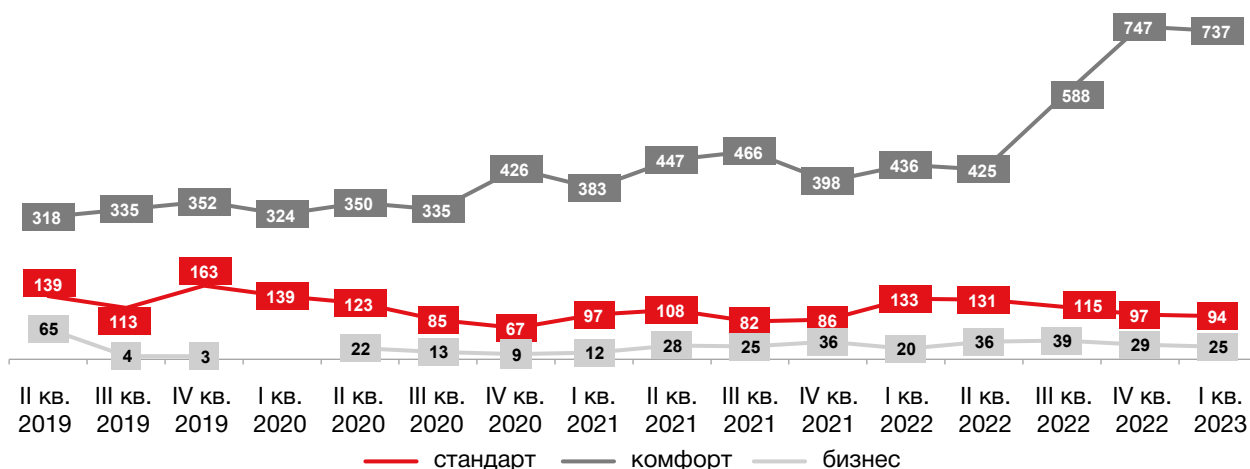


Структура предложения по комнатности за квартал существенно не изменилась, по-прежнему в предложении преобладают однокомнатные лоты (33%). На втором месте – двухкомнатные лоты (30%). Доля студий в предложении, как и в предыдущем квартале, составила 19%. Доля трёхкомнатных лотов – 16%, доля многокомнатных лотов также не изменилась и составила 2%. В структуре спроса произошли незначительные изменения – с 43% до 40% снизилась доля однокомнатных лотов. При этом выросла доля трёхкомнатных лотов (с 10% до 13%). Доли студий, двухкомнатных и четырёхкомнатных лотов за квартал не изменились и составили 18%, 28% и 1% соответственно.



Комфорт-класс по-прежнему занимает первое место и структуре предложения (86%), и в структуре спроса (83%). При этом структура предложения за квартал не изменилась. В структуре спроса доля комфорт-класса выросла с 81% до 83%, доля стандарт-класса не изменилась и составила 16%, а доля новостроек бизнес-класса в спросе снизилась с 3% до 1%.

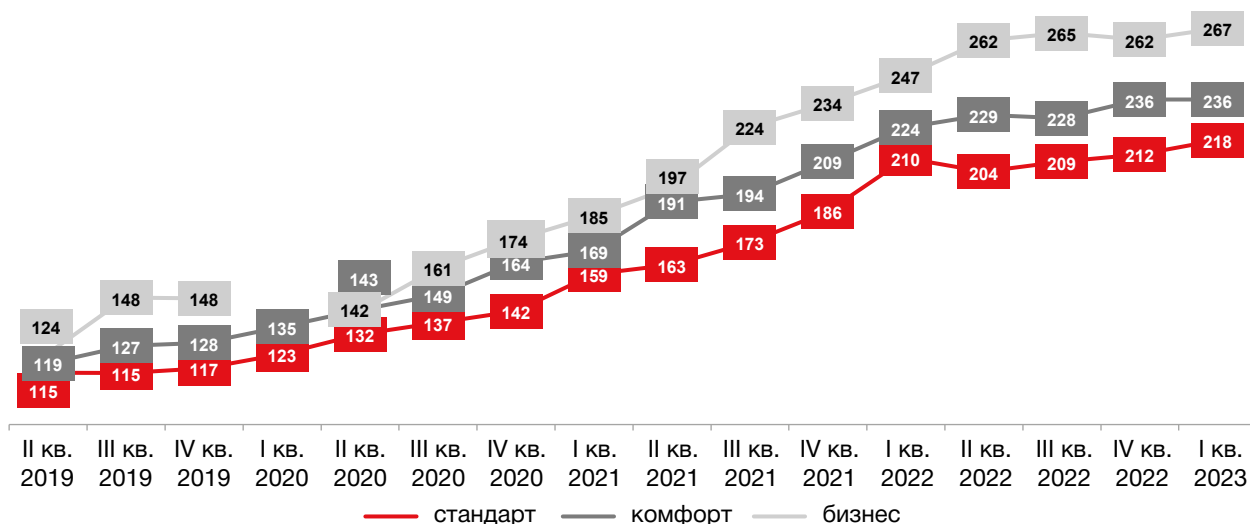
Динамика объёма предложения, тыс. кв. м



За квартал объём предложения снизился во всех классах жилья Новой Москвы. Наибольшее снижение зафиксировано в бизнес-классе (-16,3%). В комфорт-классе объём предложения снизился за квартал на 1,3%, в стандарт-классе – на 2,9%. Стандарт-класс постепенно вымывается из предложения – за год объём предложения в данной категории новостроек снизился на 29,3%, в

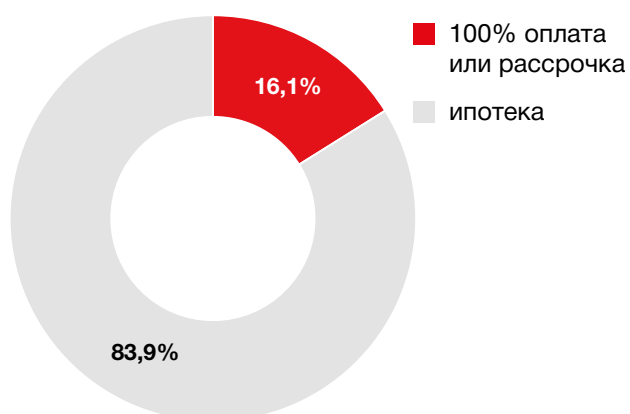
то время как в сегментах комфорт- и бизнес- в годовой динамике отмечается прирост предложения. Объем предложения бизнес-класса вырос за год на 23,2% и в I квартале 2023 года составил 24,7 тыс. кв. м. Объем предложения в новостройках комфорт-класса вырос за год на 69,3% и составил 737,2 тыс. кв. м.

Динамика средневзвешенной цены, тыс. руб./кв. м



В I квартале 2023 года положительная ценовая динамика зафиксирована в новостройках стандарт- и бизнес-класса. В комфорт-классе средневзвешенная цена предложения за квартал не изменилась и составила 236,0 тыс. руб./кв. м. В стандарт-классе цена выросла на 3,0%, и составила 218,0 тыс. руб./кв. м, в бизнес-классе средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 1,9%, составив 267,5 тыс. руб./кв. м.

В годовой динамике, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, зафиксирован умеренный рост цен. В комфорт-классе новостройки подорожали за год на 5,5%, в стандарт-классе – на 3,8%, в бизнес-классе – на 8,5%.



Рост ипотечных ставок, сворачивание программ с субсидированием ставки застройщиками, запрет программ с «околонулевой» ставкой привели к снижению доли ипотечных кредитов в структуре спроса. В I квартале 2023 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования сократилась за квартал с 87,5% до 83,9%. Год назад доля таких сделок составляла 67,2%.

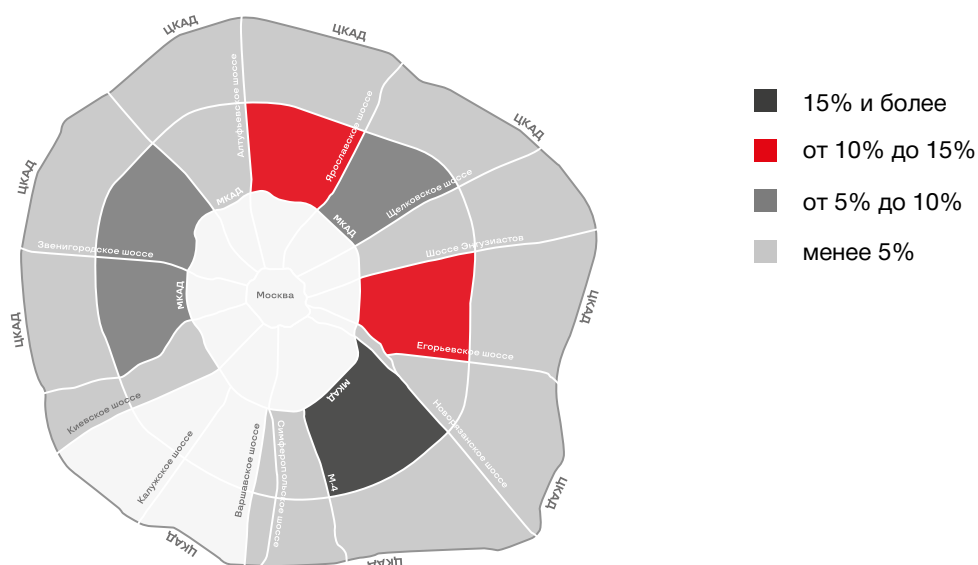


3 Новостройки Московской области

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований. Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД.

В I квартале 2023 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 173 проектах и насчитывает 41,9 тыс. лотов суммарной площадью 1,97 млн кв. м. За квартал объём предложения в Московской области увеличился на 7,4%, в годовой динамике прирост составляет 35,2%. При этом так же как и в предыдущем квартале сохраняется концентрация объёмов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 35,5% от всего объёма предложения. Северное направление ближнего радиуса Подмосковья занимает третье место по объёму предложения (14,6%). Значительная доля приходится также на северо-западное (9,6%), западное (7,5%) и северо-восточное (6,7%) направления ближнего радиуса Подмосковья.

Структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение I квартала 2023 года

Комфорт-класс квартиры

- «Аникеевский» (корп. 19/1, 19/2)
- «Белый город» (корп. 1, 2, 4)
- «Бригантина» (корп. 2, 3)
- «Видный берег 2» (корп. 1.7, 1.8)
- «Квартал Ивакино»
- «Квартал Сабурово»
- «Кит» (очередь 2 корп. 3)
- «Клевер» (корп. 1, 3)
- «Космос» (корп. 3)
- «М5» (корп. 2)
- «Малые Вешки»
- «Микрород в лесу» (корп. 27)
- «Мытищи Парк» (корп. 4.2)
- «Новая Рига» (корп. 1.7)

- «Новая Щербинка» (корп. 18)
- «Новоград Монино» (корп. 7, 9)
- «Новоград Павлино» (корп. 6)
- «Одинбург» (корп. 4А, 4Б)
- «Одинцово-1» (корп. 1.25.1, 1.25.2)
- «Тетрис» (корп. 8)
- «Школьный»

Стандарт-класс квартиры

- «Высокие жаворонки» (корп. 10, 11)
- «Новое Видное»
- «Пригород Лесное» (корп. 6, 12.1, 12.2)
- «Томилино Парк» (корп. 5.4, 6.1, 6.2)

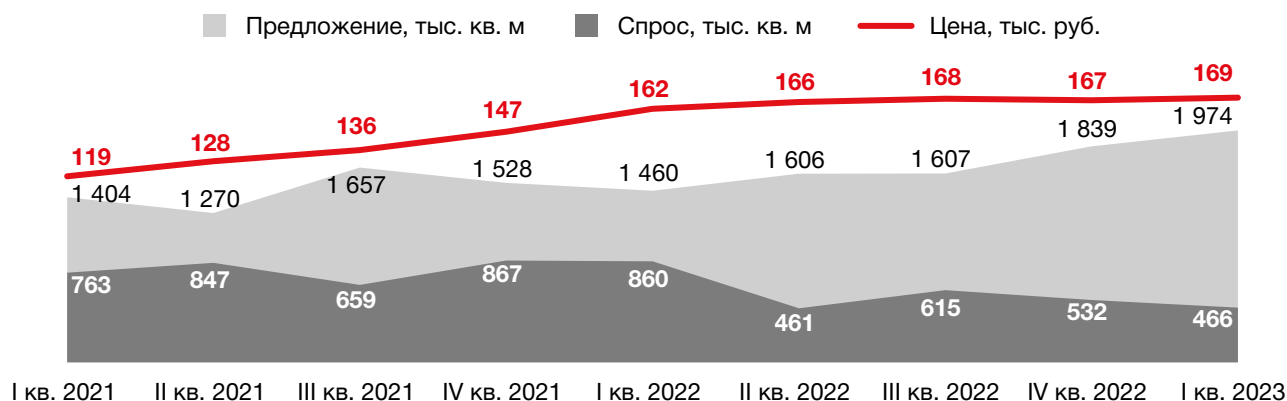
Комфорт-класс апартаменты

- «Новое Вашутино»

Объём нового предложения в I квартале 2023 года составил 178,6 тыс. кв. м, что на 44% меньше, чем в предыдущем квартале, но по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель выше на 13,5%. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (71,9% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 28,1%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир (98,8%), апартаменты составляют 1,2%.

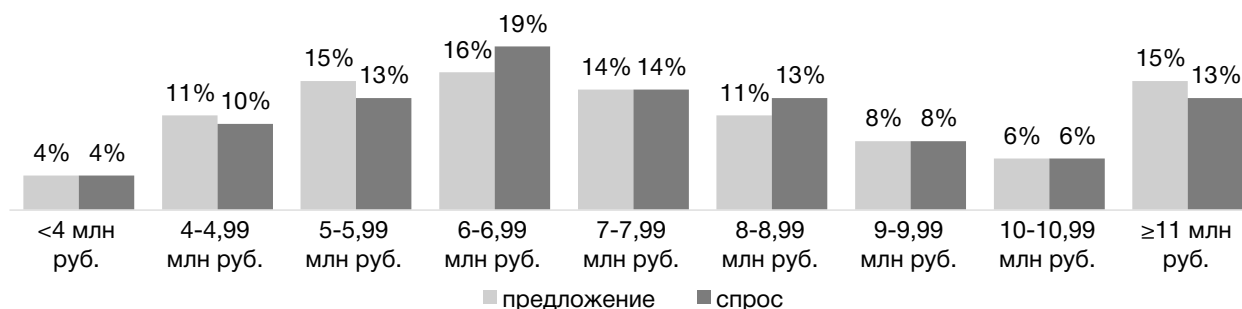
За счёт выхода нового предложения и умеренного спроса за квартал объём предложения на первичном рынке Московской области увеличился на 7,4% и составил 1,97 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2022 года показатель выше на 35,2%. Однако необходимо принимать во внимание низкую базу I кв. 2022 года, когда резко возрос спрос, вызванный желанием разместить сбережения в недвижимость. Кроме того, на рынок продолжают выходить объёмы квартир в ранее замороженных проектах, достраиваемых Фондом защиты прав дольщиков. Реализованный спрос за квартал сократился на 12,2%, а в годовой динамике – на 45,7%. Основными причинами послужили: постепенный рост цен, повышение ипотечных ставок, уменьшение покупательской способности и осторожность потенциальных покупателей в решении жилищных вопросов в период нестабильности. Кроме того, необходимо принимать во внимание высокую базу по спросу I кв. 2022 года.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



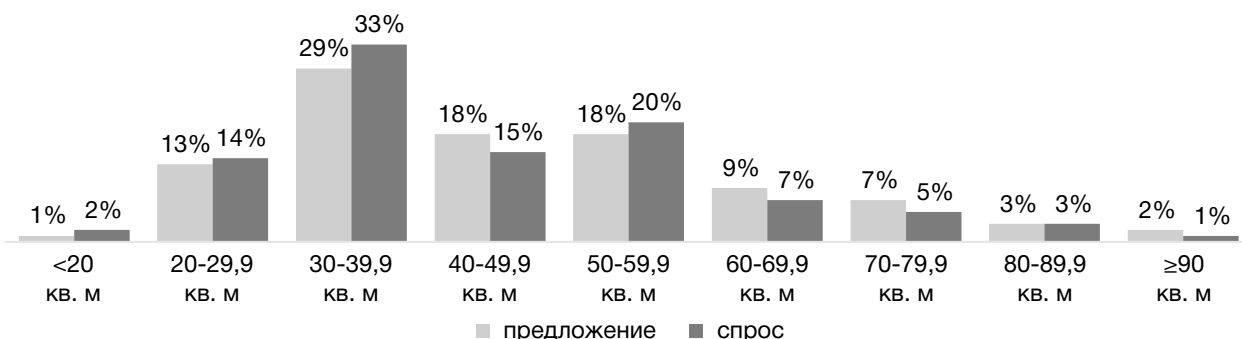
В I квартале 2023 года цены на первичном рынке Московской области показали небольшой прирост (+1% за квартал), достигнув 169 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 4,4%.

Структура по бюджетам

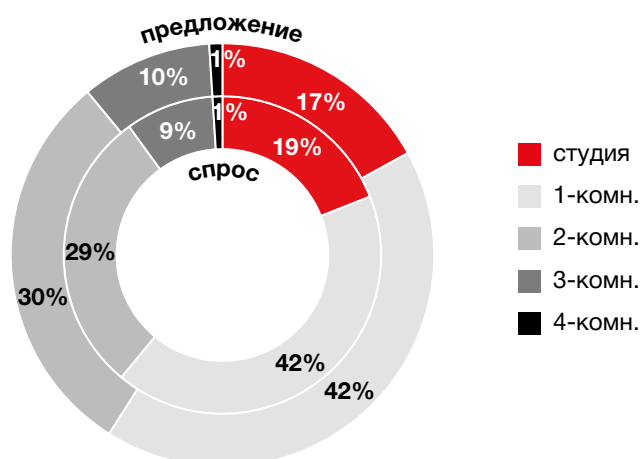


Благодаря выходу новых корпусов и проектов стандарт- и комфорт-класса, в структуре предложения пополнился выбор лотов в наиболее доступных бюджетах (до 4 млн руб.), при этом за счёт роста объёма предложения в бизнес-классе увеличилась доля наиболее дорогих лотов (объекты дороже 11 млн руб.). В результате структура спроса и предложения остаётся достаточно сбалансирована практически во всех диапазонах стоимостей. В целом, основной спрос и предложение сосредоточены в категории квартир и апартаментов стоимостью от 4 до 10 млн руб. (77% в спросе и 75% в предложении).

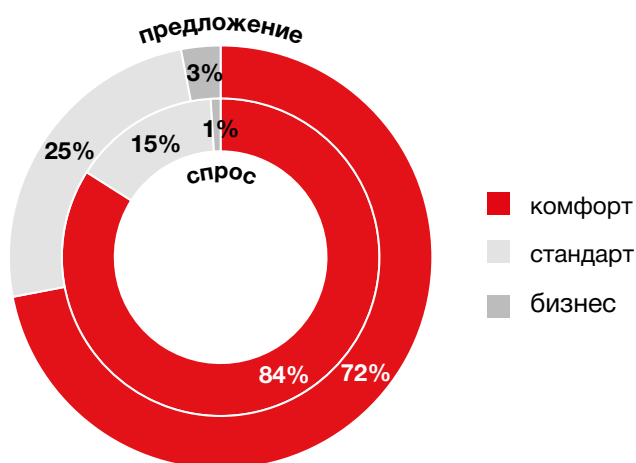
Структура по площади



В структуре спроса, по-прежнему можно выделить две основные группы — это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. Однако по сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса сократилась доля лотов площадью от 50 до 70 кв. м (с 31% до 27%), в результате в структуре спроса по сравнению с прошлым кварталом сократился разрыв между долями квартир площадью 40-50 и 50-60 кв. м и вся структура спроса немного сместилась в сторону более компактных площадей. Учитывая стабильный рост цен, для получения меньших бюджетов клиенты стали чаще выбирать более компактные двухкомнатные квартиры классической и европланировки. Основной объём спроса и предложения приходится на лоты площадью от 20 до 60 кв. м (82% в спросе и 78% в предложении).



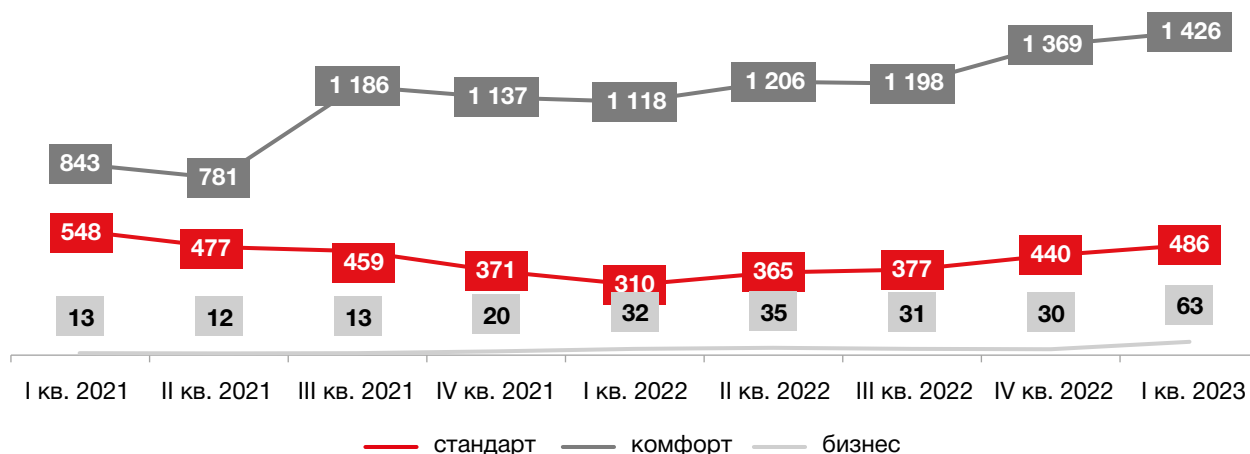
Структуры спроса и предложения по комнатности в I квартале 2023 года достаточно сбалансированы. Основной спрос приходится на однокомнатные квартиры и апартаменты (42%), на втором месте – двухкомнатные (29%), на третьем – студии (19%). По сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса чуть увеличилась доля студий (с 17% до 19%) и однокомнатных лотов (с 41% до 42%), доля двухкомнатных сократилась с 31% до 29%, четырёхкомнатных – с 10% до 9%.



В I квартале 2023 года как в спросе, так и в предложении продолжает преобладать комфорт-класс (84% и 72% соответственно), при этом по сравнению с предыдущим кварталом доля комфорт-класса в спросе выросла на 3 п.п, а в предложении, наоборот, сократилась на 2 п.п. Доля стандарт-класса в спросе за квартал сократилась с 18% до 15%, а в предложении увеличилась с 24% до 25%. Такая ситуация объясняется тем, что значительное число проектов стандарт-класса реализуют местные или региональные девелоперы, которые менее активно занимаются продвижением, в том числе привлекательными программами ипотеки и распродаж.

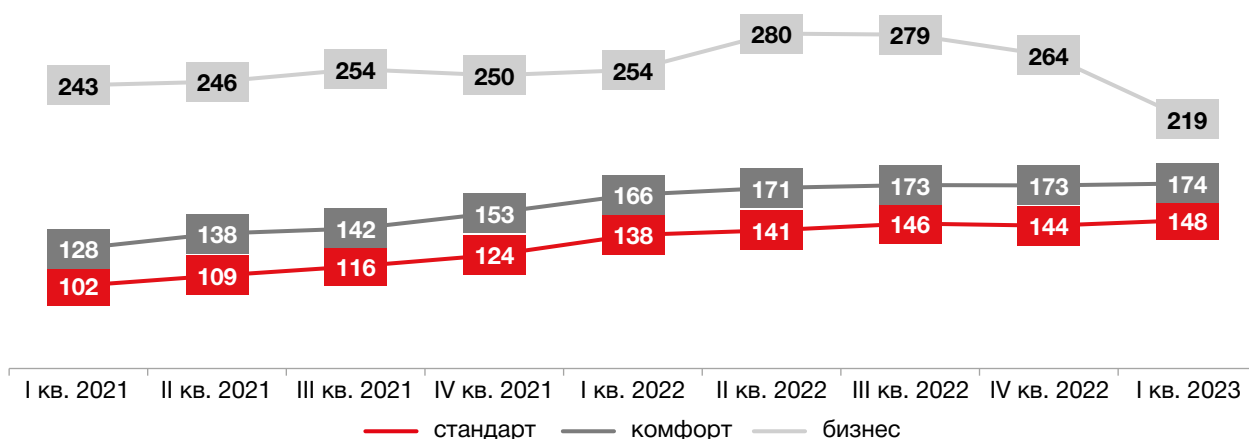
Кроме того, часто такие проекты выходят в реализацию после ввода в эксплуатацию и продаются уже не по ДДУ (не попадают в статистику Росреестра на первичном рынке) и могут не попадать под программы субсидированной ипотеки. Доля бизнес-класса составляет 1% в спросе и 3% в предложении.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

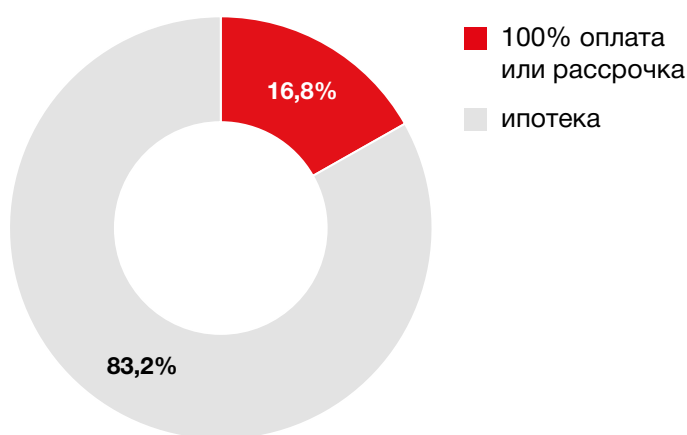


В I квартале 2023 года объём предложения комфорт-класса на первичном рынке Московской области увеличился на 4% и составил 1,426 млн кв. м, в стандарт-классе прирост составил 10%, а объём - 486 тыс. кв. м. В бизнес-классе за счёт выхода новых проектов на стыке IV квартала 2022 и I квартала 2023 года объём предложения вырос в 2 раза и составил 63 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения в комфорт-классе увеличился на 27,5%, в стандарт-классе – на 56,5%, в бизнес-классе – почти в два раза.

Динамика средневзвешенной цены по классам, тыс. руб./кв. м



В I квартале 2023 года средневзвешенная цена предложения в стандарт-классе увеличилась на 3% до 148 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе прирост составил 1%, а цена – 174 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе за счёт выхода новых проектов в нетрадиционной для этого класса локации (г. Щёлково) цена уменьшилась за квартал на 17% до 219 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена в стандарт-классе выросла на 7,5%, в комфорт-классе – на 4,8%, а в бизнес-классе цена за год уменьшилась на 13,7%.



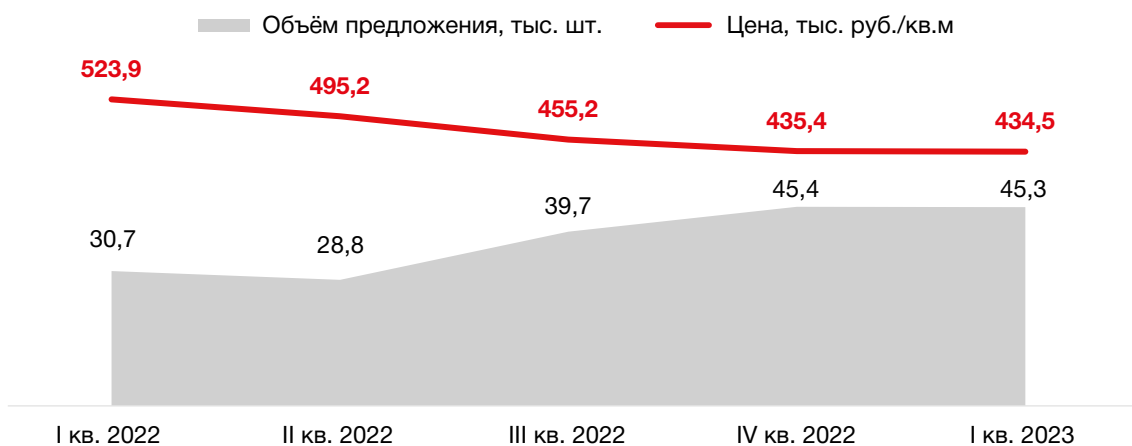
В I квартале 2023 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области составила 83,2%, увеличившись за квартал на 1 п.п. При этом в годовой динамике доля ипотеки выросла на 14 п.п – с 69% до 83%, и ипотека остаётся основным инструментом приобретения жилья на рынке Московской области.

4 Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах



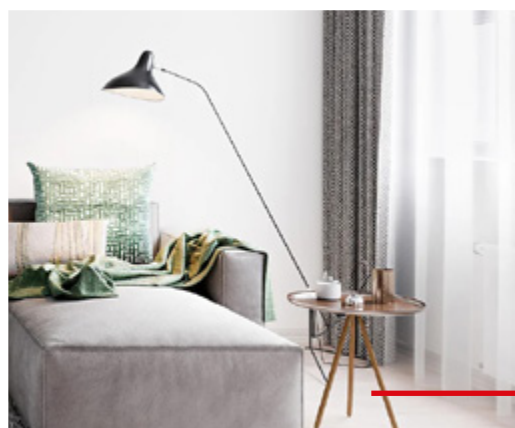
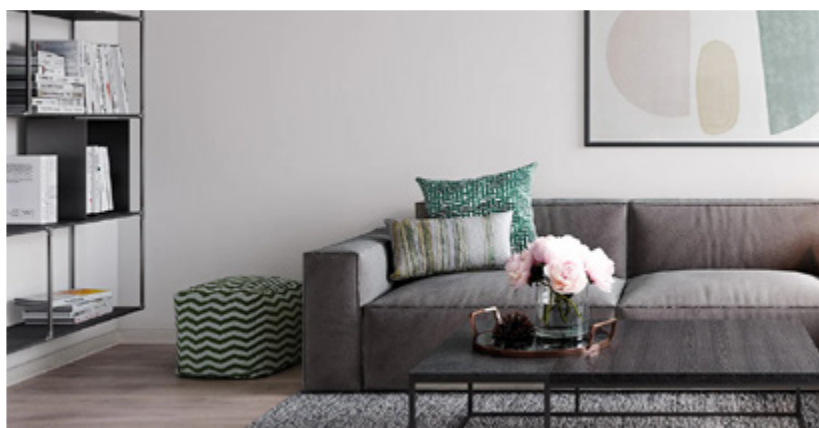
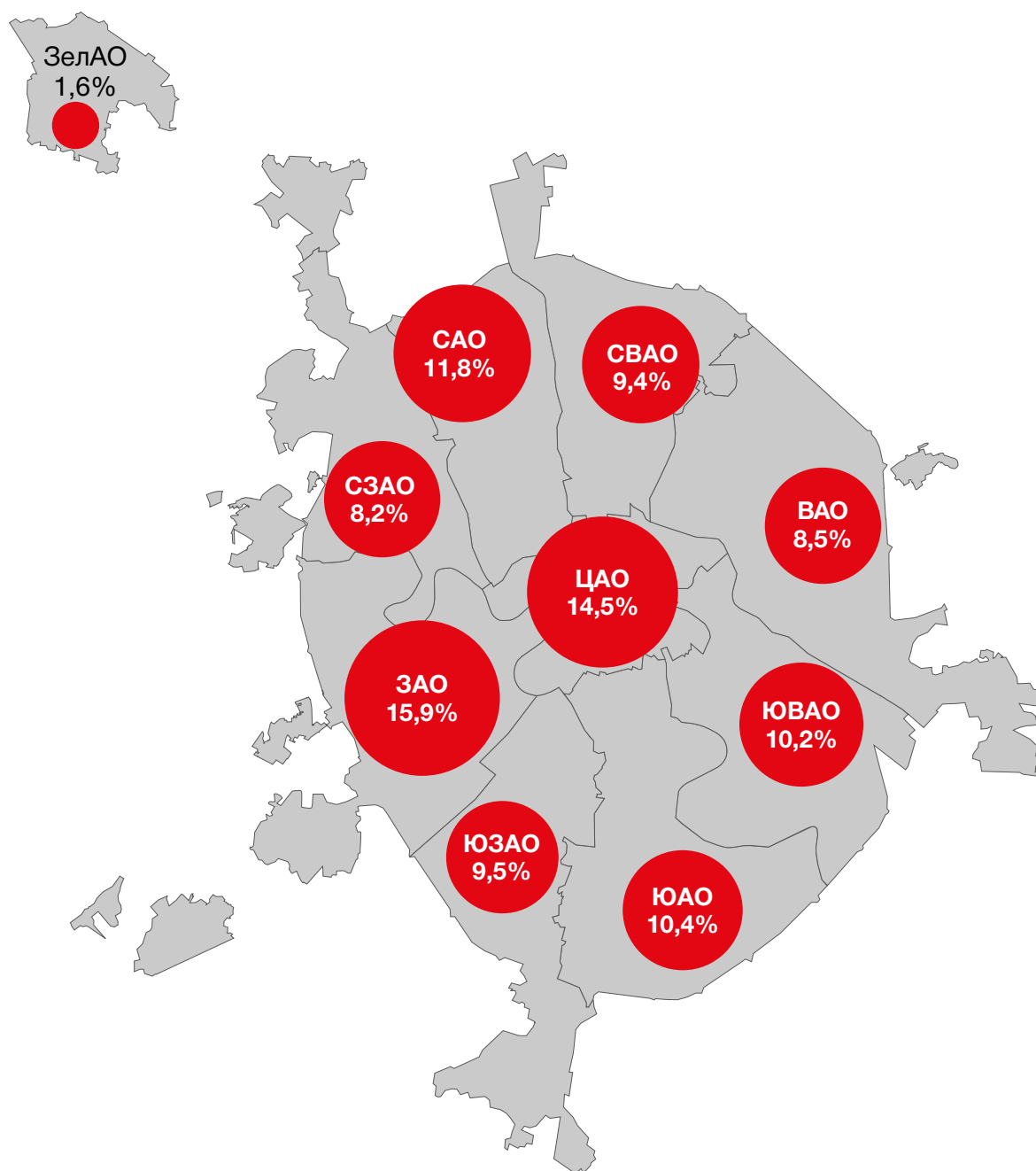
На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах в I квартале 2023 года насчитывается 45,3 тыс. квартир и апартаментов, что сопоставимо с объёмом предложения в предыдущем квартале и почти в полтора раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Средневзвешенная цена предложения по итогам квартала также практически не изменилась и составляет 434,5 тыс. руб./кв. м, в годовой динамике показатель уменьшился на 17,1%. Однако необходимо принимать во внимание, что в I кв. 2022 года на фоне финансовой неопределённости, высокого спроса и снижения объёма предложения, наблюдался скачок цен, а к концу года произошла обратная коррекция.

Динамика объёма предложения и цены

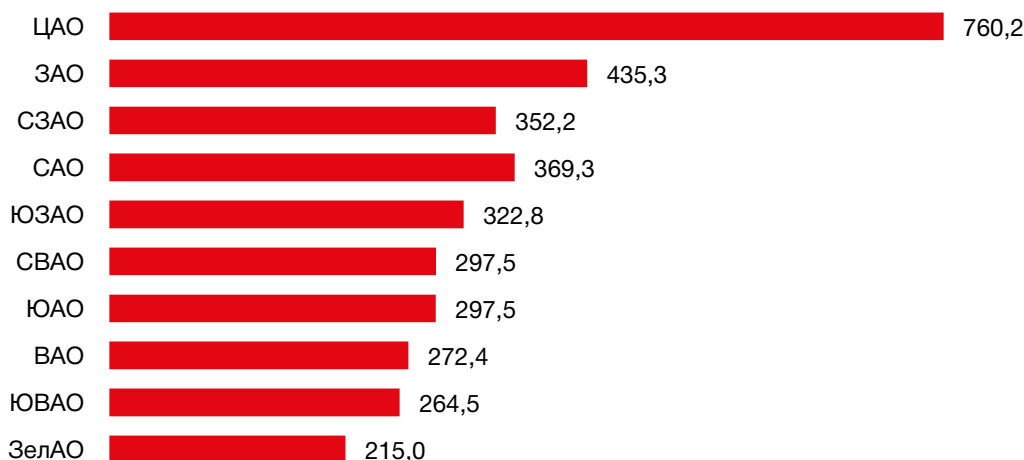


Общая структура предложения по округам

В I квартале 2023 года первое место по объёму предложения сохраняет ЗАО с долей 15,9% от общего числа объектов. На втором месте, как и в предыдущем квартале, — ЦАО с долей 14,5%. Третье место по объёму предложения сохранил САО с долей 11,8%. Так же, как и на первичном рынке, наименьшее число объектов по-прежнему представлено в ЗелАО (1,6%).



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

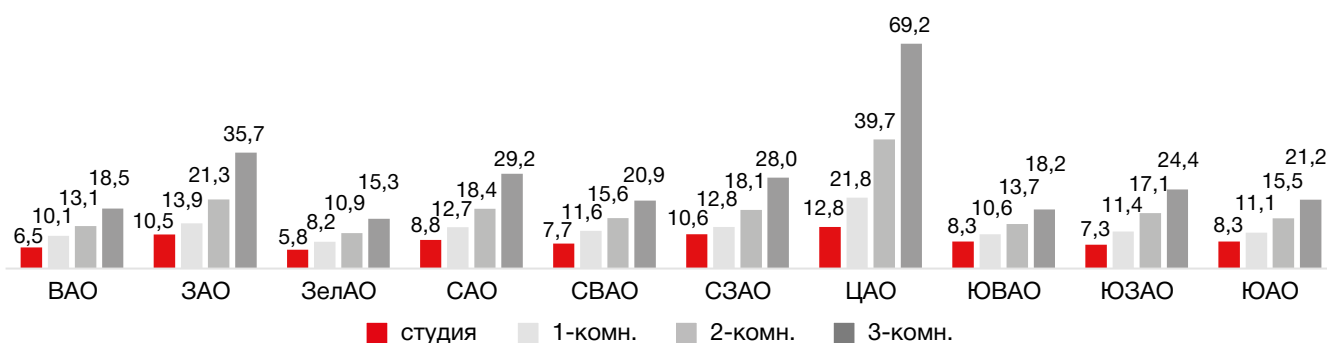


Изменение цен по округам по итогам I кв. 2023 года носило разнонаправленный характер. В большинстве округов средневзвешенная цена продолжила снижение, при этом в трёх округах отмечен прирост. Так, после существенной коррекции в предыдущем квартале отмечен прирост цены в ЗелАО (+1,6% за квартал). На фоне валютных колебаний увеличилась также и средневзвешенная цена предложения в ЦАО (+1,8% за квартал). В Восточном округе цена выросла за квартал на 0,5%. В остальных округах отмечена отрицательная динамика: на 0,7% цены за квартал уменьшились в ЗАО и ЮЗАО, на 0,9% - в ЮВАО, на 1,2% - в СВАО, на 1,3% - в САО. Наибольшая коррекция отмечена за квартал в СЗАО (-2,4%) и ЮАО (-1,7%).

За год наибольшее снижение средневзвешенной цены предложения показали наиболее дорогие округа: ЦАО (-20%), ЗАО (-11,8%) и СЗАО (-11%). На уровне I кв. 2022 года сохранилась цена в ЮАО. В остальных округах снижение цены варьируется от 1% до 6,8%.

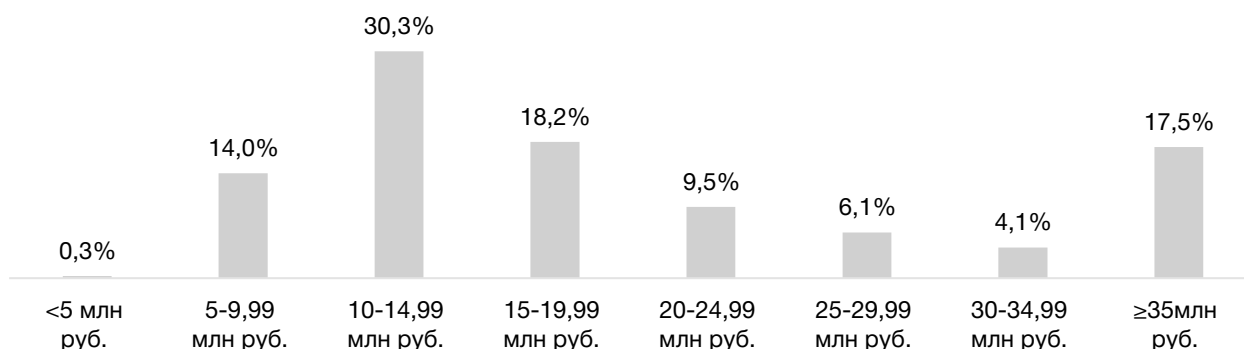
Различие в динамике цен объясняется совокупностью факторов: уровень цен по сравнению с другими округами, объём предложения и ликвидность объектов, уровень спроса и конкуренция со стороны новостроек в локации (как за счёт привлекательных ипотечных программ, так и со стороны предложения от физлиц в уже сданных корпусах).

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



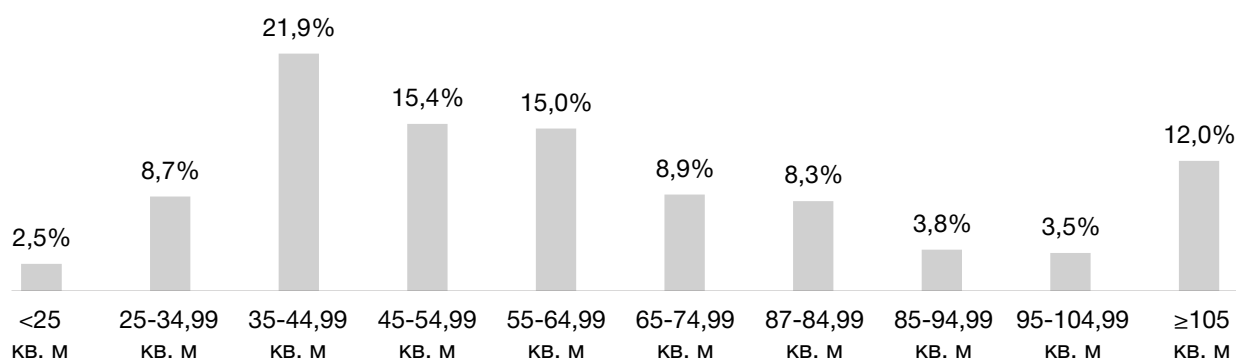
В I квартале 2023 года на вторичном рынке Москвы в старых границах вновь увеличился лишь средний бюджет студий (с 8,5 до 9,1 млн руб.). Средние бюджеты одно- и двухкомнатных лотов не изменились за квартал и составили 12,4 млн руб. и 19,6 млн руб. Средний бюджет трёхкомнатных сократился на 2% – с 33,3 до 32,6 млн руб.

Структура предложения по бюджетам



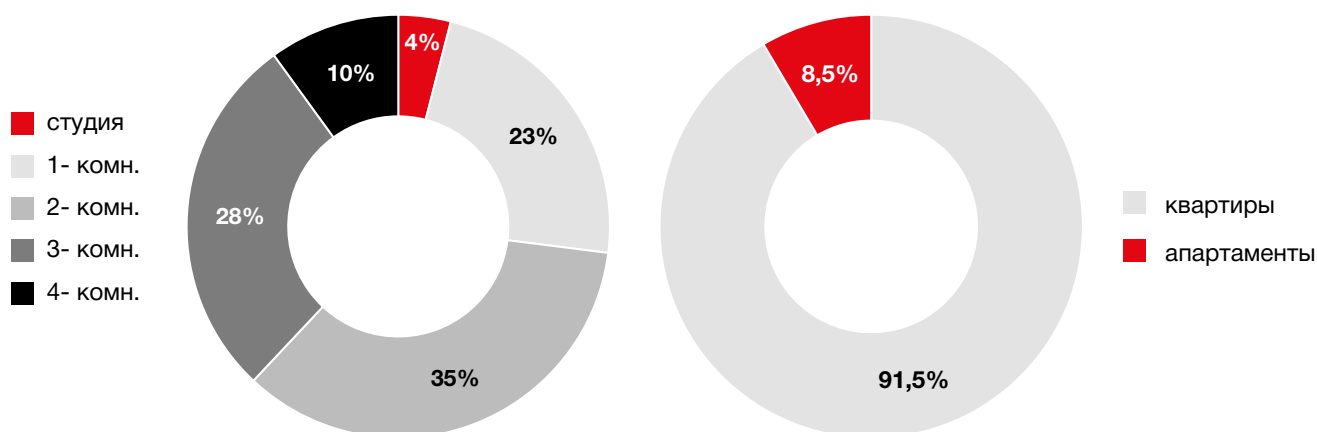
В структуре предложения по бюджетам продолжилось небольшое смещение в сторону уменьшения стоимости. Так, доля объектов стоимостью до 15 млн руб. увеличилась с 43,7% до 44,6%. При этом основную часть предложения по-прежнему составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб. (30,3%).

Структура предложения по площади



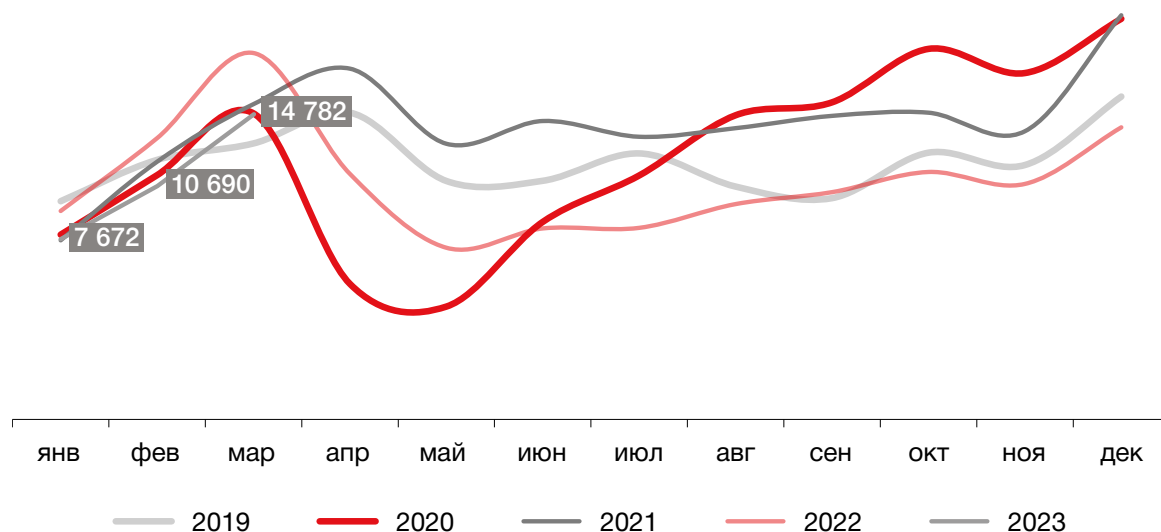
На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. В отличие от первичного рынка выбору покупателя представлены как квартиры в «старом» жилом фонде (от микро-квартир в пятиэтажках до просторных квартир в «сталинках» и квартир больших площадей в домах 2000-2010 годов постройки), так и квартиры в современных домах. В структуре предложения по площади, как и раньше, существенную долю занимают лоты площадью от 35 до 65 кв. м, на них приходится 52,3%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади практически не изменилась.

В I квартале 2023 года доля апартментов на вторичном рынке Москвы составляет 8,5% от общего числа объектов в экспозиции (в предыдущем квартале – 8,4%). Кроме проектов новостроек активно развивается рынок редевелопмента административных зданий под апартменты, и это предложение также впоследствии переходит на вторичный рынок. Пополняют предложение апартментов также нежилые помещения на первых этажах жилых домов, которые перепроектируют в студии с отдельными кадастровыми номерами.



Основную часть предложения на вторичном рынке по-прежнему составляют двухкомнатные (35%) и трёхкомнатные (28%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 23%, на студии – 4%. Доля многокомнатных – 10%. По сравнению с предыдущим кварталом на 1 п.п. увеличилась доля студий в пользу небольшого сокращения доли однокомнатных и многокомнатных лотов.

Динамика сделок на вторичном рынке жилья Москвы, по данным Росреестра

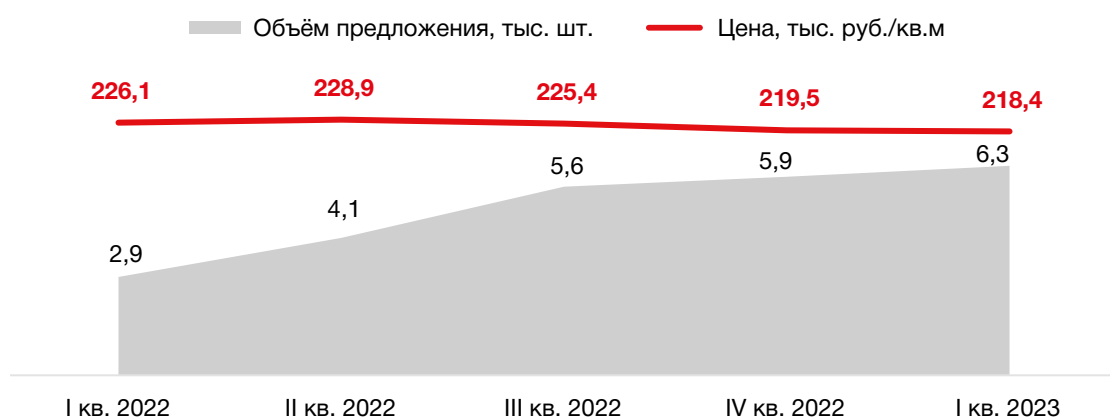


По итогам I кв. 2023 года на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 33 144 договора купли-продажи (мены) жилья, это на 19% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, когда наблюдался ажиотажный спрос на фоне финансовой неопределенности. Фактически спрос вернулся на уровень «спокойного» 2021 года (на 5% меньше, чем в I кв. 2021 года).

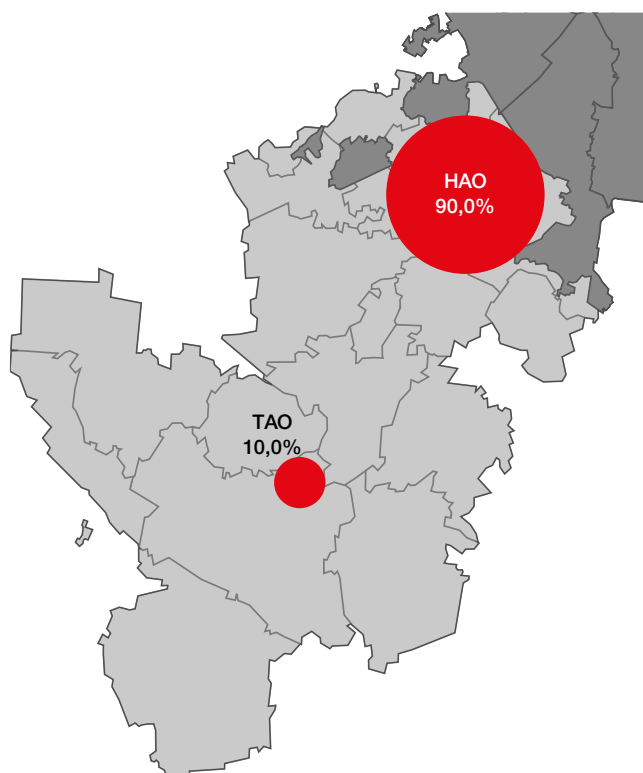
5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы

На вторичном рынке Новой Москвы объём предложения по итогам I квартала 2023 года увеличился на 5,4% и составил 6,3 тыс. объектов (квартир и апартаментов). Средневзвешенная цена предложения снизилась за квартал на 0,5% до 218,4 тыс. руб./кв. м. По отношению к I кварталу 2022 года цена уменьшилась на 3,4%, а объём предложения вырос на 113%. Вторичный рынок Новой Москвы преимущественно состоит из квартир в сданных жилых комплексах, активно возводимых на новых территориях Москвы, поэтому на рынок продолжают поступать инвестиционные квартиры.

Динамика объёма предложения и цены

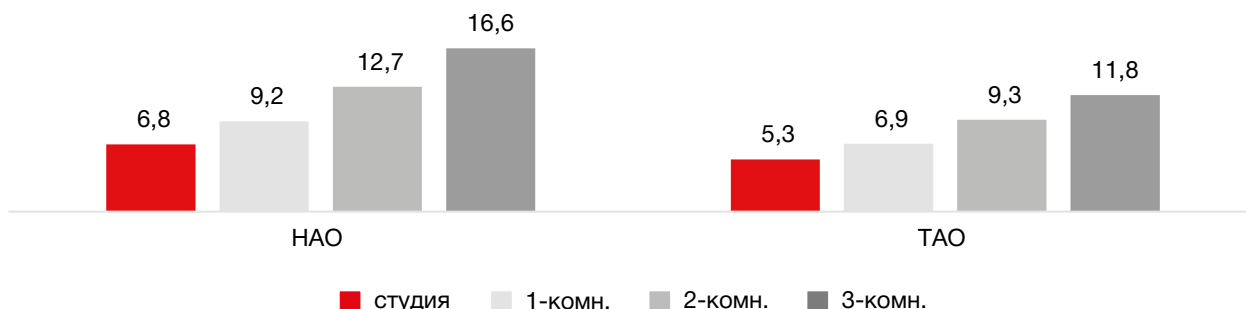


Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Основная часть предложения сосредоточена в Новомосковском административном округе (90%). Доля Троицкого административного округа – 10%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 224,8 тыс. руб./кв. м (-0,6% за квартал и -3,8% за год), в ТАО – 162,8 тыс. руб./кв. м (-1,8% за квартал и -4,7% за год).

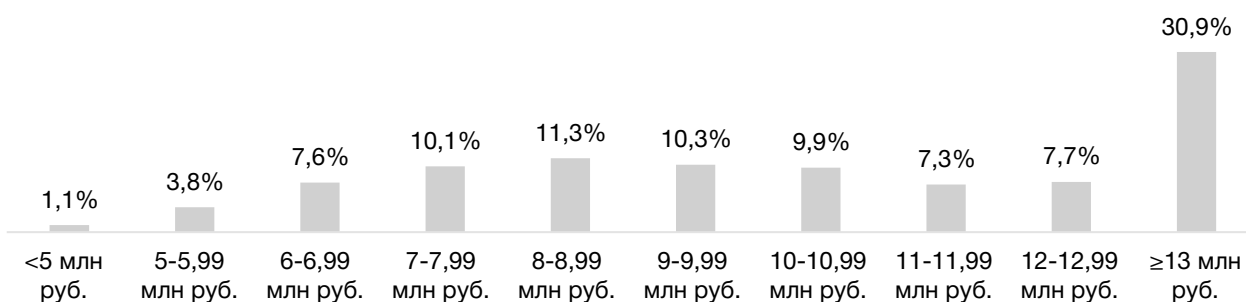
Средний бюджет по комнатности, млн руб.



Средняя стоимость студий на вторичном рынке в НАО за квартал не изменилась и составила 6,8 млн руб., однокомнатных – увеличилась с 9,1 до 9,2 млн руб., двухкомнатных – увеличилась с 12,6 до 12,7, трёхкомнатных – уменьшилась с 17,1 до 16,6 млн руб.

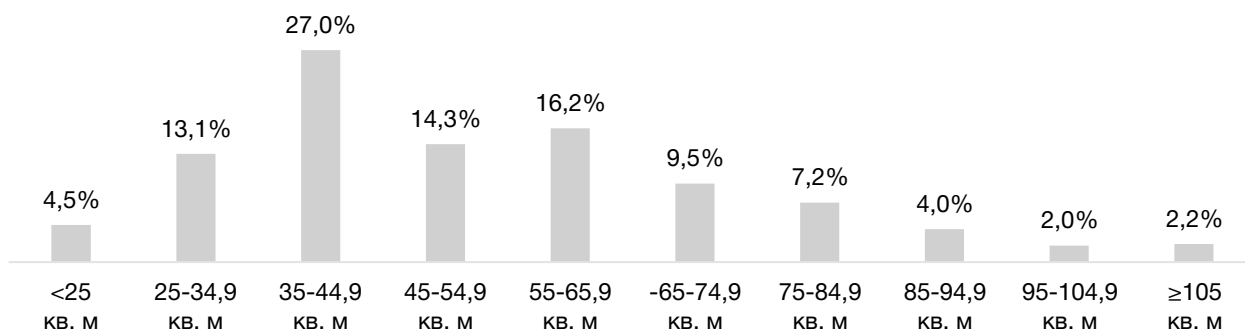
В ТАО за счёт большей удалённости от Москвы более доступные бюджеты, при этом по типам лотов за квартал также отмечена разнонаправленная динамика: средний бюджет студий увеличился с 4,9 до 5,3 млн руб., однокомнатных – не изменился и составил 6,9 млн руб., двухкомнатных – увеличился с 9 до 9,3 млн руб., трёхкомнатных – уменьшился с 12,9 до 11,8 млн руб.

Структура предложения по бюджетам



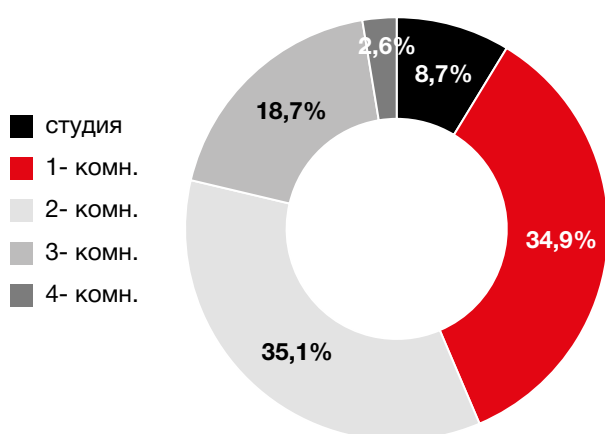
На вторичном рынке Новой Москвы структура предложения по бюджету за квартал практически не изменилась. Доля объектов с бюджетом до 7 млн руб. сохранилась на уровне 12,5%. Доля квартир стоимостью от 7 до 13 млн руб. уменьшилась на 1 п.п (с 57,6% до 56,6%). Доля объектов дороже 13 млн руб. соответственно увеличилась на 1 п.п (с 29,9% до 30,9%).

Структура предложения по площади



Максимальная доля предложения (27%) на вторичном рынке Новой Москвы по-прежнему приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. Такие объекты активно приобретались в качестве стартового жилья с московской пропиской, а также в инвестиционных целях. При этом в целом ассортиментная линейка широко представлена в различных диапазонах площадей. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади существенно не изменилась.





На вторичном рынке Новой Москвы по итогам квартала доля однокомнатных лотов сократилась с 36,2% до 34,9%. В результате немного увеличились доли по остальным типам: доля студий выросла с 8,3% до 8,7%, двухкомнатных – с 34,7% до 35,1%, трёхкомнатных – с 18,2% до 18,7%. Доля многокомнатных не изменилась и составляет 2,6%. При этом по-прежнему основную часть предложения составляют однокомнатные и двухкомнатные варианты.

В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартаментов минимально. По итогам I квартала 2023 года доля апартаментов составляет 1,4% от общего числа объектов в экспозиции. Средневзвешенная цена апартаментов – 157,5 тыс. руб./кв. м (-4,4% за квартал), квартир – 219,2 тыс. руб./кв. м (-0,5% за квартал).

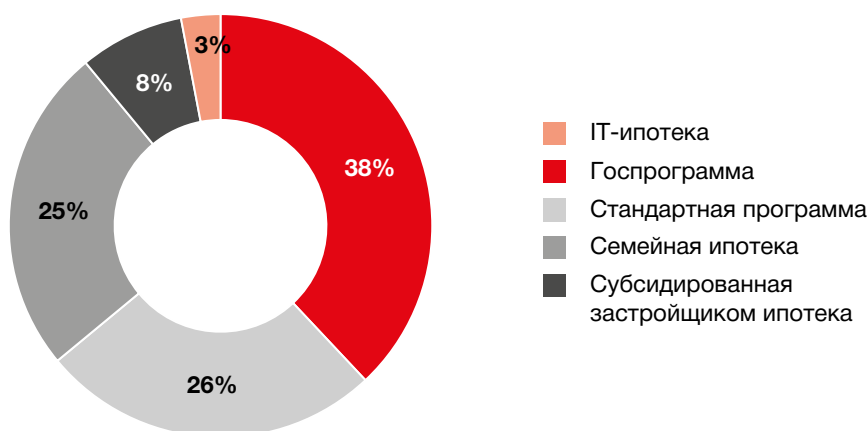
6 Тенденции рынка ипотеки



В I квартале 2023 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 75,1%, Новой Москвы – 83,9%, Московской области – 83,2%.

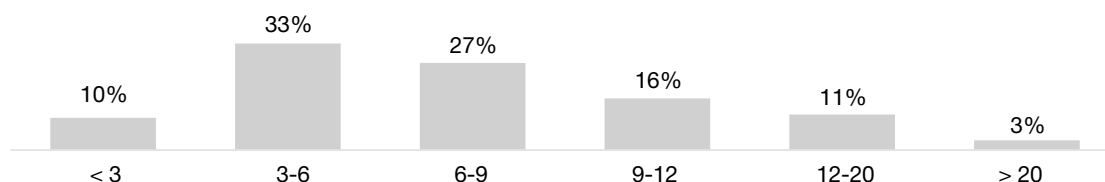
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в I квартале 2023 года в массовом сегменте 38% ипотечных кредитов было выдано по государственной программе. На фоне изменения условий кредитования по программам с господдержкой и увеличения базовой ставки по ним до 8%, доля кредитов по госпрограмме снизилась за квартал с 52% до 38%. Доля сделок по программам «Семейной ипотеки» выросла с 20% до 25%. При этом существенно выросла доля сделок по стандартным ипотечным программам – с 12% в прошлом квартале, до 26% - в текущем. Многие застройщики свернули ипотечные программы с «околонулевой» ставкой или снизили период действия такой ставки, и стали предлагать их не на весь срок кредитования, а на ограниченный период, а в рамках обычных программ субсидирования повысили ставки. Это привело к тому, что доля программ с субсидированием ипотечной ставки застройщиком за квартал снизилась с 14% до 8%. Доля IT-ипотеки немного выросла (с 2% до 3%).

Выданные кредиты в разрезе по программам



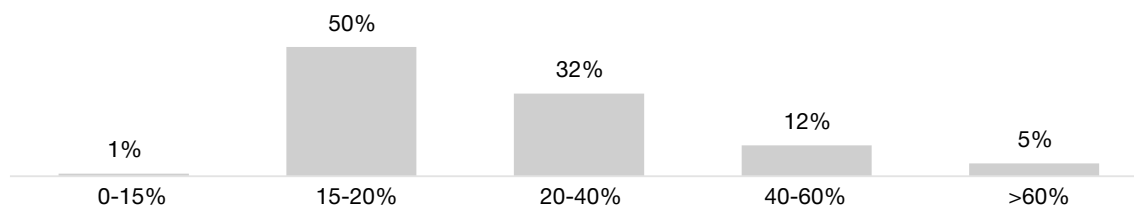
В I квартале 2023 года выросла доля ипотечных кредитов на сумму от 3 до 9 млн руб., в прошлом квартале она составляла 50% от общего объёма сделок, в текущем – 60%. При этом по сравнению с предыдущим кварталом с 36% до 27% снизилась доля кредитов размером от 9 до 20 млн руб. Также немного снизилась (с 11% до 10%) доля кредитов суммой до 3 млн руб.

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



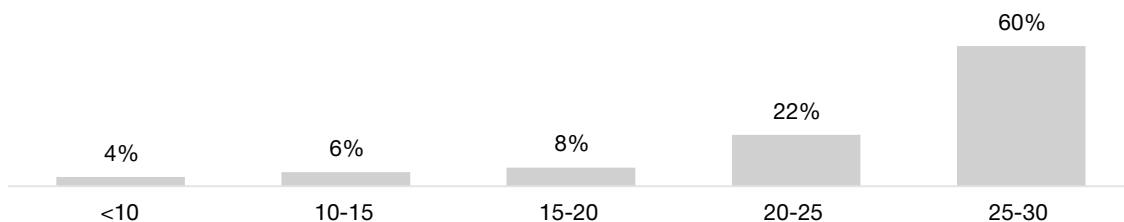
В I квартале 2023 года структура ипотечного кредитования по размеру первоначального взноса претерпела незначительные изменения. С 6% до 1% снизилась доля ипотечных займов с первоначальным взносом до 15%. С 53% до 50% снизилась доля кредитов с первоначальным взносом от 15% до 20%. Незначительно выросла (с 31% до 32%) доля кредитов с ПВ от 20 до 40%. При этом зафиксирован рост доли кредитов с первоначальным взносом более 40%, за квартал доля таких сделок выросла с 10% до 17%.

Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



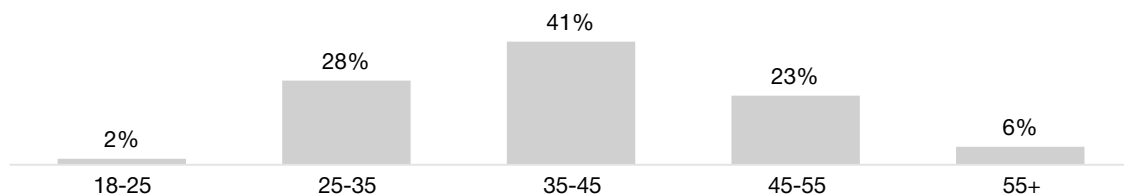
В I квартале 2023 года структура ипотечного кредитования по сроку кредита по сравнению с прошлым кварталом практически не изменилась. Незначительно, с 4% до 6% выросла доля кредитов со сроком погашения 10-15 лет, а доля кредитов сроком 15-20 лет снизилась с 10% до 8%. Доли остальных периодов погашения не изменились.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет

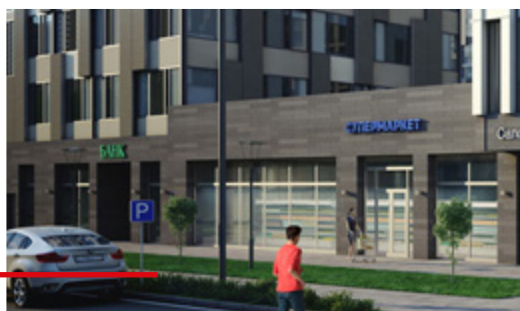


В структуре ипотечных кредитов по возрасту заёмщиков отмечается смещение в более возрастную категорию. И хотя основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Московского региона по-прежнему составляли покупатели в возрасте от 35 до 45 лет, их доля в общей структуре ипотечных сделок снизилась за квартал с 45% до 41%. Также снизилась доля покупателей в возрасте 18-25 лет (с 4% в предыдущем квартале, до 2% - в текущем). Более существенно снизилась доля заёмщиков в возрасте 25-35 лет – с 36% до 28%. При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля покупателей в возрасте 45-55 лет выросла с 13% до 23%, а в возрасте более 55 лет - выросла с 2% до 6%.

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



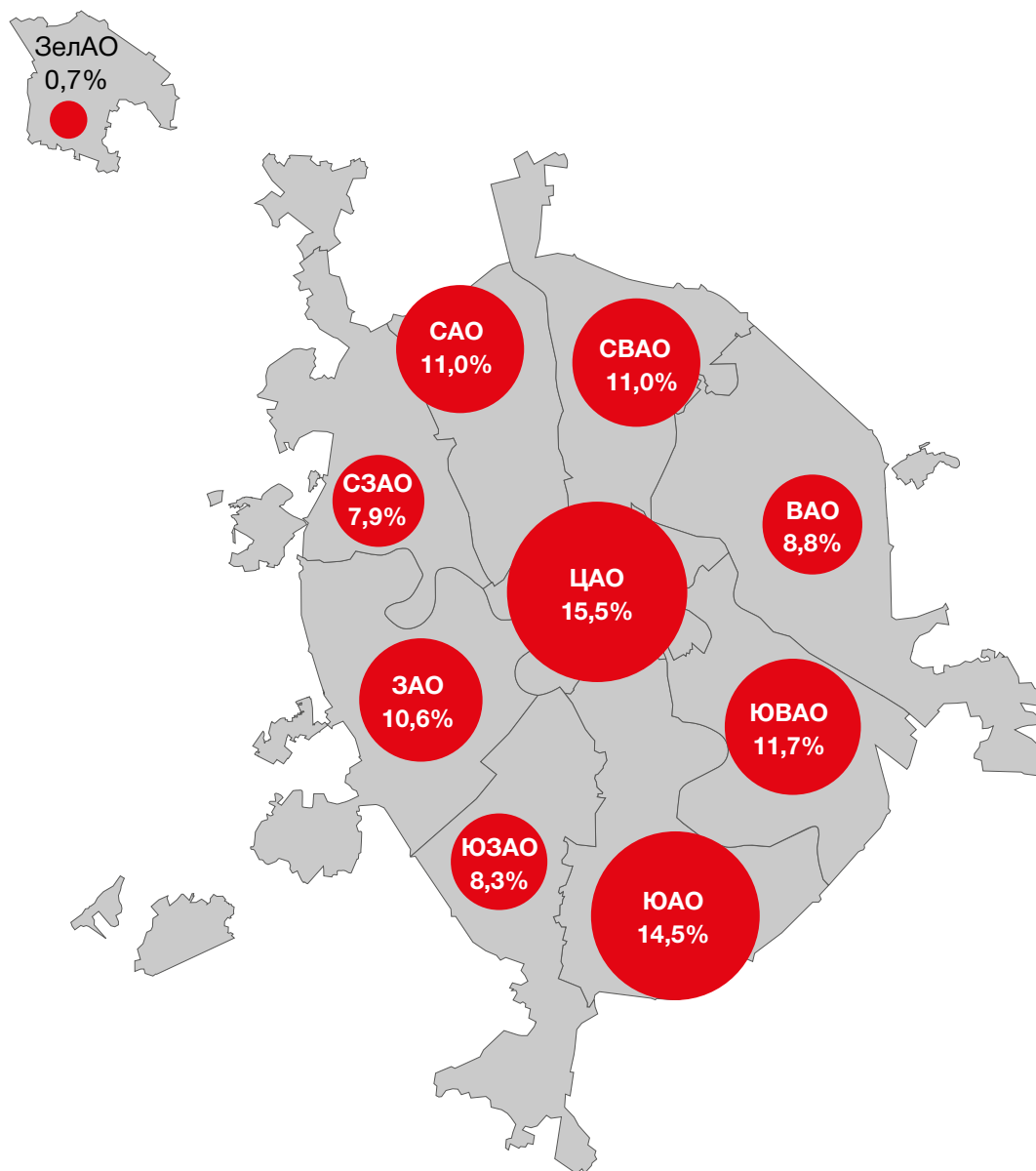
7 Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах



В I квартале 2023 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 501,9 тыс. кв. м или 2,5 тыс. лотов. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции снизилось на 8,7%, объём предложения в квадратных метрах снизился на 7,0%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объём предложения вырос на 49,5% по количеству лотов и на 40,2% по суммарной площади лотов в продаже.

Наибольший объём площадей по-прежнему сосредоточен в ЦАО, однако его доля в предложении за квартал снова снизилась – с 17,4% до 15,5% от суммарной площади объектов в экспозиции. На втором месте – по-прежнему ЮАО, при этом его доля по сравнению с предыдущим кварталом выросла с 13,0% до 14,5%. На третье место вышел ЮВАО, за квартал его доля выросла с 11,5% до 11,7%. Наименьший объём предложения коммерческих помещений сосредоточен в ЗелАО (0,7%).

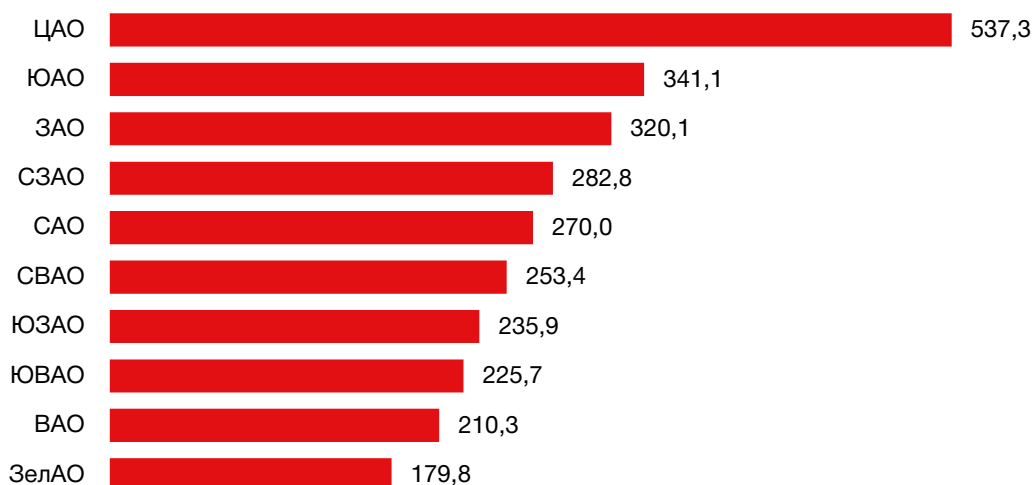
Общая структура предложения по округам



После снижения средневзвешенной цены предложения в предыдущих двух кварталах, в I квартале 2023 года зафиксирован рост цен. За квартал средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений выросла на 2,0% и составила 312,2 тыс. руб./кв. м. При этом за год цена снизилась на 5,3%.

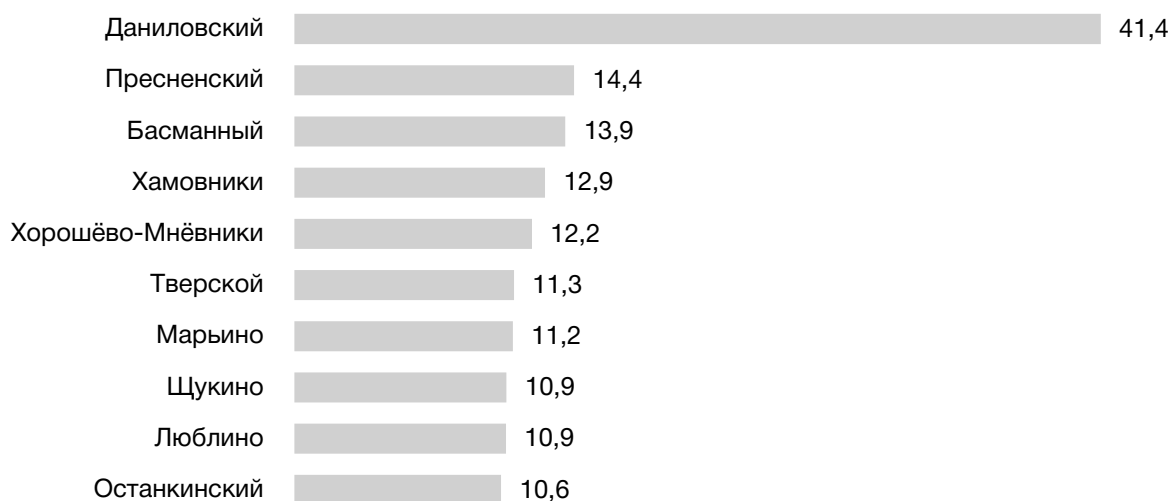
Лидером по уровню цен по-прежнему остаётся ЦАО (537,3 тыс. руб./кв. м). Второе место по-прежнему занимает ЮАО (341,1 тыс. руб./кв. м). Третье место, как и в предыдущем квартале, осталось за ЗАО (320,1 тыс. руб./кв. м). Наиболее низкая цена предложения традиционно сохраняется в ЗелАО (179,8 тыс. руб./кв. м). В I квартале 2023 года рост средневзвешенной цены предложения зафиксирован в большинстве округов. Наибольший рост цен отмечается в ЦАО (+10,2%), ЮВАО (+8,4%), ВАО (+7,9%), ЗелАО (+5,6%). В СЗАО цены выросли на 4,0%, в ЮЗАО – на 2,5%. Снижение цен наблюдается в четырёх округах: СВАО (-5,2%), ЗАО (-3,3%), ЮАО (-2,9%) и САО (-0,2%).

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



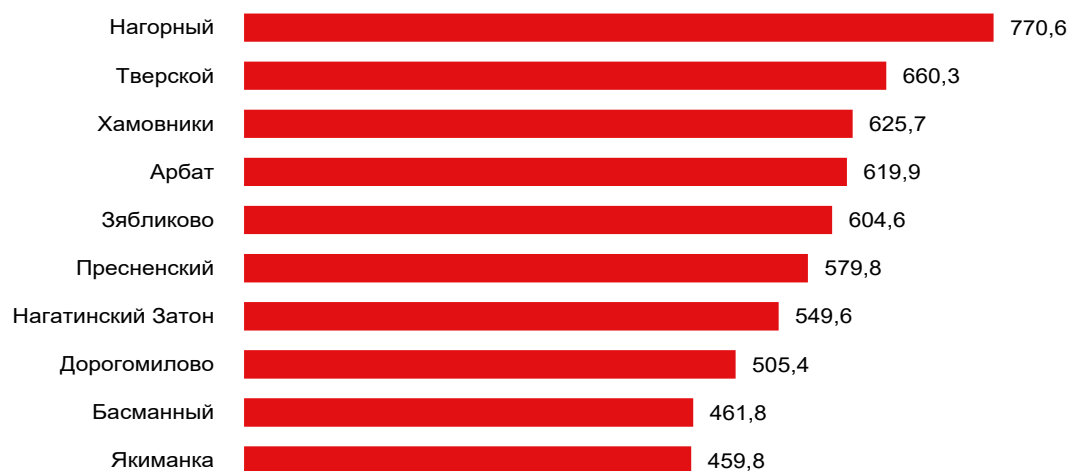
В I квартале 2023 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 123 московских районах. Первое место по объёму предложения, как и в предыдущем квартале, занял Даниловский район. На второе место вышел Пресненский район, а третье место сохранилось за Басманным районом.

Топ-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м

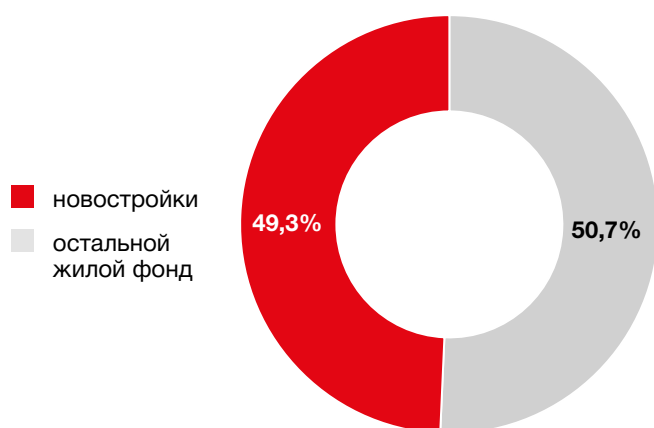


Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил Нагорный район (770,6 тыс. руб./кв. м). Второе место занял Тверской район (660,3 тыс. руб./кв. м). Третье место занял район Хамовники (625,7 тыс. руб./кв. м). Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Арбат (619,9 тыс. руб./кв. м), Зябликово (604,6 тыс. руб./кв. м), Пресненский (579,8 тыс. руб./кв. м). Существенное влияние на стоимость квадратного метра оказывает локация – помещения, расположенные в периферийных районах в непосредственной близости от станции метрополитена, могут стоить дороже, чем помещения, расположенные в центральной части города, но в удалении от основных пешеходных и транспортных потоков. Также на уровень цен существенное влияние оказывает изменение экспозиции, особенно в районах с небольшим объёмом предложения.

Топ-10 районов по средневзвешенной цене, тыс. руб./кв. м

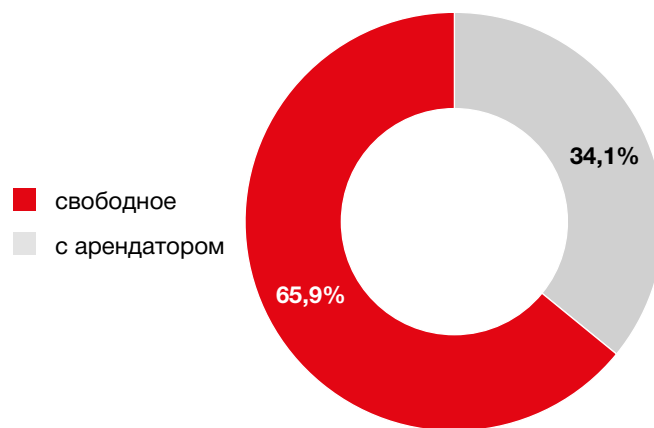
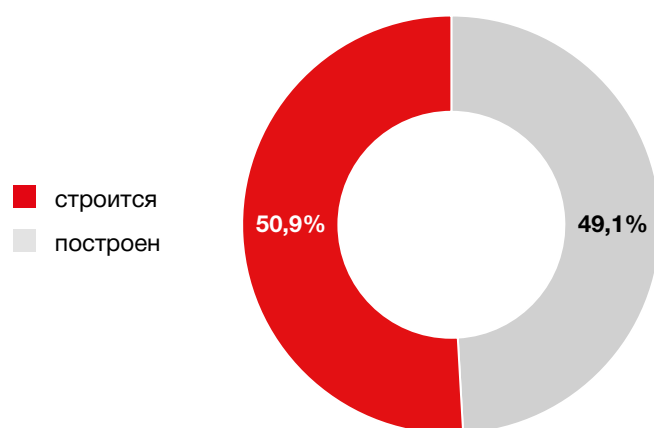


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках за квартал выросла с 44,5% до 49,3% от общего количества объектов в продаже. Доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года, наоборот, снизилась с 55,5% до 50,7%.



Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 341,1 тыс. руб./кв. м. Цены в данной категории коммерческих помещений продолжали снижаться, за квартал снижение цены составило 2,6%. При этом за год помещения в новостройках подорожали на 3,2%. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения, наоборот, за квартал выросла на 5,5% и составила 293,6 тыс. руб./кв. м, а за год — снизилась на 10,9%.

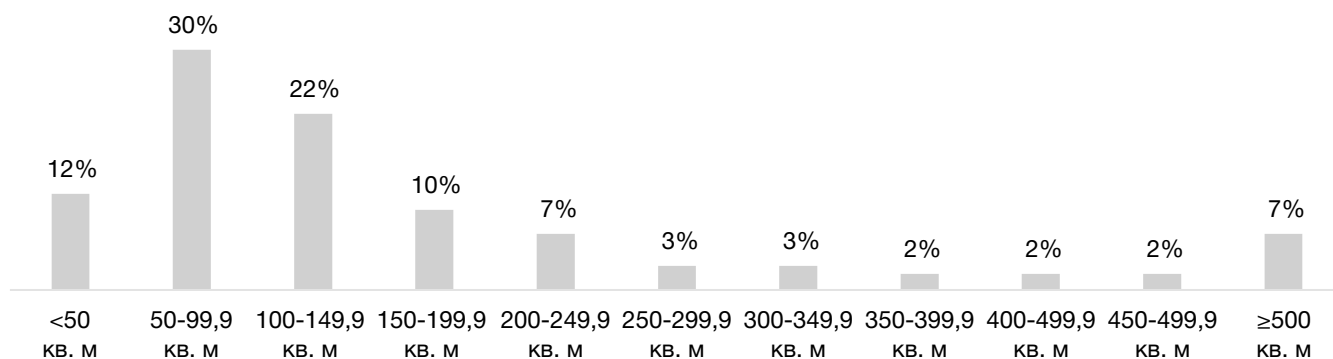
Доля предложения в строящихся новостройках по сравнению с предыдущим кварталом выросла — с 42,2% до 50,9%, в построенных, наоборот, снизилась — с 57,8% до 49,1%. Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 374,9 тыс. руб./кв. м, в построенных — 317,5 тыс. руб./кв. м. В категории строящихся домов цены за квартал выросли на 3,0%, в категории уже построенных и введенных в эксплуатацию — снизились на 7,3%. За год в строящихся новостройках цены снизились на 6,8%, а в построенных — выросли на 4,5%. На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения — к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее ликвидные лоты (большие площади, низкая проходимость, неправильная конфигурация).



В I квартале 2023 года доля объектов с готовым арендным бизнесом снизилась с 35,9% до 34,1%. За счёт пополнения экспозиции новостройками, доля свободных помещений (без действующих арендаторов), выросла с 64,1% до 65,9%. Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений составила 316,7 тыс. руб./кв. м (+1,3% за квартал, -1,1% за год), помещений с арендаторами – 306,7 тыс. руб./кв. м (+3,2% за квартал, -11,8% за год).

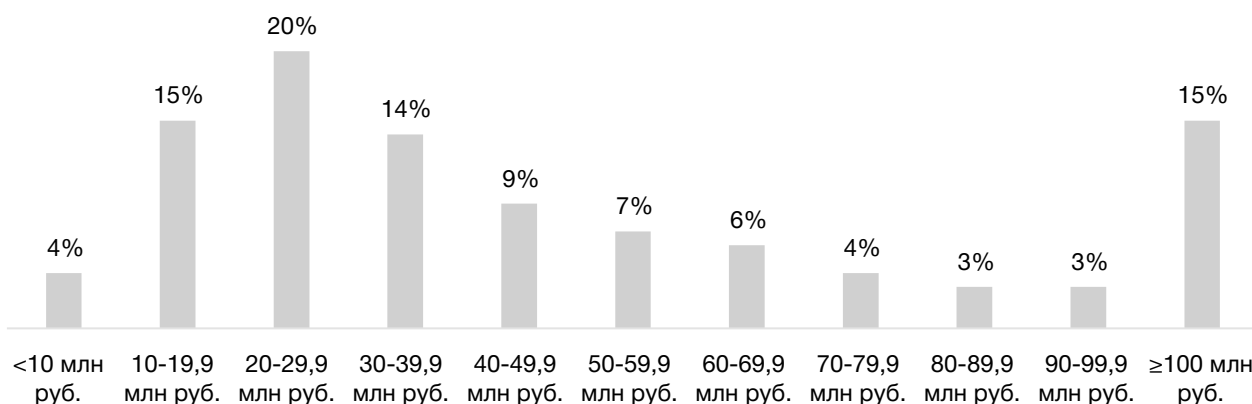
Структура предложения по размеру лотов по сравнению с предыдущим кварталом не претерпела существенных изменений. Значительная часть предложения по-прежнему сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (52% от общего числа объектов в экспозиции). Доля помещений площадью менее 50 кв. м за квартал снизилась с 14% до 12%, а доля лотов площадью 50-100 кв. м выросла с 26% до 30%. Доля лотов с площадью свыше 500 кв. м не изменилась и составила 7%.

Структура по площади



В структуре распределения предложения по бюджетам снижались доли помещений в низкобюджетных диапазонах: с 6% до 4% снизилась доля помещений стоимостью до 10 млн руб. и с 17% до 15% снизилась доля помещений с бюджетом от 10 до 20 млн руб. Доля помещений стоимостью от 20 до 30 млн руб. выросла с 18% до 20%. Доля помещений стоимостью свыше 100 млн руб. как и в предыдущем квартале сохранилась на уровне 15%.

Структура по бюджетам



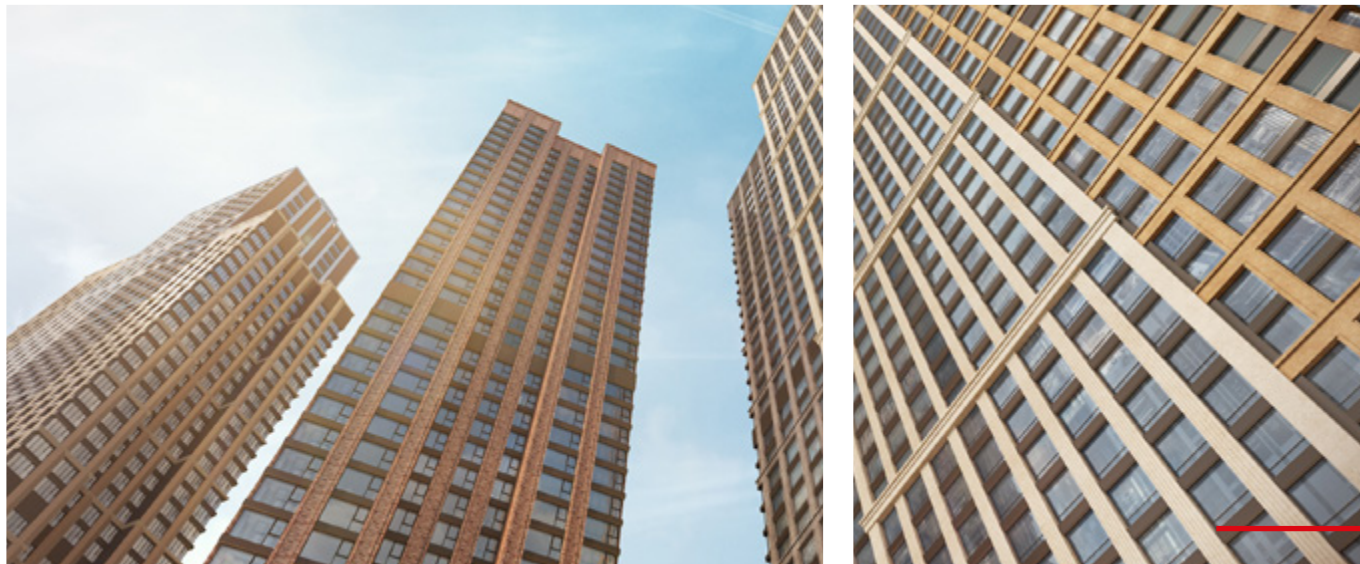
После существенного увеличения объёма предложения в предыдущем квартале, в I квартале 2023 года панические настроения частично нивелировались, некоторые собственники заняли выжидательную позицию, что отразилось на объёме предложения. За квартал он снизился на 8,7% по количеству лотов в продаже и на 7,0% по суммарной площади помещений. Наиболее существенное снижение фиксируется в старом жилом фонде, где количество предложений снизилось за квартал на 16,7%. При этом в годовой динамике объём предложения увеличился на 49,5% по количеству лотов в экспозиции и на 40,2% по суммарной площади метров в продаже.

Снижение цен, наблюдавшееся на протяжении предыдущих двух кварталов, прекратилось. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 2,0%. Однако по сравнению с I кварталом 2022 года цена скорректировалась вниз на 5,3%.

Ситуация на рынке коммерческих помещений в жилых домах по-прежнему характеризуется низкой деловой активностью, ценовыми колебаниями и нестабильным объёмом экспозиции. Для стимулирования спроса, как частные продавцы, так и застройщики, предлагают существенные скидки на приобретение коммерческих площадей. В I квартале 2023 года максимальный размер дисконта на коммерческие помещения достигал 25%. Также на рынке коммерческих помещений усиливается роль таких инструментов приобретения, как рассрочка и ипотека с субсидированием ставки. Хотя такие программы пока не носят массового характера, и процент субсидирования ставки небольшой, по сравнению с ипотечным рынком жилья, они могут оказать краткосрочный положительный эффект.



8 Выводы и прогнозы



К итогам I квартала 2023 года был повышенный интерес. В информационном пространстве с конца 2022 года звучали различные предсказания очередного краха рынка недвижимости Московского региона. Однако вопреки негативным сценариям, рынок устоял, и более того, продемонстрировал устойчивость и гибкость в условиях стремительно меняющихся покупательских настроений. На ситуацию на рынке огромное влияние оказывала новостная повестка и заявления о новых законодательных инициативах. При этом застройщики, которые демонстрировали готовность к адаптации и оперативно предлагали новые маркетинговые инструменты и дополнительные стимулирующие условия реализации, не только сохранили хороший уровень продаж, но и смогли нарастить объёмы реализации с задёлом на будущий период.

Итоги квартала подтвердили ранее обозначенный в конце 2022 года прогноз на стабилизацию основных рыночных показателей и возвращение спроса на уровень 2019 года – периода стабильного рынка. Сохранение небольшой положительной ценовой динамики и фактически стабилизация объёма предложения и спроса говорит о здоровом положении рынка в целом.

В поддержании уровня спроса сыграли роль как выход новых проектов, так и обновление арсенала маркетинговых инструментов. В связи с окончанием периода «околонулевых» ставок, основу информационных посылов стали составлять традиционные скидки и акции, которые показали свою эффективность, прежде всего, на рынке Москвы.

На вторичном рынке также отмечается оживление за счёт сближения уровня ипотечных ставок с первичным рынком, что даёт хороший потенциал для наращивания объёма сделок и аккумуляции средств для последующих сделок на первичном рынке.

На территории Новой Москвы также отмечен тренд стабилизации рыночных показателей, объём нового предложения поступал в основном за счёт уже реализуемых проектов. Стоит отметить, что рынок Новой Москвы ещё находится на этапе становления, и в силу масштабности реализующихся жилых комплексов, выход новых проектов обеспечивает волнообразный рост объёма предложения. Общая тенденция сохранения уровня цен и поддержания уровня спроса на уровне 2019 и начала 2020 годов свидетельствует о сохранении платёжеспособного спроса и востребованности проектов.

На рынке Московской области по итогам квартала объём предложения пополнялся более активно, при этом рынок оказался более чувствителен к изменениям в ипотечных ставках. Стоит отметить, что рынок Московской области сохраняет высокий потенциал и спрос распределяется между проектами неравномерно. Наиболее успешными являются современные проекты комфорт-класса с гибкими условиями приобретения и комфортной транспортной доступностью. Несмотря на активный выход нового предложения уровень цен не снизился, а продолжил планомерный рост, что также говорит о сохранении платёжеспособности целевой аудитории.

Ипотека остаётся основным драйвером для рынка недвижимости Московского региона, доля проникновения ипотеки в сегменты рынка не снижается, несмотря на произошедшие изменения в уровне ставок. Общая тенденция на рынке ипотечных услуг по итогам I квартала 2023 года – увеличение доли ипотечных клиентов с первоначальным взносом в размере от 15% и повышение доли долгосрочных займов сроком 25-30 лет, что позволяет оптимизировать размер ежемесячного платежа.

В рамках 2023 года ожидается постепенное наращивание активности на рынке жилья Московского региона. На высокой степени проработки находится значительный объём новых проектов, в том числе и знаковых для Москвы. В рамках отрасли формируются и усиливаются инициативы по разработке дополнительных мер поддержания отрасли – субсидирования проектного финансирования застройщикам, разработка специальных программ поддержки новых категорий ипотечных заёмщиков, распространение льготной ипотеки на вторичный рынок. Активизация данных инициатив вызвана в основном ситуацией на рынке новостроек в регионах, но Московский регион также ощутит положительный эффект от этих программ в случае их запуска, особенно Новая Москва и Московская область.

Таким образом, факторами дальнейшего развития рынка будут являться доступность ипотечного продукта на первичном и вторичном рынках, условия проектного финансирования для застройщиков, а также эффективные технологии работы с клиентами.

Учитывая, что рынок вернулся в состояние стабильности, вариативность инструментов работы с клиентами и многоканальность будут определять успех реализации проектов.

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы

Категории		Расположение	Архитек-турное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение	Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутрен-ний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности
		Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя площадь квартиры в проек-те: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
Классы	Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя площадь квартиры в проек-те: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
	Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных произво-дителей, либо недорогие модели иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проек-те: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», на-личие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный пар-кинг. Опцио-нально: подзем-ный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
	Бизнес	Преиму-щественно престижные районы	Индиви-дуальный архитектур-ный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуаль-ное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных произво-дителей. Кондиционирова-ние – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наруж-ных блоков), проложен-ные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	Средняя площадь квартиры в проек-те: 65-75 кв. м Минимальная пло-щадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огоро-женная терри-тория. Обязательно: наличие дет-ской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с пря-мым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблю-дение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
	Премиум	Престижные районы	Индиви-дуальный архитектур-ный проект. Возможно привле-чение имени-тых архи-текторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуаль-ное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и конди-ционирования с полно-стью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных произво-дителей	Средняя площадь квартиры в проек-те: 75-85 кв. м Минимальная пло-щадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроен-ная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с пря-мым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблю-дение, контроль сотрудни-ками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
	Элита	ЦАО (в основ-ном, в преде-лах СК, а так-же Хамовники, Пресненский районы)	Уникаль-ный архи-тектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуаль-ное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и конди-ционирования с полно-стью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных произво-дителей	Средняя площадь квартиры в проек-те: 90-120 кв. м Минимальная пло-щадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательно не более 2	Огороженная, благоустроен-ная с премиаль-ным ландшафт-ным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с пря-мым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблю-дение, многоуровневая си-стема охраны, высокотехно-логичные системы доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж



О компании Est-a-Tet

Инвестиционно-риэлторская компания Est-a-Tet создана в 2008 году и сегодня входит в топ лидеров рынка новостроек Московского региона. Помимо специализации по предоставлению полного спектра услуг во всех сегментах первичного рынка – от подбора объектов до заключения сделок, в зоне компетенции компании – работа с вторичной недвижимостью (в т. ч. покупка, продажа, обмен, срочный выкуп, юридическое и финансовое сопровождение сделок, trade-in), брокеридж коммерческой недвижимости, а также консалтинг с масштабным комплексом экспертизы – от разработки концепций до участия в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами в сфере жилищного строительства: MR Group, МИЦ, Центр-Инвест, Кортрос, ДОМ.РФ, Capital Group, Основа, RG Девелопмент и др.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона, такие как: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «1147», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», МФК «Савёловский Сити», ЖК D1, ЖК «Небо», ЖК «Настоящее», Город на реке Тушино 2018, ЖК «Царская площадь», комплекс SLAVA, Клубный город реке Primavera, комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцова и Мытищ.

В портфеле проектов компании постоянно присутствует более 20 проектов на эксклюзивной и ко-эксклюзивной реализации с объемом предложения на уровне полумиллиона квадратных метров, или более 6 000 квартир.

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является двукратным обладателем международной награды от European Property Awards.

Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

Департамент проектного консалтинга Est-a-Tet осуществляет полномасштабные исследования рынка, а также регулярные мониторинги, исследования спроса для рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и обширному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам различных классов и в различных локациях, основываясь на анализе реального клиентского спроса в данном месте, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учётом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

Роман Родионцев
Директор департамента
проектного консалтинга Est-a-Tet

тел.: +7 (495) 223 8888, доб. 327
моб.: +7 (925) 008 2021
e-mail: rrs@estatet.ru

Новостройки

Вторичная
недвижимость

Коммерческая
недвижимость



SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru



Более 125
объектов в Москве
и Подмосковье



Собственный
ипотечный
центр



Программа
привилегий

EST-A-TET

EST-A-TET



SPN24.RU | СПН24 - «Сервис Продаж Новостроек»

info@spn24.pro

+7 (499) 709 709 5

www.spn24.ru

г. Москва | м. «Спортивная» | Саввинская набережная, 23с1 | 119435



8 [495] 223 88 88



info@estatet.ru



estatet.ru