

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ОБЗОР РЫНКА



II квартал



2022



Инвестиции

Консалтинг

Управление
продажами



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



Двукратный победитель
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. II квартал 2022 года	2
1. Новостройки Москвы в старых границах	4
1.1. Квартиры комфорт-класса	11
1.2. Квартиры бизнес-класса	14
1.3. Квартиры премиум-класса	16
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента)	18
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	22
2. Новостройки Новой Москвы	25
3. Новостройки Московской области	29
4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах	34
5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы.	38
6. Тенденции рынка ипотеки	40
7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах	42
8. Выводы и прогнозы	48
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости Москвы	50
О компании Est-a-Tet.	52

Версия Отчёта, специально для пользователей Системы SPN24.RU

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. II квартал 2022 г.



II квартал 2022 года – период адаптации и перестройки рынка недвижимости. Застройщики налаживают циклы производства, государство всячески старается поддерживать строительную отрасль, что отражается показателями по выводу в реализацию новых жилых комплексов и новых объемов предложения в уже реализуемых проектах.

Во II квартале 2022 года первичный рынок Москвы в старых границах продемонстрировал рекордный всплеск девелоперской активности. В реализацию поступили как новые жилые комплексы, так и новые корпуса в уже реализуемых проектах во всех клас-

сах. За прошедшие три месяца объем нового предложения составил 427,3 тыс. кв. м, что в два раза больше, чем в предыдущем квартале и на 29,2% выше, чем было выведено в продажу во II квартале 2021 года.

Объем первичного предложения во II квартале 2022 года продемонстрировал уверенный рост на фоне повышения девелоперской активности. Так, по итогам квартала суммарная площадь жилья в экспозиции составила 2,5 млн кв. м, что на 17,4% больше, чем в I квартале 2022 года, и на 27,7% выше в годовой динамике.

За счёт выхода в реализацию весомого объёма нового предложения по стартовым ценам, а также ряда сопутствующих факторов, рост цен в текущем квартале приостановился. Относительно предыдущего квартала средневзвешенная цена предложения скорректировалась на -0,6% и составила 455,3 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента). В годовой динамике цена выросла на 12,3%.

Объём реализованного спроса за прошедшие три месяца снизился практически к уровню II квартала 2020 года, началу локдауна. Относительно предыдущего квартала спрос уменьшился на 39,8% и составил 597,1 тыс. кв. м, важно отметить, что такая просадка в первую очередь вызвана периодом высоких ставок по ипотеке, так как в конце квартала уже наблюдалась положительная динамика уровня спроса, когда ставки вернулись на привычный уровень.

▪ Квартиры комфорт-класса

Суммарный объём предложения на первичном рынке на конец квартала составил 970,3 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года объём вырос на 13,5%. Из-за выхода в реализацию нового предложения и вымывания в первую очередь ликвидных объектов с высокой ценой квадратного метра в уже реализуемых проектах, средневзвешенный уровень цены квадратного метра незначительно снизился и составил 286,9 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 19,4%. Объём реализованного спроса за прошедшие три месяца составил 377,7 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года спрос уменьшился на 29,0%, за год снижение составило 27,6%.

▪ Квартиры бизнес-класса

Объём предложения квартир в бизнес-классе на конец квартала составил 868,5 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём предложения вырос на 25,5%. Цены в текущем квартале продолжили рост. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 5,1%



и составила 436,2 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике прирост составил 25,4%. Показатели спроса в рассматриваемом сегменте составили 139,9 тыс. кв. м., относительно предыдущего квартала спрос просел на 58,3%.

▪ Квартиры премиум-класса

Во II квартале 2022 года объём предложения составил 222,6 тыс. кв. м, что на 32,4% больше, чем в I квартале 2022 года. Средневзвешенная цена сохранилась на прежнем уровне и составила 608,0 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике средневзвешенная цена выросла на 2%. Объём реализованного спроса в премиум-классе составил 30,1 тыс. кв. м. Квартиры в премиум-классе продемонстрировали рост спроса относительно предыдущих периодов. За квартал спрос вырос на 7,1%, за год на 2,9%.

▪ Элитный сегмент

Суммарный объём предложения в элитном сегменте, благодаря выходу в реализацию новых проектов и корпусов, начал восстанавливаться после продолжительного снижения. Относительно предыдущего отчётного периода объём предложения увеличился на 8,4% и составил 106,9 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения сохраняет отрицательную динамику (- 16,4%), что говорит о том, что данный сегмент будет длительное время восполнять вымывшееся предложение, что будет способствовать высокой ликвидности лотов в новых проектах. Средневзвешенная цена предложения продемонстрировала рост и по итогам квартала составила 1,9 млн руб./кв. м. Относительно I квартала 2022 года цена выросла на 2,6%. Объём реализованного спроса в элитном сегменте составил 2,8 тыс. кв. м. На фоне дефицита предложения объём продаж в данном сегменте не является маркером рыночных изменений.

▪ Апартаменты (без элитного сегмента)

На рынке апартаментов комфорт-, бизнес- и премиум-класса в реализацию поступили новые проекты и новые корпуса в уже реализуемых проектах. По итогам квартала объём предложения составил 348,7 тыс. кв. м, что на 5,3% больше, чем в I квартале 2022 года, и на 4,7% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. Средневзвешенная цена предложения составила 444,1 тыс. руб./кв. м. За год цена выросла на 2,8%. Объём покупательского спроса составил 46,5 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года спрос снизился на 45,6%. Сдерживающим фактором для сегмента апартаментов во II квартале стал период высоких ставок по ипотеке, при этом в конце квартала уже наблюдался всплеск клиентской активности.

▪ Новая Москва

На первичном рынке Новой Москвы объём предложения практически сохранился на уровне предыдущего квартала. Относительно I квартала 2022 года объём предложения скорректировался на +0,6% и составил 592,6 тыс. кв. м. За год объём предложения вырос на 1,7%. Относительно предыдущего квартала средневзвешенная цена предложения выросла на 2,0% и составила 225,7 тыс. руб./кв. м. Относительно аналогичного периода прошлого года показатель вырос на 21,4%. Объём реализованного спроса на территории Новой Москвы составил 175,1 тыс. кв. м, что на 43,4% меньше относительно предыдущего квартала. В силу высокой доли ипотечных покупателей период высоких ставок, продолжавшийся фактически половину квартала, стал существенным сдерживающим фактором, однако благодаря высокой динамике обращений после нормализации ставок по ипотеке уровень спроса начал возвращаться к прежним значениям.

▪ Московская область

На первичном рынке Московской области во II квартале 2022 года рост цен составил 2,7%, средневзвешенная цена предложения достигла 166,2 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 29,5%.

За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области увеличился на 10% и достиг 1,6 млн кв. м. При этом текущий объём предложения фактически восстановился до уровня III квартала прошлого года. Объём нового предложения во II квартале 2022 года составил 178,2 тыс. кв. м, что на 18% больше, чем в предыдущем квартале. Ситуация с проектным финансированием в Московской области стабилизировалась, и рынок активно пополнялся новым предложением.

После всплеска спроса в предыдущем квартале, когда покупатели стремились вложить накопления в доступные по бюджету варианты жилой недвижимости, во II квартале 2022 года объём реализованного спроса уменьшился на 46,4% до 461 тыс. кв. м. Как и в других сегментах рынка, вклад в спад продаж внёс уровень ипотечных ставок. Восстановление клиентской активности также наблюдается в конце квартала, что подтверждает форсированность значительного отложенного спроса.

Во II квартале всё больше застройщиков стали предлагать субсидированные программы совместно с банками, льготные программы для семей с детьми по сниженным ставкам, ипотеку для IT-специалистов. В связи с этим доли ипотечных сделок на первичном рынке выросли по Московскому региону: Москва за квартал выросла с 59% до 60,5%, Новая Москва – с 65% до 74,3%, Московская область с 69% до 76,6%.

1 Новостройки Москвы в старых границах



Первичный рынок Москвы во II квартале 2022 года отличился самой большой девелоперской активностью за последние несколько лет. За анализируемые три месяца в продажу поступило 427,3 тыс. кв. м нового объёма предложения как в новых жилых комплексах, так и в новых корпусах в уже реализуемых проектах.

За последние два года данный показатель стал рекордным. Относительно I квартала 2022 г. объём нового предложения увеличился в два раза, а если сравнивать с показателем за II квартал 2021 года, то объём вырос на 29,2%.



Новое предложение II квартала 2022 года (без элитного сегмента)

Комфорт-класс квартиры

- Alia (корп. 11)
- Level Селигерская
- My Space в Зеленограде
- «Аминьевское шоссе, 5»
- «Бусиновский парк» (корп. 21.3, 21.4)
- «Второй Нагатинский» (корп. 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 5, 6, 7)
- «Зеленая вертикаль» (корп. 5)
- «Кольская 8» (корп. 2.4)
- «Кронштадтский 14» (корп. 1.2, 1.3)
- «Кронштадтский 9» (корп. 1.2)
- «Лосиноостровский парк» (корп. 2.1, 2.4)
- «Лучи» (корп. 15)
- «Люблинский парк» (корп. 13.1, 13.2, 13.3, 13.4)
- «Матвеевский парк» (корп. 1.2, 1.3, 1.5)
- «Михалковский» (корп. 3)
- «Мичуринский парк» (корп. 2.4, 2.5)
- «Новое Очаково»
- «Открытый парк»¹
- «Первый Дубровский»
- «Первый Ленинградский» (корп. 4)
- «Полар»
- «Руставели 14» (корп. 2.1, 2.2, 2.4)
- «Южные сады» (корп. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4)

Бизнес-класс квартиры

- 1-й Нагатинский
- Full House
- Level Мичуринский (корп. 1, 2)
- Level Нагатинская (корп. D)
- Level Причальный (корп. Север)
- Nagatino i-Land (оч. 3 корп. 2)
- Shagal (1 оч. корп. 12, 2 оч. корп. 110, 11, 12)
- Sydney City (корп. 5.1, 5.2)

Комфорт-класс апартаменты

- AIR SPACE
- Citimix (корп. 5)
- Clementine
- Connect
- Friends
- «Travelto Петровский Парк»
- «Апартаменты в Марьиной Роще»
- «Балтийская 15В»
- «Лофт на Ивантеевской»
- «Лофт на Ольминского»
- «Лофт на Рябиновой»

Бизнес-класс апартаменты

- «Символ» (корп. 19)

Премиум-класс апартаменты

- «Поклонная 7»

¹ – Рестарт

Бизнес-класс квартиры

- Symphony 34 (корп. А)
- Uno Головинские пруды
- WOW
- «Остров» (кв. 5, корп. 6, 7; кв. 6 корп. 4)
- «Парксайд»
- «Роттердам» (корп. 1.1, 1.277)
- «Символ» (корп. 19, 20, 28, 29, 30, 31)
- «Фестиваль Парк 2» (корп. 24.2)

Премиум-класс квартиры

- Legacy
- Onest
- Pride
- Prime Park (корп. R2)

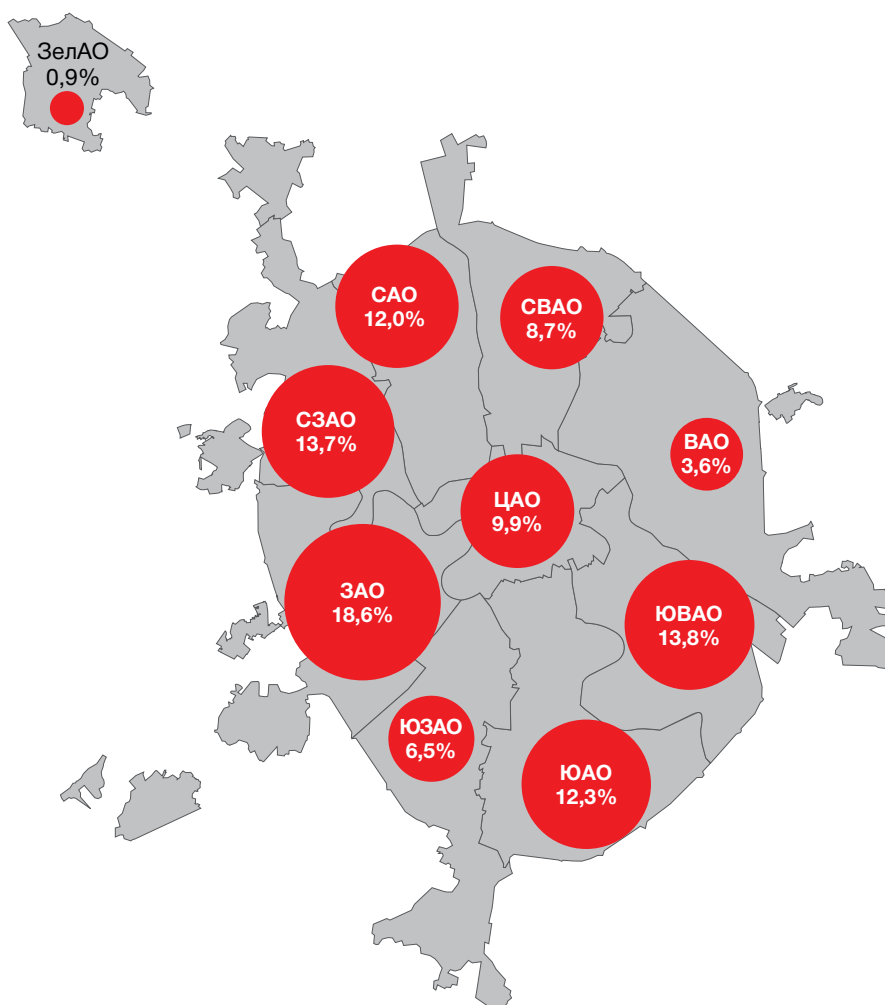
Премиум-класс квартиры

- Republic
- Sydney Prime
- Клубный город на реке Primavera (корп. 13.1, 13.4, 13.5)

Выход нового объёма предложения произошёл во всех классах. Преимущественный объём поступил в сегменте комфорт-класса, доля которого составила 52,7% (кварталом ранее показатель находился на уровне 43,6%). Треть предложения пришлась на проекты, позиционируемые в бизнес-классе, их доля составила 35,0% (кварталом ранее показатель находился на уровне 48,4%). Доля проектов высокобюджетного сегмента составила: премиум-класс – 11,9 (ранее 8,0%), элитный класс – 0,4%*.

Благодаря активному пополнению первичного рынка, объём предложения в текущем квартале достиг наивысшего показателя с начала 2021 года – 2,5 млн кв. м. Относительно предыдущего квартала объём предложения вырос на 17,4%, в годовой динамике прирост составил 27,7%. Показатель практически достиг уровня 2020 года, (начала пандемийного периода), когда на рынке в реализации находилось 2,7 млн кв. м (III квартал 2020 года).

Общая структура предложения по округам

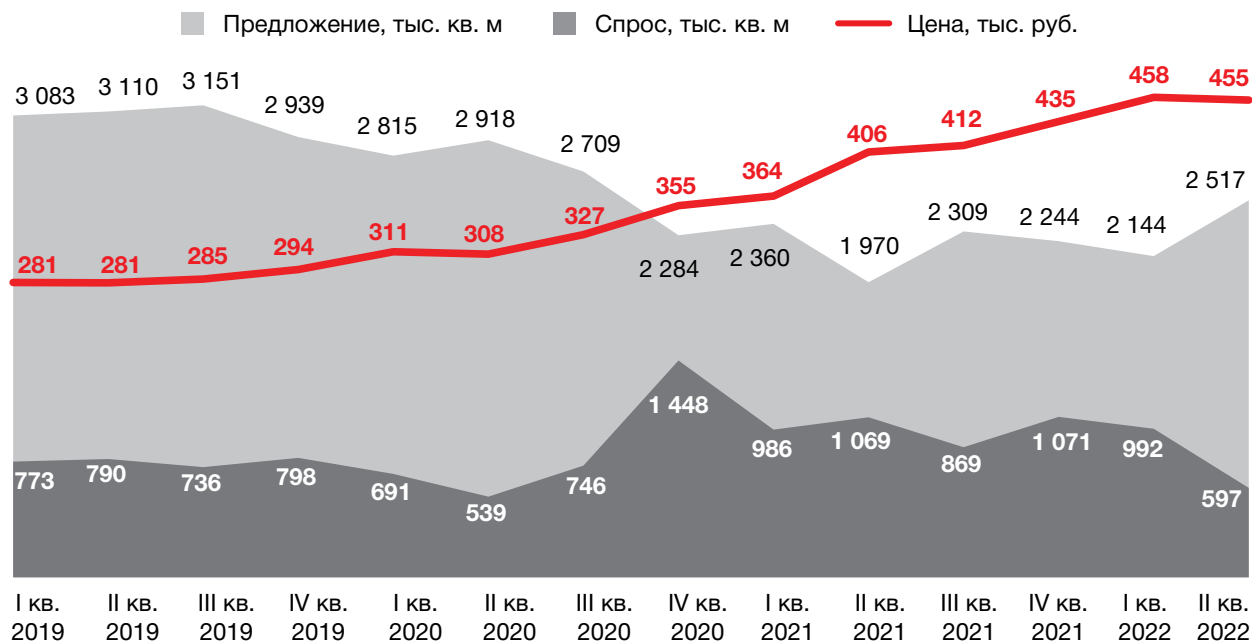




В распределении по объёму предложения среди округов лидирующую позицию по-прежнему занимает Западный административный округ – 18,6%. Практически в равном соотношении распределились объёмы в ЮВАО и СЗАО – 13,8% и 13,7% соответственно, а также ЮАО и САО – 12,3% и 12,0% соответственно. Минимальный объём предложения, как и прежде, представлен в ЗелАО (0,9%).

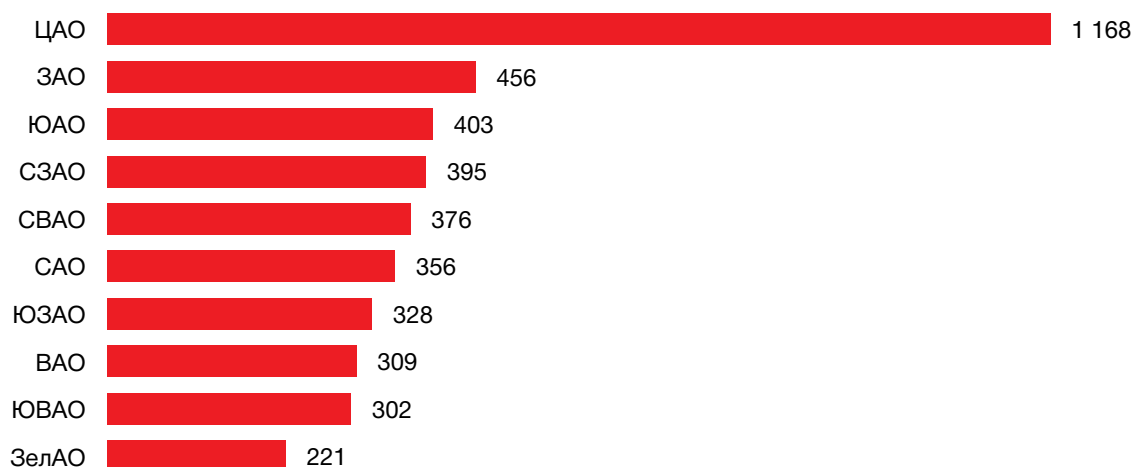
За счёт выхода в реализацию весомого объёма нового предложения по стартовым ценам, а также ряда сопутствующих факторов, рост цен в текущем квартале приостановился. За квартал средневзвешенная цена предложения скорректировалась на -0,6% и составила 455,3 тыс. руб./кв. м. Относительно II квартала 2021 года цена выросла на 12,3%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



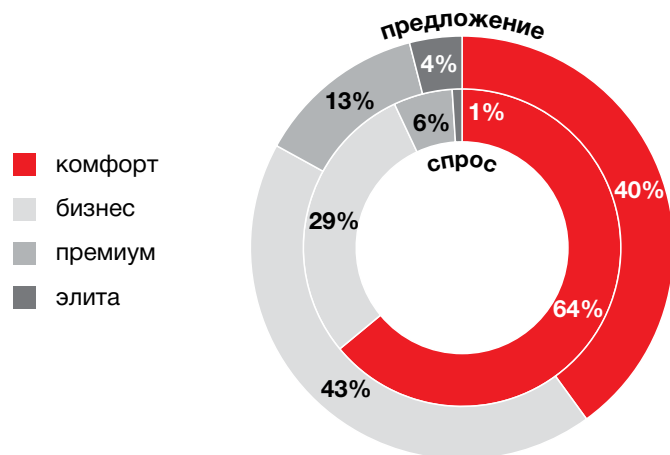
Объём реализованного спроса во II квартале 2022 года составил 597,1 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года показатель снизился на 39,8%, в годовой динамике – на 44,1%. Объём спроса практически снизился до уровня первой половины 2020 года – периода начала пандемии.

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



В разрезе округов отмечена разноплановая динамика ценового показателя. Максимальный рост цен отмечен в Северо-Западном административном округе (+6,0%). Основная причина роста – выход нового объема предложения преимущественно в проектах бизнес-класса. Также средневзвешенные показатели выросли в ЮВАО (+3,8%), СВАО (+3,1%), ВАО (+2,7%).

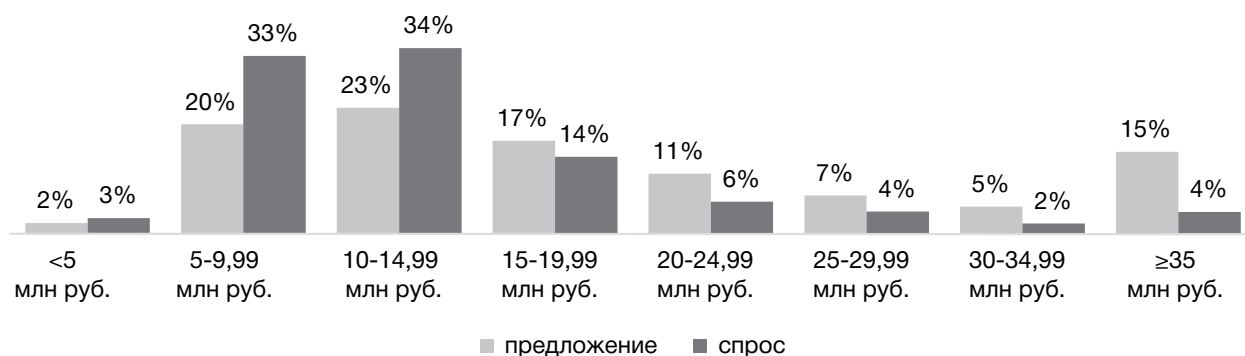
Пиковое снижение цен на 6,5% отмечено в ЮЗАО благодаря пополнению рынка новым объемом предложения как в уже продаваемых домах, так и в новых корпусах. Кроме этого, отрицательные корректировки отмечены в ЦАО (-3,4%) и ЗелАО (-2,8%). В остальных округах корректировки были минимальные – $\pm 1,5\%$.



В структуре спроса по классам жилья лидирующую позицию занимает комфорт-класс. За квартал доля указанного сегмента выросла с 57% до 64%. При этом доля комфорт-класса в структуре предложения за квартал снизилась с 44% до 40%. В сегменте бизнес-класса обратная ситуация: доля в предложении за квартал выросла с 39% до 43%, но при этом заметно снизилась доля в спросе – с 38% до 29%. Доли высокобюджетных сегментов в структуре спроса и предложения практически не изменились.

Основной объем спроса за анализируемые три месяца пришёлся на лоты с бюджетом покупки от 5 до 15 млн руб. За квартал суммарная доля данной категории в спросе выросла с 57% до 67%. Спрос в данной категории лотов существенно превышает предложение: спрос – 67%, предложение – 43%. Также заметный дисбаланс отмечен в диапазоне бюджетов более 35 млн руб., где предложение (15%) превышает спрос (4%).

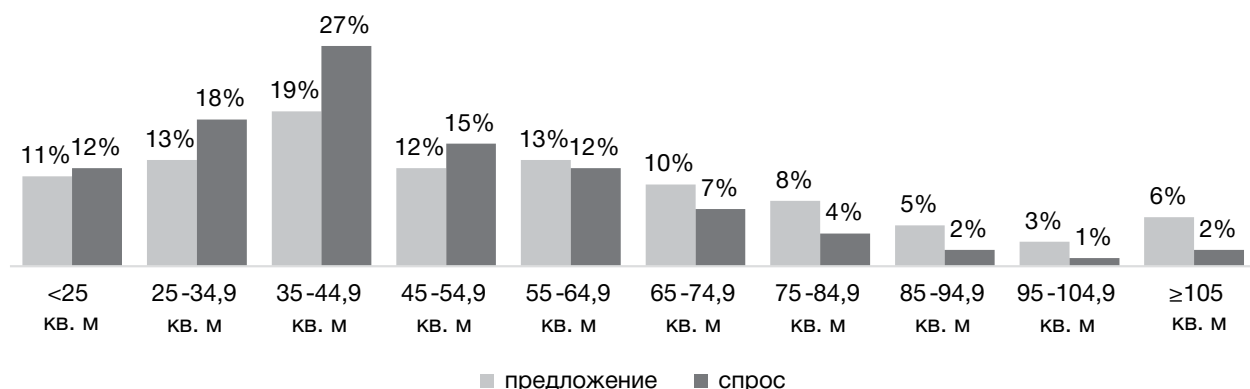
Структура по бюджетам



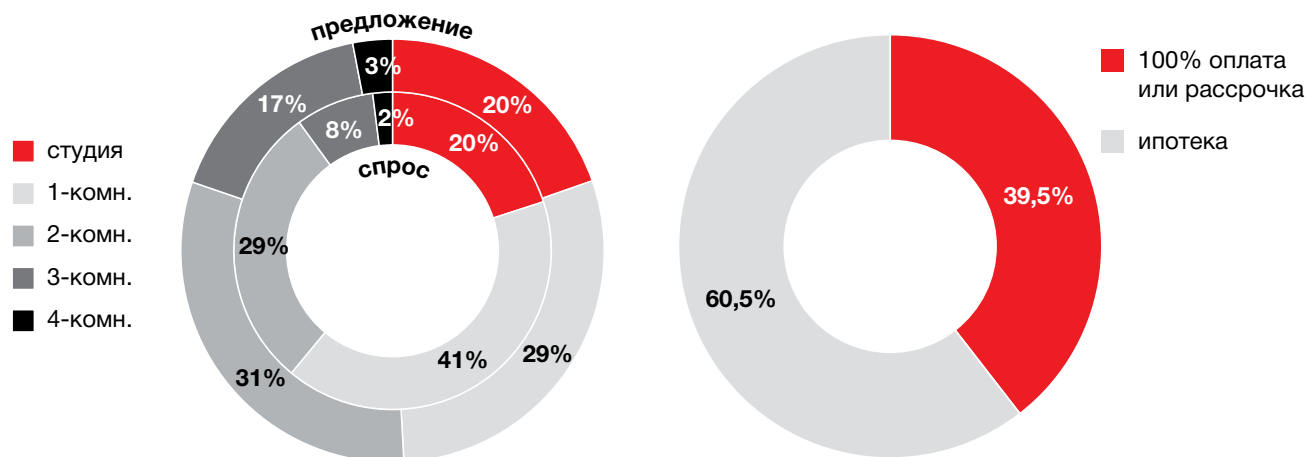
Основной объём спроса в анализируемом периоде пришёлся на лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м – 27% от общего числа сделок (в I квартале 2022 г. – 24%). Причём в данной категории лотов наиболее выражен дисбаланс спроса и предложения: спрос (27%) превышает предложение (19%).

Рост доли сделок также отмечен в диапазонах площадей до 25 кв. м (с 10% до 12%), от 25 до 35 кв. м (с 15% до 18%) и от 45 до 55 кв. м (с 14% до 15%). Причём во всех перечисленных категориях спрос превышает предложение. Спрос на лоты в диапазоне площадей от 55 до 65 кв. м сохранился на уровне предыдущего квартала, а начиная от 65 кв. м спрос существенно спал (с 25% до 16%).

Структура по площади лотов



Во II квартале 2022 года продолжился рост спроса на студии и однокомнатные квартиры/апартаменты. Их доли выросли за квартал с 18 до 20% и с 35 до 41% соответственно. Это связано с уменьшением покупательского интереса к двухкомнатным, трёхкомнатным и многокомнатным объектам.



Структура спроса и предложения сбалансирована по всем типологиям, кроме однокомнатных и трёхкомнатных лотов. По однокомнатным лотам доля спроса (41%) ощутимо превышает долю предложения (29%). По трёхкомнатным лотам обратная ситуация: доля предложения (17%) на первичном рынке весо-мо превышает долю спроса (8%).

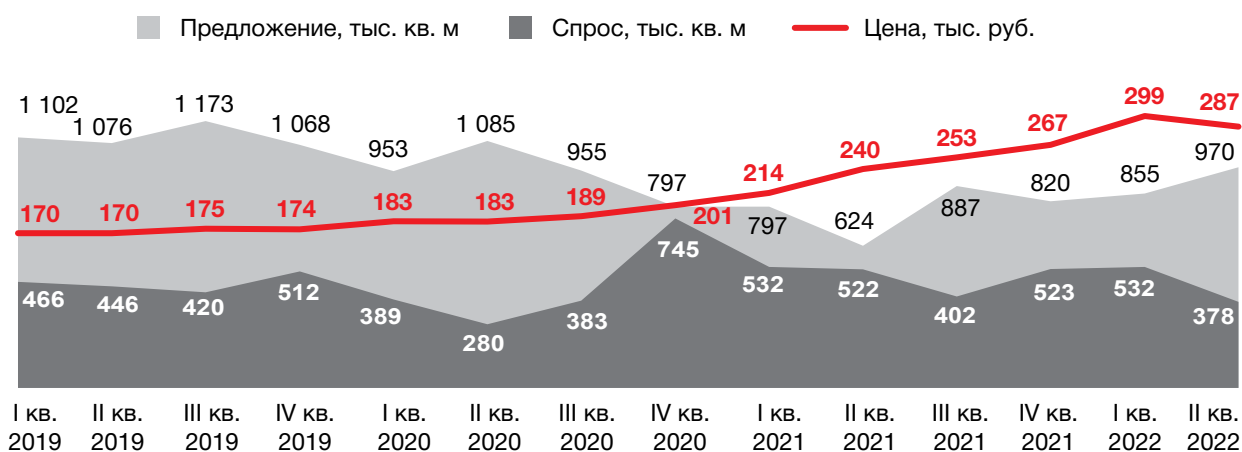
Во II квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования выросла относительно показателей прошлого квартала: с 57,8 до 60,5%. Годом ранее доля ипотечных сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах составляла 63%. Доля сделок по 100% оплате или рассрочке снизилась за квартал с 42,2% до 39,5%.

1.1 Квартир комфорт-класса



На первичном рынке Москвы во II квартале 2022 года в реализации было представлено 96 жилых комплексов (342 корпуса), позиционируемых в комфорт-классе. Объём предложения составил 20,3 тыс. квартир или 970,3 тыс. кв. м. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает первое место – на него приходится 45,5% (без учёта апарт-аментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены

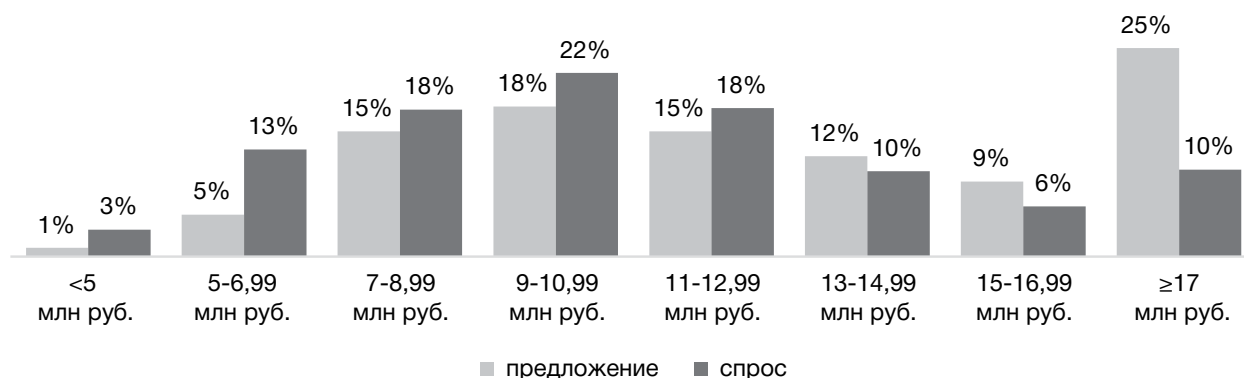


Благодаря выходу в реализацию нового существенного объёма предложения, суммарно продаваемая площадь в комфорт-классе за квартал выросла на 13,5%. В годовой динамике объём первичного предложения вырос на 55,5%.

Рост средневзвешенной цены предложения приостановился, что связано с изменением структуры предложения на фоне выхода в реализацию нового объёма предложения. За квартал средневзвешенная цена предложения снизилась на 4% и составила 286,9 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цены выросли на 19,4%.

Объём реализованного спроса на квартиры в комфорт-классе по итогам квартала составил 377,7 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года объём снизился на 29,0%, за год просадка составила 27,6%.

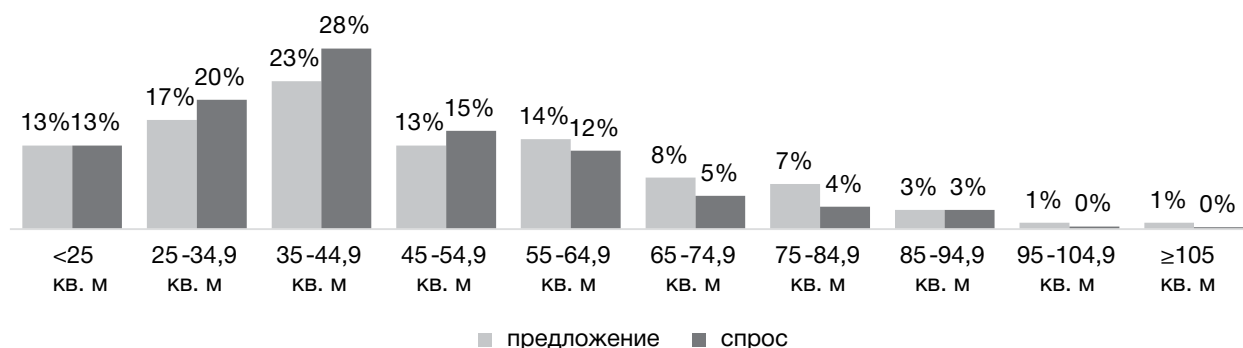
Структура по бюджетам



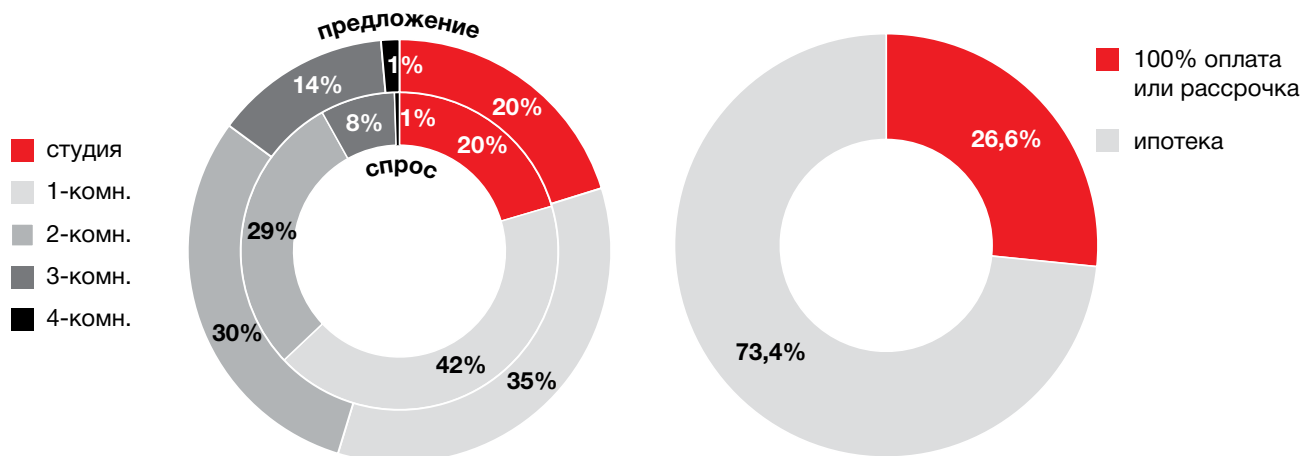
Рост доли спроса отмечен в бюджетах покупки до 13 млн руб.: с 66% до 74%. При этом наиболее популярными являлись квартиры с бюджетом покупки от 9 до 11 млн руб., причём доля спроса (22%) превысила долю предложения (18%). Квартиры в бюджете от 13 млн руб. привлекали покупателей меньше, доли снизились за квартал с 34% до 26%.

В сегменте квартир комфорт-класса в бюджете предложения менее 5 млн руб. произошло пополнение. В реализацию поступили новые жилые комплексы с привлекательным ценовым уровнем, за счёт чего доля этого предложения выросла до 1% (ранее вовсе отсутствовала).

Структура по площади лотов



В структуре спроса по итогам анализируемого квартала наиболее популярными площадями стали квартиры от 25 до 45 кв. м. За квартал доля таких лотов в спросе выросла с 44% до 48%. При этом в данной категории отслеживается дисбаланс спроса и предложения: спрос – 48%, предложение – 40%. В остальных категориях спрос и предложение практически сбалансированы.



Во II квартале 2022 года в структуре спроса по типам лотов вновь отмечено увеличение доли сделок по однокомнатным квартирам – с 39% до 42%. Также небольшой рост произошёл по квартирам студийного формата – с 19% до 20%. Рост показателей произошёл из-за снижения покупательского интереса к трёхкомнатным квартирам, где за квартал доля снизилась с 12% до 8%. Доля сделок в структуре спроса по двухкомнатным и четырёхкомнатным квартирам не изменилась.

При анализе структуры спроса и предложения отмечено, что наибольший дисбаланс выражен в категории однокомнатных (предложение 35%, спрос 42%) и трёхкомнатных квартир (предложение 14%, спрос 8%). В остальных типологиях доли спроса и предложения сбалансированы.

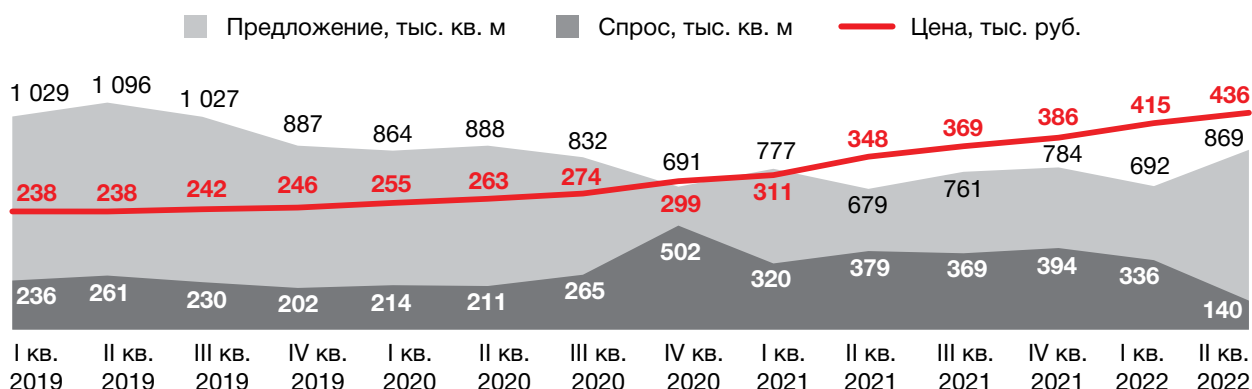
Рост доли сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжился. За квартал доля выросла с 65,9% до 73,4%. Во II квартале 2021 года доля сделок с привлечением ипотеки составляла 72,4%.

1.2 Квартир бизнес-класса



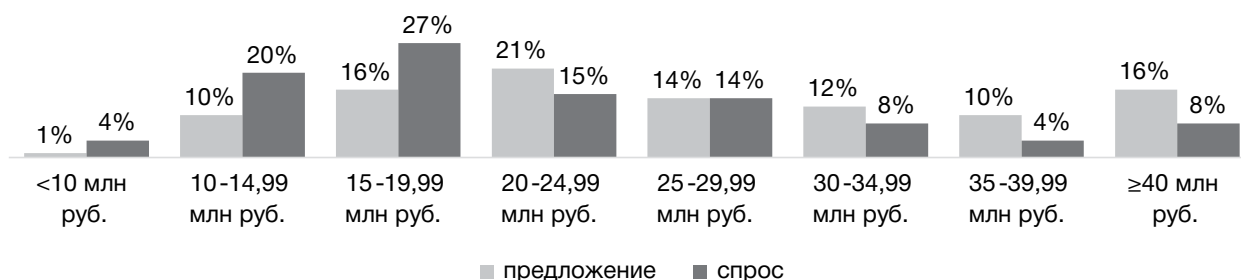
В бизнес-классе на первичном рынке Москвы в старых границах представлено 13,2 тыс. квартир в 89 проектах (326 корпусов). Суммарный объём предложения составляет 868,5 тыс. кв. м. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент занимает второе место, его доля составляет 40,8% без учёта апартаментов.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



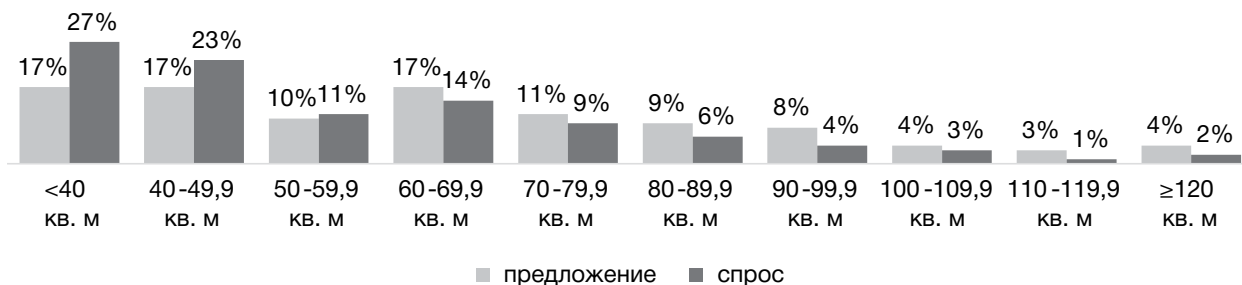
В сегменте квартир бизнес-класса во II квартале объём предложения вырос на 25,5% и в конце отчётного периода составил 868,5 тыс. кв. м. В годовом выражении объём предложения увеличился на 27,9%. Рост средневзвешенной цены предложения квартир бизнес-класса относительно предыдущего отчётного периода составил 5,1%, этот показатель достиг 436,2 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении прирост составил 25,4%. Объём реализованного спроса на квартиры в бизнес-классе по итогам II квартала 2022 года достиг 139,9 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём спроса просел на 58,3%, за год снижение составило 63,1%.

Структура по бюджетам

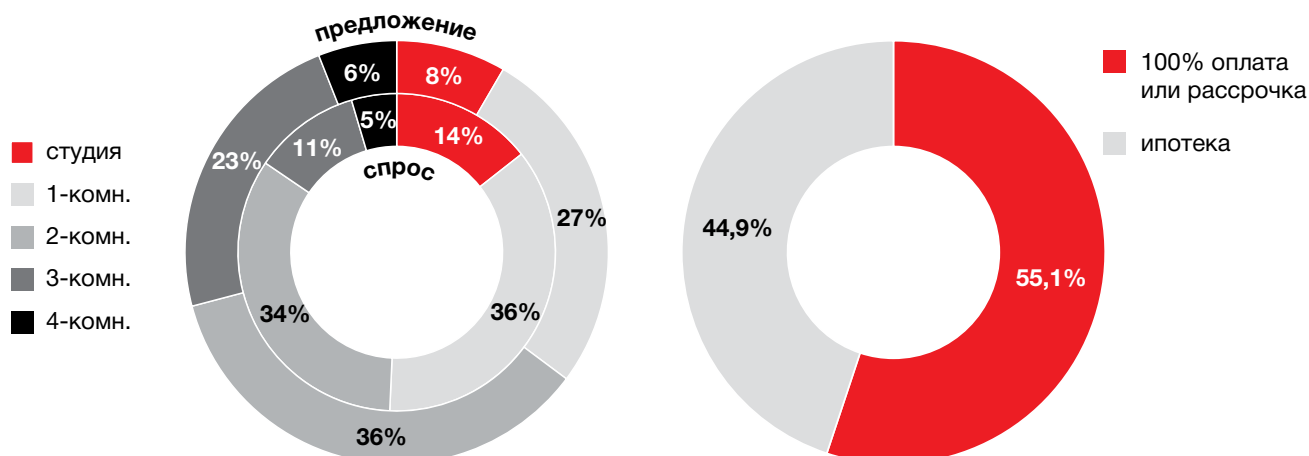


Основной спрос на первичном рынке бизнес-класса приходится на квартиры в диапазоне бюджетов от 10 до 20 млн руб. За квартал их доля выросла с 37% до 47%. Причём в данной категории лотов спрос (47%) превышает предложение (26%). Также рост спроса отмечен на квартиры стоимостью менее 10 млн руб. (с 1% до 4%). В указанной категории тоже отслеживается дисбаланс спроса и предложения (предложение 1%, спрос 4%).

Структура по площади лотов



В структуре спроса по площади в сегменте квартир бизнес-класса по-прежнему преобладают лоты площадью до 50 кв. м – 50% от общего количества сделок. В данной категории лотов спрос превышает предложение на 16%. В лотах площадью от 60 кв. м наблюдается дисбаланс в пользу предложения, оно превышает спрос на 17%.



Основной спрос пришёлся на однокомнатные квартиры, за квартал их доля выросла с 28% до 36%. Также существенную долю спроса занимают двухкомнатные квартиры, но относительно предыдущего квартала их доля снизилась с 40% до 34%. Минимальным спросом по-прежнему пользуются многокомнатные лоты, за квартал показатель не изменился (5%).

Дисбаланс спроса и предложения выражен во всех категориях, кроме многокомнатных и двухкомнатных лотов. В категории студий, однокомнатных лотов сохраняется недостаток предложения, а по трёхкомнатным квартирам обратная ситуация: предложение превышает показатели спроса.

Во II квартале в сегменте бизнес-класса сохранился тренд с увеличением доли сделок по 100% оплате или рассрочке за счёт снижения числа сделок с ипотечным кредитованием. Доля сделок со 100% оплатой или рассрочкой за квартал увеличилась на 1,5% и составила 55,1%. Годом ранее доля сделок по 100% оплате и рассрочке находилась на уровне 43,4%.

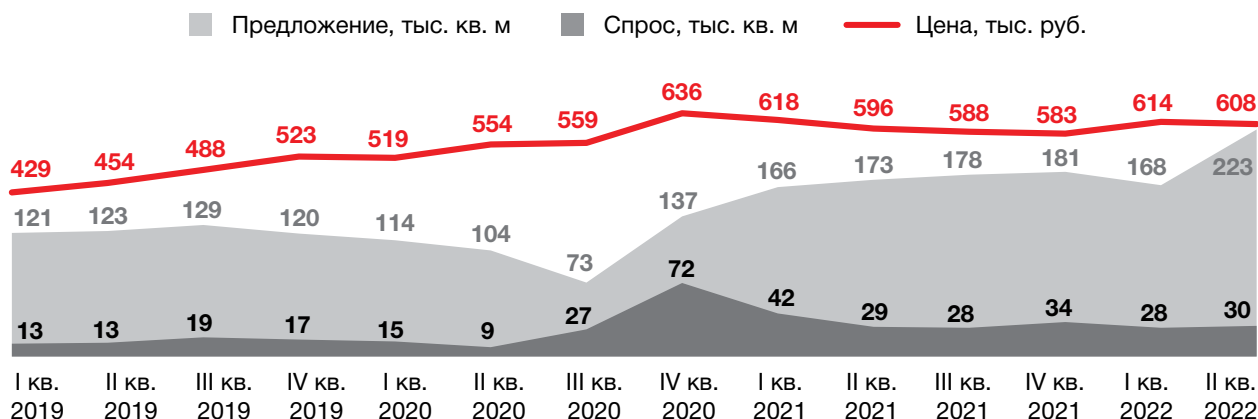
Доля сделок с привлечением ипотеки сократилась относительно предыдущего отчётного периода на 1,5% и составила 44,9%. Годом ранее доля сделок с привлечением ипотеки составляла 56,6%.

1.3 Квартир премиум-класса



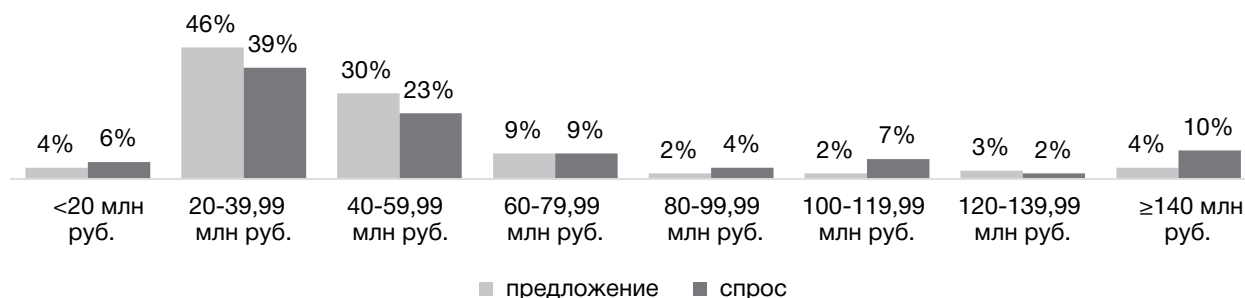
На первичном рынке премиального сегмента во II квартале 2022 года в реализации насчитывалось 27 жилых комплексов (71 корпус). Суммарный объём предложения составил 222,6 тыс. кв. м или 2,6 тыс. квартир. Сегмент занимает 10,4% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём предложения на первичном рынке Москвы в премиум-классе достиг рекордных значений с 2019 года. По итогам отчётного периода суммарный объём предложения составил 222,6 тыс. кв. м, что на 32,4% больше, чем в I квартале 2022 года и на 28,4% больше в годовой динамике. Средневзвешенная цена в премиум-классе по итогам II квартала 2022 года составила 608,0 тыс. руб./кв. м. Относительно предыдущего квартала показатель снизился на 0,9%, в годовом выражении средневзвешенная цена выросла на 2,0%.

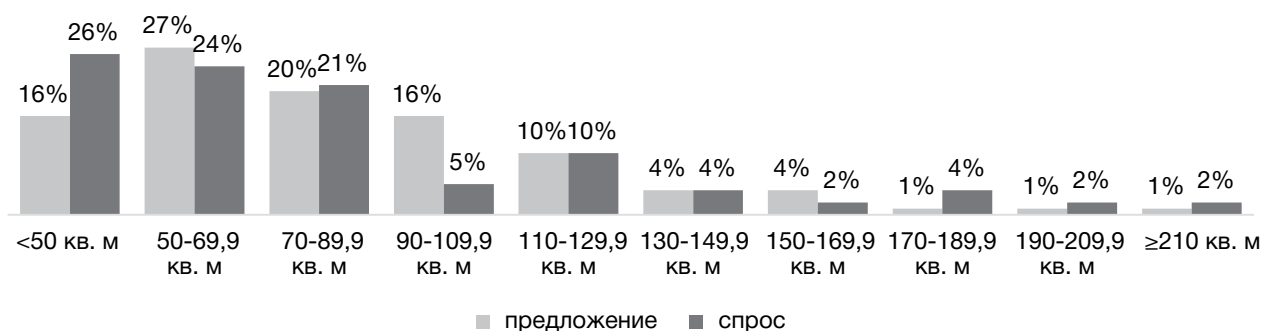
Структура по бюджетам



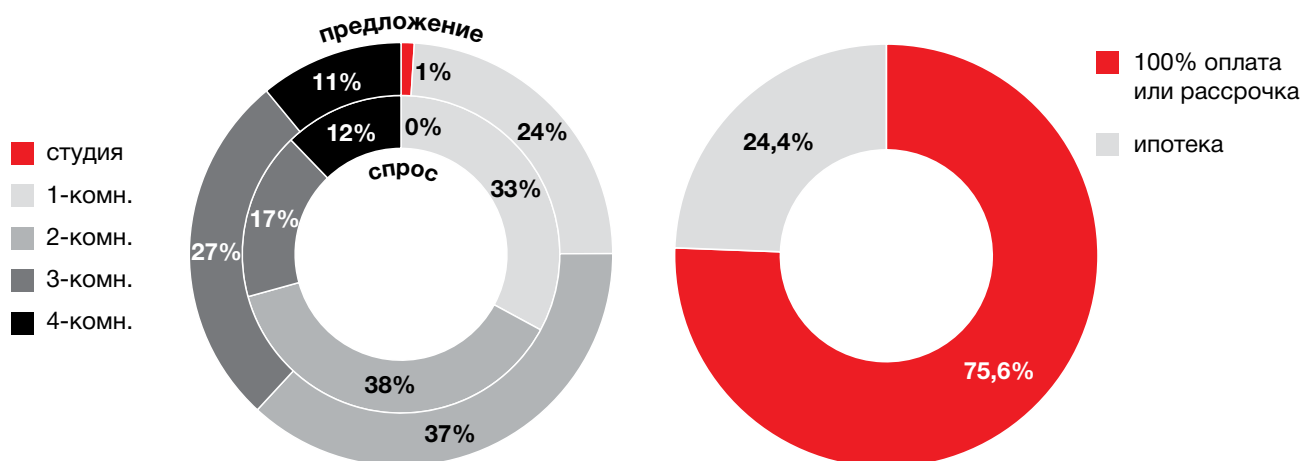
Спрос на квартиры в премиум-классе во II квартале 2022 года вырос относительно предыдущего отчётного периода на 7,1% и составил 30,1 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос увеличился на 2,9%.

Рост доли спроса отмечен в бюджетах покупки от 20 до 60 млн руб. – с 53% до 62%, причём это единственная категория, в которой доля предложения (76%) превышает долю спроса (62%). Также данная категория продемонстрировала максимальные показатели спроса. Кроме этого, за квартал произошло увеличение доли сделок с бюджетом покупки более 140 млн руб. с 6% до 10%. Однако доля предложения сохранилась на уровне предыдущего квартала – 4%.

Структура по площади лотов



Основной объём спроса в текущем квартале пришёлся на лоты площадью до 90 кв. м. За квартал показатель вырос с 56% до 71%. При этом наиболее популярными являлись квартиры площадью до 50 кв. м, где доля спроса (26%) существенно превышает долю предложения (16%). В структуре предложения преимущественный объём лотов представлен в диапазоне площадей от 50 до 70 кв. м, причём доля предложения (27%) превышает долю спроса (24%).



Дисбаланс в структуре спроса и предложения отмечается во всех типологиях, кроме двухкомнатных и многокомнатных квартир. Спрос превышает предложение в категории однокомнатных квартир (предложение – 24%, спрос – 33%). Обратная ситуация по трёхкомнатным лотам, где предложение превышает спрос (предложение 27%, спрос – 17%).

Во II квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса продолжила снижаться. За квартал доля ещё снизилась с 32,8% до 24,4%. Годом ранее показатель находился на уровне 40,8%.

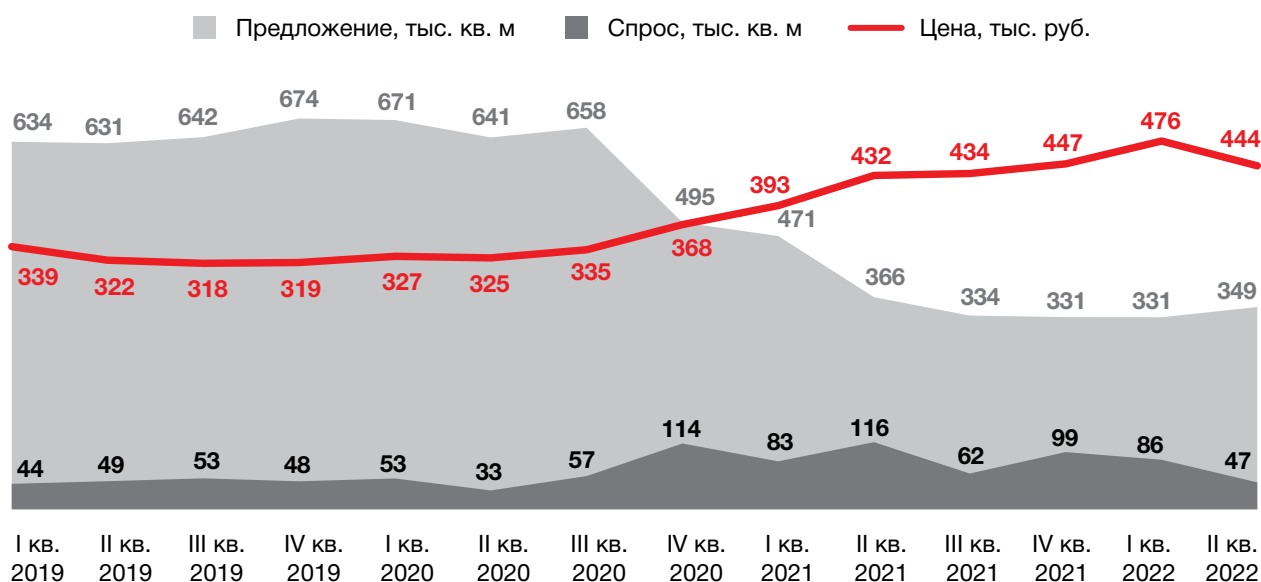
1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



На первичном рынке апартаментов (без элитного сегмента) по итогам II квартала 2022 года в реализации находилось 7,3 тыс. апартаментов суммарной площадью 348,7 тыс. кв. м. В экспозиции было представлено 117 жилых комплексов (182 корпуса). Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке составила 14,5%.

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

Динамика объёма предложения, спроса и цены

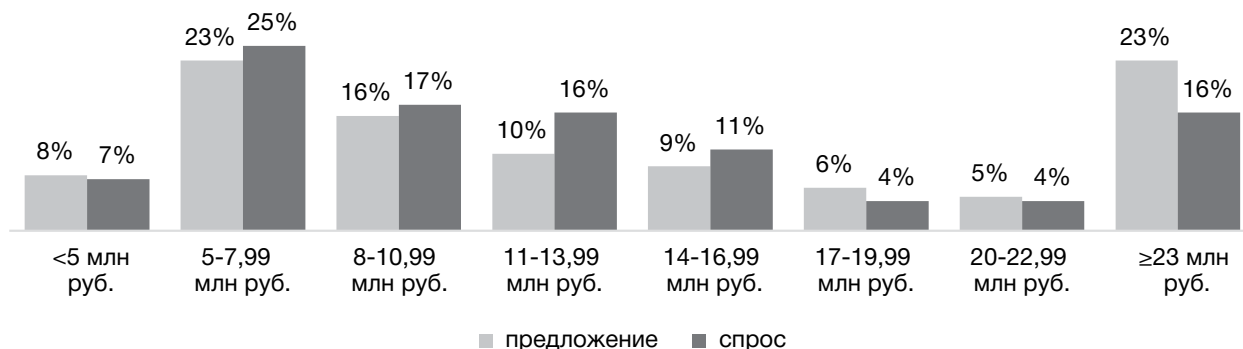


После продолжительного снижения объём предложения апартаментов начал восстанавливаться — за квартал он вырос на 5,3%, достигнув 348,7 тыс. кв. м. Однако объём предложения на 4,7% ниже, чем за аналогичный период прошлого года.

Рост объёма предложения в сегменте апартаментов обусловлен выходом на рынок новых проектов, преимущественно комфорт-класса. За счёт этого средневзвешенная цена предложения по сравнению с предыдущим кварталом снизилась на 6,8%. В годовом выражении средневзвешенная цена выросла на 2,8%.

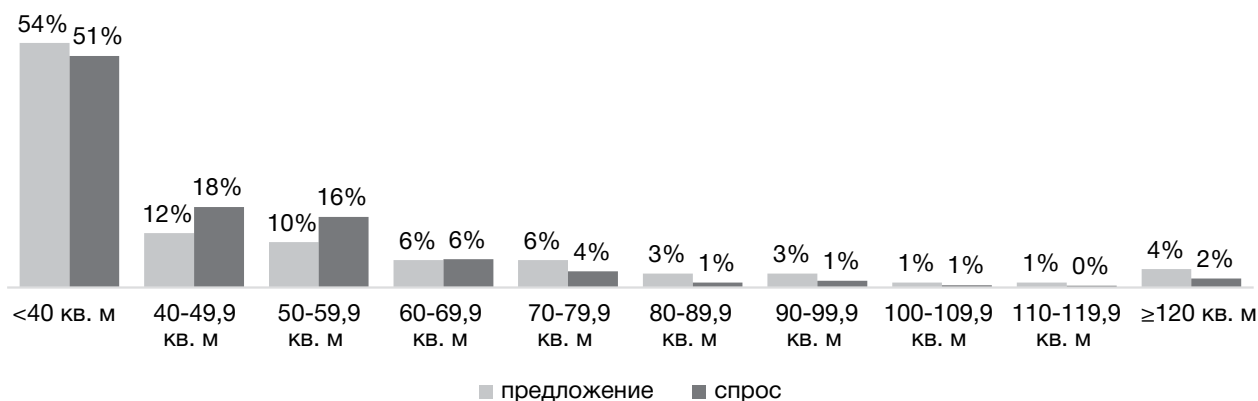
Объём реализованного спроса на апартаменты по итогам II квартала 2022 года составил 46,5 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года объём снизился на 45,6%, за год спрос упал на 59,8%.

Структура по бюджетам

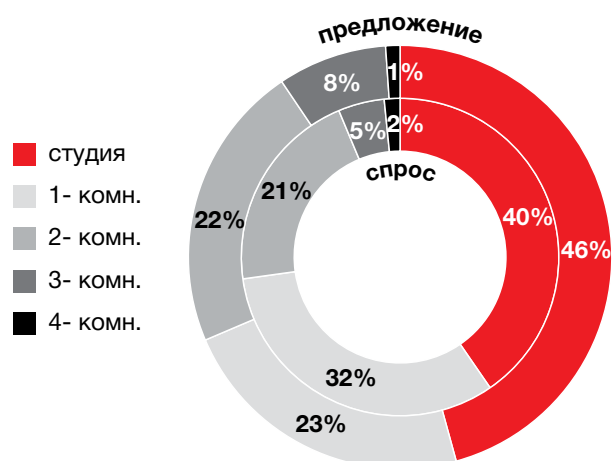


В сегменте апартаментов (без элитного сегмента) в структуре спроса по бюджету основная доля по-прежнему приходится на лоты стоимостью от 5 до 11 млн руб. (42%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом в общем объеме реализованного спроса выросла доля лотов стоимостью менее 5 млн руб. (с 3% до 7%). В структуре предложения наибольший объем лотов сосредоточен в диапазоне бюджетов от 5 до 8 млн руб. (23%) и более 23 млн руб. (23%).

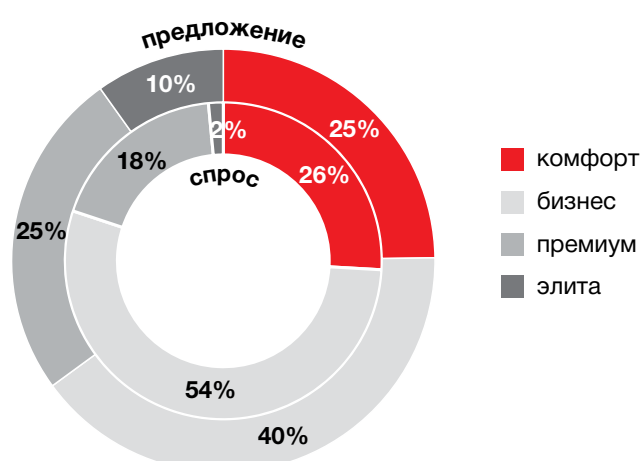
Структура по площади лотов



Основная доля в структуре спроса и предложения, как и в предыдущем квартале, приходится на апартаменты (без элитного сегмента) в диапазоне площадей до 40 кв. м. При этом доля таких лотов в предложении выросла с 51% до 54%. В структуре спроса доля таких лотов выросла за квартал с 48% до 51%. Также зафиксировано увеличение спроса на лоты площадью 50-60 кв. м (с 12% до 16%).



За анализируемый период и в структуре спроса, и в структуре предложения отмечено увеличение доли апартаментов студийного формата. В предложении их доля выросла за квартал с 42% до 46%, в спросе – с 37% до 40%. При этом доля предложения (46%) данной категории превышает долю спроса (40%). Спрос на однокомнатные апартаменты не изменился, в данной категории по-прежнему доля спроса существенно превышает долю предложения (спрос – 32%, предложение – 23%). В остальных категориях по-прежнему отмечается дисбаланс спроса и предложения (в пределах 1-3%).



В структуре спроса на апартаменты в разрезе классов отмечено увеличение доли бизнес-класса (с 52% до 54%) и премиум-класса (с 10% до 18%). При этом доля комфорт-класса в структуре спроса снизилась с 37% до 26%. Увеличение спроса на премиальные апартаменты говорит о стремлении покупателей высокобюджетного сегмента сохранить денежные средства на фоне колебаний рубля и вводимых ограничений на валютном рынке.

В структуре предложения апартаментов существенных изменений не зафиксировано. По-прежнему значительную долю предложения занимают лоты, позиционируемые в бизнес-классе (40%). Доли комфорт- и премиум-класса одинаковы – по 25% соответственно. Доля элитных апартаментов находится на уровне 10%.

Спрос и предложение относительно сбалансированы только в комфорт-классе, в остальных классах наблюдается существенный дисбаланс спроса и предложения.

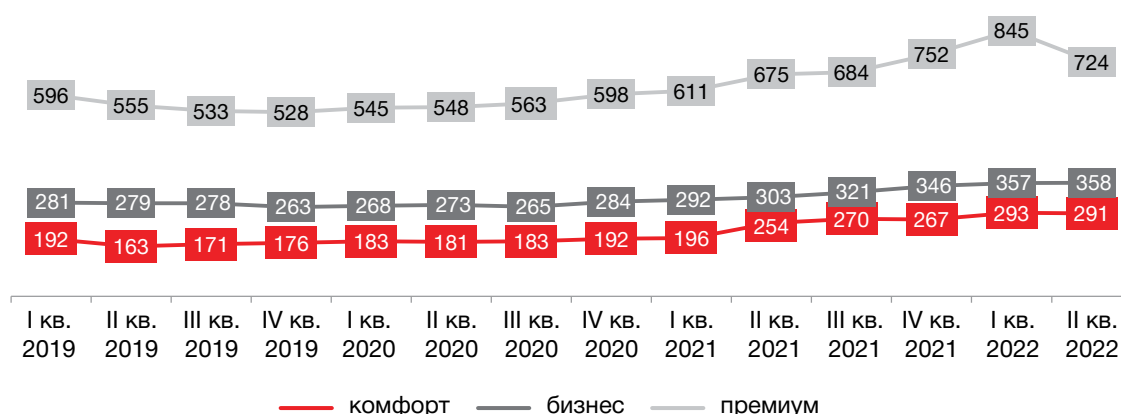
Динамика объема предложения апартаментов, тыс. кв. м



Объём предложения апартментов (без элитного сегмента) в текущем квартале увеличился во всех классах. Так, в сегменте апартментов комфорт-класса объём предложения вырос за квартал на 5,3% (до 94,9 тыс. кв. м), в сегменте апартментов бизнес-класса рост составил 4,3% (до 154,4 тыс. кв. м.), в сегменте премиальных апартментов объём увеличился на 6,9% (до 99,4 тыс. кв. м).

В годовом выражении объём предложения в комфорт- и бизнес-классе вырос на 13,2% и 7,3% соответственно, в премиальном сегменте, наоборот, снизился на 28%.

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



В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения за квартал практически не изменилась (+0,3%). В комфорт-классе отмечается незначительная ценовая коррекция (-0,8%). После ценового скачка в предыдущем квартале (на 12,2%), в сегменте апартментов премиум-класса цена снизилась на 14,3%, в том числе и за счёт выхода в реализацию нового объёма предложения.

В годовой динамике цена апартментов в комфорт-классе выросла на 14,7%, в бизнес-классе – на 18,3%, в премиум-классе – на 7,3%.



В анализируемом периоде отмечено существенное сокращение доли сделок с привлечением ипотечного кредитования и, соответственно, увеличение доли сделок по 100% оплате или рассрочке. По сравнению с предыдущим кварталом доля ипотечных сделок сократилась с 46,9% до 10,7%. Годом ранее доля сделок с ипотекой составляла 47,9%. Доля сделок со 100% оплатой или рассрочкой за квартал выросла с 53,1% до 89,3%. Годом ранее доля таких сделок составляла 52,1%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



Новое предложение II квартала 2022 года

Элит-класс апартаменты

- The Patricks
- «Ильинка 3/8»

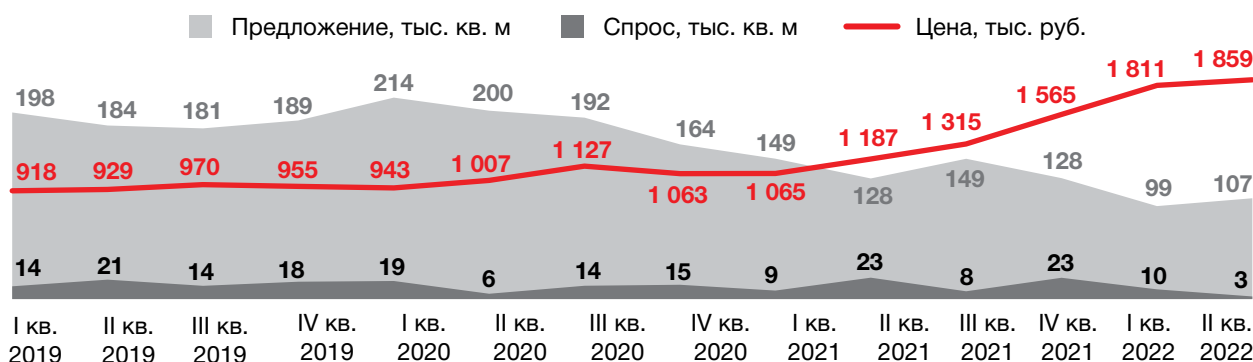
Во II квартале 2022 года на первичном рынке элитного сегмента также отмечено оживление. В реализацию поступило два новых комплекса, где в продаже представлены апартаменты. Также в продажу вышел корпус в ЖК Vesper Tverskaya (ранее Fairmont & Vesper Residences).

По итогам II квартала 2022 года на первичном рынке элитного сегмента в реализации находилось 106,9 тыс. кв. м или 667 лотов в 43 жилых комплексах. Доля предложения элитных новостроек в общем объеме предложения продолжила снижаться. За квартал их доля снизилась с 4,6% до 4,2%. В сегменте элитной недвижимости 64,6% от общего объема предложения составляют квартиры и 35,4% апартаменты. За квартал произошло снижение доли квартир в общем объеме предложения на 2,6% (в I квартале 2022 года – 67,2%). Доля апартаментов соответственно увеличилась (32,8% в I квартале 2022 года).

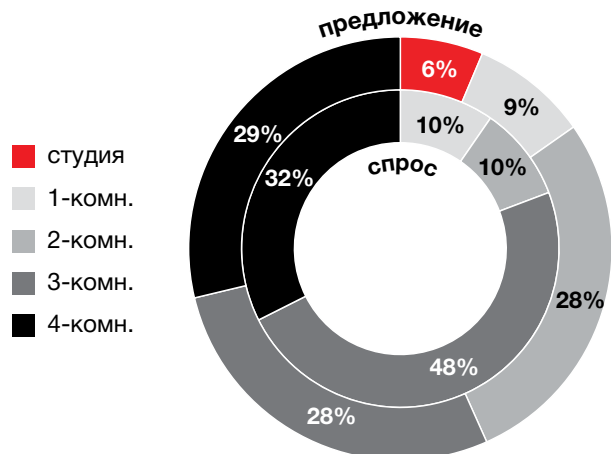
Объем первичного предложения в элитном сегменте впервые с III квартала 2021 года показал положительную динамику. Так, по итогам II квартала 2022 года объем предложения составил 106,9 тыс. кв. м, что на 8,4% больше, чем в I квартале 2022 года, и на 16,4% меньше в годовой динамике. Цены в элитном сегменте продолжили рост, но умеренными темпами. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 2,6% и составила 1,9 млн руб./кв. м. В годовой динамике цены выросли на 56,6%.

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

Динамика объема предложения, спроса и цены

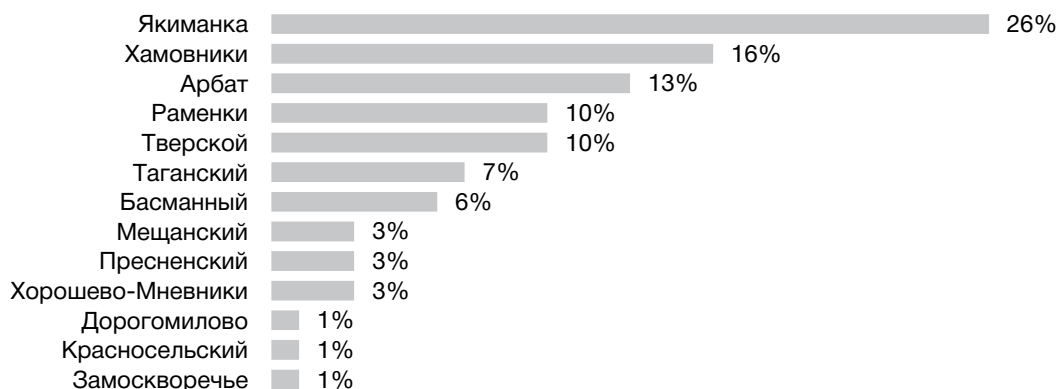


Объём спроса во II квартале 2022 года в элитном сегменте достиг минимальных значений. За прошедшие три месяца – 2,8 тыс. кв. м, что на 73,1% меньше, чем в I квартале 2022 года, и на 87,8% меньше в годовой динамике.



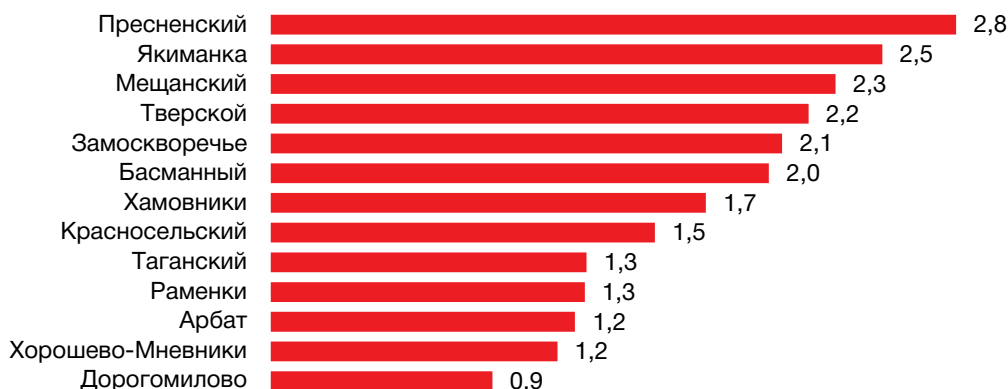
Основной спрос во II квартале пришёлся на трёхкомнатные лоты, причём доля спроса (48%) существенно превысила долю предложения (28%). Треть спроса пришлась на четырёхкомнатные лоты, в которых доля спроса (32%) также превысила долю предложения (29%). Минимальная доля спроса пришлась на однокомнатные лоты (спрос 10%, предложение 9%), двухкомнатные квартиры и апартаменты (спрос 10%, предложение 28%).

Структура предложения по районам



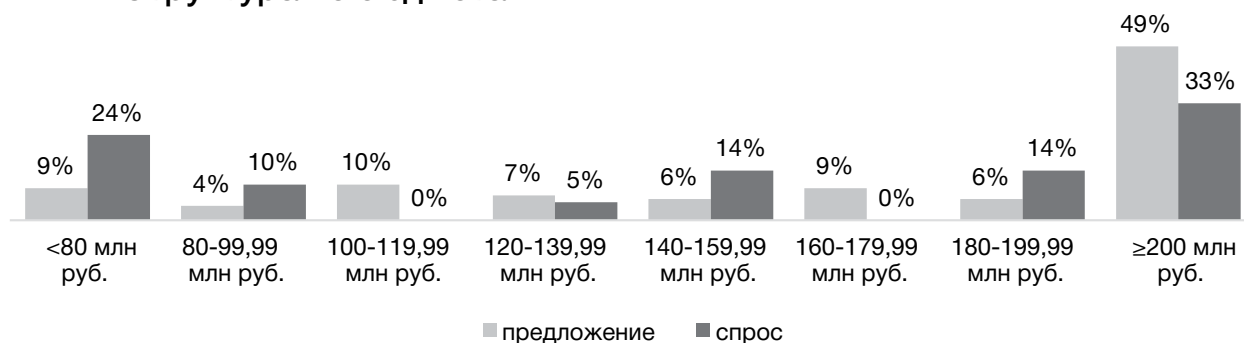
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) основной объём предложения представлен в районе Якиманка (26%). На втором месте район Хамовники, на него приходится 16% от общего объёма предложения. На третьем месте район Арбат с долей 13%.

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



Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 0,9 млн руб./кв. м (в районе Дорогомилово) до 2,8 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

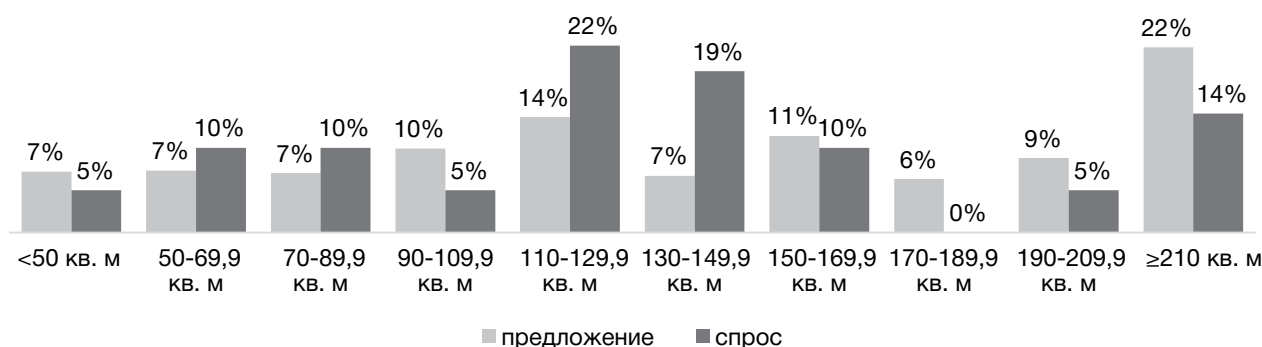
Структура по бюджетам



В сегменте элитной недвижимости дисбаланс спроса и предложения наблюдается почти во всех диапазонах бюджетов, кроме 120-140 млн руб. Основной объём спроса и предложения сосредоточен на лотах с бюджетом более 200 млн руб.: предложение – 49%, спрос – 33%. Заметную долю в спросе также занимают лоты в бюджете до 80 млн руб., где доля спроса (24%) существенно превышает долю предложения (9%).

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

Структура по площади лотов



В структуре спроса по площадям лидером продаж являлись лоты в диапазоне площадей от 110 до 130 кв. м (22% от общего количества сделок). При этом доля предложения (14%) в данной категории лотов значительно ниже доли спроса (22%). На втором месте в структуре спроса расположились лоты площадью от 130 до 150 кв. м. В указанной категории также отмечается нехватка предложения (спрос 19%, предложение 7%).



Рост сделок по 100% оплате или рассрочке в элитном сегменте продолжился. По итогам квартала доля составила 92,9% (ранее 84,0%). Годом ранее доля сделок по 100% оплате или рассрочке в элитном сегменте составляла 77,7%.

2 Новостройки Новой Москвы



Развитие территории Новой Москвы по-прежнему продолжается, она остаётся привлекательной по качественным характеристикам как для девелоперов, так и для покупателей. Осваиваются новые территории, проектируются новые жилые комплексы, ведётся строительство новых станций метро, а также различного рода объектов инфраструктуры. Основной объём предложения по-прежнему сконцентрирован в Новомосковском административном округе – 92,0% от общего количества лотов в реализации. На Троицкий административный округ приходится 8,0% от общего объёма предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



На первичном рынке Новой Москвы во II квартале 2022 года к реализации представлено 592,6 тыс. кв. м или 11,8 тыс. квартир и апартаментов. В сравнении с предыдущим отчётным периодом суммарная продаваемая площадь увеличилась на 2,0%, а в годовом измерении прирост составил 21,4%.

Новое предложение II квартала 2022года

Комфорт-класс квартиры

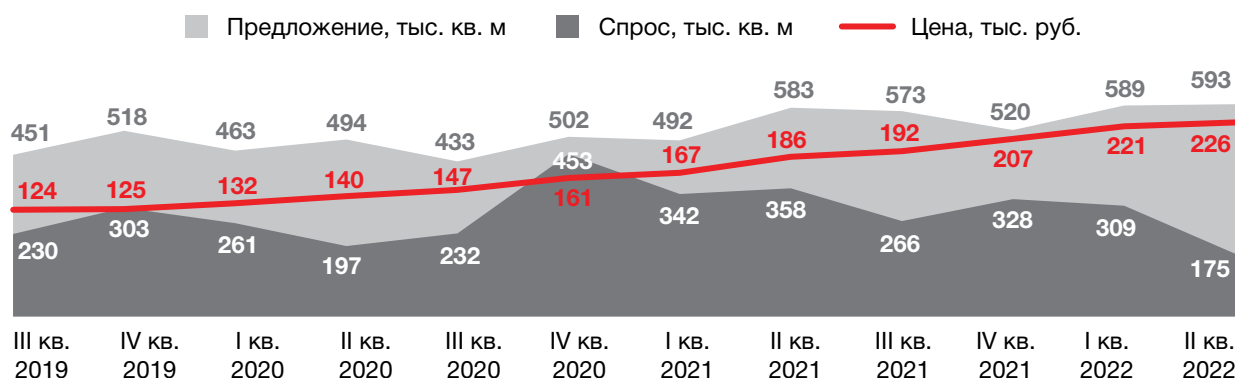
- «Новое Внуково» (корп. 5.2, 11, 12, 15, 16)
- «Мелиссад»
- «Прокшино» (корп. 5.2)
- «Цветочные поляны» (оч. 2, корп. 1, 2, 3, 6)

Бизнес-класс квартиры

- homecity (корп. 1)

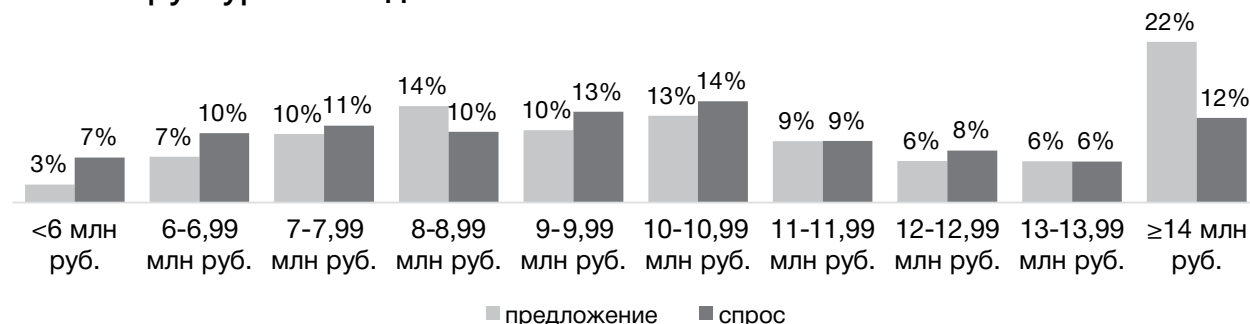
В сравнении с предыдущим кварталом, объём нового предложения в Новой Москве уменьшился на 44,5% и составил 79,1 тыс. кв. м. Во II квартале в реализацию вышел новый проект «Мелиссад», а также новые корпуса в уже реализуемых объектах, включая лоты только в формате квартир.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



За прошедший период произошло незначительное увеличение суммарного объёма первичного предложения на территории Новой Москвы – на 0,6%, что составило 592,6 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2022 года спрос снизился на 43% и составил 175,1 тыс. кв. м. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года спрос сократился на 51%. Во II квартале средневзвешенная цена предложения выросла ещё на 2,0% и достигла нового порога – 225,7 тыс. руб./кв. м. В годовом измерении прирост составил 21,4%.

Структура по бюджетам



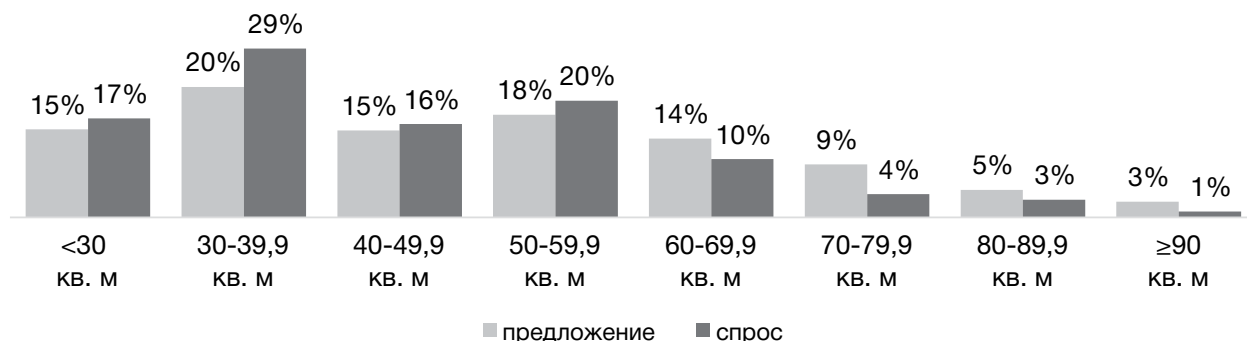
В связи с плавным повышением цен за прошедший отчётный период структура предложения по бюджету незначительно поменялась в большую сторону. В предложении осталось минимальное количество лотов до 6 млн руб. – всего 3% от общего объёма.

Доля лотов стоимостью более 13 млн руб. в сравнении с предыдущим кварталом выросла на 1% и составила 28% от общего объёма.

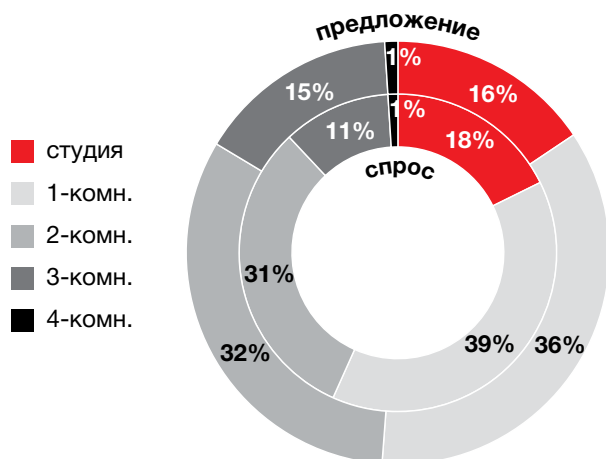
Как и прежде, структура по бюджетам спроса и предложения не сбалансирована практически во всех диапазонах. Максимальный дисбаланс между спросом и предложением замечен в диапазоне

бюджетов от 14 млн руб.: предложение превышает спрос на 10%. Также в диапазонах до 7 млн руб. отмечается дисбаланс, где спрос (17%) превышает предложение (10%).

Структура по площади лотов

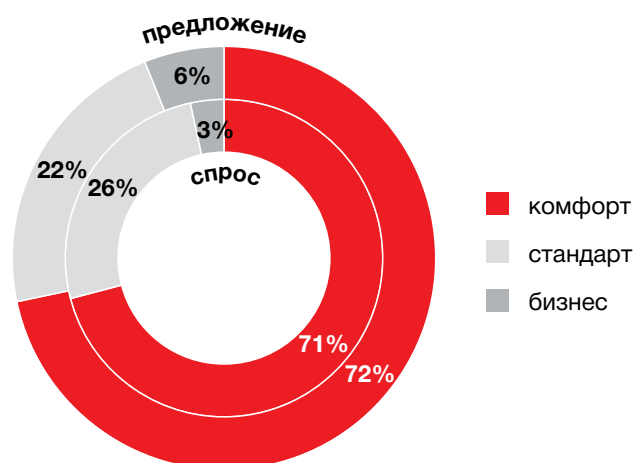


Структура спроса и предложения по площади также не сбалансирована практически по всем диапазонам. Максимальный дисбаланс замечен в категории лотов до 40 кв. м: спрос превышает предложение на 11% (в I квартале данный показатель был на том же уровне). Как и в предыдущем отчётном периоде, в диапазоне площадей от 60 до 80 кв. м доля предложения превышает долю спроса на 9%. В остальных диапазонах площадей отмечается незначительный дисбаланс спроса и предложения ($\pm 1-3\%$).



В структуре спроса и предложения по комнатности наибольший дисбаланс отмечается в трёхкомнатных лотах, где доля предложения превышает долю спроса на 4%. Также дисбаланс отмечен по однокомнатным лотам, в которых доля спроса превышает долю предложения (39% и 36% соответственно).

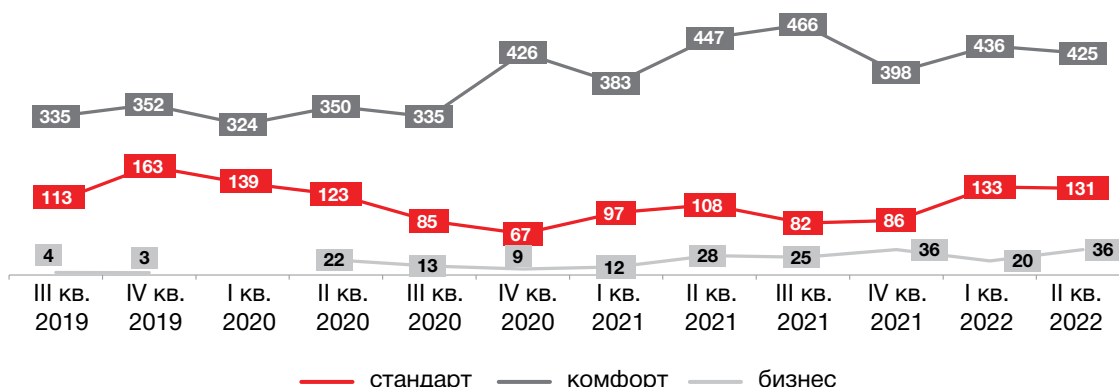
В остальных типологиях по комнатности доли спроса и предложения практически сбалансированы ($\pm 1-3\%$).



В структуре спроса и предложения по классам по-прежнему преобладает комфорт-класс, где реализуется 72% лотов от общего объёма предложения. По итогам II квартала доля спроса в комфорт-классе увеличилась на 9% и составила 71%, практически сравнявшись с предложением. В стандарт-классе реализуется 22% от общего объёма предложения, спрос в данном сегменте превышает предложение на 4%. В объектах бизнес-класса предложение незначительно превышает спрос (6% и 3% соответственно).

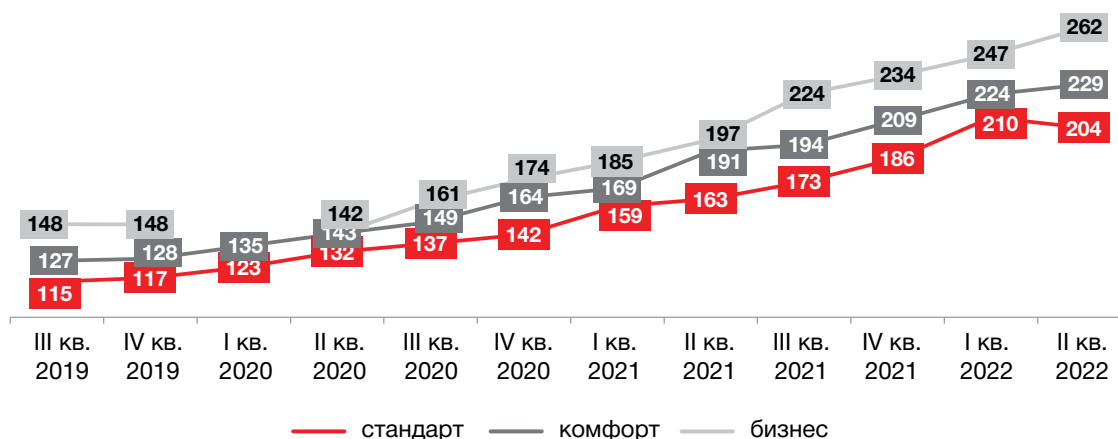
По итогам II квартала 2022 года в сравнении с предыдущим кварталом в структуре предложения по классам доля в комфорт-классе сократилась на 2% и составила 72%, в стандарт-классе с 23% до 22%, а в бизнес-классе, наоборот, увеличилась с 3% до 6%. В структуре спроса снизилась доля в стандарт-классе с 32% до 26%, а также в бизнес-классе – с 6% до 3%.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

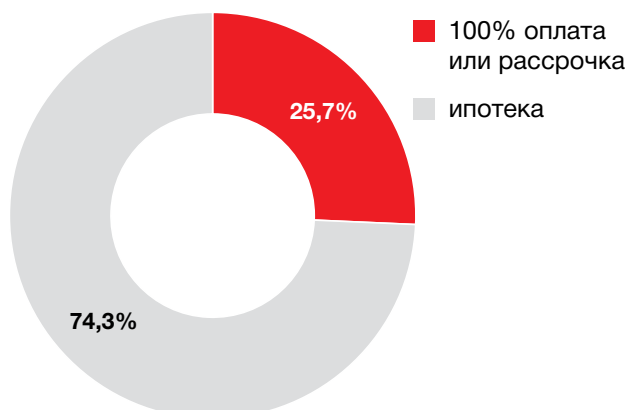


По итогам II квартала 2022 года наибольший рост объёма предложения замечен в бизнес-классе: в сравнении с предыдущим периодом объём увеличился на 80,7% (+30,3% за год) и составил 36,2 тыс. кв. м. В проектах комфорт-класса продаваемая площадь за квартал уменьшилась на 2,4% и на 4,9% в годовом измерении. В жилых комплексах, позиционируемых в стандарт-классе, за три прошедших месяца объём предложения уменьшился на 1,5%, однако в годовом выражении прирост составил 21,5%.

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



Во II квартале 2022 года показатель средневзвешенной цены квадратного метра идёт на повышение в бизнес- и комфорт-классе. В стандарт-классе зафиксировано снижение цены на 2,8%. В годовом измерении прирост в стандарт-классе составил 25,3%. В бизнес-классе зафиксировано максимальное повышение средней цены: в сравнении с предыдущим кварталом прирост составил 6,3%, в годовом измерении - 33,0%. В комфорт-классе средневзвешенная цена за квартал выросла на 2,5% и составила 229,2 тыс. руб./кв. м. (+20,2% за год).



Во II квартале 2022 доля сделок с привлечением ипотечного кредитования относительно предыдущего отчётного периода увеличилась с 65,2% до 74,3%. В аналогичном периоде 2021 года данный показатель составлял 64,0%.

Лоты, приобретённые по 100% оплате или рассрочке, составляют 25,7% от общего объёма сделок. Относительно предыдущего периода, за квартал данный показатель упал на 9,1%, в годовой динамике на 10,3%.

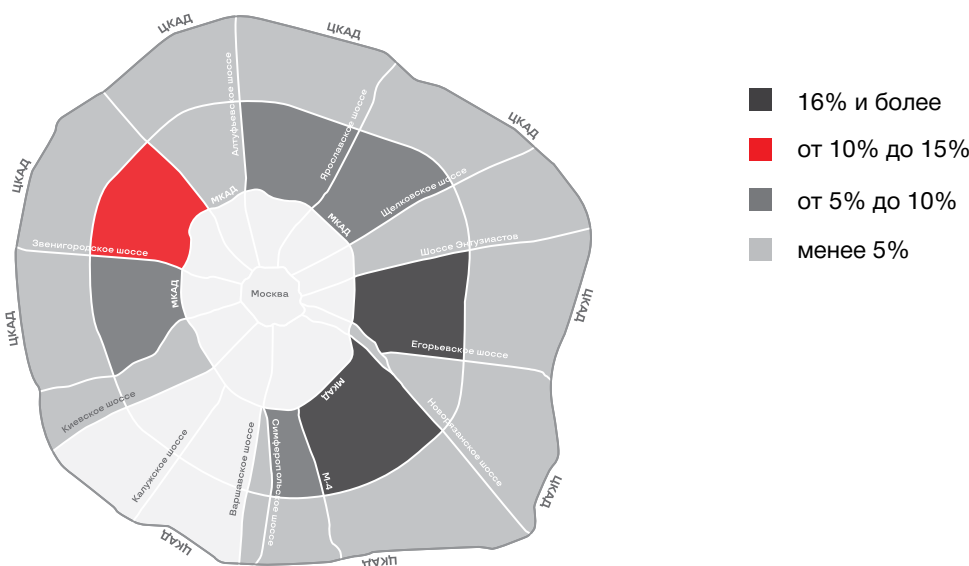


3 Новостройки Московской области

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.

Во II квартале 2022 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 154 проектах – 33,5 тыс. лотов суммарной площадью 1,6 млн кв. м. За квартал объём предложения в Московской области увеличился на 3,3 тыс. лотов. 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 41,7% от всего объёма предложения. Северо-западное направление ближнего радиуса Подмосковья сохраняет третье место по объёму предложения (14,3%). Значительную долю занимают также северное (9,9%) и западное (7,9%) направления ближнего радиуса Подмосковья.

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



Новое предложение II квартала 2022 года

Комфорт-класс квартиры

- «Бутово Парк 2» (корп. 9-10.1, 9-10.2, 9-10.3, 9-10.4, 9-10.6)
- «Две Столицы» (корп. 18.1)
- «Инновация» (корп. 4)
- «Мишино» (корп. 7-10)
- «Одинцово-1» (корп. 1-17, 1-23)
- «Прибрежный парк» (корп. 6.1, 6.2)
- «Радость»

Комфорт-класс квартиры

- «Светлый мир БиоПолис» (корп. 6)
- «Серебро» (корп. 1, 2)
- «Скрылья» (корп. 7)
- «Эко Видное 2.0» (корп.6)
- «Южная Битца» (корп. 7)

Комфорт-класс апартаменты

- «Апартаменты на Ковровом»

Стандарт-класс квартиры

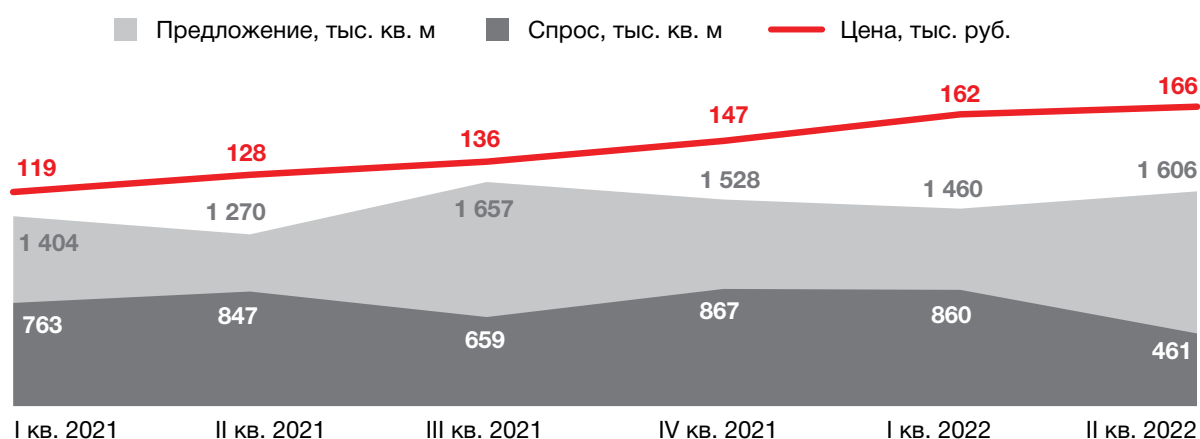
- «Императорские Мытищи» (корп. 2)
- «Орджоникидзе 2Б (Королев)» (корп. 2)
- «Первый Зеленоградский» (корп. 2/1)

Стандарт-класс квартиры

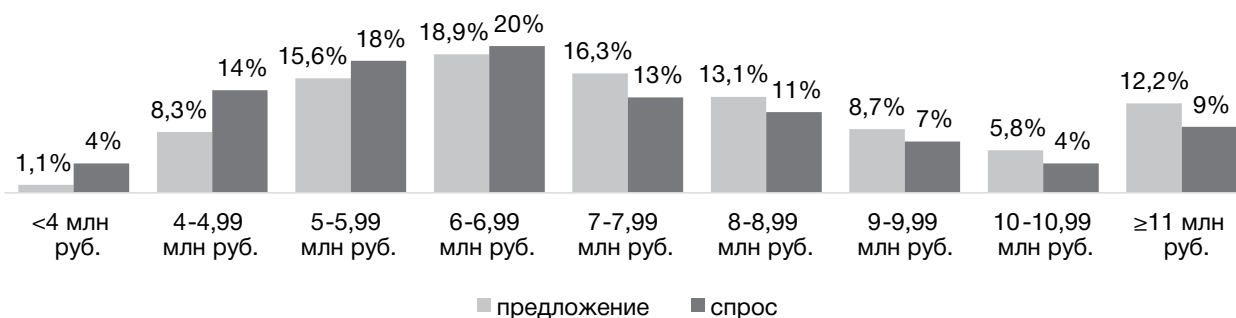
- «Пехра» (корп. 10.1)
- «Пригород Лесное» (корп. 7.1, 7.2, 10.1, 10.2)
- «Столичный» (корп. 23)

Объём нового предложения во II квартале 2022 года составил 178,2 тыс. кв. м, что на 18% больше, чем в предыдущем квартале. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (62% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 38%. Новое предложение на 99% представлено в формате квартир, 1% от объёма составили апартаменты.

За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области увеличился на 10% и достиг 1,6 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель выше на 26,4%. На фоне геополитических событий и текущей экономической ситуации спрос уменьшился на 45,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. По сравнению с предыдущим кварталом снижение активности покупателей составило 46,4%. Однако необходимо принимать во внимание высокую базу предыдущего квартала, когда наблюдался ажиотажный спрос на жилую недвижимость в области с целью сохранения рублевых сбережений.

Динамика объёма предложения, спроса и цены

Рост цен во II квартале 2022 года на первичном рынке внутри ЦКАД замедлился до 2,7%, средневзвешенная цена предложения достигла 166,2 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 29,5%.

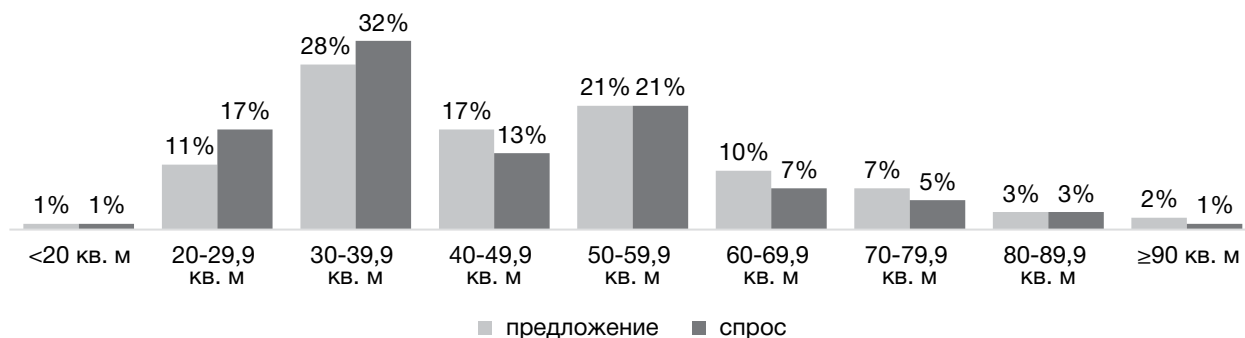
Структура по бюджетам

В структуре спроса и предложения в диапазоне бюджетов до 7 млн рублей спрос превышает предложение (56% и 43,9% соответственно). Доля предложения лотов стоимостью более 7 млн рублей,

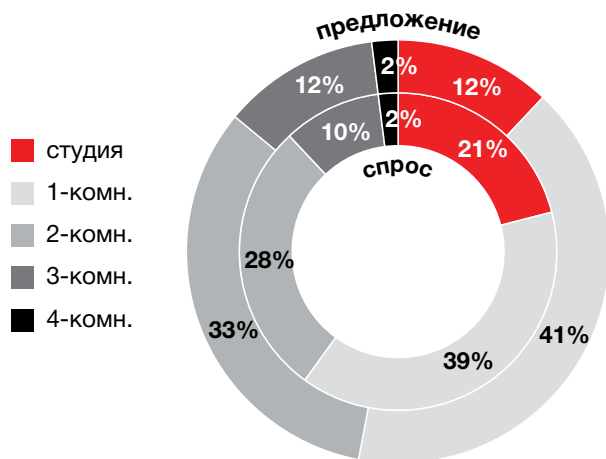


наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (56,1% и 44% соответственно). При этом за счёт вымывания наиболее бюджетных вариантов, граница, где спрос превышает предложение, смещается в сторону увеличения бюджета (в прошлом квартале такой границей была стоимость в 6 млн рублей).

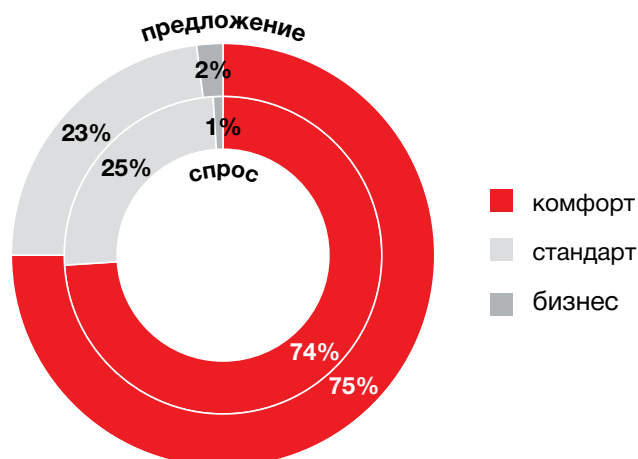
Структура по площади лотов



В структуре по площади 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. При этом промежуточные метражи пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. В соотношении спроса и предложения по-прежнему заметно смещение доли спроса в сторону более компактных площадей: так, лоты площадью до 40 кв. м составляют 50% в структуре спроса и 40% в структуре предложения.

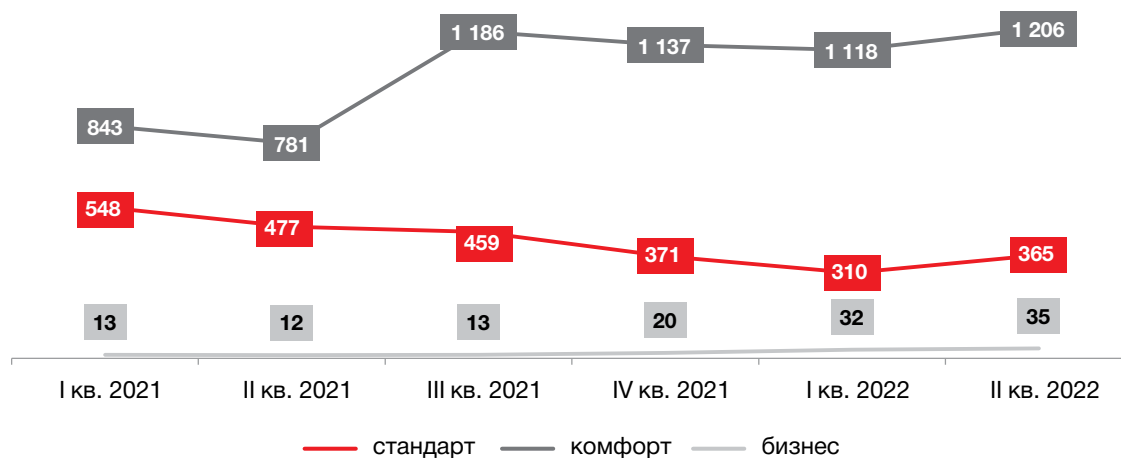


В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир во II квартале 2022 года по-прежнему спрос превышает предложение в категории малогабаритных квартир (студий) – 21% и 12% соответственно. Частично эта нехватка компенсируется за счёт небольших однокомнатных лотов. Суммарно же студии и однокомнатные лоты занимают 60% в структуре спроса и 53% в структуре предложения. В результате сохраняется небольшой дисбаланс по доле спроса и предложения во всех остальных категориях, за исключением многокомнатных лотов.



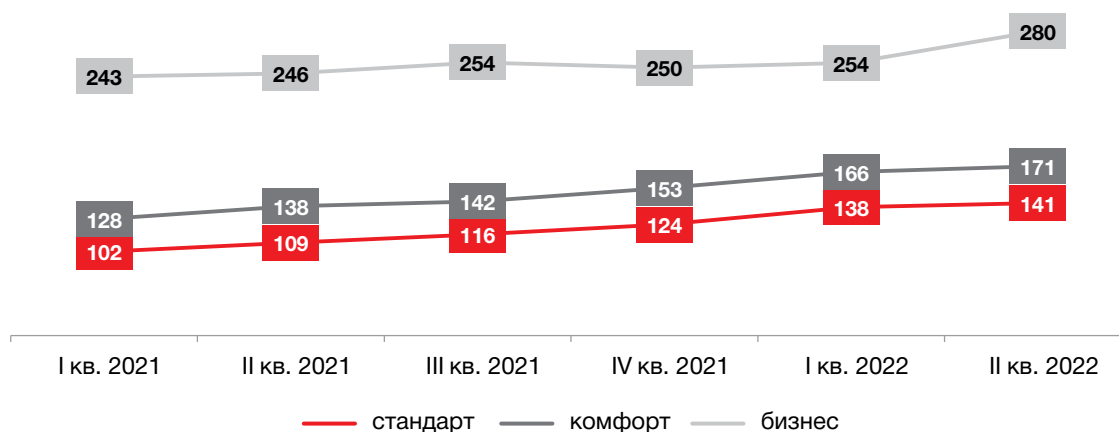
Во II квартале 2022 года структура спроса по классам была практически идентична структуре предложения. Основная доля приходится на комфорт-класс – 74% в спросе, 75% в предложении. Стандарт-класс составляет 25% в структуре спроса и 23% в структуре предложения. В бизнес-классе доля предложения (2%) превышает долю в спросе (1%).

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м



За счёт выхода значительного объёма нового предложения стандарт-класса, а также за счёт снижения доли стандарт-класса в структуре спроса, объём предложения стандарт-класса увеличился за квартал на 18% и практически восстановился до уровня IV квартала прошлого года, составив 365 тыс. кв. м. Предложение комфорт-класса увеличилось до 1,2 млн кв. м (на 8% больше, чем в предыдущем квартале). Предложение бизнес-класса увеличилось за квартал на 12% и составляет 35 тыс. кв. м.

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

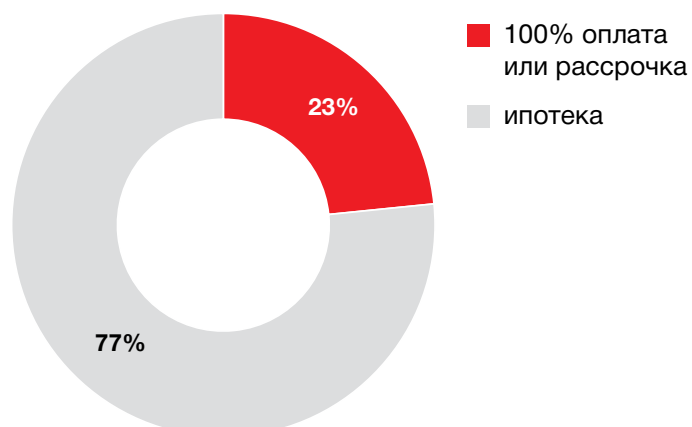


В динамике средневзвешенной цены основной прирост отмечен в бизнес-классе (+10% за квартал, текущее значение – 280 тыс. руб./кв. м). В данном классе по сравнению с проектами комфорт- и стандарт-класса наиболее высока доля импортных материалов (отделка МОПов, лифтовое оборудование, комплектующие), что и отразилось на росте цен на фоне возникших сложностей с поставками и ростом инфляции.

Средневзвешенная цена предложения в комфорт-классе и стандарт-классе показала более скромный прирост: 3% и 2% соответственно, текущие значения – 170,8 и 140,9 тыс. руб./кв. м.

В годовом выражении цена предложения в стандарт-классе увеличилась на 29,3%, в комфорт-классе – на 23,3%, а в бизнес-классе прирост цены составил 13,8%.



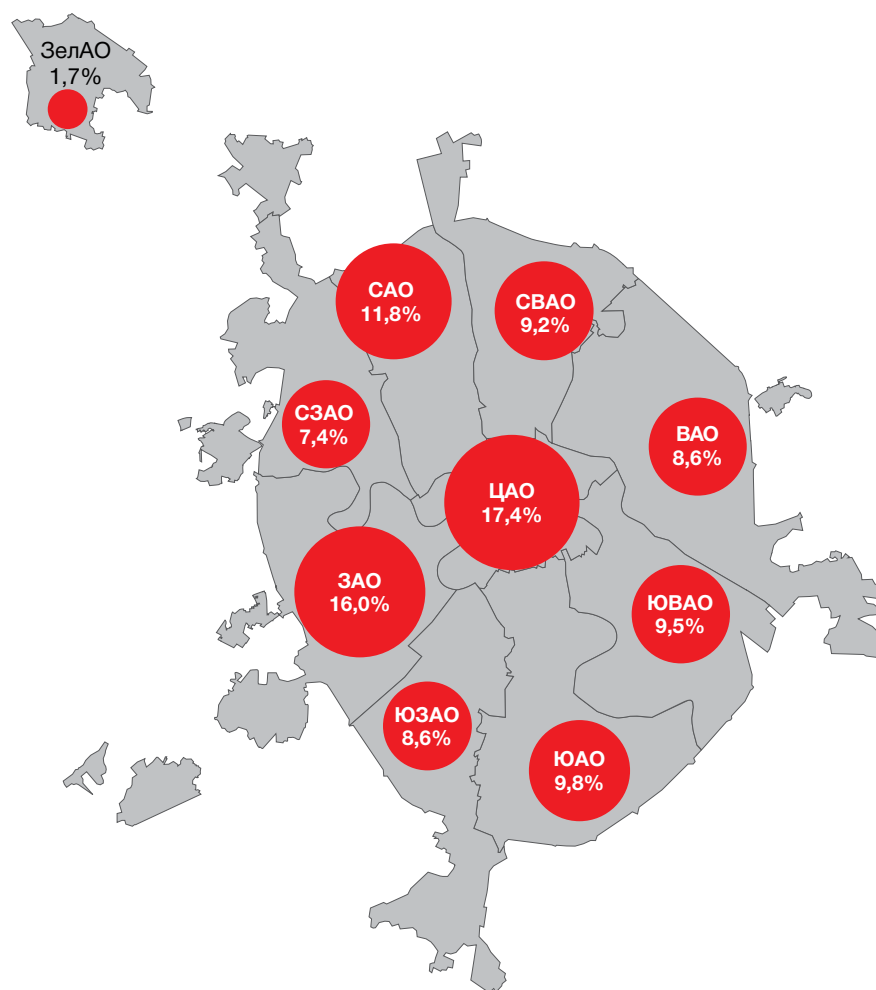


Спрос на рынке недвижимости стимулируют привлекательные программы субсидированной ипотеки со сниженной ставкой. За счёт этого доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области выросла во II квартале 2022 года до рекордных 77% (в предыдущем квартале она составляла 69%).

4 Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах*

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах во II квартале 2022 года насчитывается 28,8 тыс. квартир и апартаментов, что на 6,4% меньше, чем в предыдущем квартале. В сложившейся геополитической и макроэкономической обстановке часть собственников предпочли снять с продажи свои объекты. При этом с появлением признаков стабилизации, в конце квартала объём предложения начал постепенно расти. Средневзвешенная цена предложения составляет 495,2 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель в целом по городу уменьшился на 5,2%, однако основная коррекция цены произошла преимущественно за счёт высокобюджетного предложения в ЦАО (-14,4% за квартал) и ЗАО (-2,8% за квартал). В этих округах наиболее высокий процент собственников оценивает стоимость своих объектов, привязываясь к сумме в долларах или евро. За счёт существенного укрепления курса рубля стоимость таких лотов скорректировалась. В большинстве же округов цены, наоборот, показали прирост.

Общая структура предложения по округам

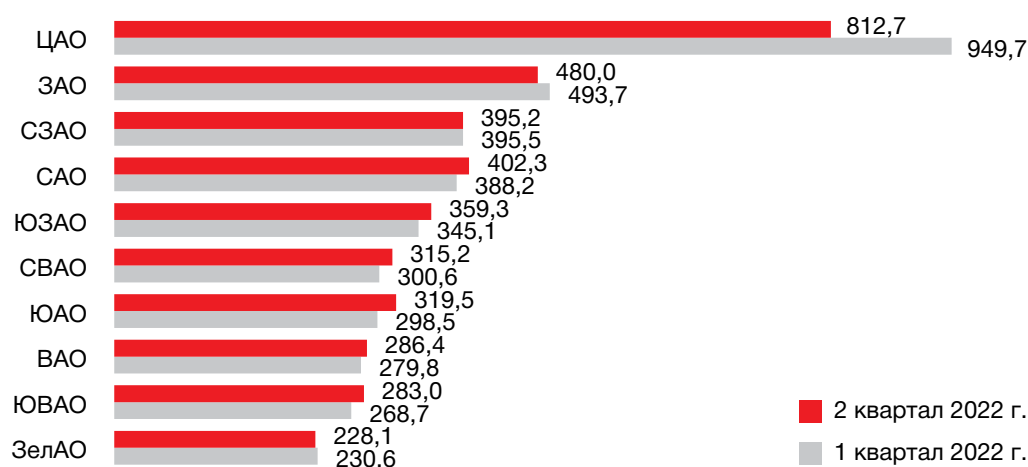


В округах, где средневзвешенная цена предложения скорректировалась, представлено максимальное количество объектов: на ЦАО приходится 17,4% от общего количества лотов, на ЗАО – 16%. На третьем месте по объёму предложения – САО с долей 11,8%. Так же, как и на первичном рынке, наименьшее число объектов представлено в ЗелАО (1,7%).

* – Здесь и далее рассмотрена выборка квартир и апартаментов.

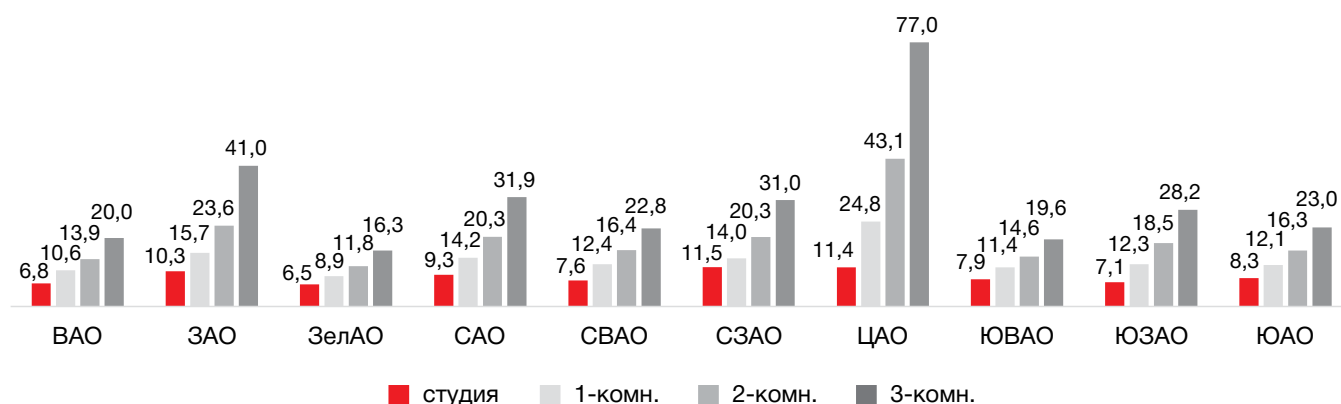


Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



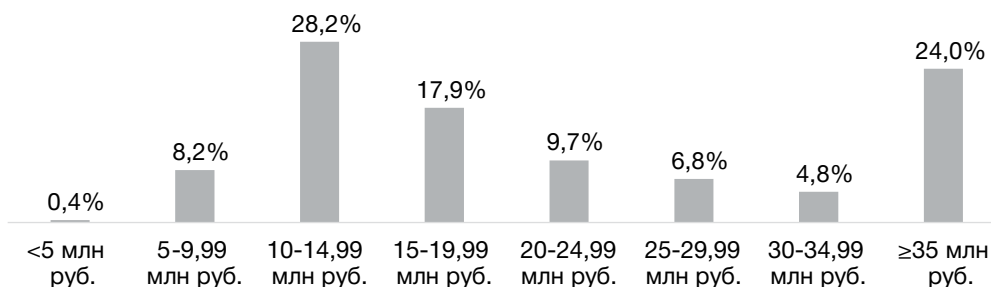
Как уже отмечено, в большинстве округов по итогам квартала наблюдался прирост средневзвешенной цены предложения. Максимальный прирост цены отмечен в Южном округе (+7%). Положительная ценовая динамика наблюдается также в ЮВАО (+5,3%), СВАО (+4,9%), ЮЗАО (+4,1%), САО (+3,6%) и в ВАО (+2,4%). Изменение средневзвешенной цены предложения в СЗАО и ЗелАО по итогам квартала находится в пределах погрешности.

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



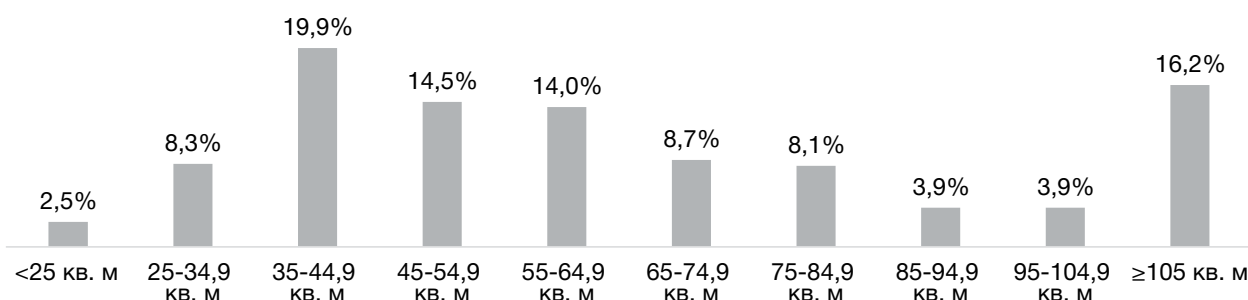
Средний бюджет студий на вторичном рынке Москвы в старых границах увеличился за квартал с 7,7 до 8,85 млн руб., однокомнатных – с 13,1 до 13,7 млн руб., двухкомнатных – с 20,7 до 21,5 млн руб., трёхкомнатных – с 37,8 до 37,9 млн руб. Больше всего подорожали студии (+14,9% за квартал), как наиболее доступный вариант покупки.

Структура предложения по бюджетам



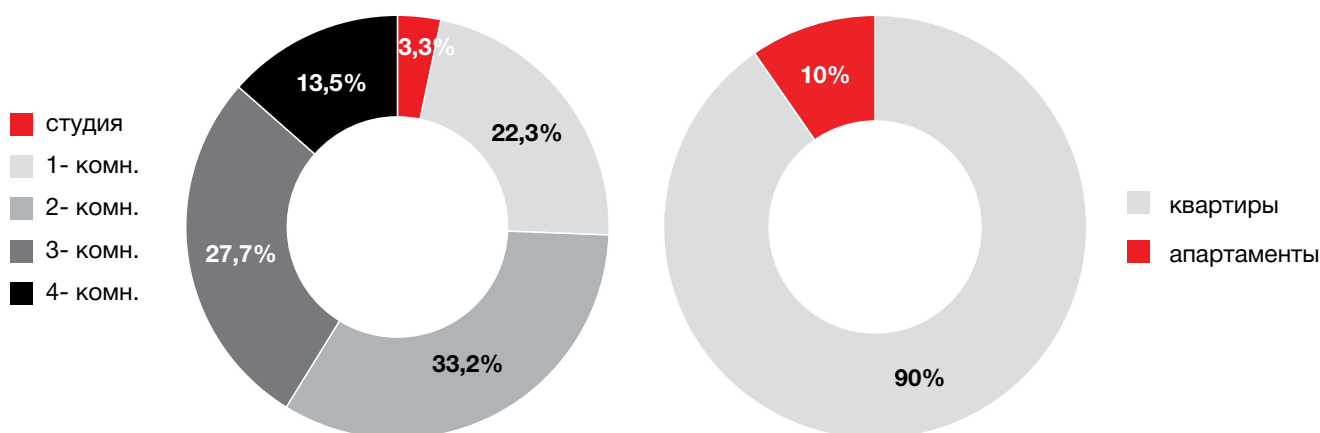
В структуре предложения основную часть составляют объекты стоимостью от 10 до 15 млн руб., на них приходится 28,2%. При этом второе место занимают квартиры и апартаменты дороже 35 млн руб. (24%). Доля предложения стоимостью до 10 млн руб. за квартал уменьшилась с 10,1% до 8,6% от общего количества. По сравнению с предыдущим кварталом за счёт роста цен и вымывания наиболее бюджетных лотов структура предложения по бюджету чуть сдвинулась в сторону увеличения стоимости.

Структура предложения по площади лотов



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 существенную долю занимают лоты площадью от 35 до 65 кв. м, на них приходится 48,4%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади практически не изменилась.

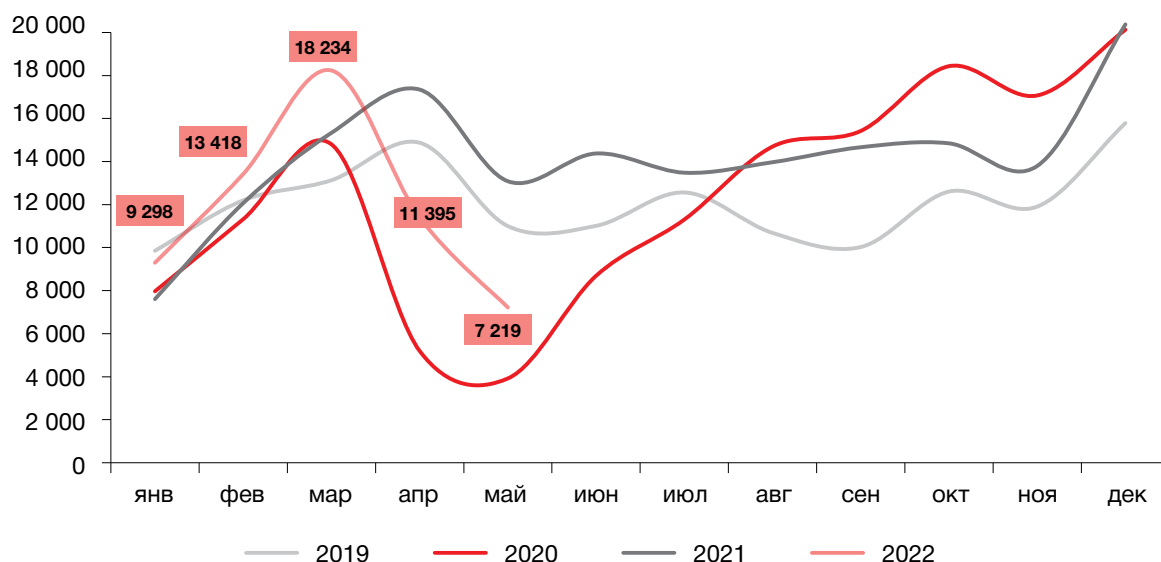




Также как и в предыдущем квартале, основную часть предложения на вторичном рынке составляют двухкомнатные (33,2%) и трёхкомнатные (27,7%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 22,3%, на студии – 3,3%. Доля четырёхкомнатных лотов составляет 13,5%. По сравнению с предыдущим кварталом чуть увеличилась доля однокомнатных лотов (с 20,8% до 22,3%) за счёт уменьшения доли трёхкомнатных (с 28,9% до 27,7%) и студий (с 3,7% до 3,3%).

Вторичный рынок пополняется предложением в сданных новостройках, в том числе и апартаментами. На текущий момент доля апартаментов на вторичном рынке Москвы составляет 10% от общего числа объектов в экспозиции. Кроме проектов новостроек активно развивается рынок редевелопмента административных зданий под апартаменты и это предложение также впоследствии переходит на вторичный рынок.

Динамика сделок на вторичном рынке жилья Москвы, по данным Росреестра*



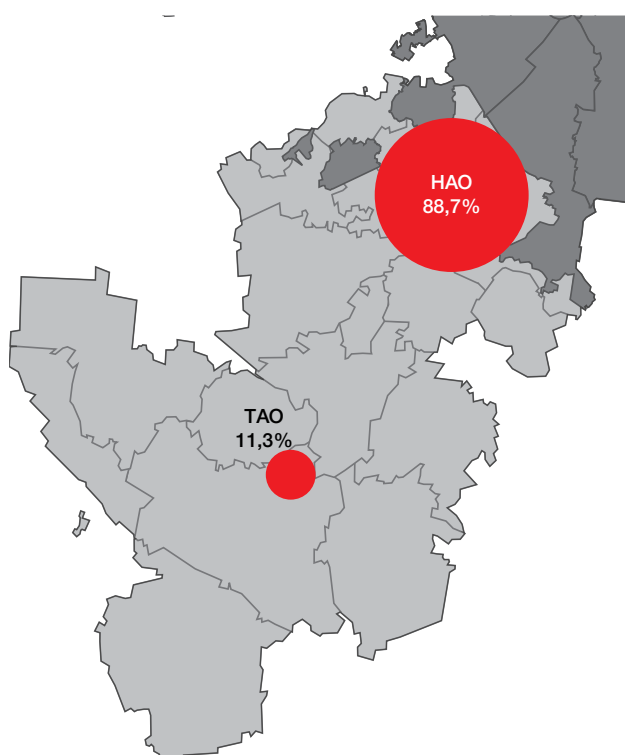
По итогам первых пяти месяцев на вторичном рынке Москвы было зарегистрировано 59 564 переходов прав на основании договоров купли-продажи (мены) жилья, это на 9% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом в первом квартале спрос превосходил прошлогодние показатели, а во втором квартале наблюдалось заметное охлаждение на фоне высоких ипотечных ставок.

* – Зарегистрировано прав на жилую недвижимость по договорам купли/продажи и мены.

5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы

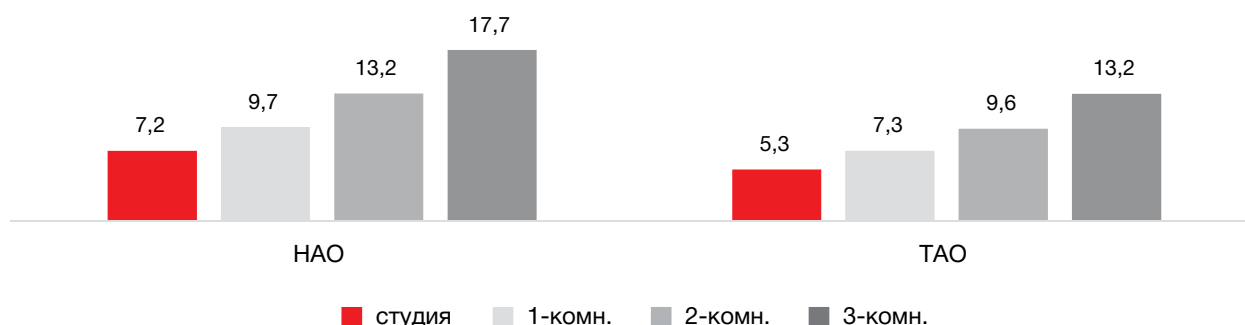
Вторичный рынок Новой Москвы насчитывает 4,1 тыс. объектов (квартир и апартаментов). За квартал рынок пополнился почти на 1,2 тыс. объектов. Средневзвешенная цена предложения во II квартале 2022 года составляет 228,9 тыс. руб./кв. м. (прирост 1,2% за квартал). Вторичный рынок Новой Москвы преимущественно состоит из квартир в сданных жилых комплексах, активно возводимых на новых территориях Москвы, поэтому предложение продолжает активно расти.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



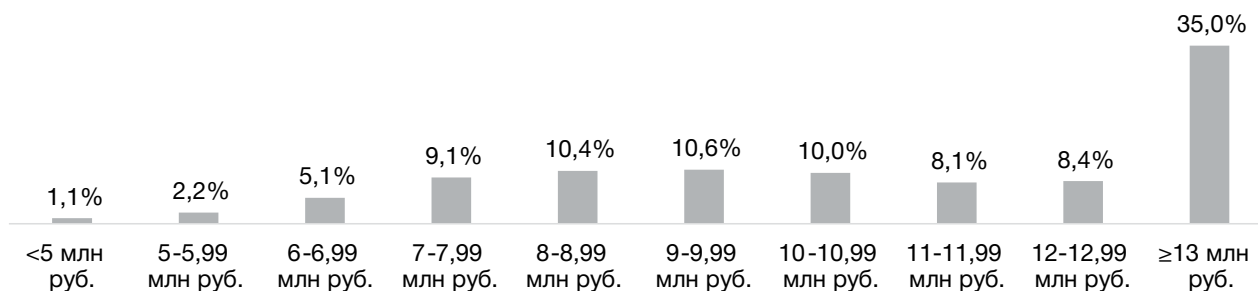
Основная часть предложения сосредоточена в Новомосковском административном округе (88,7%). На Троицкий административный округ приходится 11,3%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 236,5 тыс. руб./кв. м (+1,2% за квартал), в ТАО — 169,1 тыс. руб./кв. м (-1% за квартал).

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



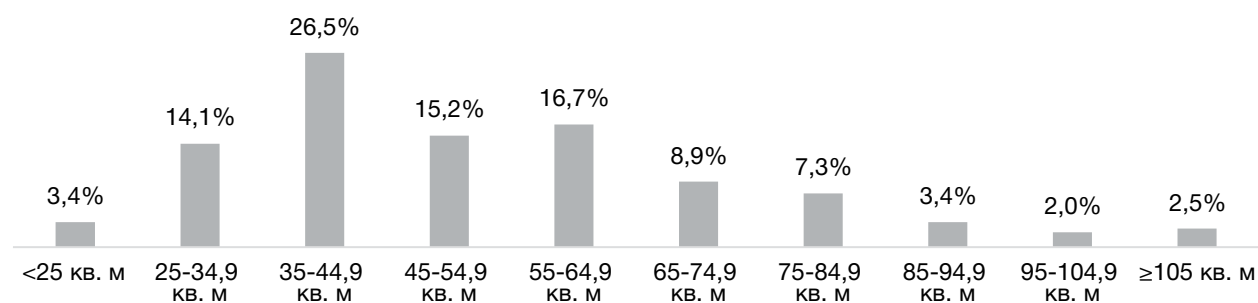
Средняя стоимость студий на вторичном рынке Новой Москвы за квартал увеличилась с 7,1 до 7,2 млн руб., однокомнатных и двухкомнатных — не изменилась и составила 9,5 млн руб. и 12,8 млн руб. соответственно, стоимость трёхкомнатных увеличилась с 16,8 до 17,1 млн руб.

Структура предложения по бюджетам

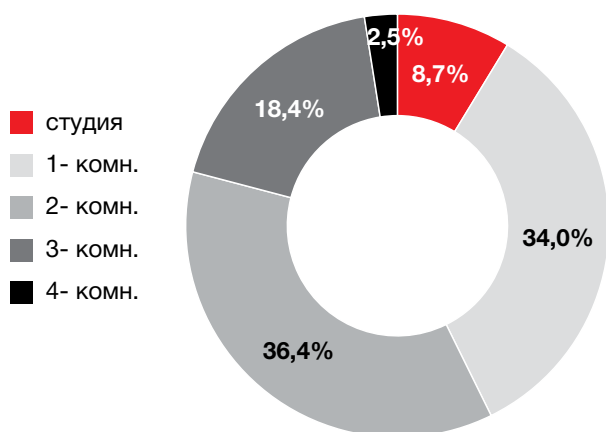


В структуре предложения по бюджетам основную часть составляют квартиры стоимостью от 7 до 13 млн руб. (56,6%). При этом так же, как и на первичном рынке, на вторичном рынке отмечается высокая доля объектов дороже 13 млн руб. Во II квартале 2022 года доля таких объектов составляет 35%.

Структура предложения по площади лотов



Максимальная доля предложения (26,5%) на вторичном рынке Новой Москвы 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.



В структуре предложения по типологии, так же, как и в предыдущем квартале, преобладают двухкомнатные (36,4%) и однокомнатные квартиры (34%). На третьем месте по количеству – трёхкомнатные (18,4%).

В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартментов минимально и составляет 1,5% от общего числа объектов в экспозиции. Средневзвешенная цена апартментов – 157,1 тыс. руб./кв. м (-4,1% за квартал, в предыдущем квартале -163,9 тыс. руб./кв. м), квартир – 230,1 (+1,2% за квартал). Такая динамика связана с тем, что основным преимуществом покупки квартиры в Новой Москве является московская прописка при доступном бюджете, а апартменты такой возможности не дают.

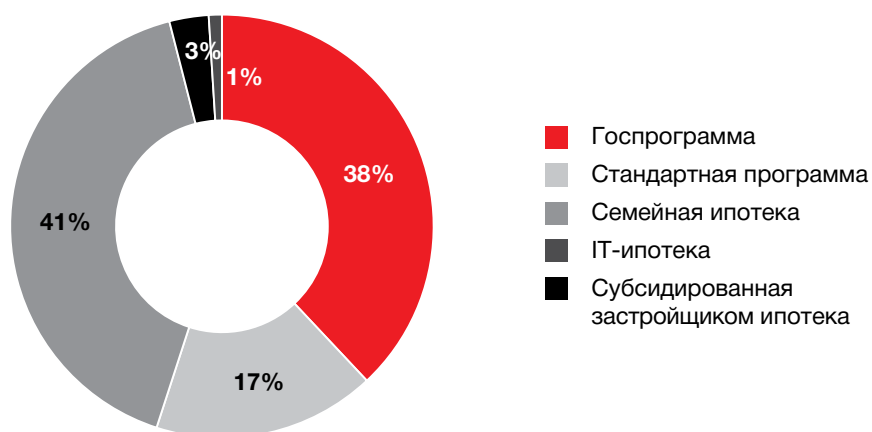
6 Тенденции рынка ипотеки



Во II квартале 2022 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 60,5%, Новой Москвы – 74,3%, Московской области – 76,6%.

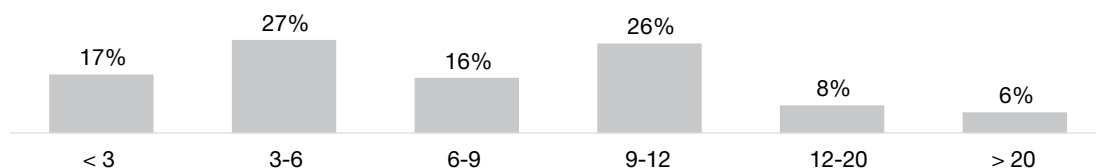
По данным департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, во II квартале 2022 года в массовом сегменте существенно снизилась доля ипотечных кредитов, выданных по стандартной программе (с 40% в прошлом квартале до 17% - в текущем). При этом с 23% до 38% выросла доля ипотечных кредитов, выданных по программе ипотеки с господдержкой. Также существенно выросла доля кредитов по программе «Семейная ипотека» – с 24% до 41%. Доля ипотечных кредитов с субсидированием ставки застройщиком снизилась с 6% до 3%. На рынке ипотечного кредитования набирает обороты новое направление – «IT-ипотека» для IT-специалистов, которую субсидирует как государство, так и застройщики. В текущем квартале доля таких кредитов составила 1%.

Выданные кредиты в разрезе по программам



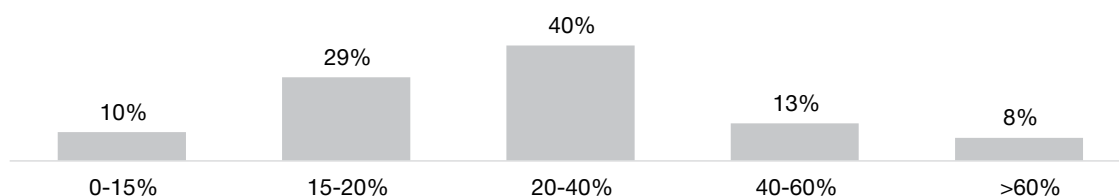
Во II квартале 2022 года в массовом сегменте большинство ипотечных кредитов были взяты на сумму до 12 млн руб. (86%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля таких кредитов выросла (в I квартале 2022 их доля составляла 81%). Основной вклад в данную категорию вносят ипотечные кредиты, взятые по госпрограмме, в рамках которой максимальный размер кредита по субсидированной ставке – 12 млн руб.

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



Как и в предыдущем квартале, во II квартале 2022 года основная часть ипотечных займов приходилась на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%, однако их доля снизилась с 44% до 40%. С 14% до 29% выросла доля кредитов с первоначальным взносом 15-20%. Продолжает расти доля кредитов с первоначальным взносом менее 15% – в предыдущем квартале их доля составляла 7%, в текущем – 10%. При этом доля кредитов, где размер первоначального взноса составляет 40 и более процентов, сокращается – 35% в предыдущем квартале и 21% - в текущем.

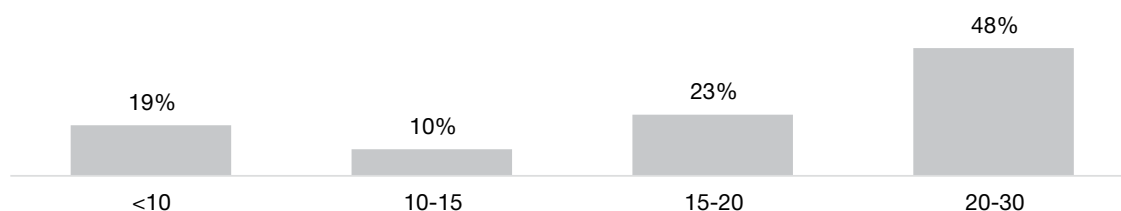
Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



Структура ипотечных кредитов по сроку кредита претерпела изменения по сравнению с предыдущим кварталом. Существенно выросла доля «краткосрочных» кредитов, сроком до 10 лет. В прошлом квартале она составляла всего 5%, в текущем квартале – 19%. Также выросла доля кредитов со сроком погашения 15-20 лет – с 18% до 23%.

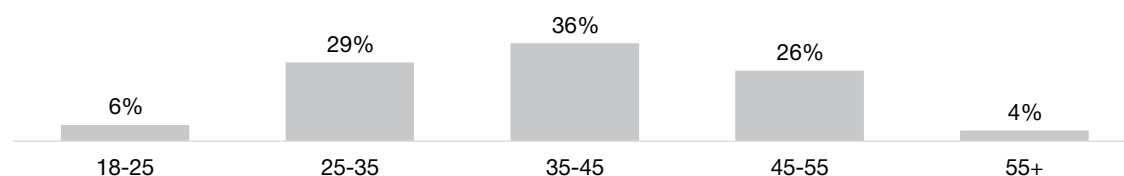
При этом снизилась доля «долгосрочных» кредитов – с 64% до 48%, и доля кредитов со сроком 10-15 лет – с 13% до 10%.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



Во II квартале 2022 года, как и в предыдущем периоде, основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Москвы составили покупатели в возрасте от 35 до 45 лет (36%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом снизилась доля покупателей в возрасте 25-35 лет (с 35% до 29%), а доля покупателей в возрасте 45-55 лет, наоборот, выросла (с 20% до 26%).

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



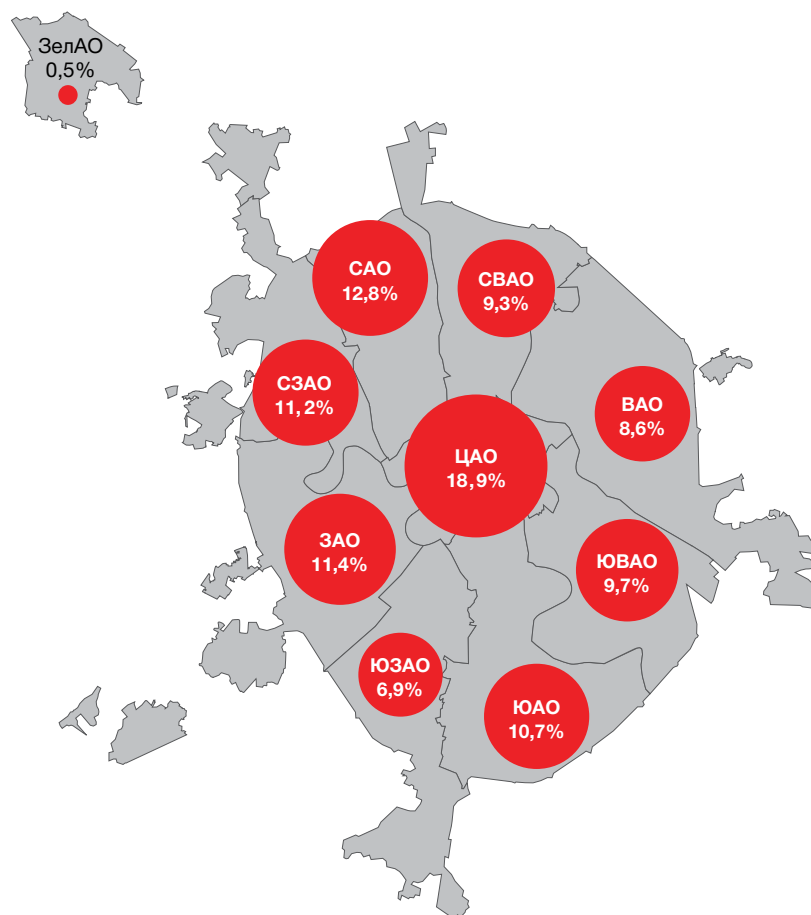
7 Рынок стрит-ритейла* Москвы в старых границах

Сегмент помещений стрит-ритейла тесно связан с рынком новостроек – современные жилые комплексы немыслимы без набора собственной инфраструктуры. Выбор помещений стрит-ритейла в Москве широк и разнообразен – в экспозиции представлены объекты, расположенные на первых этажах как современных жилых проектов, так и в старом жилом фонде. По ходу развития рынка первичного жилья форматы коммерческих помещений менялись. Для объектов стрит-ритейла в составе современных жилых проектов с их высокой плотностью застройки характерны компактность, функциональность, наличие витрин и зон под погрузку-разгрузку, размещение в один уровень без ступеней и перепадов высот. Помещения в старом жилом фонде зачастую такими характеристиками не обладают.

Во II квартале 2022 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 371,1 тыс. кв. м или 1,8 тыс. лотов. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции выросло на 12,3%, объём предложения в квадратных метрах вырос на 3,6%.

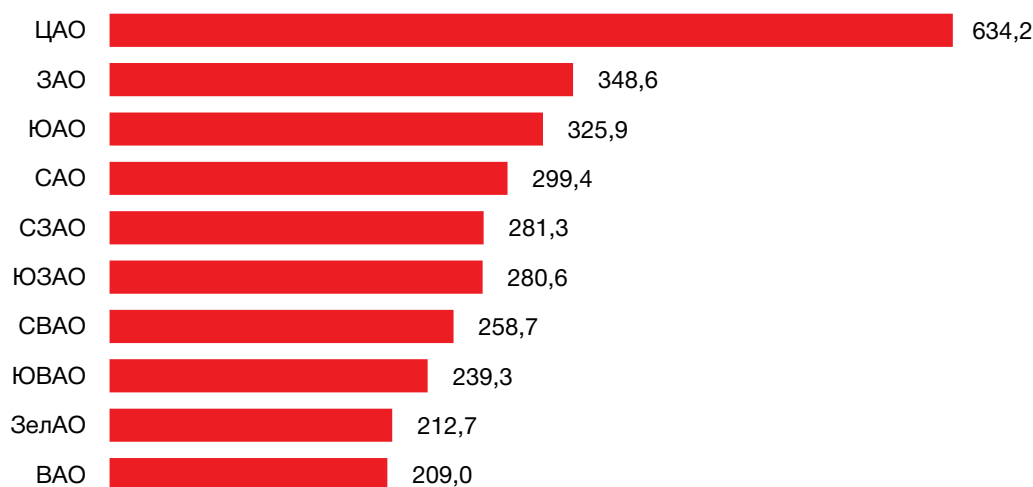
Наибольший объём площадей по-прежнему сосредоточен в ЦАО, однако его доля в предложении за квартал снизилась с 21,8% до 18,9% от суммарной площади объектов в экспозиции. На втором месте – САО, его доля по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась и составила 12,8%. Третье место занимает ЗАО с долей 11,4%. Наименьший объём предложения коммерческих помещений по-прежнему сосредоточен в ЗелАО (0,5%).

Общая структура предложения по округам





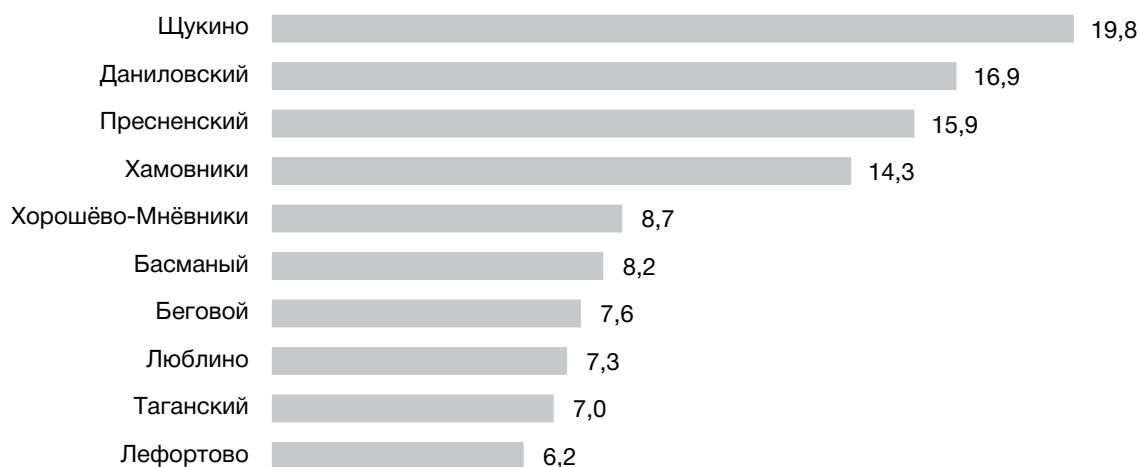
Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



Во II квартале 2022 года средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений составила 350,3 тыс. руб./кв. м, что на 6,2% выше, чем в предыдущем квартале.

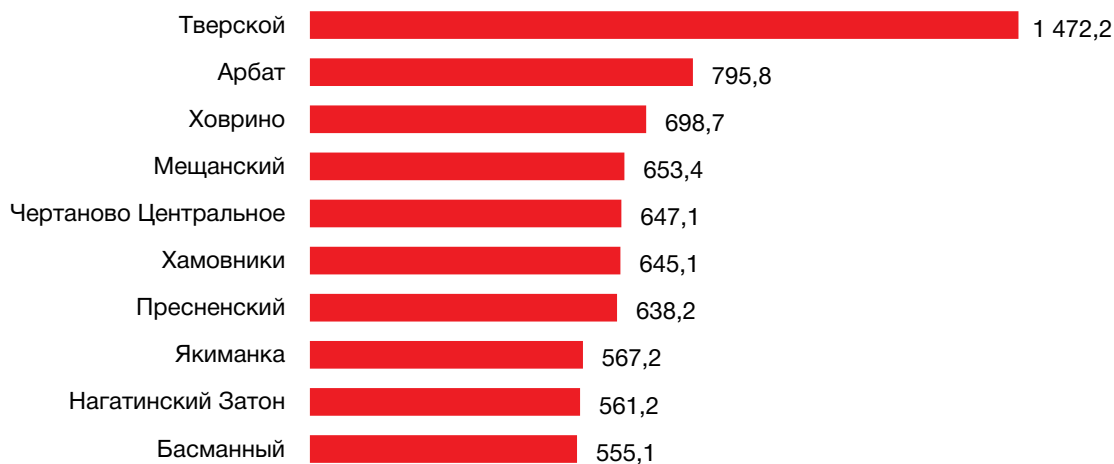
Тройка округов-лидеров по уровню цен по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. Наиболее высокий уровень цен – в ЦАО (634,2 тыс. руб./кв. м). На втором месте – ЗАО (348,6 тыс. руб./кв. м), на третьем месте – ЮАО (325,9 тыс. руб./кв. м). Наиболее низкая цена предложения – в ВАО (209,0 тыс. руб./кв. м). Динамика изменения цен за квартал по округам была разнонаправленной. Наиболее высокий рост цен зафиксирован в ЦАО (+20,0%), ЮВАО (+15,4%), САО (+13,4%) и ЗелАО (+12,2%). В ЗАО цена выросла на 4,5%, в СЗАО – на 2,9%. В остальных округах наблюдалась отрицательная динамика цен – в СВАО цены снизились на 7,5%, в ВАО – на 3,8%, в ЮЗАО – на 1,2% и в ЮАО – на 1,1%.

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



Во II квартале 2022 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 120 московских районах. При этом на первое место по объёму предложения вышел район Щукино, сместив Даниловский район на второе место. Пресненский район переместился со второго на третье место.

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

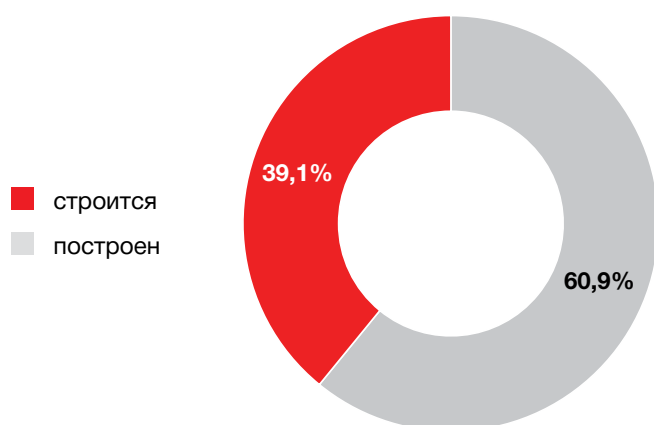


Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил Тверской район (1 472,2 тыс. руб./кв. м). При этом средневзвешенная цена предложения в районе выросла за квартал в 2,3 раза за счёт появления в экспозиции предложений в топовых локациях (например, на первой линии Тверской улицы). Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов входят: Арбат (795,8 тыс. руб./кв. м), Ховрино (698,7 тыс. руб./кв. м), Мещанский (653,4 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.

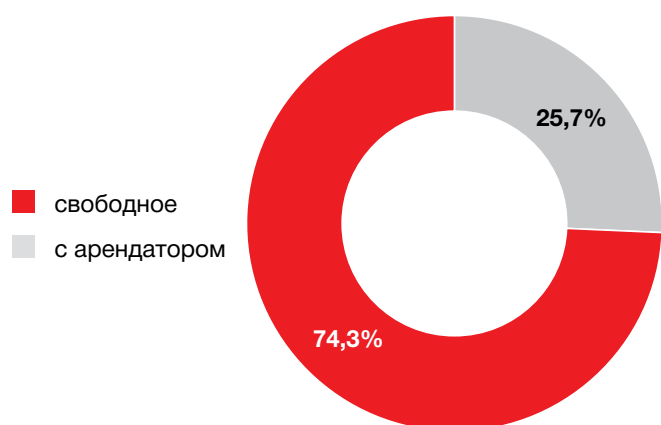


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках за квартал выросла с 37,6% до 47,2% от общего количества объектов в продаже. Доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года, напротив, снизилась с 62,4% до 52,8%.

Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 360,6 тыс. руб./кв. м, за квартал цены в данной категории коммерческих помещений выросли на 9,1%. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения – 342,1 тыс. руб./кв. м, что на 3,9% выше, чем в предыдущем квартале.

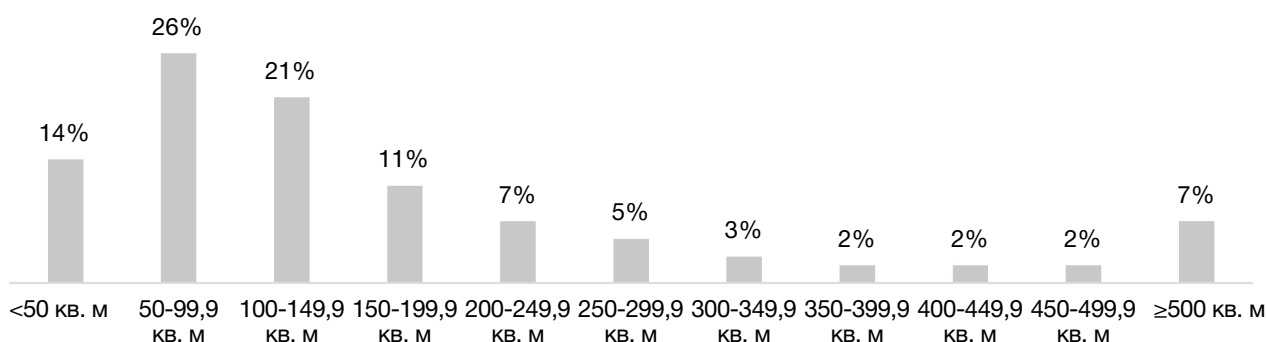


Доля предложения в строящихся новостройках составляет 39,1%, в построенных – 60,9%, по сравнению с предыдущим кварталом соотношение изменилось незначительно (37,3% и 62,7% соответственно). Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 389,6 тыс. руб./кв. м, в построенных – 347,0 тыс. руб./кв. м. В категории строящихся домов цены за квартал снизились на 3,2%, в категории уже построенных и введенных в эксплуатацию, зафиксирован рост цен на 14,2%. На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения – к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее востребованные и ликвидные лоты (большие площади, низкая проходимость, неправильная конфигурация).



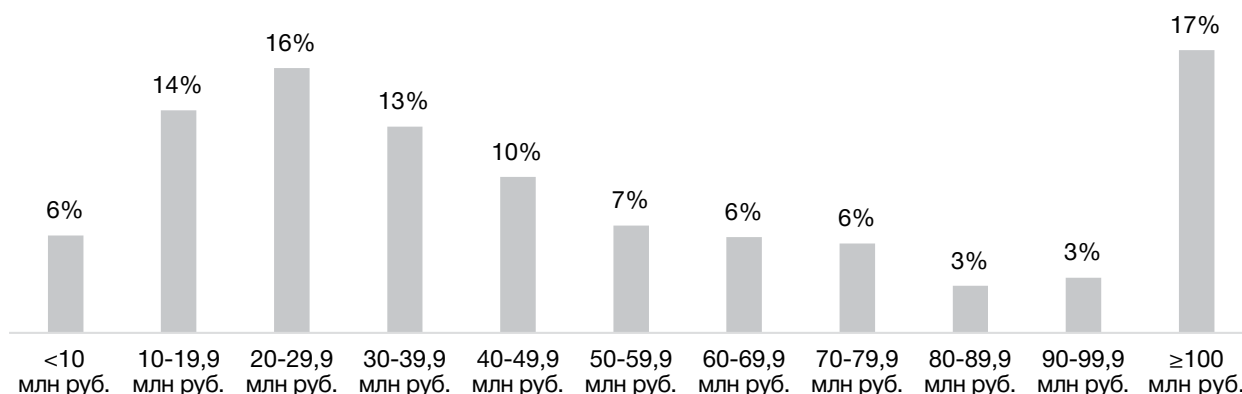
Примерно четверть объектов в экспозиции (25,7% от общего количества лотов) реализуются как готовый арендный бизнес. Доля свободных помещений (без действующих арендаторов) – 74,3%. Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений – 346,3 тыс. руб./кв. м (+8,2% за квартал), помещений с арендаторами – 360,8 тыс. руб./кв. м (+3,8% за квартал).

Структура по площади лотов



По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по размеру лотов в экспозиции существенно не изменилась. Значительная часть предложения сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (47% от общего числа объектов в экспозиции). На долю помещений площадью менее 50 кв. м приходится 14% предложения. Доля лотов с площадью свыше 500 кв. м составляет 7%.

Структура по бюджетам



Значительную долю предложения составляют лоты стоимостью выше 100 млн руб., однако их доля за квартал снизилась с 19% до 17%. На втором месте – лоты стоимостью от 20 до 30 млн руб. (16%), на третьем – лоты стоимостью от 10 до 20 млн руб., доля которых в предложении снизилась с 17% до 14%.

В сегменте помещений стрит-ритейла во II квартале 2022 года не зафиксировано каких-либо существенных негативных тенденций, характеризующих сложившуюся ситуацию в геополитической и экономической сферах. Несмотря на то, что количество лотов в экспозиции увеличилось на 12,3%, массового высвобождения и выхода на рынок помещений не наблюдается, либо такие предложения носят закрытый характер и не публикуются в открытом доступе. Доля предложений с готовым арендным бизнесом немного снизилась по сравнению с предыдущим кварталом, когда в различных сегментах недвижимости нарастали панические настроения. В условиях неопределенности большинство собственников по-прежнему предпочитает держать свои активы в метрах, особенно если в помещении уже работает арендатор и приносит стабильный доход.

Рост цен в сегменте обусловлен изменением ассортимента помещений в экспозиции – выросла доля качественных помещений, расположенных в новостройках, в то время как доля помещений в старом жилом фонде снизилась. Следует отметить, что заявленные цены предложения отражают пожелания продавцов, при заключении сделки возможен дисконт от указанной цены в 10-15%, учитывая, что спрос в сегменте коммерческой недвижимости, как и в остальных сегментах, снизился под влиянием негативных факторов. Однако в сегменте наметились и положительные изменения. Например, застройщики жилых проектов, в составе которых есть коммерческая недвижимость, начали предлагать программы беспроцентной рассрочки для покупателей коммерции. Подобные инструменты, направленные на поддержание спроса, в совокупности с государственными мерами поддержки малого бизнеса, помогут удержать рынок стрит-ритейла от существенной просадки, как ценовых показателей, так и покупательской активности.

5 Выводы и прогнозы



Наиболее значимыми событиями II квартала стали шаги по повышению доступности ипотеки – снижение уровня ключевой ставки, ставки по ипотеке с господдержкой, а также возможность расширения ипотечного займа до 30 млн руб. при использовании программы с господдержкой.

В этой ситуации рынок среагировал увеличением доли сделок с привлечением ипотеки до 60,5%, при этом львиную долю стали занимать программы с господдержкой и семейная ипотека.

Новые проекты, выходявшие во II квартале, стартовали по более доступным ценам. Можно говорить о возвращении политики лояльного ценообразования на старте проекта, чтобы привлечь инвесторов и покупателей. II квартал стал рекордным за последние 4 года по выходу нового объема предложения на рынок, что способствует восполнению объема предложения в экспозиции. Стоит отметить, что затоваривания на рынке нет, и предпосылок к этому в ближайшей перспективе также не формируется. В реализацию выходили проекты, ранее ожидавшиеся к выходу в начале года, но отложенные по разным причинам. Таким образом нельзя говорить об ажиотажном выходе новых проектов. Кроме того, важной чертой всех новых проектов является тот факт, что они реализуются крупными девелоперскими компаниями с устойчивым положением на рынке.

Проекты, уже реализуемые на рынке, повышали цены с учётом темпов строительной готовности, что на фоне выхода нового предложения по стартовым ценам фактически сохранило средний уровень цен на рынке.

В конце II квартала активно заработали программы девелоперов с субсидированной ипотекой под минимальный процент, однако де-факто с учётом уровня ставок по стандартным программам покупатели всё чаще выбирают стандартные продукты, и роль субсидированной ипотеки девелопера опять станет в большей степени маркетинговым инструментом.

Таким образом, совместные действия на уровне власти и бизнеса позволили повысить клиентскую активность во второй половине II квартала на рынке новостроек. В этой ситуации наблюдается тенденция расслоения спроса – с одной стороны, сформировалась тенденция популяризации компактных лотов по принципу минимальной стоимости, что обуславливает повышение доли спроса в проектах комфорт-класса и снижение доли спроса на проекты бизнес-класса в Москве. На фоне этого сохраняется тенденция перехода клиентов в проекты Новой Москвы и Московской области с целью увеличения площади приобретаемого объекта в рамках рассматриваемого бюджета. С другой стороны, состоятельные покупатели, которые могут приобрести недвижимость без привлечения

ипотечного займа, были более активны в сегменте премиум-класса, где доля ипотеки существенно снизилась до 24,4% за II квартал, а уровень спроса при этом вырос на 7,1% относительно прошлого квартала. Таким образом, клиенты бизнес-класса частично распределились в смежные сегменты с учётом финансовых возможностей и потребительских предпочтений, что обуславливает снижение доли спроса в бизнес-классе.

На фоне признаков активизации первичного рынка, рынок вторичного жилья пока не ощутил существенных перемен. Тем не менее, формируются предпосылки к улучшению ситуации: уже озвучено намерение поддержки вторичного рынка в части расширения действия ипотечных программ с господдержкой, а также наблюдается возвращение в экспозицию лотов, ранее снятых с продажи.

Стрит-ритейл в сложившейся ситуации, с одной стороны, стимулируется девелоперами в части комфортных условий приобретения для поддержания спроса, что вкупе с поддержкой малого бизнеса на государственном уровне будет способствовать поддержанию интереса к данному формату недвижимости. Также во II квартале в продажу выходили лоты в эксклюзивных локациях, которые ранее отсутствовали в экспозиции. Период перемен на рынке недвижимости способствует перераспределению объектов среди собственников и арендаторов в сегменте стрит-ритейла.

Во многом дальнейшее развитие рынка недвижимости будет зависеть от общеэкономической и общеполитической ситуации. Положительным аспектом становится открывающееся окно возможностей для устойчивых участников рынка упрочить свои позиции. Для достижения эффекта роста потребуется оптимизация и адаптация продуктовых решений, инструментов реализации и сбалансированного подхода к развитию новых проектов.



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

Категории	Классы		Расположение	Архитек-турное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение
		Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований
		Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей
		Бизнес	Преимущест-венно престижные районы	Индивидуальный архитектур-ный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей. Кондиционирование – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование
		Премиум	Престижные районы	Индивидуальный архитектур-ный проект. Возможно привлечение имени-тых архитекторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей
		Элита	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)	Уникальный архи-тектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производи-телей

Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутрен-ний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности
Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 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
Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квар-тир 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
Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квар-тир 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
Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квар-тир 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.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «Шатёр», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», МФК «Савёловский Сити», ЖК «Царская площадь», мкрн «Бутовские аллеи», ЖК L'Club, ЖК «Прима-Парк», а также ЖК «Марфино», ЖК «Нахимово», ЖК «Алексеево», ЖК «Квартал на Никулинской», ЖК «Новогорск Парк», клубный комплекс «Басманный, 5», комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцова и Мытищ. В ряде проектов компания выступила как инвестор.

На сегодняшний день Est-a-Tet работает с такими проектами, как: ЖК Dialog, ЖК «Город на реке Тушино-2018», ЖК D1, ЖК «Метрополия», ЖК «Фестиваль Парк-2», ЖК «Селигер Сити», ЖК FoRest, ЖК «Городские Истории», ЖК «Равновесие», ЖК iLOVE, комплекс апартментов «М1 Сколково», ЖК «Новая Щербинка», ЖК «Настоящее», ЖК «Ново-Никольское», комплекс апартментов SLAVA, ЖК «Равновесие», ЖК City Bay, ЖК B'aies, ЖК Will Towers.

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 формулирования рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и существенному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам в широкой локации, 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

www.spn24.ru

estatet.ru

	Вторичная недвижимость	
Новостройки		Коммерческая недвижимость



SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru



Более 125
объектов в Москве
и Подмосковье



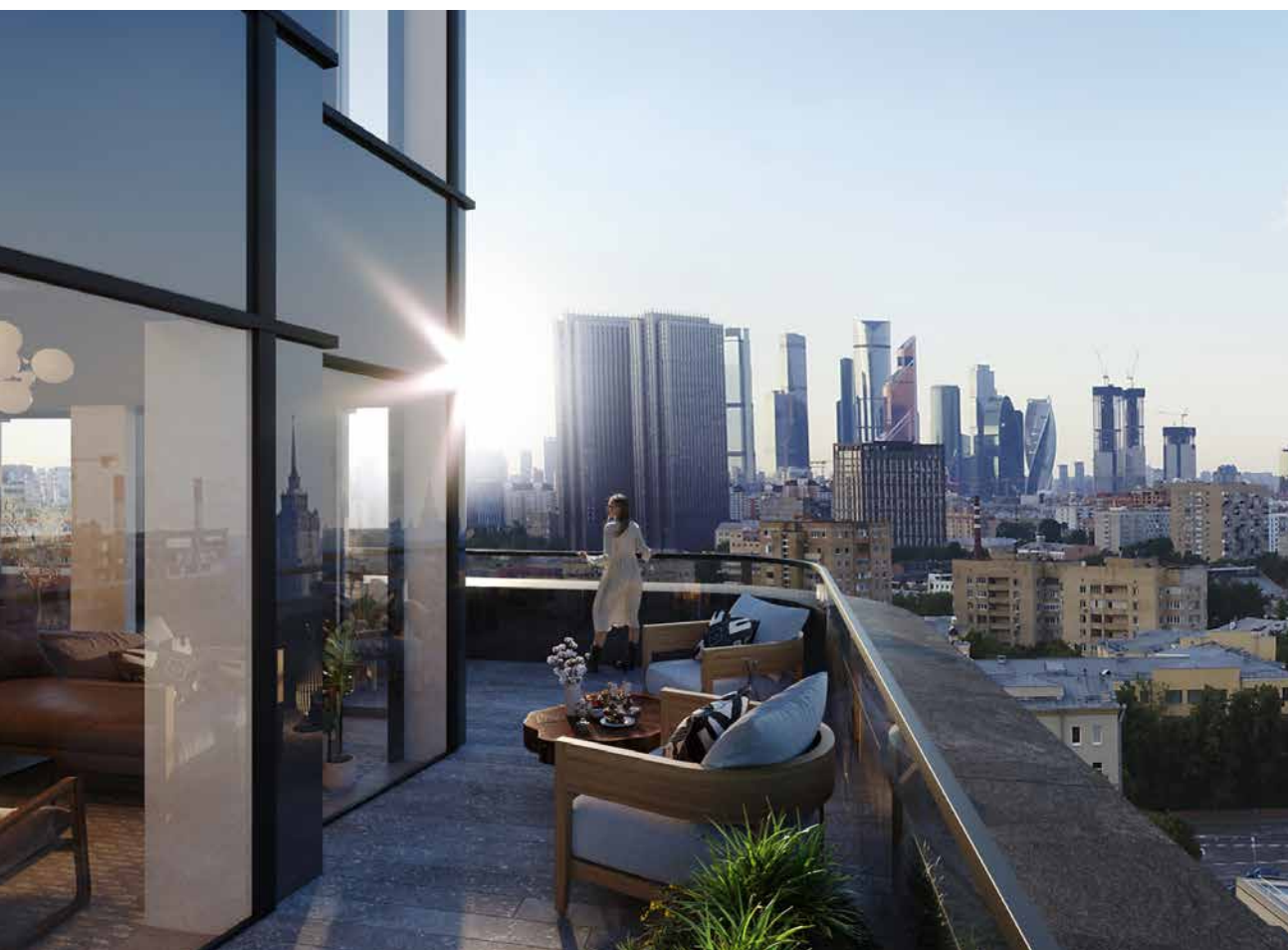
Собственный
ипотечный
центр



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