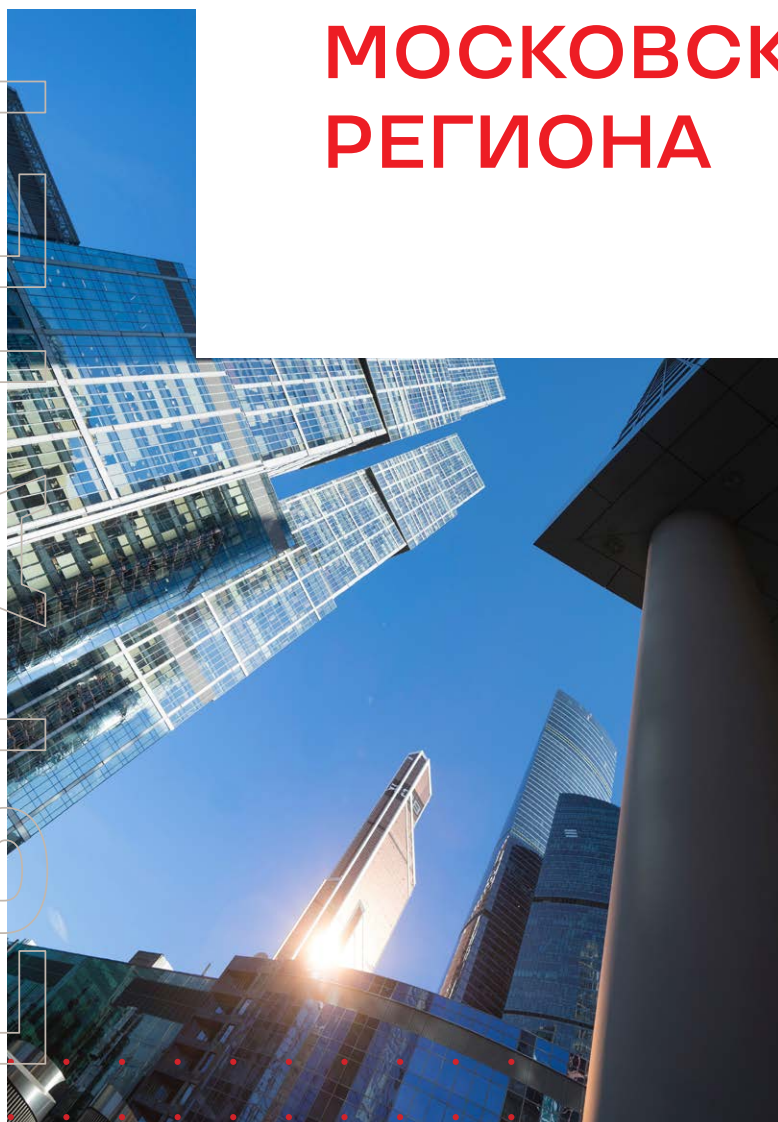


АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ОБЗОР РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

III квартал



2021



Инвестиции

Консалтинг

Управление
продажами



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



Победитель премии
European Property
Awards 2019-2020 гг.
в номинации Real Estate
Agency Single Office for
Moscow (Russia)



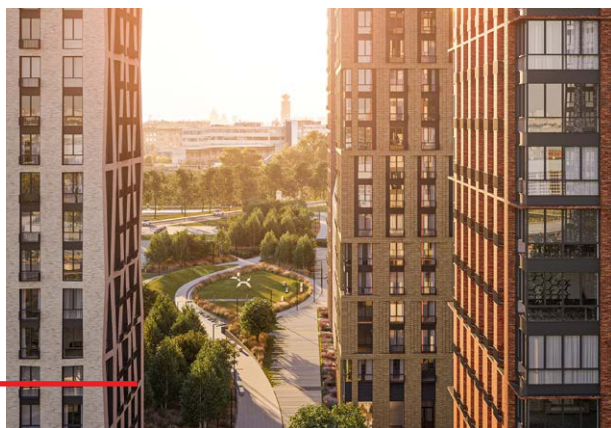
Лауреат премии
«Права потребителей
и качество обслуживания»
в категории «Риэлторские
услуги» в 2018, 2017 гг.

Содержание

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. III квартал 2021 года	2
1. Новостройки Москвы в старых границах	3
1.1. Квартиры комфорт-класса	9
1.2. Квартиры бизнес-класса	12
1.3. Квартиры премиум-класса	14
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента)	16
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	20
2. Новостройки Новой Москвы	23
3. Новостройки Московской области	27
4. Тенденции рынка ипотеки	30
5. Выводы и прогнозы	32
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	34
О компании Est-a-Tet	36

Специально для пользователей Системы SPN24.RU

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. III квартал 2021 года



В III квартале 2021 года рынок жилой недвижимости начал постепенно стабилизироваться. Произошло охлаждение спроса, интенсивный рост цен приостановился, но при этом тренд на повышение стоимости жилья сохранился. Средневзвешенная цена предложения в старых границах Москвы выросла на 1,6% в сравнении с предыдущим кварталом и составила 411,9 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента), и на 26% в сравнении с аналогичным периодом 2020 года. Рост цен, хоть и незначительный, затронул все сегменты жилья, за исключением премиального: за квартал в этом сегменте средневзвешенная цена снизилась на 1,3% за счет изменения структуры

предложения. В сравнении с предыдущим кварталом в классе комфорт цена выросла на 5,4%, в классе бизнес – на 6,2%. В сегменте элитных квартир и апартаментов зафиксирован наиболее высокий рост цен: на 10,8% в сравнении с предыдущим кварталом. В целом по рынку объём нового предложения, вышедший в реализацию в III квартале, на 20% меньше, чем в прошлом периоде. Всего в новых проектах и новых корпусах в реализацию вышло 265,3 тыс. кв. м квартир и апартаментов. Новые объёмы предложения выходили во всех классах жилья, в том числе в элитном. Существенный объём нового предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 46,0% и бизнес-класса с долей 42,7%. По сравнению с предыдущим кварталом выросла доля премиум-класса – на него приходится 9,5% нового предложения, на долю элитного сегмента – 1,8%. Общий объём предложения в экспозиции за квартал вырос на 17,2%, но за год снизился – на 14,8%. В настоящий момент можно говорить о постепенном возвращении рынка к уровню предложения до ажиотажного периода, который начался во второй половине 2020 года, тем не менее рынок еще не восстановился по объёму предложения до ранее привычных показателей. В бизнес-классе объём предложения вырос на 12,1% по сравнению со II кварталом, но сократился на 8,5% в годовом соотношении. В комфорт-классе объём предложения вырос на 42,1% за квартал, но снизился на 7,1% за год. В сегменте премиальных квартир за квартал предложение выросло на 2,8%, а в элитном сегменте на 16,3%.

В III квартале 2021 года на рынке апартаментов (за исключением элитного сегмента) в реализацию вышло 9 новых проектов. При этом объём предложения продолжает тенденцию снижения – по сравнению с предыдущим кварталом объём предложения апартаментов снизился на 8,7%, а в годовом выражении – на 49,2%. Средневзвешенная цена предложения апартаментов выросла незначительно – за квартал всего на 0,5% и составила 434,2 тыс. руб./кв. м, что также отражает стабилизацию. Спрос в сравнении с предыдущим кварталом снизился на 46,7%, что обусловлено досрочным поглощением спроса в предыдущем квартале на фоне первой реакции на законодательную инициативу, так как изначальная точка принятия решения была обозначена 1 августа. Также сыграло роль, что неопределённость правового статуса апартаментов сохраняется – соответствующий законопроект должен быть рассмотрен Госдумой теперь уже до конца года. Сложившая ситуация оказала влияние и на перспективные проекты, выход которых сдерживается и неясными перспективами по статусу таких помещений и сопутствующих обязательств девелопера, связанных с их реализацией, а также высокой стоимостью смены ВРИ, что не дает реализовать проекты в формате квартир. Важно отметить, что для инвесторов апартаменты остаются перспективным объектом вложения, который помимо роста стоимости в процессе строительства имеет потенциал дополнительного роста в размере 15% в момент принятия закона о статусе апартаментов.

III квартал 2021 года на первичном рынке Новой Москвы выдался относительно спокойным. Рынок пополнился небольшим объёмом нового предложения, преимущественно в уже реализующихся

проектах, что в совокупности с устойчивым покупательским спросом фактически не изменило ситуацию на первичном рынке Новой Москвы относительно II квартала 2021 г. Общий объём предложения в III квартале 2021 года составил 573,3 тыс. кв. м, что на 1,6% меньше, чем в предыдущем квартале. Однако в годовом соотношении объём предложения увеличился на 32,4%. Территория Новой Москвы является перспективным вектором развития рынка, и рост объёма предложения свидетельствует о высоком интересе к проектам среди девелоперов и покупателей. На фоне изменения условий ипотечного кредитования с господдержкой, в период летних отпусков покупательский спрос относительно предыдущего квартала снизился на 26% (в годовой динамике спрос вырос на 15%), но, несмотря на это, оставался на достаточно высоком уровне.

Рост цен в границах Новой Москвы стабилизировался. За III квартал 2021 года средневзвешенная цена предложения выросла на 3,5% и составила 192,4 тыс. руб./кв. м, в годовой динамике рост цены составил 30,5%. На первичном рынке Московской области наблюдается активный выход нового предложения, при этом новые проекты выходят преимущественно в комфорт-классе и по ценам, сопоставимым с текущим конкурентным окружением, а иногда и выше. Объём нового предложения увеличился за квартал на 66%. При этом в перспективе ближайших периодов еще ожидается старт новых проектов и очередей. На фоне значительного объёма нового предложения и небольшого снижения покупательской активности в летний период, объём предложения в пределах ЦКАД увеличился за квартал на 30,5% и составил 1,66 млн кв. м. В результате в III квартале 2021 года рост цен в Московской области также стабилизировался. Так, если в предыдущем квартале цены выросли на 8%, то в текущем квартале прирост составил 5,6%. Изменение условий ипотеки с господдержкой не оказало существенного влияния на долю ипотеки на первичном рынке Московской области: после изменения условий программы ипотеки с господдержкой доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в МО осталась на уровне 71%. При этом на фоне высоких объёмов спроса в предыдущие периоды объём реализованного спроса в III квартале 2021 года уменьшился: по сравнению с предыдущим кварталом – на 22,3%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 24,7%. Но благодаря выходу на рынок нового предложения спрос на первичном рынке Московской области остается высоким.

1 Новостройки Москвы в старых границах

В III квартале 2021 года в границах «старой» Москвы в реализацию вышло 265,3 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах и новых корпусах, что на 20% меньше, чем в предыдущем квартале. Новые объёмы предложения выходили во всех классах жилья, в том числе – в элитном. Существенный объём нового предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 46,0% и бизнес-класса с долей 42,7%. По сравнению с предыдущим кварталом выросла доля премиум-класса – на него приходится 9,5% нового предложения, доля элитного сегмента – 1,8%.



Новое предложение III квартала 2021 года (без элитного сегмента)

Комфорт-класс квартиры

- «Академика Павлова» (корп. 56)
- Alia (корп. 5, 9, 10)
- «Второй Нагатинский» (корп. 3, 4)
- Green park (Блок 8)
- Holland park (корп. 12)
- Life Варшавская (корп. Б10)
- «Лосиноостровский парк»
- «Люблинский парк» (корп. 13, 14)
- «Матвеевский парк»
- «Новохохловская 15» (корп. 3, 4)
- «Полярная 25» (корп. 2.3)
- «Селигер Сити» (корп. Кандинский)

Бизнес-класс квартиры

- I Love (корп. 2)
- «Интонация»
- Level Нагатинская
- Mod
- MYPRIORITY Basmanny
- Now (корп. 1.1)
- «Остров» (квартал 2: корп. 1, 2;
квартал 4: корп. 3, 6)
- «Павелецкая Сити» (корп. Кэрри)
- «Сенатор»
- «Сердце Столицы» (корп. 10)

Бизнес-класс квартиры

- «Символ» (корп. 24)
- Shagal (корп. 5-7, 13)
- Sydney City (корп. 2.1, 2.2)
- West Garden (корп. 8)

Премиум-класс квартиры

- «Театральный квартал»
- Hide (корп. Riverside)
- High Life

Комфорт-класс апартаменты

- Loft на Вернадского
- Loft Нагорная
- New Form Аминьевское
- New Form Жигулевская
- «Сокольнический вал 1»

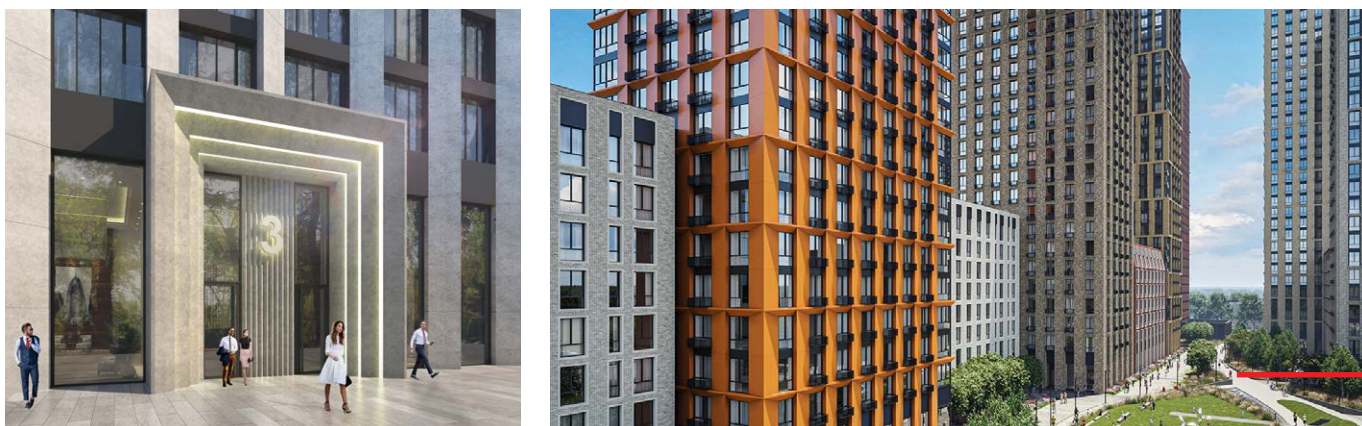
Бизнес-класс апартаменты

- «Досфлота 10»
- Nice Loft
- Little

Премиум-класс апартаменты

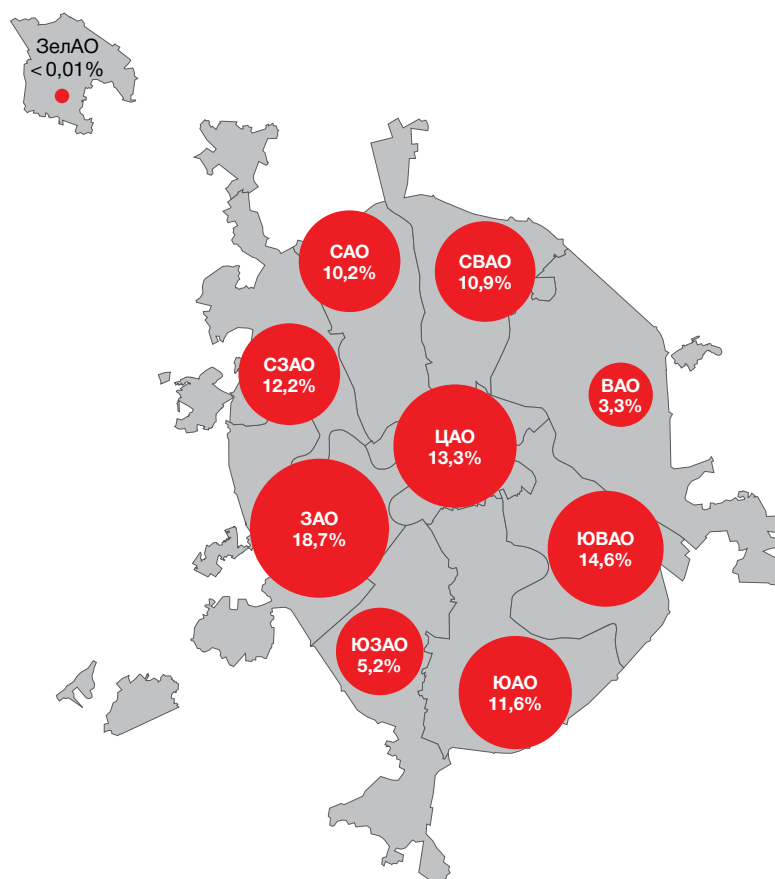
- Bogen House





В III квартале 2021 года тенденция к сокращению предложения прекратилась – по сравнению с предыдущим кварталом, суммарный объем предложения квартир и апартаментов на первичном рынке Москвы вырос на 338,9 тыс. кв. м (17,2%). Однако по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. зафиксировано сокращение предложения – на 14,8%.

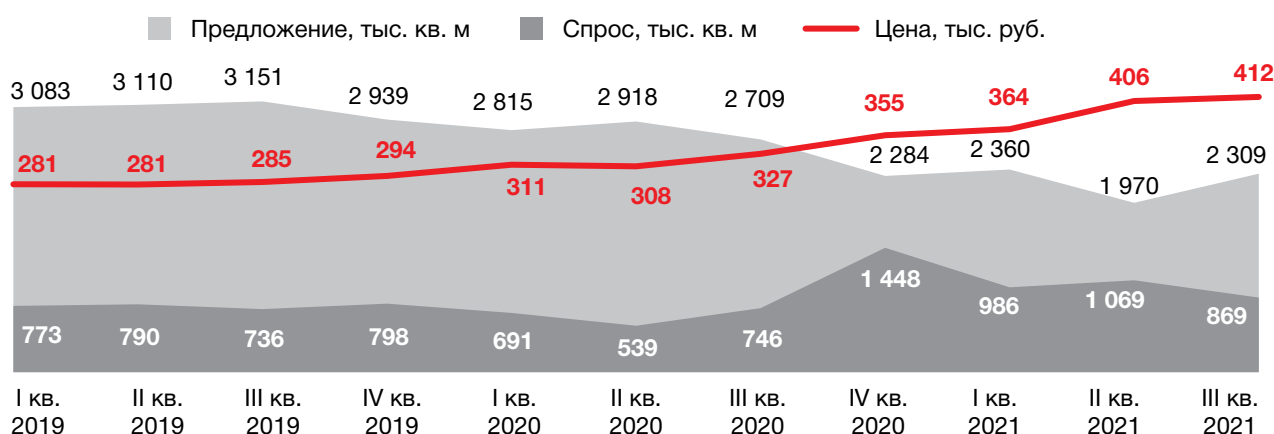
Общая структура предложения по округам



Первенство среди округов по объёму предложения по-прежнему удерживает Западный административный округ, его доля составляет 18,7%. ЦАО со второго места в предыдущем квартале переместился на третье место – его доля составила 13,3%. Второе место занял ЮВАО с долей 14,6%. В ЗелАО практически исчерпано предложение жилья на первичном рынке – его доля в общем объёме предложения менее 0,01%.

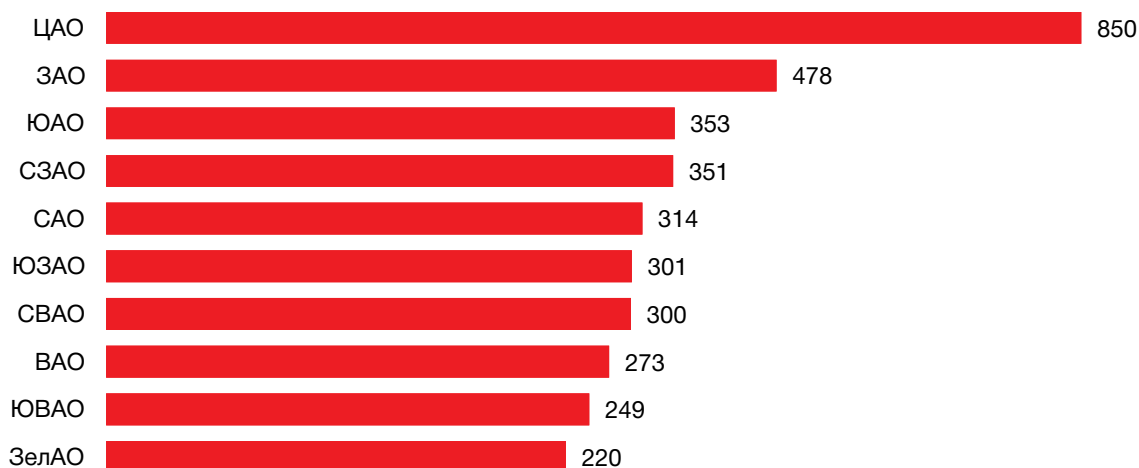
За счёт охлаждения спроса, вызванного как сезонным фактором, так и изменением условий государственной программы субсидирования ипотеки, цены стабилизировались. Резкого роста цен в III квартале 2021 года не зафиксировано – средневзвешенная цена предложения увеличилась на 1,6% по сравнению с предыдущим кварталом и составила 411,9 тыс. руб./ кв. м (с учётом элитного сегмента).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём реализованного в III квартале спроса по сравнению с предыдущим кварталом снизился на 18,7%. В годовой динамике зафиксирован рост на 16,5%.

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



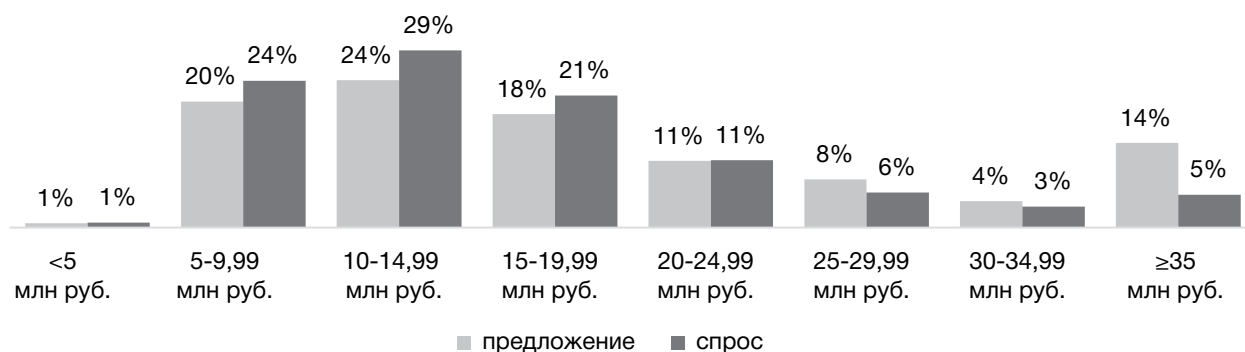
В большинстве административных округов зафиксирована положительная ценовая динамика. Более, чем на 10% за квартал, средневзвешенная цена предложения выросла только в одном округе – ЗелАО (+12,7%), где в реализации представлен остаточный объём предложения. В остальных округах рост цены не превышал 7,3%. Наиболее высокий рост цен зафиксирован в ЦАО (+7,3%), СВАО (+6,5%) и ЮЗАО (+4,7%). В СЗАО средневзвешенная цена предложения выросла на 4,4%, в ВАО – на 4,2%, в ЮАО – на 4,1%. На 2,1% повысилась цена в ЮВАО. В САО цена практически не изменилась (+0,4%). Отрицательная коррекция зафиксирована только в ЗАО (-3,6%) преимущественно за счёт выхода новых проектов и новых корпусов в комфорт- и бизнес-классе.



В структуре предложения на первое место вышел комфорт-класс с долей 43%, а бизнес-класс переместился на второе место с долей 38%. Доля премиум-класса в структуре предложения составила 13%, элит-класса – 6%.

В структуре реализованного спроса в III квартале 2021 г., так же, как и в предыдущем квартале, преобладали объекты комфорт-класса – 49%, на втором месте – бизнес-класс (46%). Премиум-сегмент занимает 4% от всего объема реализованных квартир и апартаментов, элитный сегмент – 1%.

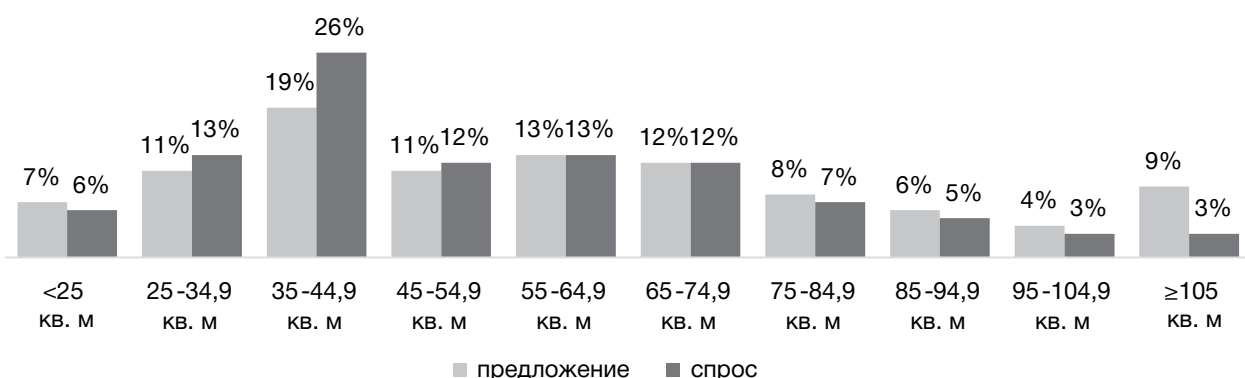
Структура по бюджетам



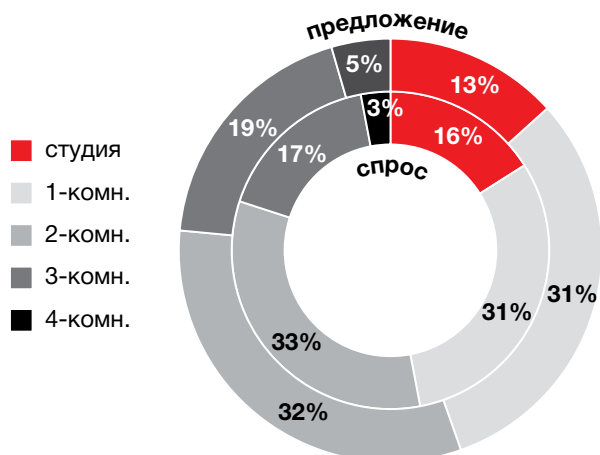
В целом по рынку основной объем лотов как в структуре предложения, так и в структуре спроса по-прежнему приходится на квартиры и апартаменты стоимостью от 5 до 15 млн рублей. Как и в предыдущем периоде, спрос в этой категории превышает предложение – доля спроса в этих бюджетах составляет 53%, а предложения – 44%.

Сбалансированы по доле спроса и предложения лоты стоимостью до 5 млн рублей и в диапазоне 20-25 млн рублей. В более высоких ценовых диапазонах предложение превышает спрос.

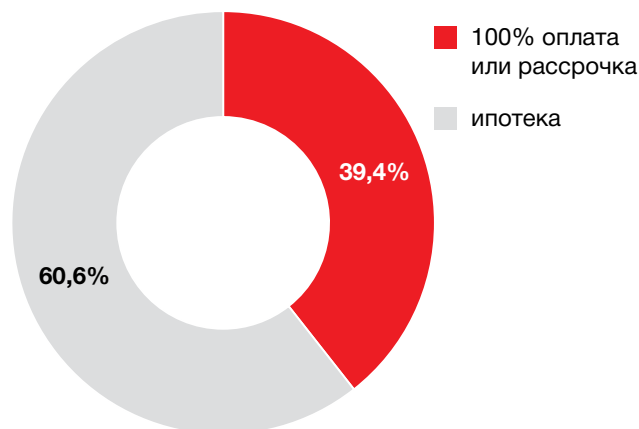
Структура по площади лотов



В III квартале 2021 года, как и в предыдущем периоде, в структуре спроса преобладают лоты площадью от 35 до 65 кв. м (от классических однокомнатных до классических двухкомнатных и трёхкомнатных евро-формата). При этом наиболее выраженный дисбаланс спроса и предложения наблюдается в диапазоне от 35 до 45 кв. м – доля спроса составляет 26%, а предложения – 19%.



Структура спроса и предложения сбалансирована по всем типам лотов, кроме студий. Их доля в структуре спроса составляет 16%, в предложении – 13%. Основной спрос приходится на однокомнатные и двухкомнатные лоты, их доля в общем объеме реализованного спроса составляет 31% и 33% соответственно.



Изменение условий государственной программы субсидирования ипотеки с 1 июля 2021 года привело к снижению доли ипотечных сделок в общей структуре реализованного спроса. По сравнению с предыдущим кварталом доля сделок с использованием ипотеки в целом по рынку снизилась с 63,0% до 60,6%. Годом ранее доля ипотечных сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах составляла 58,5%.

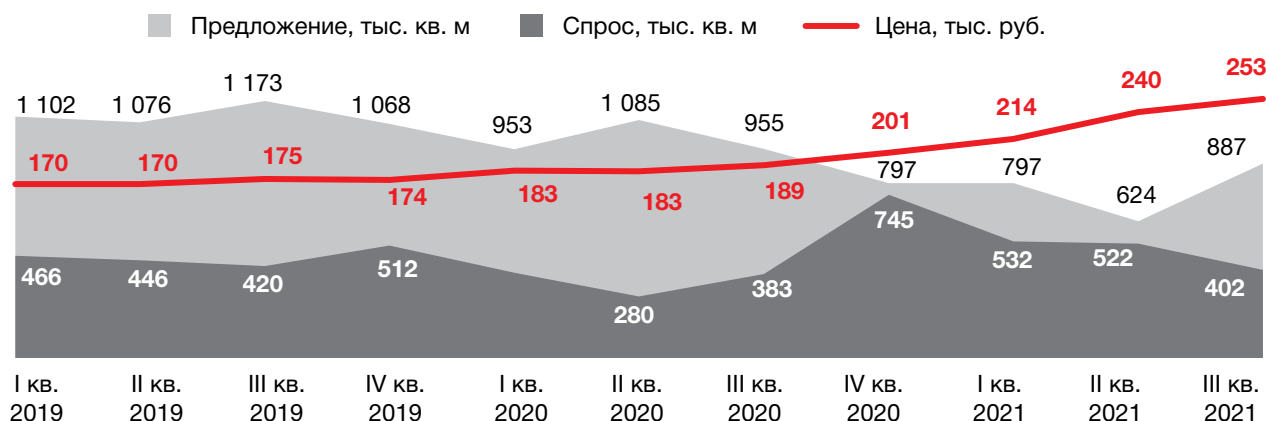
1.1

Квартиры комфорт-класса



В комфорт-классе представлено 17,4 тыс. квартир в 88 проектах (288 корпусов). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает первое место – на него приходится 46,0% (без учёта апартаментов).

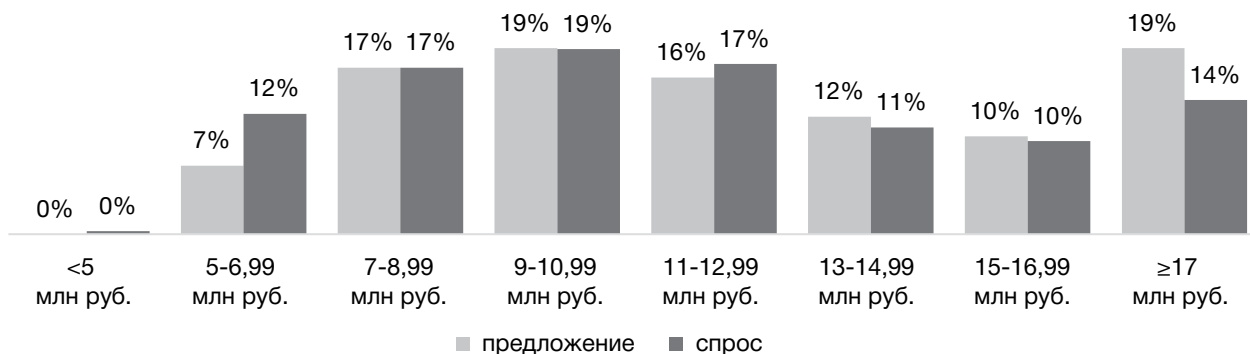
Динамика объёма предложения, спроса и цены



Благодаря выходу в реализацию новых проектов и новых корпусов в уже реализующихся жилых комплексах, объём предложения квартир комфорт-класса вырос по сравнению с предыдущим кварталом на 42,1% и достиг 886,7 тыс. кв. м. Рост цен в сегменте был более сдержанным, чем в предыдущем периоде – средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 5,4%, достигнув показателя 253,3 тыс. руб./кв. м. По сравнению с III кварталом 2020 года объём спроса увеличился на 4,8%.

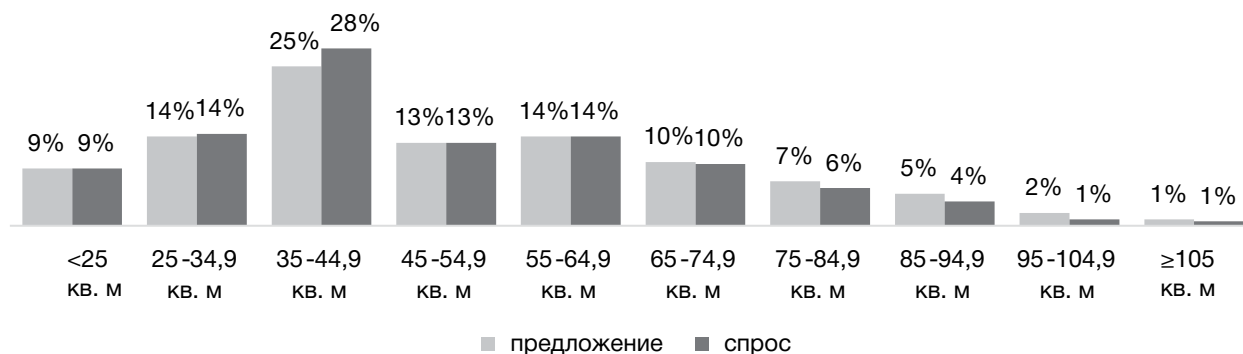
В годовом выражении объём предложения квартир в комфорт-классе снизился на 7,1%, а цена выросла на 34,3%.

Структура по бюджетам

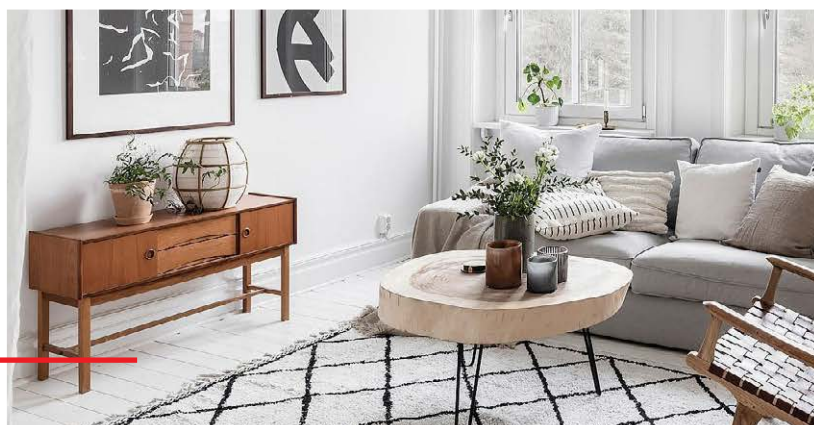


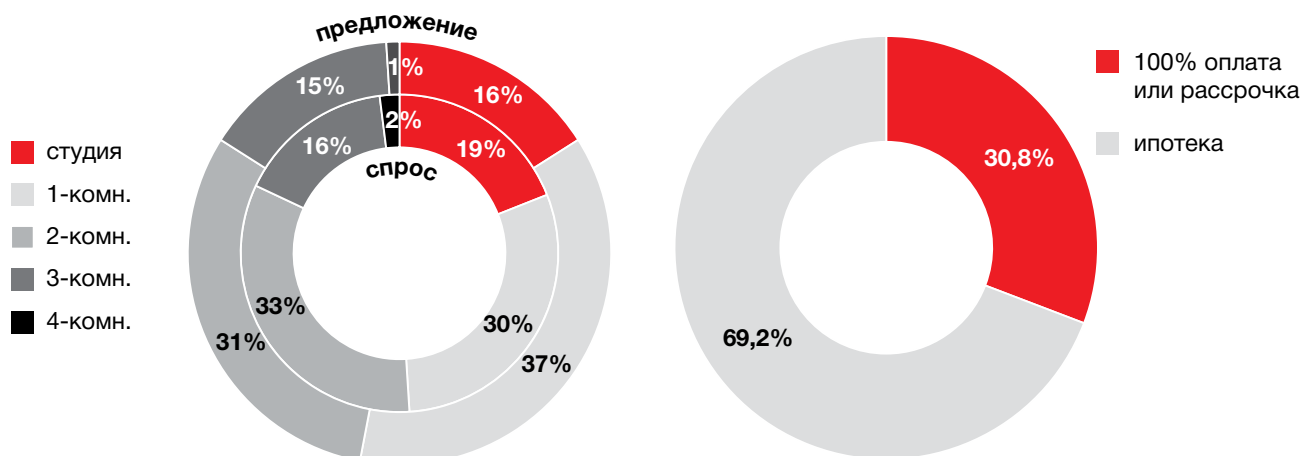
В III квартале 2021 года в предложении не осталось квартир комфорт-класса дешевле 5 млн рублей. Как в структуре спроса, так и предложения квартир комфорт-класса преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 7 до 11 млн рублей, при этом спрос и предложение в этом диапазоне сбалансированы: и в структуре спроса, и в структуре предложения квартиры с таким бюджетом занимают 36%. Наиболее выраженный дисбаланс спроса и предложения наблюдается в диапазонах бюджетов от 5 до 7 млн рублей (спрос превышает предложение) и от 17 млн рублей (предложение превышает спрос).

Структура по площади лотов



В целом в сегменте квартир комфорт-класса спрос и предложение в распределении по площади сбалансированы. Дисбаланс наблюдается только в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (площадь соответствует однокомнатным квартирам классической планировки или двухкомнатным квартирам евро-формата). Доля данной категории в спросе составляет 28%, в предложении – 25%. Доля малогабаритных квартир с площадью менее 25 кв. м составляет 9% и в структуре спроса, и в структуре предложения.





В сегменте квартир комфорт-класса наибольший дисбаланс отмечается в категории студий и однокомнатных квартир. Доля студий в спросе (19%) превышает долю предложения (16%). В сегменте однокомнатных квартир, наоборот, доля предложения (37%) превышает долю спроса (30%). В III квартале 2021 года объём предложения пополнялся однокомнатными квартирами за счёт новых проектов, новых корпусов в составе уже реализующихся комплексов и новых объёмов в уже продающихся корпусах.

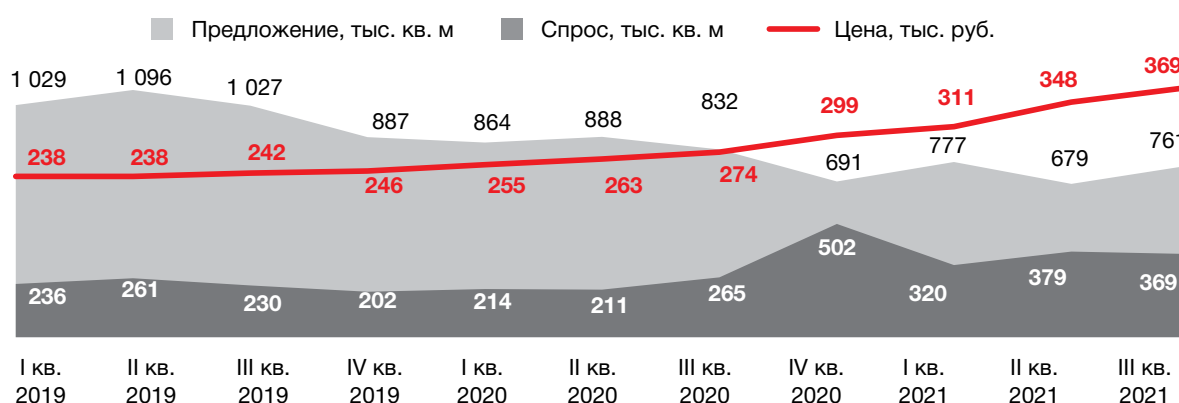
Как и в целом по рынку, в сегменте квартир комфорт-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 72,4% до 69,2%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 66,4%.

1.2 Квартиры бизнес-класса



В бизнес-классе представлено 10,8 тыс. квартир в 79 проектах (286 корпусов). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент занимает второе место, его доля составляет 39,5% без учёта апартаментов.

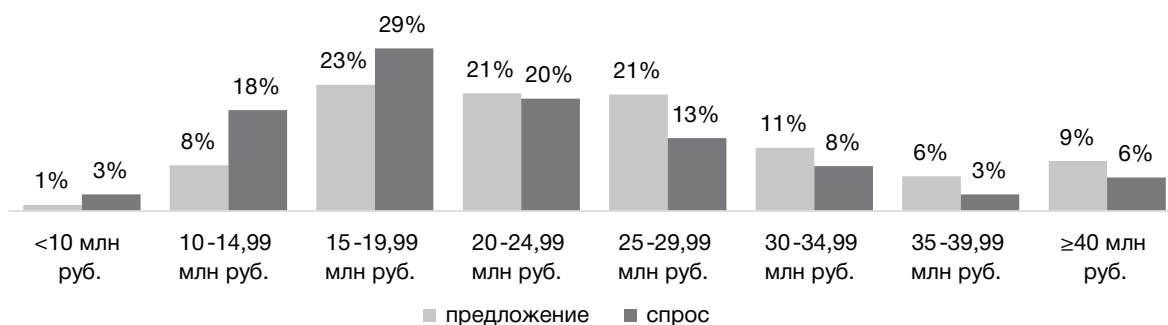
Динамика объёма предложения, спроса и цены



В сегменте квартир бизнес-класса за квартал объём предложения вырос на 12,1%. Средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 6,2%, и составила 369,2 тыс. руб./кв. м.

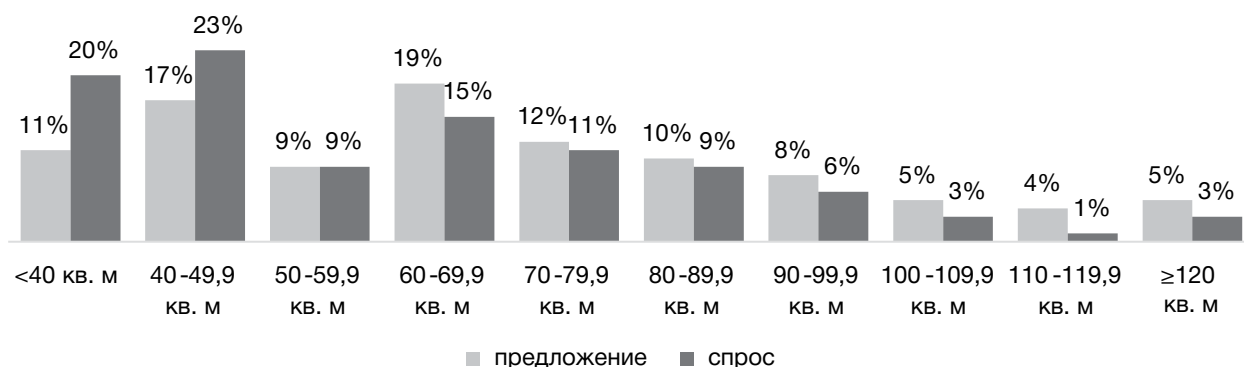
В годовом выражении объём предложения уменьшился на 8,5%, а цена выросла на 34,9%. Как и в сегменте квартир комфорт-класса, за квартал в бизнес-классе спрос снизился – на 2,7%. При этом в годовом выражении спрос вырос на 39,3%.

Структура по бюджетам

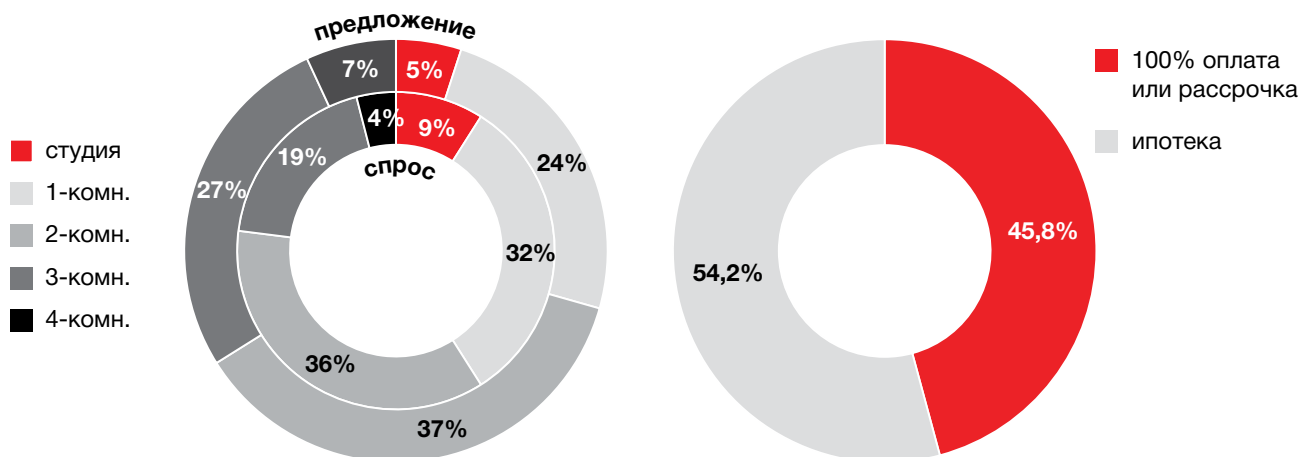


В структуре спроса и предложения квартир бизнес-класса по бюджетам в целом отмечается дисбаланс спроса и предложения. Сбалансированы только квартиры стоимостью от 20 до 25 млн рублей. При этом в бюджетах от 10 до 20 млн рублей спрос превышает предложение (доля спроса составляет 47%, предложения – 31%), а в бюджетах от 25 млн рублей и выше, наоборот, предложение превышает спрос (доля предложения – 47%, спроса – 30%).

Структура по площади лотов



Как и в предыдущем квартале, в структуре спроса в сегменте квартир бизнес-класса преобладали лоты площадью до 50 кв. м (43%). В структуре предложения доля таких лотов составила 28%. Существенную долю в спросе занимают также квартиры площадью от 60 до 80 кв. м (26%), в предложении на них приходится 31%.



В сегменте квартир бизнес-класса и в структуре спроса, и в структуре предложения в III квартале 2021 года преобладали двухкомнатные лоты (36% и 37% соответственно). При этом в данной категории спрос и предложение сбалансированы. В остальных категориях наблюдается дисбаланс спроса и предложения. В категориях студий и однокомнатных квартир наблюдается недостаток предложения, в остальных категориях, наоборот, предложение превышает спрос.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в бизнес-классе, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 56,6% до 54,2%, достигнув показателя III квартала 2020 года.

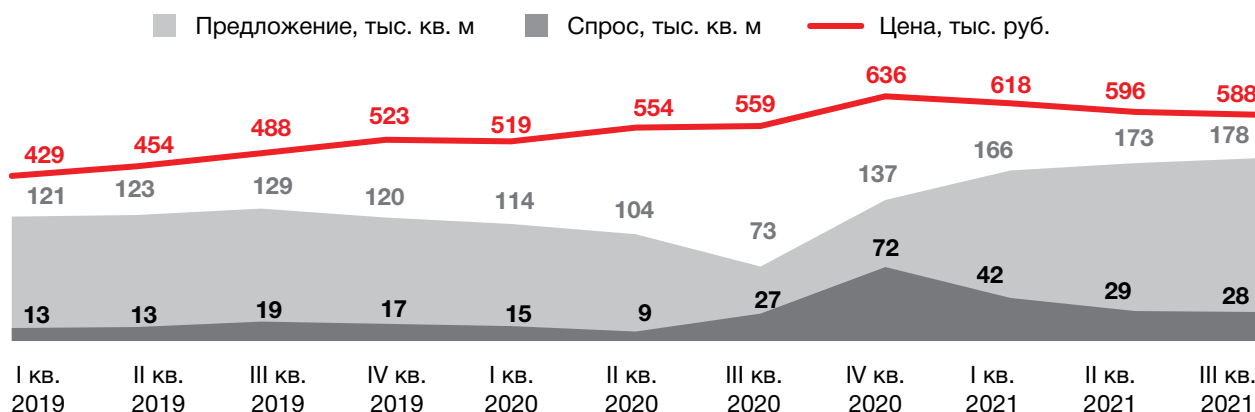
1.3

Квартиры премиум-класса



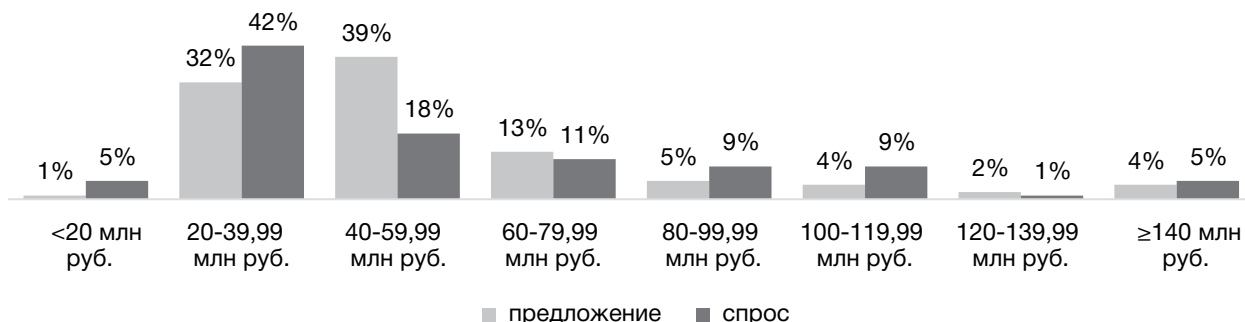
В премиум-классе представлено 1,8 тыс. квартир в 25 проектах (59 корпусов). Сегмент занимает 9,3% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



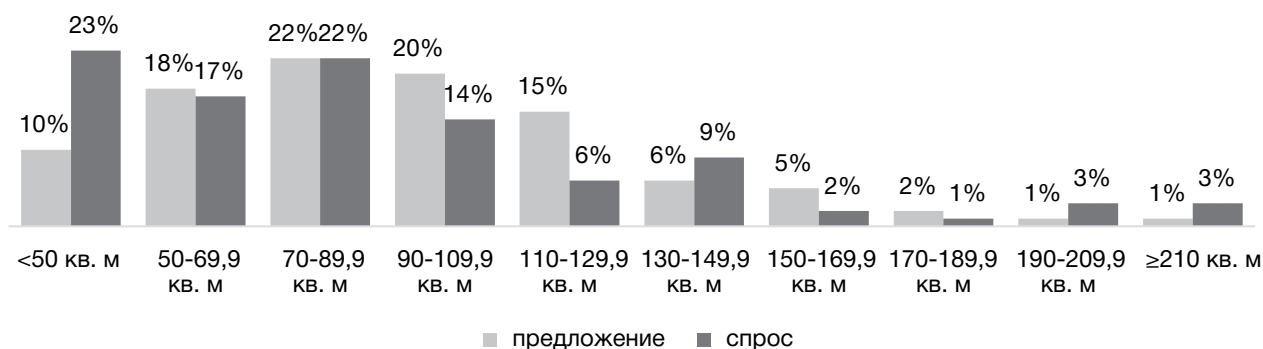
Благодаря выходу в реализацию новых проектов, объём предложения квартир премиум-класса увеличился за квартал на 2,8%, достигнув 178,3 тыс. кв. м. При этом средневзвешенная цена предложения уменьшилась на 1,3% до 588,0 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении объём предложения увеличился на 145,6%, а цена повысилась на 5,2%. Объём реализованного спроса по сравнению с прошлым кварталом снизился на 3,5%, а по сравнению с III кварталом 2020 года спрос увеличился на 6,1%.

Структура по бюджетам

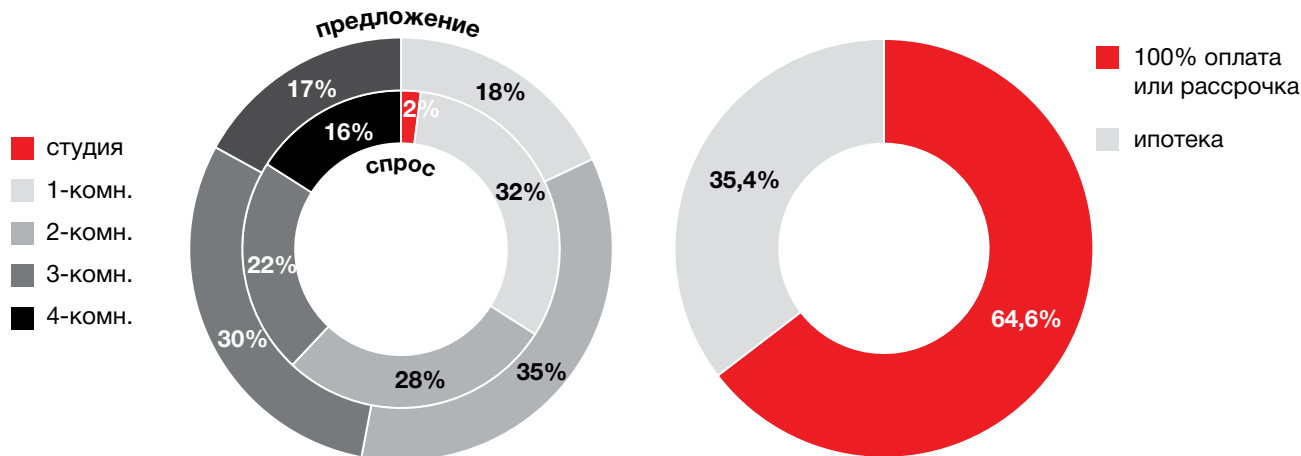


В сегменте квартир премиум-класса как в структуре спроса, так и в структуре предложения преобладают лоты стоимостью от 20 до 60 млн рублей – 60% и 71% соответственно. При этом, по сравнению с предыдущим кварталом спрос на бюджетные лоты стоимостью до 40 млн рублей вырос (с 44% во II квартале 2021г. до 47% в текущем квартале).

Структура по площади лотов



В сегменте квартир премиум-класса в III квартале 2021 года существенную долю по спросу занимали лоты площадью до 90 кв. м (62%), а основной объём предложения сосредоточен в диапазоне площадей от 50 до 110 кв. м (60%). Наиболее выраженный дисбаланс спроса и предложения наблюдается в сегменте компактных квартир площадью до 50 кв. м (в спросе на них приходится 23%, в предложении – 10%).



В сегменте квартир премиум-класса основной спрос приходится на однокомнатные лоты (32%). На втором месте – двухкомнатные лоты (28%). В структуре предложения существенную долю занимают двухкомнатные (35%) и трёхкомнатные (30%) квартиры. При этом спрос и предложение сбалансированы в категории четырёхкомнатных лотов, а в остальных категориях наблюдается дисбаланс спроса и предложения.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 40,8% до 35,4%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 23,1%.

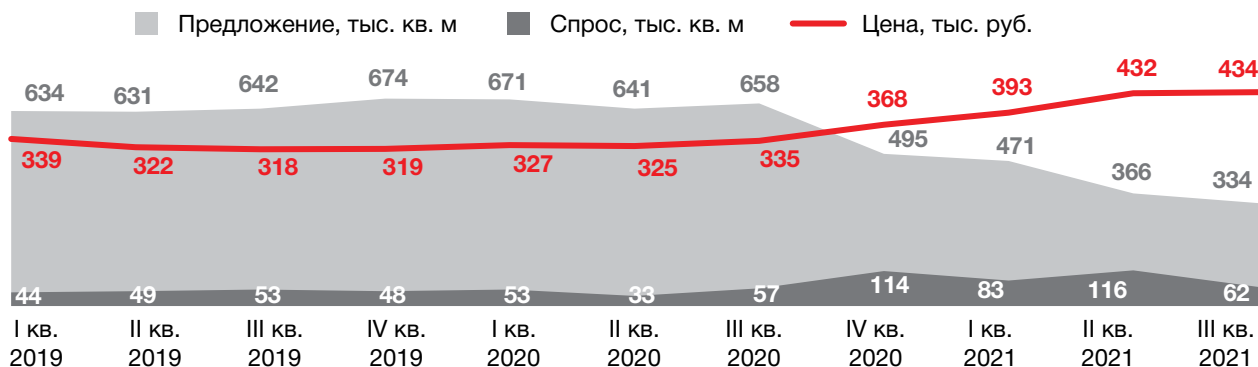
1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке жилой недвижимости столицы за квартал снизилась с 19% до 14% от суммарной площади лотов в экспозиции. В продаже представлено 5,8 тыс. апартаментов общей площадью 334,1 тыс. кв. м в 160 корпусах или 97 проектах.

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

Динамика объёма предложения, спроса и цены

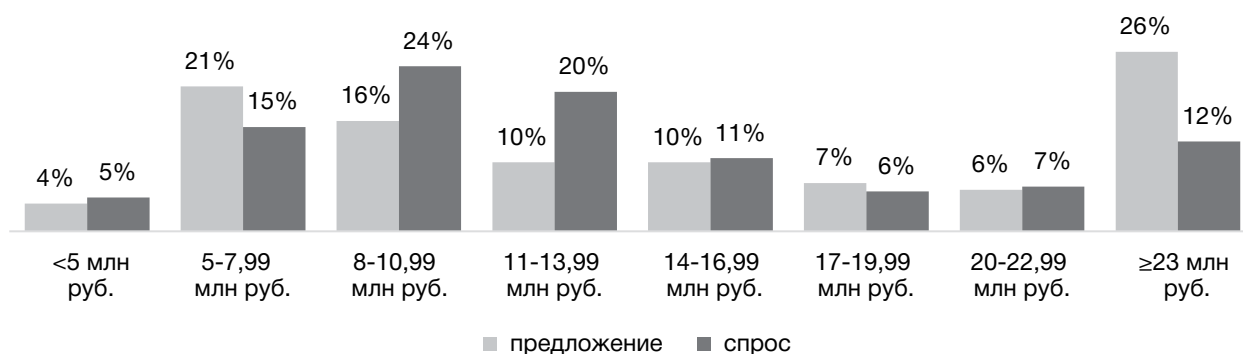


В сегменте апартаментов тенденция сокращения предложения сохраняется. По сравнению с предыдущим кварталом, объём предложения снизился на 8,7% и составил 334,1 тыс. кв. м. В годовом выражении объём предложения сократился на 49,2%.

Спрос, остававшийся высоким на протяжении трёх последних кварталов, в текущем квартале сократился. Снижению спроса способствует неопределённость правового статуса апартаментов – закон, определяющий его так и не был принят. За квартал объём реализованного спроса сократился на 46,7%. По сравнению с III кварталом 2020 года спрос вырос на 7,7%.

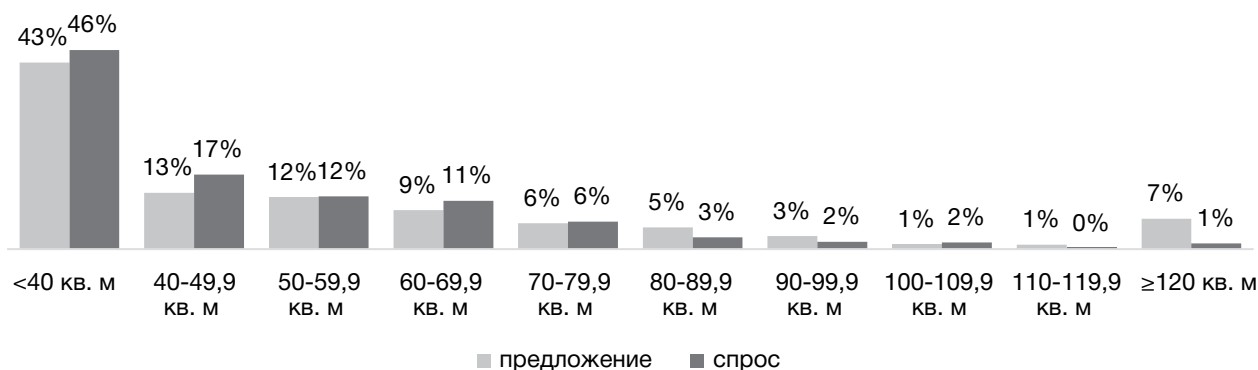
Средневзвешенная цена предложения увеличилась в пределах погрешности (+0,5%) и достигла показателя 434,2 тыс. руб./кв. м. За год рост цен на апартаменты составил 29,4%.

Структура по бюджетам

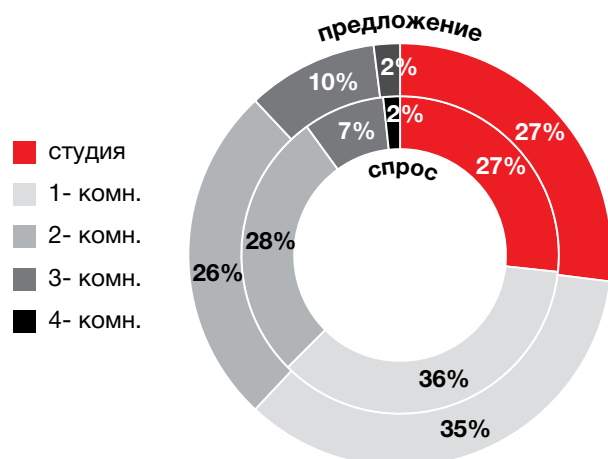


Как и в предыдущем квартале, в структуре спроса по бюджету в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) основная доля приходится на лоты стоимостью от 5 до 14 млн рублей (59%). В структуре предложения доля лотов стоимостью от 5 до 14 млн рублей составляет 47%.

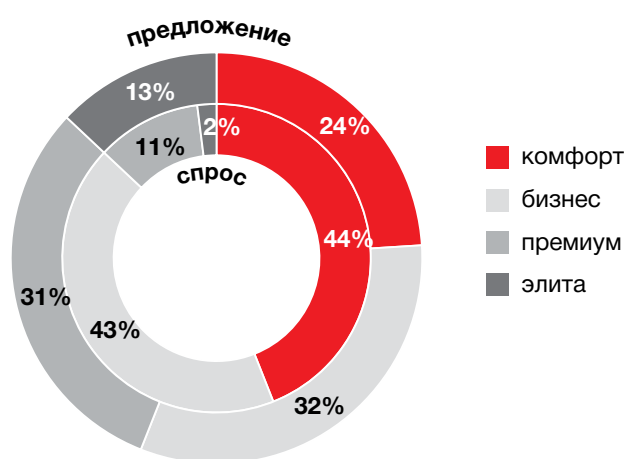
Структура по площади лотов



Благодаря выходу в реализацию новых проектов в комфорт-классе, и в структуре спроса, и в структуре предложения, увеличилась доля апартаментов площадью до 40 кв. м. В большинстве категорий лотов спрос и предложение сбалансированы. Дисбаланс наблюдается в категории лотов площадью от 40 до 50 кв. м и в категории лотов площадью свыше 120 кв. м.

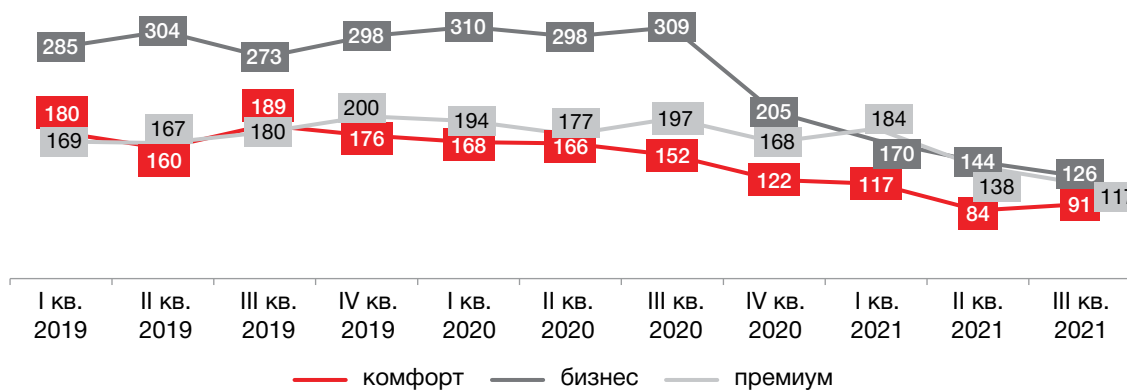


За квартал в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) и в структуре спроса, и в структуре предложения, выросла доля студий, за счёт выхода новых проектов и новых объёмов в уже реализующихся комплексах. Следует отметить, что в настоящий момент спрос и предложение практически сбалансированы во всех категориях апартаментов.



В сегменте апартаментов основной спрос приходится на комфорт- (44%) и бизнес-класс (43%), причём их доли практически одинаковы. В структуре предложения по суммарной площади лотов преобладают бизнес-класс и премиум, на них приходится 32% и 31% соответственно. В элитном сегменте доля предложения (13%) по-прежнему существенно превышает долю спроса (2%).

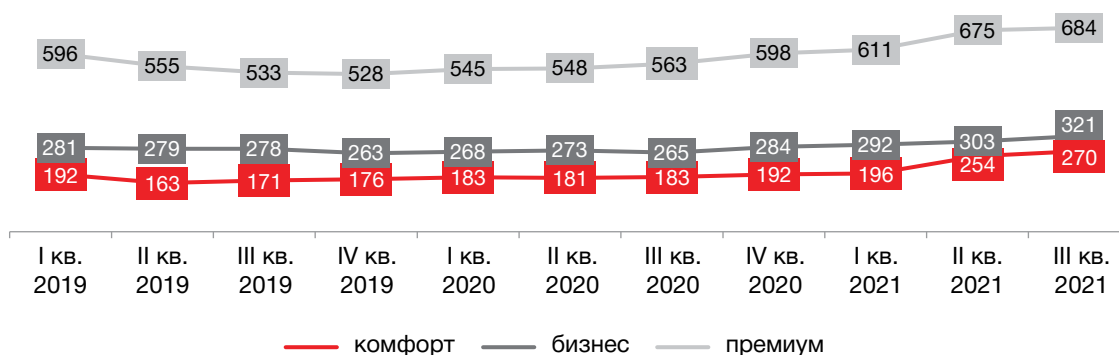
Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м



За квартал объём предложения апартаментов уменьшился во всех классах, кроме комфорта: в бизнес-классе снижение составило 12,6% (до 125,7 тыс. кв. м), в премиум классе – 15,2% (до 117,0 тыс. кв. м). В комфорт-классе объём предложения вырос на 8,9%, достигнув 91,3 тыс. кв. м.

В годовой динамике объём предложения в комфорт-классе снизился на 39,8%, в бизнес-классе – на 59,4%, в премиальном сегменте – на 40,6%.

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



Средневзвешенная цена предложения апартаментов за квартал выросла во всех классах: в комфорт-классе рост цены составил 6,6%, в бизнес-классе – 6,1%, в премиальном сегменте – 1,3%.

В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 47,5%, в бизнес-классе – на 21,1%, в премиум-классе – на 21,4%.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте апартаментов (без элитного класса), по сравнению с предыдущим кварталом, уменьшилась с 47,9% до 43,7%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте апартаментов (без учёта элитных проектов) составляла 37,4%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



Новое предложение III квартала 2021 года

Элит-класс квартиры

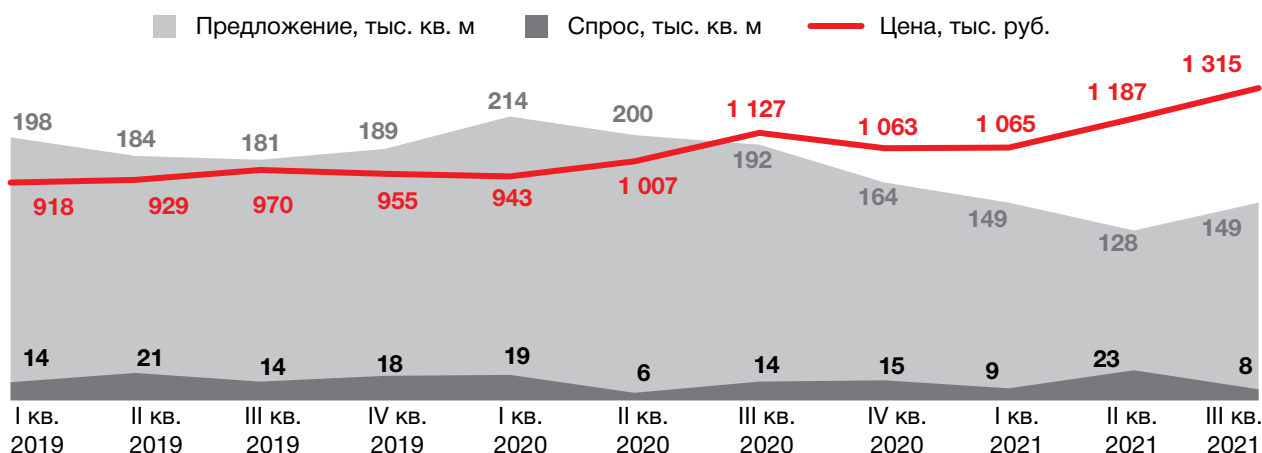
- Armani/Casa Moscow Residences

В настоящее время в элитном сегменте представлено 965 лотов в 68 корпусах в 45 проектах. Доля предложения в элитных комплексах составляет 6,4% от всего объема первичного рынка жилой недвижимости.

В сегменте элитной недвижимости 67,5% от общего объема предложения составляют квартиры и 32,5% – апартаменты. По сравнению с предыдущим кварталом доля элитных апартаментов снизилась (40,3% – II квартал 2021 года), а квартир, наоборот, выросла (59,7% – II квартал 2021 года). Объем предложения в элитном сегменте за квартал вырос на 16,3% и достиг 148,7 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 10,8%, достигнув 1,315 млн руб./кв. м.

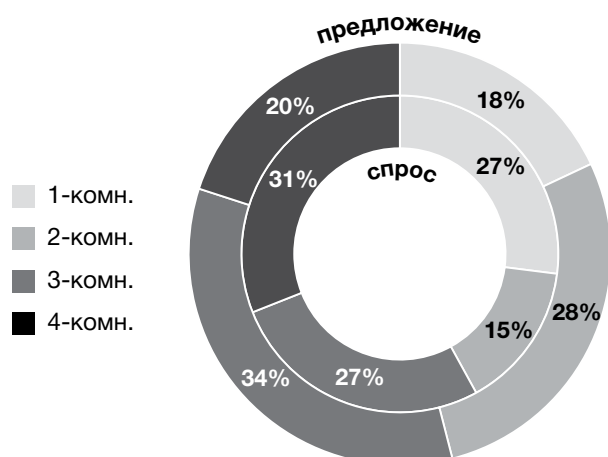
Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объема предложения, спроса и цены



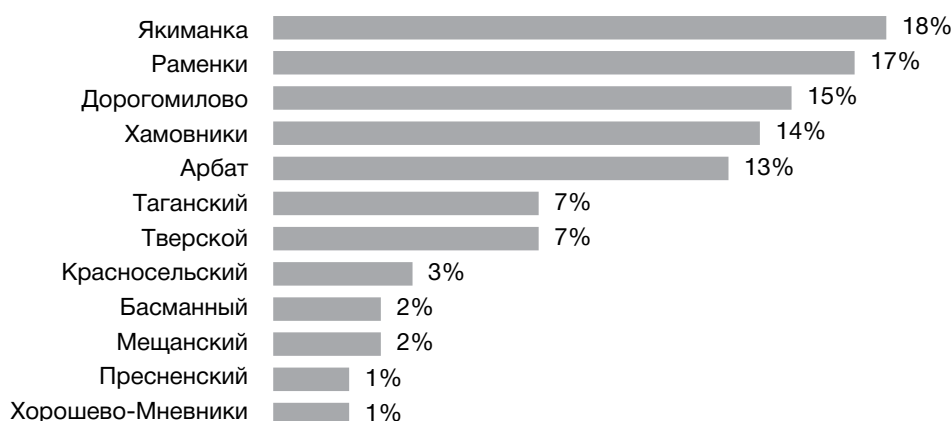
В годовой динамике объем предложения уменьшился на 22,7%, а цена выросла на 16,8%. Объем реализованного спроса по сравнению с предыдущим кварталом сократился на 63,6%, за год снижение спроса составило 41,6%.





В структуре предложения в элитном сегменте во всех категориях лотов наблюдается дисбаланс спроса и предложения. При этом спрос практически равномерно распределён между однокомнатными, трёхкомнатными и многокомнатными лотами. В предложении преобладают трёхкомнатные лоты (их доля 34%), и отмечается недостаток многокомнатных лотов (доля в предложении – 20%, в спросе – 31%).

Структура предложения по районам



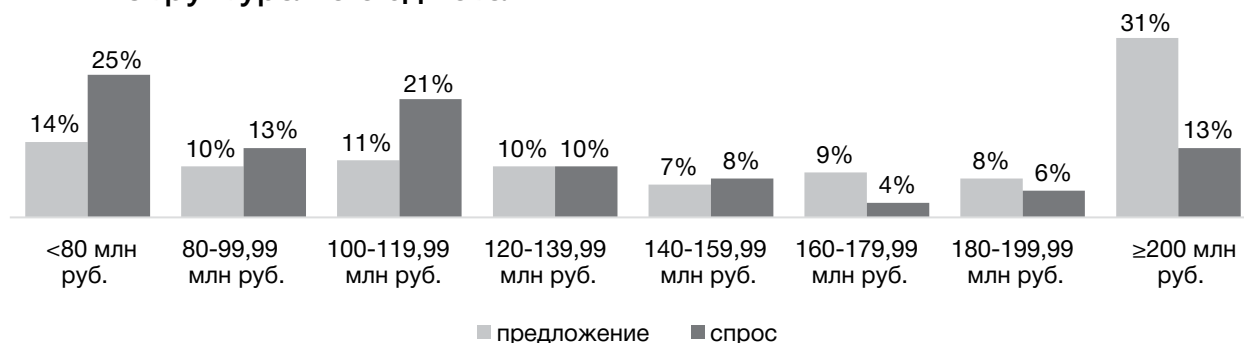
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учета объектов с закрытыми продажами) первое место по объёму предложения занимает Якиманка (18%), на втором месте – Раменки (17%), на третьем – район Дорогомилово с долей 15%.

Средневзвешенная цена по районам, руб./кв. м



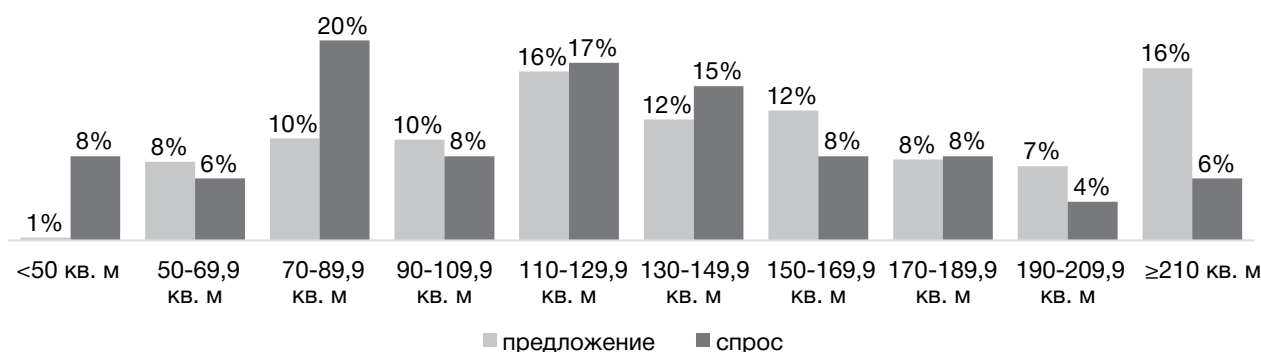
Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 1,0 млн руб./кв. м (в районе Арбат) до 1,9 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

Структура по бюджетам

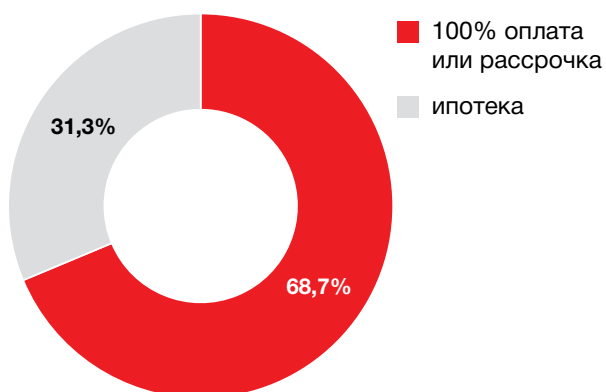


В сегменте элитной недвижимости дисбаланс в структуре спроса и предложения наблюдается во многих категориях лотов. Как и в предыдущем квартале, наиболее высоким спросом пользовались лоты стоимостью до 80 млн рублей (доля спроса – 25%), при этом доля данной категории в предложении – всего 14%. Также в значительной степени доля спроса опережает долю предложения в категории лотов стоимостью от 100 до 120 млн рублей (доля спроса – 21%), на которую приходится 11% предложения. В структуре предложения наибольшая доля приходится на лоты стоимостью дороже 200 млн рублей (31%), в спросе их доля составляет 13%. При этом важно 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 лотов



В III квартале 2021 года в структуре спроса по площади в элитном сегменте по сравнению с предыдущим кварталом выросла доля лотов площадью от 70 до 90 кв. м (с 9% до 20%). Основной спрос по-прежнему сосредоточен в категории лотов площадью от 110 до 150 кв. м – на них приходится 32% спроса. В структуре предложения наиболее выражена категория лотов площадью от 110 до 150 кв. м (28%), и категория свыше 210 кв. м (16%).



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в элитном сегменте, по сравнению с предыдущим кварталом, выросла с 22,3% до 31,3%. Годом ранее доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляла 19,2%.

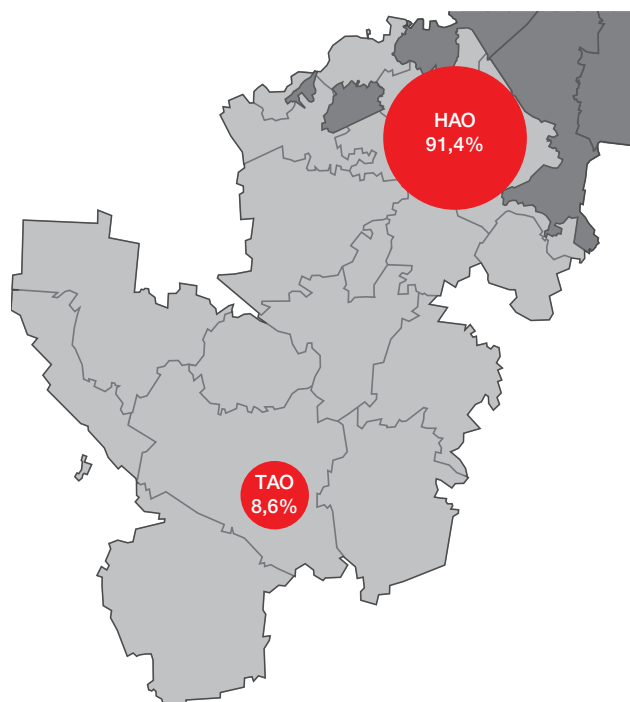


2 Новостройки Новой Москвы



Территория Новой Москвы продолжает активно развиваться. Строятся и проектируются новые жилые комплексы, развивается транспортная доступность и различного рода инфраструктурные объекты (социальные, медицинские, спортивные, культурные и торгово-бытовые). Самым насыщенным округом на территории Новой Москвы по-прежнему является Новомосковский административный округ, где сосредоточено 91,4% от общего объема предложения. На Троицкий административный округ приходится 8,6% предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



По итогам III квартала 2021 года на первичном рынке Новой Москвы в реализации находилось 35 жилых комплексов. Общий объем предложения составил 11,6 тыс. квартир и апартаментов, суммарной площадью 573,4 тыс. кв. м.

Относительно прошлого квартала количество лотов в реализации фактически не изменилось (отмечена небольшая отрицательная корректировка менее 1%), суммарная продаваемая площадь снизилась на 2%.

Новое предложение III квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

- «Переделкино Ближнее» (фаза 16 корп. 4)
- «Борисоглебское» (корп. 39)

Бизнес-класс квартиры

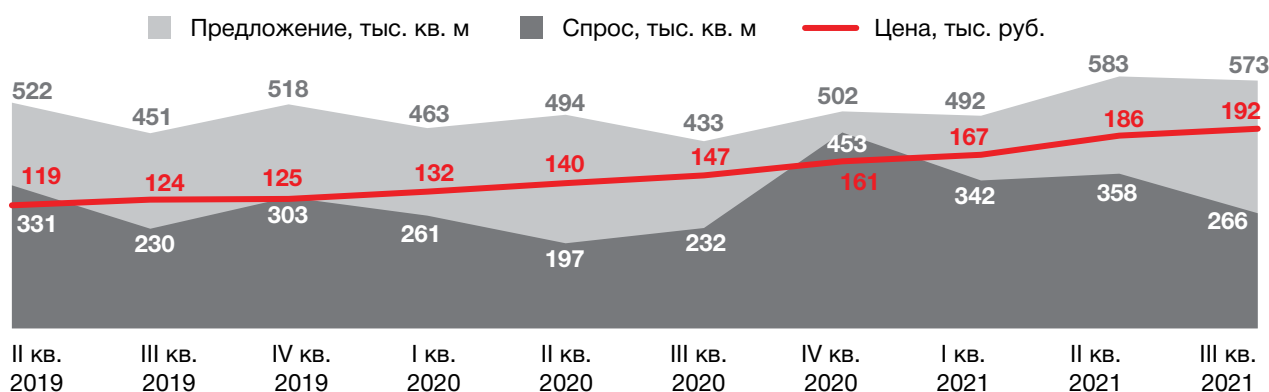
- Homecity (корп. 3)
- Russian Design District (корп. 6)

Комфорт-класс квартиры

- «Алхимово» (корп. 3.2)
- «Новое Внуково» (корп. 5, 8, 10)
- «Середневский лес» (корп. 1.1, 1.2)
- «Саларьево парк» (корп. 51, 52, 53)
- «Тропарево парк» (корп. 1.2, 1.3)
- «Цветочные поляны» (корп. 5)
- «Южное Бунино» (корп. 17)

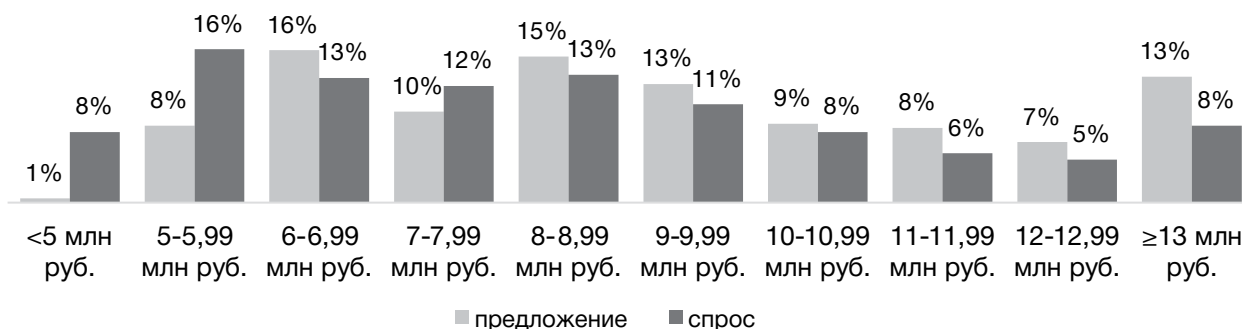
Объём нового предложения в Новой Москве в III квартале 2021 года составил 54,0 тыс. кв. м, что значительно ниже показателя за предыдущий отчетный период (во II квартале 2021 года в реализацию поступило 218 тыс. кв. м).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём предложения квартир и апартаментов незначительно скорректировался (на -1,6%) относительно предыдущего отчетного периода и по итогам III квартала составил 573,3 тыс. кв. м. В годовой динамике общий объём предложения увеличился на 32,4%. Средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 3,5%, за год на 30,5%.

Структура по бюджетам

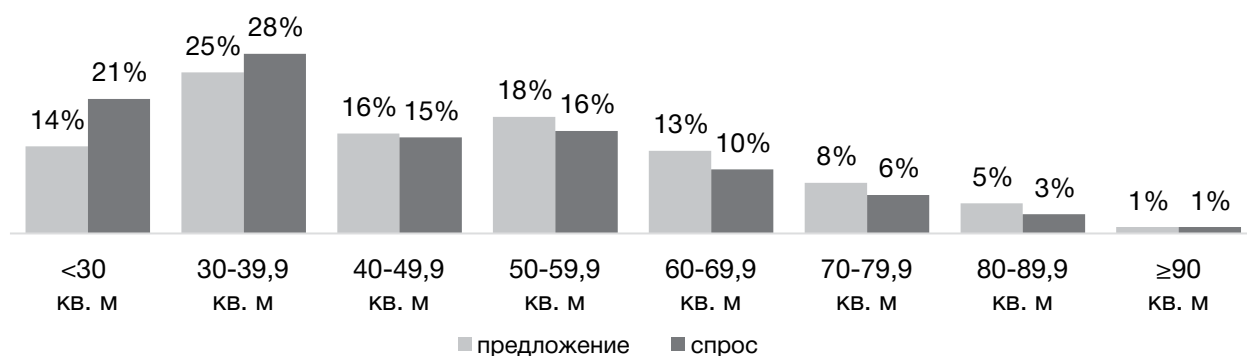


Структура спроса и предложения по бюджету на первичном рынке Новой Москвы не сбалансирована в категории до 6 млн рублей, где доля спроса превышает долю предложения

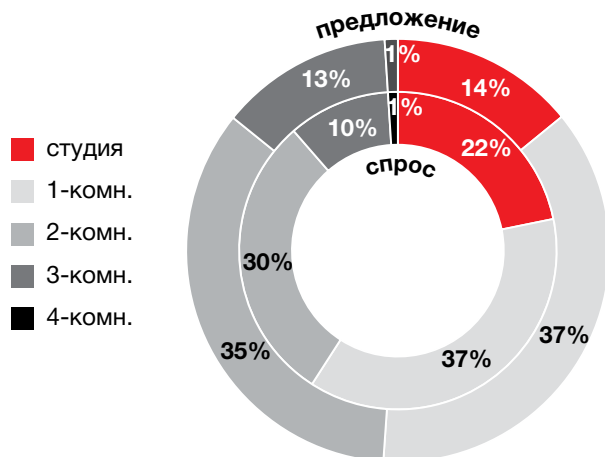
(9% в структуре предложения и 24% в структуре спроса). Также дисбаланс отмечен в категории от 13 млн рублей, где доля предложения превышает долю спроса (13% доля предложения, 8% доля спроса). В остальных диапазонах по бюджетам спрос и предложение сбалансированы (отклонения $\pm 1-3\%$).

В структуре спроса преобладают лоты с бюджетом покупки от 5 до 6 млн рублей. Основной объём предложения представлен в диапазонах бюджетов 6-7 млн рублей и 8-9 млн рублей.

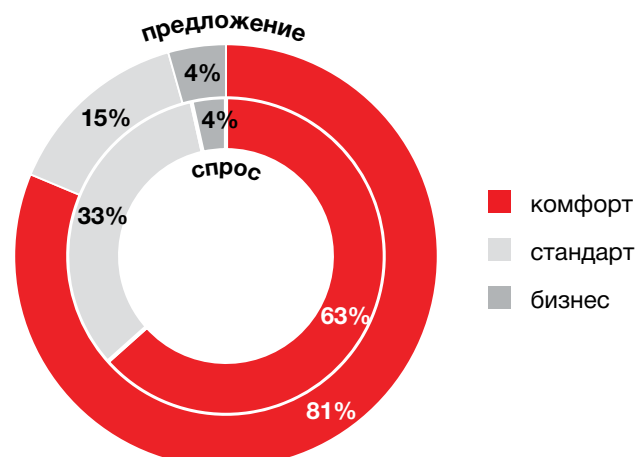
Структура по площади лотов



В структуре спроса и предложения по площади не сбалансированы лоты площадью до 30 кв. м (доля спроса – 21%, доля предложения – 14%). В остальных диапазонах площадей спрос и предложение сбалансированы (отклонения $\pm 1-3\%$).

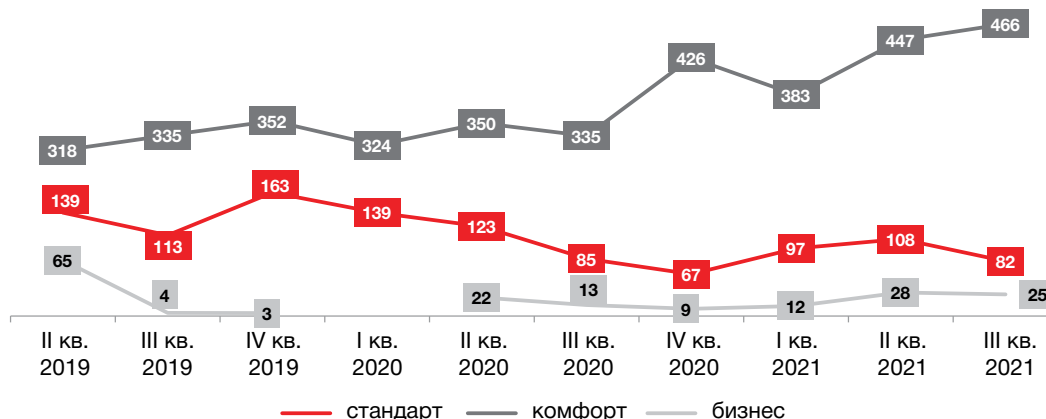


В III квартале сбалансированность долей спроса и предложения отмечена по однокомнатным лотам (по 37% соответственно) и по многокомнатным лотам (по 1% соответственно). Во всех остальных типологиях отмечен дисбаланс спроса и предложения. В лотах студийного формата отмечается недостаток предложения на фоне высокого покупательского спроса (доля предложения – 14%, доля спроса – 22%), обратная ситуация отмечается по двухкомнатным и трехкомнатным лотам, где доля предложения превышает долю спроса.



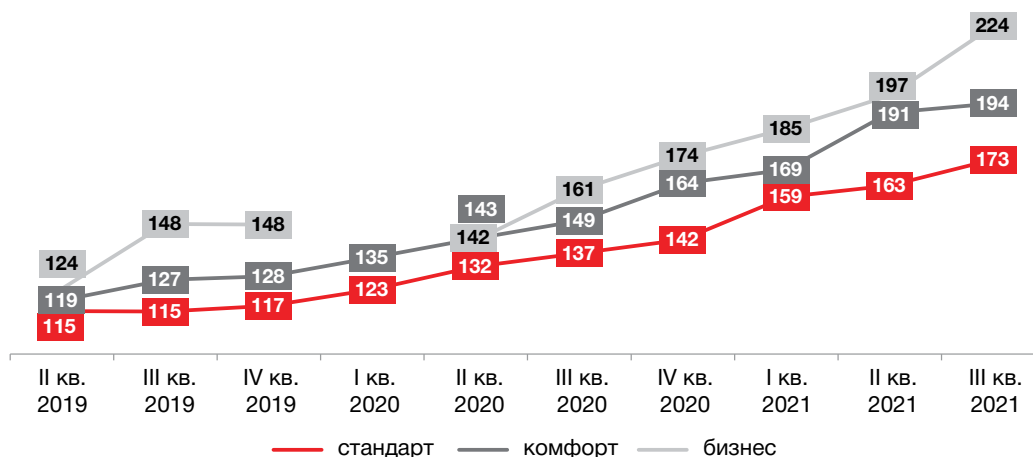
В структуре спроса и предложения по классам преобладают лоты, реализуемые в проектах комфорт-класса. При этом в данной категории лотов отмечен дисбаланс спроса и предложения: доля предложения (81%) превышает долю спроса (63%). Обратная ситуация наблюдается в стандарт-классе, где доля спроса превышает долю предложения (33% и 15% соответственно). Объекты бизнес-класса занимают 4%, как в структуре предложения, так и в структуре спроса.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

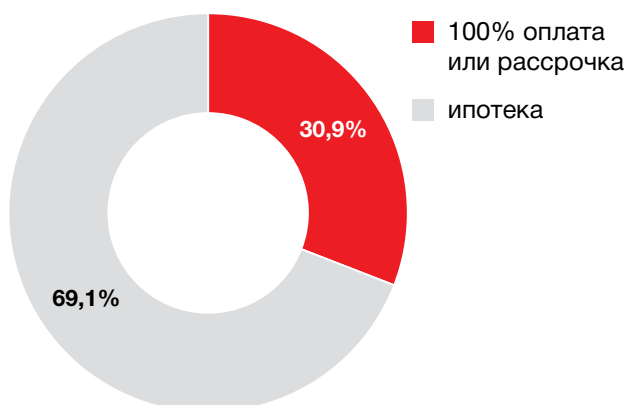


Суммарный объём предложения на первичном рынке Новой Москвы в III квартале 2021 года составил 573,3 тыс. кв. м. Относительно предыдущего отчетного периода показатель снизился на 1,6%, за год – вырос на 32,4%. В разрезе классов отметилась разнонаправленная динамика объема предложения: в стандарт-классе объем снизился на 24,1%, в комфорт классе вырос на 4,2%, в бизнес-классе объем уменьшился на 8,5%.

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



Средневзвешенный показатель по Новой Москве за квартал вырос на 3,5% и составил 192,4 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике прирост составил 30,5%. В разрезе классов также наблюдается положительная динамика средневзвешенного показателя: в комфорт-классе – на 1,8%, в стандарт-классе – на 6,1%, в бизнес-классе – на 13,4%.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в III квартале 2021 года снизилась относительно предыдущего отчетного периода: с 71,7% до 69,1%. В аналогичном периоде 2020 года данный показатель для сравнения составлял 69,4%. Лоты, приобретенные по 100% оплате или рассрочке, занимают 30,9% рынка.

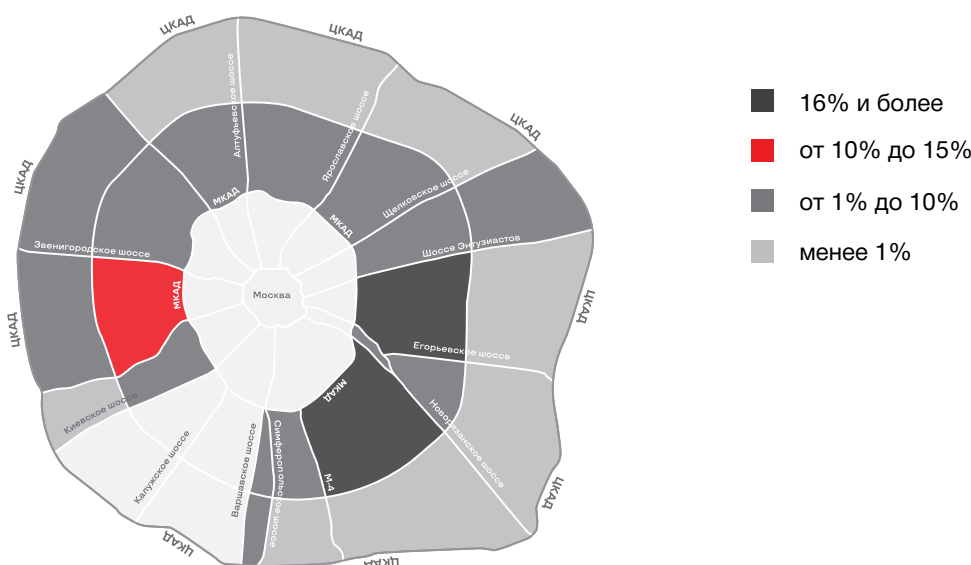


3 Новостройки Московской области

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 III квартале 2021 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 165 проектах – 34,2 тыс. лотов суммарной площадью 1,66 млн кв. м. За счёт выхода новых крупных проектов и новых корпусов за квартал объём предложения в Московской области увеличился на 8,9 тыс. квартир. При этом благодаря значительному выходу нового предложения в Ленинском городском округе и г.о. Домодедово, усилилась концентрация объёмов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 44,3% от всего объёма предложения.

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



Новое предложение III квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

- «Бакеево Парк» (корп. 8)
- «Домодедово Парк Новый квартал» (корп. 1, 2, 4)
- «Императорские Мытищи» (корп. 4)
- «Столичный» (корп. 24)
- «Томилино Парк» (корп. 4.2)
- «Три квартала» (корп. 10)

Бизнес-класс квартиры

- «Восемь кленов» (корп. 1, 3)

Комфорт-класс апартаменты

- «Спутник» (корп. 17)

Комфорт-класс квартиры

- «Большое Путилково» (корп. 13)
- «Бутово Парк 2» (корп. 41.3)
- «Весна» (корп. 4.1, 4.2)
- «Видный берег 2» (корп. 1.3, 1.4)
- «Гармония парк» (корп. 4, 5, 6)
- «Горки Парк» (корп. 1.1-1.3, 2.1, 2.2, 5.1, 5.2)
- «Дом на Сиреневой» (корп. 62А, 62Б)

Комфорт-класс квартиры

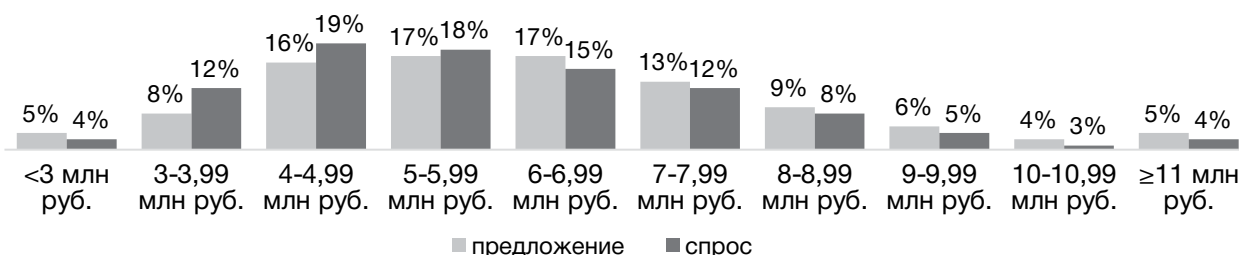
- «Живописный» (корп. 3)
- «Ильинские луга» (корп. 14)
- «Катуар» (корп. 10-14)
- «Квартал героев» (корп. 311, 314)
- «Люберцы 2018-2023» (корп. 66)
- «Миловидное» (корп. 1, 2)
- «Мытищи Парк» (корп. 2)
- «Одинцово-1» (корп. 1.21)
- «Отрада Комфорт» (корп. 7.1)
- «Первый Лермонтовский» (корп. 4.1)
- «Прибрежный парк» (корп. 1.1, 1.2, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2, 3.3, 4.1, 4.2, 5.1, 5.2)
- «Равновесие» (корп. 10)
- «Римский» (корп. 8)
- «Светлый мир Био Полис» (корп. 1-6)
- «Сказка» (корп. 52, 58, 59, 60-62)
- «Солнечная долина-2» (корп. 13-1, 13-2)
- «Солнечный Парк 2» (корп. 4)
- «Цветочный город» (корп. 13)
- «Южная Битца» (корп. 11, 12)
- «Южное Пушкино» (корп. 2)

Объем нового предложения в III квартале 2021 года составил 332,5 тыс. кв. м, что на 66% больше, чем в предыдущем квартале. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (85,6% от общего объема), на стандарт-класс приходится 14%, доля бизнес-класса в объеме нового предложения – 0,4%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир, на апартаменты приходится 1,2%.

За счет активного выхода на рынок нового предложения и небольшого снижения покупательской активности в летние месяцы, объем предложения на первичном рынке Московской области увеличился за квартал на 30,5% и составил 1,66 млн кв.м. При этом спрос на квартиры и апартаменты на первичном рынке Московской области внутри ЦКАД по сравнению с предыдущим кварталом сократился на 22,3%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос уменьшился на 24,7%, но по сравнению со «спокойным» 2019 годом спрос выше на 7,3%.

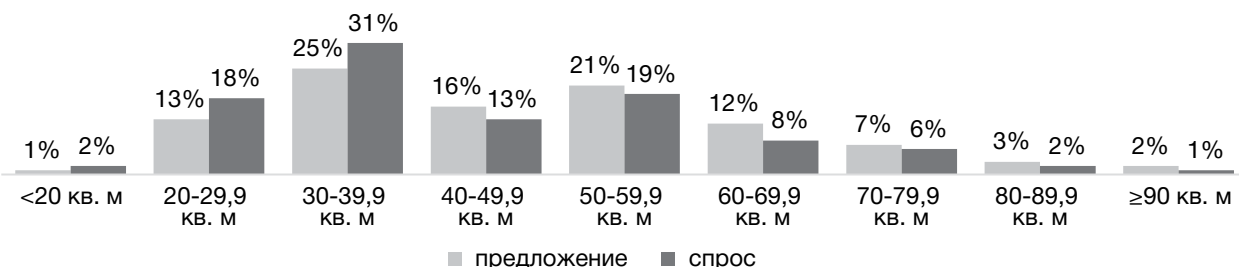
Средневзвешенная цена предложения на текущий период на первичном рынке внутри ЦКАД составляет 135,6 тыс. руб./кв. м, что на 5,6% выше, чем в предыдущем квартале. Основной прирост цен отмечен в стандарт-классе (6% за квартал, текущее значение – 115,5 тыс. руб./кв.м). В комфорт-классе цена за квартал увеличилась на 3%, достигнув значения 142,2 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения за квартал увеличилась на 4% и составила 254,5 тыс. руб./кв. м.

Структура по бюджетам

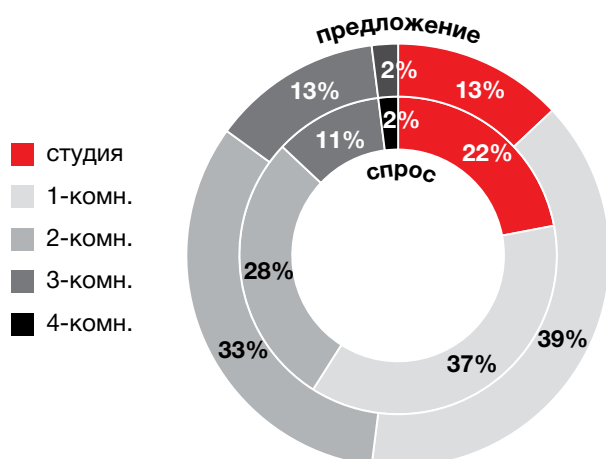


В структуре спроса и предложения в диапазоне бюджетов до 6 млн рублей спрос превышает предложение (53% и 46% соответственно). Доля предложения лотов стоимостью более 6 млн рублей, наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (54% и 47% соответственно).

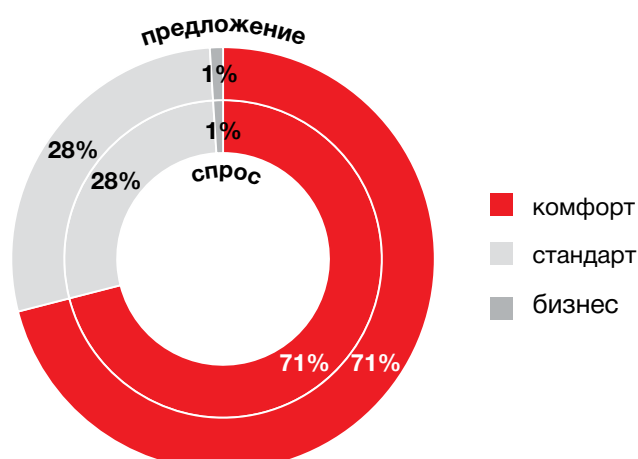
Структура по площади лотов



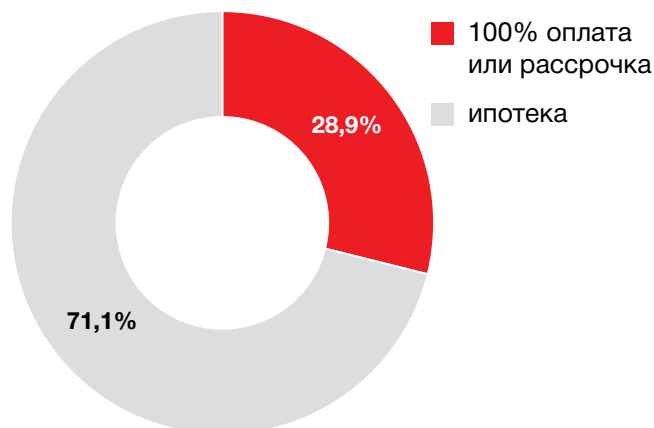
В структуре по площади по-прежнему можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи представлены умеренно и пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. В соотношении спроса и предложения заметно смещение доли спроса в сторону более компактных площадей: так, лоты площадью до 40 кв. м составляют 51% в структуре спроса и 39% в структуре предложения. По сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса увеличилась доля наиболее компактных лотов (до 30 кв. м) – 20% в текущем квартале и 16% – в предыдущем. Причиной этому могла послужить новость о запрете на строительство в Московской области квартир площадью менее 28 кв. м.



В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир в III квартале 2021 года по-прежнему спрос превышает предложение (22% и 13% соответственно) в категории малогабаритных квартир (студий). В структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом на 3% увеличилась доля студий. В результате появился небольшой дисбаланс по доле спроса и предложения во всех остальных категориях за исключением многокомнатных лотов.



В структуре спроса и предложения по классам основная доля приходится на комфорт-класс (71% как в структуре спроса, так и в структуре предложения). За счёт увеличения в структуре предложения доли комфорт-класса (предложение стандарт-класса вымывается, а новое предложение выходит преимущественно в комфорт-классе) сложилась гармоничная картина соотношения структур спроса и предложения по классам.



Ипотека для рынка новостроек Московской области по-прежнему играет ключевую роль в поддержании спроса. По итогам III квартала 2021 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования незначительно уменьшилась – с 72% до 71%.

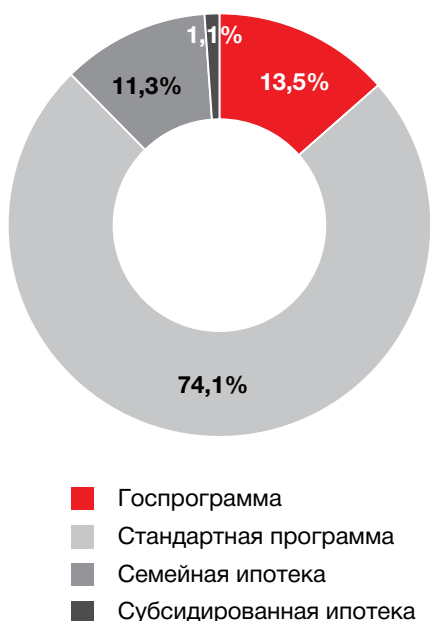
4 Тенденции рынка ипотеки



В III квартале 2021 года доля ипотечных сделок на рынке первичного жилья Москвы достигла 60,6%, Новой Москвы – 69,1%, Московской области – 71%.

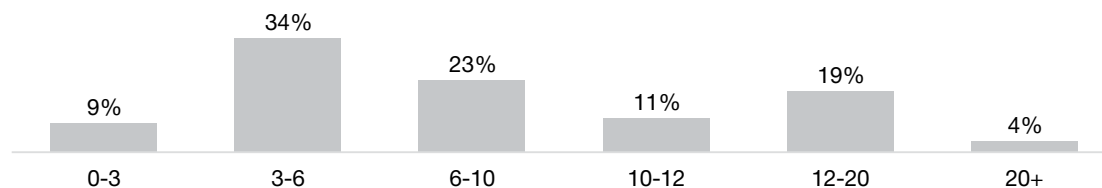
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в III квартале 2021 года, после изменения условий государственной Программы субсидирования ипотеки, доля ипотечных кредитов в массовом сегменте, выданных в рамках этой Программы, снизилась с 67,5% до 13,5%. При этом выросла доля ипотечных кредитов, выданных в рамках стандартных программ – с 27,6% в предыдущем квартале до 74,1% в текущем. Благодаря расширению условий программы «Семейной ипотеки», доля займов в этом сегменте выросла с 4,9% до 11,3%. Всё активнее застройщики продвигают совместные с банками программы субсидирования ипотеки, доля таких кредитов в III квартале составила 1,1%.

Выданные кредиты в разрезе по программам



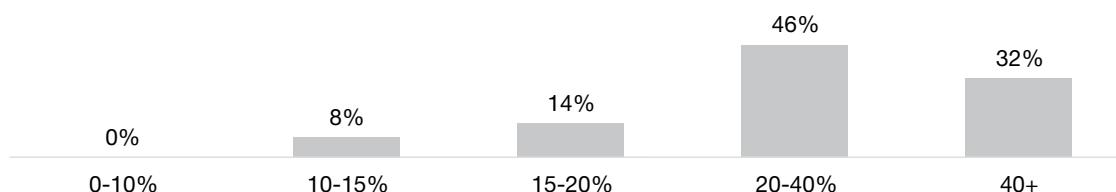
Максимальная доля выданных в III квартале 2021 года ипотечных кредитов в массовом сегменте приходится на кредиты суммой от 3 до 6 млн рублей (36%). Существенную долю (23%) занимают займы в диапазоне от 6 до 10 млн рублей. По-прежнему, меньше всего кредитов выдается в диапазоне сумм свыше 20 млн рублей. После снижения максимального размера кредита в рамках государственной программы субсидирования ипотеки с 12 до 3 млн рублей, по сравнению с предыдущим кварталом увеличилась доля кредитов в диапазоне от 3 до 6 млн рублей (с 28% до 36%). При этом доля кредитов в диапазоне от 6 до 10 млн рублей сократилась с 33% до 23%. Свою роль в смещении займов в более низкие диапазоны бюджетов сыграло расширение условий по программе «Семейная ипотека».

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



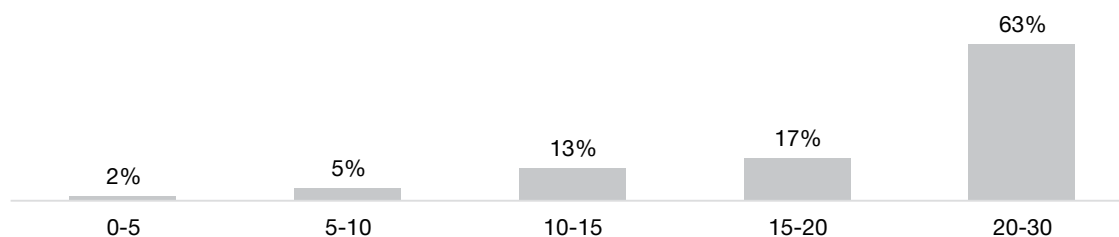
Так же, как и в предыдущем квартале, почти половина ипотечных займов (46%), выданных в рассматриваемом периоде в массовом сегменте, приходится на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%. Условия программы государственного субсидирования ипотеки в отношении первоначального взноса не изменились – он по-прежнему составляет 15%. При этом по сравнению с предыдущим кварталом существенно сократилась доля ипотечных кредитов с размером первоначального взноса от 15% до 20% – во II квартале 2021 на них приходилось 28%, в текущем квартале – 14%. С 3% до 8% выросла доля жилищных займов с первоначальным взносом менее 15%, и с 26% до 32% выросла доля ипотечных кредитов, где первоначальный взнос составляет более 40%.

Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



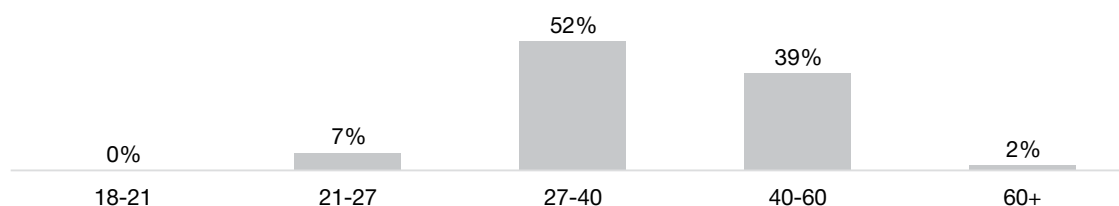
В III квартале 2021 года, так же, как и в предыдущем периоде, большинство ипотечных кредитов в массовом сегменте было выдано на срок кредитования от 20 до 30 лет (63%). Это связано с тем, что с увеличением срока кредита величина ежемесячных платежей сокращается. При этом с 22% до 17% сократилась доля кредитов со сроком кредитования от 15 до 20 лет.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



В III квартале 2021 года, как и в предыдущем периоде, основную часть заемщиков на рынке первичного жилья Москвы составили покупатели в возрасте от 27 до 60 лет (91%). Однако, если во II квартале 2021 года доли возрастных категорий 27-40 лет и 40-60 лет были практически равны, то в текущем периоде доля покупателей возрастной категории 40-60 лет снизилась, а категории 27-40 лет – наоборот, выросла.

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



5 Выводы и прогнозы



▪ Москва

В III квартале 2021 объем предложения на рынке новостроек Москвы начал возвращаться к прежним показателям, равно как и спрос возвращается к показателям до ажиотажного периода. В сравнении с предыдущими периодами – рост цен и спрос стабилизировались, объем предложения начал восполняться.

В самом начале III квартала произошло изменение условий программы льготной ипотеки: ставка по ипотечному кредиту повысилась с 6,5% до 7%, а сроки продлили до конца 2022 года. Также из-

менилась и максимальная сумма кредита, она стала единой для всех регионов – 3 млн рублей. Ранее максимальная сумма кредита составляла 12 млн для Московского региона и Санкт-Петербурга, и 6 млн для остальных регионов. Неизменным остался первоначальный взнос: не менее 15%. При этом расширили условия Программы «Семейная ипотека»: теперь в ней могут принять участие семьи с одним ребенком (рожденным после 1 января 2018 года), в то время как ранее «Семейной ипотекой» могли воспользоваться только те семьи, в которых после 1 января 2018 года родился второй или последующий ребенок. Льготная ставка по ипотеке для семей с детьми повысилась – с 5% до 6% годовых. Максимальная сумма кредита в Московском регионе – 12 млн руб.

Ухудшение условий государственной программы ипотеки оказало значительное влияние на рынок жилья: зафиксировано снижение спроса и замедление роста цен. Однако, это стимулировало развитие ипотечных программ, субсидируемых застройщиком. Фактически это шаг навстречу потребителю и более интересное предложение чем обычная скидка на квартиру.

Еще одним весьма важным фактором влияния стало повышение ключевой ставки Центробанка: 23 июля ставка выросла до 6,5%, а 10 сентября – до 6,75%. В ближайшей перспективе изменение ставки может повлиять на расстановку сил на рынке ипотечного кредитования – баланс будет смещаться в сторону «Семейной ипотеки» и специальных программ субсидирования ипотеки, разрабатываемых банками совместно с застройщиками. Этот продукт становится ключевым маркетинговым инструментом, эффективно поддерживающим покупательский спрос.

С одной стороны, в условиях стабилизации уровня цен и возврата спроса к уровню до ажиотажного периода девелоперы внедряют новые программы лояльности, чтобы стимулировать покупательскую активность, банки продолжают развивать ипотечные программы и сопутствующие продукты. С другой стороны, сохраняется рост себестоимости, обусловленный ростом цен на стройматериалы, дефицитом рабочей силы, стоимостью смены ВРИ. Все эти факторы вкупе с проектным финансированием, которое дает проектам финансовую устойчивость, способствуют поддержанию стабильного уровня цен и не дают объективных предпосылок для структурного снижения цен на рынке новостроек.

■ Новая Москва

На рынке жилой недвижимости Новой Москвы ситуация аналогична с Москвой: показатели цены и спроса стабилизировались, при этом развитие территории Новой Москвы способствует росту данного локального рынка по объёму предложения.

Тем не менее, по итогам квартала в рамках нового предложения рынок пополнился в основном корпусами в уже реализуемых жилых комплексах.

■ Московская область

Рынок Московской области благодаря росту цен и активному спросу, поддерживаемому ипотекой с господдержкой, продолжает оставаться привлекательным для девелоперов, как московских, так и региональных. В ближайшей перспективе рынок будет пополняться новыми проектами, при этом рост себестоимости строительства ограничивает маржинальность проектов и выход новых объектов в перспективе будет умеренным. Кроме того, постепенное повышение ключевой ставки в течение года приводит к удорожанию кредитов как для девелоперов, так и для конечных покупателей.

Принятые изменения условий ипотеки с господдержкой не оказали существенного влияния на долю ипотечных сделок на первичном рынке Московской области. Ипотека по-прежнему остаётся основным инструментом приобретения квартиры. В связи с этим активно развиваются специальные ипотечные программы, субсидируемые застройщиками.

Благодаря росту объёма предложения, в условиях растущей конкуренции, особенно на юго-восточном направлении Московской области, цены могут стабилизироваться и в ближайшей перспективе. При этом в проектах, пользующихся активным спросом и расположенных в локациях с ограниченной конкуренцией, рост цен продолжится.



Уже несколько крупных застройщиков, работающих в сегменте многоэтажного жилья, заявили о своих планах по выходу на рынок загородной недвижимости. Рынок загородной недвижимости в последние годы находился практически в состоянии застоя. Между тем, этот сегмент обладает существенным потенциалом: в отличие от Москвы, где наблюдается дефицит свободных площадок под жилищное строительство, в Московской области и Новой Москве сформирован значительный земельный банк участков, пригодных для освоения под жильё. Кроме того, специальные ипотечные продукты появляются и для сегмента загородной недвижимости, что в свою очередь, подстегивает спрос, который вырос в 2020-2021 гг. благодаря карантинным ограничениям, переходу на удаленный режим работы, и введенной в 2020 году программе «Сельской ипотеки». Так, например, действие семейной ипотеки распространяется не только на новостройки, но и на частные дома с участком или на строительство частного дома.

За счёт достигнутого уровня цен в Москве и Новой Москве, а также благодаря ограничениям по сумме кредита в рамках ипотеки с господдержкой, возможно дальнейшее частичное смещение спроса с этих рынков на рынок Московской области, где бюджеты покупки существенно ниже.

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

Категории	Классы		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
		Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя пло-щадь квартиры в проекте: 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 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
		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 производи-телей. Кондиционирова-ние – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наруж-ных блоков), проложен-ные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	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
		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 производи-телей	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
		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 производи-телей	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 «Шатер», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», мкрн «Бутовские аллеи», 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, Одинцово 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 «Позитив», ЖК «Царская площадь», ЖК D1, ЖК «Метрополия», ЖК «Фестиваль Парк-2», ЖК «Небо», ЖК «Селигер Сити», ЖК FoRest, ЖК «Городские Истории», ЖК iLOVE, комплекс апартментов «М1 Сколково», ЖК L'Club, ЖК «Новая Щербинка», ЖК «Настоящее», ЖК «Ново-Никольское», комплекс апартментов SLAVA, ЖК «Равновесие», ЖК City Bay, ЖК B'aires, 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 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 учетом 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

	Вторичная недвижимость	Коммерческая недвижимость
Новостройки		



SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru



Более 125
объектов в Москве
и Подмосковье



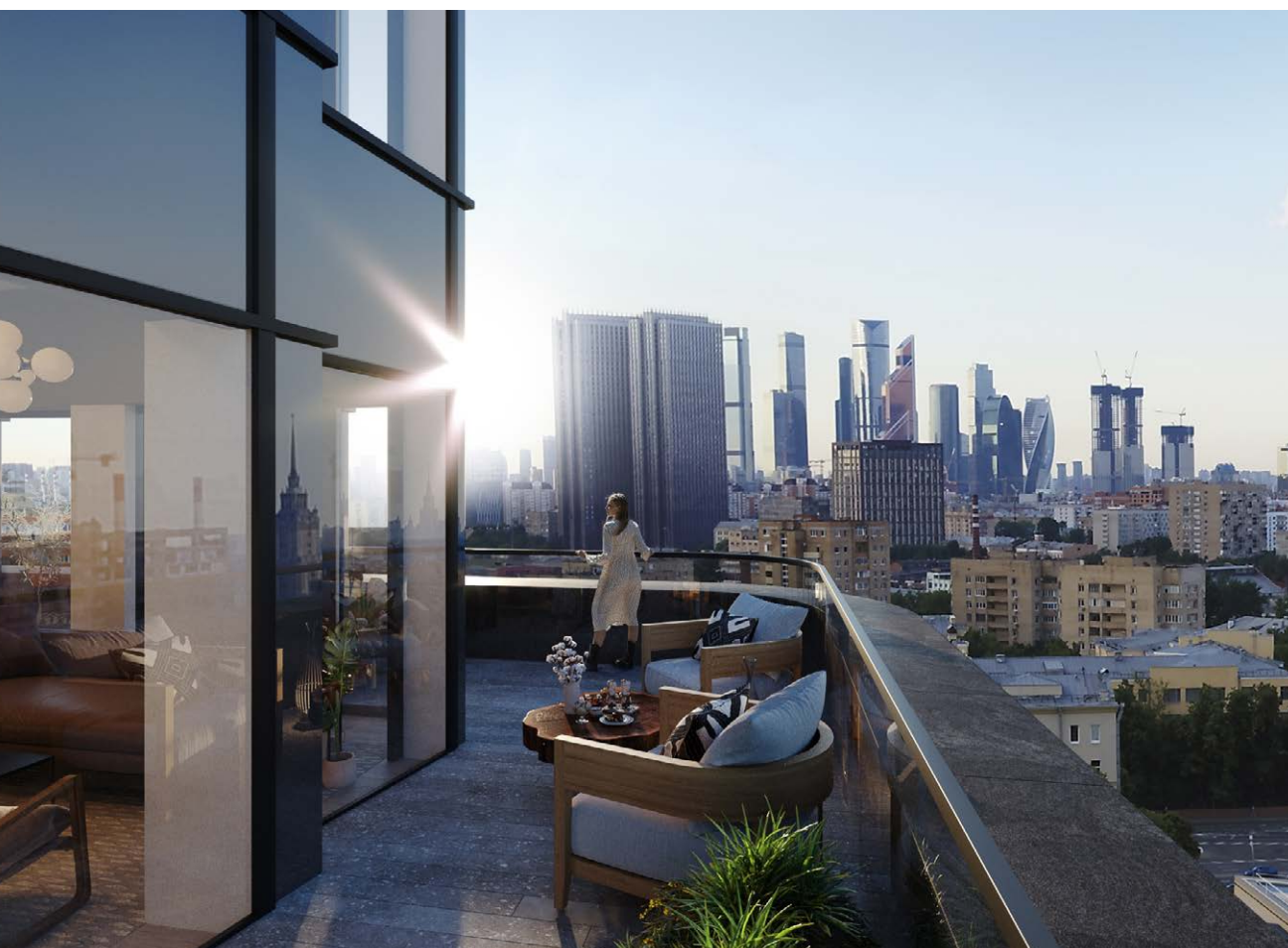
Собственный
ипотечный
центр



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