

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ОБЗОР РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



IV квартал



2021



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)



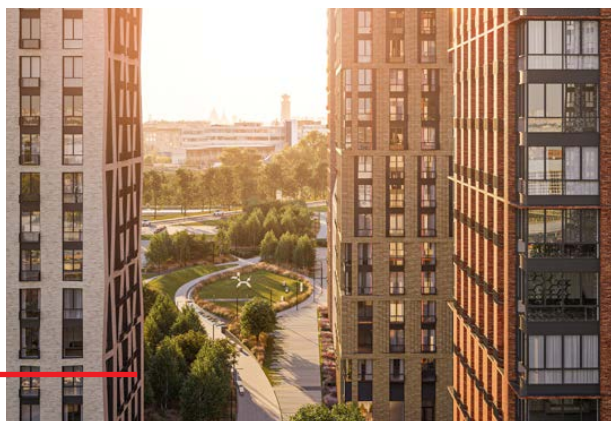
Лауреат премии
«Права потребителей
и качество обслуживания»
в категории «Риэлторские
услуги» в 2018, 2017 гг.

Оглавление

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. IV квартал 2021 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. Тенденции рынка ипотеки	34
5. Выводы и прогнозы	36
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	38
О компании Est-a-Tet	40

Специально для пользователей Системы SPN24.RU

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. IV квартал 2021 года



Традиционно в завершающем квартале года на рынке первичного жилья наблюдается оживление – покупатели активно вкладываются в недвижимость, закрывают вопросы, связанные с расширением жилплощади, девелоперы на фоне высокого спроса выводят в реализацию новые проекты. IV квартал 2021 года не стал исключением – в реализацию вышло 236 тыс. кв. м жилья. Новые проекты выходили во всех классах, включая премиальный и элитный. Спрос сохранился на высоком уровне – на 15% выше относительно совокупного показателя 2020 года.

Объём предложения сравнялся с показателем прошлого года – в настоящий момент в реализации представлено 2,2 млн кв. м недвижимости. По сравнению с IV кварталом 2020 года объём предложения снизился на 1,7%. Таким образом, сохраняется тенденция умеренного вымывания предложения на рынке. Стоит отметить, что в 2020 году на рынок вышло 807,2 тыс. кв. м нового предложения, а по итогам текущего года 1 130,8 тыс. кв. м – на 40% больше.

Каждый новый проект, выходящий в реализацию, вызывает активный интерес как среди инвесторов, так и среди «конечных» покупателей. Такое внимание к недвижимости обусловлено высоким уровнем инфляции и низкими депозитными ставками, а также высокой степенью надёжности размещения средств в новостройках. Усилилась и закрепились практика закрытых продаж и предварительного бронирования, позволяющая застройщикам более гибко подходить к стратегии реализации, оценить реальный потенциал спроса.

Благодаря стабильному спросу в большинстве проектов в течение года проводилось системное планомерное повышение цен, и на конец года показатель средневзвешенной цены квадратного метра предложения в старых границах Москвы достиг 434,7 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента). За год рост цены в целом по рынку составил 22,6%.

▪ Квартиры комфорт-класса

За год объём предложения увеличился на 2,9%. Средневзвешенная цена возросла на 33% и составила 266,9 тыс. руб./кв. м. Совокупный показатель спроса за 2021 год по квартирам комфорт-класса на 10% выше аналогичного показателя 2020 года. Стоит отметить, что в 2021 году на рынок вышло 423,8 тыс. кв. м нового предложения квартир комфорт-класса, что на 18,7% выше показателя 2020 года.

▪ Квартиры бизнес-класса

Объём предложения увеличился на 13,4% за год, а цена выросла на 29,4% и составила 386,1 тыс. руб./кв. м. Совокупный объём спроса в 2021 году на 22,7% больше аналогичного показателя 2020 года. В 2021 году на рынок в данном классе жилья вышло 449,9 тыс. кв. м – на 20% больше 2020 года.

▪ Квартиры премиум-класса

Объём предложения в премиум-классе вырос за год на 31,9%, такой объём нового предложения привёл к снижению показателя средневзвешенной цены квадратного метра на 8,3%, достигнув отметки

583 тыс. руб./кв. м. При этом объём совокупного спроса 2021 года превысил аналогичный показатель 2020 года на 8,7%. В перспективе увеличение строительной готовности новых проектов постепенно компенсирует спад показателя средневзвешенной цены по классу. Объём нового предложения в 2021 году составил 112,6 тыс. кв. м – почти в 10 раз больше, чем было выведено в 2020 году.

■ Элитный сегмент

Объём предложения в элитном сегменте за год сократился на 21,8%, вымывались наиболее ликвидные объекты, при этом с наиболее доступной стоимостью. Сейчас можно констатировать, что на элитном рынке в основном представлены уникальные объекты недвижимости, стоимость квадратного метра которых существенно выше стоимости поглощенного предложения. Таким образом, показатель средневзвешенной цены вырос за год на 47,2% и составил 1 565 тыс. руб./кв. м. Показатель совокупного спроса за 2021 год на 15,6% выше уровня 2020 года.

Объём нового предложения в 2021 году составил 12,4 тыс. кв. м против 7,0 тыс. кв. м в 2020 году.

В сегменте апартаментов в IV квартале 2021 года также отмечается оживление – в реализацию вышло 8 новых проектов с апартаментами. Тем не менее, тенденция к сокращению предложения сохраняется – в годовой динамике объём предложения снизился на 33%. При этом средневзвешенная цена предложения апартаментов растёт, по сравнению с IV кварталом 2020 года цены выросли на 21,4%, достигнув отметки 447 тыс. руб./кв. м. Спрос на данный тип недвижимости остаётся высоким, несмотря на перенос решения вопроса правового статуса апартаментов. Показатель совокупного спроса 2021 года на 40% выше прошлого года. Такая популярность обусловлена, во-первых, более доступными бюджетами апартаментов по сравнению с квартирами, во-вторых, расположением в пользующихся спросом локациях. Существенную роль также играет наличие дополнительных сервисов, которые всё чаще застройщики апарт-комплексов предлагают покупателям. За квартал объём реализованного спроса в сегменте апартаментов вырос на 60%.

Объём нового предложения в 2021 году составил 132,1 тыс. кв. м – в 1,3 раза больше, чем было выведено в 2020 году.

На первичном рынке Новой Москвы в IV квартале 2021 года традиционно отмечено оживление. В годовой динамике объём предложения увеличился на 3,8% относительно показателя конца 2020 года, при этом средневзвешенная цена выросла на 28,3% и достигла новой «психологической» отметки 206,7 тыс. руб./кв. м. Совокупный спрос за 2021 год на 13% выше аналогичного показателя 2020 года. Девелоперская активность по выводу нового объёма в реализацию относительно прошлого года увеличилась на 12,7%. В продажу в 2021 году было выведено 448,8 тыс. кв. м.



На первичном рынке Московской области в 2021 году на фоне оживления спроса и выхода нового предложения цены вновь продемонстрировали высокие темпы роста: 23,9% за 2021 год. В результате средневзвешенная цена предложения достигла 147,2 тыс. руб./кв. м. На рост цен дополнительное влияние оказывает рост себестоимости строительства и увеличение в структуре предложения доли комфорт-класса (стандарт-класс постепенно вымывается с рынка).

Объём предложения в пределах ЦКАД в 2021 году колебался в диапазоне от 1,27 млн кв. м до 1,66 млн кв. м и зафиксировался на уровне 1,5 млн кв. м в конце года.

Объём нового предложения в 2021 году составил 966,8 тыс. кв. м, что на 43,1% выше, чем было выведено в продажу в 2020 году.

На фоне высоких темпов инфляции и ещё действующей программы ипотеки с господдержкой спрос на первичном рынке Московской области в IV квартале активизировался и стал самым успешным по объёму продаж в 2021 году, достигнув показателя 867 тыс. кв. м.

В 2021 году с учётом активного спроса на новостройки при интенсивном росте цен основным драйвером спроса остается ипотека, при этом на ключевую позицию начинают выходить программы, субсидированные застройщиками. Несмотря на рост ставок, стандартные программы пользуются высокой популярностью и занимают первое место по объёму выдачи ипотечных кредитов, что позволило ипотеке в IV квартале 2021 года сохранить долю ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах на уровне 59%, Новой Москвы – 64%, Московской области – 70%.

1 Новостройки Москвы в старых границах



В IV квартале 2021 года в границах «старой» Москвы в реализацию вышло 236,0 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах и новых корпусах, что на 11% меньше, чем в предыдущем квартале. Новые объёмы предложения выходили во всех классах жилья, включая элитный, где стартовали закрытые продажи нескольких проектов. Существенный объём нового предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 50,4% и бизнес-класса с долей 42,3%. Доля премиум-класса в новом предложении снизилась по сравнению с предыдущим кварталом (4,6%), а элитного, наоборот, выросла – с 1,8% до 2,7%.

В IV квартале 2021 года снова зафиксировано сокращение предложения – по сравнению с предыдущим кварталом, суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке Москвы снизился на 65,0 тыс. кв. м (-2,8%), практически достигнув показателя за IV квартал 2020 года.

Новое предложение IV квартала 2021 года (без элитного сегмента)

Комфорт-класс квартиры

- Holland Park (корп. 11)
- «Авиатика» (корп. 5)
- «Аквилон Митино» (корп. 4)
- «Амурский Парк» (корп. 2)
- «Большая Академическая 85» (корп. 2.1, 2.2)
- «Зеленая вертикаль» (корп. 1, 6, 7)
- «Зеленый парк»
- «Кавказский бульвар 51»
- «Квартал Некрасовка» (корп. 2)
- «Кинетик» (корп. 1)
- «Кронштадтский 9» (корп. 1.4)
- «Люблинский парк» (корп. 15)
- «Митинский лес» (корп. 1.3, 1.4)
- «Михайловский парк» (корп. 1)
- «Никольские луга»
- «Первый Ленинградский» (корп. 2)
- «Руставели 14» (корп. 2.3)
- «Талисман на Рокоссовского» (корп. 1)

Бизнес-класс квартиры

- Forst
- Level Мичуринский
- Rotterdam
- Shagal (очередь 2 корп. 5, 6)
- Symphony 34 (корп. Sienna)
- Sky Garden
- Very (корп. 2)
- VoxHall
- Wave*
- West Garden (корп. 12)
- Will Towers (корп. Creativity)
- «Остров» (квартал 4: корп. 4, 7;
квартал 5: корп. 1, 3, 8)
- «Родной Город. Октябрьское поле»
(корп. 1.2, 2.2, 3.2, 4.2)
- «Событие» (корп. 4-2, 4-3)

* – Рестарт

Премиум-класс квартиры

- Fili City (корп. Famous)
- Primavera
- «Маросейка 11»

Комфорт-класс апартаменты

- New Form Жигулевская (корп. 2)
- Red Star Loft
- Sherston
- Город Daily

Бизнес-класс апартаменты

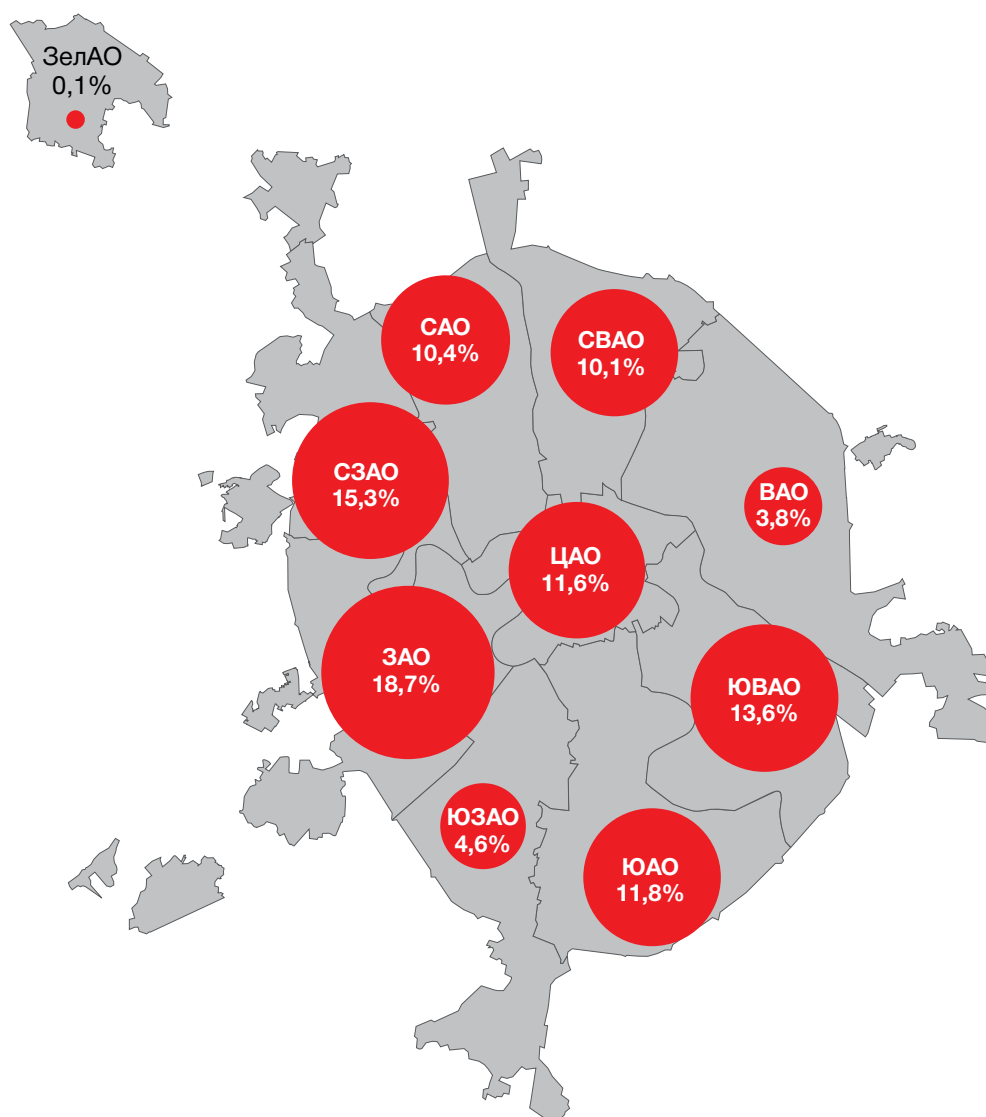
- Nice Loft (корп. 4)
- Verdi
- «Мясницкая 13»

Премиум-класс апартаменты

- CULT
- GloraX Aura Belorusskaya
- «Маросейка 11»



Общая структура предложения по округам

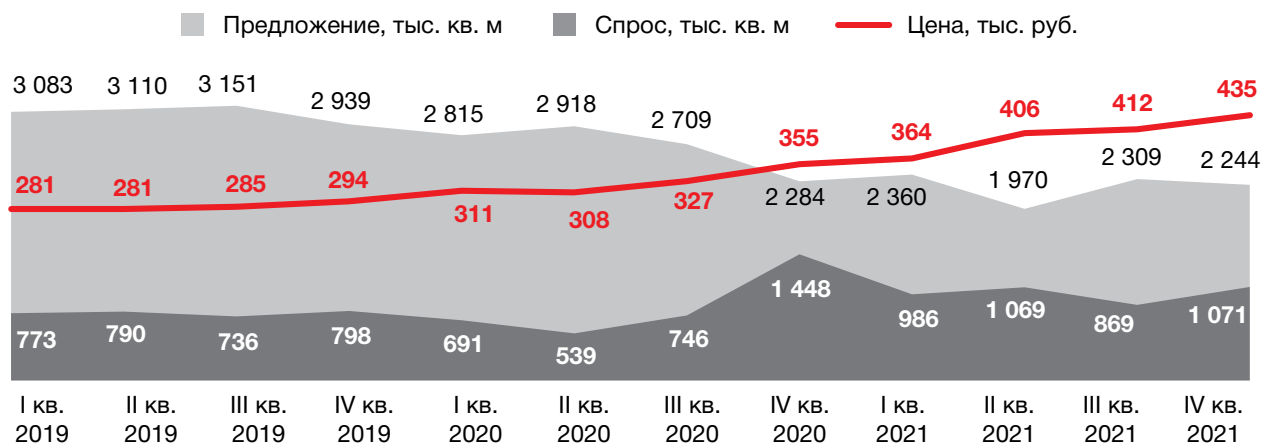




Как и в предыдущем квартале, первое место по объёму предложения среди округов занимает Западный административный округ, доля которого составляет 18,7%. На второе место вышел СЗАО с долей 15,3%. ЮВАО сместился на третье место, его доля составила 13,6%. Четвертое место занимает ЮАО, на него приходится 11,8% предложения. ЗелАО по-прежнему занимает последнее место, однако благодаря выходу в реализацию нового проекта в округе, его доля увеличилась до 0,1%.

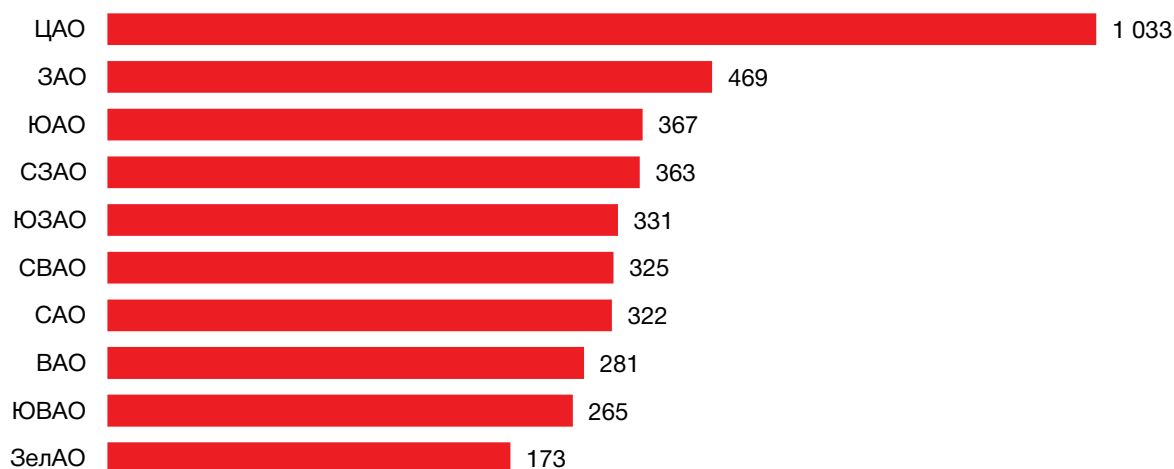
По сравнению с относительно стабильным III кварталом, в IV квартале 2021 года рост цен ускорился. Средневзвешенная цена предложения выросла на 5,5% по сравнению с предыдущим кварталом, достигнув 434,7 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента).

Динамика объёма предложения, спроса и цены

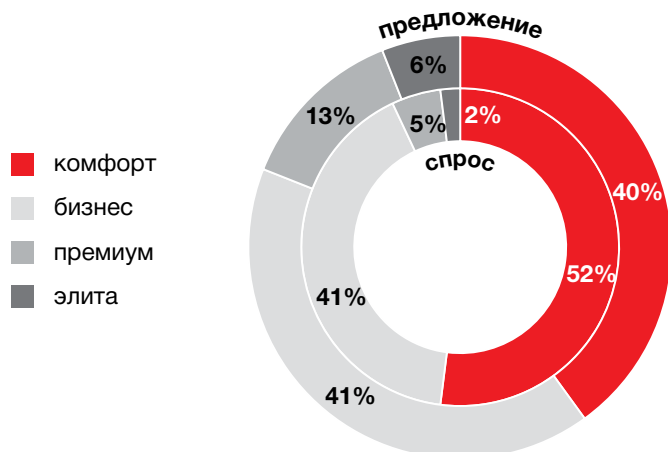


Объём реализованного в IV квартале спроса по сравнению с предыдущим кварталом вырос на 23,3%. При этом в годовой динамике зафиксировано сокращение спроса на 26%.

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



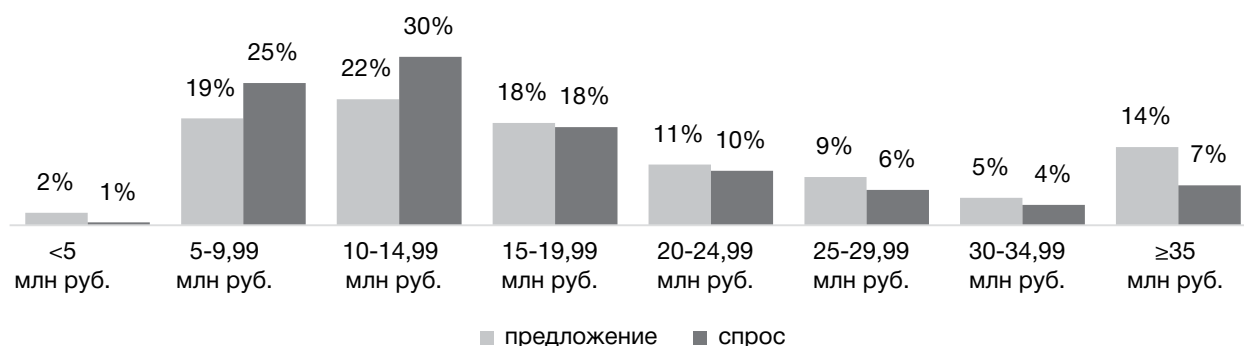
В большинстве административных округов зафиксирована положительная ценовая динамика. Наиболее высокий рост, на 21,5% за квартал зафиксирован в ЦАО, как за счёт выхода новых люксовых проектов, так и за счёт изменения структуры предложения и вымывания более доступных по цене лотов. На 10% зафиксирован рост цены в ЮЗАО, в остальных округах рост цены не превышал 10%. На 8,3% выросла цена в СВАО, на 6,4% – в ЮВАО. В ЮАО рост цен составил 4,0%, в СЗАО – 3,3%, в ВАО – 2,9%, в САО – 2,6%. Снижение цен зафиксировано в ЗАО (-1,8%) и в ЗелАО, где выход в реализацию нового проекта на начальном этапе строительства привёл к снижению среднего показателя на 21,4%.



В структуре предложения бизнес-класс вышел на первое место с долей 41%, а комфорт-класс переместился на второе место с долей 40%. Доли премиум- и элит-класса в структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом не изменились и составили 13% и 6% соответственно.

В структуре реализованного спроса в IV кв. 2021 г. преобладали объекты комфорт-класса, при этом их доля выросла с 49% до 52%. На втором месте – бизнес-класс, за квартал его доля снизилась с 46% до 41%. На долю премиальных объектов приходится 5% от общего объёма реализованного спроса, элитных квартир и апартаментов – 2%.

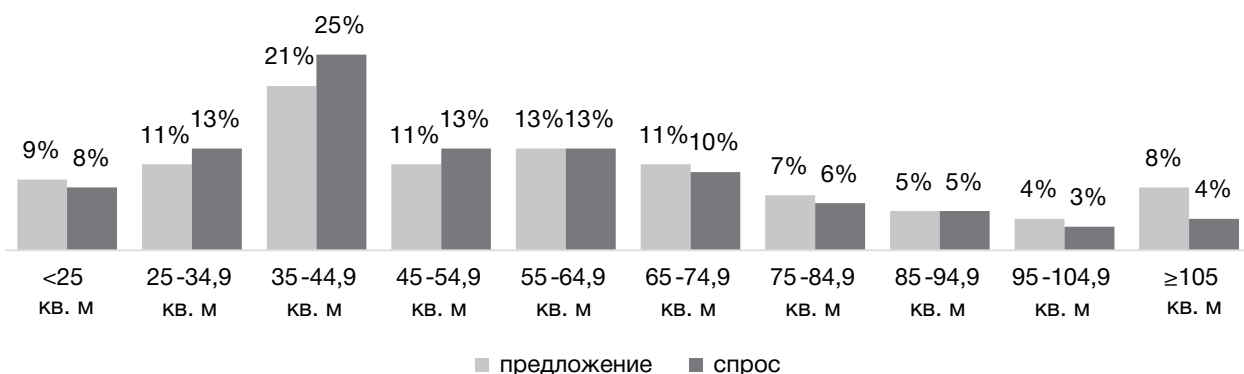
Структура по бюджетам



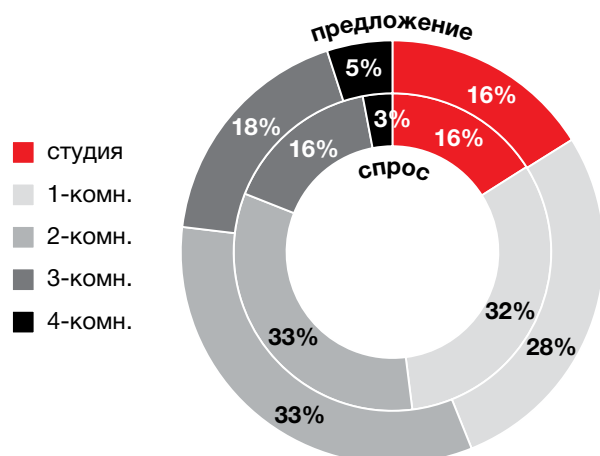
Как и в предыдущем квартале, основной объём лотов как в структуре предложения, так и в структуре спроса приходится на квартиры и апартаменты стоимостью от 5 до 15 млн рублей. Спрос в этой категории по-прежнему превышает предложение – доля спроса в этих бюджетах составляет 55%, а предложения – 41%. Спрос и предложение сбалансированы в большинстве остальных диапазонов, кроме категорий лотов стоимостью от 25 до 30 млн руб. и свыше 35 млн руб. В данных категориях предложение превышает спрос.

Благодаря выходу в реализацию новых проектов с доступными бюджетами, в IV квартале доля лотов стоимостью до 5 млн руб. немного увеличилась и достигла 2%.

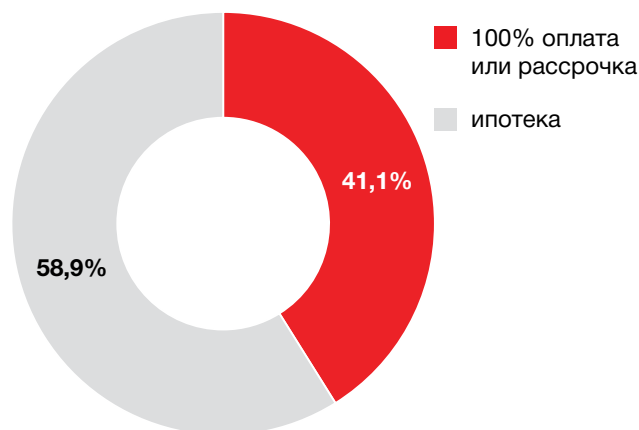
Структура по площади лотов



Как и в предыдущем квартале, в структуре спроса преобладают лоты площадью от 35 до 65 кв. м (от классических однокомнатных до классических двухкомнатных и трёхкомнатных евро-формата). Спрос превышает предложение в диапазонах площадей от 25 до 35 кв. м, от 35 до 45 кв. м и от 45 до 55 кв. м. В остальных диапазонах площадей спрос и предложение относительно сбалансированы, за исключением категории свыше 105 кв. м, в которой предложение (8%) превышает спрос (4%). Следует отметить, что в IV квартале и в структуре спроса, и в структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. увеличилась доля малогабаритных лотов площадью до 25 кв. м.



Структура спроса и предложения по типам лотов относительно сбалансирована по всем типам лотов, кроме однокомнатных. В этой категории спрос (32%) превышает предложение (28%). За квартал в структуре предложения выросла доля студий – с 13% до 16%. При этом основной спрос по-прежнему приходится на однокомнатные и двухкомнатные лоты, их доля в структуре спроса составляет 32% и 33% соответственно.



В IV квартале 2021 года наблюдается дальнейшее снижение доли сделок с использованием ипотечных кредитов. По сравнению с предыдущим кварталом доля таких сделок, в целом по рынку, снизилась с 60,6% до 58,9%. Годом ранее доля ипотечных сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах составляла 60,7%.

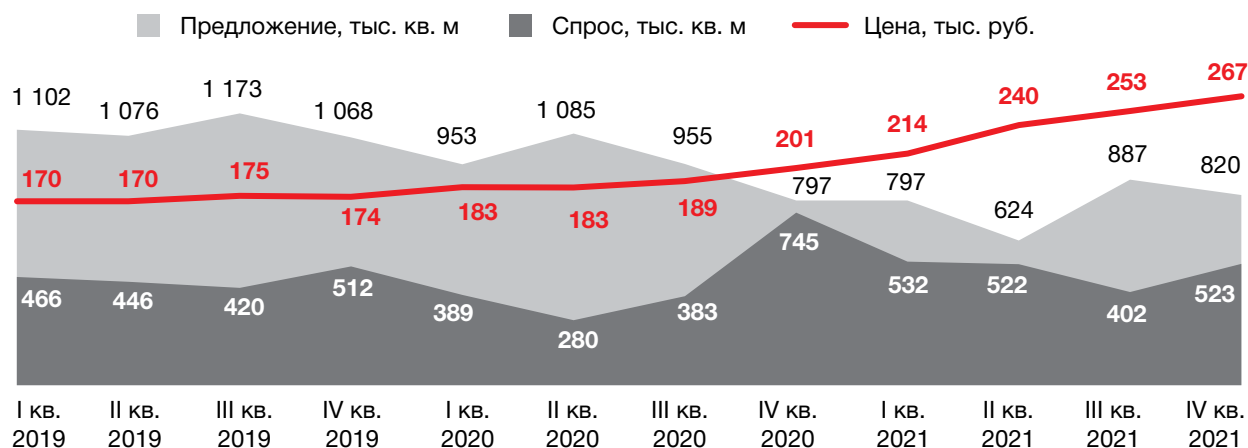
1.1

Квартиры комфорт-класса



В комфорт-классе представлено 16,5 тыс. квартир в 88 проектах (297 корпусов). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс по-прежнему занимает первое место – на него приходится 43,7% (без учёта апартаментов).

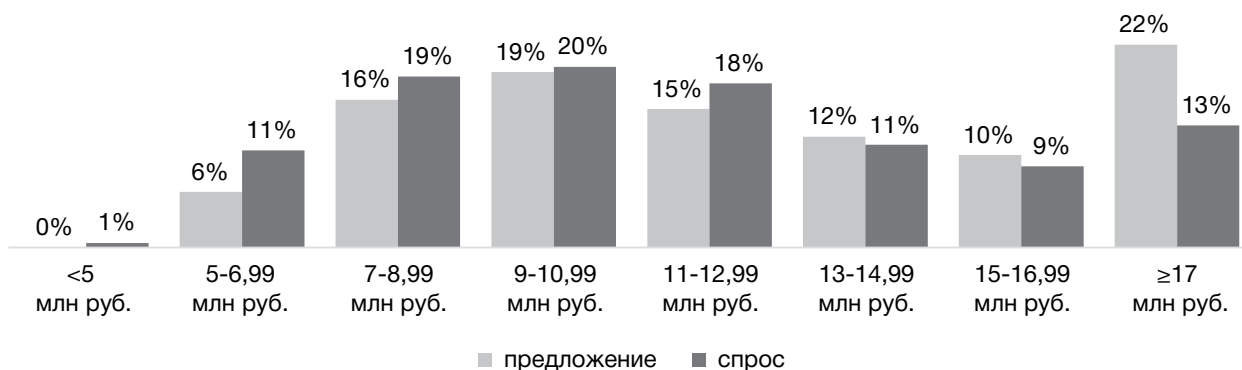
Динамика объёма предложения, спроса и цены



Несмотря на выход в реализацию новых жилых комплексов и новых корпусов в уже реализующихся проектах, объём предложения квартир комфорт-класса снова начал снижаться благодаря стабильно высокому спросу. За квартал объём предложения снизился на 7,5%. Рост цен, как и в предыдущем квартале, был достаточно сдержанным – за квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 5,4%, достигнув показателя 266,9 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом объём реализованного спроса увеличился на 30,1%.

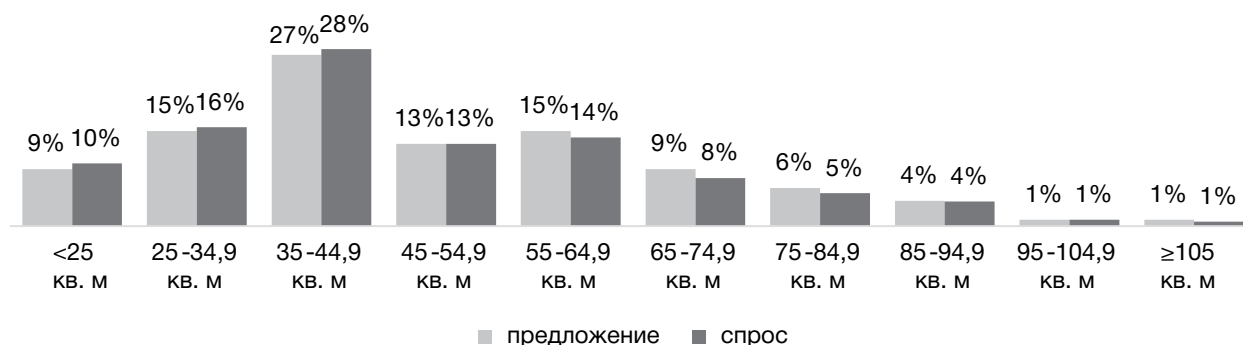
За год объём предложения квартир в комфорт-классе увеличился на 2,9%, средневзвешенная цена выросла на 33%, а спрос сократился на 29,8%.

Структура по бюджетам

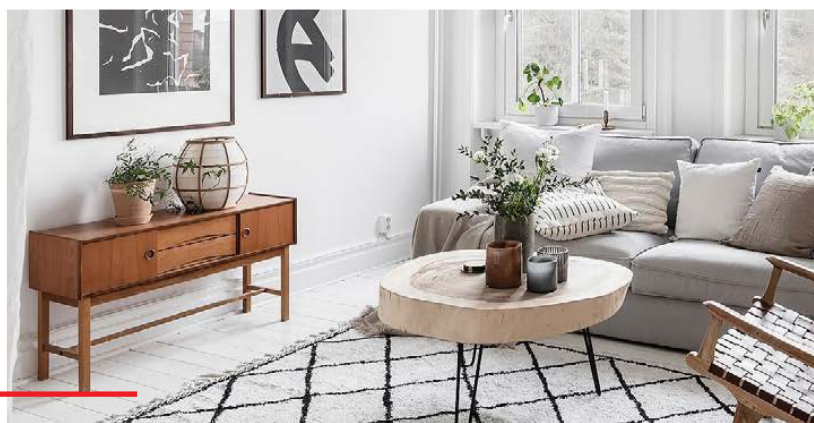


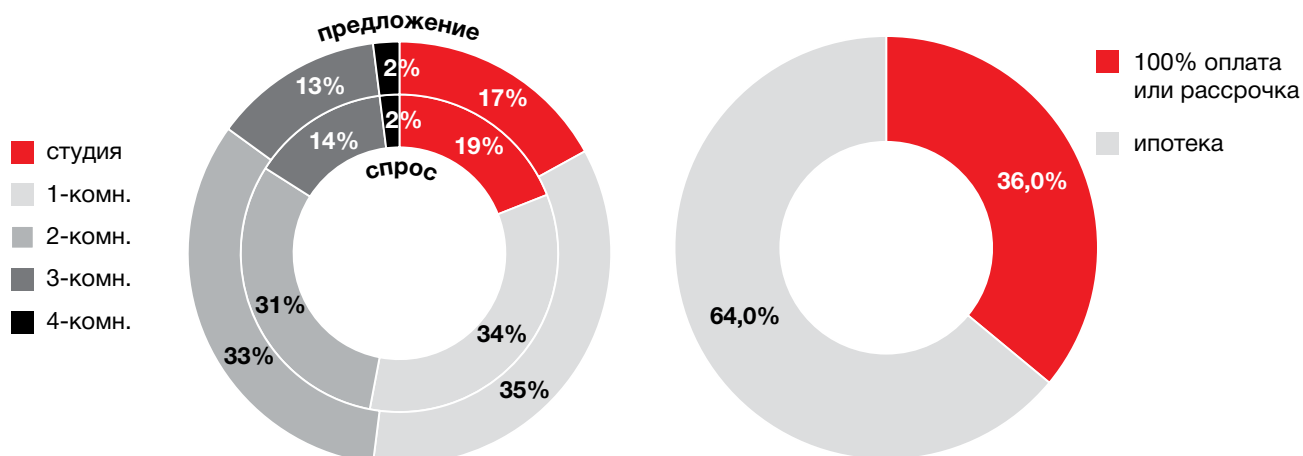
В IV квартале 2021 года благодаря выходу новых проектов, предложение квартир комфорт-класса пополнилось лотами стоимостью менее 5 млн руб. Однако их доля незначительна и не превышает 0,2%. За квартал с 19% до 22% выросла доля лотов стоимостью свыше 17 млн руб., при этом в данной категории предложение превышает спрос. Как в структуре спроса, так и предложения квартир комфорт-класса преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 7 до 13 млн руб. В структуре предложения на них приходится 50%, в структуре спроса – 57%.

Структура по площади лотов



Структуры спроса и предложения в распределении по площади в сегменте квартир комфорт-класса относительно сбалансированы. Существенные доли предложения (27%) и спроса (28%) приходятся на квартиры площадью от 35 до 45 кв. м (площадь соответствует однокомнатным квартирам классической планировки или двухкомнатным квартирам евро-формата).





В сегменте квартир комфорт-класса спрос и предложение по типам лотов относительно сбалансированы. Спрос незначительно превышает предложение в категории студий (спрос – 19%, предложение – 17%). В IV квартале 2021 года в предложении сократилась доля однокомнатных и трёхкомнатных квартир.

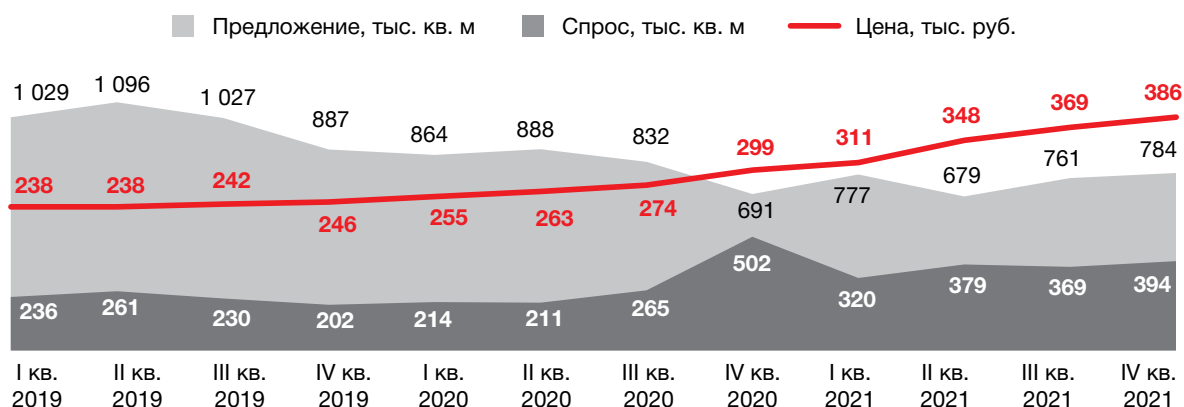
Как и в целом по рынку, в сегменте квартир комфорт-класса доля ипотечных сделок продолжает снижаться – по сравнению с предыдущим кварталом она снизилась с 69,2% до 64%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 67,5%.

1.2 Квартиры бизнес-класса



В бизнес-классе представлено 11,3 тыс. квартир в 81 проекте (300 корпусов). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент занимает второе место, его доля составляет 41,8% без учёта апартаментов.

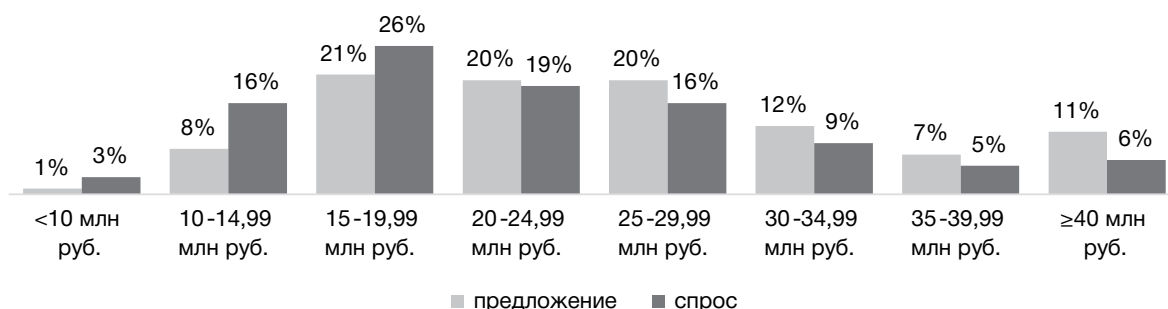
Динамика объёма предложения, спроса и цены



В сегменте квартир бизнес-класса за квартал объём предложения вырос на 2,9%. Зафиксирован умеренный рост средневзвешенной цены предложения – 4,6% за квартал. Этот показатель достиг 386,1 тыс. руб./кв. м. Объём реализованного спроса за квартал вырос на 6,7%.

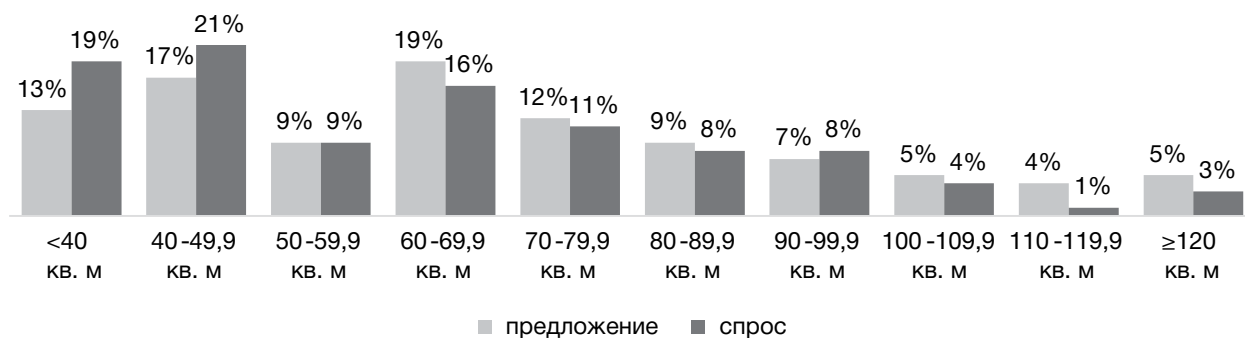
В годовом выражении объём предложения увеличился на 13,4%, а цена выросла на 29,4%. Спрос за год сократился на 21,6%.

Структура по бюджетам

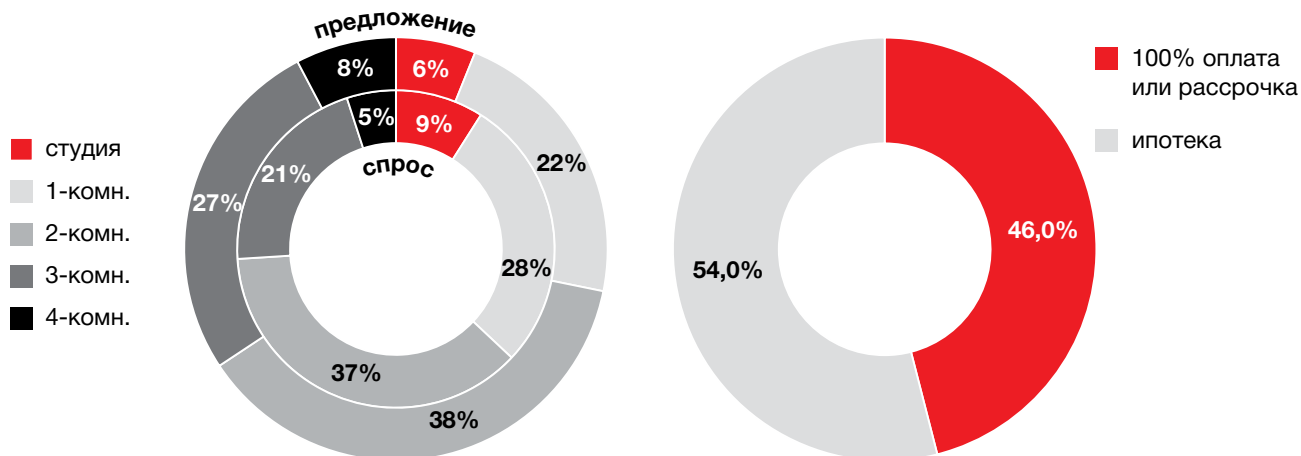


За счёт интенсивного роста цен в 2020-2021 гг. происходит плавное смещение и предложения, и спроса в сторону увеличения бюджетов. Доля лотов стоимостью свыше 25 млн руб. выросла за квартал с 47% до 50% в структуре предложения, и с 30% до 36% – в структуре спроса. При этом в целом в распределении квартир бизнес-класса по бюджетам отмечается дисбаланс спроса и предложения. В диапазоне стоимости квартир до 20 млн руб. спрос превышает предложение, в диапазонах стоимости от 20 млн руб. – предложение превышает спрос.

Структура по площади лотов



В структуре спроса в сегменте квартир бизнес-класса по-прежнему преобладают лоты площадью до 50 кв. м (40%). В структуре предложения доля таких лотов составила 30%. При этом, благодаря выходу в реализацию новых проектов, в IV квартале 2021 года в предложении отмечается увеличение доли лотов площадью менее 40 кв. м.



В сегменте квартир бизнес-класса и в структуре спроса, и в структуре предложения по-прежнему преобладают двухкомнатные лоты (37% и 38% 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.

В сегменте квартир бизнес-класса доля ипотечных сделок по сравнению с предыдущим кварталом снизилась незначительно – с 54,2% до 54,0%. Год назад доля сделок с привлечением ипотеки составляла 57%.

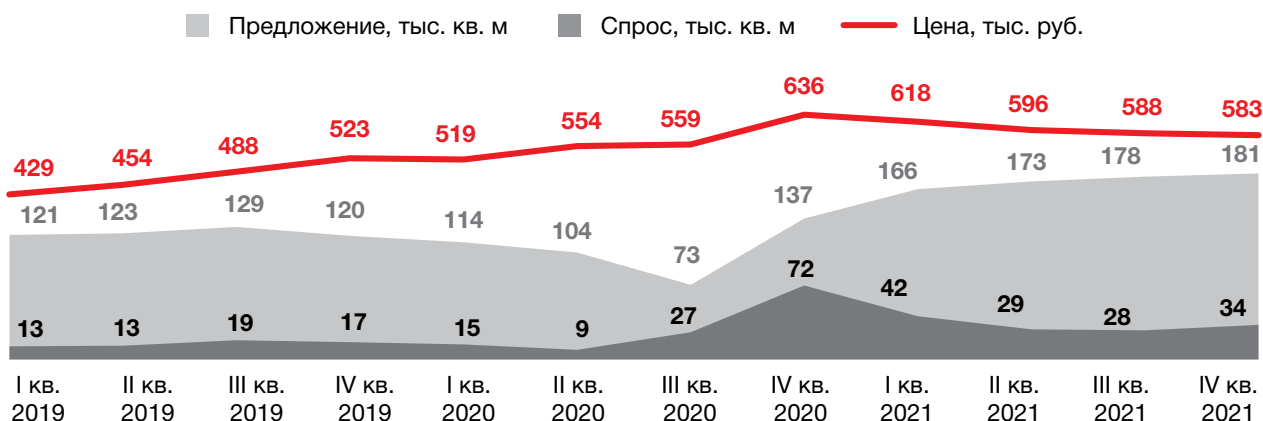
1.3

Квартиры премиум-класса



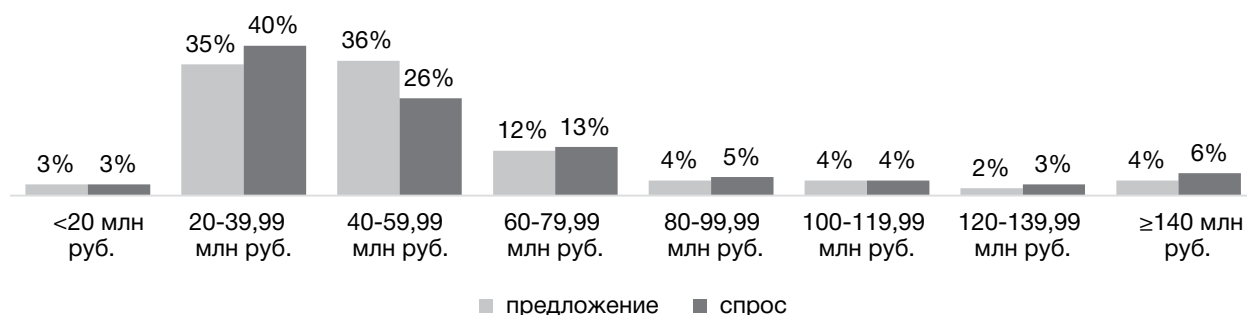
В премиум-классе представлено 1,9 тыс. квартир в 27 проектах (63 корпуса). Сегмент занимает 9,7% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



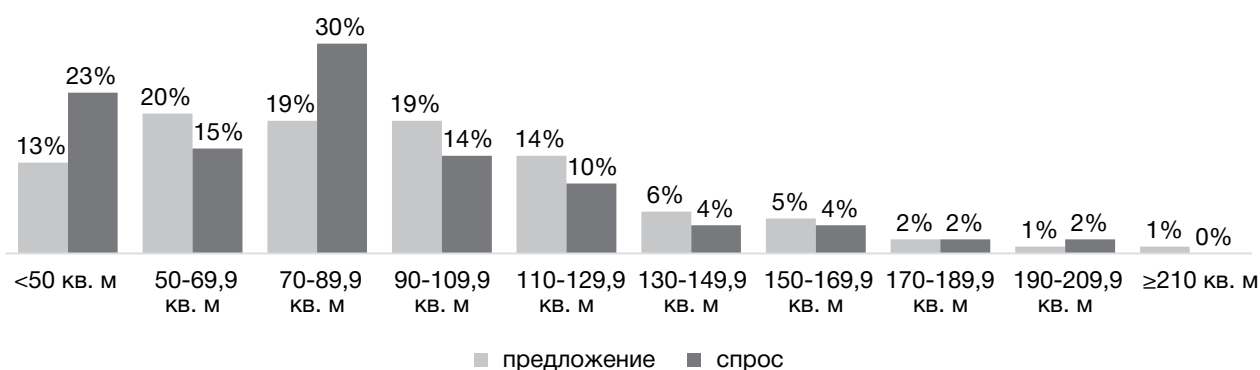
В сегменте квартир премиум-класса объём предложения за квартал увеличился на 1,6%, достигнув 181,2 тыс. кв. м. При этом средневзвешенная цена предложения уменьшилась на 0,9% до 583 тыс. руб./кв. м. Объём реализованного спроса по сравнению с прошлым кварталом вырос на 19,2%. В годовом выражении объём предложения увеличился на 31,9%, а цена снизилась на 8,3%. Спрос за год сократился на 53,3%.

Структура по бюджетам

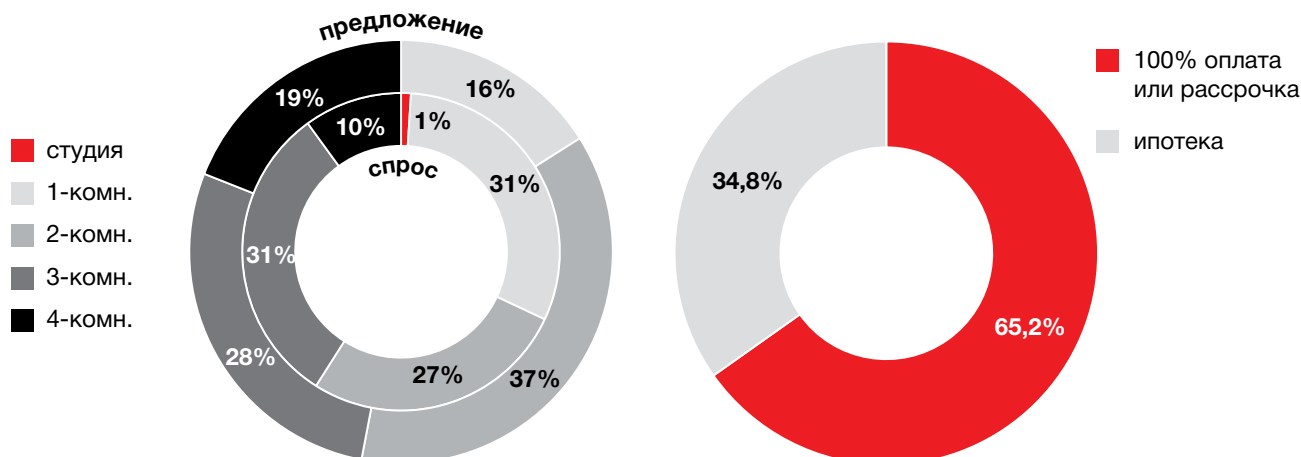


В структуре предложения квартир премиум-класса в IV квартале 2021 года зафиксировано увеличение доли лотов стоимостью до 40 млн руб. (с 33% до 38%) за счёт выхода в реализацию новых проектов и новых объёмов в уже реализующихся комплексах. Основной объём и спроса, и предложения, сосредоточен в диапазонах бюджетов от 20 до 60 млн руб. При этом в данной категории наблюдается дисбаланс спроса и предложения – доля таких лотов в предложении составляет 71%, в спросе – 66%.

Структура по площади лотов



В IV квартале 2021 г. существенную долю в структуре предложения занимали лоты площадью от 50 до 110 кв. м (58%), а в структуре спроса – лоты площадью до 90 кв. м (68%). При этом зафиксировано увеличение доли лотов площадью до 70 кв. м в предложении – с 28% в прошлом квартале до 33% в IV квартале.



В сегменте квартир премиум-класса в IV квартале отмечается повышение спроса на трёхкомнатные лоты (их доля в структуре спроса выросла с 22% в прошлом квартале до 31% в текущем квартале). Наравне с трёхкомнатными лотами спросом пользуются однокомнатные лоты (их доля в спросе – 31%). При этом основной объём предложения квартир премиум-класса сосредоточен в категориях двухкомнатных (37%) и трёхкомнатных лотов (28%). Существенный дисбаланс спроса и предложения наблюдается в категории четырёхкомнатных лотов – предложение (19%) превышает спрос (10%).

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 35,4 до 34,8%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 29,3%.

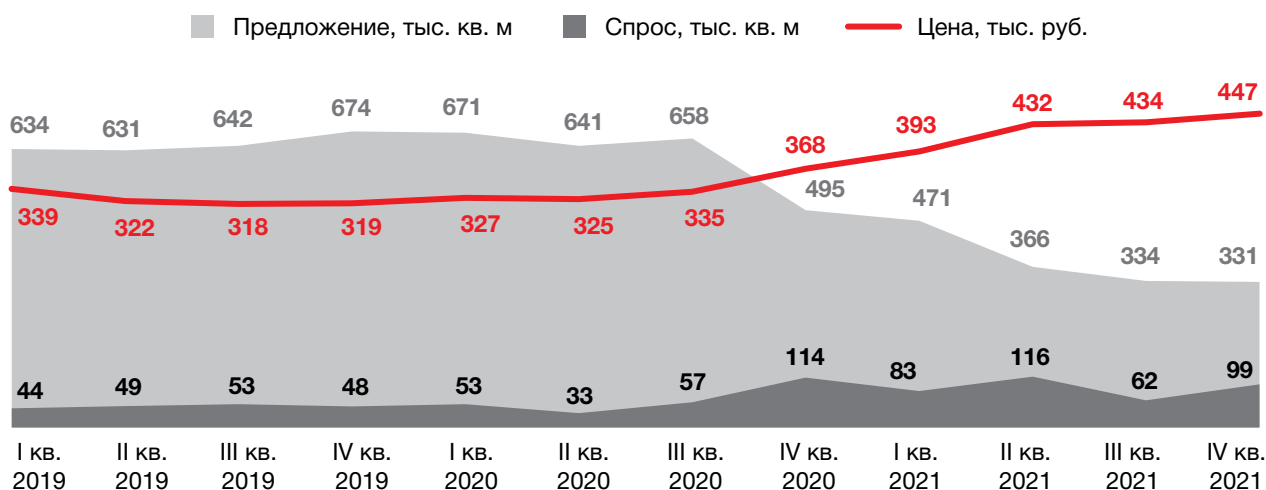
1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке жилой недвижимости столицы за квартал выросла с 14% до 15% от суммарной площади лотов в экспозиции. В продаже представлено 6,3 тыс. апартаментов общей площадью 331,4 тыс. кв. м в 164 корпусах или 101 проекте.

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

Динамика объёма предложения, спроса и цены

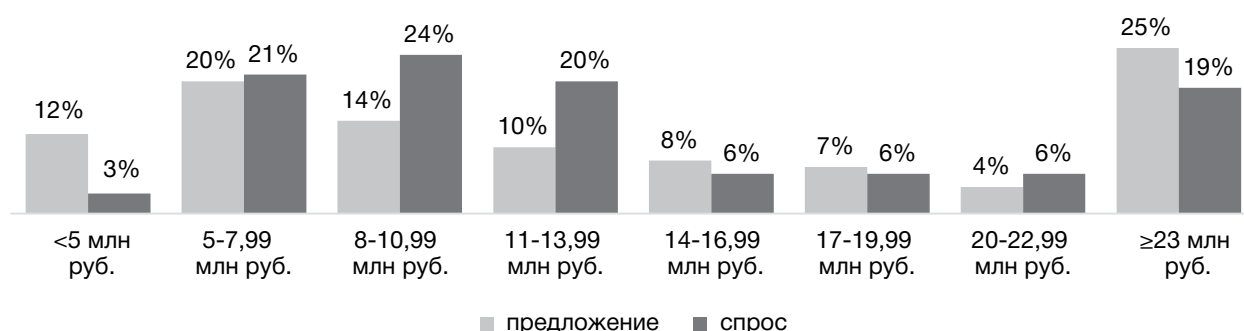


В сегменте апартаментов тенденция сокращения предложения сохраняется, несмотря на то, что по сравнению с предыдущим кварталом, объём предложения снизился незначительно (на 0,8%), составив 331,4 тыс. кв. м. В годовом выражении объём предложения сократился на 33%.

Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 2,9%, за год рост цены на апартаменты составил 21,4%.

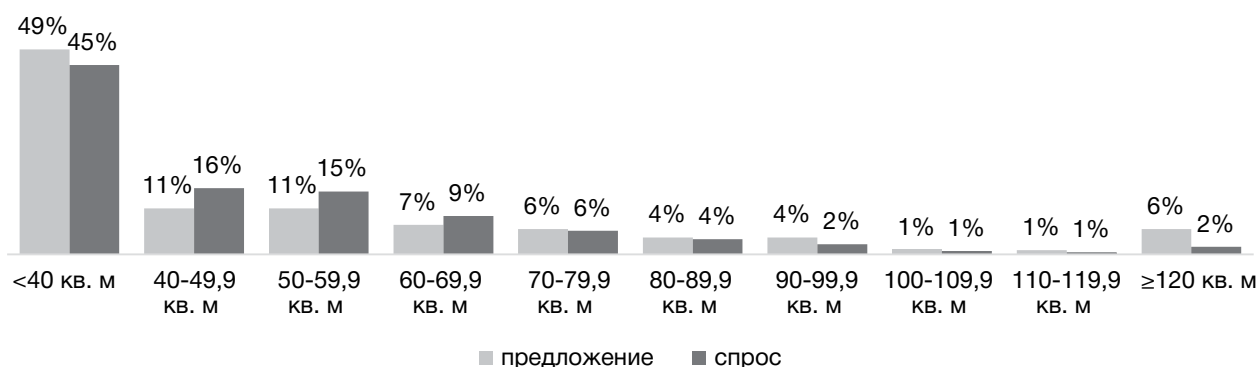
После небольшого охлаждения спроса, связанного, как с сезонностью, так и с неопределённостью в отношении перспектив смены статуса апартаментов, активность покупателей на рынке снова стала расти. За квартал объём реализованного спроса вырос на 60%. В годовой динамике отмечается сокращение спроса на 13%.

Структура по бюджетам

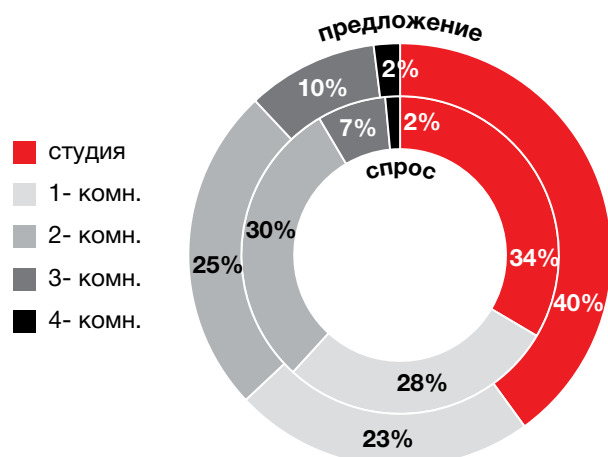


По-прежнему в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) в структуре спроса по бюджету основная доля приходится на лоты стоимостью от 5 до 14 млн руб. (65%). В структуре предложения доля лотов в этом ценовом диапазоне составляет 44%. В IV квартале отмечается увеличение предложения апартаментов в доступном бюджете – до 5 млн руб. В прошлом квартале такие лоты занимали в структуре предложения 4%, в текущем – 12%.

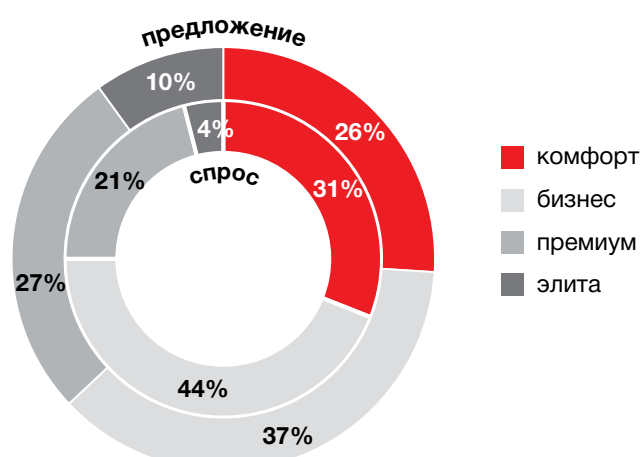
Структура по площади лотов



В IV квартале 2021 года в структуре предложения увеличилась доля апартаментов площадью до 40 кв. м – с 43% до 49%. При этом лоты такой площадью пользуются наиболее высоким спросом – на них приходится 45% реализованного спроса. 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.

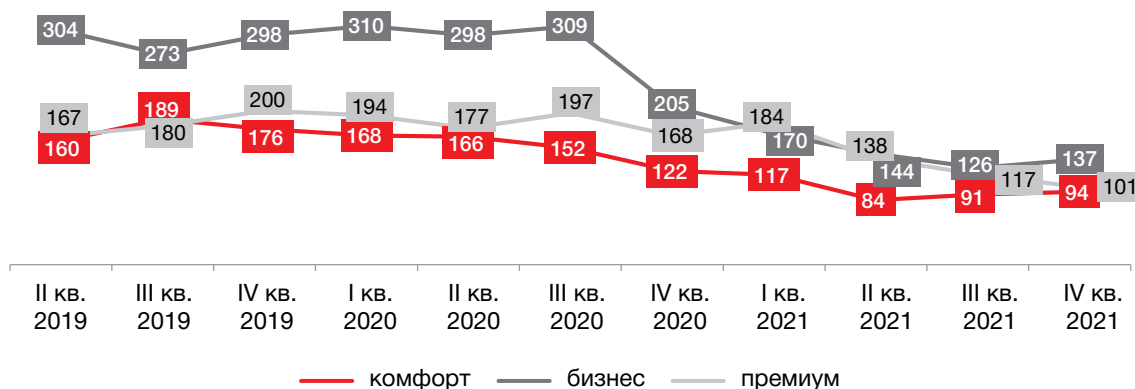


За квартал в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) и в структуре спроса, и в структуре предложения, выросла доля студий за счёт выхода новых проектов и новых объёмов в уже реализующихся комплексах. При этом отмечается сокращение спроса и предложения в категории однокомнатных апартаментов. При этом практически во всех категориях лотов, кроме многокомнатных, наблюдается дисбаланс спроса и предложения.



В сегменте апартаментов основной спрос приходится на бизнес- (44%) и комфорт-класс (31%). В структуре предложения по суммарной площади лотов преобладает бизнес-класс (37%). На долю премиум-класса приходится 27% предложения, комфорт-класса – 26%. В элитном сегменте доля предложения (10%) по-прежнему превышает долю спроса (4%).

Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м

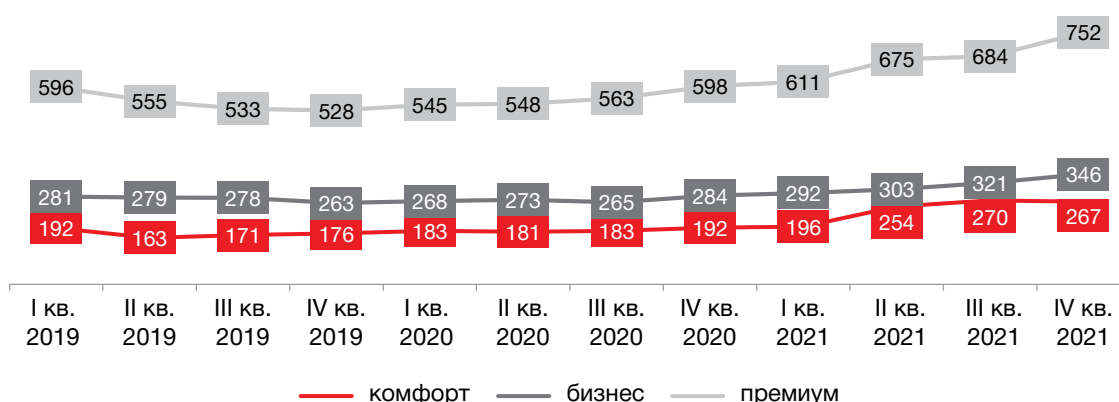


В IV квартале 2021 года динамика изменения объёма предложения была разнонаправленной: в комфорт-классе объём предложения вырос за квартал на 3,3% (до 94,3 тыс. кв. м), в бизнес-классе рост составил 8,6% (до 136,5 тыс. кв. м), в премиум-классе объём предложения снизился на 14,1% (до 100,6 тыс. кв. м).

В годовой динамике объём предложения в комфорт-классе снизился на 22,4%, в бизнес-классе – на 33,5%, в премиальном сегменте – на 40,1%.



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



Средневзвешенная цена предложения апартаментов за квартал выросла во всех классах, кроме комфорта: в бизнес-классе рост цены составил 7,7%, в премиальном сегменте – 10,1%. В комфорт-классе отмечено снижение средневзвешенной цены на 1,1%.

В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 38,8%, в бизнес-классе – на 21,6%, в премиум-классе – на 25,8%.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте апартаментов (без элитного класса), по сравнению с предыдущим кварталом, выросла с 43,7% до 53,8%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте апартаментов (без учёта элитных проектов) составляла 43,7%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



Новое предложение IV квартала 2021 года

В IV квартале 2021г. в элитном сегменте в открытую продажу не было выведено ни одного проекта. При этом анонсировано начало закрытых бронирований в четырёх проектах.

Элит-класс апартаменты

- «Камергер»
- The Patricks
- Vernissage

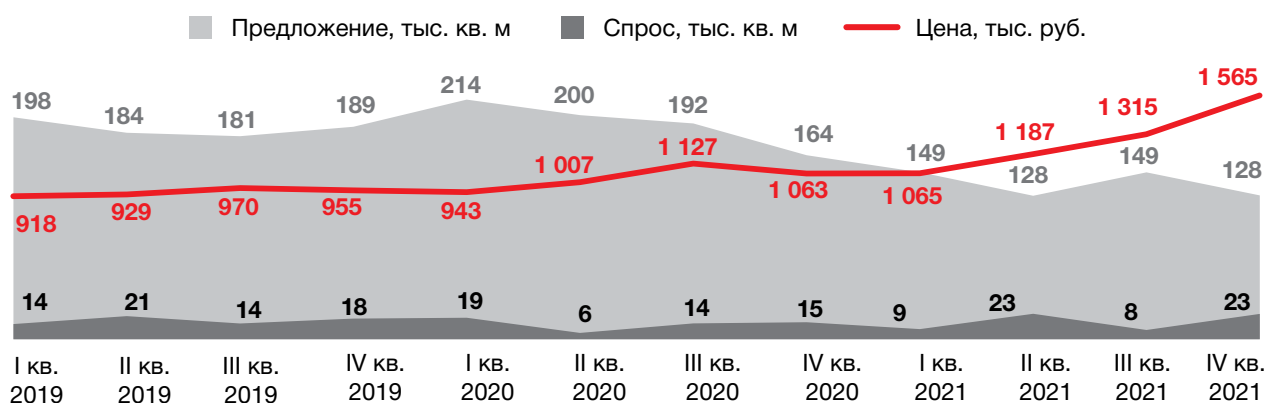
Элит-класс квартиры

- Woods

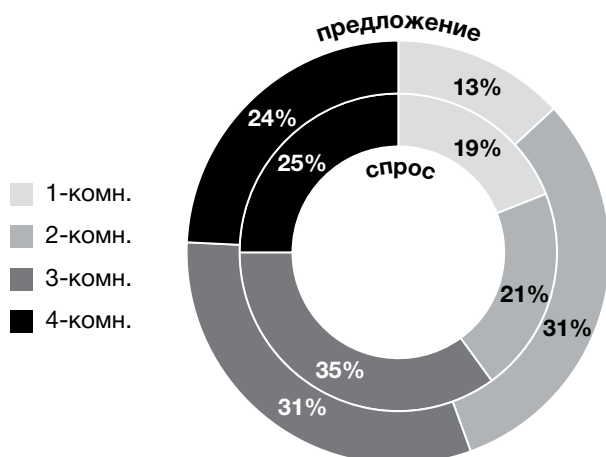
В настоящее время в элитном сегменте в экспозиции представлено 787 лотов в 62 корпусах в 40 проектах. Доля предложения элитных новостроек в общем объёме предложения за квартал снизилась с 6,4% до 5,7%. В сегменте элитной недвижимости 71,1% от общего объёма предложения составляют квартиры и 28,9% – апартаменты. По сравнению с предыдущим кварталом доля элитных апартаментов снизилась (32,5% – III кв. 2021г.), а квартир, наоборот, выросла (67,5% – III кв. 2021г.).

Объём предложения в элитном сегменте за квартал снизился на 13,8% и составил 128,2 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 18,9%, достигнув 1,6 млн руб./кв. м. Существенный рост цены в элитном сегменте обусловлен изменением структуры предложения по отдельным проектам – вымываются наиболее доступные по цене лоты, а в экспозиции остаются эксклюзивные объекты, такие как пентхаусы. Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объёма предложения, спроса и цены

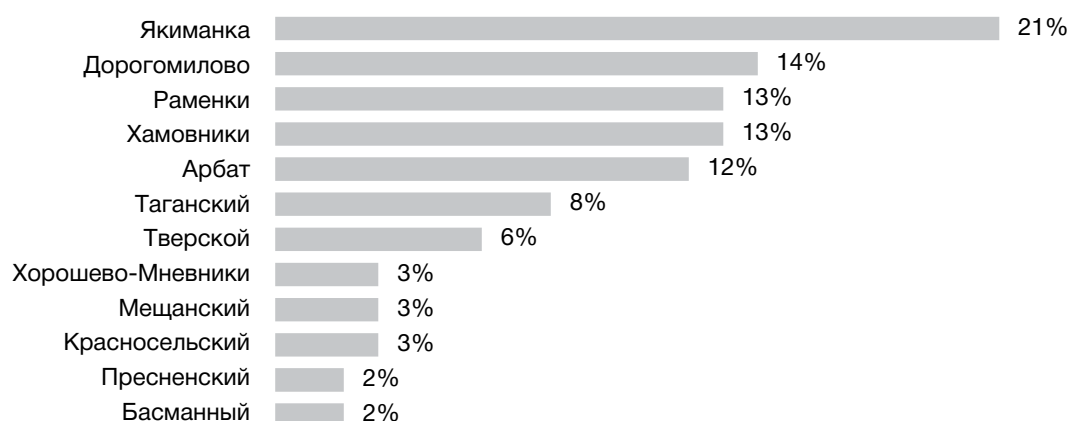


В годовой динамике объём предложения уменьшился на 21,8%, а цена выросла на 47,2%. Объём реализованного спроса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 48,9%.



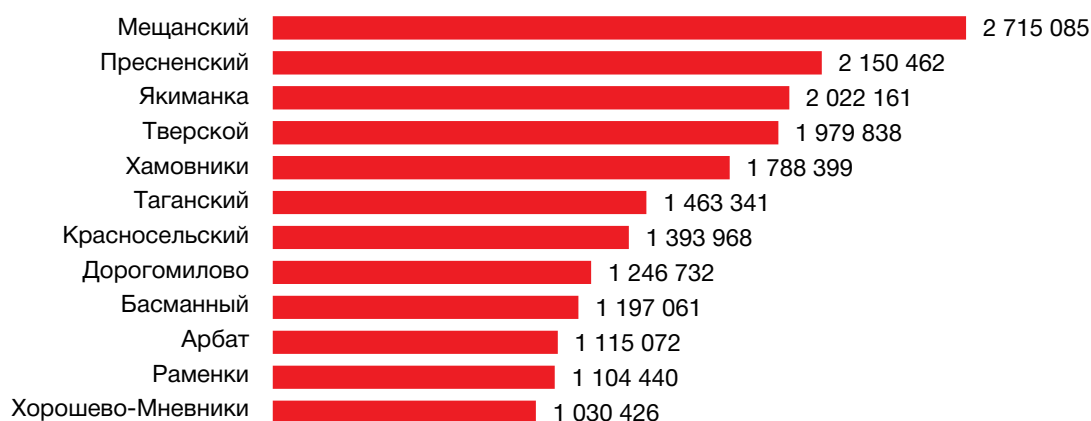
В распределении элитных новостроек по типам лотов дисбаланс спроса и предложения наблюдается в категории однокомнатных и двухкомнатных лотов. Спрос на однокомнатные лоты (19%) превышает предложение (13%). В категории двухкомнатных лотов предложение (31%) превышает спрос (21%). По спросу и предложению сбалансирована категория многокомнатных лотов.

Структура предложения по районам



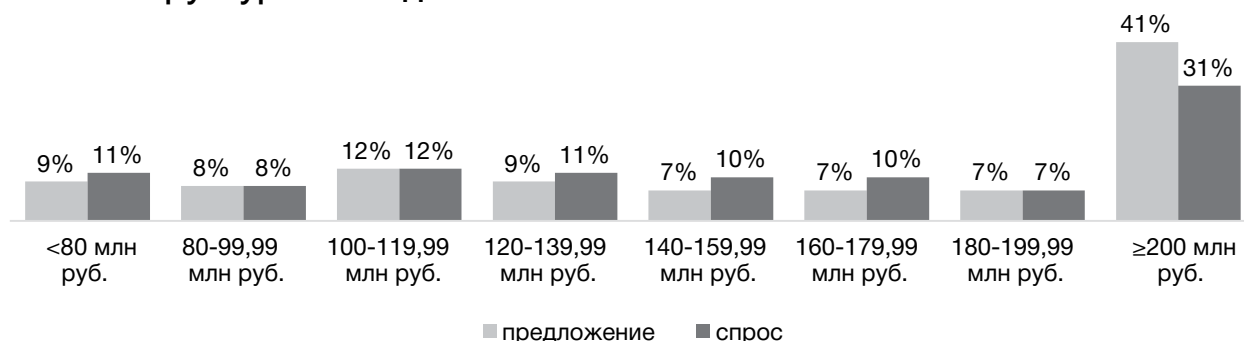
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) первое место по объёму предложения по-прежнему занимает Якиманка (21%), на втором месте – Дорогомилово (14%), на третьем – Раменки и Хамовники с долей 13%.

Средневзвешенная цена по районам, руб./кв. м



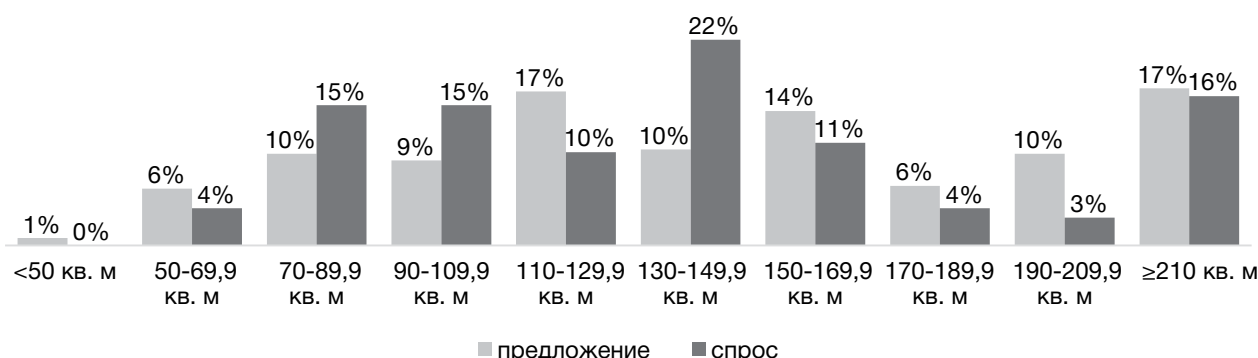
Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 1,0 млн руб./ кв. м (в районе Хорошево-Мневники) до 2,7 млн руб./кв. м в Мещанском районе.

Структура по бюджетам

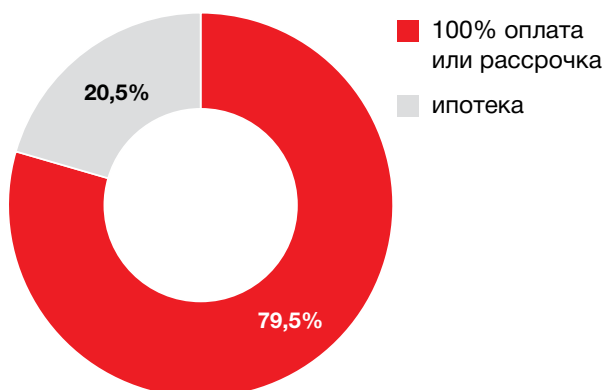


В сегменте элитной недвижимости спрос и предложение сбалансированы почти во всех категориях лотов, за исключением наиболее дорогих, стоимостью свыше 200 млн руб. В этой категории предложение (41%) превышает спрос (31%). Следует отметить, что за квартал доля таких лотов в структуре элитного предложения выросла с 31% до 41%. При этом 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 IV кв. 2021 г. в элитном сегменте зафиксировано снижение спроса на лоты площадью менее 90 кв. м (с 34% в III квартале 2021 года до 19%). Увеличение спроса отмечено в категории лотов площадью от 90 до 110 кв. м, от 130 до 170 кв. м и свыше 210 кв. м. В структуре предложения существенную долю занимают лоты площадью от 110 до 130 кв. м и свыше 210 кв. м, на них приходится по 17% предложения.



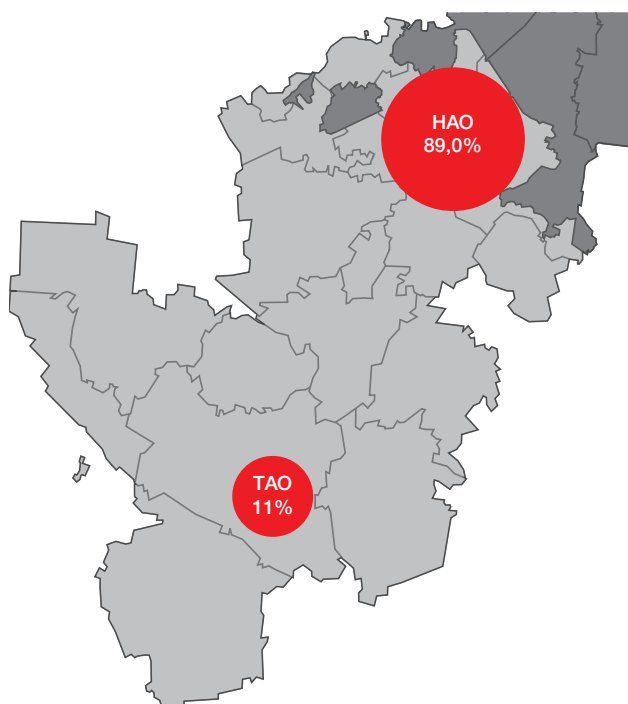
Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в элитном сегменте, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 31,3% до 20,5%. Годом ранее доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляла 23%.

2 Новостройки Новой Москвы



Территория Новой Москвы по-прежнему сохраняет свои преимущества как для девелоперов, так и для покупателей. Округ продолжает равномерно развиваться, осваиваются новые территории, проектируются новые жилые комплексы, улучшается транспортное сообщение и различного рода инфраструктурные объекты (социальные, медицинские, спортивные, культурные и торгово-бытовые). Основной объём предложения по-прежнему сохраняется в Новомосковском административном округе, где сосредоточено 89,0% от общего количества лотов в реализации. На Троицкий административный округ приходится 11,0% предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



По итогам IV квартала 2021 года на первичном рынке Новой Москвы к реализации представлено 520,5 тыс. кв. м или 10,4 тыс. квартир и апартаментов. Относительно предыдущего отчётного периода суммарная продаваемая площадь сократилась на 9,2%, а количество лотов в реализации снизилось на 11%.

Новое предложение IV квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

- «Бунинские луга» (корп. 3.1.1, 3.1.2, 3.2.1, 3.2.2)
- «Борисоглебское» (корп. 10, 15)
- «Новые Ватутинки. Центральный» (корп. 9/3, 9/1/1.1)

Бизнес-класс квартиры

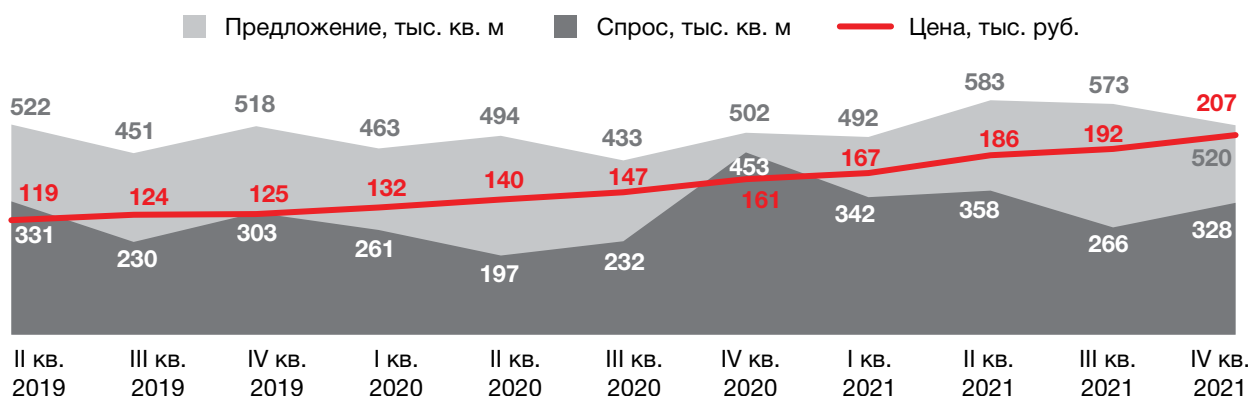
- Nomacity (корп. 2)

Комфорт-класс квартиры

- «Испанские кварталы» (корп. 8.1, 8.2)
- «Новое Внуково» (корп. 9)
- «Остафьево» (корп. 11.2, 11.3)
- «Прокшино» (корп. 6)*
- «Саларьево парк» (корп. 54, 55)
- «Скандинавия» (корп. 22.1, 22.2, 22.3, 22.4, 22.5)
- «Эдельвейс» (корп. 6)

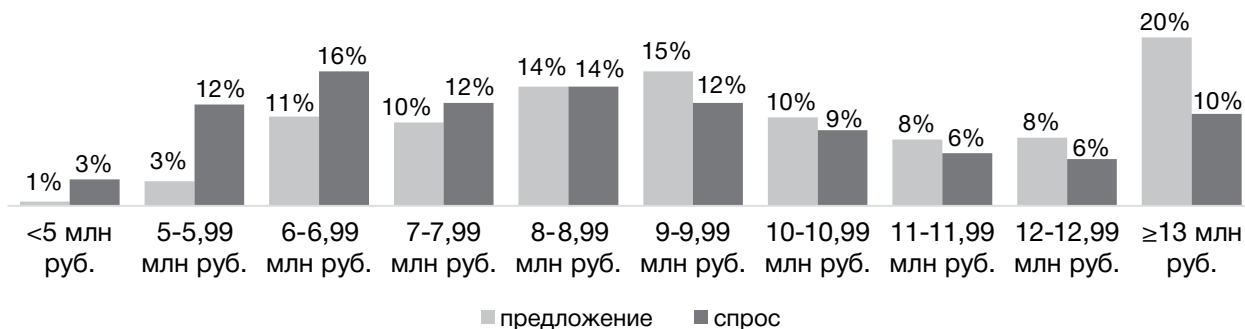
За прошедшие три месяца в реализацию не поступило ни одного нового проекта, тем не менее в продажу вышли новые корпуса уже в реализуемых объектах. Так в IV квартале 2021 года объём нового предложения составил 128,5 тыс. кв. м, что превышает показатель за III квартал 2021 года более чем в два раза. В годовой динамике объём нового предложения сократился на 37%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Суммарный объём первичного предложения на территории Новой Москвы за прошедший квартал снизился на 9,2% и составил 520,5 тыс. кв. м. При этом спрос по сравнению с предыдущим кварталом вырос на 23% и составил 327,7 тыс. кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос снизился на 27,7%, а относительно более «спокойного» 2019 года спрос увеличился на 8%. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла еще на 7,4% и достигла нового порога – 206,7 тыс. руб./кв. м.

Структура по бюджетам



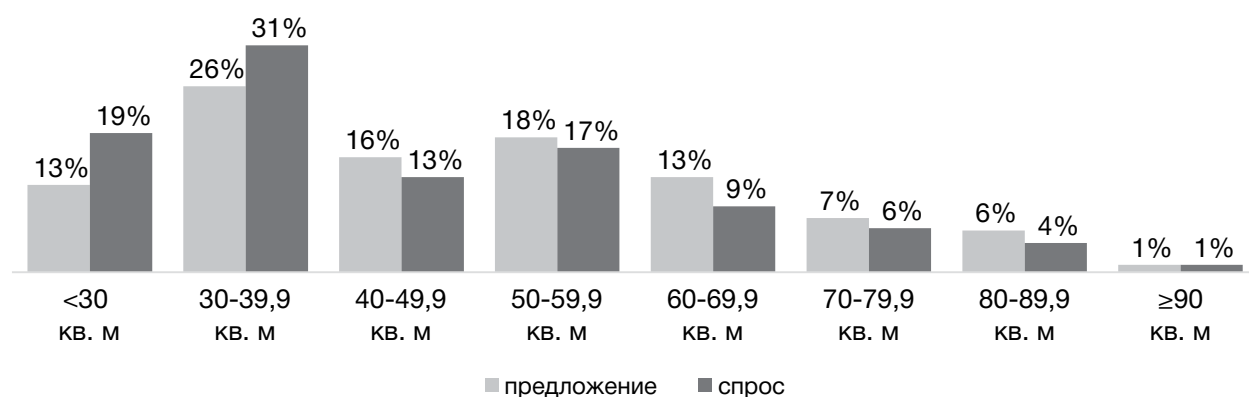
На фоне активного роста цен, наблюдаемого в последние годы в совокупности с уверенным покупательским спросом, структура предложения по бюджету претерпевает изменения. Лоты, с бюджетом предложения менее 5 млн руб. в значительной степени сократились. Если в IV квартале 2020



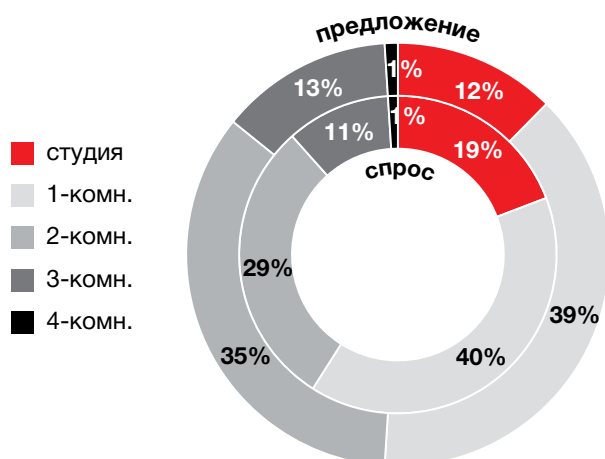
года доля лотов с бюджетом предложения менее 5 млн руб. составляла 6,3%, то в IV квартале 2021 года доля снизилась до 1%. Продолжается рост предложения с бюджетом покупки более 13 млн руб. Если в IV квартале 2020 года доля данного типа составляла 4,7%, то в IV квартале 2021 года доля выросла до 20%.

В структуре спроса и предложения по бюджетам лотов стоит выделить дисбаланс в следующих диапазонах: от 5 до 7 млн руб., где доля спроса превышает долю предложения (28% и 14% соответственно); от 9 до 10 млн руб., где доля предложения превышает долю спроса (15% и 12% соответственно); от 13 млн руб., где доля предложения превышает долю спроса (20% и 10% соответственно). В остальных диапазонах по бюджетам спрос и предложение фактически сбалансированы ($\pm 1-3\%$).

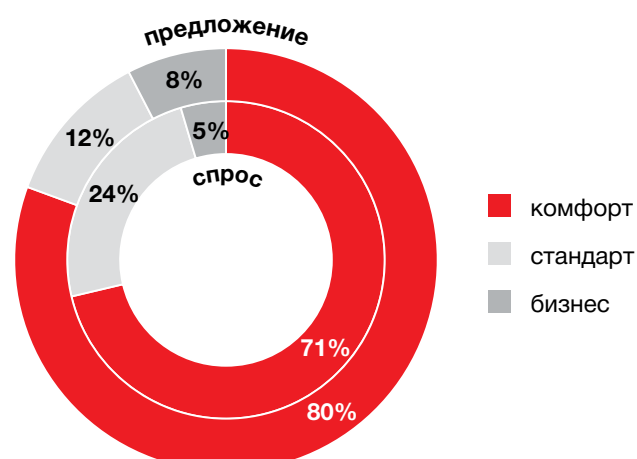
Структура по площади лотов



В структуре спроса и предложения по площади не сбалансированы лоты площадью до 40 кв. м (доля спроса – 50%, доля предложения – 39%). Также дисбаланс спроса и предложения отмечен в диапазоне площадей от 60 до 70 кв. м, где доля предложения превышает долю спроса (13% и 9% соответственно). В остальных диапазонах площадей спрос и предложение практически сбалансированы ($\pm 1-3\%$).



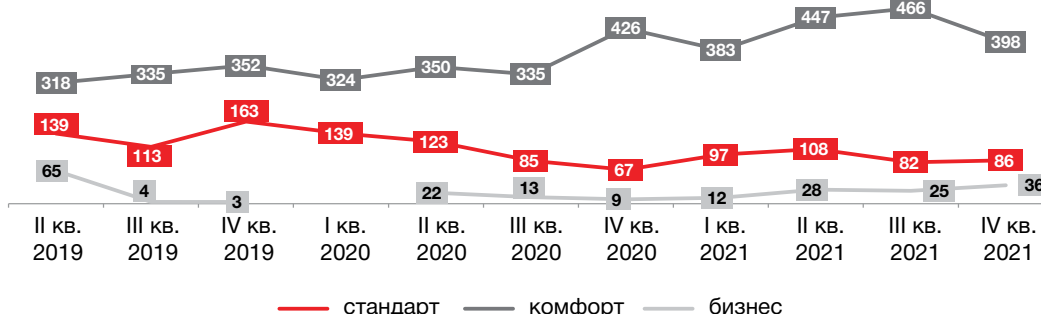
Наибольший дисбаланс в структуре спроса и предложения отмечен в лотах студийного формата, где доля спроса превышает долю предложения (19% и 12% соответственно). Также существенный дисбаланс отмечен по двухкомнатным лотам, в которых доля предложения превышает долю спроса (35% и 29% соответственно). В остальных типологиях доли спроса и предложения практически сбалансированы ($\pm 1-2\%$).



В структуре спроса и предложения по классам преобладающий объем лотов реализуется в комплексах комфорт-класса. При этом доля предложения в указанном классе превышает долю спроса (80% и 71% соответственно). В проектах стандарт-класса обратная ситуация: доля спроса превышает долю предложения (24% и 12% соответственно). В объектах бизнес-класса доля предложения незначительно превышает долю спроса (8% и 5% соответственно).

Также в IV квартале 2021 года в структуре предложения по классам доля предложения стандарт-класса сократилась с 15% до 12%, а доля лотов, реализуемых в бизнес-классе увеличилась с 4% до 8%. Доля предложения в комфорт-классе фактически не изменилась.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

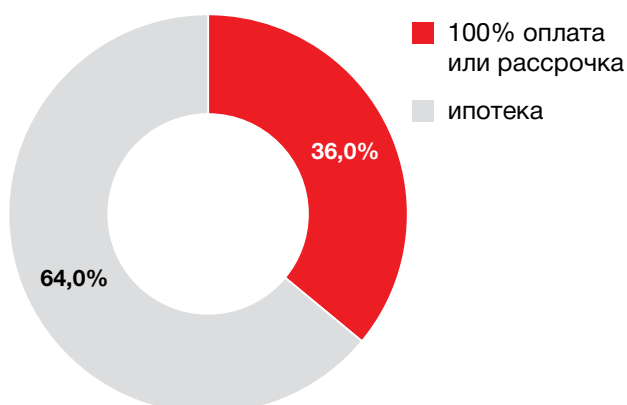


Объём предложения в IV квартале 2021 года увеличился во всех сегментах, кроме комфорт-класса. Так в стандарт-классе объём первичного предложения вырос на 4,6% относительно III квартала 2021 года (+27,8% за год). В проектах комфорт-класса продаваемая площадь за квартал уменьшилась на 14,5% (-6,5% за год). В жилых комплексах, позиционируемых в бизнес-классе, за три прошедших месяца объём предложения увеличился на 43,3%. Положительная динамика обусловлена выходом в реализацию нового объёма предложения в уже реализуемом проекте.

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



В IV квартале 2021 года положительная корректировка средневзвешенной цены отмечена по всем классам. Максимальный прирост средней цены за кв. м зафиксирован в стандарт-классе (+7,9% относительно III квартала 2021 года), текущее значение – 186,4 тыс. руб./кв. м (+31,1% за год). В комфорт-классе средневзвешенная цена за квартал выросла на 7,4% и составила 208,6 тыс. руб./кв. м (+27,3% за год). В бизнес-классе средняя цена за кв. м достигла 234,4 тыс. руб./кв. м, увеличившись относительно III квартала 2021 года на 4,8% (+34,6% за год).



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования сократилась за счёт увеличения доли сделок по 100% оплате или рассрочке. По итогам IV квартала 2021 года доля сделок с привлечением ипотеки снизилась относительно предыдущего отчётного периода: с 69,1% до 64,0%. В аналогичном периоде 2020 года данный показатель составлял 67,4%.

Лоты, приобретенные по 100% оплате или рассрочке, занимают 36% долю рынка. За квартал показатель вырос относительно III квартала на 5,1%, в годовой динамике прирост составил 3,4%.

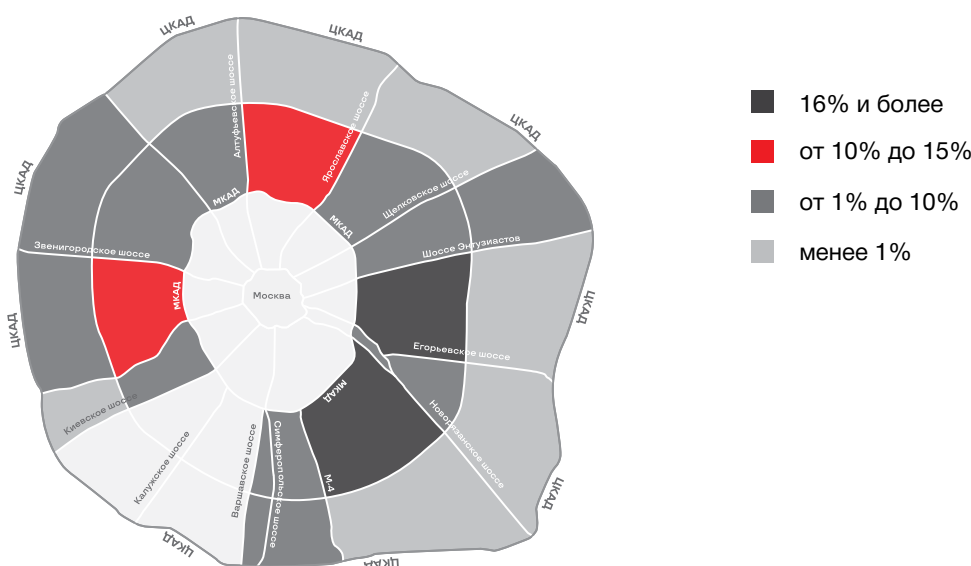


3 Новостройки Московской области

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 IV квартале 2021 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 158 проектах – 32 тыс. лотов суммарной площадью 1,5 млн кв. м. Благодаря растущему спросу, а также ограниченному объёму выхода новых проектов и корпусов за квартал, объём предложения в Московской области уменьшился на 2,2 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 42,5% от всего объёма предложения. Примерно равные позиции по объёму предложения (чуть более 10%) занимают также северное и западное направления ближнего радиуса Подмосковья.

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



Новое предложение IV квартала 2021 года

Комфорт-класс квартиры

- «Большое путилково» (корп. 24)
- «Бригантина» (корп. 4)
- «Бутово Парк 2» (корп. 24, 26)
- «Восточное Бутово» (корп. 15, 16)
- «Егорово Парк» (корп. 2, 3, 4)
- «Жулебино Парк» (корп. 9, 12, 13)
- «Измайловский лес» (корп. 6.2)
- «Ильинские луга» (корп. 13)
- «Лермонтова 10» (Королев, корп. 2)

Комфорт-класс квартиры

- «Люберцы 2018-2023» (корп. 64)
- «Мытищи Парк» (корп. 3)
- «Облака 2.0» (корп. 2.1, 2.2)
- «Смарт Квартал Лесная отрада» (корп. 15, 17)
- «Тетрис» (корп. С-1.1)
- «Эко Видное 2.0» (корп. 4 Нестеров)

Комфорт-класс апартаменты

- «Люберцы 2018-2023» (корп. 68, 69)

Стандарт-класс квартиры

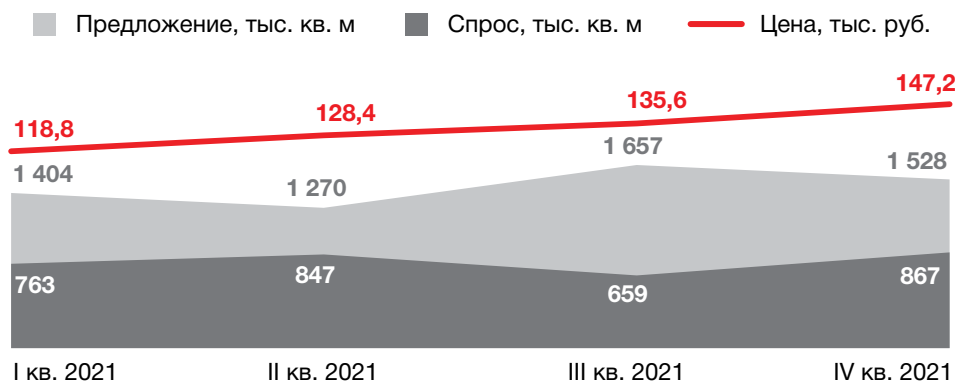
- «Новые Котельники» (корп. 13)
- «Первый Зеленоградский» (корп. 14)
- «Пехра» (корп. 10)
- «Пригород Лесное» (корп. 8.1, 8.2, 9.1)

Бизнес-класс квартиры

- «Заречный квартал» (корп. 5, 6)
- «Резиденция Сколково» очередь 2 (корп. 3.1, 3.2)

Объём нового предложения в IV квартале 2021 года составил 158 тыс. кв. м, что на 53% меньше, чем в предыдущем квартале. Однако стоит учитывать высокую базу предыдущего квартала, когда на рынок вышло сразу более 330 тыс. кв. м в новых корпусах и проектах. Так, объём нового предложения по итогам второго полугодия 2021 года оказался на 3% больше, чем в первом полугодии 2021 года. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (73% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 21%, доля бизнес-класса в объёме нового предложения – 6%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир (94,2% от общего объёма), апартаменты составляют 5,8% от объёма нового предложения.

За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области уменьшился на 7,8% и составил 1,5 млн кв. м. При этом спрос на квартиры и апартаменты начал восстанавливаться после кратковременного летнего снижения. Так, по сравнению с предыдущим кварталом спрос увеличился на 31,6%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос меньше на 13%, что объясняется высокой базой прошлого года.

Динамика объёма предложения, спроса и цены

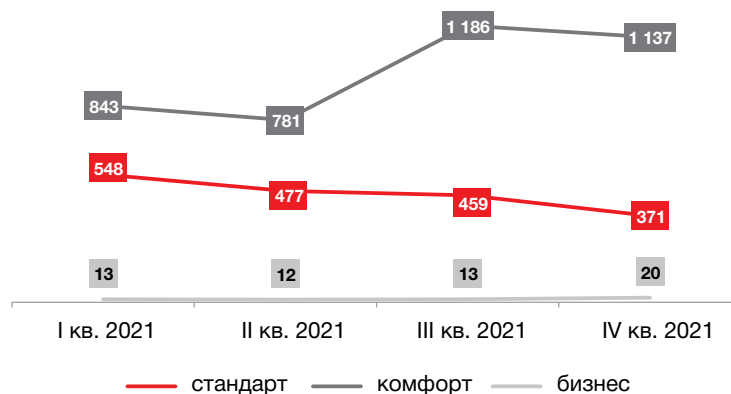
Средневзвешенная цена предложения в IV квартале 2021 года на первичном рынке внутри ЦКАД достигла 147,2 тыс. руб./кв. м, что на 8,6% выше, чем в предыдущем квартале. Основной прирост цен отмечен в комфорт-классе (+7,7% за квартал, текущее значение – 153,1 тыс. руб./кв. м) и в стандарт-классе (+7% за квартал, текущее значение – 123,6 тыс. руб./кв. м). В бизнес-классе за счёт выхода новых корпусов средневзвешенная цена предложения за квартал скорректировалась на 2% и составила 250,3 тыс. руб./кв. м.

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



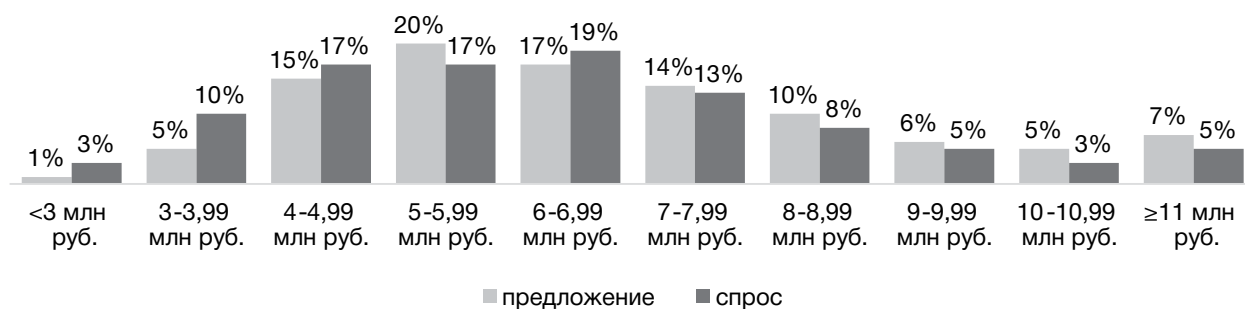
С начала года цена предложения в стандарт-классе увеличилась на 21,5%, в комфорт-классе – на 19,5%, а в бизнес-классе прирост цены составил 3%.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м



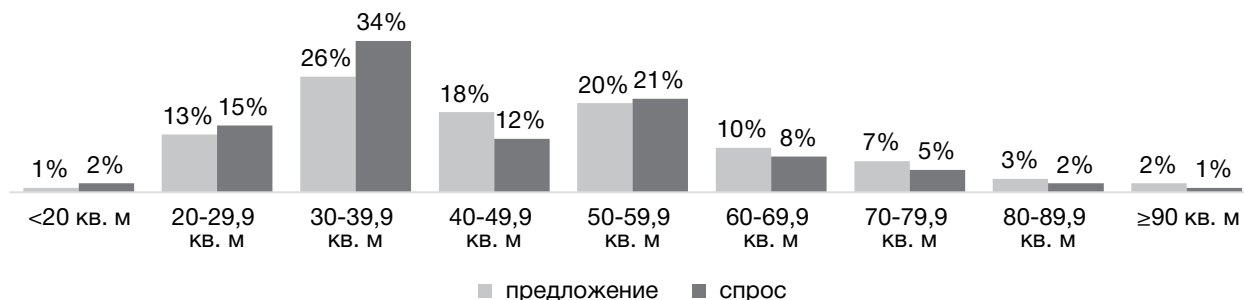
На рынке постепенно вымывается предложение стандарт-класса: по сравнению с предыдущим кварталом объём предложения жилья стандарт-класса уменьшился на 19% до 371 тыс. кв. м, а по сравнению с началом года – на 32,3%. Предложение комфорт-класса за квартал уменьшилось на 4% до 1,1 млн кв. м, а с начала года увеличилось на 35%. Растёт и предложение бизнес-класса: как по сравнению с предыдущим кварталом, так и по сравнению с началом года объём увеличился в полтора раза, но в абсолютном выражении объём предложения бизнес-класса составляет пока 20 тыс. кв. м.

Структура по бюджетам

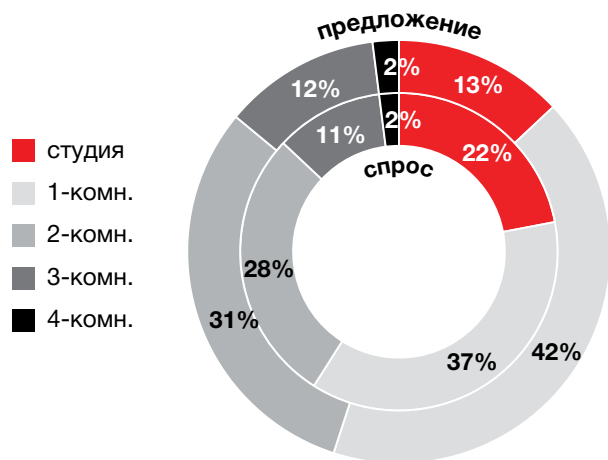


В структуре спроса и предложения в диапазоне бюджетов до 7 млн рублей спрос превышает предложение (66% и 58% соответственно). При этом особенно ярко дисбаланс выражен в категории лотов стоимостью до 5 млн рублей. Доля предложения лотов стоимостью более 7 млн рублей, наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (42% и 34% соответственно).

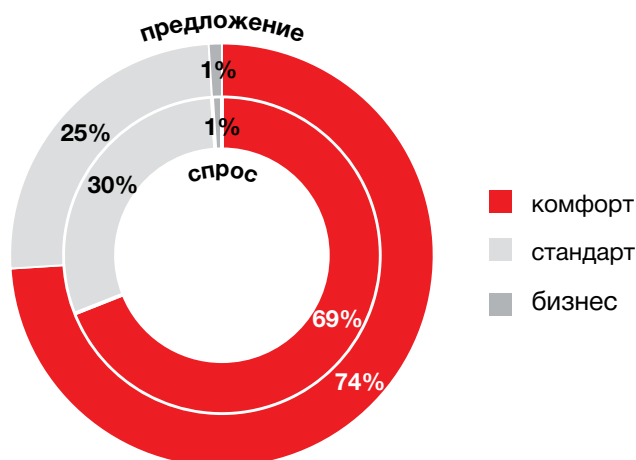
Структура по площади лотов



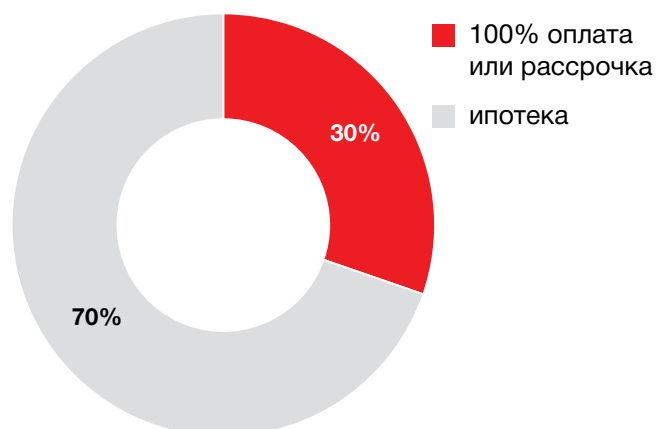
В структуре по площади, по-прежнему, можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской 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 51% в структуре спроса и 40% в структуре предложения.



В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир в IV квартале 2021 года, по-прежнему, спрос превышает предложение в категории малогабаритных квартир (студий) – 22% и 13% соответственно. Частично эта нехватка компенсируется за счёт небольших однокомнатных лотов. Суммарно же студии и однокомнатные лоты занимают 59% в структуре спроса и 55% в структуре предложения. В результате сохраняется 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 (69% в структуре спроса и 74% в структуре предложения). При этом за счёт продолжающегося увеличения в структуре предложения доли комфорт-класса (предложение стандарт-класса вымывается, а новое предложение выходит преимущественно в комфорт-классе) в IV кв. 2021 года доля стандарт-класса в структуре спроса превышала долю в структуре предложения.



Ипотека для рынка новостроек Московской области, по-прежнему, играет ключевую роль в поддержании спроса. По итогам IV квартала 2021 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования незначительно уменьшилась – с 71% до 70%.

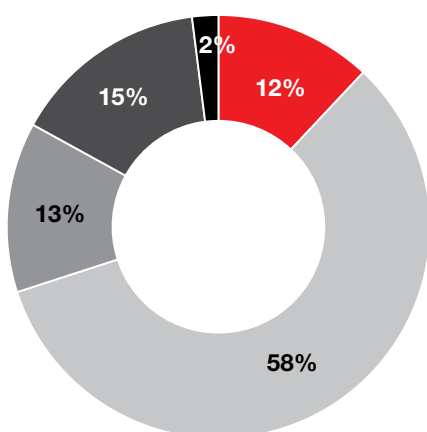
4 Тенденции рынка ипотеки



В IV квартале 2021 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 59%, Новой Москвы – 64%, Московской области – 70%.

По данным Ипотечного Центра компании Est-a-Tet, в IV квартале 2021 года основная часть ипотечных кредитов в массовом сегменте была выдана по стандартной программе (58%). При этом до 15% выросла доля ипотечных кредитов, выданных по упрощенной процедуре по двум документам, поэтому такие кредиты были включены в общую структуру. По программе «Семейной ипотеки» было выдано 13% ипотечных кредитов, а по программе ипотеки с господдержкой – 12%. Всё активнее застройщики продвигают совместные с банками программы субсидирования ипотеки, доля таких кредитов в IV квартале составила 2%.

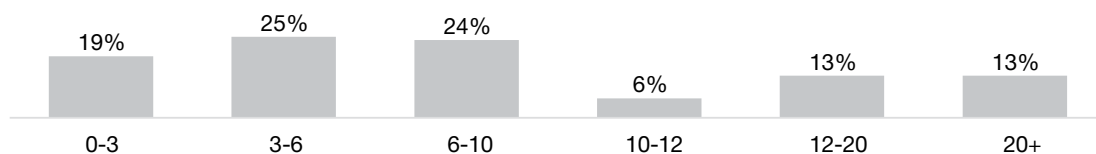
Выданные кредиты в разрезе по программам



- Госпрограмма
- Стандартная программа
- Семейная ипотека
- По двум документам
- Субсидированная застройщиком ипотека

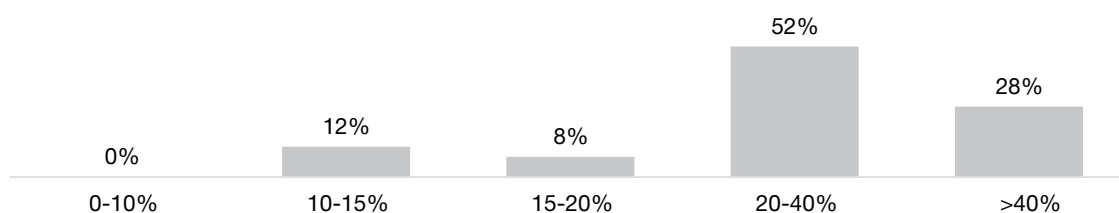
В IV квартале 2021 года в массовом сегменте большинство ипотечных кредитов были взяты на сумму до 10 млн руб. (68%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом с 9% до 19% увеличилась доля кредитов размером до 3 млн руб. за счёт сокращения доли кредитов в диапазоне 3-6 млн рублей (с 34% до 25%).

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



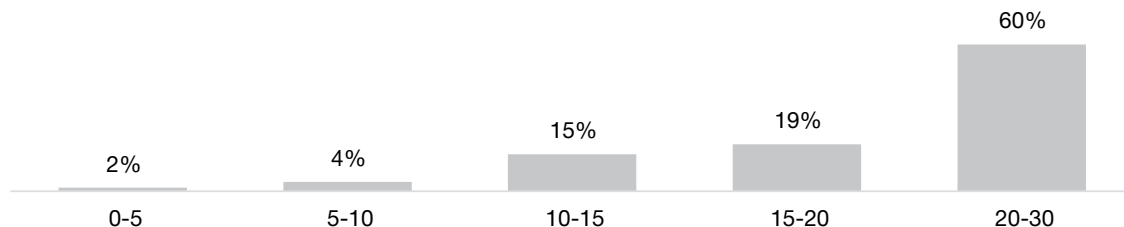
В IV квартале 2021 года основная часть ипотечных займов (52%) приходится на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%. Продолжает постепенно расти доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом от 10 до 15% (3% в I и II квартале 2021, 8% в III квартале 2021 и 12% в IV квартале 2021).

Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



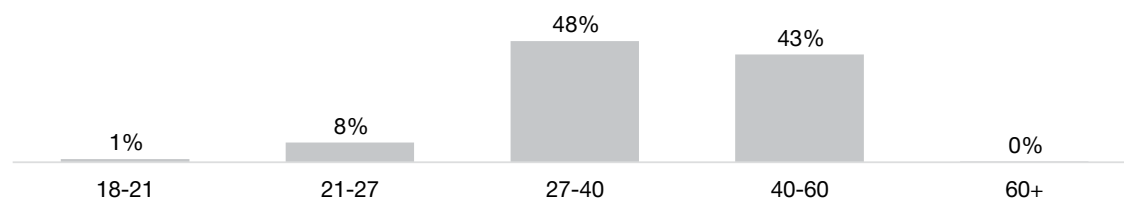
Структура ипотечных кредитов по сроку практически не изменилась по сравнению с предыдущим кварталом. Основная часть кредитов выдана на срок от 20 до 30 лет (60%).

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



В IV квартале 2021 года, как и в предыдущем периоде, основную часть заемщиков на рынке первичного жилья Москвы составили покупатели в возрасте от 27 до 40 лет (48%) и от 40 до 60 лет (43%). По сравнению с предыдущим кварталом структура заемщиков по возрасту не претерпела существенных изменений.

Структура заемщиков по возрастным группам, лет



5 Выводы и прогнозы



Несмотря на изменение условий программы ипотеки с господдержкой, на рынке продолжается рост цен. Основной причиной является стабильный спрос на фоне высоких темпов инфляции и увеличения себестоимости строительства, которая с начала 2021 года выросла на 22%.

В 2022 году на рынке сохранится инвестиционная составляющая спроса на высоком уровне. Общий показатель спроса по рынку также будет высоким и сопоставимым с показателями 2021 года.

В условиях активного спроса объём предложения на рынке в 2022 году будет постепенно увеличиваться за счёт выхода новых крупных проектов. Стоит отметить, что текущий объём предложения – 2,22 млн кв. м – меньше ранее привычных показателей для рынка новостроек на 1 млн кв. м, поэтому риск затоваривания в ближайшее время не грозит.

В условиях растущей конкуренции, поддерживаемой выходом новых игроков на рынок, девелоперы все тщательнее подходят к разработке продукта, при этом для успешной реализации проекта требуется взвешенный подход к ценообразованию на старте. Работа с предварительным бронированием для оценки покупательского интереса доступна не всем участникам рынка, в основном из-за юридических особенностей, этим инструментом могут пользоваться проекты, реализуемые брокерами.

Вне зависимости от уровня ключевой ставки и базовых ипотечных программ уровень спроса будет поддерживаться за счёт программ, субсидированных застройщиками, а также различными программами отсрочки и рассрочек платежей. В этой ситуации стоит ожидать умеренный рост цен в 2022 году на уровне 12% для Москвы в старых границах.

В 2022 году сохранит популярность сегмент апартаментов, независимо от решения вопроса об их правовом статусе. Вопрос перспективы развития апартаментов остается открытым, пока не будет решения по правовому статусу апартаментов и не появится первая практика вывода новых проектов после внесения изменений в классификатор видов разрешенного использования земельных участков. Вне зависимости от этих факторов растет количество проектов редевелопмента под апартаменты с внутренней инфраструктурой, особенно в формате лофтов.

В условиях текущего уровня цен продолжится частичное смещение спроса из Москвы в старых границах в Новую Москву и Московскую область, в первую очередь в проекты с хорошей транспортной доступностью.

Высокий спрос на проекты Новой Москвы будет поддерживаться выходом новых масштабных проектов. При этом первичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы остаётся наиболее привлекательным для покупателя с точки зрения бюджета, транспортной доступности и доступа к социальной инфраструктуре и социального обеспечения г. Москвы.

Конец 2021 года для первичного рынка Новой Москвы стал периодом установления новых рекордов. Так, в IV квартале 2021 года средневзвешенная цена достигла новой «психологической» отметки – 206,7 тыс. руб./кв. м. За счёт вымывания более ликвидных лотов, изменяющейся структуры предложения, увеличения стадии строительной готовности и удорожания себестоимости строительства этот рынок показал наибольший прирост цен за год и сохраняет потенциал более высокого темпа роста цен в 2022 году.

Хорошая транспортная доступность будет способствовать перераспределению спроса Москвы в старых границах в пользу Новой Москвы, что будет поддерживаться соотношением уровня цен.

Рынок Московской области после завершения программы ипотеки с господдержкой будет следовать классическим законам формирования цен в зависимости от спроса. При этом возможности коррекции ограничены ростом себестоимости строительства в условиях высоких темпов инфляции.

В свою очередь, возможности спроса ограничиваются снижением реальных доходов населения. Ипотека по-прежнему остается основным инструментом реализации на первичном рынке жилой недвижимости. В связи с этим будут активно развиваться специальные ипотечные программы, субсидируемые застройщиками. История развития рынка Московской области показала, что спрос чувствителен к цене, поэтому для Московской области будут важны и доступные ипотечные инструменты, и умеренные цены, доступные покупателю бюджетного сегмента. Стоит отметить, что существенный объём предложения с бюджетом ниже 5 млн руб. сохранился только на рынке Московской области.

Рынок Московской области даёт возможность поиска компромиссного решения между бюджетом квартиры и транспортной доступностью жилого комплекса, а также уровнем развития социальной инфраструктуры в ближайшем окружении. Поэтому в настоящее время правительство Московской области уделяет особое внимание строительству объектов социальной инфраструктуры, а девелоперы в первую очередь рассматривают площадки с перспективами развития транспортной доступности.

В перспективе ближайших лет ожидается развитие сегмента ИЖС: уже несколько крупных застройщиков заявили о планах строительства мультиформатных жилых комплексов. В настоящее время активно прорабатываются вопросы правового регулирования строительства объектов ИЖС. Так, например, планируется использование эскроу-счетов и продажи по ДДУ объектов ИЖС в рамках малоэтажных жилых комплексов.



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	Преимущественно престижные районы	Индивидуальный архитектурный 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 архитектурный проект. Возможно привлечение именитых 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 архитектурный 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 производителей

Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутренний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности
Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный паркинг. Опционально: подземный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огороженная территория. Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательно не более 2	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, многоуровневая система охраны, высокотехнологичные 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 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



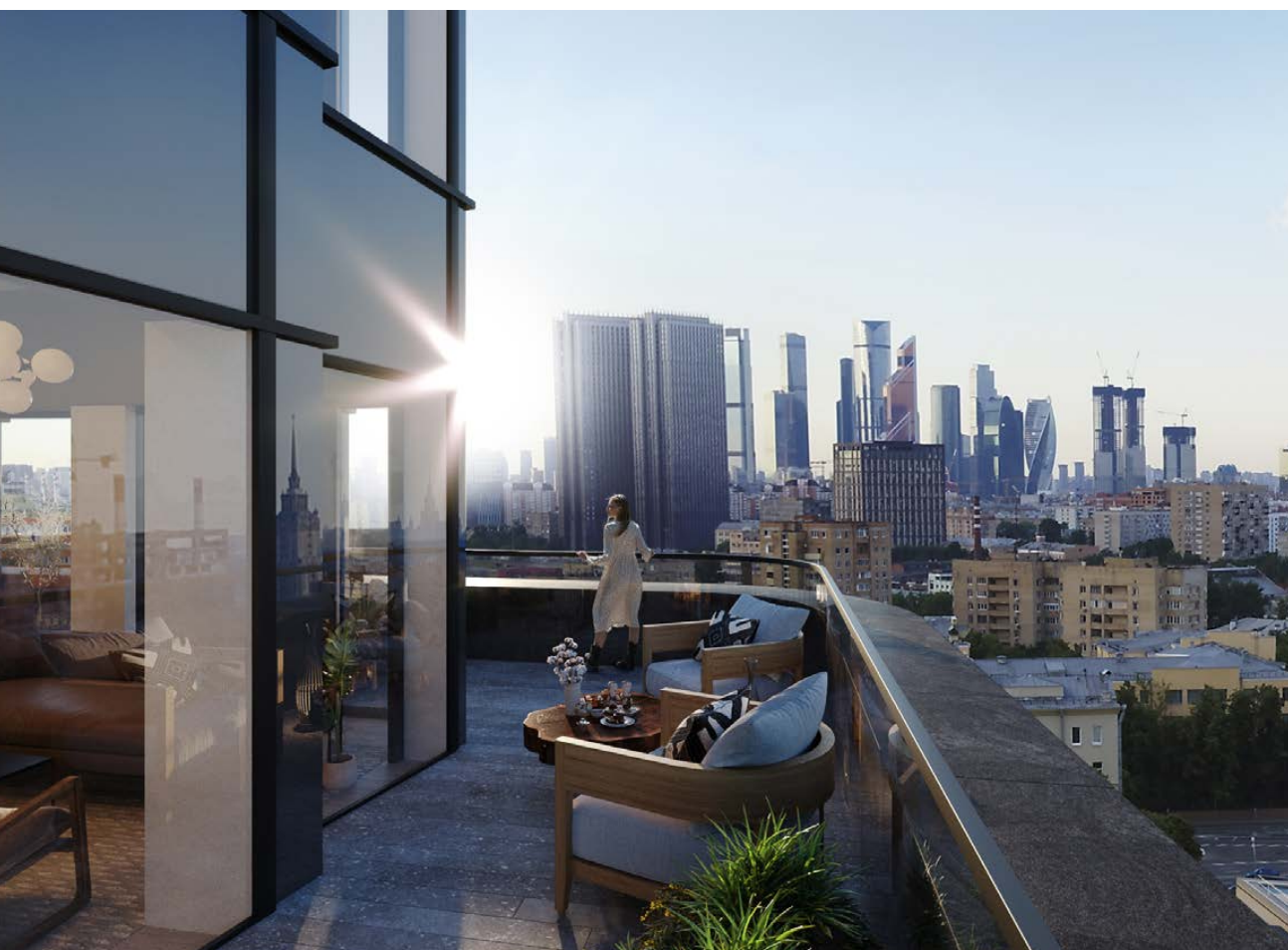
Собственный
ипотечный
центр



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