



Colliers

Accelerating success

Москва | III квартал 2021 г.

Жилая недвижимость Комфорт-класс

Тенденции рынка новостроек Москвы комфорт-класса

Ключевым событием на рынке жилой недвижимости в III квартале стало изменение условий льготного ипотечного кредитования с 1 июля 2021 г. Новые условия сократили максимальную сумму займа до 3 миллионов рублей, тем самым существенно снизив востребованность льготной ипотеки в Москве, с учетом минимальной стоимости предложения покупки квартир комфорт-класса от 5,4 миллиона рублей.

Для комфорт-класса льготная ипотека выступала одним из основных стимулов к покупке, сейчас уступив место главному драйверу спроса – семейной ипотеке со средневзвешенной ставкой 5,1%* и максимальной суммой займа до 12 миллионов рублей против ставки 6,0%* по льготной ипотеке.

За рекордным спросом, установленным в июне в преддверии изменений условий льготной ипотеки, последовало снижение спроса, наблюдавшееся в июле-августе, и увеличение количества сделок по итогам сентября. Несмотря на новые условия семейной ипотеки, а также введение ряда субсидированных ипотечных программ, вернулась сезонность спроса, на фоне которой спрос продемонстрировал снижение.

По итогам III квартала объем спроса в комфорт-классе составил 402 тыс. кв. м, что на 25% меньше, чем в предыдущем квартале.

Сохраняется тенденция роста цен во всех сегментах рынка жилой недвижимости Москвы. С одной стороны, в уже вышедших проектах цены растут за счет вымывания лотов в период до июля 2021 г., а также увеличения стадии строительной готовности проекта с плановым повышением стоимости.

С другой стороны, новые проекты выходят на рынок с уже заложенным повышением цены с учетом роста стоимости строительных материалов, а также улучшения качества новых проектов, требующего больших инвестиций и ведущего к возрастанию себестоимости строительства.

Для квартир комфорт-класса одним из факторов роста цены является увеличение доли квартир с отделкой в новом предложении (до 80%) в соответствии с поступающим запросом от покупателя — квартира с отделкой экономически выгоднее, чем ремонт собственными силами, так как позволяет заселиться в новое жилье сразу после выдачи ключей, а также делает возможным включить эти траты в ипотечный кредит.

Средневзвешенная цена предложения в проектах комфорт-класса в III квартале составила 257 тыс. руб./кв. м. На фоне изменения условий льготной ипотеки, а также роста ключевой ставки ЦБ в III квартале зафиксировано замедление роста цены (+5% к предыдущему кварталу) в сравнении со II кварталом, когда средневзвешенная цена повысилась на 17%.

На фоне всплеска спроса в июне 2021 г., стимулируемого льготным ипотечным кредитованием и вымывшего с рынка большой объем предложения, был создан искусственный дефицит предложения. В течение III квартала дефицит был восполнен и вернулся к показателям начала этого года. Объем предложения жилья комфорт-класса на конец сентября 2021 г. составил 881 тыс. кв. м или 17,8 тыс. лотов средней площадью 49 кв. м.

Для рынка первичной недвижимости комфорт-класса в III квартале 2021 г. было характерно изменение структуры экспозиции. Распределение предложения по комнатности отображает картину, схожую с началом года, а по сравнению с показателями II квартала картина изменилась. В апреле-июне активно вымывались студии и 1-комнатные планировочные решения, за счет чего рынок ощутил дефицит предложения малогабаритных квартир и апартаментов. Теперь ситуация меняется – девелоперы активно выводят на рынок небольшие площади, придерживая самые ликвидные лоты, особенно в части апартаментов, в ожидании принятия закона об их правовом статусе.

Таблица 1

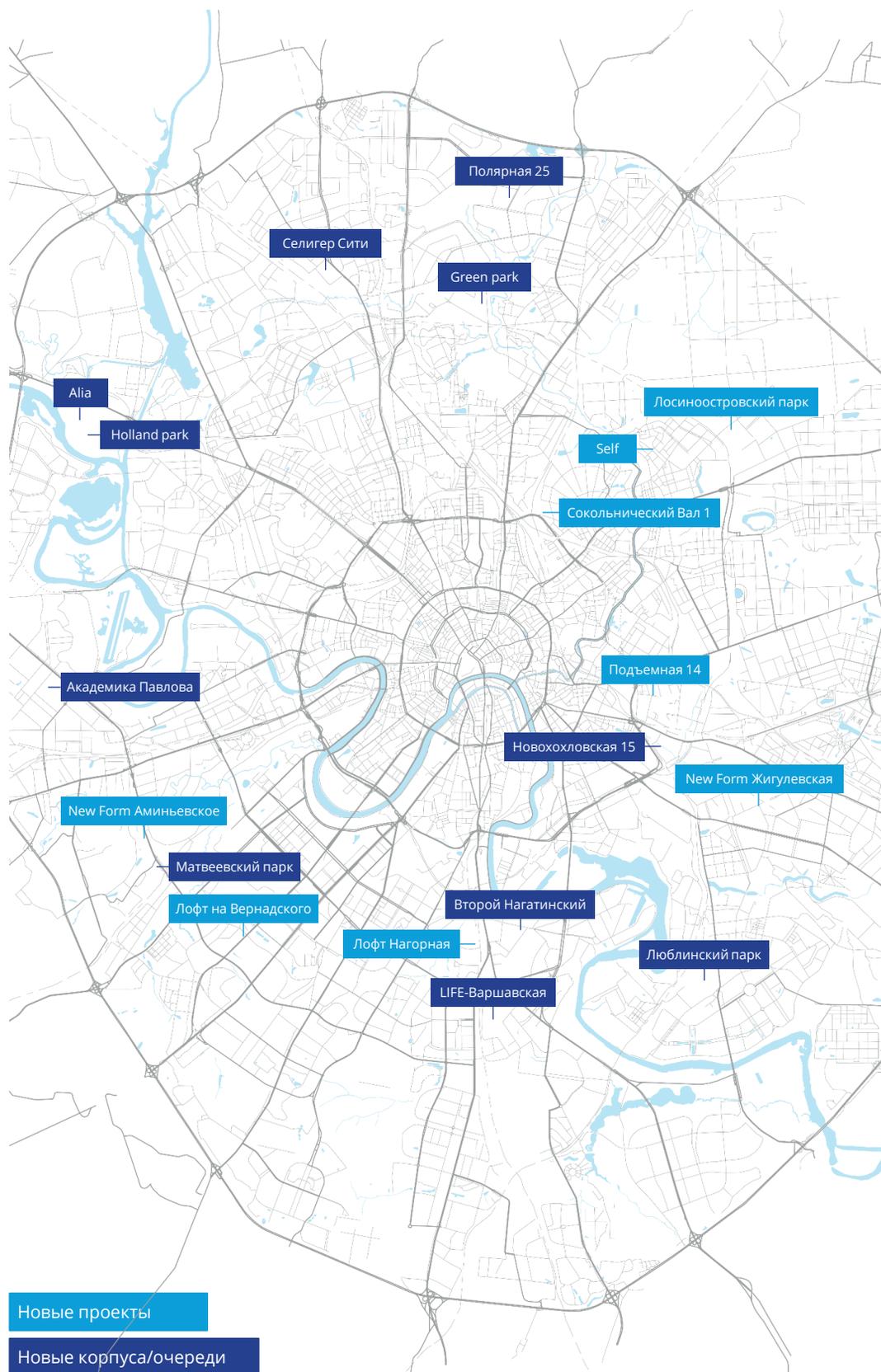
Основные индикаторы рынка в II и III кварталах 2021 г., комфорт-класс

Источник: Colliers

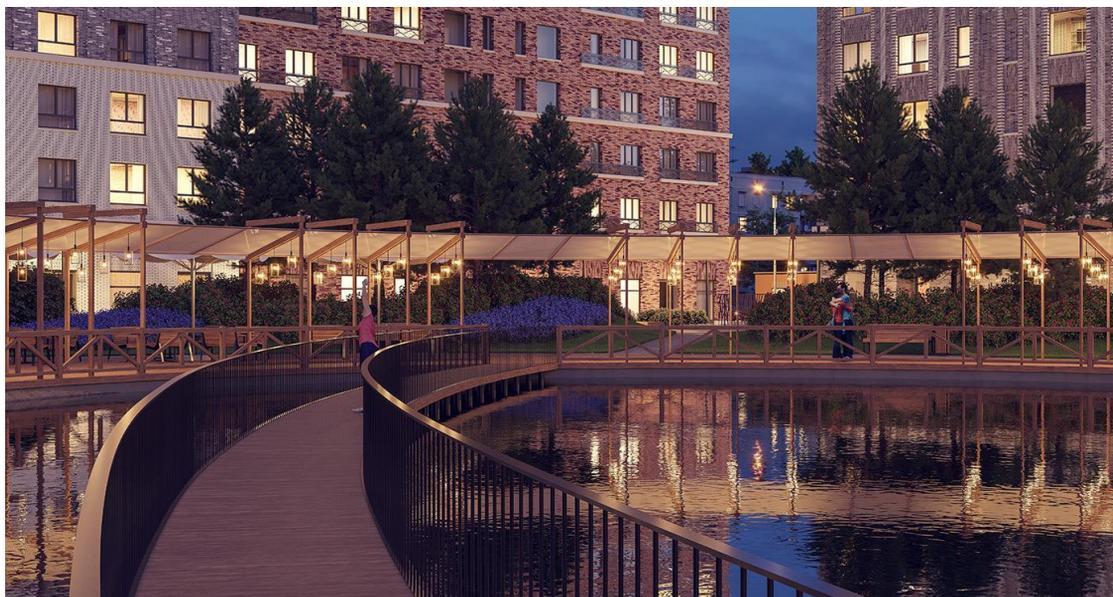
ПОКАЗАТЕЛЬ	II квартал 2021	III квартал 2021
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	645 000	881 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	12 700	17 800
Объем нового предложения, кв. м	131 300	112 300
Средняя площадь лота, кв. м	51	49
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	244 400	257 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	12,4	12,7
Объем поглощения, кв. м	537 000	402 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	50	49

*Средневзвешенные ставки по ТОП-15 банкам на 17.09.2021 г. по данным ДОМ.РФ

Карта нового предложения комфорт-класса



Анализ новостроек комфорт-класса



По итогам III квартала 2021 г. объем нового предложения жилья комфорт-класса в Москве составил более 112 тыс. кв. м как новых проектов, так и новых очередей/корпусов в составе уже реализующихся проектов.

Впервые вышли на рынок восемь проектов — это три проекта в Восточном административном округе («Лосиноостровский парк» и «Сокольнический Вал 1» от компании ПИК, проект Self от компании «Энергостройинвест»), а также пять проектов реконструкции («New Form Аминьевское», «New Form Жигулевская», «Лофт на Вернадского», «Лофт Нагорная» и «Подъемная 14») с заявленным сроком сдачи в 2021 г.

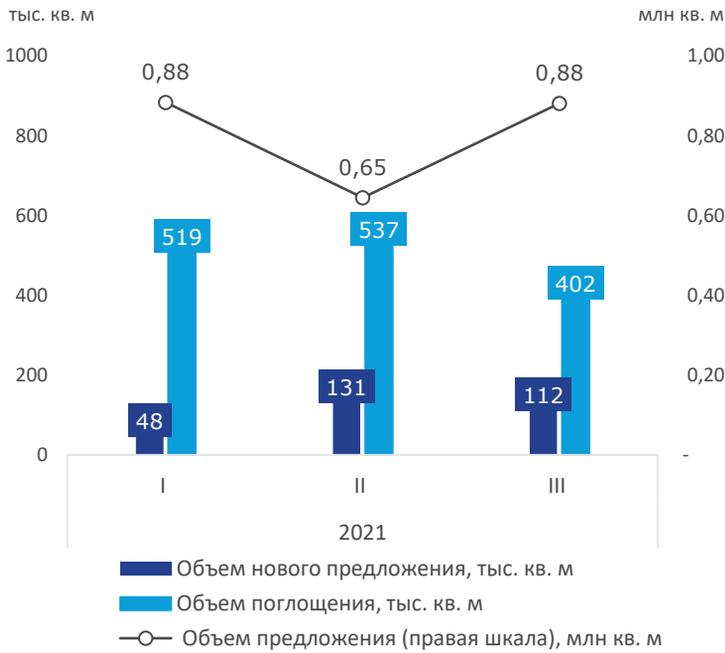
Таблица 2
Новое предложение III квартала 2021 г., комфорт-класс

Источник: Colliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ВАО	Квартиры	Лосиноостровский парк	корпуса 1.1, 1.2, 1.3, 1.4	ПИК	I кв. 2024	1 568
ВАО	Квартиры	Self	корпус 2	Энергостройинвест	IV кв. 2024	489
ВАО	Апартаменты	Сокольнический Вал 1	корпуса 1, 2	ПИК	III кв. 2023	480
ЗАО	Квартиры	Академика Павлова	корпус 56	ПИК	I кв. 2024	2 807
ЗАО	Апартаменты	Лофт на Вернадского	корпус 1	СК «Лофт на Вернадского»	Сдан	700
ЗАО	Квартиры	Матвеевский парк	корпуса 1.1, 1.4, 1.6, 2.1, 2.4	ПИК	I кв. 2024	1 919
ЗАО	Апартаменты	New Form Аминьевское	корпус 1	Pioneer Finance	IV кв. 2021	585
САО	Квартиры	Селигер Сити	корпус Е2 (Кандинский)	MR Group	IV кв. 2022	3 529
СВАО	Квартиры	Green park	корпус 8	ПИК	II кв. 2023	5 687
СВАО	Квартиры	Полярная 25	корпус 2.3	ПИК	III кв. 2023	4 278
СЗАО	Квартиры	Alia	корпуса 5, 9, 10	Asterus Development	II кв. 2023	2 140
СЗАО	Квартиры	Holland park	корпус 12	ПИК	III кв. 2023	1 139
ЮАО	Квартиры	Второй Нагатинский	корпуса 3, 4	ПИК	III кв. 2023	2 496
ЮАО	Квартиры	LIFE-Варшавская	корпус Б10	Пионер	I кв. 2024	4 163
ЮАО	Апартаменты	Лофт Нагорная	корпус 1	СК «Лофт Нагорная»	Сдан	61
ЮВАО	Квартиры	Люблинский парк	корпуса 13, 14	ПИК	III кв. 2023	2 588
ЮВАО	Квартиры	Новохохловская 15	корпуса 3, 4	ПИК	III кв. 2023	1 739
ЮВАО	Апартаменты	New Form Жигулевская	корпус 1	Pioneer Finance	IV кв. 2021	366
ЮВАО	Апартаменты	Подъемная 14	корпус 25	Лофт на Подъемной	Сдан	270


График 1
 Динамика объема предложения и поглощения,
 комфорт-класс

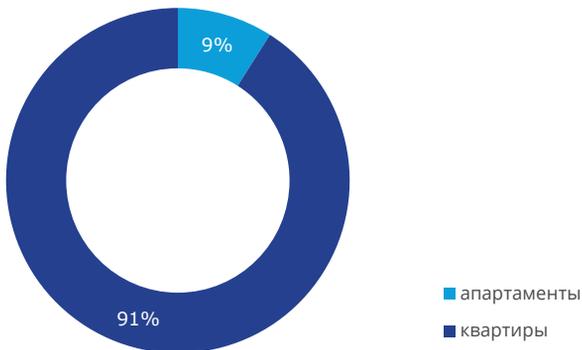
Источник: Colliers



В III квартале 2021 г. на рынке недвижимости Москвы общий объем предложения комфорт-класса составил 0,88 млн кв. м, что на 37% больше, чем в предыдущем квартале. Объем поглощения (402 тыс. кв. м) в III квартале снизился на 25% в сравнении со II кварталом, что главным образом является следствием изменения условий льготного ипотечного кредитования с 1 июля. Объем нового предложения также снизился за квартал — на рынок вышли 112 тыс. кв. м (-14% к предыдущему кварталу) в 19 проектах и очередях проектов.

График 2
 Структура предложения по типу недвижимости,
 комфорт-класс

Источник: Colliers



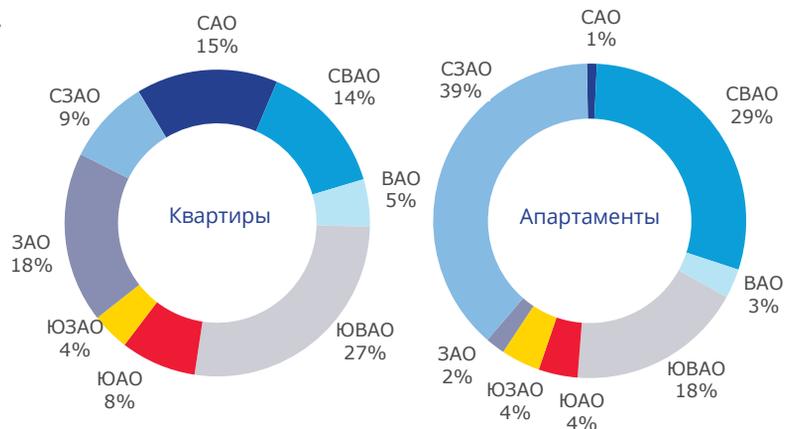
В структуре предложения новостроек комфорт-класса квартиры имеют наибольшую долю — 91%, или 802 тыс. кв. м жилой площади. При этом на апартаменты приходится 9%, или 79 тыс. кв. м.

В структуре предложения квартир комфорт-класса в разбивке по округам преимущественный объем приходится на ЮВАО, в котором помимо уже реализующихся объемов вышло новое предложение в четырех жилых комплексах. Доля ЮВАО составляет 27%.

В структуре предложения апартаментов комфорт-класса преимущественный объем представлен в СЗАО — 39%, где реализуются проекты «Волоколамское 24» и «Перец». Высокая доля СВАО (29%) в структуре предложения обеспечивается проектом «YE'S Ботанический сад».

График 3
Структура предложения по округам, комфорт-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения квартир комфорт-класса по количеству комнат наибольший объем пришелся на 2-комнатные лоты – 36%, а также на 1-комнатные – 28%.

На 4-комнатные квартиры приходится 2% от общего объема предложения на рынке новостроек комфорт-класса.

За квартал структура предложения квартир практически не изменилась, в отличие от апартаментов.

В сравнении с квартирами структура предложения апартаментов представлена преимущественно более мелкой нарезкой.

Лидирующую позицию занимают лоты в формате студий — 48%. Стоит отметить значительный разрыв долей студий и 1-комнатных квартир — 48% против 15%.

За квартал структура предложения апартаментов сильно изменилась, как и стратегия девелоперов: в III квартале стали активно выводить мелкую нарезку апартаментов в ожидании принятия закона об их правовом статусе.

График 4
Структура предложения по количеству комнат, комфорт-класс

Источник: Colliers

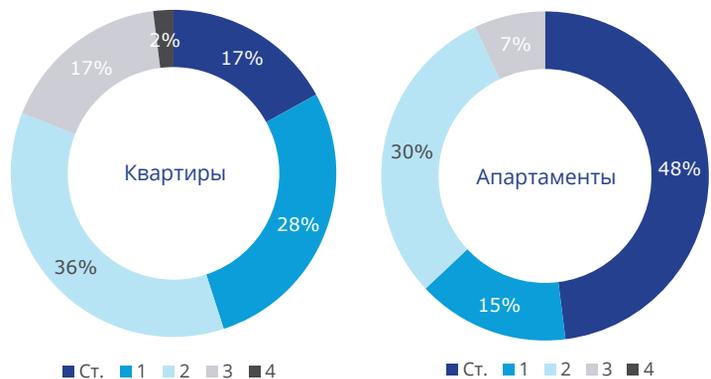
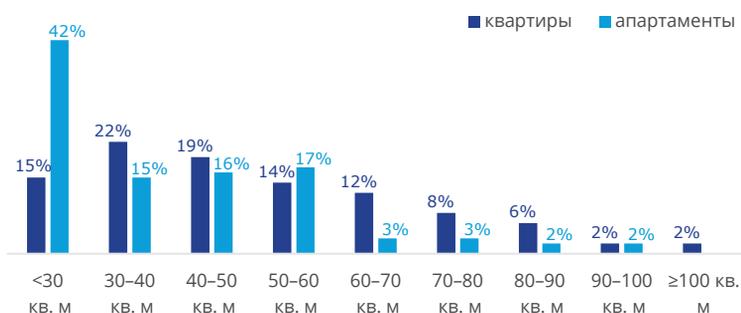


График 5
Структура предложения по площади,
комфорт-класс

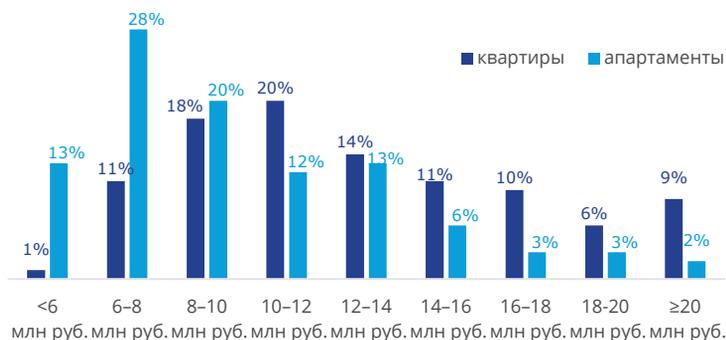
Источник: Colliers



На рынке комфорт-класса в структуре предложения наибольшую долю занимают квартиры площадью от 30 до 50 кв. м, что в большей степени соответствует 1- и 2-комнатным квартирам. Среди апартментов наибольшую долю по площади занимает диапазон до 30 кв. м, что соответствует формату студий и малогабаритных 1-комнатных лотов.

График 6
Структура предложения по бюджетам,
комфорт-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения новостроек по бюджету стоит отметить разницу долей в бюджете до 8 млн рублей. Для апартментов доля таких лотов составила 42%, а для квартир всего 12%.

Динамика средневзвешенной цены в комфорт-классе демонстрирует рост на протяжении 2021 г.: более стремительный в первой половине года — на фоне всплеска спроса, вызванного льготной ипотекой, — и замедлившийся в III квартале на фоне повышения ключевой ставки. Средневзвешенная цена по итогам III квартала 2021 г. составила 257 тыс. руб./кв. м, что на 5% больше, чем в предыдущем квартале. При этом средневзвешенная цена на квартиры составила 258 тыс. руб./кв. м (+5% к предыдущему кварталу), а на апартменты — 247 тыс. руб./кв. м (+2% к предыдущему кварталу).

График 7
Динамика средневзвешенной цены,
комфорт-класс

Источник: Colliers

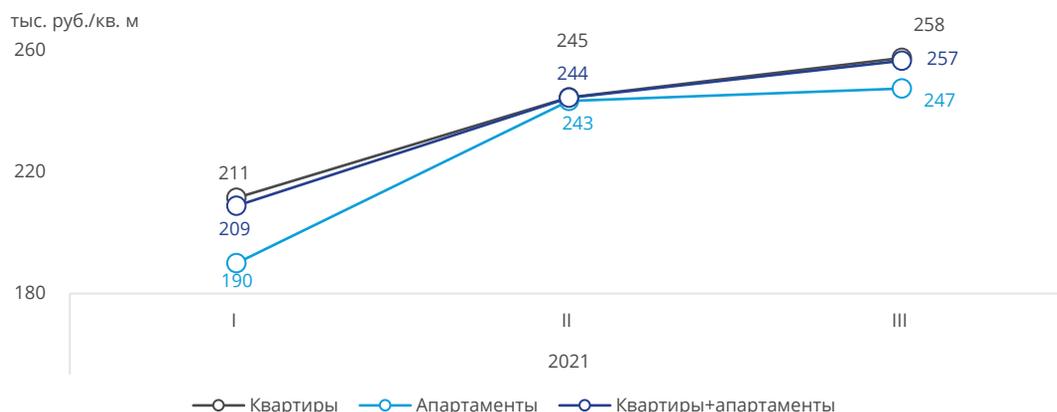


График 8
Средневзвешенная цена по округам,
комфорт-класс, тыс. руб./кв. м

Источник: Colliers

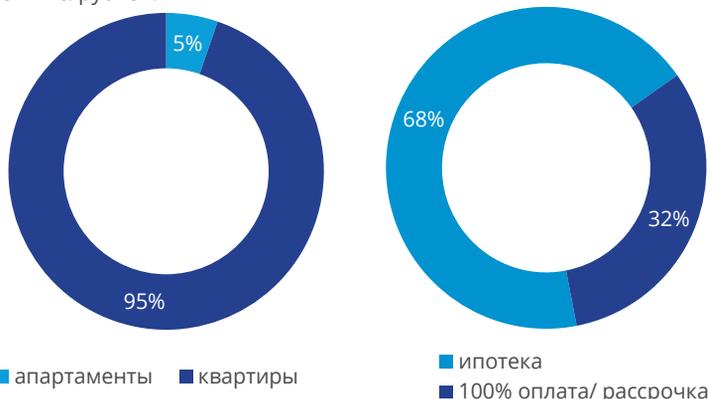


Максимальный уровень средневзвешенной цены на квартиры комфорт-класса (295 тыс. руб./кв. м) представлен в СЗАО, где сконцентрирован значительный объем предложения в проекте City Bay (303 тыс. рублей за кв. м). Минимальный уровень цены (217 тыс. руб./кв. м) зафиксирован в ЮВАО, где самым крупным по количеству квартир в экспозиции является проект «Станция Л» со средневзвешенной ценой квадратного метра 184 тыс. рублей.

Максимальный уровень средневзвешенной цены на апартаменты комфорт-класса представлен в ЮАО — 354 тыс. руб./кв. м. Минимальный уровень цены (227 тыс. руб./кв. м) зафиксирован в СЗАО, где наибольшее количество лотов сконцентрировано в проектах «Перец» и «Волоколамское 24» со средневзвешенной ценой 205 и 236 тыс. рублей за кв. м соответственно.

График 9
Структура спроса по типу недвижимости
и оплаты, комфорт-класс

Источник: Colliers



Общий объем поглощения на рынке жилой недвижимости комфорт-класса Москвы составил более 402 тыс. кв. м, при этом 95% приходится на квартиры и всего 5% составила доля проданных апартаментов.

Доля сделок по ипотеке в III квартале составила 68%, что значительно выше, чем в бизнес- и премиум-классах (53% и 34% соответственно).

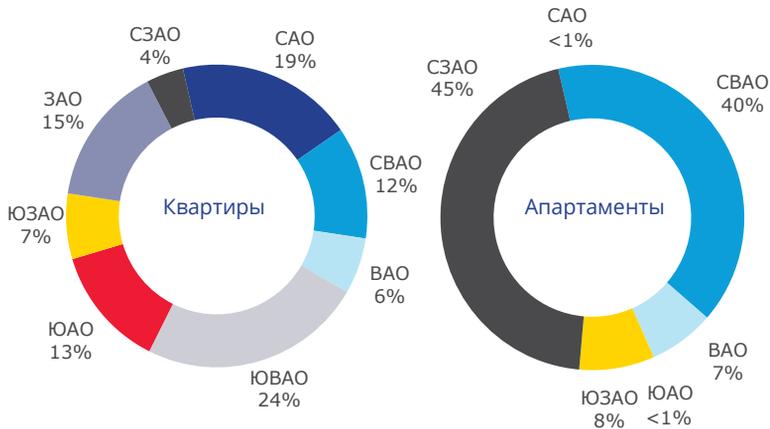


График 10
Структура спроса по округам,
комфорт-класс

Источник: Colliers

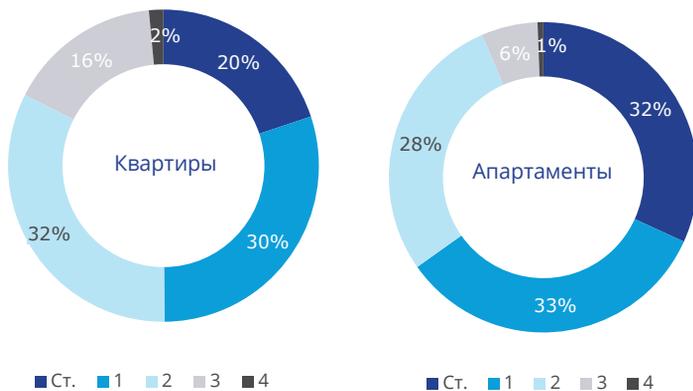


График 11
Структура спроса по количеству комнат,
комфорт-класс

Источник: Colliers

В III квартале 2021 г. клиенты отдавали свое предпочтение покупке квартир комфорт-класса в ЮВАО — 24% от общего числа сделок. Такую долю обеспечил значительный объем купленных квартир в проектах «Люблинский парк» и «Некрасовка».

В структуре спроса на квартиры по площадям наиболее востребованными оказались лоты площадью от 30 до 50 кв. м (доля сделок — 41%), это преимущественно 1- и 2-комнатные квартиры.

В части апартаментов наибольшим спросом пользовалась недвижимость в СЗАО (45%), где значительное количество сделок было обеспечено проектами «Волоколамское 24» и «Движение Тушино».

Спрос на апартаменты ориентирован на более мелкие лоты — до 40 кв. м. Наиболее востребованы у покупателей апартаменты 1-комнатного формата (33%) и студии (32%).



График 12
Структура спроса по площади,
комфорт-класс

Источник: Colliers



Прогнозы

III квартал 2021 г. показал, что, несмотря на изменение с 1 июля 2021 г. условий льготного ипотечного кредитования фактически ограничивших массовое использование данной программы в Москве, рынок жилой недвижимости комфорт-класса сохраняет тенденции последнего года — рост стоимости первичного жилья и перераспределение структуры предложения — на рынок выводится все больше апарт-апартаментов мелкой нарезки в ожидании принятия закона об их правом статусе в конце этого года.

Спрос на жилую недвижимость комфорт-класса на первичном рынке снижается. Хотя показатели спроса и поддерживаются мерами стимулирования за счет субсидированных ипотечных программ, а также расширения программы семейной ипотеки, на рынок вернулась сезонность спроса в летний период.

В октябре ожидается повышение деловой активности после традиционного сезонного замедления спроса в летний период, что также защитит рынок от спада спроса и цен.

С учетом изменения условий с 1 июля 2021 г., программа льготного ипотечного кредитования продолжит оказывать влияние только на сегмент комфорт-класса. Основным драйвером спроса становится семейная ипотека под 6% годовых, где новыми условиями максимальная сумма кредитования была сохранена на уровне 12 млн рублей, а условие с двумя и более детьми было упрощено до одного ребенка в семье, что расширило круг возможных заемщиков.

На фоне снижения спроса в III квартале и сохранения высоких объемов вывода на рынок нового предложения можно ожидать рост объемов предложения на рынке.

Новое предложение комфорт-класса на рынке Москвы может быть обеспечено за счет наращивания объемов строительства благодаря интенсификации редевелопмента — жилого строительства в локациях бывших промзон и экономически депрессивных территорий, оживляемых за счет запуска новых транспортных проектов (как, например, МЦК или Большая кольцевая линия). Проекты редевелопмента будут реализовываться в формате комплексного освоения территорий.

Рост ключевой ставки ЦБ до 6,75% в сентябре 2021 г. на фоне стабилизации спроса приведет к охлаждению рынка недвижимости, снизив темпы роста стоимости первичного жилья.

Классификатор рынка жилой недвижимости бизнес- и премиум-классов

Критерий	Классы	
	комфорт	бизнес
Местоположение	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК
Архитектурное решение	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7	2,8–3,2 м
Площадь	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса
Фасад и остекление	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые
Лифты	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж
Территория дома	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5

Источник: Colliers

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@colliers.com

Кирилл Голышев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@colliers.com

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Анна Ахламова
Старший аналитик
Anna.Murmuridis@colliers.com

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MSIM
Региональный директор
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2021 Colliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

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



Accelerating success.