

Colliers

Accelerating success.



Москва | Итоги 2021 г.

# Жилая недвижимость



## Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы

В течение всего 2021 г. прослеживалась тенденция к росту себестоимости строительства, обусловленному увеличением стоимости строительных материалов и рабочей силы. Себестоимость строительства напрямую затронула и рост цен на жилую недвижимость для конечных покупателей.

На увеличение цен оказало влияние и изменение условий программы льготного ипотечного кредитования с 1 июля 2021 г. Новые условия сократили минимальную сумму займа до 3 млн рублей, тем самым существенно снизив востребованность данной программы в Москве. После изменения условий предоставления льготных ставок темпы роста цен начали снижаться, но тенденция к удорожанию сохраняется до сих пор. Средневзвешенная цена квадратного метра жилья выросла за год на 21% (без учета элитной недвижимости).

В первом полугодии был заметен прирост спроса и новые рекорды по регистрации сделок ДДУ в преддверии изменений программы льготной ипотеки. Далее уровень спроса показывал некоторое снижение в августе этого года, что в большей степени было вызвано сезоном отпусков. С сентября 2021 г. уровень спроса снова стал демонстрировать положительную динамику. Суммарный объем сделок по итогу года составил 3,8 млн кв. м жилья (без учета элитной недвижимости), что на 6% выше суммарного объема спроса в 2020 г. (3,6 млн кв. м).

Продолжает ощущаться дефицит объема предложения на рынке: по итогам IV квартала объем предложения все еще не вернулся к показателям конца прошлого года (-11% в сравнении с IV кварталом 2020 г.). На сокращение объемов предложения повлиял прежде всего уровень спроса. Начиная с середины 2020 г. недвижимость пользовалась большой популярностью, и к концу 2020 г. был зафиксирован рекорд по объему зарегистрированных ДДУ. При этом к середине 2021 г. спрос снова достиг высокого показателя по регистрации сделок с жилой недвижимостью.

Еще одной причиной нехватки объемов предложения на рынке стал переход на проектное финансирование в середине 2019 г. Тогда до 1 июля 2019 г. девелоперы спешили получить максимальное количество разрешительной документации «по старым правилам». После этого был заметен резкий спад в выдаче РНС, что спустя 2 года оказало воздействие на рынок: новостройки, построенные по «старым правилам», почти все распроданы, а новые проекты все еще не выводятся на рынок.

Еще одним значимым событием рынка стал рост ключевой ставки. С начала года ставка выросла с показателя 4,25% до 8,5% (ее последний пересмотр произошел 20 декабря 2021 г.). На фоне роста ключевой ставки и изменения условий льготной ипотеки выросли и ипотечные ставки.

Со стороны девелоперского сообщества и при поддержке банков были запущены программы субсидированной ипотеки на покупку первичного жилья. Таким образом, ипотека стала стимулировать и оставаться популярной даже после повышения планового показателя по льготной ипотечной программе (7,5%). На рынке стали появляться новые системы рассрочки (ипотека по 0%), которые поддерживают показатели спроса на достаточно высоком уровне. Субсидированные программы ипотеки изначально были введены крупнейшими игроками рынка, но теперь мы видим подобные субсидии практически во всех проектах, где в предложении представлены квартиры. Стоит отметить, что за год доля сделок по ипотеке практически не изменилась — на конец года доля таких сделок составила 58%.

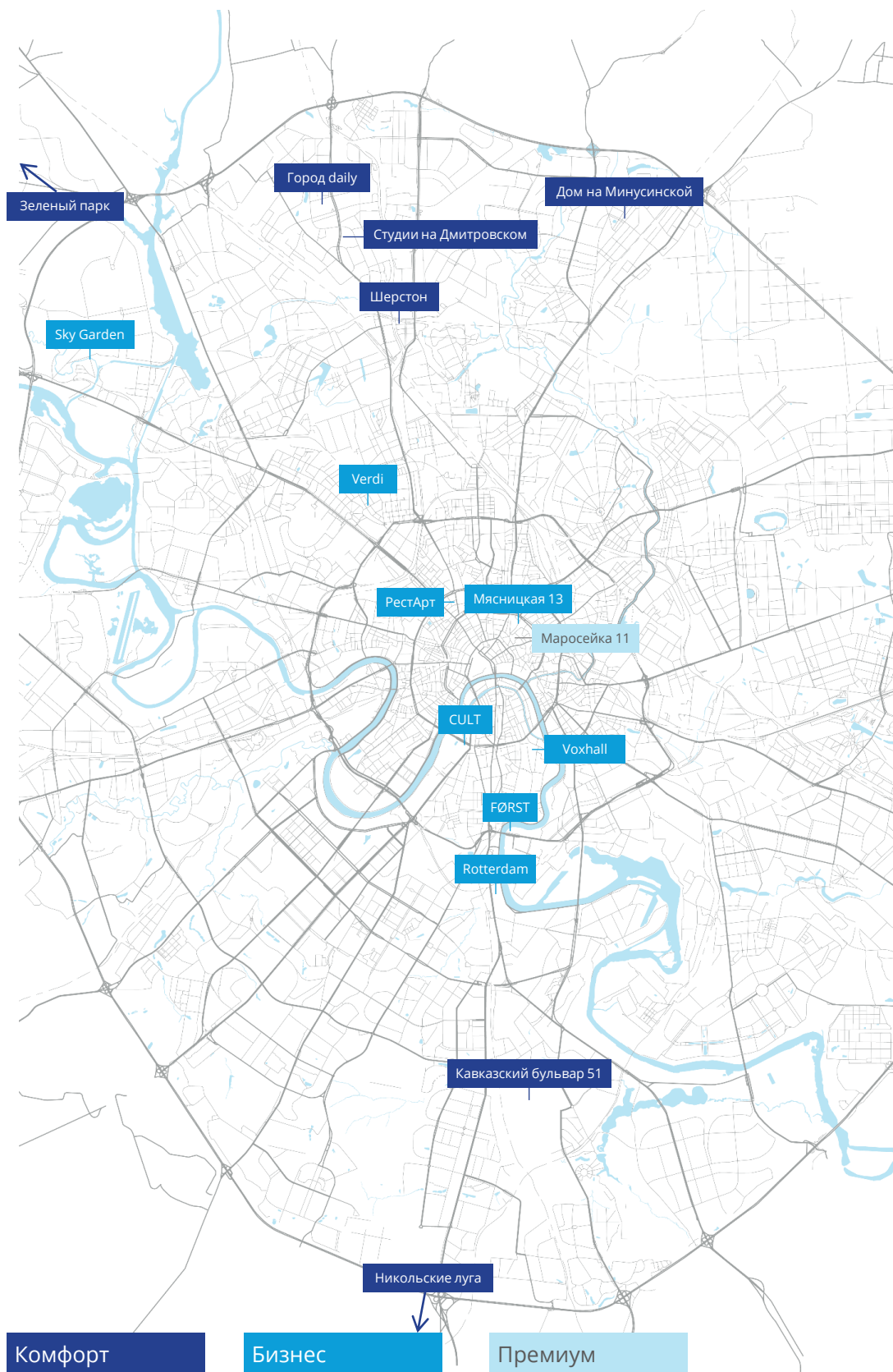
В 2022 г. можно ожидать рост объема предложения: на фоне выхода новых проектов на рынок и стабилизации спроса будет возмещен текущий дефицит предложения. При этом цены продолжат свою положительную динамику, но с более плавным темпом роста.

Предпосылки для снижения спроса в 2022 г. отсутствуют благодаря появлению субсидированных ипотечных программ, а также прогнозируемому увеличению объемов предложения и снижению темпов роста цен. При этом положительная ценовая динамика продолжится в 2022 г. на фоне удорожания себестоимости строительства, а также улучшения качества новых проектов, выходящих на рынок.

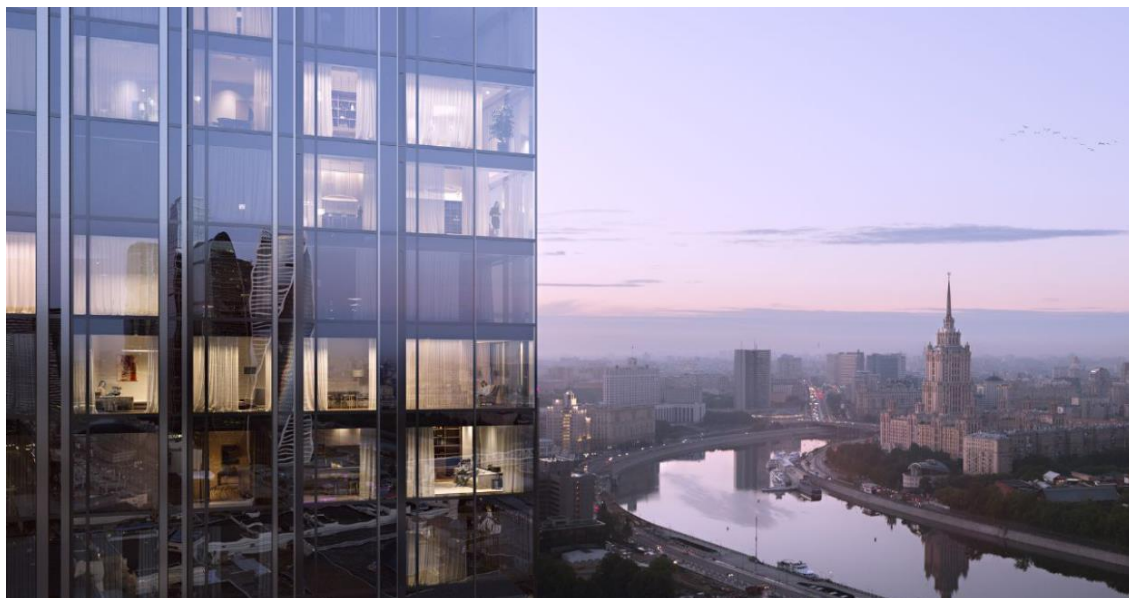
Закрепление ставки ЦБ на высоком уровне может вернуть покупателей к привычным банковским продуктам взамен инвестирования в недвижимость. Девелоперам в 2022 г. придется разрабатывать стимулирующие программы для клиентов, а также новые технологические «фишки» в новостройках, чтобы привлечь внимание покупателей. Напомним, что ключевая ставка была повышена до показателя 8,5% в декабре этого года. При этом, в случае смягчения денежно-кредитной политики во II квартале 2022 г., можно будет ожидать и снижения ипотечных ставок для удержания спроса со стороны покупателей жилой недвижимости.



## Карта новых проектов



## Основные индикаторы



По итогам IV квартала 2021 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элитной недвижимости\*) составил 2 млн кв. м (-11% к IV кварталу 2020 г.), или 35 тыс. лотов (+3% к III кварталу 2021 г. и +3% к IV кварталу 2020 г.). В IV квартале рынок пополнился 202 тыс. кв. м нового предложения, что на 6% больше предложения, вышедшего на рынок в III квартале 2021 г., и на 27% меньше аналогичного показателя IV квартала 2020 г.

Средняя площадь лота в экспозиции уменьшилась до 58 кв. м (на 1 кв. м меньше, чем в предыдущем квартале, и на 10 кв. м меньше, чем в конце 2020 г.), в то время как средняя площадь проданного лота еще меньше — 55 кв. м (на 1 кв. м меньше, чем в IV квартале 2020 г.), что говорит о тенденции на уменьшение площадей, представленных как в продаже, так и в спросе.

Средневзвешенная цена предложения выросла на 4% за квартал и на 21% за год и составила 363 тыс. руб./кв. м (без учета элитной недвижимости). Средний бюджет предложения зафиксирован на уровне 21 млн рублей, что на 5% выше, чем показатель предыдущего квартала, и на 5% выше показателя IV квартала 2020 г.

Общий объем спроса по итогам IV квартала составил 987 тыс. кв. м, что на 16% больше аналогичного показателя III квартала и на 34% меньше объема спроса в IV квартале 2020 г.

### Таблица 1

Основные индикаторы рынка в сравнении IV квартала 2020 и 2021 г.\*

Источник: Colliers

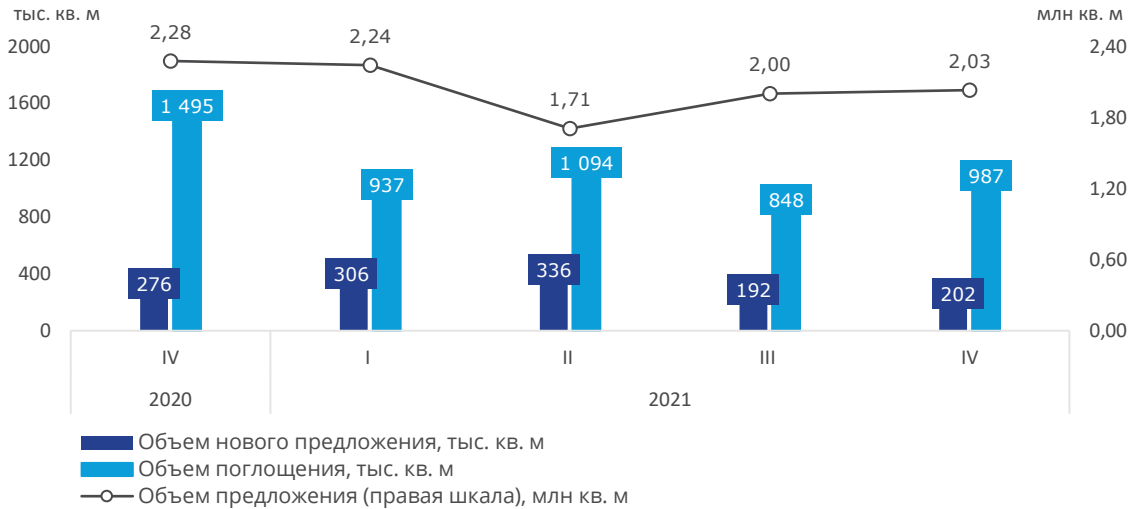
Показатель	IV квартал 2020	IV квартал 2021
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 277 000	2 031 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	34 000	35 000
Объем нового предложения, кв. м	276 000	202 000
Средняя площадь лота, кв. м	68	58
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	300 000	363 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	20	21
Объем поглощения, кв. м	1 495 000	987 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	56	55

\*Данные без учета элитной недвижимости тут и далее в отчете. В анализ вошли комфорт, бизнес и премиум-классы.

## Предложение

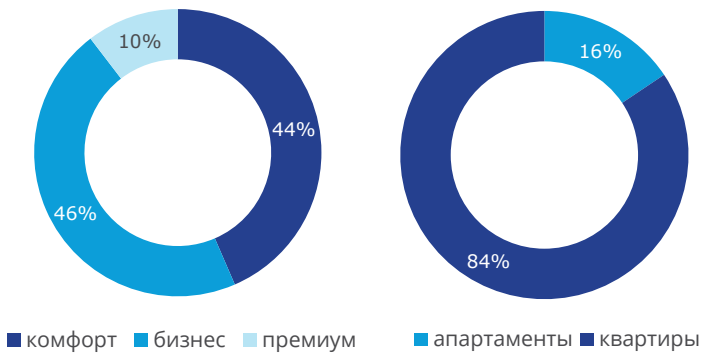
**График 1**  
Динамика объема предложения и спроса

Источник: Colliers



**График 2**  
Структура предложения по классам и типу недвижимости

Источник: Colliers

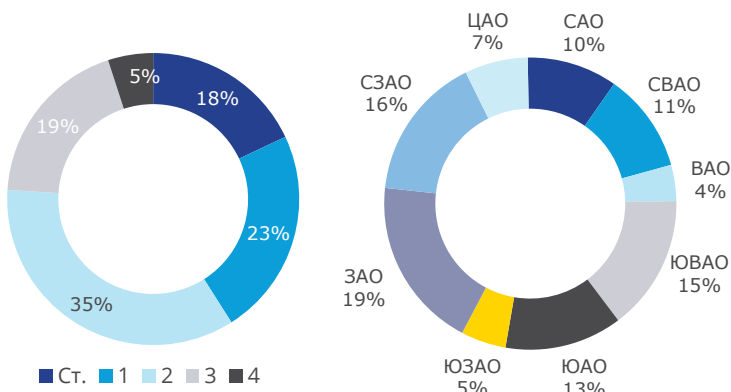


В структуре предложения новостроек наибольшая доля приходится на бизнес-класс (46%), за ним следует комфорт-класс (44%). В наибольшей степени предложение представлено квартирами (84%).

По количеству комнат в структуре предложения преобладают двухкомнатные лоты (35%). В разбивке предложения по округам выделяется ЗАО, где сконцентрировано 19% текущего предложения.

**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат и округам

Источник: Colliers



## Цены

**График 4**  
Динамика средневзвешенной цены  
по классам

Источник: Colliers



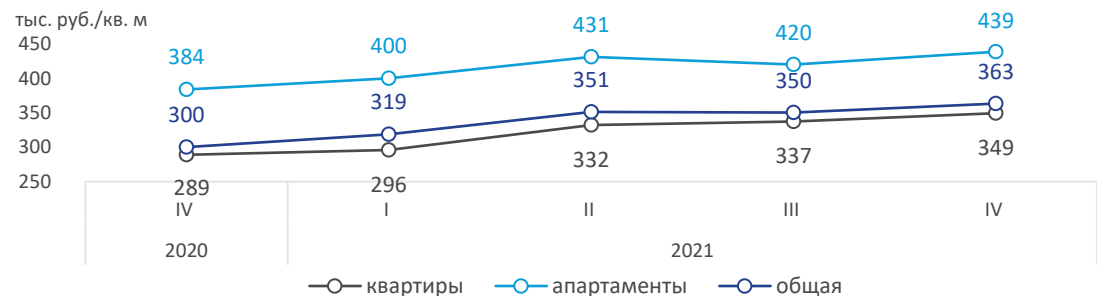
В течение 2021 г. для всех классов наблюдается тенденция повышения средневзвешенной цены: наибольший прирост цены произошел в бизнес-классе, где за год цена выросла на 33%. Аналогичные темпы прироста цены зафиксированы в комфорт-классе (+32% к IV кварталу 2020 г.). В премиум-классе цена выросла всего на 2% из-за изменившейся структуры предложения в IV квартале 2020 г., когда средневзвешенную цену повысили небольшие по площади лоты с более высокой ценой.

В разрезе по типам недвижимости наибольший прирост цены за 2021 г. продемонстрировали квартиры (+20% к IV кварталу 2020 г.); цены на апартаменты за год выросли на 14% в сравнении с концом прошлого года.

Предложение с наиболее высокими ценами как на квартиры, так и апартаменты сконцентрировано в ЦАО. Наименьшая средневзвешенная цена зафиксирована в ЮВАО.

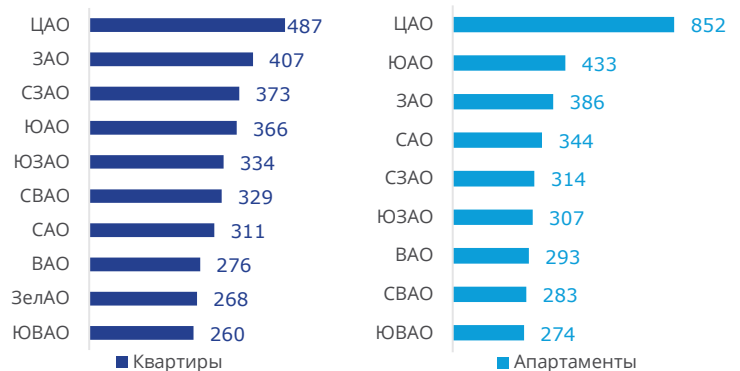
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены  
по типу недвижимости

Источник: Colliers

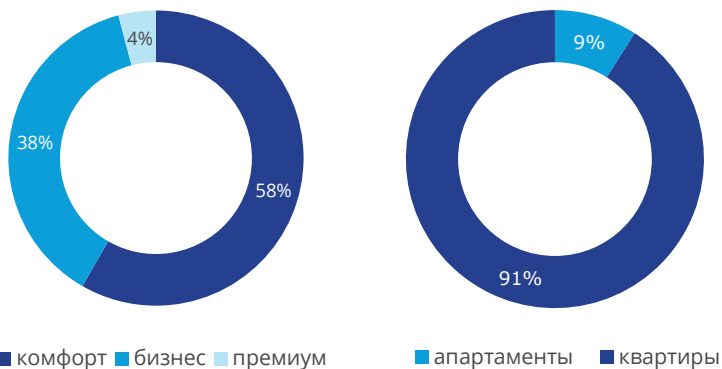


**График 6**  
Средневзвешенная цена по округам,  
тыс. руб./кв. м

Источник: Colliers



## Спрос

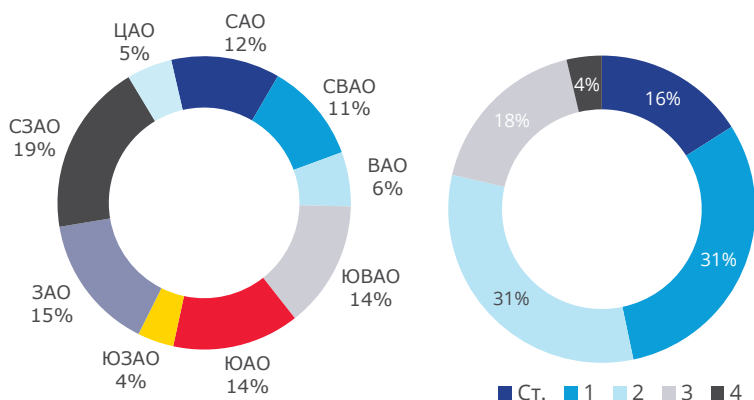


**График 7**  
Структура спроса по классам  
и типу недвижимости

Источник: Colliers

В IV квартале 2021 г. в структуре спроса преобладали лоты комфорт-класса (58%).

Доля квартир в структуре спроса составила 91%, в то время как на апартаменты приходится всего 9%.



**График 8**  
Структура спроса по округам  
и количеству комнат

Источник: Colliers

В IV квартале 2021 г. клиенты отдавали свое предпочтение покупке квартир в СЗАО — 19% от общего объема спроса.

Клиенты выбирают в большей степени однокомнатные и двухкомнатные лоты, наименее востребованы 4-комнатные и более крупные планировки.

Доля ипотечных сделок по итогам IV квартала составила 59% в структуре спроса, что на 2 п. п. больше, чем в IV квартале 2020 г.



**График 9**  
Структура спроса по типу оплаты

Источник: Colliers

## Классификатор рынка жилой недвижимости

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
<b>Местоположение</b>	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
<b>Архитектурное решение</b>	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
<b>Материал стен</b>	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пенوبлок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич	Монолит+керамический кирпич, кирпич
<b>Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)</b>	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умный дом»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
<b>Высота потолков (без учета отделки)</b>	от 2,7	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
<b>Площадь</b>	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
<b>Количество лотов на этаже</b>	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов - не более 2 на этаже
<b>Двери</b>	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
<b>Фасад и остекление</b>	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
<b>Лифты</b>	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
<b>Безопасность</b>	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеодфоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеодфоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеодфоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
<b>Территория дома</b>	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
<b>МОПы</b>	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузел, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и Lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и Lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
<b>Наличие паркинга</b>	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
<b>Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру</b>	от 0,3	от 0,5	от 1	желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Colliers



## Контакты

### Жилая недвижимость

**Владимир Сергунин**  
Партнер  
[Vladimir.Sergunin@colliers.com](mailto:Vladimir.Sergunin@colliers.com)

**Кирилл Голышев**  
Региональный директор  
[Kirill.Golyshev@colliers.com](mailto:Kirill.Golyshev@colliers.com)

### Исследования

**Вероника Лежнева**  
Директор  
[Veronika.Lezhneva@colliers.com](mailto:Veronika.Lezhneva@colliers.com)

**Анна Ахламова**  
Старший аналитик  
[Anna.Murmuridis@colliers.com](mailto:Anna.Murmuridis@colliers.com)

### Маркетинг и PR

**Ольга Бакулина MCIM**  
Региональный директор  
[Olga.Bakulina@colliers.com](mailto: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](http://www.colliers.com)



Accelerating success.