



Colliers

Accelerating success.



Москва | III квартал 2021 г.

# Жилая недвижимость Бизнес-класс



## Тенденции рынка новостроек Москвы бизнес-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 квартир в бизнес-классе от 7,5 миллионов рублей. При этом доля ипотечных сделок на рынке бизнес-класса по итогам III квартала составила 53%, показатель за квартал практически не изменился.

За рекордным спросом, установленным в июне в преддверии новых условий льготной ипотеки, последовало некоторое снижение спроса в III квартале. Этот резкий спад был сдержан введением ряда субсидированных ипотечных программ, разработанных застройщиками совместно с банками и удерживающих ставки на ипотеку все еще на достаточно низком уровне.

По итогам III квартала 2021 г. объем спроса в бизнес-классе составил 404 тыс. кв. м, что соответствует показателям III квартала прошлого года, но на 16,5% меньше показателей II квартала 2021 г. Снижение спроса также обусловлено и возвращением сезонной активности. Отпуска в июле и августе сказались на снижении квартальных показателей спроса, особенно в сравнении с итогами III квартала 2020 г., когда все проводили время дома, в связи с закрытыми границами большинства курортных стран.

Продолжается тенденция на уменьшение средней площади лотов на рынке: за год средняя площадь лота в экспозиции снизилась на 11 кв. м и составила 66 кв. м по итогам III квартала 2021 г. Девелоперы стали больше ориентироваться на нарезку проектов с компактными планировочными решениями.

Сохраняется тенденция роста цен на рынке 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.

В последние годы изменяется запрос покупателя на качество жилой недвижимости, что требует от застройщика более комплексной проработки проекта — разработки не только комфортных планировочных решений, но и решений для придомовой территории, использования натуральных и экологических материалов. Это закономерно ведет к росту себестоимости строительства, что увеличивает цену лотов в таких проектах. Особенно эта тенденция характерна для бизнес- и премиум-класса.

Средневзвешенная цена предложения в проектах бизнес-класса составила 374 тыс. руб./кв. м, что на 31% больше, чем в аналогичный период прошлого года, и на 6% больше, чем в прошлом квартале, что говорит о продолжении тенденции к росту цен.

Несмотря на высокую девелоперскую активность и рост объемов нового предложения, на фоне всплеска спроса, стимулируемого льготным ипотечным кредитованием и вымывшего с рынка большой объем предложения, был создан искусственный дефицит предложения.

На рынке жилой недвижимости бизнес-класса в «старых» границах Москвы объем предложения составил 903 тыс. кв. м (-2% к прошлому году), или 13,6 тыс. лотов (+13% к прошлому году).

Объем нового предложения в бизнес-классе составил более 64,5 тыс. кв. м, что на 13% меньше, чем в III квартале 2020 г., а по сравнению с прошлым кварталом почти в три раза меньше.

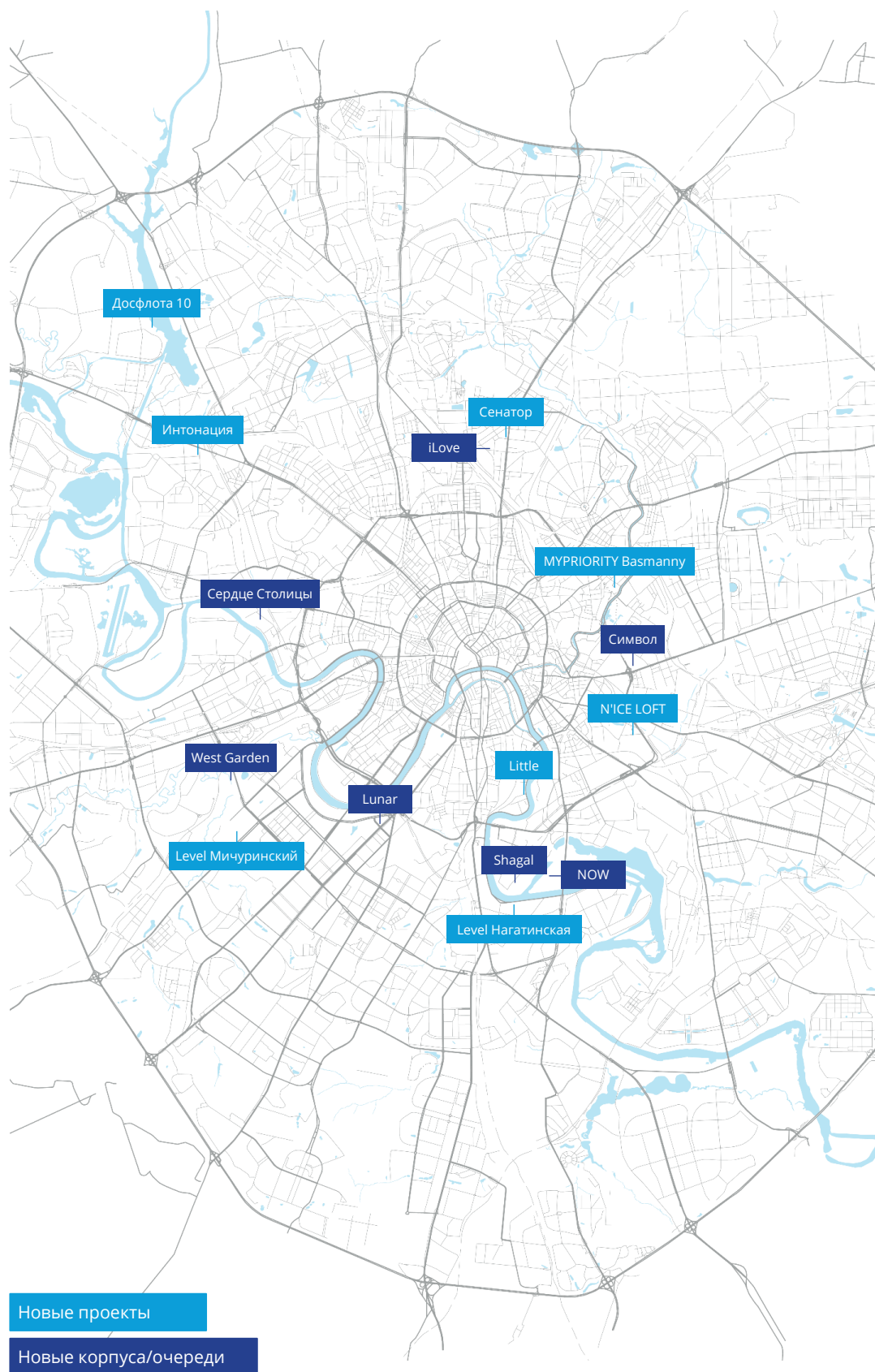
**Таблица 1**

Основные индикаторы рынка в сравнении III квартала 2020 и 2021 гг., бизнес-класс

Источник: Colliers

Показатель	III квартал 2020	III квартал 2021
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	926 000	903 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	12 063	13 638
Объем нового предложения, кв. м	74 000	64 500
Средняя площадь лота, кв. м	77	66
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	285 000	374 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	22	25
Объем поглощения, кв. м	404 000	404 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	61	60

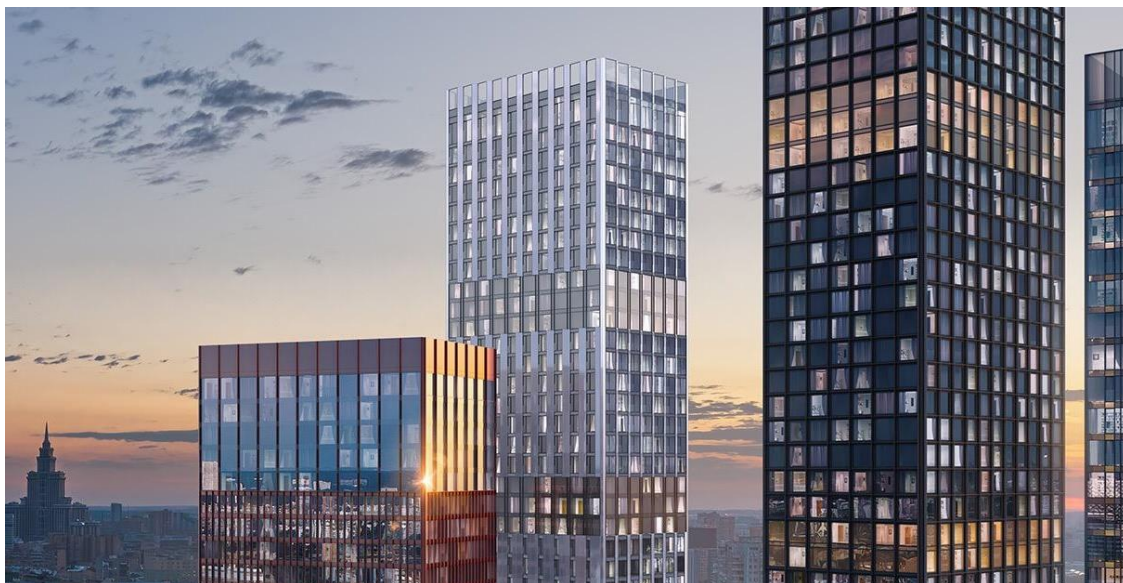
## Карта нового предложения бизнес-класса



Новые проекты

Новые корпуса/очереды

## Анализ новостроек бизнес-класса



Новое предложение в бизнес-классе на рынке жилой недвижимости Москвы составило 64,5 тыс. кв. м, при этом на рынок вышли как новые проекты, так и новые очереди/корпуса в составе уже реализующихся проектов. Основная часть нового предложения будет сдана в конце 2023 — начале 2024 гг.

В сравнении с прошлым кварталом объем нового предложения снизился практически в 3 раза, по итогам II квартала объем составлял 180 тыс. кв. м, что говорит о снижении выхода новых проектов в конце лета и начале осеннего периода. До конца года ожидается выход нескольких крупных проектов в сегменте «бизнес».

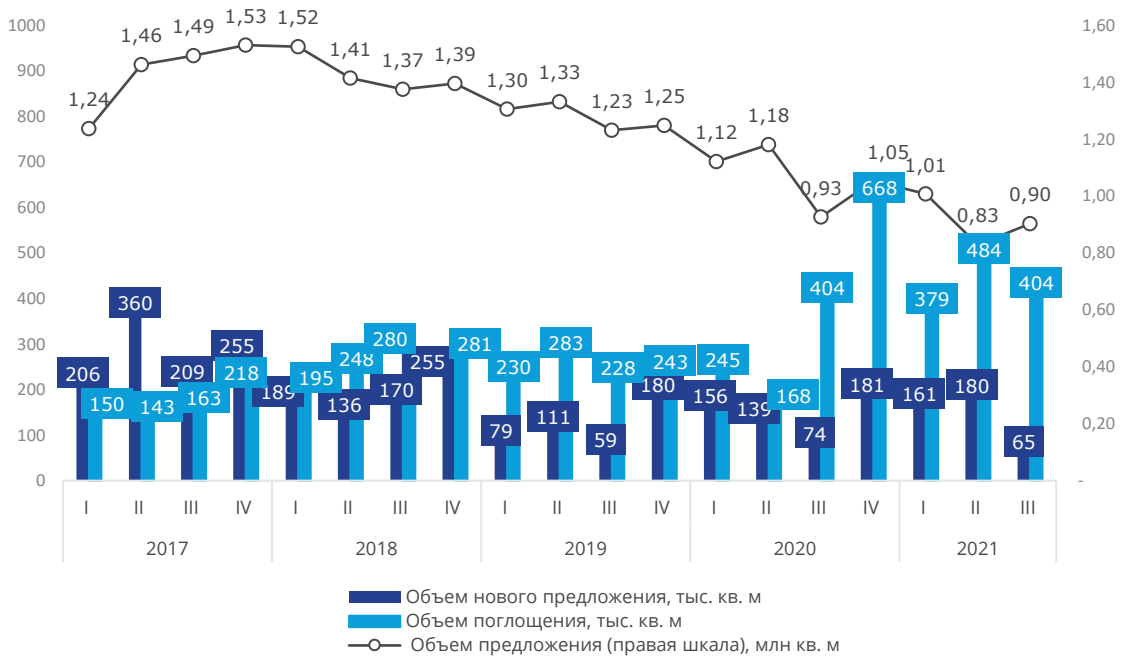
**Таблица 2**  
Новое предложение III квартала 2021 г., бизнес-класс

Источник: Colliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЗАО	Квартиры	West Garden	корпус 8	Интеко	II кв. 2023	551
ЗАО	Квартиры	Level Мичуринский	корпус 5	Level Group	III кв. 2024	3 500
СВАО	Квартиры	iLove	корпус 2	КОРТРОС	II кв. 2023	2 786
СВАО	Квартиры	Сенатор	корпус 1	СЗ Звездный	IV кв. 2023	167
СЗАО	Апартаменты	Досфлота 10	корпуса А, Б	Galaxy Group	III кв. 2022	42
СЗАО	Квартиры	Интонация	корпуса 1, 2	Мангазея Девелопмент	IV кв. 2023	308
СЗАО	Квартиры	Сердце Столицы	корпус ЖД-9 (10)	Донстрой	III кв. 2024	5 737
ЦАО	Квартиры	MYPRIORITY Basmanny	корпус 1	Гранель	III кв. 2024	1 227
ЦАО	Апартаменты	N'ICE LOFT	корпуса 2, 5, 6, 7	Coldy	I кв. 2024	2 240
ЮАО	Квартиры	Level Наргатинская	корпуса В, С	Level Group	IV кв. 2023	1 005
ЮАО	Апартаменты	Little	корпус 1	ERA development	IV кв. 2022	25
ЮАО	Квартиры	NOW	корпус 1.1	Tekta Group	IV кв. 2021	1 110
ЮАО	Квартиры	Shagal	корпуса 5, 6, 7, 13	Эталон-инвест	I кв. 2024	1 288
ЮВАО	Квартиры	Символ	корпус 24	Донстрой	I кв. 2024	7 433
ЮЗАО	Апартаменты	Lunar	корпус С	Hutton Development	IV кв. 2023	348

**График 1**  
Динамика объема предложения и поглощения, бизнес-класс

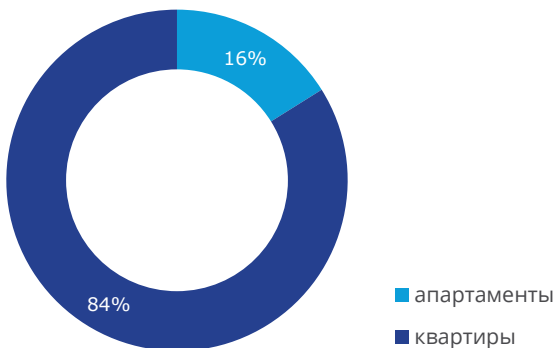
Источник: Colliers



На рынке жилой недвижимости Москвы в бизнес-классе общий объем предложения составил 903 тыс. кв. м, что на 9% больше, чем в прошлом квартале, и на 2% меньше, чем год назад. Объем поглощения (404 тыс. кв. м) в III квартале 2021 г. снизился до показателя III квартала 2020 г., а по сравнению с прошлым кварталом снизился на 16,5%. Существенное снижение произошло в августе 2021 г. на фоне возвращения сезонности спроса (период отпусков), а также регулирования ситуации со стороны ЦБ. Объем нового предложения в III квартале 2021 г. составил 64,5 тыс. кв. м, или 24 корпусов, что на 64% меньше, чем во II квартале 2021 г., и на 13% меньше, чем год назад.

**График 2**  
Структура предложения по типу недвижимости, бизнес-класс

Источник: Colliers



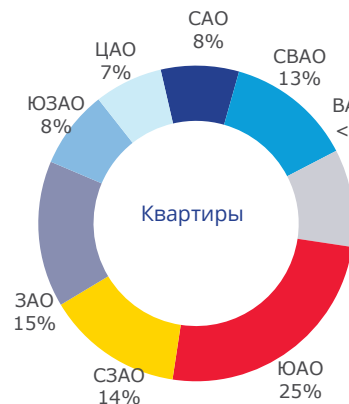
В структуре предложения новостроек бизнес-класса квартиры занимают наибольшую долю — 84%, или 757 тыс. кв. м жилой площади. При этом на апартаменты приходится 16%, или 145 тыс. кв. м. Распределение долей немного сместилось в сторону квартир (с показателя 674 тыс. кв. м во II квартале 2021 г.), что вызвано большей долей квартир среди нового предложения.

**График 3**  
Структура предложения по округам,  
бизнес-класс

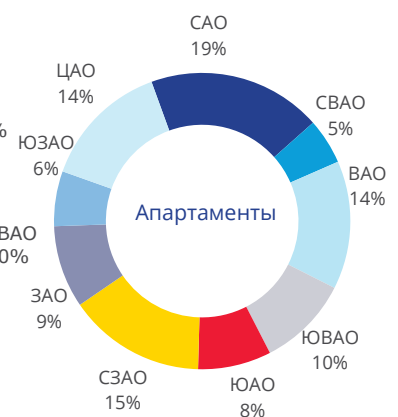
Источник: Colliers

В структуре предложения квартир бизнес-класса в разбивке по округам преимущественный объем приходится по-прежнему на ЮАО — 25%, по сравнению с прошлым кварталом показатель вырос на 2 п.п.

Меньше всего предложения покупки квартир представлено в ВАО — менее 1%, так как почти все реализующиеся в округе проекты представлены апартаментами.



В структуре предложения апартаментов бизнес-класса преимущественный объем представлен в САО — 19%, в то время как во II квартале доля в данном округе составляла 21%. Снижение произошло за счет увеличения доли ЦАО — с 11% до 14% — и вывода нового проекта N'ICE LOFT. Также новый проект вышел в СЗАО — «Досфлота 10», доля предложения в округе составила 15%.



В структуре предложения по количеству комнат в части квартир бизнес-класса наибольший объем пришелся на 2-комнатные лоты — 38%, их доля за квартал не изменилась, а также на 3-комнатные — 28%, их доля снизилась за квартал за счет увеличения предложения студий и 1-комнатных квартир.

На 4-комнатные квартиры приходится 8% от общего объема предложения на рынке новостроек бизнес-класса.

В структуре предложения апартаментов в бизнес-классе лидирующую позицию занимают лоты в формате студий — 32%, за квартал их доля не изменилась. На однокомнатные лоты приходится 21% — на 4 п.п. меньше, чем во II квартале.

Двухкомнатные апартаменты по итогам III квартала заняли долю в 31%.

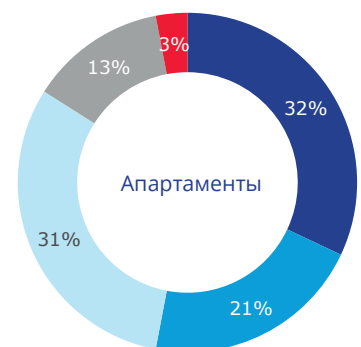
Апартаменты бизнес-класса преимущественно представлены более мелкой нарезкой в сравнении с предложением квартир.

**График 4**  
Структура предложения по количеству  
комнат, бизнес-класс

Источник: Colliers



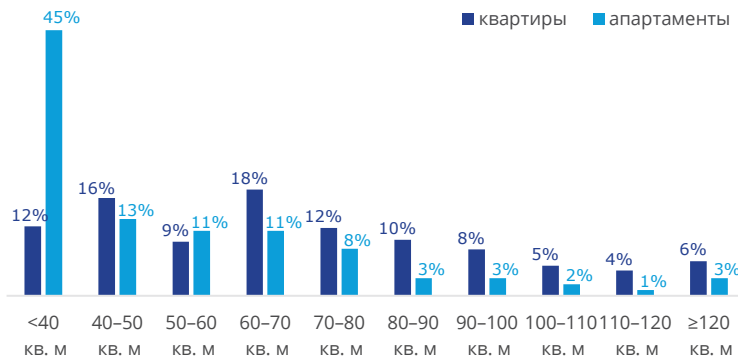
■ Ст. ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4



■ Ст. ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4

**График 5**  
 Структура предложения по площади, бизнес-класс

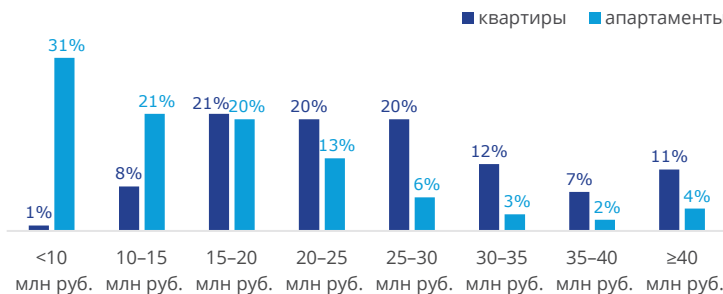
Источник: Colliers



На рынке бизнес-класса в структуре предложения наибольшую долю занимают квартиры площадью от 60 до 70 кв. м, их доля за квартал не изменилась. Среди апартаментов наибольшую долю по площади занимает диапазон до 40 кв. м, доля которого также не изменилась.

**График 6**  
 Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс

Источник: Colliers



В структуре предложения новостроек по бюджету стоит отметить стабильное распределение долей в части предложения покупки квартир.

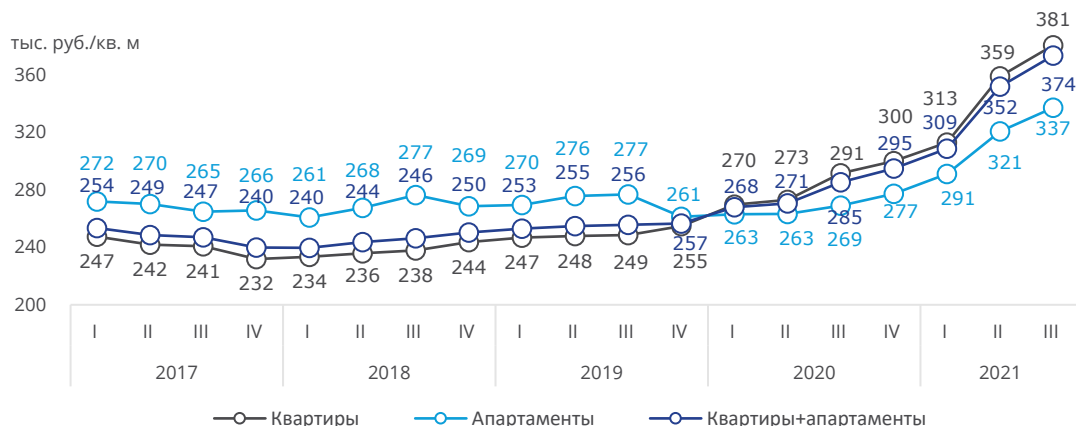
Для апартаментов произошел ряд весомых изменений — за квартал снизилась доля предложения апартаментов бюджетом до 10 млн рублей с 37% до 31%. Практически сравнялась доля квартир и апартаментов в диапазоне бюджетов от 15 до 20 млн рублей — 21% и 20% соответственно.

Динамика средневзвешенной цены в бизнес-классе показывает активный рост. Средневзвешенная цена по итогам III квартала 2021 г. составила 374 тыс. руб./кв. м, что на 6% больше, чем в предыдущем квартале, и на 31% выше, чем в III квартале 2020 г.

Темп ценового прироста апартаментов более медленный в сравнении с квартирами — с начала 2021 г. цена на апартаменты выросла на 16% и составила 337 тыс. руб./кв. м., а квартиры за тот же период показали прирост в 22% — цена квартир составила 381 тыс. руб./кв. м. Если в III квартале 2020 г. разница между средневзвешенными ценами на квартиры и апартаменты составляла 8%, то теперь разница 13%.

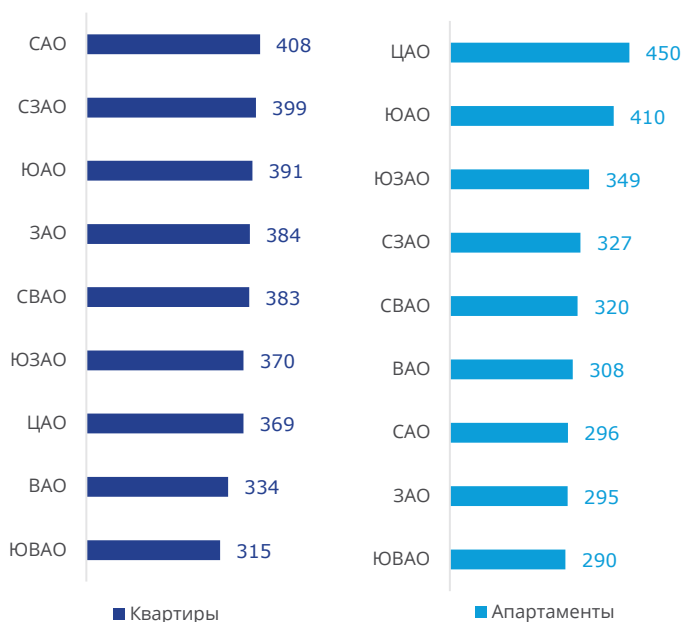
**График 7**  
 Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс

Источник: Colliers



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

Источник: Colliers

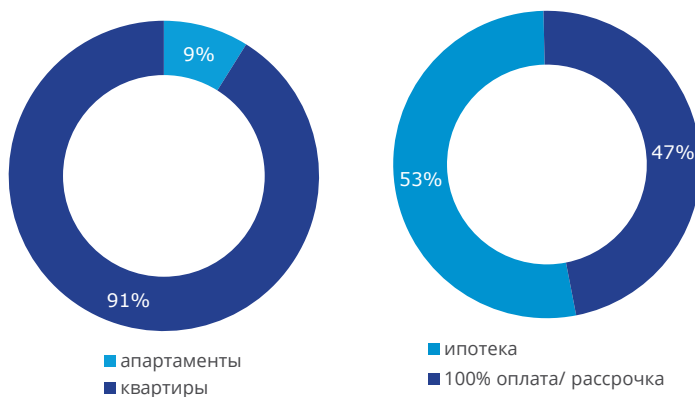


Максимальный уровень средневзвешенной цены квартир бизнес-класса представлен в САО — 408 тыс. руб./кв. м., хотя за квартал цена в округе снизилась на 6 п.п. Минимальный уровень цен зафиксирован в ЮВАО — 315 тыс. руб./кв. м.

По апартаментам наибольший уровень цен установлен в ЦАО — 450 тыс. руб./кв. м., за квартал цена в округе выросла с показателя 416 тыс. руб./кв. м. Минимальные цены покупки апартаментов в бизнес-классе зафиксированы в ЮВАО — 290 тыс. руб./кв. м., цена выросла за квартал с показателя 257 тыс. руб./кв. м.

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

Источник: Colliers



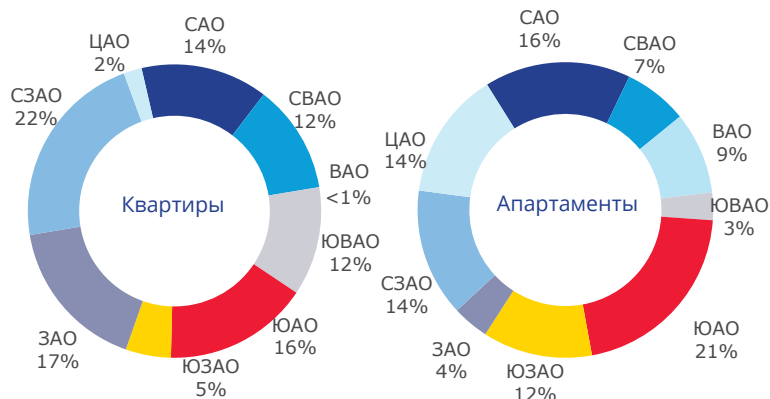
Общий объем поглощения на рынке жилой недвижимости бизнес-класса Москвы составил более 404 тыс. кв. м, при этом 91% приходится на квартиры, и всего 9% составила доля проданных апартаментов — за квартал доля апартаментов снизилась на 1 п.п.

Доля ипотечных сделок практически не изменилась после введения 1 июля 2021 г. новых условий льготной ипотеки, что говорит о востребованности ипотечных продуктов. По итогам III квартала 2021 г. доля ипотеки составила 53%.

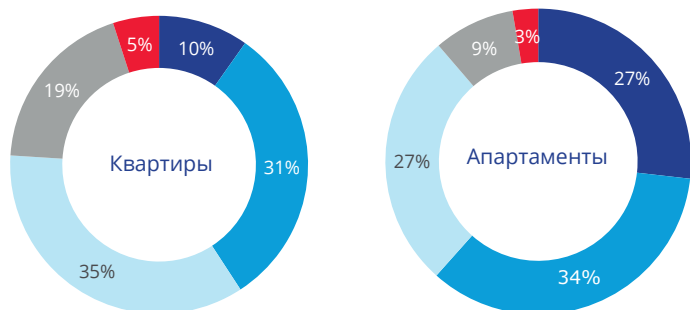


**График 10**  
Структура спроса по округам, бизнес-класс

Источник: Colliers

**График 11**  
Структура спроса по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Colliers



В III квартале 2021 г. клиенты отдавали свое предпочтение покупке квартир в СЗАО — 22% за счет продолжения ажиотажного спроса на проект «Остров». В прошлом квартале лидером был ЮАО с показателем 21%, теперь его доля составляет 16% от общего объема сделок.

В структуре сделок квартир наибольшим спросом пользовались двухкомнатные квартиры площадью от 60 до 70 кв. м, как и в прошлом квартале. Также большим спросом пользовались квартиры площадью менее 50 кв. м — 28% в общей структуре спроса по площади.

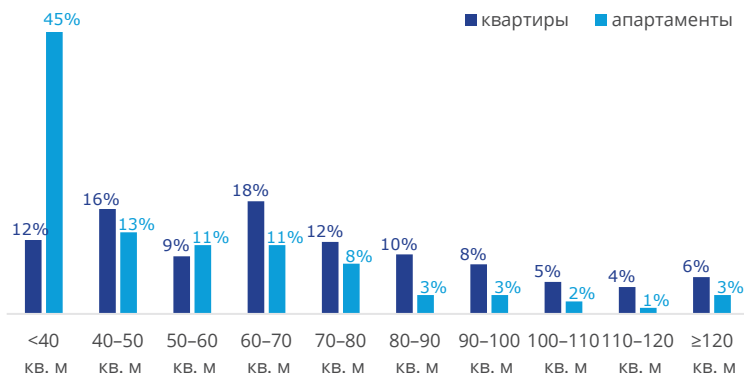
В части апартаментов наибольшим спросом пользовалась недвижимость в ЮАО, как и по итогам II квартала.

Клиенты выбирают в большей степени однокомнатные апартаменты и апартаменты в формате студий в диапазоне площадей до 50 кв. м — на их долю пришлось до 61% всего спроса.

В сравнении с показателями прошлого года структура спроса на апартаменты продолжает двигаться в сторону уменьшения реализуемых площадей, средняя площадь реализованного апартамента составила 47 кв. м.

**График 12**  
Структура спроса по площади, бизнес-класс

Источник: Colliers





## Прогнозы

III квартал 2021 г. показал, что несмотря на изменение условий льготного ипотечного кредитования с 1 июля 2021 г., фактически ограничивших массовое использование данной программы в Москве, рынок жилой недвижимости сохраняет присущие последнему году тенденции: рост стоимости первичного жилья, и в то же время наращивание объемов нового предложения.

Спрос на жилую недвижимость на первичном рынке затормаживается. Макроэкономические предпосылки для резкого спада спроса на недвижимость отсутствуют: поддержание спроса на стабильном уровне обеспечивается мерами стимулирования со стороны застройщиков и банков — введением субсидированных ипотечных программ, удерживающих ставки на относительно низком уровне.

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

С начала года ключевая ставка ЦБ увеличилась на 2,5 п.п. и составила 6,75% в сентябре 2021 г. Рост ключевой ставки может понизить востребованность квартир и апартаментов в качестве инвестиционного продукта, и запустить постепенное возвращение инвесторов к банковским продуктам и другим финансовым инструментам.

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

Наращивание объемов строительства на рынке может быть обеспечено 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).

Дальнейший более замедленный рост цен на жилую недвижимость будет зависеть от нескольких факторов — роста ключевой ставки, принятия законопроекта об апартаментах, а также выхода новых, более качественных, проектов и роста их строительной готовности.

## Классификатор рынка жилой недвижимости бизнес- и премиум-классов

Критерий	Классы	
	бизнес	премиум
<b>Местоположение</b>	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО
<b>Архитектурное решение</b>	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т.ч. зарубежных
<b>Материал стен</b>	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич
<b>Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)</b>	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»
<b>Высота потолков (без учета отделки)</b>	2,8–3,2 м	от 3 м
<b>Площадь</b>	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м
<b>Количество лотов на этаже</b>	Не более 8	Не более 6
<b>Двери</b>	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева
<b>Фасад и остекление</b>	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
<b>Лифты</b>	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler
<b>Безопасность</b>	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception
<b>Территория дома</b>	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
<b>МОПы</b>	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и Lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка
<b>Наличие паркинга</b>	Подземный	Подземный
<b>Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру</b>	от 0,5	от 1

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.