



Nikoliers

I полугодие 2022 г.

# Жилая недвижимость Россия | Москва



## Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы

2022 год не перестает проверять рынок первичной жилой недвижимости на прочность. За первое полугодие 2022 г. на рынке новостроек Москвы в «старых» границах наблюдался ажиотажный спрос на недвижимость в марте, последующее резкое снижение покупательской активности в апреле на фоне дальнейшего повышения цен и, как следствие, — еще большее снижение уровня спроса в мае и июне, а также снижение ключевой ставки 4 раза подряд, повлекшее за собой корректировку ипотечных ставок. Все эти факторы продолжают оказывать воздействие на рынок и сегодня.

Во II квартале становится все более выраженной тенденция корректировки цен — пока она носит выборочный характер. Девелоперы корректируют цены как через введение скидочных программ, так и через переоценку текущих прайсов. По итогам II квартала зафиксировано снижение средневзвешенной цены на апартаменты на 3% (без учета элитной недвижимости), при этом в части проектов апартаментов цена снизилась более чем на 20%, а в проектах с предложением покупки квартир хотя средневзвешенная цена и показала прирост за квартал в 5%, но в некоторых новостройках также прошло снижение цены в пределах 8–13%.

Подобные ценовые корректировки в отдельных жилых комплексах вызваны в первую очередь недостаточным количеством сделок, а в некоторых случаях и вовсе их отсутствием во II квартале. Спад общего объема спроса составил 36% за квартал, а в сравнении с аналогичным периодом 2021 г. снижение произошло на 51%.

При уровне ключевой ставки 9,5%, а также на фоне дополнительных расширений льготных ипотечных программ ипотека должна вновь стать стимулом для покупки недвижимости, однако в кризис этого инструмента оказывается недостаточным, так как наибольшее влияние субсидирование ипотеки оказывает на рынок комфорт-класса, где клиенты также откладывают принятие решения о покупке.

20 июня правительством было подписано постановление о снижении ставки по программе «Льготная ипотека» на новостройки с 9% до 7%. Обновленная максимальная ставка действует при первоначальном взносе 15% и сумме займа не более 30 млн рублей для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Для остальных регионов максимальная сумма займа должна составить не более 15 млн рублей.

Также на рынке стала активно применяться льгота для IT-отрасли — ставка 5% при первоначальном взносе в 15% и максимальной сумме кредита для городов-миллионников в 18 млн рублей. При этом есть ряд требований к специалисту данной отрасли для получения льготных условий: возраст от 22 до 44 лет включительно, доход не менее 150 тыс. руб./месяц (до вычета НДФЛ) для городов-миллионников. Важным отличием от других льготных программ стал тот факт, что ипотека для сотрудников сферы IT несовместима с другими льготными продуктами.

Еще одним трендом ипотечного рынка стало применение сразу нескольких программ в одной сделке. Так, например, при использовании программы «льготная ипотека 2020» или семейной ипотеки можно сочетать условия, субсидированные государством, с субсидией от застройщика. То есть недвижимость, цена лота которой превышает 30 млн рублей, становится доступной для применения сразу нескольких субсидий.

Подобная субсидированная ставка от застройщика начинается практически с 0% годовых, но девелопер делает подобную программу доступной для своих клиентов либо за счет включения разницы в стоимость лота и, соответственно, в тело кредита, либо за счет субсидированных ставок на проектное и бридж-финансирование, которые позволяют предлагать подобные скидки для конечных покупателей.

В текущих реалиях правительство принимает все возможные меры поддержки отрасли совместно с Минстроем и Центральным банком РФ. При этом все еще не решены вопросы по правовому статусу апартаментов, по целевому годовому вводу жилья порядка 120 млн кв. м (РФ), а также вопросы сдерживания роста цен для конечных покупателей.

Статус апартаментов всё еще остается неопределенным в ожидании разработки законодательной базы для него, что, несомненно, оказывает влияние на спрос в этом сегменте рынка. Усиливает данную проблематику невозможность применения льготных ставок по ипотеке. А на фоне ухода с отечественного рынка некоторых отельных операторов рынок апартаментов высокого ценового сегмента с сервисным обслуживанием может столкнуться с рядом сложностей. Девелоперы таких комплексов будут вынуждены искать новых операторов, которые будут готовы эксплуатировать объект, не допуская снижения качества и уровня сервиса для покупателей, которые уже приобрели недвижимость в проектах сервисных апартаментов.

Вопрос целевого уровня ввода жилья актуален и для Московского региона. Последние несколько лет при колоссальном показателе спроса фиксировался дефицит предложения на рынке новостроек. При этом дефицит связан и с объемом строительства, которого даже в рамках Московского региона не хватает для поддержания клиентского спроса на высоком уровне. Напомним, что, помимо целевых показателей по вводу жилья, стоит задача и по увеличению обеспеченности населения жильем, а для достижения таких целей необходим вывод новых проектов на рынок.

Мы прогнозируем, что при привлечении на столичный рынок новых игроков, а также при реализации мер поддержки для застройщиков объем строительства будет увеличен до уровня, необходимого для восполнения дефицита. На фоне создания еще более высокой конкурентной среды цены для конечных покупателей будут и дальше показывать положительную динамику, при этом снижая темпы прироста. В течение второго полугодия 2022 г., скорее всего, мы еще не раз будем фиксировать точечные корректировки цен, но это будет применимо только в тех проектах, цена которых за последние несколько лет была значительно перегрета.

## Карта новых проектов



## Основные индикаторы



По итогам II квартала 2022 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса\*) составил 2,3 млн кв. м, что на 25% больше, чем в прошлом квартале, и на 35% больше, чем за аналогичный период 2021 г. В количественном выражении на рынке представлена 41 тыс. лотов, при этом за год количество выросло на 53%, а за квартал, как и в квадратных метрах, объем предложения вырос на 25%.

Суммарный объем новых проектов и корпусов, вышедших на рынок во II квартале 2022 г., составляет 1,36 млн кв. м (по общей продаваемой площади квартир и апартаментов). В экспозицию вышло только 26% этого объема, или 347 тыс. кв. м, что в 2,3 раза больше, чем в прошлом квартале, и на 3% превысило показатели прошлого года.

Средняя площадь лота в экспозиции во II квартале 2022 г. осталась без изменений, при этом средняя площадь реализованного лота уменьшилась на 4 кв. м до показателя 48 кв. м.

Средневзвешенная цена во II квартале замедлила свой темп и выросла на 3% до показателя 397 тыс. руб./кв. м (без учета элитного сегмента).

По итогам II квартала общий объем сделок составил 539 тыс. кв. м, что на 36% меньше показателя прошлого квартала и на 51% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

**Таблица 1**

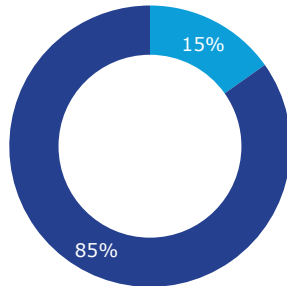
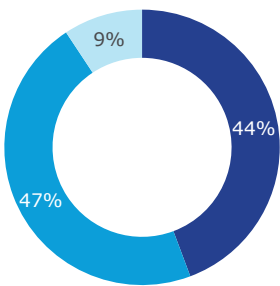
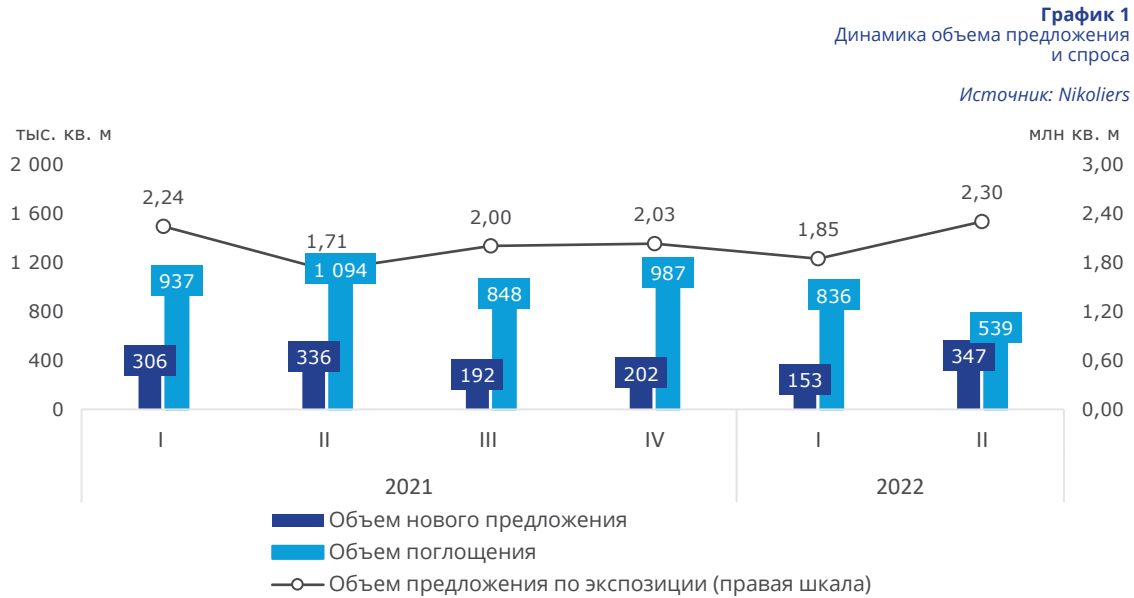
Основные индикаторы рынка в сравнении IV квартала 2021 и I квартала 2022 гг.\*

Источник: Nikoliers

Показатель	I квартал 2022	II квартал 2022
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	1 845 000	2 303 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	33 000	41 300
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	153 000	347 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	702 000	1 360 000
Средняя площадь лота, кв. м	56	56
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	385 000	397 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	22	22
Объем поглощения, кв. м	836 000	539 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	52	48

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

## Предложение



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

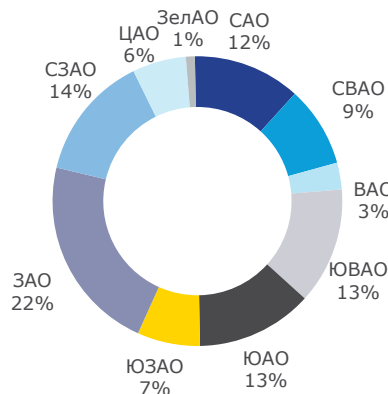
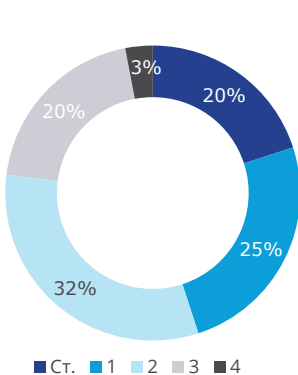
Источник: Nikoliers

■ комфорт ■ бизнес ■ премиум ■ апартаменты ■ квартиры

В структуре предложения новостроек наибольшая доля пришлась на бизнес-класс (47%), во-первых, за счет увеличения спроса на более бюджетный сегмент на фоне субсидирования ипотеки, а во-вторых, за счет вывода нового предложения в бизнес-классе.

На комфорт-класс пришлось 44% текущего предложения, а на премиум-класс — 9%. Проекты с предложением покупки квартир еще активнее выводились на рынок, за счет чего в структуре предложения по типу недвижимости квартиры нарастили свою долю с 83% до 85% по итогам II квартала.

По количеству комнат в структуре предложения по-прежнему преобладают двухкомнатные лоты, и за квартал (32%) их доля практически не изменилась (+1 п.п. за квартал). Снизилась доля однокомнатных лотов с 28% до 25%. В разбивке предложения по округам, так же как и в прошлом квартале, лидирует ЗАО (22%), нарастив свою долю за квартал на 4 п.п.



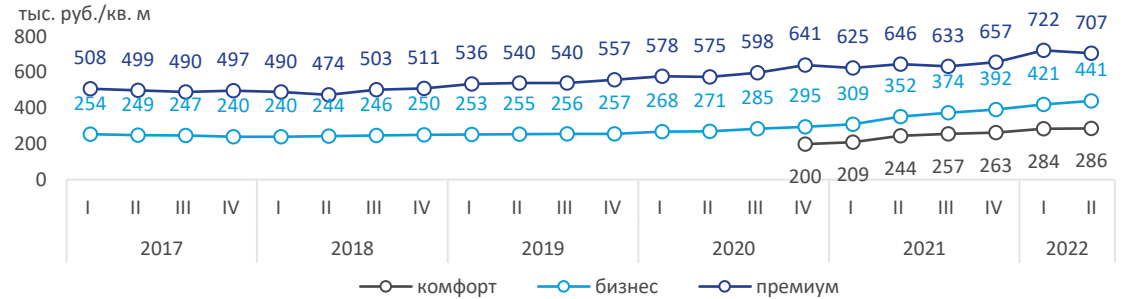
**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат и округам

Источник: Nikoliers

## Цены

**График 4**  
Динамика средневзвешенной цены по классам

Источник: Nikoliers



Во II квартале произошло значительное снижение цен в комплексах апартментов: за квартал цена снизилась на 3%, а за год цена показала положительную динамику — на 6%. Квартиры продолжают демонстрировать рост — за квартал увеличение произошло на 5%, а за год цена выросла на 16%.

Во II квартале средневзвешенная цена в комфорт-классе в рамках квартала практически не изменилась и составила 286 тыс. руб./кв. м, при этом за год цена выросла на 17%.

Бизнес-класс показал наибольшее увеличение цены за квартал (+5%) и достиг уровня 441 тыс. руб./кв. м. Наибольшее влияние на рост цены в данном сегменте оказали проекты: «Остров», «Досфлота 10» и «Интонация» — в каждом из этих проектов цена выросла за квартал на 15%.

В премиум-классе цена снизилась за квартал на 2% в большей степени за счет комплексов апартментов, а также за счет корректировки цен в ЖК «Береговой».

И в квартирах, и в апартментах лидером среди округов по уровню цен остается ЦАО. Несмотря на это, в апартментах цена в ЦАО за квартал снизилась с 895 тыс. руб./кв. м до показателя 791 тыс. руб./кв. м.

Наибольшее снижение уровня цен зафиксировано в комплексе апартментов Kazakov Grand Loft — более 20%. В квартирном формате произошло снижение только в ЮЗАО — за квартал цена снизилась с 378 до 316 тыс. руб./кв. м за счет выхода новой очереди в проекте «Южные сады».

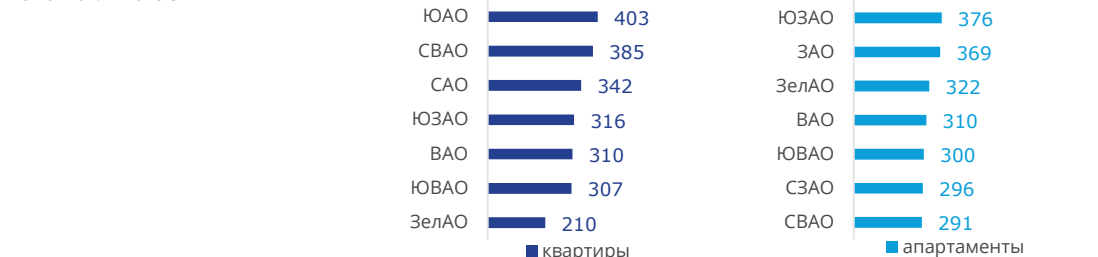
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

Источник: Nikoliers

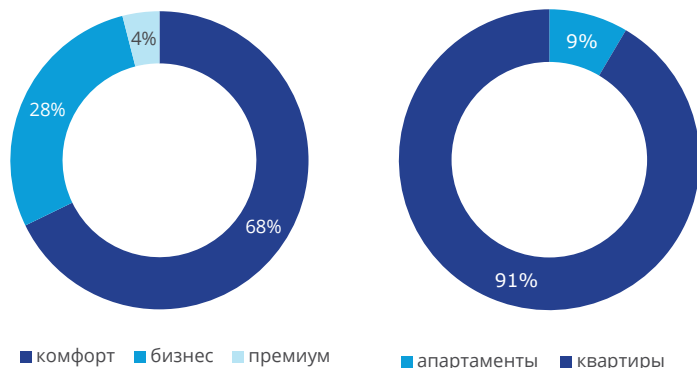


**График 6**  
Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м

Источник: Nikoliers



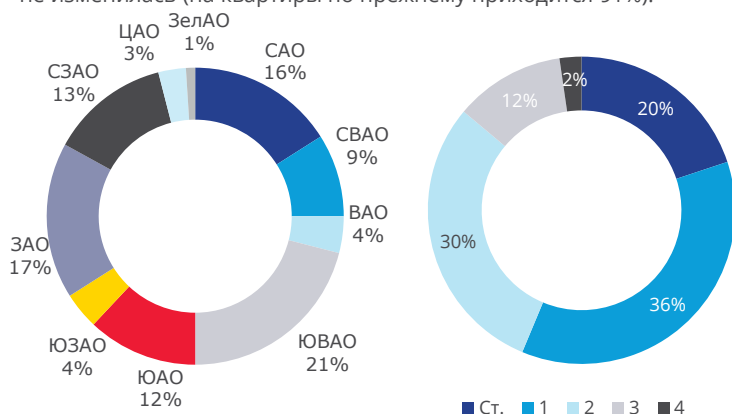
## Спрос



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

Источник: Nikoliers

По итогам II квартала 2022 г. на рынке жилой недвижимости Москвы было зарегистрировано наибольшее количество сделок в комфорт-классе, и за квартал доля таких сделок выросла с 57% до 68%. Несмотря на снижение общего объема сделок, структура спроса по типу недвижимости (квартиры и апартаменты) за квартал не изменилась (на квартиры по-прежнему приходится 91%).



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

Источник: Nikoliers

Во II квартале 2022 г. наибольшим спросом пользовался ЮВАО — 21% от общего объема сделок. При этом на второе место переместился ЗАО — 17%, а на третье — САО с показателем 16% от общего объема сделок.

Доля сделок на студийный формат увеличилась за квартал с 18% до 20%, но лидером все еще являются однокомнатные планировочные решения — 36% от общего числа сделок приходится на данный формат.

Доля ипотечных сделок по итогам квартала не изменилась и осталась на уровне 61% за счет смещения ипотечных сделок в комфорт-класс, при этом снижения в других классах.

**График 9**  
Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers



## Классификатор новостроек Москвы

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+пеноблок	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 мультизональное 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 м	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, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеодомофоны, 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



## Контакты

### Жилая недвижимость

**Владимир Сергунин**

Партнер

[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

**Кирилл Гольшев**

Региональный директор

[Kirill.Golyshev@nikoliers.ru](mailto:Kirill.Golyshev@nikoliers.ru)

**Анна Мурмуридис (Ахламова)**

Старший аналитик-консультант

[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Исследования

**Вероника Лежнева**

Директор

[Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru](mailto:Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru)

### Маркетинг и PR

**Ольга Бакулина, MCIM**

Региональный директор

[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers 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