

III квартал 2023 г.

Жилая недвижимость

Россия | Москва



Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы*

Главным законодателем трендов рынка жилой недвижимости Москвы в III квартале 2023 г. стал Центральный банк РФ. Повышение ключевой ставки с 7,5% до 13% в совокупности с продолжающейся волатильностью рубля и усилением мер по контролю выдачи ипотечных кредитов привели к тому, что объем поглощения в III квартале 2023 г. превысил 1,1 млн кв. м жилья.

Одновременно с этим был побит и рекорд по объему ипотечных сделок. По итогам III квартала в новостройках Москвы было оформлено 17,4 тыс. договоров долевого участия с привлечением ипотечных средств. Это на 41% больше, чем в предыдущем квартале, и в 1,6 раза больше, чем в январе — марте 2023 г. Наряду с ростом ключевой ставки и, как следствие, с ростом процентных ипотечных ставок банков, повышению количества ипотечных сделок способствовали принятые ЦБ РФ меры по изменению первоначального взноса по ипотеке — с 15% до 20%. В связи с действиями регулятора многие поспешили взять ипотеку по уже одобренным ранее условиям.

Объем спроса III квартала обновил исторические максимумы, включая пандемийный период. Данный вектор, в совокупности с возвращением на рынок инвестиционного спроса, свидетельствует о качественном оздоровлении рынка. О возвращении на рынок инвестиционного спроса свидетельствует в том числе и сокращение доли студий в объеме предложения при одновременном увеличении их доли в структуре спроса. Стоит отметить, что объем сделок без привлечения ипотечного кредитования за анализируемый период вырос за квартал на 30% и стал самым высоким квартальным значением с начала 2022 г. В совокупности данные факторы привели к сокращению объема рыночного предложения в III квартале на 10%.

Средневзвешенная цена квадратного метра за III квартал увеличилась на 6%. Рост цен поддержал повышенный спрос, а также изменения экономических условий реализации проектов, в частности увеличение стоимости проектного финансирования и повышение стоимости строительных материалов.

При этом скидки на новостройки сохранились на уровне предыдущего квартала. В комфорт-классе средний размер скидки в III квартале составил 21%, в бизнес-классе и премиум-сегменте средняя скидка составила 13%. Наличие скидки становится дополнительным фактором выбора в пользу того или иного проекта, застройщики сохраняют привычный для покупателя инструмент стимулирования продаж.

Если на первичном рынке спрос поддерживают льготные программы, то у вторичного рынка такой привилегии нет. Рост ключевой ставки привел к повышению процентных ставок на вторичное жилье до 14,25% в сентябре, что также переориентирует часть спроса на первичный рынок, где льготную ипотеку осенью 2023 г. можно взять под 4,9% по IT-ипотеке или под 5,9% и 7,9% по программам семейной и льготной ипотеки соответственно**.

Однако текущая программа льготной ипотеки действует до 1 июля 2024 г., и при этом ЦБ РФ неоднократно заявлял, что продления программ не планируется. Данный факт будет поддерживать спрос на первичном рынке как минимум следующие полгода. В дальнейшем ЦБ планирует создать новый стандарт ипотечных продуктов, которые в первую очередь будут направлены на минимизацию возможностей применения недобросовестных схем. Судя по анонсам, новые программы сфокусируются на ужесточении условий получения ипотеки, что может привести к сокращению доли ипотечных сделок на рынке.

Еще одним регулятором рынка первичного жилья в сегменте апартаментов стал вступивший в силу в III квартале закон об отмене от освобождения от НДС на данный тип недвижимости. Данная мера приведет к сокращению доли апартаментов на рынке, а практика согласования новых проектов показывает, что там, где это возможно, застройщики стремятся перевести нежилой фонд в традиционные квартиры.

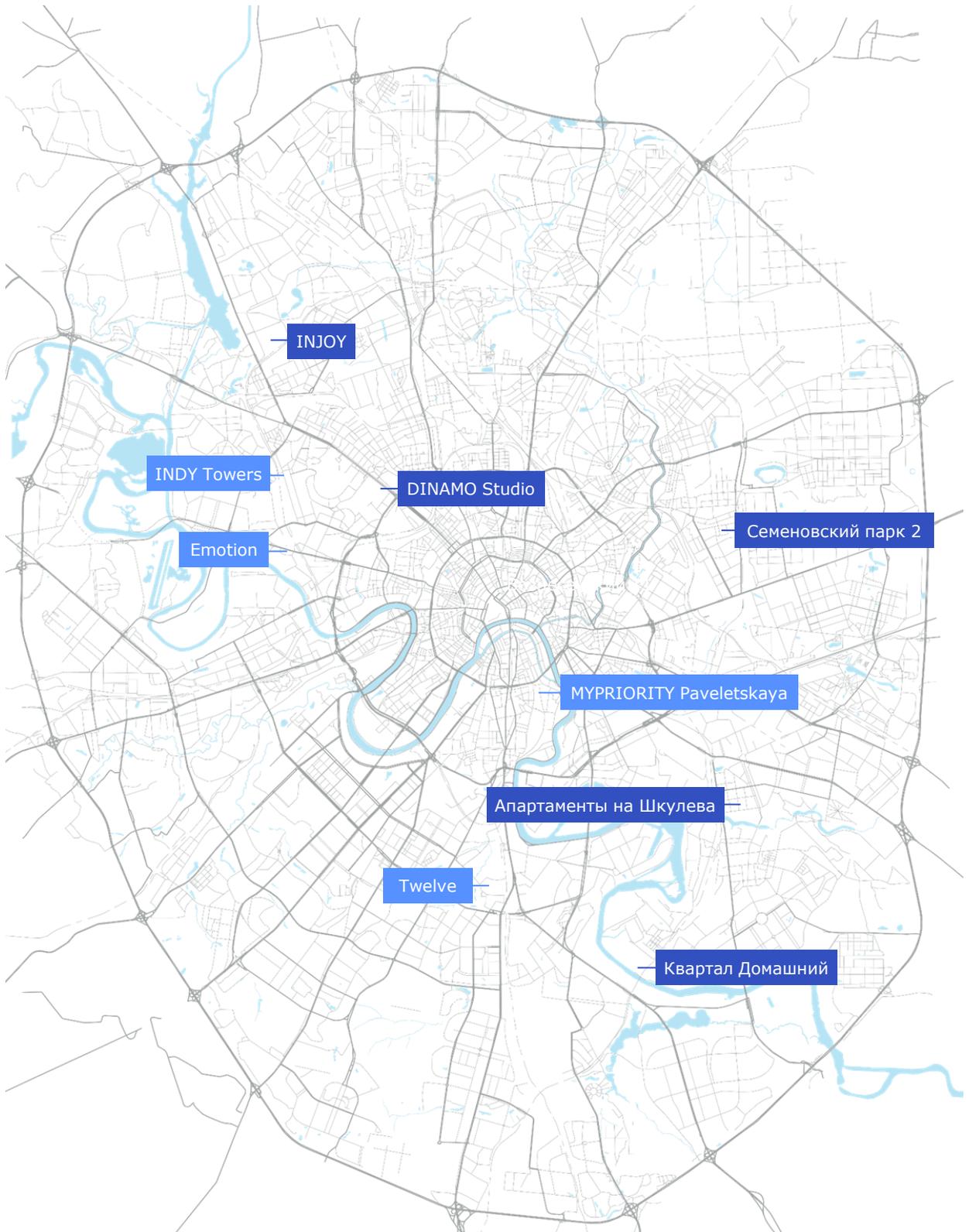
Сегмент загородного жилья (ИЖС), напротив, укрепляет свои позиции на федеральном уровне: в сентябре 2023 г. на очередном пленарном заседании ВЭФ Владимир Путин заявил, что нормативная база для поддержки индивидуального жилищного строительства по всей стране должна быть подготовлена до конца 2023 г. Это продолжит поддерживать интерес к данному типу жилья и переориентирует часть спроса из многоэтажного жилья в ИЖС. Эта тенденция уже прослеживается среди девелоперского сообщества – все больше проектов ИЖС выводится на рынок от федеральных девелоперов.

Активизация спроса в III квартале сменится более плавной динамикой, сопоставимой с I полугодием 2023 г. При этом темп роста цен замедлится на фоне роста ипотечных ставок, а также запланированного завершения действия льготных ипотечных программ в середине 2024 г.

* Здесь и далее в отчете данные без учета элитной недвижимости.
В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

** Средневзвешенная ставка топ-20 банков по данным ДОМ.РФ на 22.09.2023 г.

Карта новых проектов

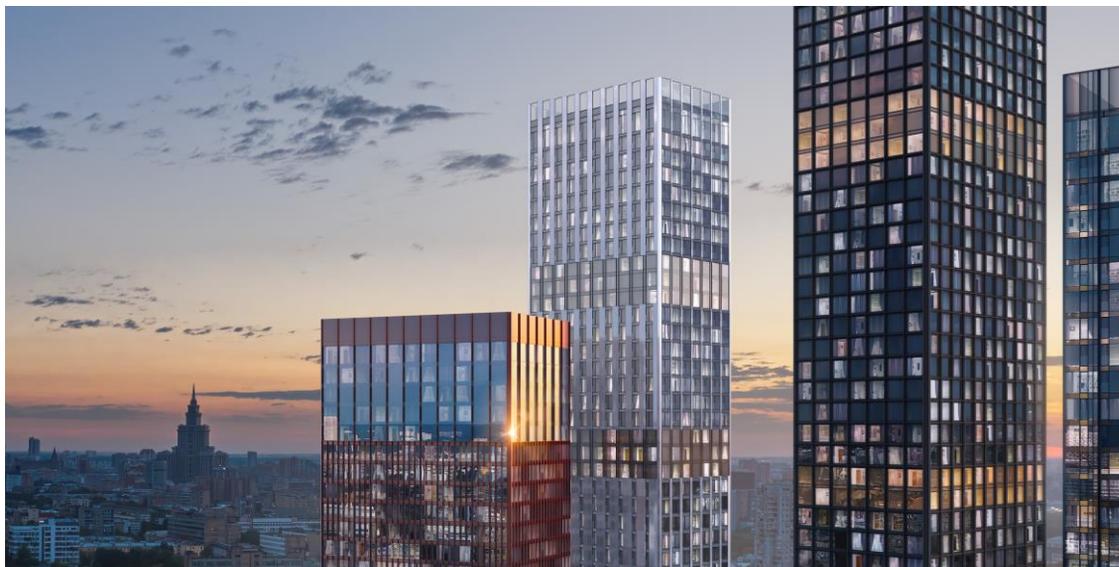


Комфорт

Бизнес

**в премиум-классе новые проекты не выходили*

Основные индикаторы



В III квартале 2023 г. на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в открытых продажах было представлено 2,49 млн кв. м квартир и апартаментов (без учета элит-класса). По отношению ко II кварталу данный индикатор снизился на 10%, за год рост показателя составил 2%. Всего на первичном рынке в III квартале экспонировалось 45 тыс. лотов, что на 12% меньше, чем в предыдущем квартале, и сопоставимо с аналогичным периодом 2022 г.

Объем нового предложения, по данным проектных деклараций, постепенно вернулся на уровень 2022 г. (в I полугодии 2023 г. фиксировалось снижение объема стартов новых проектов и корпусов). По итогам III квартала общая продаваемая площадь нового предложения составила 1,021 млн кв. м (+28% по отношению ко II кварталу 2023 г. и +13% по отношению к III кварталу 2022 г.). 16% нового предложения (167 тыс. кв. м квартир и апартаментов) выставлено в экспозицию.

Средневзвешенная цена предложения в III квартале 2023 г. зафиксирована на отметке 467 тыс. руб./кв. м. Динамика индикатора составила +6% ко II кварталу текущего года и +15% к III кварталу прошлого года. Средний бюджет предложения за соответствующие периоды увеличился на 8% и на 18%, и по итогам III квартала средняя стоимость лота на первичном рынке жилья Москвы составила 26 млн рублей.

За III квартал 2023 г. было реализовано 1,135 млн кв. м жилья, при этом за квартал данный индикатор увеличился на треть (+35%), а за год практически вдвое (+44%). Средняя площадь лота в экспозиции незначительно выросла за квартал до 55 кв. м, при этом в сделках, напротив, отмечается снижение, а также увеличивается разрыв площадей между экспозицией и спросом.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка в сравнении II квартала 2023 г. и III квартала 2023 г.

Источник: Nikoliers

Показатель	II квартал 2023	III квартал 2023
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 758 000	2 493 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	51 000	45 000
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	198 000	167 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	797 000	1 021 000
Средняя площадь лота, кв. м	54	55
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	441 000	467 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	24	26
Объем поглощения, кв. м	842 000	1 135 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	49	48

Предложение

График 1. Динамика объема предложения и спроса

Источник: Nikoliers



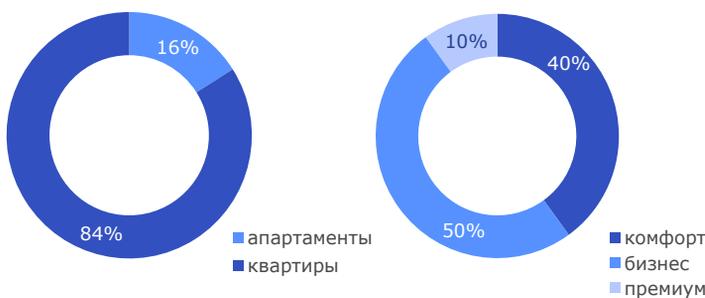
В III квартале структура предложения по типу недвижимости остается практически неизменной – доля квартир составила 84% к 16% в апартаментах. На долю предложения комфорт-класса пришлось 40% (-2 п.п. ко II кварталу), на долю бизнес-класса – 50% (+1 п.п. ко II кварталу), и еще 10% – на премиум-класс (+1 п.п. ко II кварталу). Среди стартов III квартала в премиум-классе нет новых проектов, но есть новые очереди и корпуса в проектах «Остров» от «Донстрой», Slava от MR Group и High Life от ГК «Пионер».

Среди округов Москвы наибольший рост доли объема предложения за квартал зафиксирован в ЦАО за счет выхода в продажу двух новых корпусов в ЖК «Level Бауманская». На первом месте по объему предложения в III квартале находится ЮАО, на проекты которого приходится 18%, на втором месте – ЗАО с долей в 15% и на третьем – САО, СВАО и СЗАО, в каждом из которых сосредоточено по 12% от общего объема предложения.

Наиболее широко на рынке представлен выбор двухкомнатных лотов, доля которых равна 32% (+1 п.п. к предыдущему кварталу). Далее с долей в 27% идут однокомнатные квартиры (+1 п.п. к предыдущему кварталу). 20% предложения в III квартале 2023 г. пришлось на трехкомнатные квартиры (без изменений в динамике ко II кварталу). Доля студий – 18% (-3 п.п. ко II кварталу), и 3% – это лоты с четырьмя и более комнат (+1 п.п. к предыдущему кварталу).

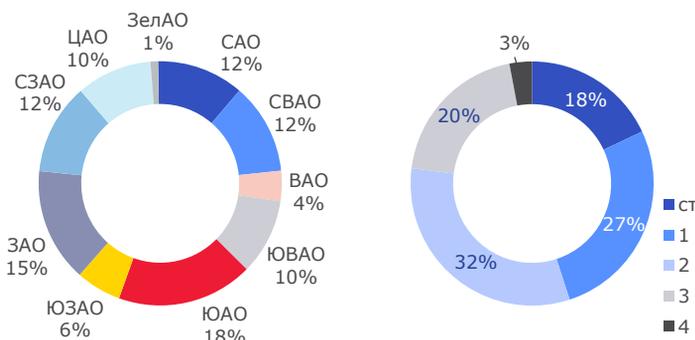
Графики 2-3. Структура предложения по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 4-5. Структура предложения по округам и комнатности

Источник: Nikoliers



Цены

График 6. Динамика средневзвешенной цены по классам

Источник: Nikoliers



График 7. Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

Источник: Nikoliers



По итогам III квартала средневзвешенной цены квадратного метра на первичном рынке жилья Москвы выросла на 6% и составила 467 тыс. руб./кв. м, а за год выросла на 15%. В комфорт-классе рост за квартал составил 10%, в бизнес-классе — 2%, в премиум-классе — 4%. Росту цены способствовала активизация спроса и повышение себестоимости строительства — в частности, за счет увеличения цен на строительные материалы.

В III квартале произошло очередное сближение средневзвешенной цены за квадратный метр квартир и апартаментов (разница в 1%). Подобное сближение обусловлено в первую очередь наибольшей долей премиум-класса в сегменте апартаментов, оттягивающего на себя средние ценовые показатели. За квартал средневзвешенная цена квадратного метра в сегменте квартир выросла на 7%, за год — на 19%. В сегменте апартаментов динамика средневзвешенной цены квадратного метра за аналогичные периоды была отрицательной и составила -1% и -3% соответственно.

Максимальное изменение средневзвешенной цены по округам в сегменте квартир в течение квартала произошло в ЗелАО: +18%. В ЮЗАО динамика цены составила +14%, в САО рост цен за квартал составил 10%. В остальных округах прирост цен составил менее 10%. Если по квартирам в разрезе округов динамика положительная, то в сегменте апартаментов есть и снижения средневзвешенной цены: на 21% в ЗелАО, на 18% в ЮАО, на 10% в САО и на 3% в ЦАО. По остальным округам динамика положительная и, так же как в сегменте квартир, не превышает 10%.

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

Источник: Nikoliers



Спрос

III квартал 2023 г. продемонстрировал беспрецедентную активность со стороны покупателей. Объем спроса III квартала 2023 г. стал на 35% выше результата II квартала и на 44% выше объема спроса аналогичного периода прошлого года. В III квартале 2023 г. было реализовано 1,35 млн кв. м, или 23,7 тыс. договоров долевого участия. Доля ипотечных сделок по итогам III квартала составила 73%, или 17,4 тыс. договоров долевого участия, что на 1 п.п. больше, чем в прошлом квартале и на 5 п.п. меньше, чем в III квартале 2022 г. Всплеск спроса в III квартале обусловлен предвкусением роста ключевой ставки и одновременным увеличением размера первоначального взноса по ипотеке с 15% до 20%.

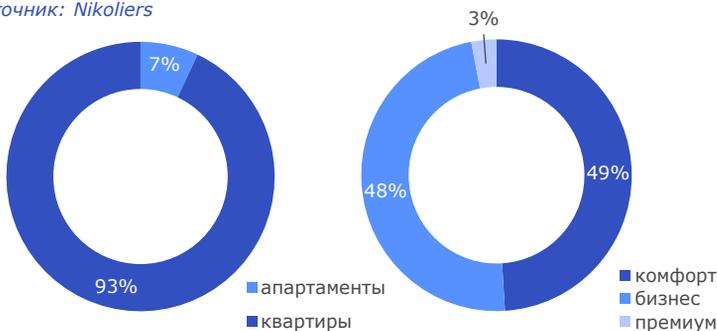
В структуре спроса по классам жилья продолжается снижение доли комфорт-класса и увеличение доли бизнес-класса. Если во II квартале на комфорт-класс приходилось 55%, то в III квартале — 49%. Доля сделок по бизнес-классу за квартал увеличилась с 42% до 48%. Востребованность бизнес-класса обусловлена выходом новых проектов и новых корпусов по привлекательным стартовым ценам, что привело к возвращению инвестиционного спроса в сегменте.

За квартал вырос интерес к новостройкам САО (+3 п.п.), СВАО (+1 п.п.), ЮЗАО (+2 п.п.) и ЦАО (+1 п.п.). В САО максимальное число сделок за квартал зафиксировано в ЖК «Молжаниново», в СВАО — в ЖК «Полар» и «Руставели 14», в ЮЗАО — в ЖК «Никольские луга», в ЦАО — в ЖК «Интеллигент». Несмотря на общую тенденцию увеличения доли бизнес-класса в общем объеме поглощения, максимальные продажи пока проходят в крупных проектах комфорт-класса.

III квартал характеризовался ростом спроса на малогабаритные квартиры — студии и однокомнатные квартиры сформировали 57% от общего объема сделок. Доля однокомнатных квартир составила 32% в общей структуре спроса, на втором месте по количеству сделок — двухкомнатные квартиры 27% (-3 п.п. по отношению ко II кварталу). На третьем месте — студии с долей в 25% (+5 п.п.). Рост доли студий в структуре спроса при снижении их доли в объеме предложения свидетельствует о возвращении на рынок инвестиционного спроса. Также вырос спрос и на многокомнатные квартиры: с 1% во II квартале до 3% в III квартале 2023 г.

Графики 9-10. Структура спроса по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



Графики 11-12. Структура спроса по округам и комнатности

Источник: Nikoliers

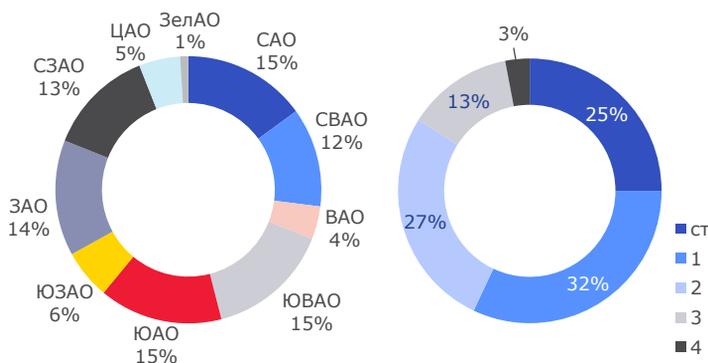


График 13. Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers



Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
Местоположение	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
Архитектурное решение	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
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит+керамический кирпич, монолит+пеноблок	Монолит, монолит+керамический кирпич, кирпич	Монолит+керамический кирпич, кирпич
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»	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»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 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	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	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
Лифты	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
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
Территория дома	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
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев

Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Заместитель директора
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, МСИМ

Руководитель блока поддержки
бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева

Директор
Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Наталья Борискина

Старший аналитик рынка
жилой недвижимости
Natalya.Boriskina@nikoliers.ru

Copyright © 2023 Nikoliers

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.



 **Nikoliers**

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