

Сокращение объема предложения:
за квартал количество
выставленных в продажу лотов
уменьшилось на 13%

Сокращение активности
девелоперов: за квартал в
продажу вывели только
4 новых проекта

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

I квартал 2022 г.

knightfrank.com/research



West Tower

**Ольга Широкова**

Региональный директор
департамента
консалтинга и аналитики
Knight Frank

«I квартал 2022 г. показал хорошие значения по спросу на первичном рынке жилой недвижимости бизнес-класса в Москве: количество проданных лотов хоть и меньше показателей предыдущих кварталов 2021 г., но остается высоким. Меньшую активность проявили девелоперы: в сложившихся условиях неопределенности немногие решились вывести новые проекты на рынок. Эти два фактора привели к снижению предложения. Однако новые проекты будут продолжать выходить: в ближайшем будущем намечен старт сразу нескольких проектов, также будут достроены крупные комплексные объекты, стартовавшие ранее».

Основные выводы

- ♦ Сокращение объема предложения: за квартал количество выставленных в продажу лотов уменьшилось на 13%.
- ♦ Сокращение активности девелоперов: за квартал в продажу вывели только 4 новых проекта.
- ♦ Количество реализованных лотов за I квартал хоть и меньше показателей кварталов прошлого года, но сопоставимо с данными «допандемийного» периода.

Предложение

По итогам I квартала 2022 года первичный рынок жилой недвижимости бизнес-класса Москвы представлен 9,3 тыс. квартирами и апартаментами общей площадью 686 тыс. м². Объем предложения после восстановления во втором полугодии 2021 г. вновь показал снижение на 13% и вернулся к значениям ниже 10 тыс. лотов. Однако если в конце 2020 г. и начале 2021 г. предложение показывало минимальные объемы в связи с активным спросом на рынке, то снижение за I кв. 2022 г. в большей мере обусловлено низкой активностью девелоперов на рынке.

Так, за I кв. 2022 г. в продажу поступили всего 4 новых проекта; кроме того, продажи были открыты в рамках 4 новых корпусов/кварталов в ранее стартовавших ЖК против 6 новых объектов и 10 корпусов за аналогичный период прошлого года. Девелоперы не торопятся выводить на рынок новые объекты в связи с неопределенной

экономической и политической ситуацией.

Несмотря на рост стоимости отделочных материалов, доля предложения лотов с отделкой (чистовая и предчистовая) сохранилась на уровне 40%. При этом можно отметить, что часть девелоперов меняют формат отделки в своих проектах с финишной на white box: так, доля лотов с предчистовой отделкой white box за квартал увеличилась на 3 п. п. Ни один корпус из выведенных в продажу в первые три месяца 2022 г. не предлагает лоты с финишной отделкой.

Структура предложения по стадии строительной готовности не претерпела значительных изменений за квартал. В связи с минимальным пополнением рынка наибольшую долю в предложении теперь занимают лоты в корпусах на стадии монтажа средних этажей. Однако на начальных этапах по-прежнему сосредоточен 21% общего количества лотов, представленных в продаже.

Основные показатели

Предложение

	Значение	Динамика*
Объем предложения, шт.	9 300	-13%
Объем предложения, млн м ²	0,664	-14%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	465,5	+6%
Средняя площадь, м ²	71,3	-2%
Средняя стоимость, млн руб.	33,2	+5%

Спрос

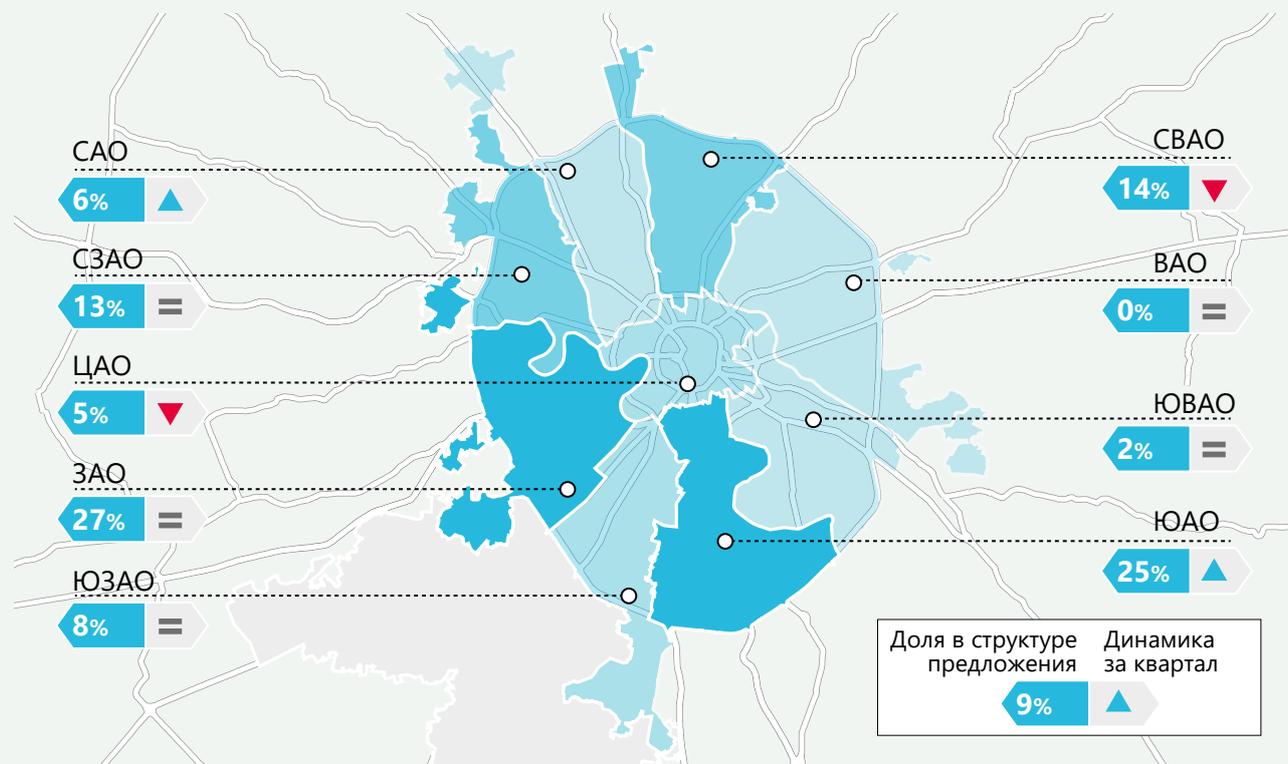
	Значение	Динамика**
Количество сделок, тыс. шт.	4 200	-16%
Объем сделок, млн м ²	0,279	-14%
Средневзвешенная цена 1 м ² , тыс. руб.	421,7	+24%
Средняя площадь сделки, м ²	66,7	+2%
Средний бюджет сделки, млн руб.	28,1	+27%

* I квартал 2022 г. / IV квартал 2021 г.

** I квартал 2022 г. / I квартал 2021 г.

Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура предложения по округам



Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура предложения по стадии строительной готовности



Лидером по объему предложения остается Западный АО: более чем каждый четвертый (27%) лот на первичном рынке жилья бизнес-класса представлен именно здесь. Еще четверть предложения занимает ЮАО (25%), в границах которого ведутся продажи в 18 жилых комплексах, большая часть из которых являются масштабными. С большим отставанием от двух лидеров по предложению следует Северо-Восточный АО с долей предложения 14%.

Структура предложения

	До 10 млн руб.	10–20 млн руб.	20–30 млн руб.	30–40 млн руб.	40–60 млн руб.	Более 60 млн руб.
До 40 м²	1%	10%	2%	0%	0%	0%
40–60 м²	0%	9%	14%	2%	0%	0%
60–90 м²	0%	1%	14%	17%	5%	0%
90–120 м²	0%	0%	1%	4%	11%	2%
Более 120 м²	0%	0%	0%	0%	3%	4%

Источник: Knight Frank Research, 2022

Объекты, вышедшие на рынок в I кв. 2022 г.

Название комплекса	Старт продаж проекта	Округ, район	Тип недвижимости	Девелопер	Кол-во лотов (по проекту)	Дата ввода в эксплуатацию	Наличие отделки
Новые проекты							
Primavera (1-я оч.)	янв. 22	СЗАО, Покровское-Стрешнево	Квартиры	СЗ «Стадион Спартак»	264	III кв. 2024	Без отделки
Logos	фев. 22	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	СЗ Логос	255	III кв. 2024	White box
West Tower	мар. 22	ЗАО, Очаково-Матвеевское	Апартаменты	Ташир	277	I кв. 2021	White box
Nametkin Tower	мар. 22	ЮЗАО, Черемушки	Апартаменты	ГК Основа	2 314	IV кв. 2025	Без отделки
Новые очереди							
Остров (кв. 6)	фев. 22	ЗАО, Раменки	Квартиры	Донстрой	1 115	I кв. 2025	Без отделки
Событие-5	фев. 22	ЗАО, Раменки	Квартиры	Донстрой	569	I кв. 2025	Без отделки
Prime Park (к. R7)	фев. 22	САО, Хорошевский	Квартиры	Optima Development	368	II кв. 2023	White box
West Garden (к. 11)	фев. 22	ЗАО, Раменки	Квартиры	Интеко	51	II кв. 2023	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2022

В структуре предложения преобладают лоты площадью 60–90 м², однако их доля в предложении продолжает сокращаться – за квартал -2 п. п. При этом увеличилась доля предложения компактных лотов площадью до 40 м², несмотря на небольшое пополнение рынка новым предложением. Данную ситуацию можно объяснить «уходом» с рынка большого количества инвесторов, которые покупали лоты маленьких площадей. В начале 2022 г. спрос несколько сместился в пользу более крупных лотов для собственного проживания.



Nametkin Tower

Цены

На конец марта 2022 г. показатель средневзвешенной цены 1 м² на первичном рынке жилой недвижимости бизнес-класса Москвы достиг 465 тыс. руб./м², увеличившись за квартал на 6%: в сравнении с данными на конец I кв. 2021 г. средневзвешенная цена выросла на 100 тыс. руб. Рост цен вызван в первую очередь ускорившейся инфляцией, что отразилось в подорожавших строительных и отделочных материалах.

Средний бюджет предложения жилья бизнес-класса на первичном рынке также вырос: на конец I кв. 2022 г. он составил 33,2 млн руб. (+5% в сравнении с данными за IV кв. 2021 г.). Большая часть предложения сосредоточена в бюджете 20–30 млн руб. за лот – 31%, что на 5 п. п. меньше, чем в прошлом квартале. Однако выросла доля предложения в более высоких бюджетах.

Средневзвешенная цена квадратного метра в разбивке по административ-

ных округам изменилась неравномерно. Лидером по росту средневзвешенной цены за I квартал стал Северо-Восточный АО, где средневзвешенная цена увеличилась на 17%. Также высокие значения роста ценовых индикаторов показали ЮЗАО (+14%) и ЦАО (+13%).

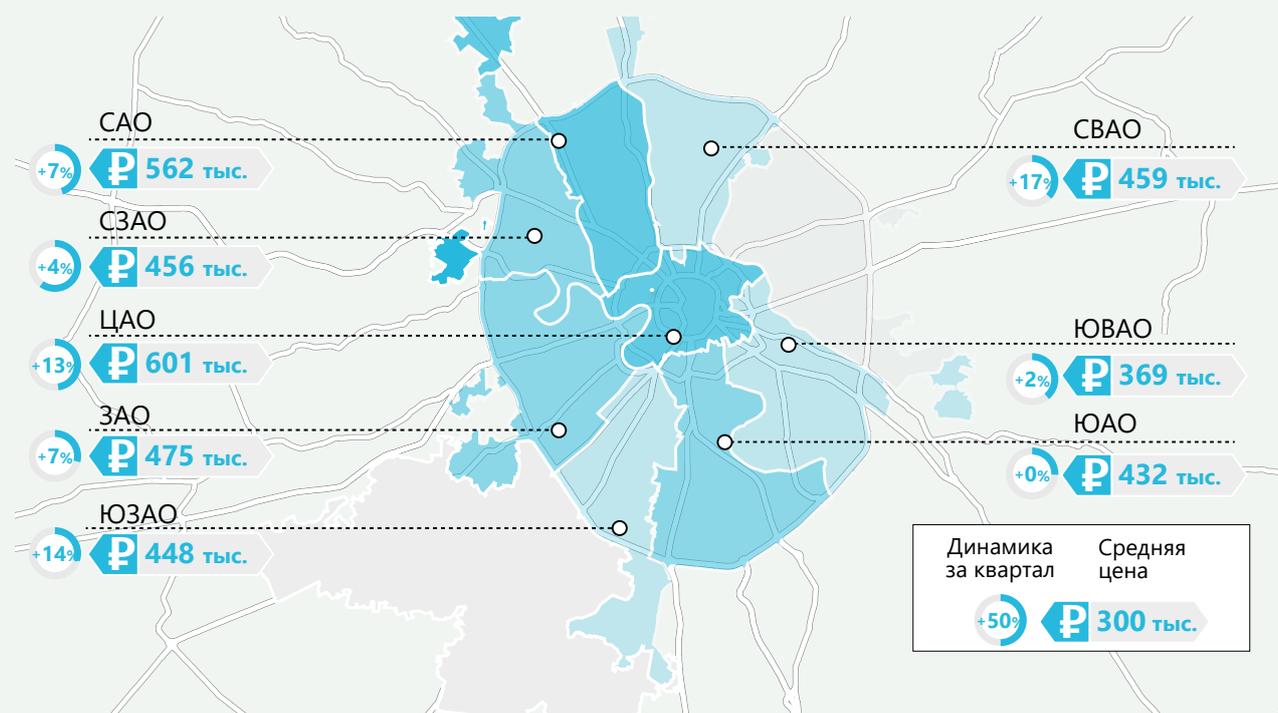
Стоит отметить, что многие девелоперы объявили акции и спецпредложения со скидками в размере 2–6% в своих проектах, поэтому фактический рост цен оказывается ниже.

Динамика изменения предложения и средневзвешенной цены 1 м²



Источник: Knight Frank Research, 2022

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./м²



Источник: Knight Frank Research, 2022

Спрос

Всего за январь – март 2022 г. было продано 4,2 тыс. лотов бизнес-класса. Данное значение является минимальным со второй половины 2020 г., когда спрос был «разогнан» низкими ставками по ипотеке (в том числе субсидированной ипотекой). Тем не менее количество проданных лотов сопоставимо с результатами допандемийного 2019 г. и говорить о существенном спаде спроса пока нельзя.

Продолжает сокращаться доля сделок в рамках ДДУ с привлечением ипотечного кредитования: по итогам I квартала 2022 г. она составила 47% против 51% по итогам I квартала 2021 г. Напомним, что до «ипотечного бума», начавшегося с пандемией, доля сделок с ипотекой на первичном рынке жилья бизнес-класса составляла до 40%.

Наибольшим спросом в течение квартала пользовались квартиры и апартаменты в Северо-Западном АО – практически каждый четвертый лот (24%) был приобретен здесь. Именно здесь расположен лидер по количеству проданных лотов за январь – март 2022 г. среди проектов бизнес-класса – ЖК «Остров». На втором месте Западный АО с долей 22%, где расположен проект, занимающий также вторую позицию по продажам в рассматриваемом сегменте, – ЖК «Событие». На третьем месте среди округов по доле спроса Южный АО (19%). Среди проектов тройку лидеров замыкает ЖК «Символ».

В структуре спроса по площадям наибольшую долю занимают лоты площадью 60–90 м² (40%). В сравнении с данными по спросу за IV квартал 2021 г. доля спроса на данные лоты увеличилась на 2 п. п. Также пользуются спросом лоты площадью 40–60 м² (27% от всех реализованных лотов за I кв. 2022 г.).

Структура спроса

	До 10 млн руб.	10–20 млн руб.	20–30 млн руб.	30–40 млн руб.	40–60 млн руб.	Более 60 млн руб.
До 40 м ²	1%	13%	1%	0%	0%	0%
40–60 м ²	0%	13%	13%	1%	0%	0%
60–90 м ²	0%	1%	24%	13%	3%	0%
90–120 м ²	0%	0%	1%	6%	5%	1%
Более 120 м ²	0%	0%	0%	0%	2%	2%

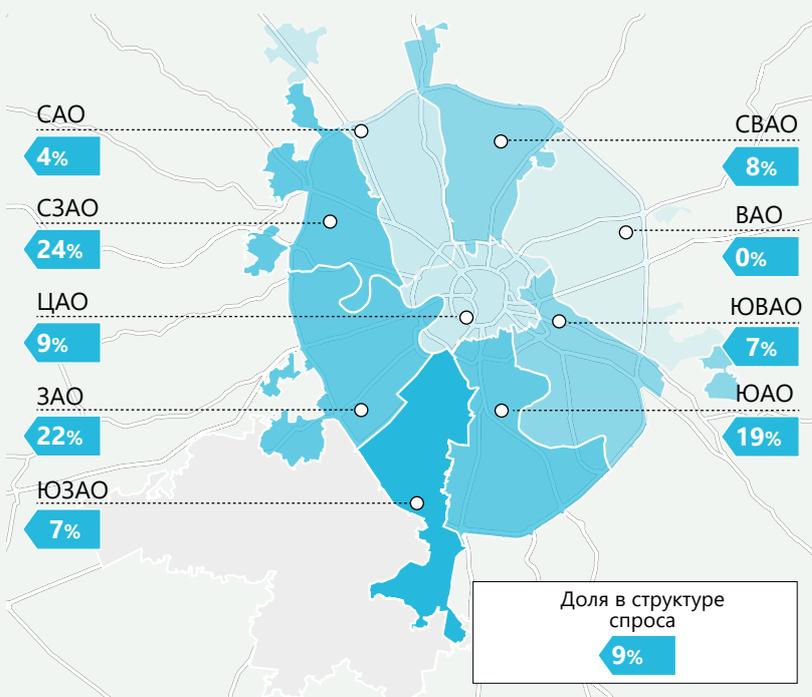
Источник: Knight Frank Research, 2022

Динамика объема сделок, тыс. шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура спроса



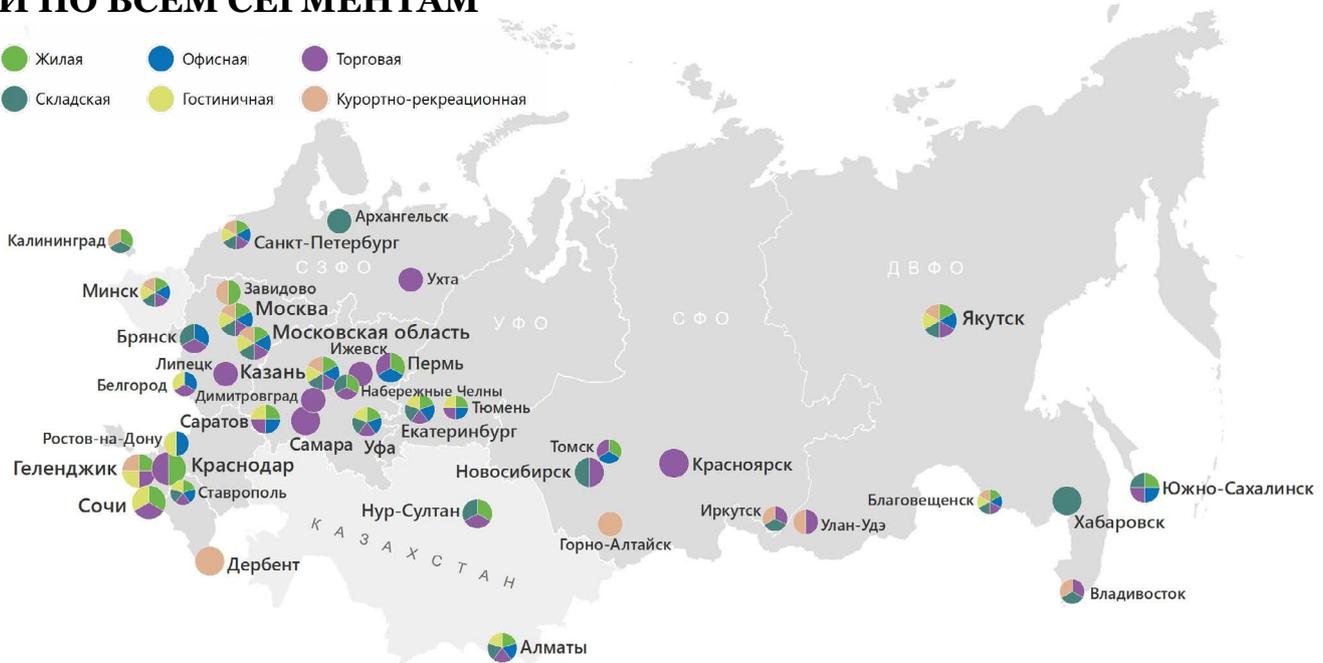
Источник: Knight Frank Research, 2022

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- ♦ Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- ♦ Концепция/реконцепция Проекта
- ♦ Аудит, оптимизация существующего Проекта
- ♦ Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- ♦ Бизнес-план Проекта
- ♦ Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- ♦ Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- ♦ Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- ♦ Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Коммерческая и жилая недвижимость
- ♦ Федеральные и Международные стандарты оценки
- ♦ Оценка для принятия управленческого решения
- ♦ Оценка для привлечения заемного финансирования
- ♦ Оценка для сделки купли-продажи
- ♦ Оценка для составления финансовой отчетности



Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Региональный директор, Россия и СНГ
OShirokova@kf.expert

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор, Россия и СНГ
OR@kf.expert



© Knight Frank LLP 2022 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.