

Объем предложения за квартал не изменился в сравнении с итогами предыдущего квартала и составил **12,8 тыс.** лотов

Количество реализованных лотов за III квартал 2022 г. составило **2,9 тыс. шт.**, что на **42%** меньше, чем за аналогичный период прошлого года



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

III квартал 2022 г.



**Ольга Широкова**

Региональный директор
департамента
консалтинга и аналитики
Knight Frank

«Объем реализованного за III квартал 2022 г. спроса показал положительную динамику относительно предыдущего квартала, что, однако, было связано исключительно с эффектом низкой базы. Относительно же соответствующих периодов прошлых лет спрос по-прежнему находится на низком уровне. Поддержку спрос получил в виде акционных предложений девелоперов, скидки по которым достигали 20%. Также сыграла свою роль субсидированная ипотека, в том числе от застройщиков. Тем не менее уже можно сказать, что спрос за 2022 г. на первичном рынке бизнес-класса Москвы окажется меньше, чем в предыдущие годы. Сделки, которые будут заключены в последнем квартале года, не смогут покрыть разницу даже в сравнении с доажотажными 2018–19 гг.»

Основные выводы

- ♦ Объем предложения за квартал не изменился в сравнении с итогами предыдущего квартала и составил 12,8 тыс. лотов.
- ♦ Количество реализованных лотов за III квартал 2022 г. составило 2,9 тыс. шт., что на 42% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.
- ♦ Продолжение роста средневзвешенной цены квадратного метра, несмотря на невысокий уровень спроса. За III квартал средневзвешенная цена достигла 485 тыс. руб./м², при этом данный показатель не учитывает акции девелоперов.
- ♦ В половине проектов бизнес-класса, представленных на первичном рынке, в III квартале предлагались скидки размером до 20%. Также во многих проектах были представлены совместные программы девелоперов и банков по предоставлению субсидированной ипотеки.

Основные показатели

Предложение

	Значение	Динамика*
Объем предложения, тыс. шт.	12,8	0%
Объем предложения, млн м²	0,898	+0,5%
Средневзвешенная цена 1 м², тыс. руб.	485,2	+3%
Средняя площадь, м²	70,2	0%
Средняя стоимость, млн руб.	34,0	+3%

Спрос

	Значение	Динамика**
Количество сделок, тыс. шт.	2,9	-42%
Объем сделок, млн м²	0,181	-44%
Средневзвешенная цена 1 м², тыс. руб.	437,1	+14%
Средняя площадь сделки, м²	63,4	-3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	27,7	+10%

* III квартал 2022 г. / II квартал 2022 г.

** III квартал 2022 г. / III квартал 2021 г.

Источник: Knight Frank Research, 2022

Предложение

По итогам III квартала 2022 года первичный рынок жилой недвижимости бизнес-класса Москвы представлен 12,8 тыс. квартир и апартаментов общей площадью 898,2 тыс. м². Количество лотов, представленных в продаже, не изменилось в сравнении с данными предыдущего квартала. При этом рынок пополнился всего 3 новыми проектами, а также 3 корпусами в ранее стартовавших жилых проектах. Общий проектный объем вышедших в продажу объектов составил 3,0 тыс. лотов, что почти в 3 раза меньше, чем в прошлом квартале

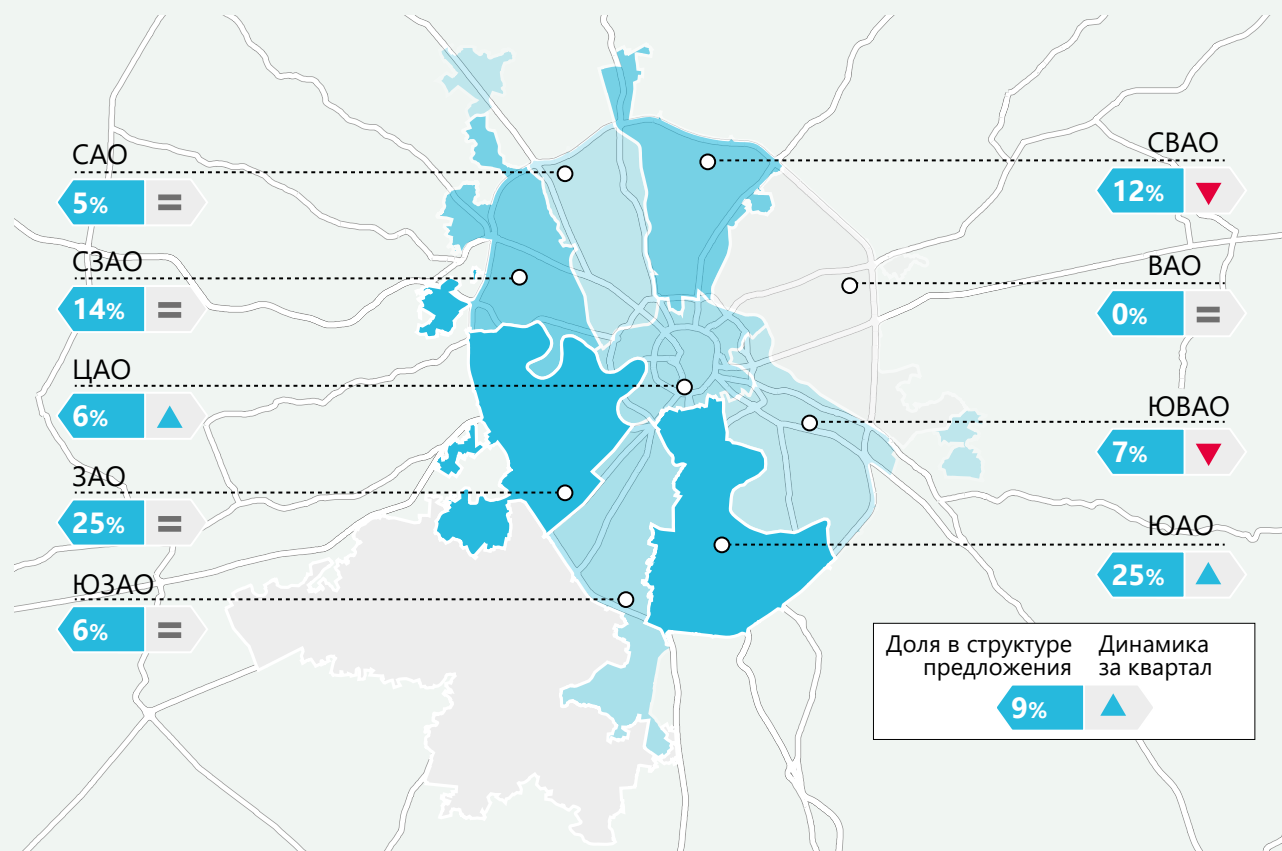
и 2,5 раза меньше, чем за III квартал 2021 г. Девелоперы крайне осторожны в выводе на рынок новых проектов бизнес-класса, предпочитая пока «наблюдать» за развитием ситуации на рынке.

В структуре предложения по стадии строительной готовности наибольшая доля приходится на лоты в корпусах, находящихся на стадии монтажа верхних этажей (24%), а также на начальном этапе строительства (21%). Продолжает снижаться доля предложения лотов в сданных объектах: на конец III квартала 2022 г. всего 5%. Несмотря на то, что

в следующем квартале будет введено в эксплуатацию большое количество корпусов, как это часто бывает в конце года, доля предложения в готовых к заселению объектах не увеличится. Основной объем предложения будет сконцентрирован на стадиях активного строительства.

Доля предложения с отделкой за квартал увеличилась на 2 п. п. и по итогам сентября составила 35%. Небольшой рост доли связан с выходом в продажу нового проекта, в котором все апартаменты представлены с финишной отделкой.

Структура предложения по округам



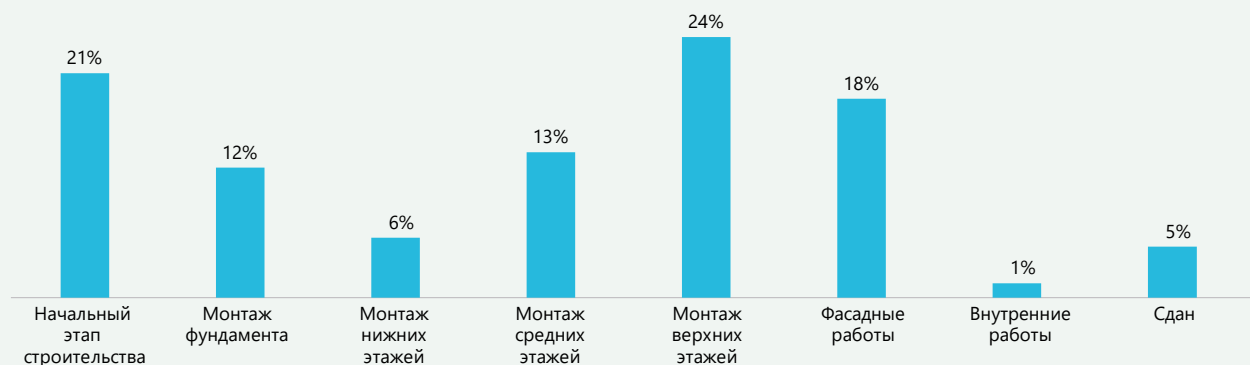
Источник: Knight Frank Research, 2022

Объекты, вышедшие на рынок в III квартале 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							
Republic	июль 22	ЦАО, Пресненский	Квартиры	Forma	389	III кв. 2025	Без отделки / White box
Интеллигент	июль 22	ЦАО, Басманный	Квартиры	Мосинжпроект	813	II кв. 2024	Без отделки
Insider	сент. 22	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	РКС Девелопмент	909	II кв. 2025	С отделкой
Новые очереди							
Primavera (кв. Вивальди)	июль 22	СЗАО, Покровское-Стрешнево	Квартиры	СЗ «Стадион «Спартак»	722	II кв. 2025	Без отделки
Foriver (к. 1, 10)	июль 22	ЮАО, Даниловский	Квартиры	Инград	193	IV кв. 2024	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура предложения по стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2022

В сравнении с данными на начало года доля предложения с отделкой снизилась на 4 п. п., что связано с подорожанием отделочных материалов и нарушением логистических цепочек. Никто из девелоперов не отказался от отделки в своих проектах (если она была представлена ранее). Хотя в первые месяцы нестабильности часть лотов с отделкой была снята с продажи, позже эти лоты вернулись на рынок.

Доля апартментов продолжила рост, начатый в предыдущем квартале, и достигла значения в 11% (+4 п. п. за квартал), что связано со стартом продаж нового проекта с апартментами.

В структуре предложения по округам лидерство делят Западный и Южный административные округа: на каждый из них приходится по 25% от всех квартир и апартментов бизнес-класса. С большим отрывом от лидеров второе место занимает СЗАО (14%), третье – СВАО (12%).

Структура предложения не претерпела изменений за рассматриваемый квартал. По-прежнему 38% лотов в продаже в диапазоне площадей 60–90 м². Меньше всего в продаже представлены крупные варианты площадью более 120 м²: их доля составляет 6%. Небольшие лоты площадью до 40 м² составляют 12% от общего объема предложения. Средняя площадь лотов в предложении составляет 70,2 м².

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%	9%	2%	0%	0%	0%
40–60 м²	0%	8%	16%	3%	0%	0%
60–90 м²	0%	1%	12%	18%	7%	0%
90–120 м²	0%	0%	1%	3%	11%	2%
Более 120 м²	0%	0%	0%	0%	2%	4%

Источник: Knight Frank Research, 2022



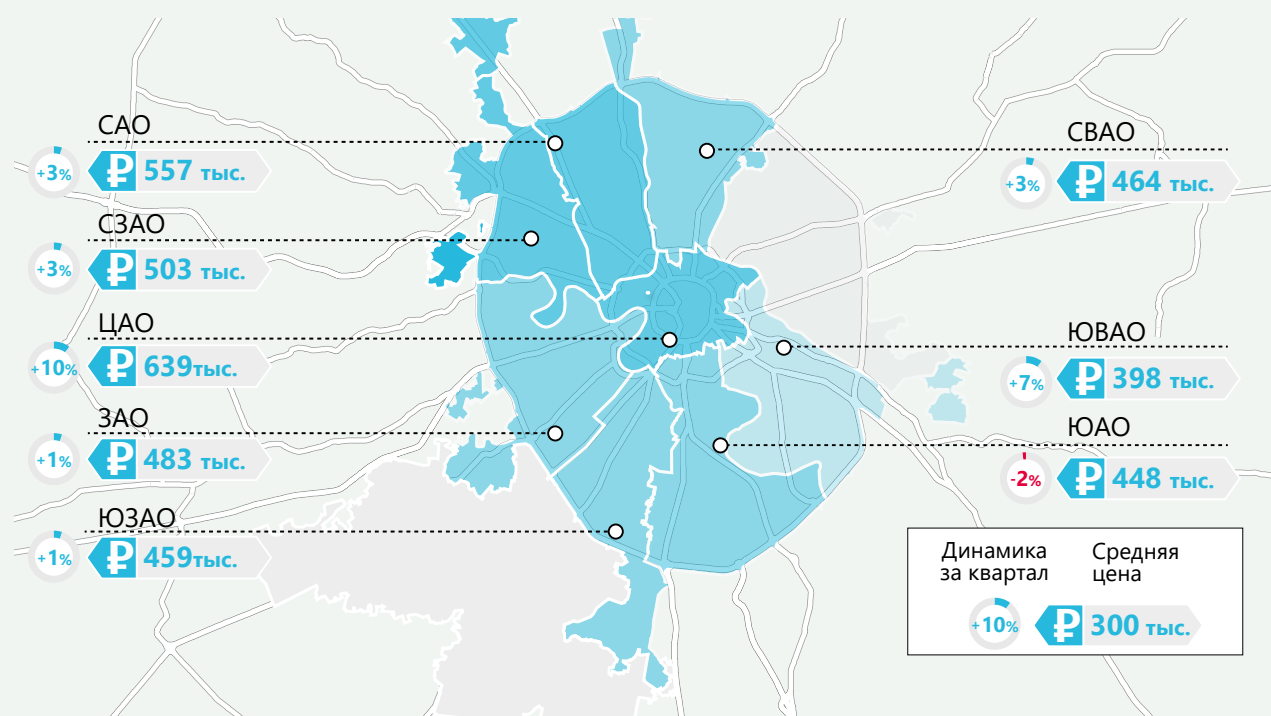
Цены

Средневзвешенная цена 1 м² на первичном рынке бизнес-класса, несмотря на невысокий спрос, продолжила рост, прибавив за квартал 3% и достигнув значения в 485 тыс. руб. Однако данное значение не учитывает специальных предложений от девелоперов и скидок, которые начали появляться еще в прошлом квартале, а в III квартале приобрели массовый характер. Так, на конец сентября 2022 г. в половине проектов бизнес-класса предлагались скидки, при этом их размер в ряде объектов достигал 20%.

Также активное развитие получили акции по предоставлению субсидированной ипотеки от застройщика, ставки по которой начинаются от 0,1%. Стоит учитывать, что разница в платежах по ипотеке заложена в бюджет лотов, тем не менее такие условия удобны для большого числа покупателей. Таким образом, фактическая средняя цена 1 м² (с учетом скидок и скрытых наценок) за квартал может оказаться ниже, чем в предыдущем квартале.

Наибольший прирост показателя средневзвешенной цены был отмечен в Центральном АО (+10%), что связано выходом нового предложения по высокой цене «квадрата» в данном округе. При этом впервые за долгое время в одном из округов отмечена отрицательная динамика средневзвешенного показателя: в ЮАО снижение составило 2%, хотя оно также связано с изменением структуры предложения.

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./м²



Источник: Knight Frank Research, 2022

Динамика изменения предложения и средневзвешенной цены 1 м²



Источник: Knight Frank Research, 2022

Средний бюджет предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы по итогам сентября 2022 г. составил 34,0 млн. руб., что на 3% больше, чем кварталом ранее. Размер среднего бюджета увеличился пропорционально росту средневзвешенной цены 1 м² на фоне сохранения средней площади лота в предложении.

В структуре предложения по бюджетам по-прежнему наименьшую долю составляют лоты стоимостью до 10 млн руб. За III квартал их количество снизилось в два раза: на конец сентября в продаже находилось всего 95 лотов дешевле 10 млн руб. Наибольшая доля предложения приходится на лоты стоимостью от 20 до 30 млн руб. (31%).

Спрос

Реализованный за III квартал 2022 г. спрос оказался практически равным объемам, вышедшим на рынок в рамках новых проектов и корпусов, и составил 2,9 тыс. квартир и апартаментов. Количество реализованных за июль – сентябрь 2022 г. лотов хоть и превысило в 1,5 раза объем продаж за предыдущий квартал, однако в сравнении с аналогичными периодами прошлых лет показало минимальное значение: так, в сравнении с III кварталом прошлого года снижение составило более 40%.

С одной стороны, некоторому восстановлению спроса способствовали такие факторы, как стимулирующие акции от застройщиков и реализация спроса, отложенного из-за осторожности покупателей во втором квартале. Однако самый значительный вклад в рост числа сделок внесла ипотека: доля сделок в рамках ДДУ с использованием ипотечного кредитования по итогам III квартала 2022 г. достигла 61%. Данное значение побило предыдущий рекорд, поставленный в пандемийный период, когда действовали условия субсидированной ипотеки и эта доля находилась на уровне 50%.

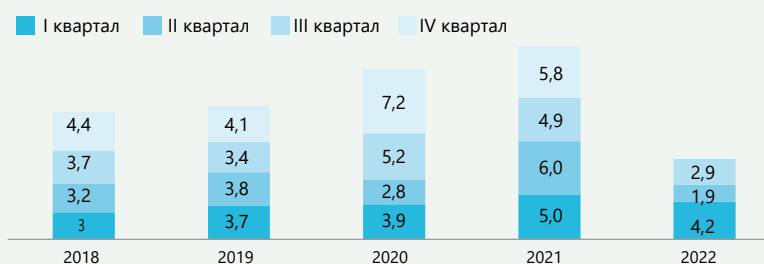
С другой стороны, сильнее оказались факторы, ограничивающие спрос: сохранение ситуации неопределенности и осторожность покупателей, ограниченный объем предложения и высокие цены, сохранившиеся после периода ажиотажного спроса. Кроме того, в конце сентября усилился отток потенциальных покупателей жилья бизнес-класса, что скажется на сокращении спроса в будущем.

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	2%	16%	1%	0%	0%	0%
40–60 м ²	0%	11%	15%	2%	0%	0%
60–90 м ²	0%	1%	18%	14%	4%	0%
90–120 м ²	0%	0%	2%	4%	6%	1%
Более 120 м ²	0%	0%	0%	0%	1%	2%

Источник: Knight Frank Research, 2022

Динамика количества сделок, тыс. шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022



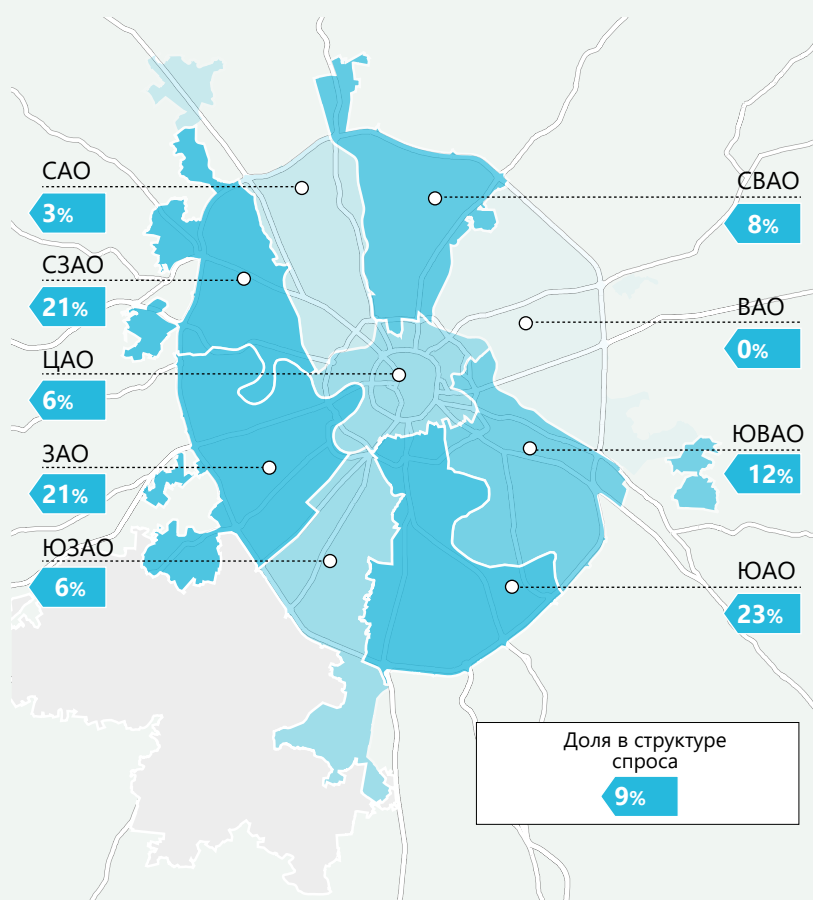
Тройка лидеров по количеству проданных лотов состоит из ЖК «Символ» («Донстрой»), «Level Мичуринский» (Level Group), ЖК «Остров» («Донстрой»). На эти три проекта пришлось треть (31%) всех проданных за III квартал лотов на первичном рынке бизнес-класса Москвы. Среди девелоперов лидерами по продажам являются «Донстрой», Level Group и «Инград», на которые приходится практически половина (49%) всех сделок в рассматриваемом сегменте.

Больше всего сделок было заключено в Южном АО (23%), что связано с большим объемом предложения здесь, а также с «приемлемыми» ценами (относительно других округов). На Северо-Западный и Западный АО пришлось по 21% от всех проданных на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы лотов.

В структуре спроса наибольшая доля по-прежнему приходится на лоты в диапазоне стоимости 20–30 млн руб. – 36% от общего количества реализованных квартир и апартаментов. В бюджете до 10 млн было продано менее 70 лотов (2% от всех сделок за квартал), что связано с ограниченным предложением в данном бюджете.

Доля сделок с апартаментами продолжает сокращаться: по результатам III квартала 2022 г. она составила 5% (против 8% за первое полугодие текущего года). Доля сделок с апартаментами сокращается на протяжении длительного периода, что отчасти было связано с ограниченным предложением. Однако сейчас фактором, ограничивающим спрос, является ипотека: субсидированная ипотека предоставляется на квартиры.

Структура спроса



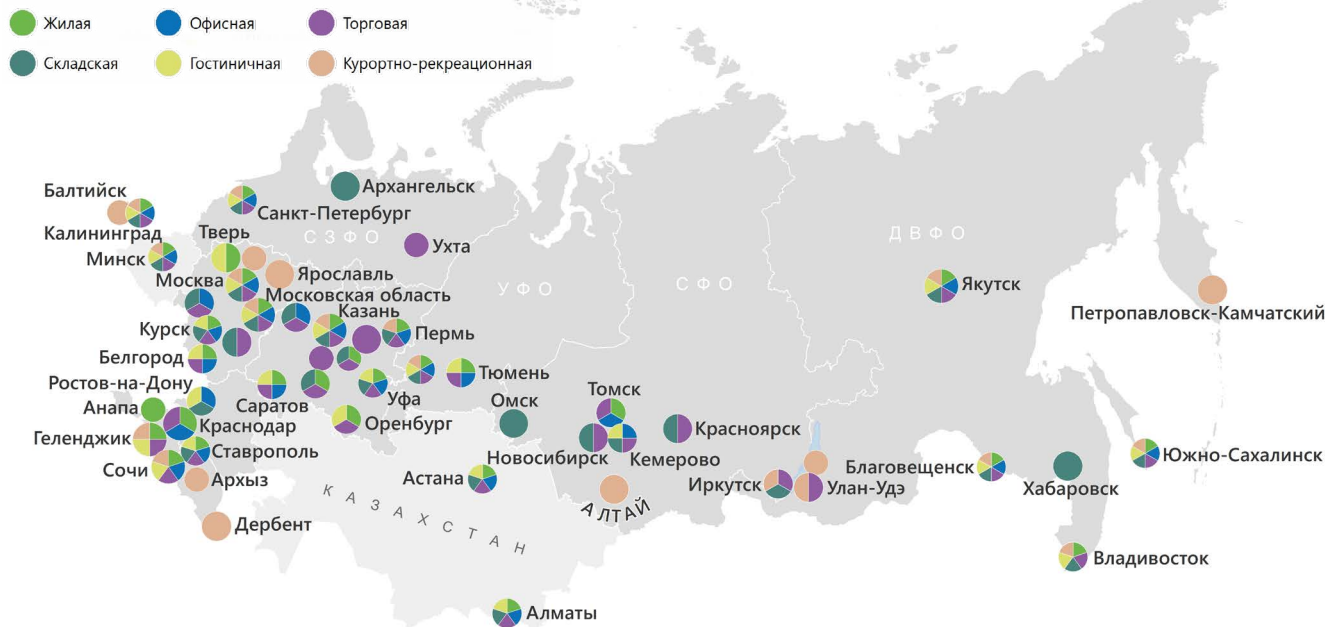
Источник: Knight Frank Research, 2022



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



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



Чтобы 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.