ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**

МОСКВА



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

2 КВАРТАЛ 2022

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2-го квартала 2022 года продажи велись в 134 проектах бизнес-класса, включая комплексы с апартаментами. За квартал количество проектов в продаже увеличилось на 7% относительно 1-го квартала 2022 года, когда в продаже было 125 проектов. За год количество проектов в продаже увеличилось на 9% (123 проекта было в продаже в 2-м квартале 2021 года).

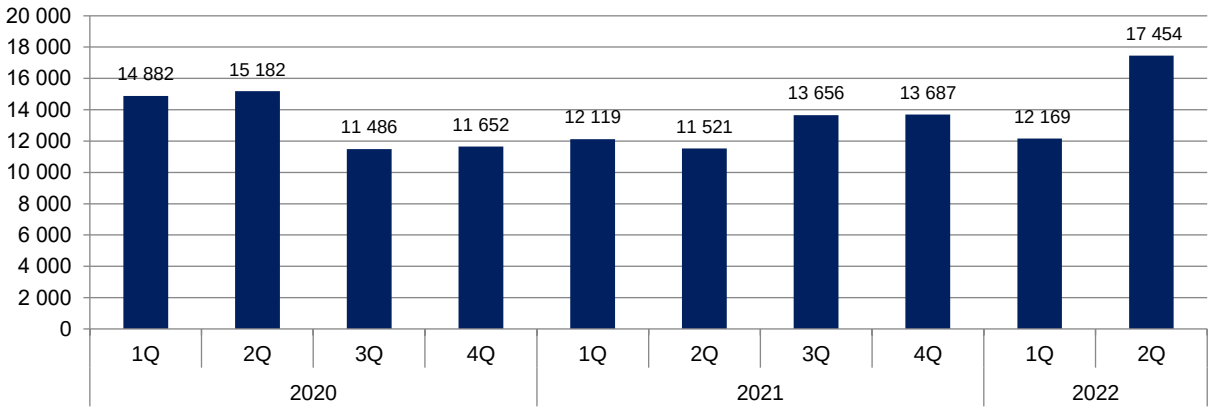
Увеличение количества проектов в продаже на фоне снижения спроса за квартал сказалось на значительном увеличении суммарного объема предложения жилья бизнес-класса по итогам отчетного периода. Суммарное количество лотов в продаже составило 17 454, что на 43% больше суммарного количества лотов в продаже по итогам предыдущего квартала и на 51% больше показателя годом ранее. Совокупная площадь лотов составила порядка 1,2 млн кв. м, что на 41% больше как по сравнению с показателем 1-го квартала 2022 года, так и по сравнению с показателем годом ранее.

Таблица. Сводные показатели предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	**2 КВ. 2022**	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес-класса					
Количество лотов, шт.	11 521	12 169	**17 454**	*+43%*	*+51%*
Объем предложения, тыс. кв. м	831,1	832,4	**1172,1**	*+41%*	*+41%*
Средняя площадь лота, кв. м	72,1	68,4	**67,2**	*-2%*	*-7%*

Источник: Kalinka Group

График. Динамика количества лотов в предложении на первичном рынке бизнес-класса



Источник: Kalinka Group

Во 2-м квартале 2022 года активность застройщиков увеличилась в сравнении с предыдущим кварталом: стартовали продажи 7 новых проектов, что в 2,3 раза выше количества проектов, стартовавших во 2-м квартале 2021 года (3). Рынок пополнился в основном жилыми комплексами с квартирами, среди которых: Legacy от ГК «Ташир», Pride от ГК «Пионер», WOW от ГК «Страна Девелопмент», «Первый Нагатинский» от застройщика Prime Life Development и ЖК «Союз» от ГК «Родина», а таже двумя комплексами с апартаментами – «Поклонная 7» от ООО «ООО Спецстрой-1» и Sole Hills от ООО «Еврофармакол». Общее заявленное количество лотов только в новых проектах, стартовавших во 2-м квартале 2022 года, составляет порядка 4,3 тыс. шт. суммарно на 277 тыс. кв. м. Традиционно, из них не весь объем предложения выведен на продажу, в продаже порядка 20% лотов. Помимо новых проектов предложение пополнялось и новыми очередями в уже действующих проектах. Так, за 2-й квартал стартовали продажи 37 новых корпусов, в том числе корпусы в новых проектах, что на 23% больше, чем стартовало корпусов во 2-м квартале 2021 года.

С начала 2022 года в бизнес-классе стартовали продажи 12 новых проектов, большинство из которых – с квартирами (7), что на 14% меньше, чем в 1-м полугодии 2021 года. Суммарно в 12 новых проектах 1-го полугодия 2022 года заявлено порядка 7,8 тыс. лотов на 464 тыс. кв. м, что почти в 1,8 раз меньше показателя 1-го полугодия 2021 года. С начала 2022 года стартовали продажи 59 корпусов, в том числе корпусы в новых проектах, что на 16% ниже показателя 1-го полугодия 2021 года.

Таблица. Новые проекты на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы, стартовавшие с продажами во 2-м квартале 2022 года

ПРОЕКТ	РАЙОН	ТИП	ЗАСТРОЙЩИК	ОБЩЕЕ ЗАЯВЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ	ВВОД
LEGACY	РАМЕНКИ	КВАРТИРЫ	ГК ТАШИР	478	1 КВ. 2024
PRIDE	МАРЬИНА РОЩА	КВАРТИРЫ	ГК ПИОНЕР	860	4 КВ. 2024
WOW	ДАНИЛОВСКИЙ	КВАРТИРЫ	СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ	668	3 КВ. 2023
ПЕРВЫЙ НАГАТИНСКИЙ	НАГАТИНО-САДОВНИКИ	КВАРТИРЫ	PRIME LIFE DEVELOPMENT	860	3 КВ. 2025
ПОКЛОННАЯ 7	ДОРОГОМИЛОВО	АПАРТАМЕНТЫ	ООО СПЕЦСТРОЙ-1	371	3 КВ. 2025
СОЮЗ	РОСТОКИНО	КВАРТИРЫ	ГК РОДИНА	956	4 КВ. 2024
SOLE HILLS	МЕЩАНСКИЙ	АПАРТАМЕНТЫ	ООО ЕВРОФАРМАКОЛ	108	4 КВ. 2023

Источник: Kalinka Group

График. Динамика выхода на рынок новых проектов бизнес-класса, шт.

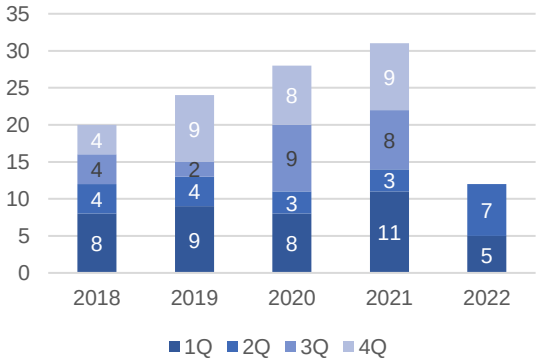
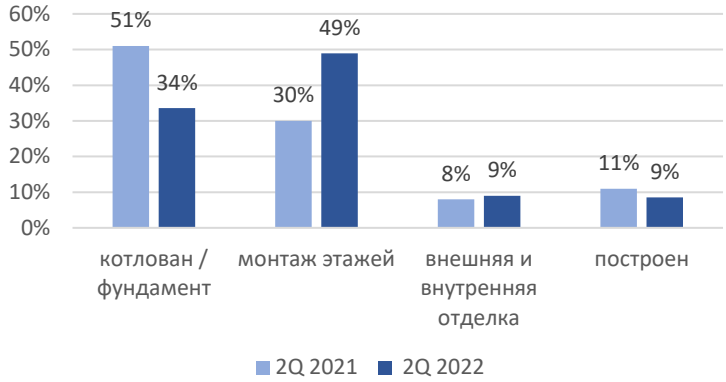


График. Структура предложения бизнес-класса по стадии готовности корпуса, %



Источник: Kalinka Group

По итогам 2-го квартала 2022 года наблюдается следующая географическая структура распределения предложения бизнес-класса: наибольшая доля по-прежнему сосредоточена в ЗАО (21%), как и годом ранее. Больше всего лотов в продаже представлено в ЖК «Событие», «Береговой-2», а также в комплексе «Level Мичуринский». Всего в продаже лоты в 24 проектах. Среди новых проектов в продаже во 2-м квартале – рестарт проекта Full House от Sezar Group и старт продаж апартаментов в проекте «Поклонная 7» от ООО «СПЕЦСТРОЙ-1». На втором месте по-прежнему сохраняется СЗАО, доля которого составляет 20%, хотя годом ранее округ находился на 3-м месте в рейтинге с долей 16%. Количество комплексов в продаже в этом округе за год увеличилось на 41% (24 против 17). Наибольшее количество предложений в округе представлено в ЖК City Bay, Sydney City и «Остров». На 3-м месте в рейтинге ЮАО с долей 18%, как и кварталом ранее. Годом ранее район находился на 2-м месте с долей 21%. В округе большинство лотов в продаже в проектах «Зиларт», а также в «Shagal» и ЖК «Павелецкая Сити». За квартал в округе стартовали два новых проекта – WoW от «Страна Девелопмент» и ЖК «Первый Нагатинский» от Prime Life Development.

По объему предложений в кв. м на первом месте сохраняется ЗАО с долей 23%. Далее в рейтинге СЗАО с долей 19% и ЮАО с долей 18%. Годом ранее рейтинг возглавлял ЗАО с долей 23%, далее ЮАО (20%) и СЗАО (15%).

Диаграмма. Структура предложения по типу лотов, %

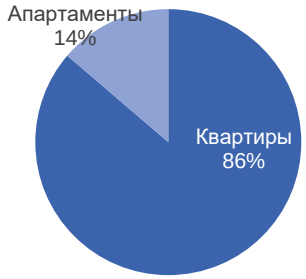
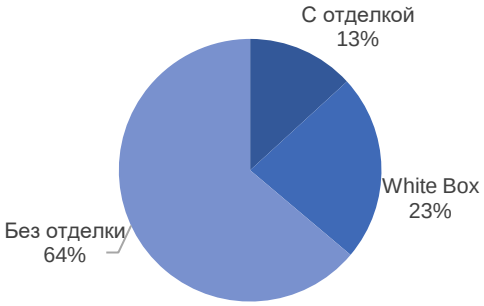
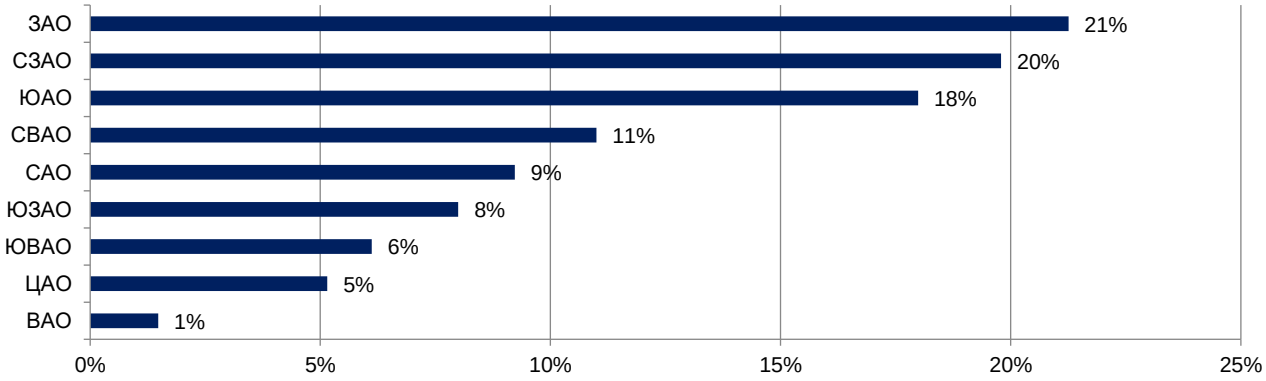


Диаграмма. Структура предложения по типу отделки, %



Источник: Kalinka Group

График. Структура предложения экспонируемых квартир/апартаментов бизнес-класса по округам, %



Источник: Kalinka Group

В структуре предложения бизнес-класса по типу помещения доля квартир за квартал возросла с 84% до 86% во 2-м квартале 2022 г. Доля апартаментов за квартал снизилась с 16% до 14%. Годом ранее наблюдалось схожее распределение по типу (85% и 15% соответственно). При этом за прошедший год в абсолютном значении количество апартаментов увеличилось на 39%. Количество квартир в продаже за год возросло на 54%.

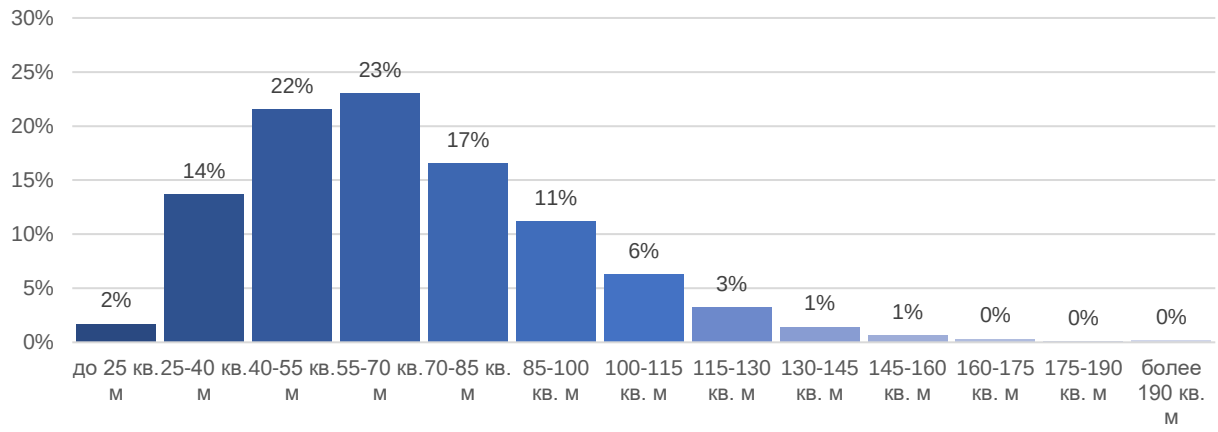
В разрезе комплексов сохраняется преобладание проектов только с квартирами – 67%. Доля комплексов только с апартаментами составляет 29%, а 4% проектов предлагают квартиры и апартаменты в составе одного комплекса.

В 2022 году продолжается сокращение предложения с отделкой, в том числе связанное с экономической ситуацией и удорожанием материалов. Так, за квартал доля лотов без отделки увеличилось с 60% до 64% по итогам 2-го квартала 2022 г. Наблюдается сокращение доли лотов с отделкой White Box с 27% до 23%. Доля проектов с чистовой отделкой остается на уровне порядка 13%.

Распределение предложения лотов по площади демонстрирует тенденцию к смещению баланса в сторону меньших площадей. Средняя площадь экспонируемого на рынке лота составляет 67,2 кв. м. Показатель продолжает постепенно снижаться: за квартал снижение составило 2%, а за год снижение составило 7%. Средняя площадь квартир в продаже за квартал уменьшилась на 2% и составила 68,7 кв. м (-7% за год), средняя площадь апартаментов снизилась за квартал на 1,5% и составила 57,3 кв. м (-8% за год).

Основная доля предложения лотов в бизнес-классе, как и годом ранее, составляет по площади 55-70 кв. м – 23% от общего числа лотов. На втором и третьем местах диапазоны площадей 40-55 кв. м и 70-85 кв. м с долей 22% и 17% соответственно. Однако ситуация годом ранее показывает, что в текущем периоде доля небольших по площади лотов в продаже увеличилась: годом ранее доля лотов 40-55 кв. м составляла 19% и 70-85 кв. м – 17%. Доля более крупных лотов снизилась за год: так, доля лотов площадью в диапазоне от 100-115 кв. м снизилась с 9% годом ранее до 6%, а доля лотов с площадью в диапазоне от 115-130 кв. м уменьшилась до 3% (против 5% годом ранее).

График. Структура предложения квартир/апартаментов бизнес-класса по площади, %



Источник: Kalinka Group

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

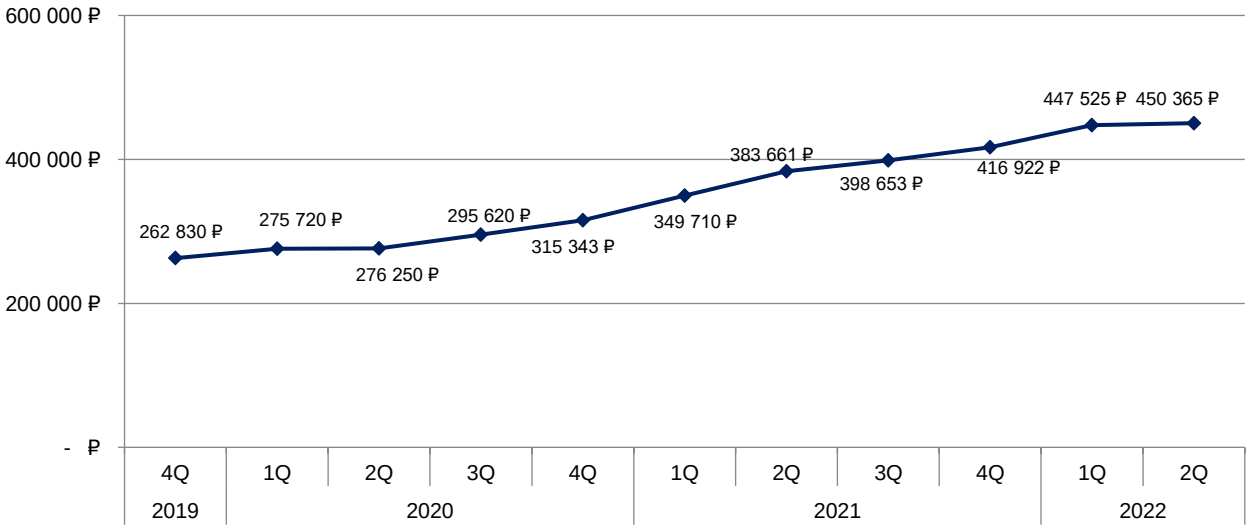
По итогам 2-го квартала 2022 года средневзвешенная удельная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы продолжила рост до 450 тыс. руб./кв. м. При этом темп прироста цен снизился по сравнению с прошлыми кварталами: рост цены за квартал составил всего 1%, в то время как рост цены за год составил 17%. На фоне снижения спроса в некоторых проектах началась корректировка цен путем предоставления скидок в размере до 20-25% от стоимости экспонирования.

Таблица. Сводные ценовые показатели предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	**2 КВ. 2022**	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Среднерыночные ценовые показатели					
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м, руб.	383 661	447 525	**450 365**	*+1%*	*+17%*
Средний бюджет лота, млн руб.	27,7	30,6	**30,2**	*-1%*	*+9%*

Источник: Kalinka Group

График. Динамика средневзвешенной цены предложения бизнес-класса, руб. за кв. м



Источник: Kalinka Group

По итогам квартала рейтинг наиболее дорогих округов Москвы в сегменте бизнес-класса по-прежнему возглавляет Центральный административный округ. Средневзвешенная цена предложения в ЦАО за квартал незначительно возросла до 498,6 тыс. руб. / кв. м, прирост за год составил +29%. На втором месте остается Северный АО, хотя показатель средневзвешенной цены за квартал уменьшился на 3% до 483,0 тыс. руб. / кв. м. За год рост составил 15%. На третьем месте сохраняется Западный административный округ со средневзвешенной ценой предложения 479 тыс. руб. / кв. м, за квартал показатель также незначительно снизился на 1%, за год наблюдался рост 12%.

За квартал наблюдалась серьезная корректировка средневзвешенной цены в отрицательную сторону в Юго-Восточном административном округе: так, в прошлом квартале средневзвешенная цена за кв. м в округе составляла 407 тыс. руб., а в текущем квартале снижение составило 9% до 370 тыс. руб. Снижение показателя связано с выходом большого количества новых корпусов на продажу в комплексе «Символ» (в мае-июне стартовали продажи 6 корпусов).

Таблица. Динамика средневзвешенной удельной цены предложения по округам, руб. / кв. м

ОКРУГ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	2 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ЦАО	387 794	496 521	498 653	*+0%*	*+29%*
САО	420 671	495 497	483 032	*-3%*	*+15%*
ЗАО	426 513	481 580	478 734	*-1%*	*+12%*
СВАО	380 169	457 625	458 945	*+0%*	*+21%*
ЮАО	382 097	438 267	454 874	*+4%*	*+19%*
СЗАО	334 932	395 843	418 933	*+6%*	*+25%*
ЮЗАО	356 438	409 869	416 826	*+2%*	*+17%*
ВАО	300 513	370 934	372 505	*+0%*	*+24%*
ЮВАО	303 254	407 873	369 750	*-9%*	*+22%*

Источник: Kalinka Group

СПРОС

На фоне сохраняющейся экономической нестабильности во 2-м квартале 2022 года покупатели не торопились приобретать недвижимость бизнес-класса несмотря на то, что Центробанк продолжил понижение ключевой ставки с 17% до 9,5% к концу квартала. Несмотря на некоторую корректировку макроэкономических показателей, общую адаптацию игроков рынка, спрос достаточно существенно снизился.

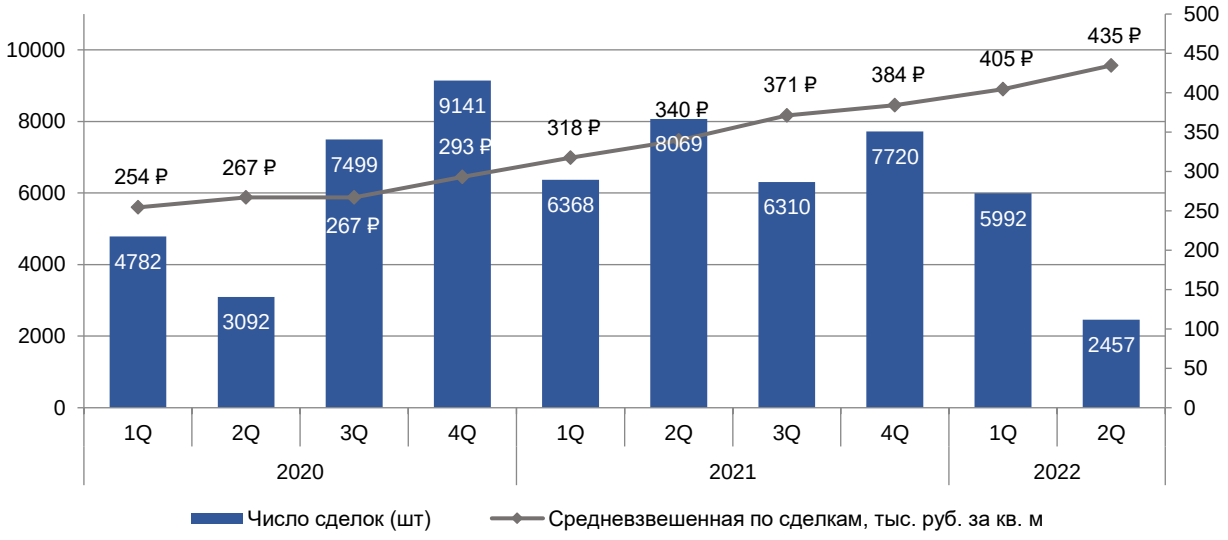
Во 2-м квартале 2022 года суммарное количество сделок на рынке жилья бизнес-класса снизилось до 2 457 сделок (-59% к спросу за 1-й квартал 2022 года и на -70% к показателю 2-го квартала 2021 года). Суммарно было реализовано 145,3 тыс. кв. м (-61% к показателю предыдущего квартала и -72% к показателю 2-го квартала 2021 года). Стоит отметить, что показатель количества сделок за квартал даже побил антирекорд показателя спроса за «карантинный» 2-й квартал 2020 года: общее количество сделок 2-го квартала 2022 года на 20% ниже показателя 2-го квартала 2020 года. Все же на фоне роста цен в проектах бизнес-класса средневзвешенная удельная цена продажи лотов за 2-й квартал 2022 года выросла еще на 7% и достигла 434,7 тыс. руб. / кв. м.

В результате в 1-м полугодии 2022 года суммарное число сделок на рынке первичной недвижимости бизнес-класса достигло 8 449 сделок на 522,5 тыс. кв. м. Показатели ниже аналогичных показателей за 1-е полугодие 2021 года на 41% и 44% соответственно.

На фоне снижения активности покупателей, в том числе и за счет снижения доступности ипотечного кредитования для населения, девелоперы совместно с банками разрабатывали программы дополнительного субсидирования ипотечных ставок, предлагая покупателям более низкие ставки и интересные предложения.

Основное количество зарегистрированных сделок по ДДУ за квартал наблюдалось в апреле 2022 года (43%). В мае количество регистраций достигало минимального уровня (20% от числа сделок за квартал). На фоне некоторого оживления рынка в июне и поддержания спроса девелоперами, количество сделок за месяц возросло до 37%. Оживление рынка в июне связано и с ростом доли ипотечных сделок по сравнению с предыдущими месяцами 2022 года. Так, доля ипотечных сделок в июне возросла до 61%, также в абсолютных значения в июне было заключено больше всего ипотечных сделок за квартал (45%). Среди сделок ДДУ доля ипотечных сделок составила во 2-м квартале 50%, при этом количество ипотечных сделок в абсолютном выражении снизилось на 71% в сравнении с 2-м кварталом 2021 года (1177 против 4080).

График. Динамика количества сделок (шт.) на рынке бизнес-класса и средневзвешенной удельной цены покупки (тыс. руб. за кв. м)



Источник: Kalinka Group

Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке жилья бизнес-класса

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	2 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса					
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, ШТ.	8 069	5 992	**2 457**	*-59%*	*-70%*
ОБЪЕМ СДЕЛОК, ТЫС. КВ. М	523,3	377,2	**145,3**	*-61%*	*-72%*
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М	64,9	63,0	**59,2**	*-6%*	*-9%*
СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ.	22,0	25,5	**25,7**	*+1%*	*+17%*
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ УДЕЛЬНАЯ ЦЕНА 1 КВ. М В СДЕЛКЕ, РУБ.	339 530	404 560	**434 682**	*+7%*	*+28%*

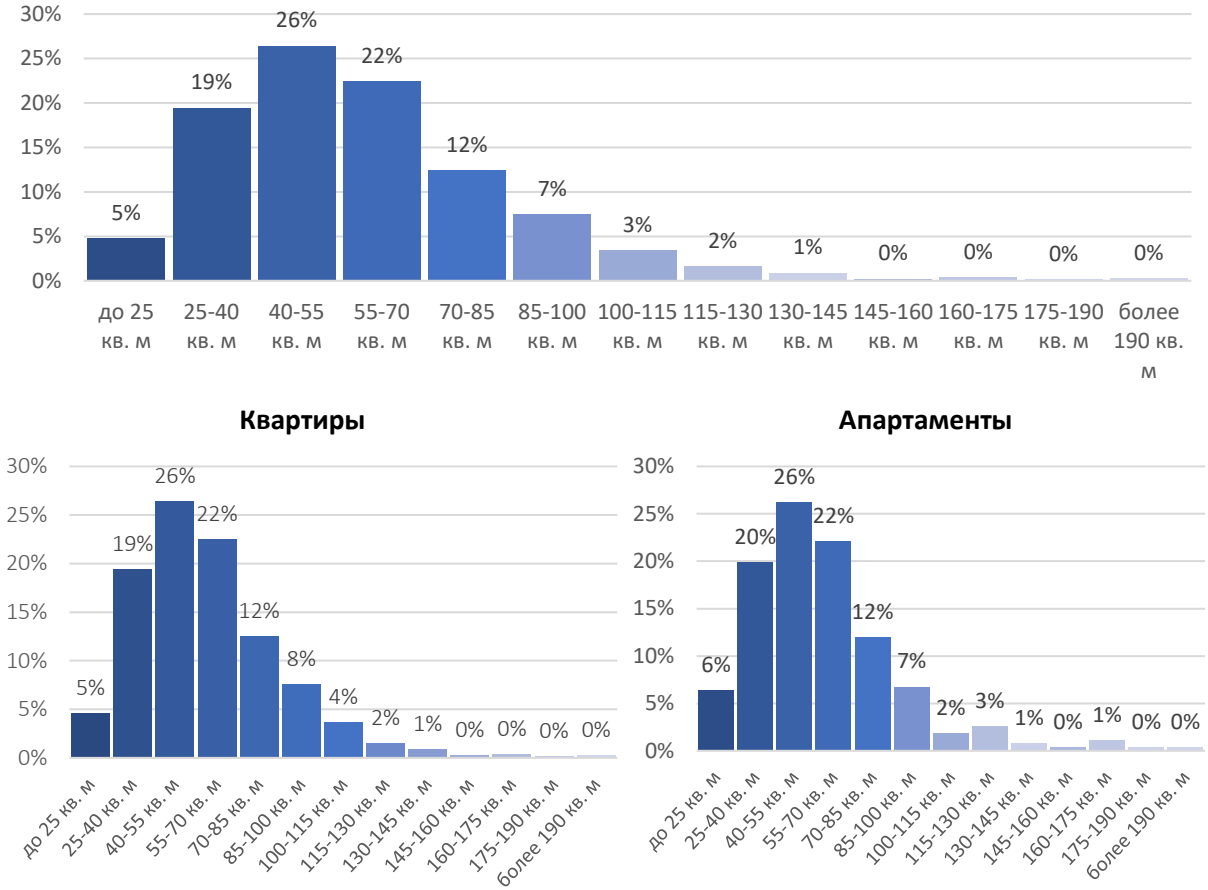
Источник: Kalinka Group

Распределение спроса на лоты по площади в бизнес-классе во 2-м квартале 2022 года сместилось в сторону снижения востребованных площадей до 55 кв. м. Наиболее востребованными в проектах бизнес-класса во 2-м квартале 2022 года оставались лоты площадью 40-55 кв. м (за квартал увеличение с 24% до 26% спроса, +3 п. п. по сравнению со 2-м кварталом 2021 года) и 55-70 кв. м (за квартал снижение с 23% до 22%, аналогично по сравнению с показателем 2-го квартала 2021 года). Возросли доли в спросе меньших по площади лотов: за квартал доля диапазона 25-40 кв. м возросла с 17% до 19% (+3 п. п. по сравнению со 2-м кварталом 2021 года), доля лотов до 25 кв. м – с 2% до 5%. Как и в прошлом квартале, за счет б**о**льшего числа сделок с квартирами (89% сделок за квартал) распределение сделок по площади квартир схоже с общим распределением в сегменте.

Средняя площадь приобретенного лота за квартал составила 59,2 кв. м, снизившись на 6% за квартал и на 9% за год. Средняя площадь квартиры в сделках снизилась до 59,3 кв. м (-7% за

квартал и -10% за год), тем самым приблизившись по показателю продаж апартаментов – со средней площадью 58,3 кв. м (+2% за квартал и -2% за год). На фоне сохранения тренда смещения баланса спроса в сторону лотов с меньшей площадью, активнее возросла доля студий в спросе. Стоит отметить, что это также связано с более активным выводом минимальных по площади лотов в предложение застройщиками для поддержания продаж. В сегменте апартаментов также наблюдалось смещение баланса спроса в сторону минимальных по площади лотов до 40 кв. м, однако вместе с тем наблюдался и рост доли сделок за квартал на лоты площадью 70-85 кв. м (с 9% до 12%), однако по сравнению со 2-м кварталом 2021 года и для данного диапазона доля демонстрировала снижение в 4 п. п.

График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади во 2-м квартале 2022 года, %



Источник: Kalinka Group

Территориальная структура продаж во 2-м квартале 2022 года схожа с ситуацией в предыдущем квартале: на первой позиции сохраняется СЗАО с долей 27% (за счет продаж в крупном ЖК «Остров» и наиболее бюджетного проекта в локации – ЖК «Родной Город. Октябрьское поле»), на втором месте остался ЮАО с долей 22% (за счет ЖК «Зиларт», ЖК Shagal, «Level Нагатинская» и ЖК «Павелецкая Сити»). На 3-ем месте сохраняется ЗАО с долей 21% (в топ продаж входят «Level Мичуринский», «Событие», также за счет старта регистраций ДДУ стартовавшего в начале года ЖК River Park Towers).

Наиболее высокие средние бюджеты сделок наблюдались в ЦАО и САО: 39,1 млн руб. и 37,2 млн руб. (динамика за год +59% и +36% соответственно). В ЗАО средний бюджет сделки возрос за год на 12% до 29,1 млн руб. Далее переместился СВАО, где средний бюджет составил 25,8 млн руб. (за год +32%), сместив ЮЗАО. Наиболее низкие бюджеты сделок в СЗАО (20,6 млн руб., +7% за год) и ВАО (18,8 млн руб. +25% за год).

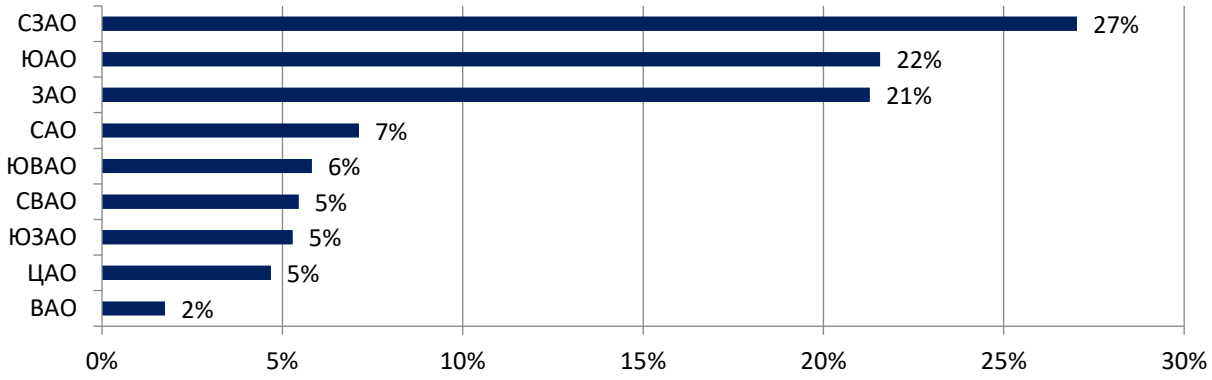
Проекты-лидеры продаж во 2-м квартале 2022 года: ЖК «Родной Город. Октябрьское поле» (7%), ЖК «Символ» (6%) и «Level Мичуринский» (5%), далее в рейтинге лидер прошлого квартала «Остров» от «Донстрой» (4%), «Зиларт» от «ЛСР групп» (4%).

Таблица. Распределение проданных лотов в бизнес-классе по округам, 2-й квартал 2022 года

РАЙОН	СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ.	ДИНАМИКА ЗА ГОД, %
ЦАО	39,1	+59%
САО	37,2	+36%
ЗАО	29,1	+12%
СВАО	25,8	+32%
ЮЗАО	25,1	+22%
ЮАО	23,9	+13%
ЮВАО	21,7	+22%
СЗАО	20,6	+7%
ВАО	18,8	+25%

Источник: Kalinka Group

График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по округам, 2-й квартал 2022 года, в %



Источник: Kalinka Group

Таблица. Распределение предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади и стоимости, 2-й квартал 2022, %

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	28,4%	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	13,4%	20,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	0,9%	18,2%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,9%	3,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	0,2%	1,7%	0,5%	0,1%	0,0%	0,0%
от 150 кв. м	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%

Источник: Kalinka Group

Таблица. Распределение спроса в 1-м полугодии 2022 года на рынке новостроек бизнес-класса по площади и бюджетам покупки, %

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	36,2%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	16,7%	16,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	1,5%	14,9%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,4%	1,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	0,6%	0,8%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
от 150 кв. м	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%

Источник: Kalinka Group

Kalinka

GROUP SINCE 1999

НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

www.kalinka-realty.ru
kalinka@kalinka-realty.ru

119002, Москва, Арбат, д. 10
Телефон: +7 (495) 725 25 81, +7 (495) 725 25 82