

КРАТКИЙ ОБЗОР

СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

1 КВАРТАЛ 2020





Ковров Сергей

Руководитель отдела аналитики и консалтинга

В условиях соблюдения жесткого карантина неизбежно снижение деловой активности, потому что внимание потенциальных покупателей сконцентрировано на собственном здоровье и решении насущных бытовых вопросов. Кроме того, возможна переориентация спроса в пользу проектов на высокой стадии строительной готовности, а также вторичного жилья: в сложной экономической обстановке покупатели предпочитают минимизировать риски. Подобное поведение наблюдалось во время кризиса 2008–2009 г.г., когда спрос на новостройки существенно снизился.

Если смотреть на результаты за март 2020 года, то был виден стабильный уровень спроса, который превзошел февральские показатели, несмотря на «смазанную концовку» из-за введения жестких карантинных мер.

РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

По итогам 1 квартала 2020 года на первичном рынке недвижимости Москвы в пределах МКАД объем предложения составляет около 33,5 тыс. квартир и апартаментов комфорт и бизнес-класса общей площадью 2,2 млн. м² и стоимостью 470 млрд. рублей. Средневзвешенная цена квадратного метра для указанных сегментов составляет 219 тыс. руб. При этом апартаменты занимают 19% от общей доли предложения, квартиры — 81% (1,7 млн. м²).

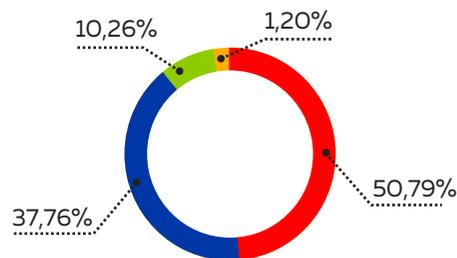
Динамика объема предложения и средней цены м²



Распределение предложения по классам, 1 квартал 2020 года

Общей тенденцией 1 квартала 2020 г. стало сокращение предложения по сравнению с концом 2019 года, что привело к дополнительному росту средних цен. Так, комфорт-сегмент подорожал на 1,7% при том, что его предложение сократилось на 10,5%. В бизнес-классе цена выросла на 2,1%, однако предложение сократилось в аналогичном масштабе на 9,9%.

- Комфорт-класс
- Бизнес-класс
- Премиум-класс
- Элитное жильё



Данный фактор во многом обусловлен низкой строительной активностью застройщиков. Всего было выведено на рынок 11 проектов. Вкупе с уже строящимися комплексами продажи стартовали в 55 корпусах, что на 8 шт. меньше, чем в 4 квартале 2019 года, однако больше, чем за аналогичный период прошлого года. Так, общее число проектов в продаже сократилось с 271 до 265, как и число квартир в продаже. По отношению к концу 2019 г. суммарная площадь квартир и апартаментов в Москве в данных сегментах сократилась на 10,2%.

В 1 квартале продолжилась тенденция по увеличению доли предложения комфорт-класса на рынке Москвы и отставания от него бизнес-сегмента. По средней цене двух сегментов разрыв остаётся стабильным — жильё бизнес-класса выходит дороже на 40-42%.

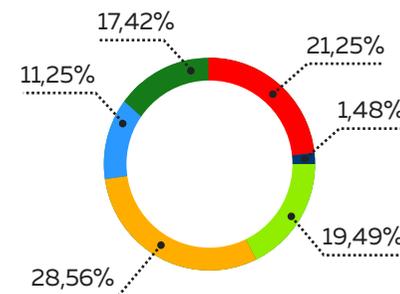
С начала года на рынке новостроек старой Москвы наблюдалась положительная ценовая динамика – в сегменте комфорт и бизнес цена выросла на 2,1%, достигнув показателя 219 тыс. руб. за кв.м. При этом подорожали только квартиры — на 3,2%, апартаменты же потеряли в цене на 1,8%. Бизнес жильё в границах МКАД подорожало в большей степени — до 259 тыс. руб., а в комфорт-классе средняя стоимость выросла только на 1,7% - до 182 тыс. руб.

Распределение предложения по стадии готовности, 1 квартал 2020 года

Квартиры и апартаменты представлены в 265 проектах, которые находятся на разной степени строительной готовности – в 125 из них есть сданные корпуса, в 53 строительство ведётся на стадии котлована, а отделочные работы проводятся в 75 проектах. При этом 3 объекта заморожено. Так, на начало апреля 2020 г. объём предложения в уже сданных корпусах составляет 5839 квартир (17% от общего объема), средняя цена кв.м. здесь составляет 209 тыс. руб.

Для бизнес-сегмента данная величина составляет 253,6 тыс. руб. — 19% квартир, в комфорт классе — 16% квартир по 169 тыс. руб. Наибольшие изменения произошли на стадиях выполнения отделочных работ и возведения нижних этажей, которые подорожали на 4% и 7% соответственно, тогда как на этапе котлована жильё подешевело на 0,3%.

- Верхние этажи
- Замороженные проекты
- Идет отделка
- Котлованные работы
- Нижние этажи
- Сдан ГК



За 1 квартал 2020 года средний облик возводимого жилья в разрезе его готовности изменился незначительно — доля квартир в корпусах на начальном этапе составила 28,5% (-1,5 п.п.), в зданиях на этапе монтажа этажей сосредоточилось 32% экспозиции (-1 п.п.), а в ЖК, находящихся на отделочных работах, — 19,5% (+0,5 п.п.). Доля предложения в готовых домах незначительно уменьшилась и составила 17,4%. Замороженных проектов стало на 1 больше — 3шт.

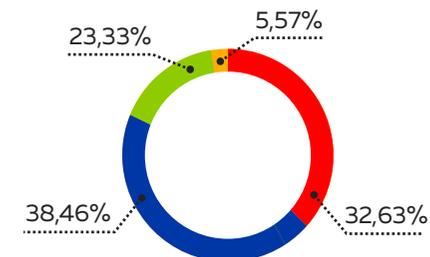
Разница между средней ценой на начальном этапе строительства и на стадии отделки увеличилась и составила 23 тыс. руб. против 14 тыс. руб. кварталом ранее, что было обусловлено подорожанием лотов на стадии выполнения отделки на 10 тыс. руб.

Продолжилась и тенденция по увеличению доли в общем предложении жилья с готовой отделкой, за квартал его доля выросла на 0,5 п.п.

Распределение предложения по комнатности, 1 квартал 2020 года

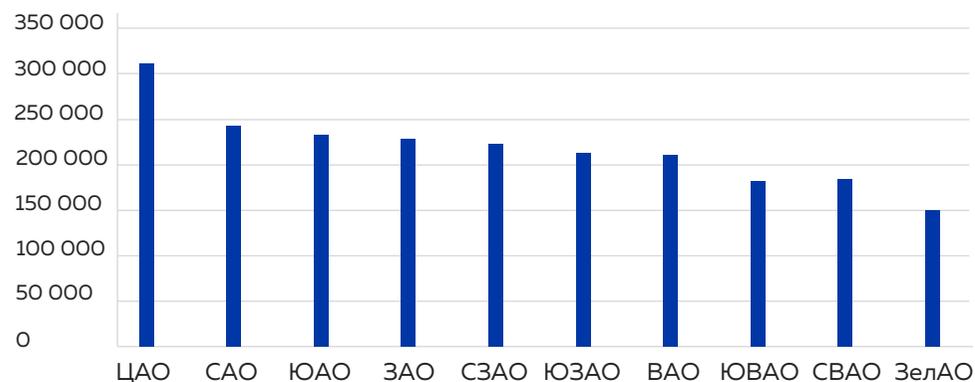
В структуре предложения по типу комнатности по-прежнему преобладают одно- и двухкомнатные квартиры. Доля однокомнатных квартир и студий уменьшилась на 0,5 п.п., и сейчас на них приходится 32,7% предложения. Доля двухкомнатных также незначительно сократилась до 38,6%, сказались вымывание наиболее ликвидных лотов. Доля многокомнатных квартир выросла на этом фоне на 1 п.п.

- Однокомнатные и студии
- Двухкомнатные
- Трехкомнатные
- Четырехкомнатные



Распределение предложения по округам, 1 квартал 2020 года

В зависимости от округа динамика средней цены была разнонаправленной, но в большинстве округов она выросла. Максимальный рост пришелся на ЮАО (+11%) и Зеленоград (+6%), а наибольшее снижение — на ЦАО (-2,5%), также она снизилась в СВАО. На конец 1 квартала 2020 г. среди самых дорогих по стоимости квадратного метра округов — на первом месте находится ЦАО с показателем — 314 тыс. руб./м². Второе место занял САО (241 тыс. руб./м²), на третьем расположился ЮАО (237 тыс. руб./м²). Наиболее доступными округами в декабре 2019 г. остались Зеленоград (150 тыс. руб./м²) и СВАО (184 тыс. руб./м²).

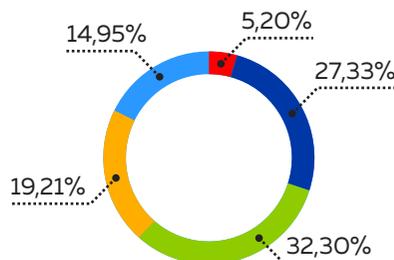


К концу марта 2020 г. средний бюджет предложения вырос по отношению к прошлому кварталу на 1,1%, составив 14,1 млн. руб.

Распределение предложения по площади, 1 квартал 2020 года

Изменилась и площадь продаваемых квартир. На 1,5 п.п. выросло предложение малогабаритных квартир — до 6,2%, тогда как все остальные форматы равномерно «просели».

- до 30 метров
- от 30 до 50 метров
- от 50 до 70 метров
- от 70 до 90 метров
- более 90 метров

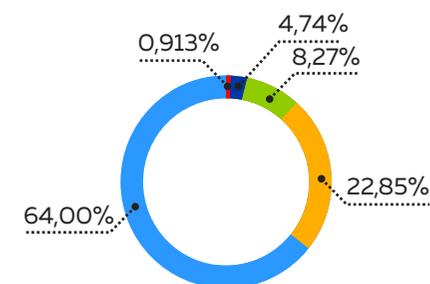


Распределение предложения по бюджету, 1 квартал 2020 года

Структура предложения по бюджету изменилась за квартал следующим образом: на 3 п.п. сократилась доля квартир от 7 до 10 млн., на 1,5 п.п. сократилась доля от 5 до 7 млн. Выросла доля квартир доступных квартир от 3 до 5 млн. (на 2,3 п.п.), а также наиболее дорогих лотов стоимостью от 10 млн. (на 2,6 п.п.). И без того исчезающих предложений до 3 млн. стало ещё меньше: их доля сократилась до 0,13%.

Таким образом, в сегменте комфорт и бизнес подавляющее большинство предложений (87%) стартует от 7 млн. руб. При этом почти две трети рынка представлено квартирами стоимостью более 10 млн. руб.

- до 3 млн рублей
- от 3 до 5 млн рублей
- от 5 до 7 млн рублей
- от 7 до 10 млн рублей
- более 10 млн рублей



Выводы

Вложения в недвижимость — это по-прежнему действенный способ сохранить накопленные сбережения, которому фактически нет альтернатив в условиях текущей экономической ситуации. Данный вид инвестирования становится еще более привлекательным на фоне введенного налога на доход с банковских вкладов — проекты застройки в Москве могут принести дольщикам доход от роста цены со старта строительства до ввода здания в эксплуатацию порядка 10–20% годовых, что гораздо выше текущих процентных ставок у банков. Еще одним фактором стимулирования спроса остается ожидаемое повышение ключевой ставки, вследствие чего займы подорожают как для населения (ипотека), так и для застройщиков (проектное финансирование).

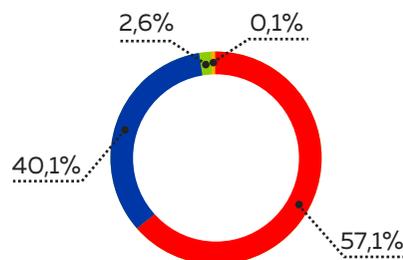
С другой стороны, обвал рубля и резкое снижение реальных доходов населения, эпидемия и связанные с этим меры по изоляции жителей никак не вдохновляют на совершение крупных покупок. А повышение ставок по ипотеке может и вовсе сделать приобретение жилья недоступным для многих россиян. Насколько сильное влияние данные факторы окажут на рынок — предсказать сложно, так как первые выводы можно будет сделать не раньше середины мая.

Спрос, 1 квартал 2020 года

По итогам 1 квартала 2020 г. число зарегистрированных ДДУ по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилось на 2,2%, составив 12,9 тыс. сделок. Самым активным месяцем оказался март, в котором было куплено около 5 тыс. лотов. Основу спроса снова составили объекты комфорт и бизнес класса (57,1% и 40,1% соответственно), из которых порядка 76% расположено в пределах от ТТК до МКАД.

Структура спроса по классам, 1 квартал 2020 года

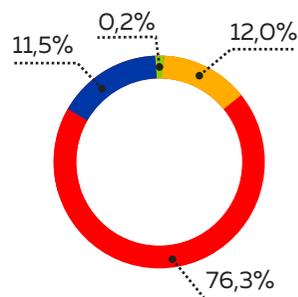
- Комфорт-класс
- Бизнес-класс
- Премиум-класс
- Элитное жилье



Структура спроса по локации, 1 квартал 2020 года

Самым востребованным округом г. Москвы оказался ЗАО, доля которого составила 19,5%, вторым — САО (16,2%). Третьим по популярности стал ЮВАО (15,6%), потерявший первое место по отношению к 1 кварталу 2019 года. Менее востребованными округами в пределах МКАД оказались СЗАО, ЮАО и СВАО (13,2%, 11,7% и 10,1% соответственно).

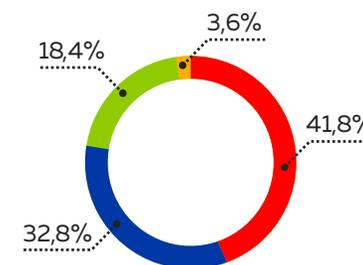
- Внутри СК
- От СК до ТТК
- От ТТК до МКАД
- Москва за пределами МКАД



Структура спроса по комнатности, 1 квартал 2020 года

По сравнению с 1 кварталом 2019 г. однокомнатные квартиры (включая студии) стали пользоваться меньшей популярностью, несмотря на сохранение лидерства в структуре спроса по комнатности. Их доля уменьшилась на 3,5 п.п., составив 41,8%. В то же время доля двухкомнатных квартир увеличилась на 2,2 п.п. — до 32,8%. Процентное соотношение по другим типам не претерпело значительных изменений.

- Однокомнатные и студии
- Двухкомнатные
- Трехкомнатные
- Многокомнатные



Структура спроса по стадии готовности, 1 квартал 2020 года

Также в 1 квартале 2020 года больше всего сделок было зарегистрировано на стадии строительства верхних этажей, составив 28,8%, что в целом соответствует нашему прогнозу о том, что при сложной экономической ситуации покупатели предпочитают минимизировать риски, склоняясь в пользу проектов на высокой стадии строительной готовности.

- Верхние этажи
- Идет отделка
- Котлованные работы
- Нижние этажи
- Сдан ГК

