

ОБЗОР РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

II квартал



2021





Инвестиции

Консалтинг

Управление
продажами



«Риэлтор года»
по версии Премии
Urban Awards
в 2015 и 2012 гг.



Победитель премии
European Property
Awards 2019-2020 гг.
в номинации Real Estate
Agency Single Office for
Moscow (Russia)

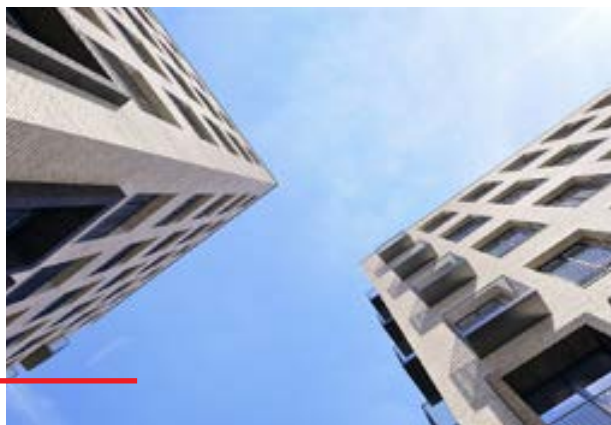


Лауреат премии
«Права потребителей
и качество обслуживания»
в категории «Риэлторские
услуги» в 2018, 2017 гг.

Содержание

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. II квартал 2021 года	4
1. Новостройки Москвы в старых границах	5
1.1. Квартиры комфорт-класса	11
1.2. Квартиры бизнес-класса	14
1.3. Квартиры премиум-класса	16
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента)	18
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	22
2. Новостройки Новой Москвы	25
3. Новостройки Московской области	29
4. Тенденции рынка ипотеки	32
5. Выводы и прогнозы	34
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	36
О компании Est-a-Tet	38

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. II квартал 2021 года



II квартал 2021 года продемонстрировал высокую активность и оживление на рынке первичного жилья Москвы. Несмотря на возвращение сезонности на рынок, цены, замедлившиеся в I квартале 2021 года, вновь рванули вверх. Средневзвешенная цена предложения в старых границах Москвы достигла 405,6 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента), что на 11,5% выше, чем в предыдущем квартале, и на 31,6% выше, чем во II квартале 2020 года.

Рост цен по сравнению с предыдущим кварталом зафиксирован во всех классах жилья, кроме премиального, в котором, в отличие от остальных классов, зафиксирован небольшой рост объёма предложения

(4,4% по сравнению с I кварталом 2021 года). В остальных классах жилья объём предложения продолжает снижаться, несмотря на выход новых проектов. В целом по рынку объём предложения сократился за квартал на 16,5%, а за год – на 32,5%. Количество лотов в экспозиции за квартал снизилось на 15,5%, за год – на 30,3%. Сокращение лотов в экспозиции обусловлено высоким спросом. Кроме того, сложившаяся на рынке практика закрытых продаж, предварительных бронирований до официального старта и вывода в реализацию небольших пулов жилья сдерживает рост предложения.

Во II квартале 2021 года в реализацию вышло 330,6 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах или новых корпусах, что на 10,6% больше, чем в предыдущем квартале. Новые объёмы предложения выходили не только в массовом сегменте, но и в премиальном и элитном, где в последние годы отмечался дефицит предложения. Наиболее высокий рост цен за квартал зафиксирован в сегменте квартир комфорт-класса (12,2%), где наблюдается наибольшее сокращение предложения (21,7% за квартал и 42,5% за год). В сегменте квартир бизнес-класса средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 11,8%, а предложение сократилось на 12,6%. В сегменте премиальных квартир, как уже было отмечено, за квартал средневзвешенная цена предложения снизилась на 3,6%, а предложение выросло на 4,4%. Элитные квартиры и апартаменты подорожали за квартал на 11,4%, а предложение в этом сегменте снизилось на 14,1%.

В сегменте апартаментов (без учёта элитных проектов) во II квартале 2021 года в реализацию вышло 6 новых проектов. Однако объём предложения сократился по сравнению с предыдущим кварталом на 22,4%. При этом средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 9,9%. Снижение объёмов предложения объясняется высоким спросом (за квартал он вырос на 39,9%), а также тем, что застройщики придерживаются часть объёмов и не торопятся выводить их в реализацию до принятия закона о правовом статусе апартаментов. Рассмотрение Госдумой законопроекта, которое приравнивает апартаменты к жилью, перенесено на осень этого года.

Первичный рынок Новой Москвы во II квартале 2021 года активизировался, в реализацию поступил значительный объём предложения как уже в реализуемых корпусах, так и в одном новом жилом комплексе. За счет этого представленные к реализации квадратные метры достигли рекордного значения – 582,7 тыс. кв. м. Только за II квартал показатель вырос на 18,5% относительно предыдущего квартала. Сопоставимые данные отмечены лишь во II квартале 2019 года – до начала пандемии. Рост цен в Новой Москве продолжается. За II квартал 2021 года средневзвешенная цена предложения выросла на 11,1% и составила 185,8 тыс. руб./кв. м, в годовой динамике рост

цены составил 32,7%. Отмеченный в прошлом квартале тренд размытия границ в ценовой политике продолжается. Вышедший новый объём предложения по уровню средневзвешенных цен в ряде лотов сравнивался с предложением массового сегмента в границах старой Москвы, приближенного к МКАД.

Во II квартале, несмотря на майские праздники, разгар отпусков, введенные дополнительные выходные и ограничения, связанные с вновь обострившейся эпидемиологической ситуацией, клиентская активность была высокой и динамика спроса была положительной. Так, относительно предыдущего квартала спрос в Новой Москве увеличился на 5%.

На первичном рынке Московской области наблюдается умеренный выход нового предложения, что даёт потенциал для роста цен на фоне активного спроса. Кроме того, за счёт активного спроса на фоне данной ситуации объём предложения сокращается: снижение за квартал составило 9,6%, текущий объём предложения внутри ЦКАД – 1,27 млн кв. м.

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Московской области внутри ЦКАД по итогам II квартала 2021 увеличилась на 8,1%, достигнув значения 128,4 тыс. руб./кв. м.

Объёмы и динамика спроса в I-II кварталах 2021 года сопоставимы с показателями 2019 года. По сравнению с предыдущим кварталом спрос на квартиры и апартаменты на первичном рынке Московской области внутри ЦКАД увеличился на 11%.

В преддверии планировавшегося завершения сроков программы ипотеки с господдержкой покупатели спешили воспользоваться привлекательными ставками, в результате доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в Московской области увеличилась за квартал с 69% до 72%.

1 Новостройки Москвы в старых границах

Во II квартале 2021 года в границах «старой» Москвы в реализацию вышло 330,6 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах и новых корпусах, что на 10,6% больше, чем в предыдущем квартале. Новые объёмы предложения выходили во всех классах жилья, включая премиальный и элитный, где в последние годы наблюдался дефицит новых проектов.

Новый объём предложения состоит преимущественно из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 52% от общего показателя, бизнес-класса с долей 39,3%, премиум-класса с долей 8,3% и элитного сегмента – 0,3%.



Новое предложение II квартала 2021 года

Комфорт-класс квартиры

- Alia (корп. 6, 7)
- Волжский парк (корп. 3.1, 3.2)
- Дмитровский парк (корп. 1.1, 1.4)
- Зеленая вертикаль (корп. 8, 11)
- Квартал Некрасовка (корп. 3)
- Life Варшавская (корп. К4, К5)
- Мякинино Парк (корп. 3.2, 3.4)
- Перовское 2 (корп. 2.1, 2.2)
- Руставели 14 (корп. 1.2)
- Сиреневый парк (корп. 3.1, 3.2)
- Талисман на Рокоссовского (корп. 2, 3)
- Шереметьевский (корп. 8)
- Кольская 8 (корп. 1)
- Михалковский
- Южные сады (корп. 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5)
- Я51
- Self (корп. 1, 2)
- City Bay (корп. 9, 10)

Бизнес-класс квартиры

- Архитектор (корп. 3)
- ЗИЛАРТ (корп. 13)
- Метрополия (корп. Athens, Barcelona, Florence, Hong Kong, Istanbul, Singapore)
- Nagatino i-Land (корп. А1, А2, Б, В)
- Остров (квартал 2, корп. 1-6)
- River Park (Фаза 2, корп. 4)

Бизнес-класс квартиры

- Foriver (корп. 4)
- Событие (корп. 9-2)
- Ever (корп. 1, 3)
- Very
- Дербеневская, 20

Премиум-класс квартиры

- Река (корп. 2)
- Остров (квартал 3, корп. 1-3)

Комфорт-класс апартаменты

- Измайловский парк
- Перец
- Подъёмная 14 (корп. 37, 44)
- Парк Легенд (корп. 7.1, 7.2)

Бизнес-класс апартаменты

- ЖК «Метрополия»
(корп. Athens, Florence, Istanbul, Singapore)
- Новоданиловская 8 (корп. 2)
- Резиденции архитекторов (корп. 15)
- Highway
- Wellton Gold

Премиум-класс апартаменты

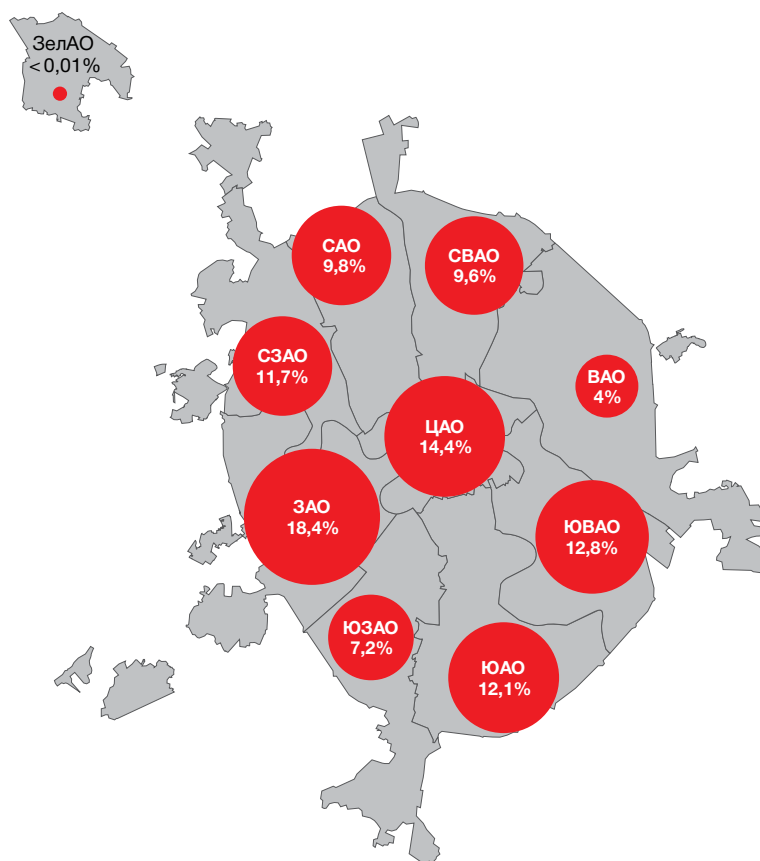
- Lunar





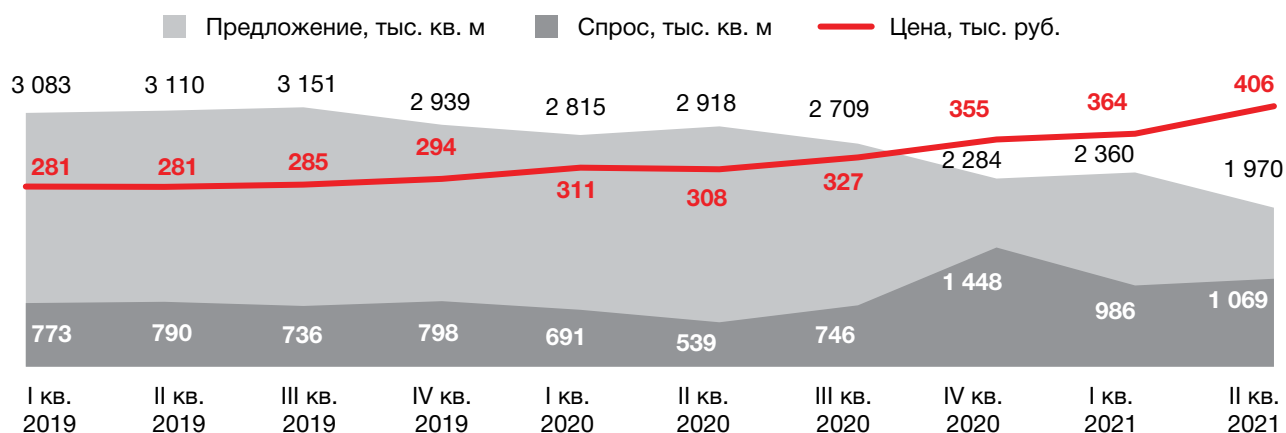
По сравнению с предыдущим кварталом, суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке Москвы сократился на 389,8 тыс. кв. м (-16,5%), а по сравнению с аналогичным периодом 2020 года – уменьшился на 32,5%.

Общая структура предложения по округам



Западный административный округ сохраняет первенство среди округов по объёму предложения, его доля составляет 18,4%. Второе место, как и в предыдущем квартале, занимает ЦАО с долей 14,4%. На третьем месте по-прежнему ЮВАО с долей 12,8%. В ЗелАО в реализации остались единичные лоты, его доля в общем объёме предложения составляет менее 0,01%. За счёт высокого спроса, который способствовал вымыванию предложения, цены вновь устремились вверх. За квартал средневзвешенная цена предложения увеличилась на 11,5% и составила 405,6 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента).

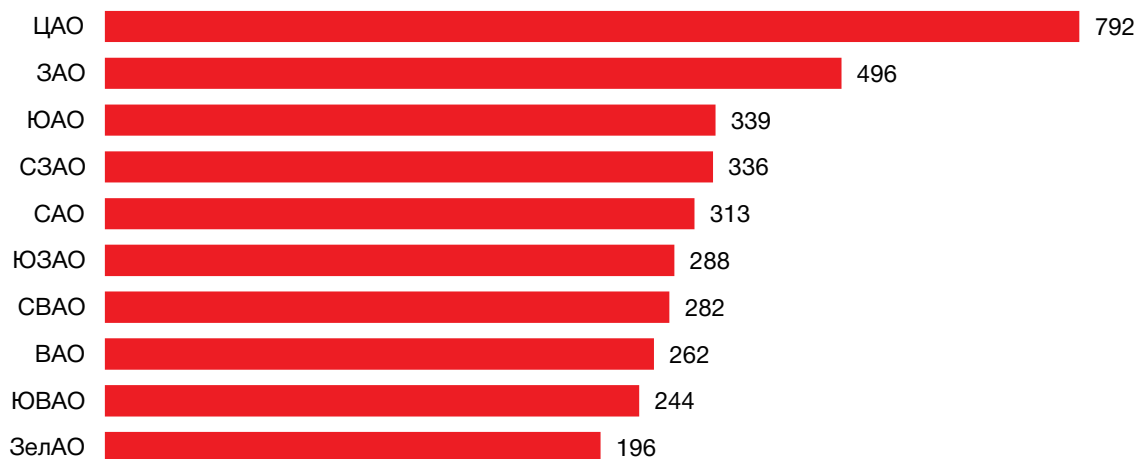
Динамика объёма предложения, спроса и цены



В преддверии повышения ставок по ипотеке (на фоне увеличения ключевой ставки ЦБ) и внесения существенных изменений в программу государственного субсидирования ипотеки, объём реализованного во II квартале спроса превысил показатели предыдущего квартала на 8,4%.

По сравнению со II кварталом прошлого года объём спроса на первичном рынке квартир и апартаментов Москвы в старых границах вырос почти в 2 раза.

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



Наибольший прирост цены квартир и апартаментов за квартал зафиксирован в СВАО (+22,4%), ЗАО (+19,9%) и ЗелАО (+19,7%). В СВАО на рост цены оказал влияние выход новых проектов и новых корпусов в проектах бизнес-класса, в ЗАО выходили новые корпуса в бизнес- и премиум-классе. В ЗелАО – ограниченный объём предложения, изменение структуры приводит к существенному колебанию цен.

Более чем на 10% за квартал средневзвешенная цена выросла в ЮВАО (+16,7%), ВАО (+13,9%), ЮАО (+11,9%) и САО (+11,2%). В ЦАО рост цены составил +7,1%, в ЮЗАО +4,5%. Отрицательная коррекция наблюдалась только в СЗАО (-1,9%) преимущественно за счёт выхода новых проектов и новых корпусов в комфорт- и бизнес-классе.

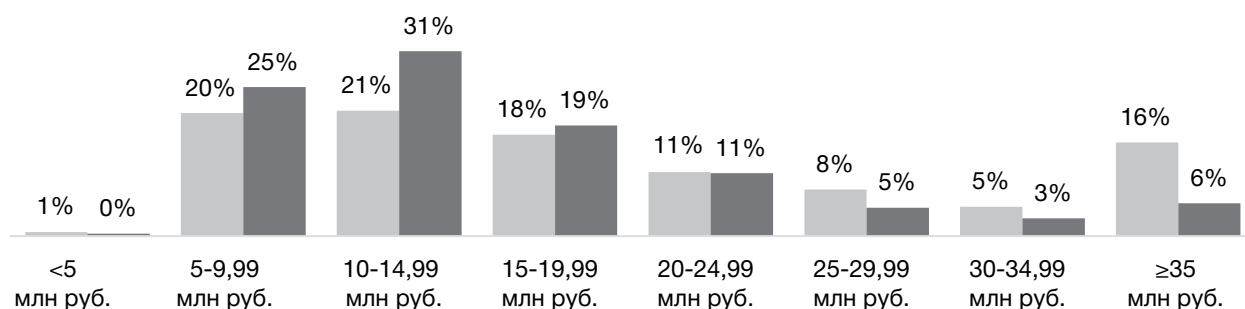




В структуре предложения бизнес-класс с долей 42% опережает комфорт-класс с долей 36%. Премиум-класс в структуре предложения составляет 16%, элит-класс – 6%.

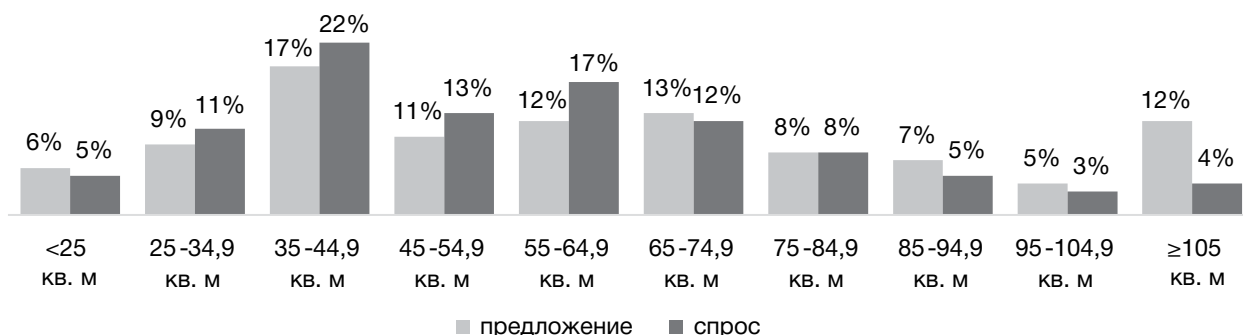
В структуре реализованного спроса во II квартале 2021 года преобладали объекты комфорт-класса – 50%, на втором месте – бизнес-класс (42%). Премиум-сегмент занимает 6% от всего объёма реализованных квартир и апартаментов, а элитный сегмент – 2%.

Структура по бюджетам

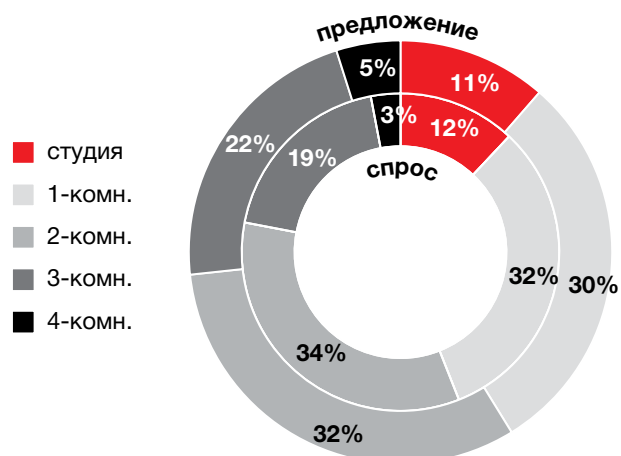


В целом по рынку основной объём лотов как в структуре предложения, так и в структуре спроса приходится на квартиры и апартаменты стоимостью от 5 до 15 млн рублей. При этом спрос в этой категории превышает предложение – доля спроса в этих бюджетах составляет 56%, а предложения – 41%. Сбалансированы по доле спроса и предложения лоты стоимостью 20-25 млн рублей. В более высоких ценовых диапазонах предложение превышает спрос.

Структура по площади лотов

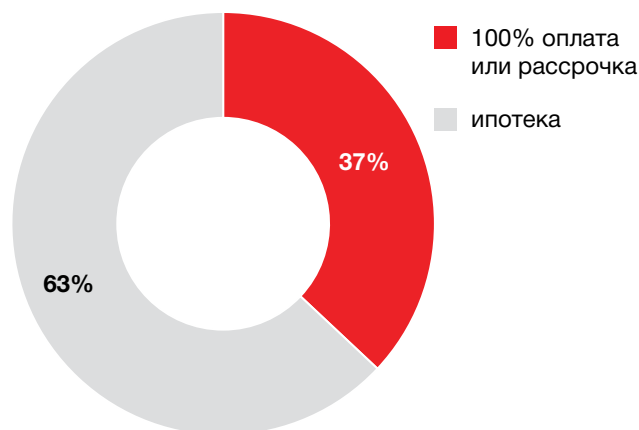


Во II квартале 2021 года в структуре спроса преобладают лоты площадью от 35 до 65 кв. м (от классических однокомнатных до классических двухкомнатных и трёхкомнатных евроформата). При этом в структуре предложения наблюдается недостаток лотов в данном диапазоне – на них приходится 40% предложения и 52% спроса.



Структура спроса и предложения по большинству типов лотов сбалансированы. При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля студий выросла за счёт выхода в реализацию новых проектов и новых объёмов в уже реализующихся проектах. Наиболее сильный дисбаланс выражен в сегменте трёхкомнатных лотов – доля спроса 19%, предложения – 22%.

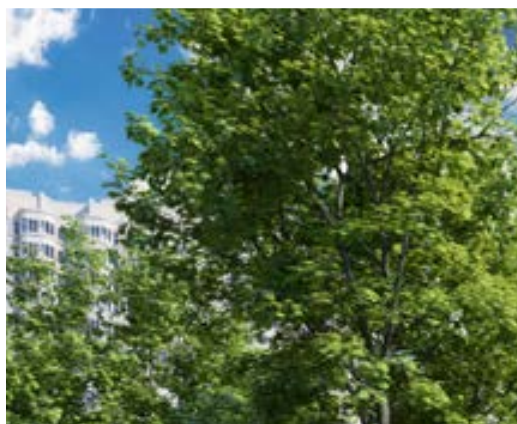
Стоит отметить, что речь не идет о дефиците, несмотря на вымывание предложения, в абсолютных величинах объём предложения на рынке по-прежнему достаточен для удовлетворения спроса. Данные показатели демонстрируют соотношение востребованных и предложенных форматов лотов. Общая картина свидетельствует о достаточно сбалансированном состоянии рынка, где нет серьёзных отклонений данных показателей.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом в целом по рынку, увеличилась с 62,7% до 63,0%. Годом ранее доля ипотечных сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах составляла 56,5%.

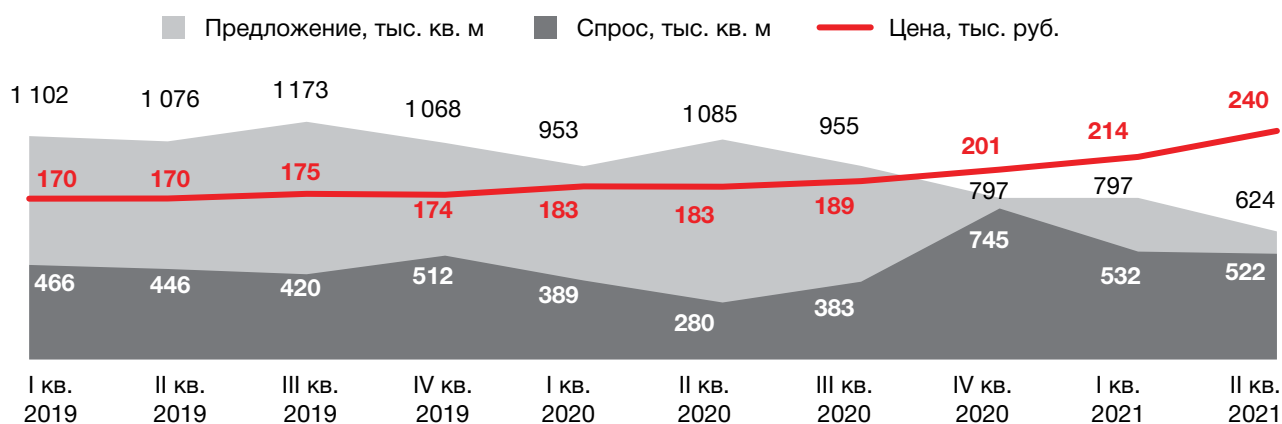
1.1

Квартиры комфорт-класса



В комфорт-классе представлено 11,9 тыс. квартир в 93 проектах (302 корпуса). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов на долю данного сегмента приходится 40,2% (без учёта апартаментов).

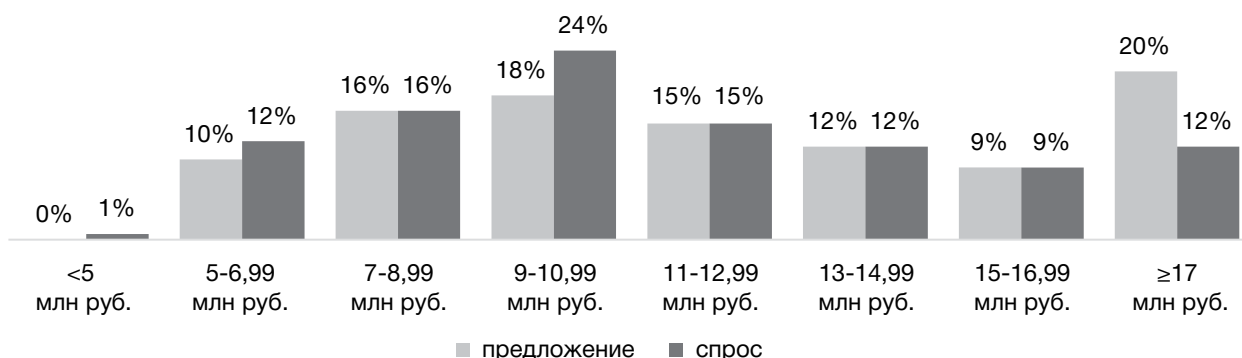
Динамика объёма предложения, спроса и цены



Несмотря на выход новых проектов в данном сегменте, объём предложения квартир комфорт-класса снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 21,7% и составил 624,2 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена выросла за квартал на 12,2% и достигла показателя 240,3 тыс. руб./кв. м.

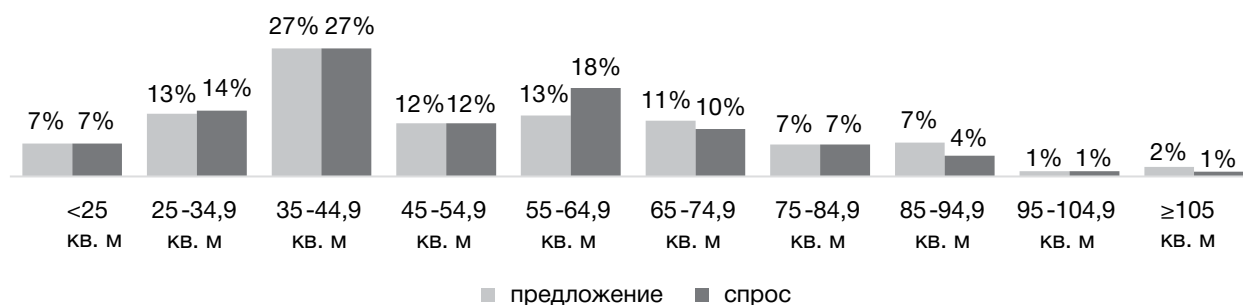
На столь существенный рост цены повлияло несколько факторов: повышение стадии строительной готовности, рыночное увеличение цен на фоне высокого спроса, ускорение инфляции и рост цен на строительные материалы. По сравнению со II кварталом 2020 года объём спроса увеличился на 86,1%. В годовом выражении объём предложения квартир в комфорт-классе снизился на 42,5%, а цена выросла на 31,6%.

Структура по бюджетам



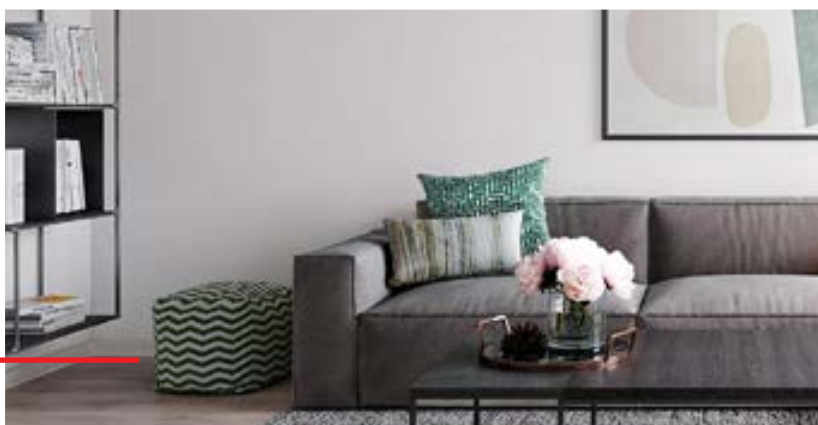
В структуре как спроса, так и предложения квартир комфорт-класса преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 7 до 11 млн рублей: в структуре спроса их 40%, а в структуре предложения – 34%.

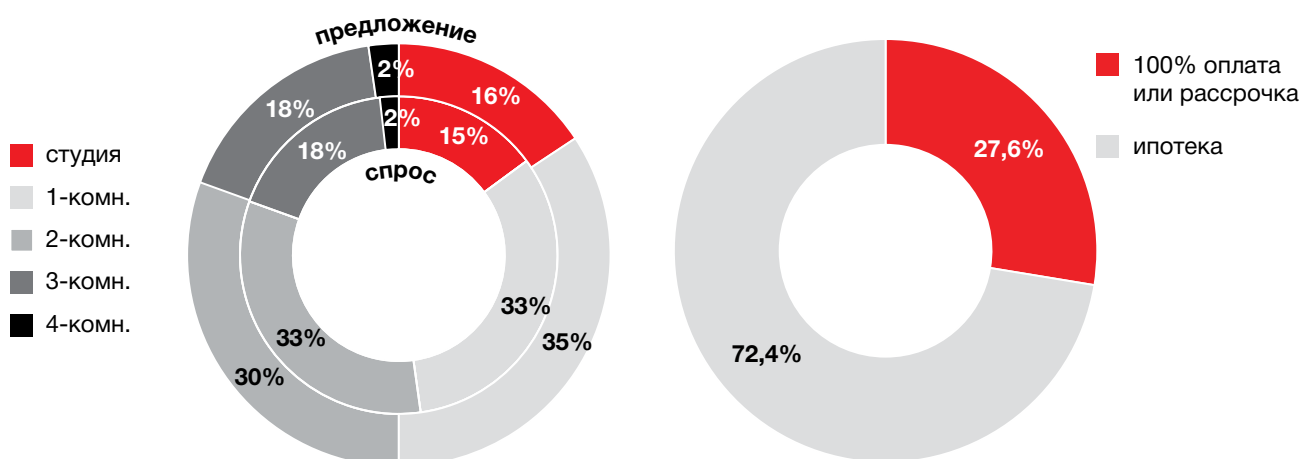
Структура по площади лотов



В сегменте квартир комфорт-класса в структуре спроса преобладают две наиболее востребованные категории – площадью от 35 до 45 кв. м и от 55 до 65 кв. м, что соответствует площади однокомнатных и двухкомнатных квартир преимущественно классической планировки.

В структуре предложения преобладают лоты площадью 35-45 кв. м (27%). При этом спрос и предложение в данной категории сбалансированы. Также спрос и предложение сбалансированы в категории квартир студийного формата (они занимают 7% в структуре предложения и 7% в структуре спроса) и в категории квартир площадью 75-85 кв. м, что соответствует по площади трёхкомнатным квартирам.





В сегменте квартир комфорт-класса наибольший дисбаланс отмечается в категории двухкомнатных квартир – доля спроса (33%) превышает долю предложения (30%). В категориях студий и однокомнатных квартир, предложение лишь незначительно превышает спрос. При этом спрос и предложение сбалансированы в категории трёхкомнатных и четырёхкомнатных квартир.

В сегменте квартир комфорт-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 70% до 72,4%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 66,1%.

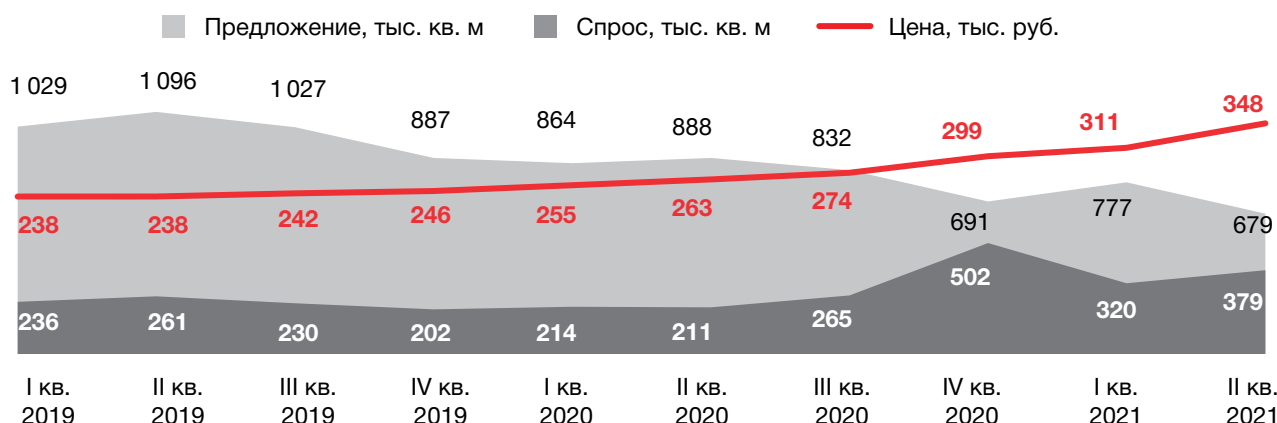
1.2

Квартиры бизнес-класса



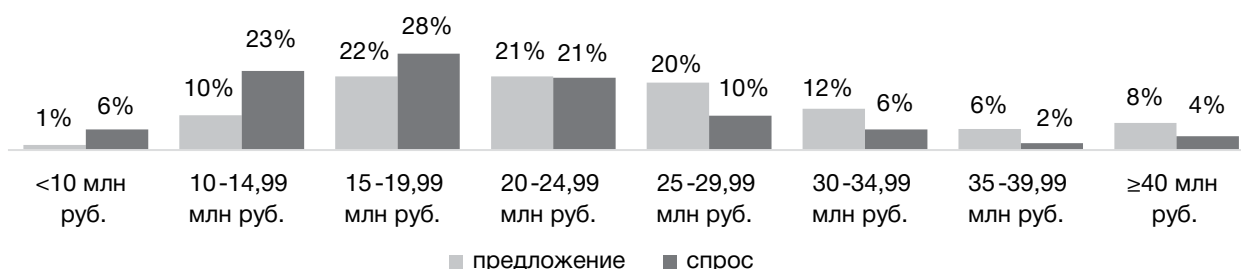
В бизнес-классе представлено 9,2 тыс. квартир в 79 проектах (277 корпусов). В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент немного опережает комфорт-класс, его доля составляет 43,7% без учёта апартаментов.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



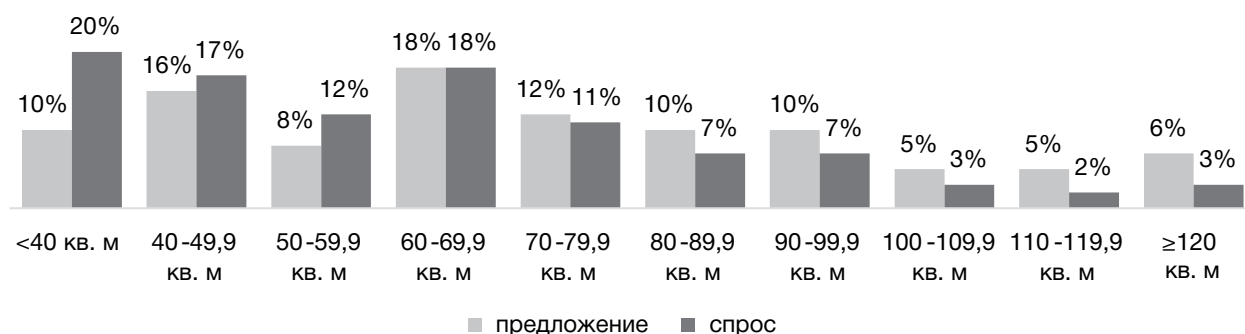
Как и в сегменте комфорт-класса, несмотря на выход новых проектов и новых корпусов предложение сокращается. За квартал объём предложения снизился на 12,6% и составил 679,2 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена предложения выросла за квартал на 11,8%, достигнув показателя 347,7 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении объём предложения уменьшился на 23,5%, а цена выросла на 22%. Также, как и в комфорт-классе, рост цен обусловлен удорожанием строительных материалов и высоким спросом – за квартал спрос вырос на 18,4%, а по сравнению со II кварталом 2020 года – на 79,8%.

Структура по бюджетам

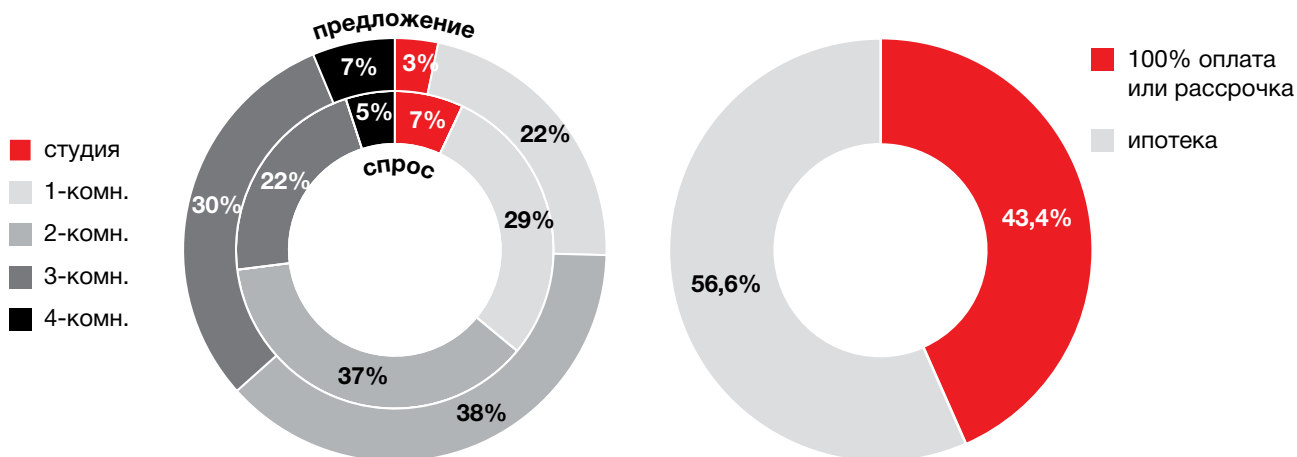


В структуре спроса квартир бизнес-класса, как и в прошлом квартале преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 10 до 25 млн рублей: 72%. А вот в структуре предложения акцент сместился на квартиры с бюджетами от 15 до 30 млн руб. (63%). В целом, в бюджетах свыше 25 млн руб. предложение превышает спрос, а в бюджетах до 15 млн руб., ситуация обратная – наблюдается недостаток недорогих лотов.

Структура по площади лотов



В структуре спроса в сегменте квартир бизнес-класса во II квартале 2021 г. преобладали лоты площадью до 50 кв. м (37%). Существенную долю в спросе занимают также квартиры площадью от 50 до 70 кв. м (30%). При этом в структуре предложения отмечается недостаток лотов в наиболее востребованных диапазонах: на лоты площадью до 50 кв. м приходится 26% предложения, на лоты площадью от 50 до 70 кв. м – 26%.



В сегменте квартир бизнес-класса и в структуре спроса, и в структуре предложения во II квартале 2021 года преобладали двухкомнатные лоты (37% и 38% соответственно). В остальных категориях лотов наблюдался дисбаланс спроса и предложения. В категориях студий и однокомнатных квартир наблюдается недостаток предложения, в категориях трёхкомнатных и многокомнатных квартир, наоборот, предложение превышает спрос.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в бизнес-классе, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 55,6% до 56,6%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте бизнес-класса составляла 47,5%.

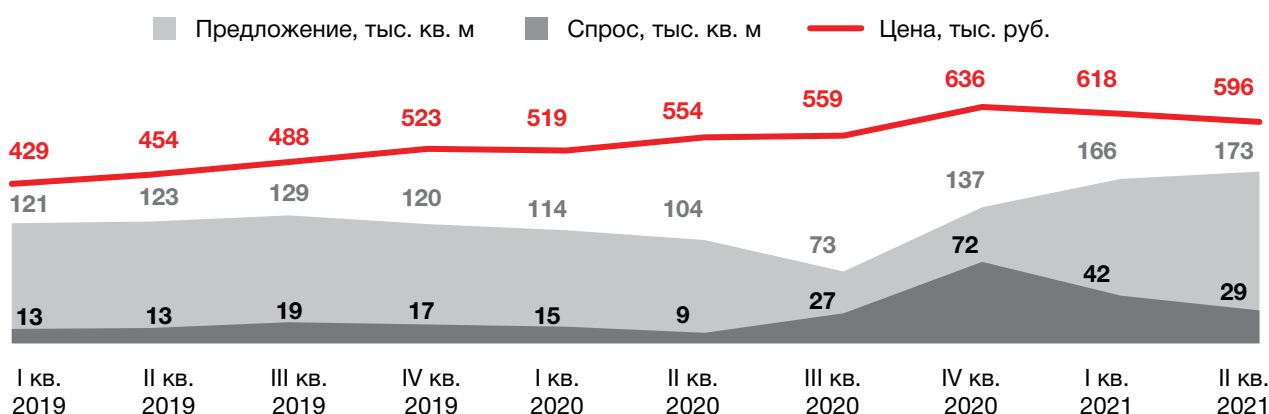
1.3

Квартиры премиум-класса



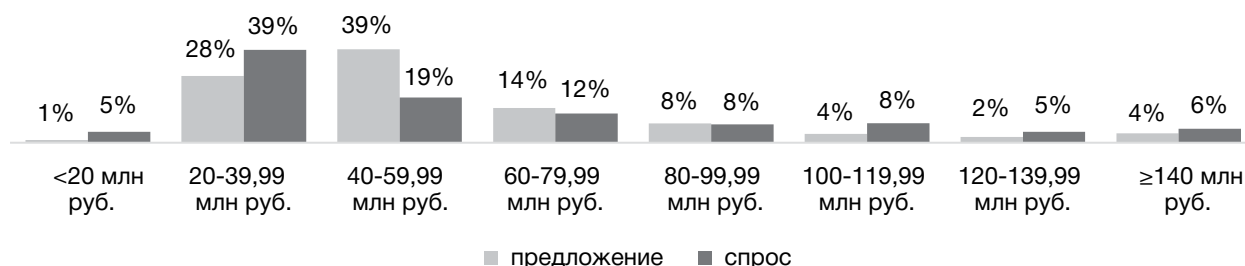
В премиум-классе представлено 1,7 тыс. квартир в 25 проектах (59 корпусов). Сегмент занимает 11,2% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



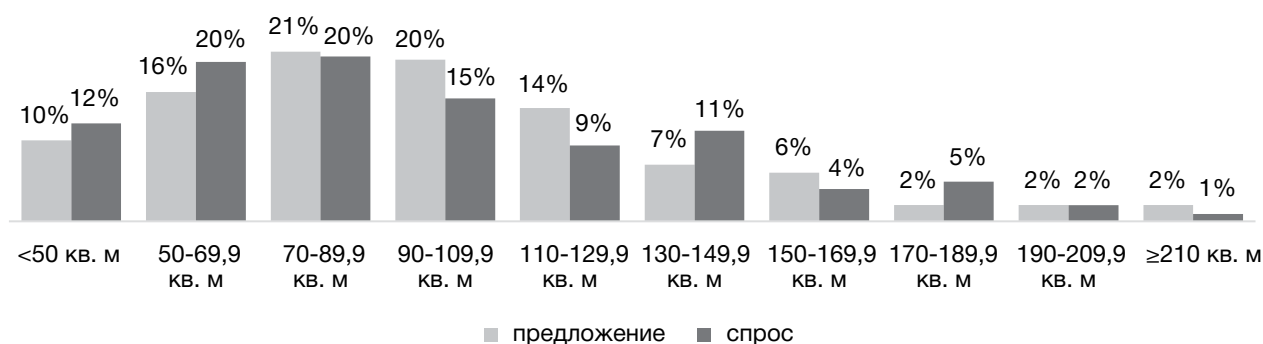
За счёт выхода новых проектов и новых корпусов объём предложения квартир премиум-класса увеличился за квартал на 4,4% и составил 173,3 тыс. кв. м, а средневзвешенная цена предложения уменьшилась на 3,6% до 595,8 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении объём предложения увеличился на 66,5%, а цена выросла на 7,5%. Объём реализованного спроса по сравнению с прошлым кварталом снизился на 30,5%, а по сравнению со II кварталом 2020 года, когда спрос существенно просел из-за ограничений во время локдауна, увеличился в 3,2 раза.

Структура по бюджетам

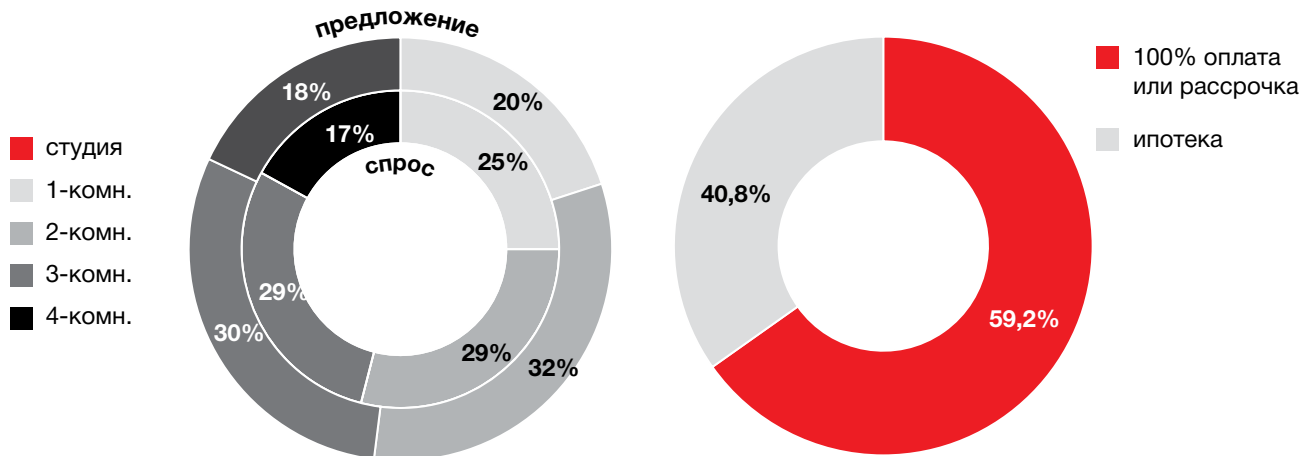


В сегменте квартир премиум-класса как в структуре спроса, так и в структуре предложения преобладают лоты стоимостью от 20 до 60 млн рублей – 58% и 67% соответственно. В целом, спрос на бюджетные лоты стоимостью до 40 млн руб. (44% в структуре спроса) существенно опережает предложение в этой категории (29% в структуре предложения).

Структура по площади лотов



В сегменте квартир премиум-класса и в структуре спроса, и в структуре предложения, во II квартале 2021 года основную долю занимали лоты площадью от 50 до 110 кв. м (55% и 57% соответственно). При этом недостаток предложения отмечается в категориях от 50 до 70 кв. м (доля в предложении 16%, в спросе – 20%), от 130 до 150 кв. м (доля в предложении 7%, в спросе – 11%) и в категории от 170 до 190 кв. м (предложение – 2%, спрос – 5%).



В сегменте квартир премиум-класса основной спрос примерно поровну распределяется между двухкомнатными и трёхкомнатными квартирами (по 29% на каждую категорию). Четверть реализованного спроса (25%) приходится на однокомнатные квартиры. В структуре предложения отмечается недостаток однокомнатных лотов (20% в предложении), при этом по остальным категориям предложение превышает спрос.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 34,8% до 40,8%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 22,8%.

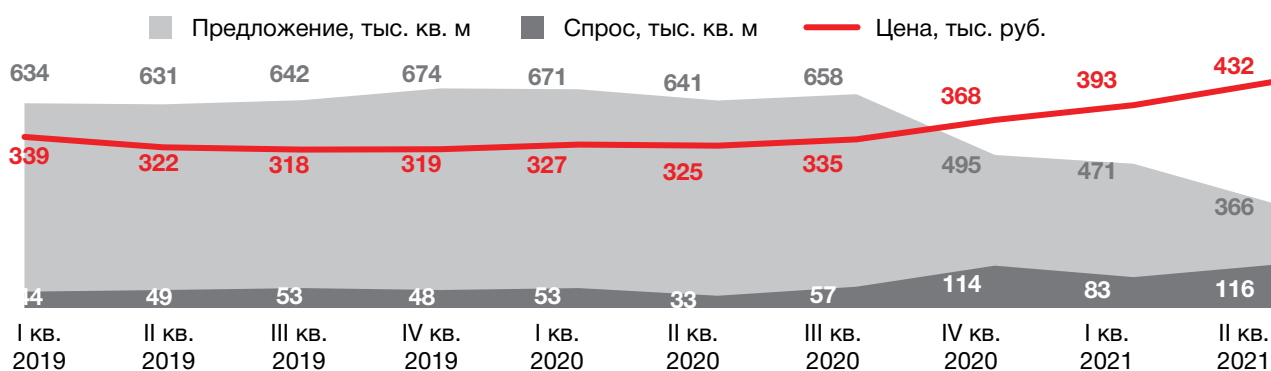
1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке жилой недвижимости столицы составляет 19,9% от суммарной площади лотов, в предыдущем квартале доля данного сегмента находилась на аналогичном уровне - 20%.

В продаже представлено 5,8 тыс. апартаментов общей площадью 365,8 тыс. кв. м в 153 корпусах или 95 проектах. Элитный рынок имеет свои существенные особенности, в связи с чем рассмотрен отдельно.

Динамика объёма предложения, спроса и цены

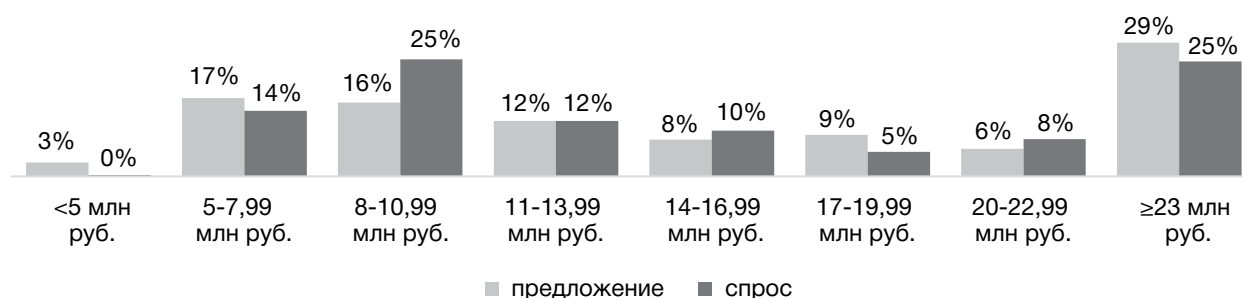


В сегменте апартаментов сохраняется тенденция сокращения предложения. Во II квартале 2021 года объём предложения уменьшился за квартал на 22,4% и составил 365,8 тыс. кв. м. В годовом выражении объём предложения сократился на 42,9%.

В преддверии принятия закона о правовом статусе апартаментов (Госдума будет рассматривать его осенью) спрос в данном сегменте растёт. Во II квартале 2021 года объём реализованного спроса вырос за квартал на 39,9%, в годовом выражении спрос вырос в 3,6 раз.

Высокий уровень спроса и сокращающееся предложение привели к росту цен – за квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 9,9%, достигнув показателя 431,8 тыс. руб./кв. м. За год рост цен на апартаменты составил 32,9%.

Структура по бюджетам

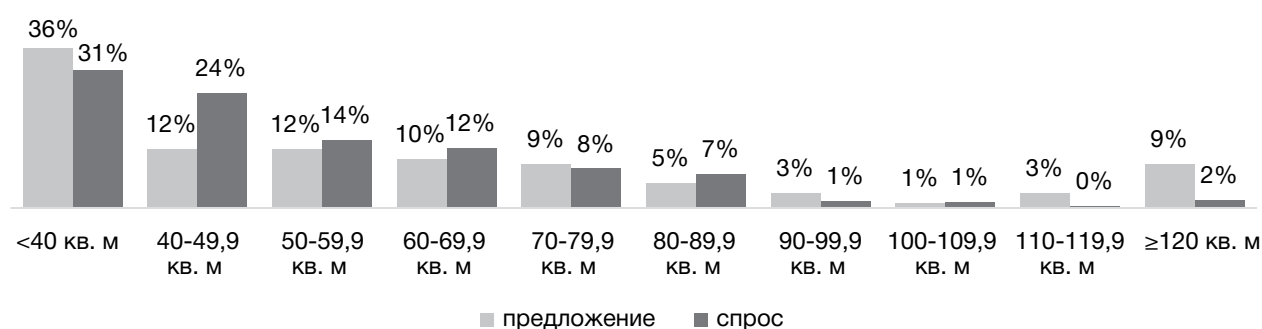


В структуре спроса по бюджету в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) основная доля приходится на лоты стоимостью от 5 до 14 млн рублей (51%), однако эта доля сократилась – в предыдущем квартале на лоты данной категории приходилось 72% спроса.

В структуре предложения доля лотов стоимостью от 5 до 14 млн руб. – 45%.

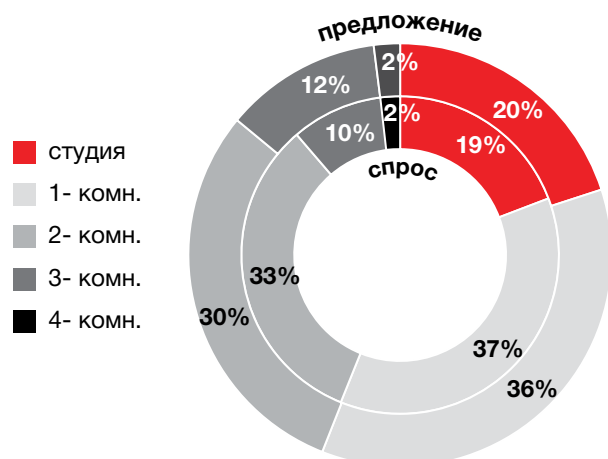
Следует отметить, что за квартал структура спроса претерпела значительные изменения: выросла доля спроса в категории лотов дороже 23 млн руб. (с 9% в предыдущем квартале до 25% в этом квартале) за счёт выхода в реализацию в I квартале 2021 года новых премиальных проектов, пользующихся высоким покупательским спросом.

Структура по площади лотов

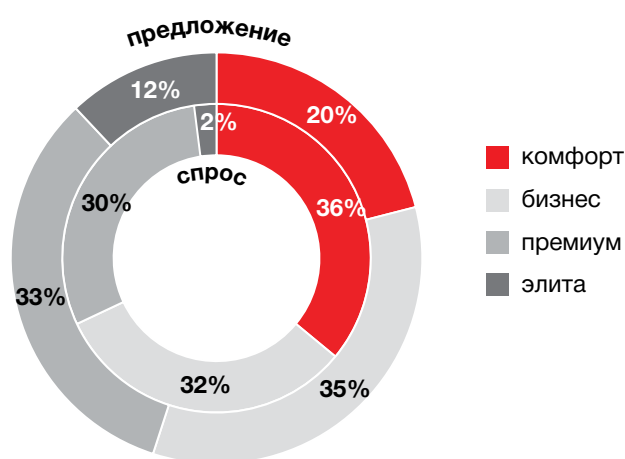


В структуре спроса по площади в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) преобладают лоты площадью до 50 кв. м (55%), в структуре предложения таких лотов 48%.

При этом по сравнению с предыдущим кварталом выросла доля апартаментов площадью до 40 кв. м – с 19% до 36% за счёт выхода новых проектов комфорт-класса со стартовыми пулами, состоящими преимущественно из студий и однокомнатных лотов.

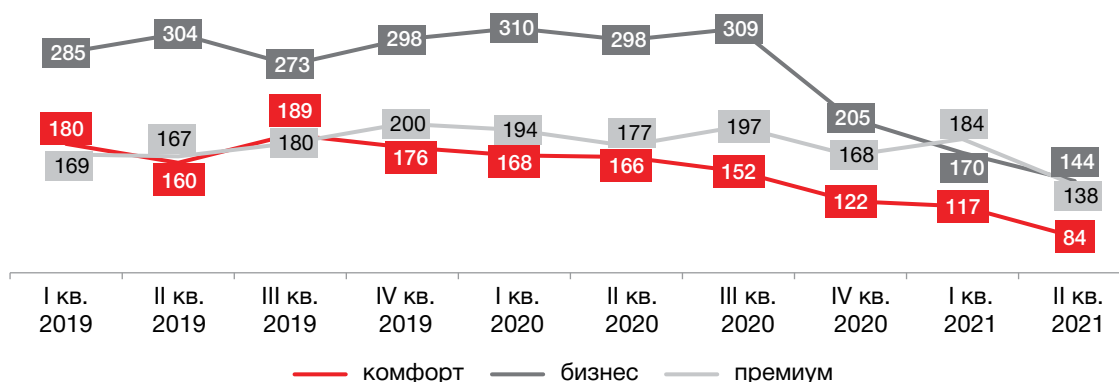


За квартал в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) выросла доля студий за счёт пополнения предложения в данной категории в комфорт и бизнес-классе. В настоящий момент сложилась нетипичная ситуация, когда предложение студий превышает спрос (доля в предложении – 20%, в спросе – 19%), но поскольку в сегменте апартаментов студии пользуются высоким спросом, в дальнейшем баланс спроса и предложения вернется к нормальному, и спрос будет опережать предложение. Дисбаланс отмечается в категории двухкомнатных лотов (доля в спросе – 33%, в предложении – 30%), в категории трёхкомнатных лотов (доля в предложении – 12%, в спросе – 10%). По однокомнатным и многокомнатным лотам спрос и предложение практически сбалансированы.



По классам в сегменте апартаментов в структуре спроса первое место занимает комфорт-класс (36%), а в структуре предложения на него приходится 20%. Доля апартаментов бизнес-класса практически сбалансирована – 32% в структуре спроса и 35% в структуре предложения, также, как и в премиум-классе – 30% в структуре спроса и 33% в структуре предложения. В элитном сегменте доля предложения (12%) существенно превышает долю спроса (2%).

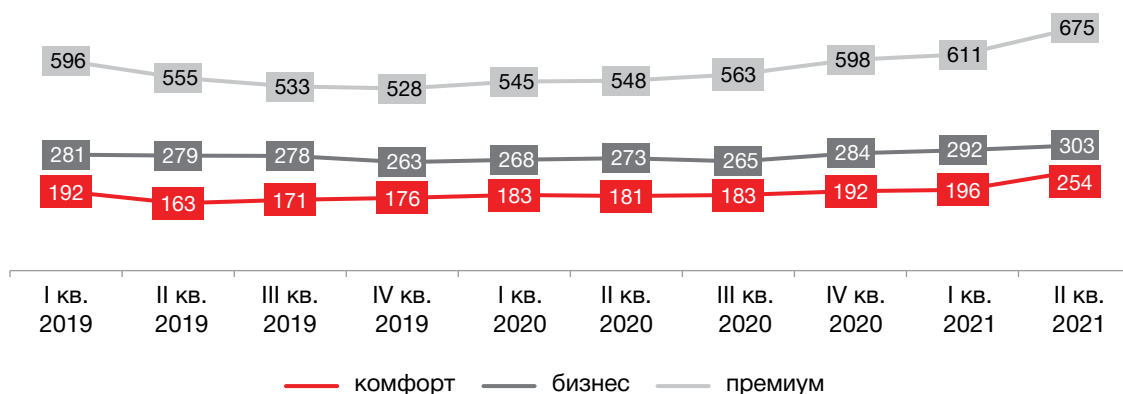
Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м



За квартал объём предложения апартаментов уменьшился во всех классах: в комфорт-классе – на 28% до 83,9 тыс. кв. м, в бизнес-классе – на 15,5% до 143,9 тыс. кв. м, в премиум классе – на 25,1% (до 138,0 тыс. кв. м).



Динамика средневзвешенной цены апартаментов, тыс. руб./кв. м



Средневзвешенная цена предложения апартаментов за квартал выросла во всех классах. При этом наиболее существенный рост отмечается в комфорт-классе – на 29,6%. В бизнес-классе рост цены за квартал составил 3,6%, в премиум-классе – 10,5%. В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 40,2%, в бизнес-классе – на 10,9%, в премиум-классе – на 23,2%.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте апартаментов (без элитного класса) по сравнению с предыдущим кварталом уменьшилась с 49,5% до 47,9%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте апартаментов (без учета элитных проектов) составляла 39,7%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



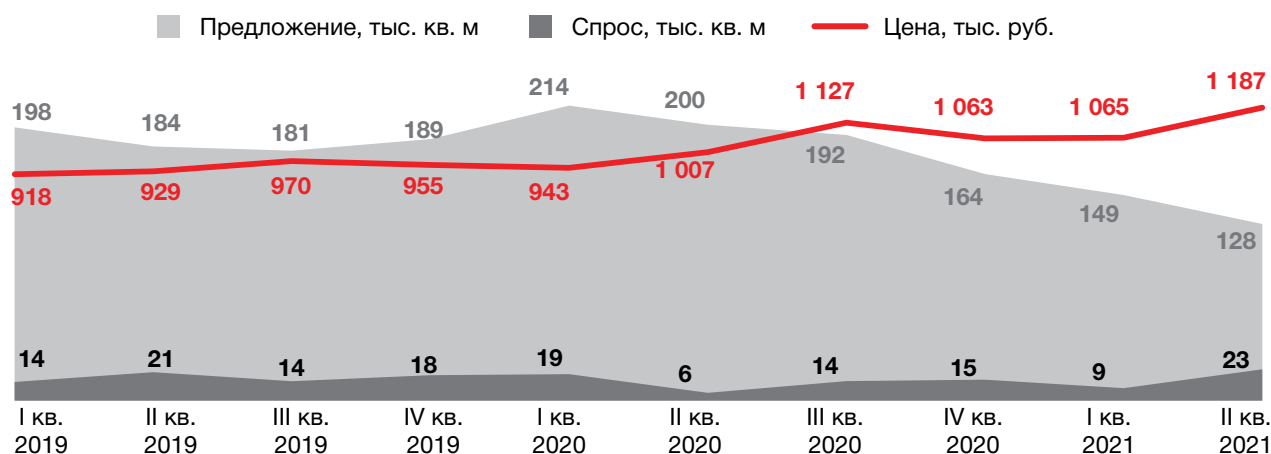
Новое предложение II квартала 2021 года

Элит-класс квартиры

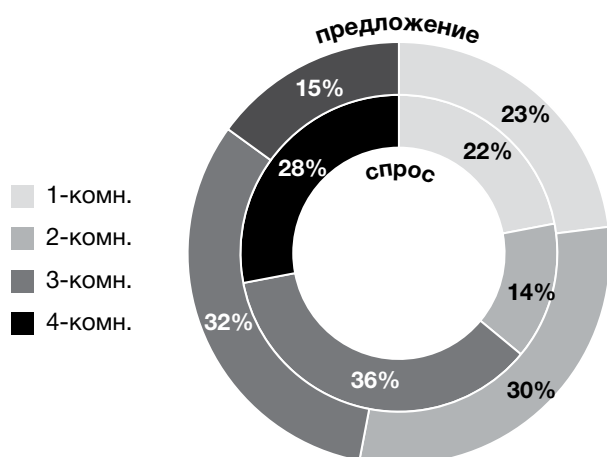
ЖК «Лаврушинский»

В элитном сегменте по-прежнему отмечается оживление – анонсируются новые проекты, а спрос растёт. В настоящее время в элитном сегменте представлено 875 лотов в 63 корпусах в 48 проектах. Доля предложения в элитных комплексах составляет 6,5% от всего объёма первичного рынка жилой недвижимости. В сегменте элитной недвижимости 59,7% от общего объёма составляют квартиры и 40,3% – апартаменты. Объём предложения в элитном сегменте за квартал уменьшился на 14,1% и составил 127,8 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 11,4% и достигла значения 1,187 млн руб./кв. м. Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объёма предложения, спроса и цены

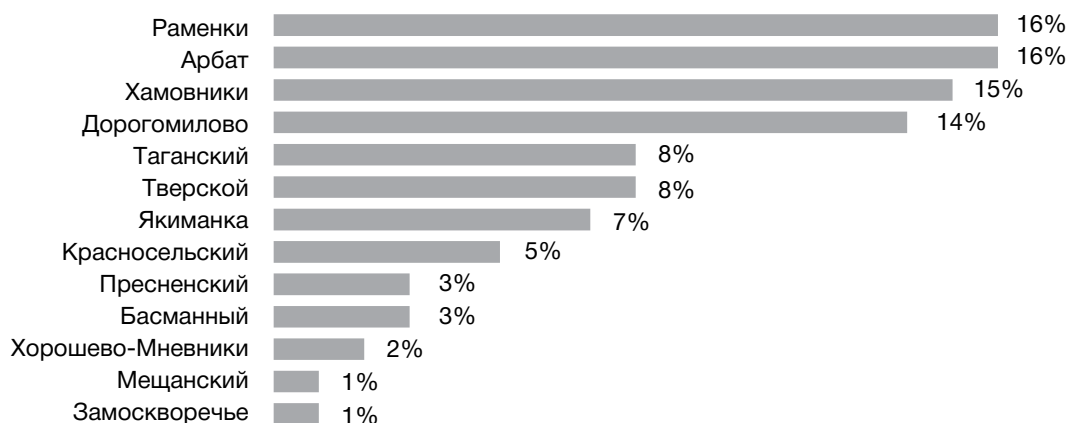


В годовой динамике объём предложения уменьшился на 36%, а цена выросла на 17,9%. Объём реализованного спроса по сравнению с предыдущим кварталом вырос в 2,5 раза за счёт выхода в реализацию новых проектов, представляющих интерес для взыскательных покупателей.



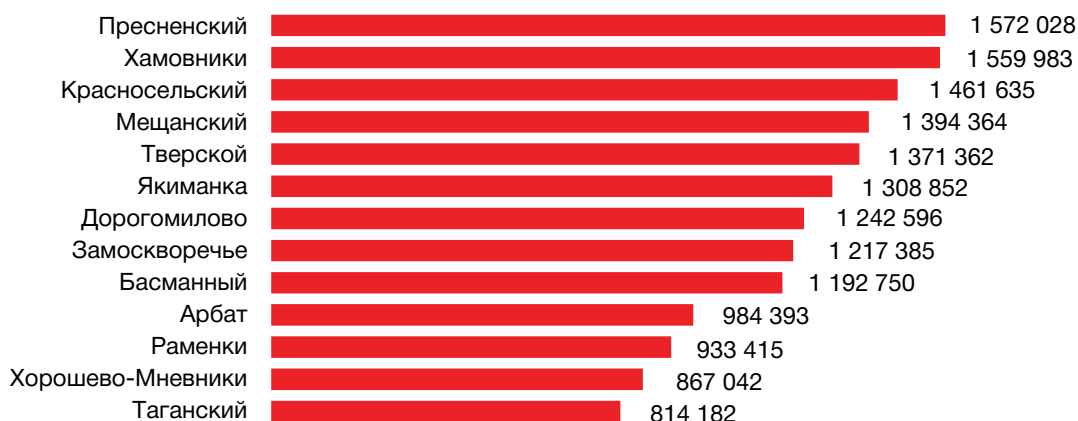
В структуре предложения в элитном сегменте практически в равных долях преобладают двухкомнатные и трёхкомнатные лоты – 30% и 32% соответственно. При этом в структуре спроса наибольшей популярностью пользуются трёхкомнатные и многокомнатные лоты – 36% и 28% соответственно. В категории однокомнатных лотов спрос и предложение практически сбалансированы и занимают существенную часть (23% в предложении, 22% – в спросе). При этом в прошлом квартале доля однокомнатных лотов в предложении составляла всего 11%, на её увеличение повлиял выход новых проектов и новых объёмов в сегменте.

Структура предложения по районам



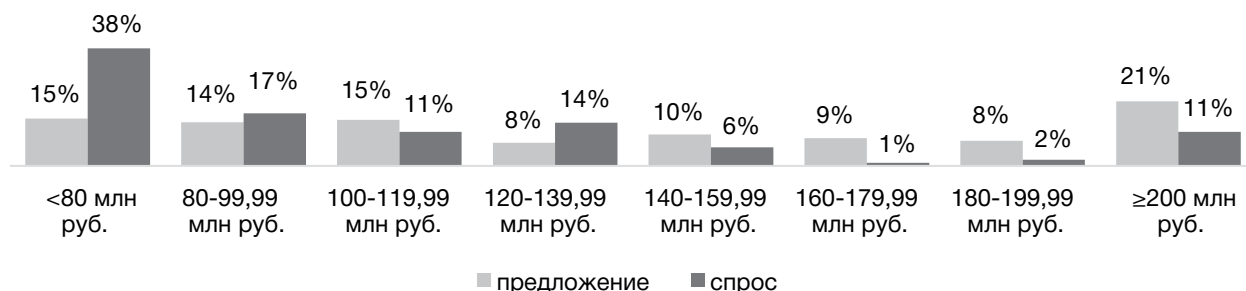
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учета объектов с закрытыми продажами) основной объём представлен в Раменках и в районе Арбат (по 16%), на втором месте – Хамовники с долей 15%, на третьем – район Дорогомилово с долей 14%.

Средневзвешенная цена по районам, руб./кв. м



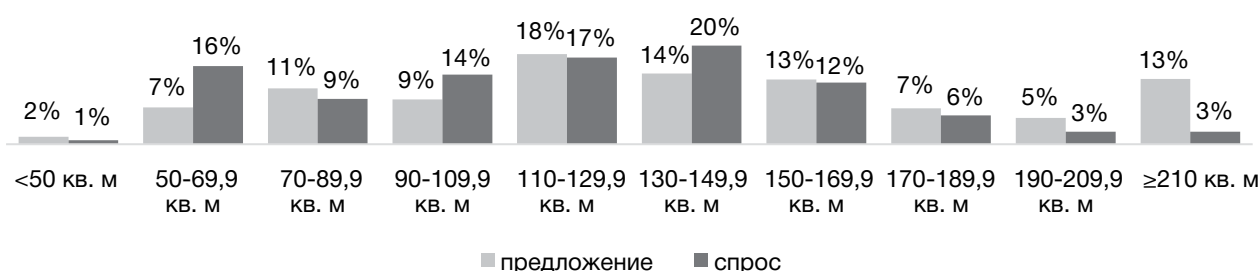
Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 814,2 тыс. руб./кв. м (в Таганском районе) до 1,6 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

Структура по бюджетам

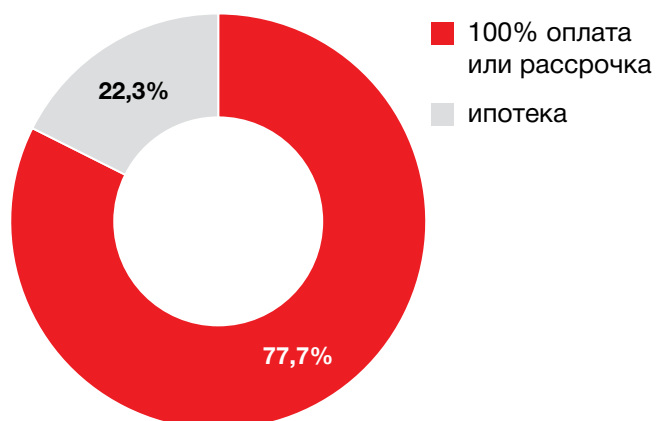


В сегменте элитной недвижимости дисбаланс в структуре спроса и предложения наблюдается во всех категориях лотов. Наиболее высоким спросом во II квартале 2021 года пользовались лоты стоимостью до 80 млн руб. (доля спроса – 38%), при этом доля этой категории в предложении – всего 15%. Также спрос опережает предложение в категории лотов стоимостью от 80 до 100 млн рублей и от 120 до 140 млн рублей. Лоты дороже 200 млн руб. занимают 21% в предложении и 11% в спросе. При этом важно отметить, что в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами, а в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ без учёта введенных в эксплуатацию проектов, в которых всё ещё представлен значительный объём предложения.

Структура по площади лотов



Во II квартале 2021 года в структуре спроса по площади в элитном сегменте преобладали лоты площадью от 110 до 150 кв. м (37%). На втором месте – лоты площадью от 50 до 70 кв. м (16%), что говорит о высоком инвестиционном спросе в этом сегменте. В структуре предложения наиболее выражена категория лотов площадью от 110 до 150 кв. м (32%), и категории 150-170 кв. м и свыше 210 кв. м.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в элитном сегменте, по сравнению с предыдущим кварталом, выросла с 17,6% до 22,3%. Годом ранее доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляла 11,1%.

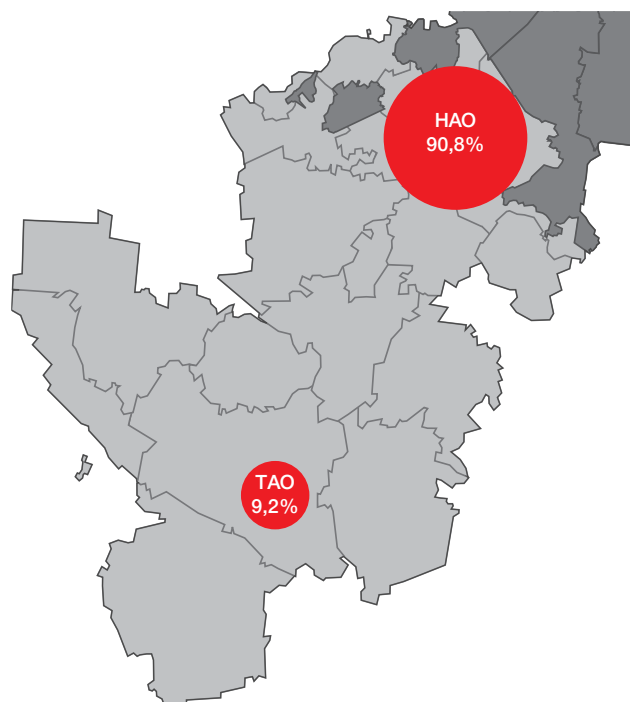


2 Новостройки Новой Москвы



Территория Новой Москвы продолжает активно развиваться. Строятся и проектируются новые жилые комплексы, развивается транспортная доступность и различного рода инфраструктурные объекты (социальные, медицинские, спортивные, культурные и торгово-бытовые). Самым насыщенным на территории Новой Москвы является Новомосковский административный округ, где сосредоточено 90,8% от общего объёма предложения. На Троицкий административный округ приходится только 9,2% предложения.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Во II квартале 2021 года на первичном рынке Новой Москвы к реализации представлено 35 проектов с общим объёмом предложения 11,7 тыс. квартир и апартаментов суммарной площадью 582,7 тыс. кв. м.

Относительно прошлого квартала количество лотов в реализации увеличилось на 19,7%, суммарная площадь – на 18,5%.

Новое предложение II квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

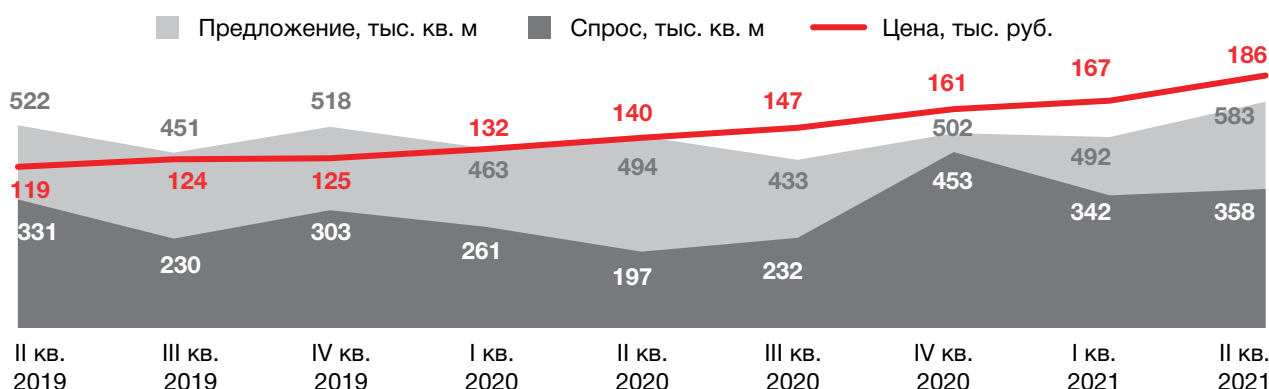
- ЖК «Борисоглебское» (корп. 200, 177, 20)
- ЖК «Новые Ватутинки. Десна» (корп. 15/1, 15/2, 15/3)
- ЖК «Переделкино Ближнее» (фаза. 9 корп. 6, фаза 10 корп. 5)
- ЖК «Бунинские луга» (корп. 3.6.3)

Комфорт-класс квартиры

- ЖК «Новое Внуково» (корп. 3, 4, 6, 7)
- ЖК «Остафьево» (корп. 11.1)
- ЖК «Прокшино» (корп. 4.1 - 4.6)
- ЖК «Саларьево парк» (корп. 48.1-48.4)
- ЖК «Скандинавия» (корп. 14.1, 14.2, 15, 23.1-23.7)
- ЖК «Тропарево парк»

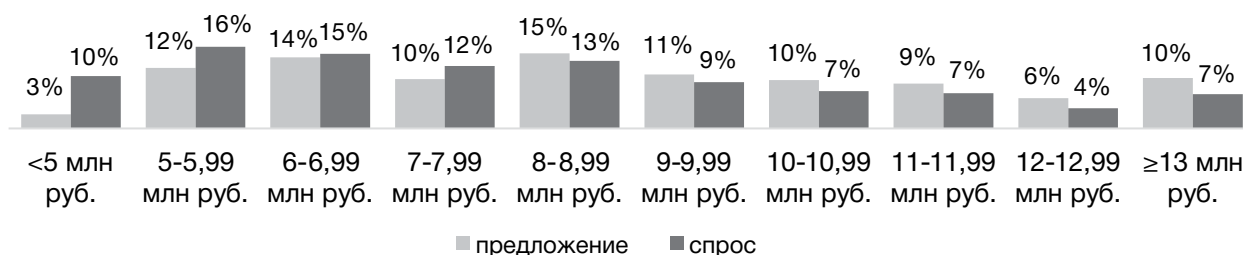
Объём нового предложения в Новой Москве во II квартале 2021 года составил 218 тыс. кв. м, что значительно превышает показатель предыдущего квартала (в I квартале 2021 года в реализацию поступило 48,3 тыс. кв. м).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



За счет поступления в реализацию весомого объёма предложения, суммарная площадь лотов, представленных в реализации, достигла максимального значения. Относительно предыдущего квартала суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке вырос на 18,5% (91 тыс. кв. м). В годовой динамике общий объём предложения увеличился на 88,7 тыс. кв. м (18%). Также во II квартале положительная динамика цен продолжилась. Относительно предыдущего квартала средневзвешенная цена предложения выросла на 11,1%, за год на 32,7%.

Структура по бюджетам

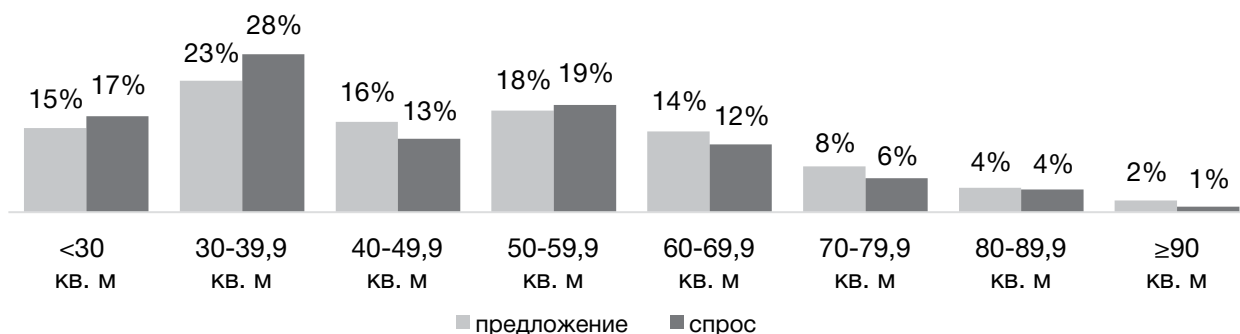


Структура спроса и предложения по бюджету на первичном рынке Новой Москвы не сбалансирована в диапазоне по бюджетам до 6 млн руб. (15% в структуре предложения и 26% в структуре спроса). Также незначительный дисбаланс отмечен в диапазоне по бюджетам от 13 млн руб., где доля предложения превышает долю спроса (10% доля предложения, 7% доля спроса). Рост доли предло-

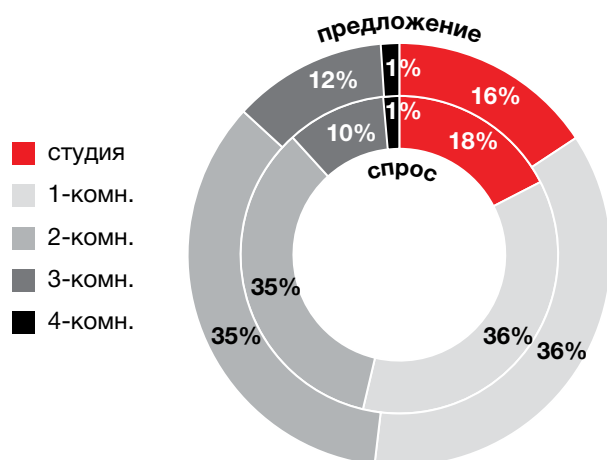


жения преимущественно связан с выходом в реализацию нового объёма по ценам выше среднего в локации. В остальных диапазонах по бюджетам спрос и предложение сбалансированы. В структуре спроса преобладают лоты с бюджетом покупки от 5 до 7 млн руб. Основной объём предложения представлен в диапазонах бюджетов 5-7 млн руб. и 8-9 млн руб.

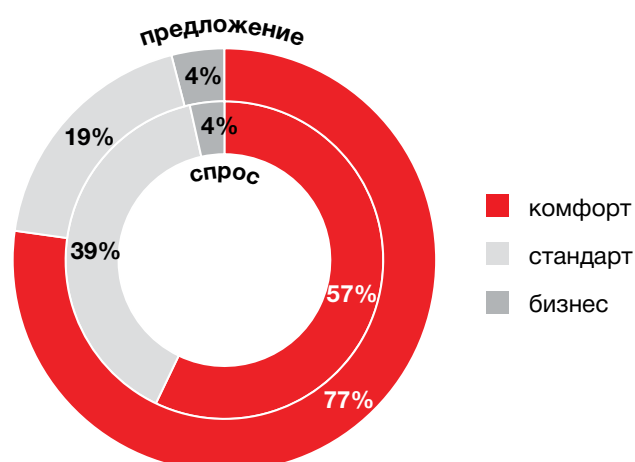
Структура по площади лотов



В структуре спроса и предложения по площади не сбалансированы лоты площадью от 30 до 40 кв. м (доля спроса – 28%, доля предложения – 23%). Также в площадях 40-50 кв. м отмечено, что доля предложения несущественно превышает долю спроса (16% и 13%). В остальных диапазонах площадей спрос и предложение сбалансированы ($\pm 2\%$).

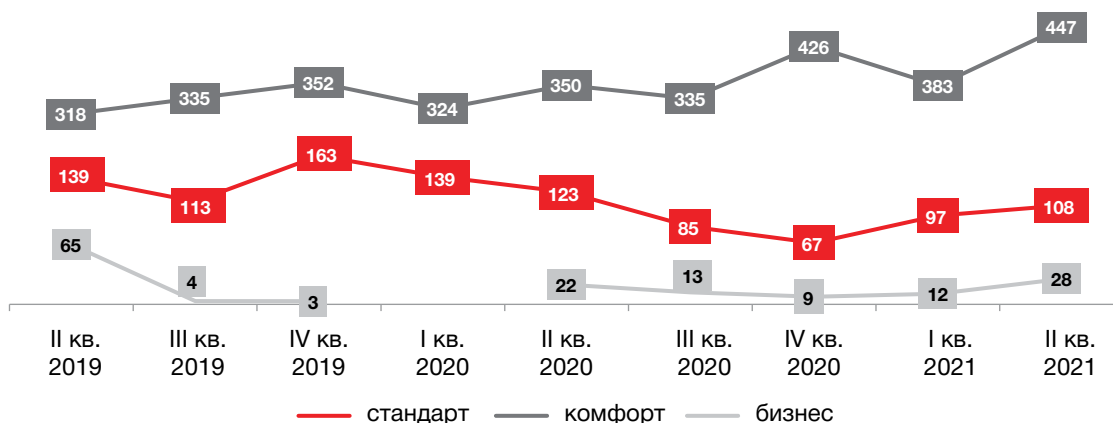


Во II квартале по всем типологиям лотов отмечена сбалансированность долей спроса и предложения. Основную долю в структуре спроса и предложения занимают однокомнатные (по 36% соответственно) и двухкомнатные лоты (по 35% соответственно). В лотах студийного формата доля спроса незначительно превышала долю предложения (18% и 16% соответственно). Обратная ситуация отмечена в трехкомнатных лотах, где предложение несущественно превышало спрос (12% и 10% соответственно). Наименьшую долю в структуре предложения и спроса занимают четырёхкомнатные лоты (по 1% соответственно).



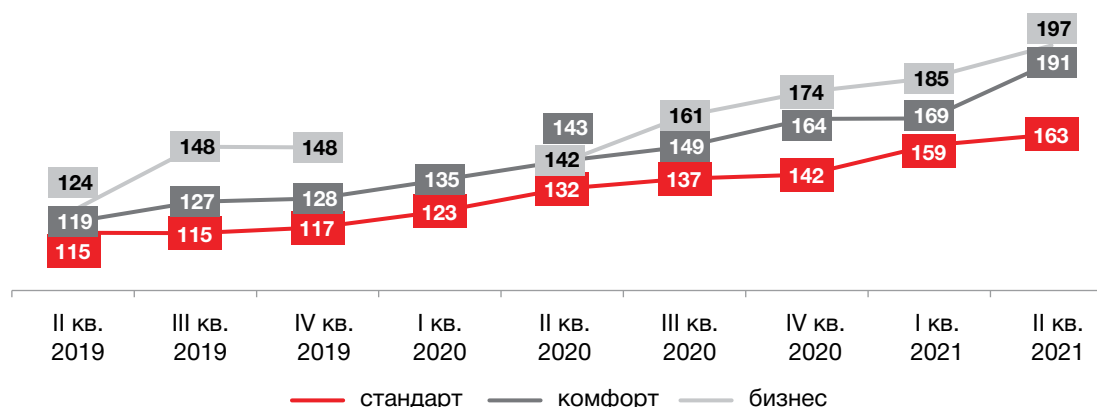
В структуре спроса и предложения по классам преобладают лоты, позиционируемые в комфорт-классе. При этом доля предложения на первичном рынке превышает долю спроса (77% и 57% соответственно). Обратная ситуация наблюдается в стандарт-классе, где доля спроса превышает долю предложения (39% и 19% соответственно). В объектах бизнес-класса доля спроса и предложения занимают равные доли (по 4% соответственно).

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

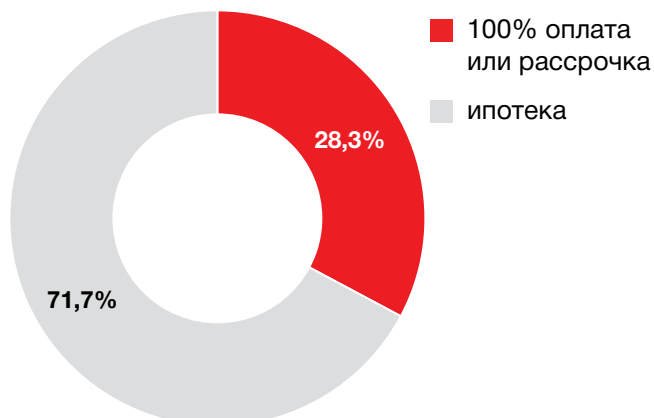


Объём первичного предложения в Новой Москве достиг рекордного максимума – 582,7 тыс. кв. м. За квартал представленная к реализации площадь выросла на 18,5%, за год – на 18%. Сопоставимые данные отмечены лишь во II квартале 2019 года. В разрезе классов также наблюдается положительная динамика объёма предложения. В стандарт-классе объём увеличился на 11,3%, в комфорт-классе – на 16,7%, в бизнес-классе – на 137,4%¹.

Динамика средневзвешенной цены, тыс. руб./кв. м



Рост цен в Новой Москве продолжился. За квартал средневзвешенный показатель по всем сегментам вырос на 11,1%, за год – на 32,7%. В разрезе классов средневзвешенная цена предложения выросла: в комфорт-классе – на 12,9%, в стандарт-классе – на 2,7%, в бизнес-классе – на 6,9%.

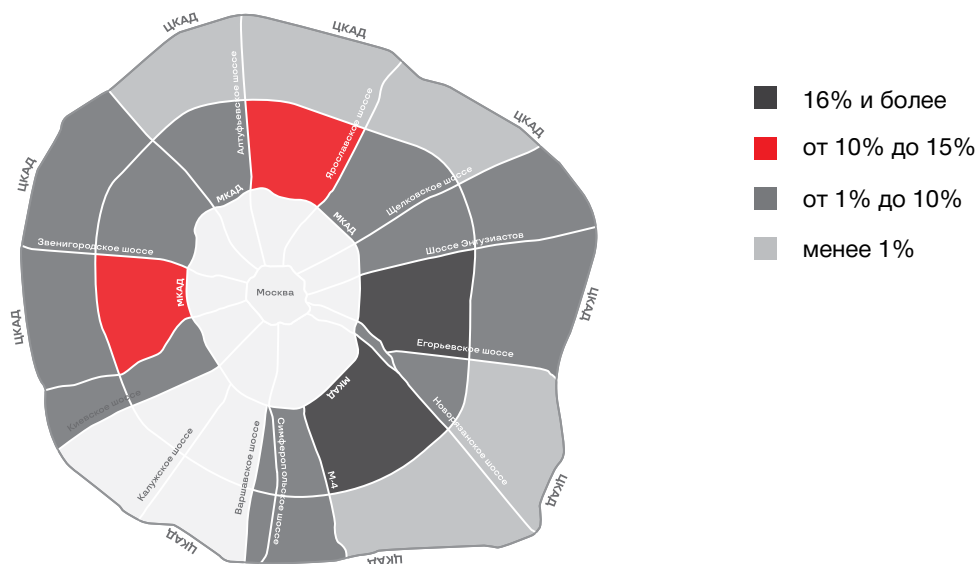


Доля сделок с привлечением инструментов ипотечного кредитования относительно I квартала 2021 года выросла с 67,2% до 71,7%. В аналогичном периоде прошлого года данный показатель для сравнения составлял 60,5%. Лоты, приобретенные по стопроцентной оплате или рассрочке, занимают третью долю рынка – 28,3%.

3 Новостройки Московской области

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований. Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД. Во II квартале 2021 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 172 проектах – 25,3 тыс. квартир суммарной площадью 1,27 млн кв. м. Наибольший объём предложения новостроек сконцентрирован в ближнем радиусе восточного (17,6% от общей площади в реализации), юго-восточного (17,5%), западного (11%) и северного (10,7%) направлений.

Структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение II квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

- Государев дом (корп. 40)
- Новое Лыткарино (корп. 3, 4)
- Пехра (корп. 11)
- Пригород Лесное (корп. 1.1, 1.2, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2, 61)
- Столичный (корп. 20, 21)
- Томилино Парк (корп. 18, 4.1, 4.3)

Комфорт-класс квартиры

- Большое Путилково (корп. 12)
- Датский квартал (корп. 2)
- Жулебино Парк (корп. 10, 11)

Комфорт-класс квартиры

- Измайловский лес (корп. 6.1)
- Люберцы 2018-2021 (корп. 62, 63, 65)
- Новоград Монино (корп. 1-3)
- Новое Медведково корп. (36-38)
- Новое Нахабино (корп. 3)
- Олимп (Хотьково) (корп. 2-1, 2-2)
- Парк Апрель (корп. 30, 39)
- Полет (Купавна)
- Равновесие (корп. 9)
- Смарт Квартал Лесная отрада (корп. 18-20)
- Солнечный Парк 2 (корп. Централ парк)
- Заречье Парк (корп. 2.1)

Комфорт-класс квартиры

- Одинцово-1 (корп. 1.22)
- Бутово Парк 2 (корп. 20-24, 27)
- Бригантина (корп. 5)
- Квартал героев (корп. 310)
- Морозовка (корп. 29)
- Сказка (корп. 64-66)

- Майданово Парк (корп. 32)

Бизнес-класс квартиры

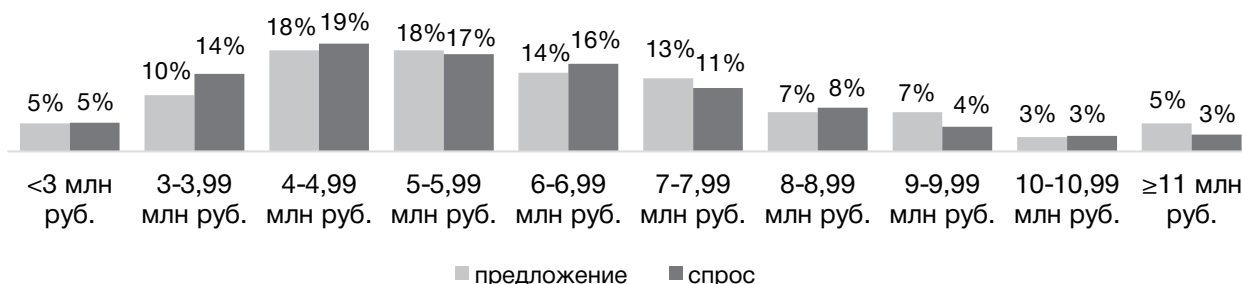
- Восемь кленов (корп. 4)

Комфорт-класс апартаменты

- Спутник (корп. 15, 16)

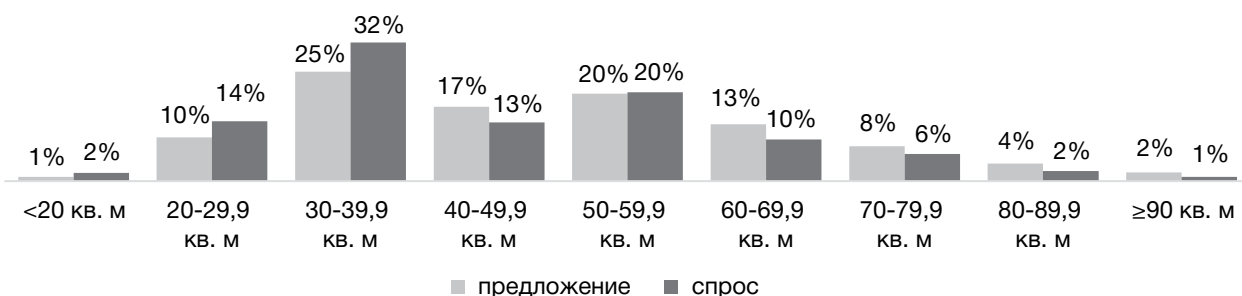
Объём нового предложения во II квартале 2021 года составил 200,3 тыс. кв. м, что на 28% меньше, чем в предыдущем квартале. При этом важно отметить, что даже на удаленном от МКАД расстоянии начали выходить новые проекты или строиться новые очереди (2-я очередь ЖК «Олимп» в Сергиево-Посадском районе (за ЦКАД), ЖК «Новоград Монино», ЖК «Полёт» в Купавне). В структуре нового предложения 64,7% от общего объёма составляет комфорт-класс, 35,2% – стандарт-класс. Доля бизнес-класса в объёме нового предложения – 0,1%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир, на апартаменты приходится 5%. За счет активного спроса и меньшего объёма нового предложения текущий объём предложения сократился за квартал на 9,6%. При этом спрос на квартиры и апартаменты на первичном рынке Московской области внутри ЦКАД по сравнению с предыдущим кварталом увеличился на 11%. Средневзвешенная цена предложения на текущий период на первичном рынке внутри ЦКАД составляет 128,4 тыс. руб./кв. м, что на 8,1% выше, чем в предыдущем квартале. Основной прирост цен отмечен в комфорт- и стандарт-классе. В стандарт-классе цена за квартал увеличилась на 7%, достигнув значения 109 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе прирост цены составил 8% (текущее значение – 138,5 тыс. руб./кв. м). В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения за квартал увеличилась на 1% и составила 245,7 тыс. руб./кв. м.

Структура по бюджетам

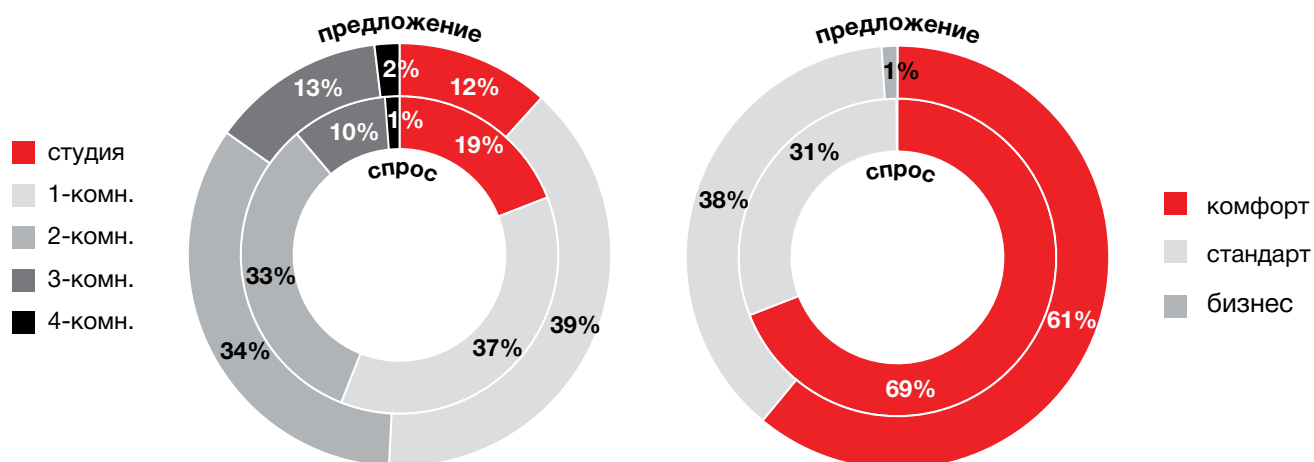


В структуре спроса и предложения наиболее сбалансирована категория лотов в бюджете от 4 до 8 млн рублей (63% как в структуре спроса, так и в структуре предложения). В более доступном диапазоне бюджетов (до 4 млн рублей) спрос превышает предложение (19% и 15% соответственно). Доля предложения лотов стоимостью более 8 млн рублей, наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (22% и 18% соответственно).

Структура по площади лотов

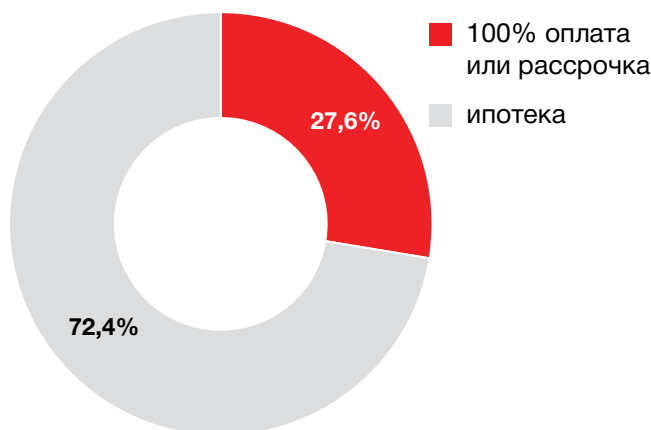


В структуре по площади можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи представлены умеренно и пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. В соотношении спроса и предложения заметно смещение доли спроса в сторону более компактных площадей: так, лоты площадью до 40 кв. м составляют 48% в структуре спроса и 36% в структуре предложения.



В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир во II квартале 2021 года по-прежнему спрос превышает предложение (19% и 12% соответственно) в категории малогабаритных квартир (студий). Предложение и спрос на одно-, двухкомнатные квартиры хорошо сбалансированы. В категории трехкомнатных и многокомнатных квартир доля в предложении превышает долю в спросе. В целом, структура спроса и предложения достаточно сбалансированы, но вектором развития является восполнение быстро вымывающихся компактных квартир.

В структуре предложения и спроса по классам основная доля приходится на комфорт-класс. Стоит отметить, что, несмотря на востребованность достаточно умеренных бюджетов и форматов квартир, в структуре спроса доля комфорт-класса приближается к 70%. Доля бизнес-класса в структуре предложения составляет 1%, а в структуре спроса – 0,2%.



Ипотека для рынка новостроек Московской области играет важную роль в поддержании спроса. По итогам II квартала 2021 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжила расти, увеличившись за квартал с 69% до 72%.

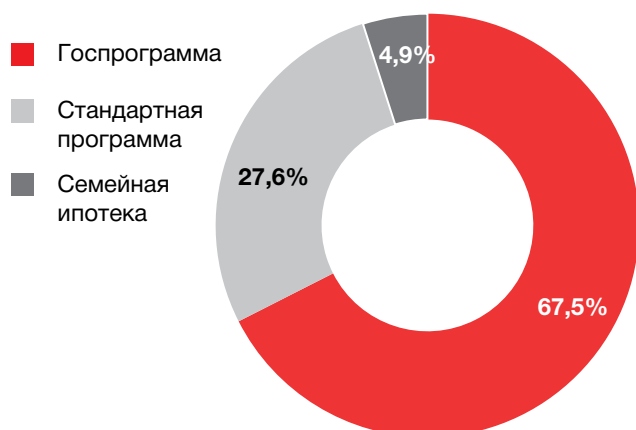
4 Тенденции рынка ипотеки



Во II квартале 2021 года доля ипотечных сделок на рынке первичного жилья Москвы достигла 63%, Новой Москвы и Московской области – 72%. По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, во II квартале 2021 года доля ипотечных кредитов в массовом сегменте, выданных в рамках действующей государственной Программы субсидирования ипотеки, увеличилась с 62% до 67,5%. Поскольку Программа государственного субсидирования ипотеки должна была завершиться в июне 2021 года, покупатели поспешили воспользоваться привлекательными условиями в апреле-мае. На стандартных условиях было выдано 27,6% ипотечных кредитов. Программой семейной ипотеки воспользовались 4,9% покупателей.

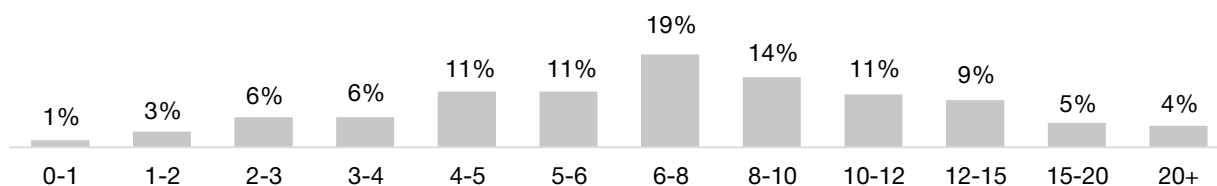
По новым условиям программы ипотеки с господдержкой смягчены условия получения «Семейной ипотеки». Раньше получить такой кредит могли семьи, где второй или последующий ребенок родился не раньше 2018 года либо есть ребенок-инвалид. Теперь же кредит по ставке до 6% смогут получить семьи при рождении уже первого ребенка в период с 2018 года. И предельная сумма кредитов в этом случае выше, чем по ипотеке с господдержкой, – 12 млн рублей для столичных регионов и 6 млн рублей для остальных. В связи с этим в последующие периоды мы можем наблюдать увеличение доли ипотечных сделок по семейной программе.

Выданные кредиты в разрезе по программам



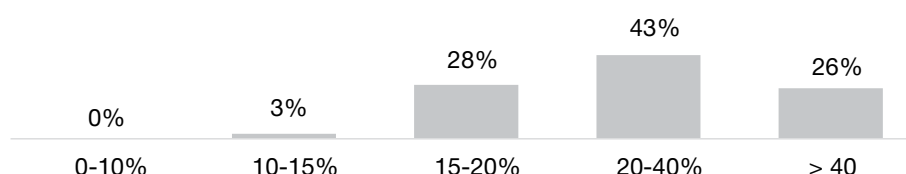
Максимальная доля выданных во II квартале 2021 года ипотечных кредитов в массовом сегменте приходится на кредиты суммой от 6 до 8 млн рублей (19%). В остальных диапазонах сумм выданных займов наблюдается достаточно равномерное распределение. Меньше всего кредитов выдается в диапазоне сумм до 2 млн рублей и свыше 15 млн рублей. При этом по сравнению с предыдущим кварталом заметно смещение величины кредитов в большую сторону: доля кредитов на сумму выше 8 млн рублей увеличилась с 30% до 43%.

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



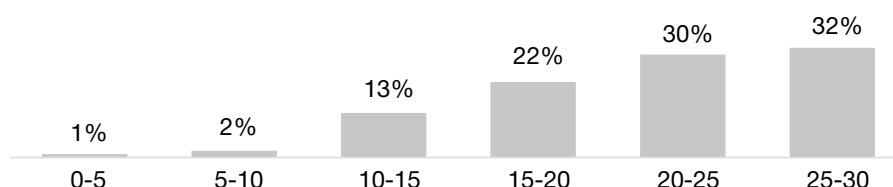
По новым условиям программы ипотеки с господдержкой снижен предельный размер ипотечного кредита – до 3 млн рублей вне зависимости от региона. По итогам рассматриваемого периода, по данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, доля ипотечных кредитов в размере до 3 млн рублей в массовом сегменте составила 10%.

Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



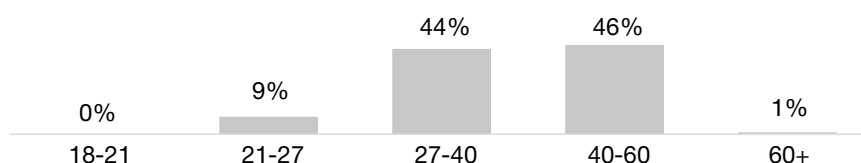
Так же, как и в предыдущем квартале, почти половина ипотечных займов (43%), выданных в рассматриваемом периоде в массовом сегменте, приходится на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%. По новым условиям программы государственного субсидирования ипотеки, требования к размеру первоначального взноса сохранились, он должен быть не менее 15%. На долю ипотечных кредитов с размером первоначального взноса от 15% до 20% приходится чуть более четверти выданных во II квартале 2021 года жилищных займов. Доля ипотечных кредитов со взносом менее 15% составляет 3%.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



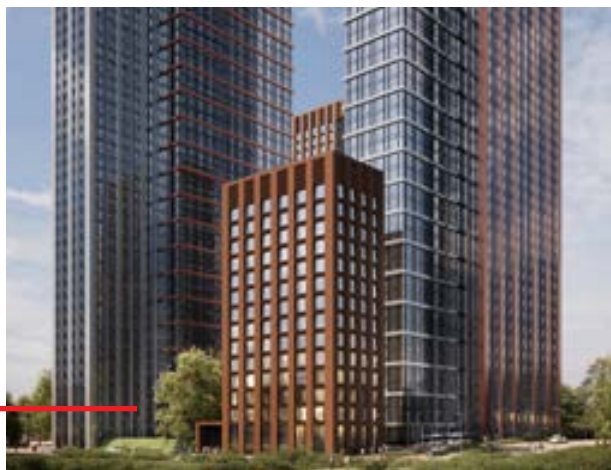
Во II квартале 2021 года, так же, как и в предыдущем периоде, большинство ипотечных кредитов в массовом сегменте было выдано на срок кредитования от 20 до 30 лет (за квартал доля таких кредитов увеличилась с 59% до 62%). Это связано с тем, что с увеличением срока кредита величина ежемесячных платежей сокращается.

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



Во II квартале 2021 года основную часть заемщиков на рынке первичного жилья Москвы составили покупатели в возрасте от 27 до 60 лет, при этом доли возрастных категорий 27-40 лет и 40-60 лет были практически равны. В предыдущем квартале более половины заёмщиков составили покупатели в возрасте 27-40 лет.

5 Выводы и прогнозы



▪ Москва

Во II квартале 2021 года на рынке новостроек Москвы сложилась неоднозначная ситуация. С одной стороны, рынок оживился – спрос оставался достаточно высоким, на рынок выходили новые проекты, а цены преодолевали новые отметки. С другой стороны, новые угрозы, связанные со сложной эпидемиологической обстановкой и возможные ограничения экономической деятельности, ускоряющаяся инфляция, ухудшение условий государственной программы субсидирования ипотеки в ближайшей перспективе могут стать сдерживающими факторами для дальнейшего бурного роста рынка.

Тем не менее, инерционный рост цен продолжится, с теми исключениями, где цена предложения уже перегрета: такие проекты в ближайшее время ощутят существенное снижение клиентской активности. Однако для проектов, выходящих на рынок, еще сохраняется возможность активного старта продаж благодаря активности со стороны инвесторов, при этом инвестиционный спрос отмечается и в элитном сегменте.

На фоне данной ситуации в краткосрочной перспективе на реализации проектов также скажется изменение условий государственной программы субсидирования ипотеки – с 1 июля 2021 года эти изменения ограничат круг потенциальных покупателей. Однако серьезной просадки спроса не произойдет: несмотря на то, что ЦБ уже дважды за квартал повысил ключевую ставку (в настоящий момент она составляет 5,5%), ставки по ипотеке вне государственных программ остаются достаточно низкими. Кроме того, всё больше застройщиков предлагают совместные с банками программы субсидирования ипотеки со ставками ниже ключевой ставки ЦБ.

К положительным моментам можно отнести активный выход новых проектов, в том числе в премиальных локациях. Учитывая, что год назад рынок недвижимости столкнулся с серьезными испытаниями, которые он успешно преодолел, возможные ограничения деятельности, переход в онлайн-формат уже не окажут такого сильного негативного влияния на процесс продажи, как годом ранее. Тем не менее, это будет более существенным ударом по покупательской способности населения, что делает актуальным умеренные темпы роста цен для успешной реализации проекта в среднесрочной перспективе.

▪ Новая Москва

Территории Новой Москвы активно развиваются, появляются новые социальные объекты, улучшается транспортное сообщение, что притягивает как девелоперов, так и потенциальных покупателей. В связи с этим спрос на первичном рынке по-прежнему сохраняется на высоком уровне, а доля сделок с привлечением ипотечного кредитования за квартал выросла с 67,2% до 71,7%. Программа льготной ипотеки с субсидированной государством ставкой была продлена до 1 июля 2022 года.



Условия кредитования изменились, процентная ставка составляет 7%, лимит кредита для Москвы и Московской области снизился до 3 млн руб. С учетом новых условий круг лиц, которые смогут воспользоваться данной программой сократится, но это не окажет значительного влияния на покупательский спрос.

Стоит также отметить, что после сильного вымывания предложения на фоне льготной ипотеки и других факторов, в анализируемом квартале отмечена активность застройщиков по выводу в реализацию нового объёма предложения. По итогам II квартала 2021 года реализуемые квадратные метры в Новой Москве достигли максимального значения, опередив показатели до начала пандемии. Уровень цен продолжает расти, и в ряде лотов, вышедших в реализацию во II квартале, отмечен бюджет покупки и цена квадратного метра, сопоставимые с предложением в старых границах Москвы внутри МКАД.

▪ Московская область

В преддверии планировавшегося завершения сроков программы ипотеки с господдержкой покупатели спешили воспользоваться привлекательными ставками, в результате доля сделок с привлечением ипотечного кредитования увеличилась за квартал с 69% до 72%.

Принятые изменения условий программы ипотеки с господдержкой не окажут существенного влияния на первичный рынок Московской области, так как ограничение по сумме кредита находится в пределах среднего размера ипотечного кредита в силу меньших бюджетов по сравнению с Москвой.



Рынок Московской области становится более привлекательным для девелоперов: за счёт текущего уровня цен новые проекты выходят не только в ближнем радиусе Подмоскovie, но и на более удалённых расстояниях, в том числе и за ЦКАД.

Первичный рынок Московской области активно развивается: повышается качественный состав проектов (комфорт-класс постепенно вытесняет стандарт-класс, появляются проекты бизнес-класса), наполнение концепций перенимает современные требования к проектам в Москве (уделяется внимание благоустройству, архитектуре, МОПам, разрабатываются эффективные планировочные решения). Благодаря опыту карантинных ограничений развивается и пользуется активным спросом сегмент малоэтажных проектов с концепцией загородной жизни.

Растёт доля предложения квартир с отделкой, ряд застройщиков предлагает варианты квартир уже с мебелью, что позволяет покупателю включить расходы на ремонт и обстановку квартиры в ипотечный кредит и получить уже готовую для проживания квартиру.

В рамках данной тенденции также стоит ожидать развития кредитного продукта с целевым использованием. Возможно, уже в ближайшей перспективе ведущие банки представят специальные программы для новосёлов с целевым использованием заёмных средств.

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы

Классы	Категории	Расположение	Архитек-турное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение
	Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований
	Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей
	Бизнес	Преимущест-венно престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей. Кондиционирование – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование
	Премиум	Престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект. Возможно привлечение именитых архитекторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей
	Элита	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)	Уникальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей

Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутренний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности
Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный паркинг. Опционально: подземный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огороженная территория. Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательно не более 2	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, многоуровневая система охраны, высокотехнологичные системы доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж



О компании Est-a-Tet

Инвестиционно-риэлторская компания Est-a-Tet создана в 2008 году и сегодня входит в ТОП лидеров рынка новостроек Московского региона. Помимо специализации по предоставлению полного спектра услуг во всех сегментах первичного рынка – от подбора объектов до заключения сделок, в зоне компетенции компании – работа с вторичной недвижимостью (в т. ч. покупка, продажа, обмен, срочный выкуп, юридическое и финансовое сопровождение сделок, trade-in), брокеридж коммерческой недвижимости, а также консалтинг с масштабным комплексом экспертизы – от разработки концепций до участия в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами в сфере жилищного строительства.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «Шатер», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», мкрн «Бутовские аллеи», ЖК «Прима-Парк», а также ЖК «Марфино», ЖК «Нахимово», ЖК «Алексеево», ЖК «Квартал на Никулинской», ЖК «Новогорск Парк», клубный комплекс «Басманный,5», комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцово и Мытищ. В ряде проектов компания выступила как инвестор.

На сегодняшний день Est-a-Tet работает с такими проектами, как: ЖК Dialog, ЖК «Город на реке Тушино-2018», ЖК «Позитив», ЖК «Царская площадь», ЖК D1, ЖК «Метрополия», ЖК «Фестиваль Парк-2», ЖК «Небо», ЖК «Селигер Сити», ЖК FoRest, ЖК «Городские Истории», ЖК iLOVE, комплекс апартментов «М1 Сколково», ЖК L'Club, ЖК «Новая Щербинка», ЖК «Настоящее», ЖК «Ново-Никольское», комплекс апартментов SLAVA, ЖК «Равновесие», ЖК City Bay, ЖК B'aires, ЖК Will Towers.

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является обладателем международной награды от European Property Awards.

Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

Департамент проектного консалтинга Est-a-Tet осуществляет полномасштабные исследования рынка, а также регулярные мониторинги, исследования спроса, для формулирования рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и существенному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам в широкой локации, основываясь на анализе реального клиентского спроса в данном месте, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учетом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

Роман Родионцев
Директор департамента
проектного консалтинга Est-a-Tet

тел.: +7 (495) 223 8888, доб. 327
моб.: +7 (925) 008 2021
e-mail: rrs@estatet.ru

	Вторичная недвижимость	Коммерческая недвижимость
Новостройки		



Более 125
объектов в Москве
и Подмосковье



Собственный
ипотечный
центр



Программа
привилегий

EST-A-TET

EST-A-TET



г. Москва | м. «Спортивная» | Саввинская набережная, 23с1 | 119435



8 [495] 223 88 88



info@estatet.ru



estatet.ru