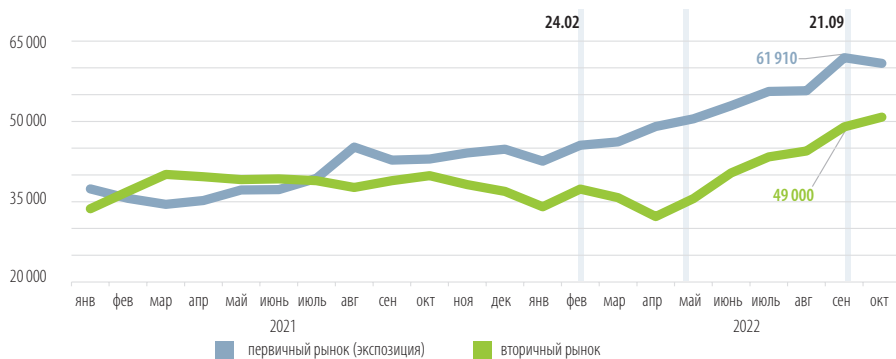


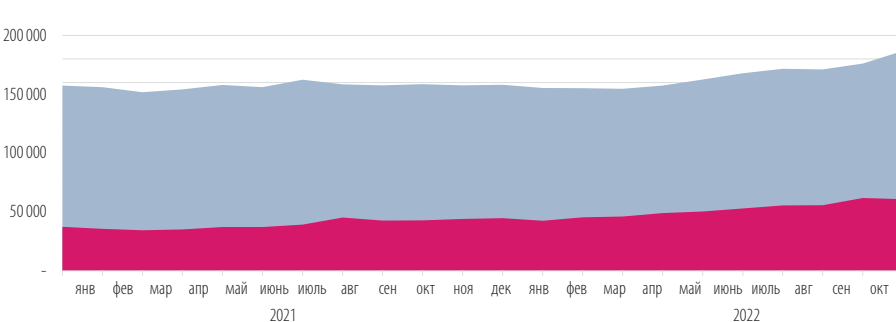
## Новостройки октябрь 2022

### РЕТРОСПЕКТИВА ИЛИ АНАМНЕЗ

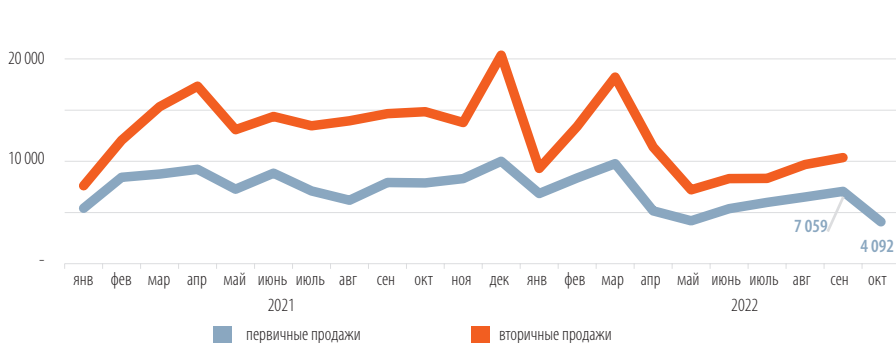
Объем предложения (лоты)



Экспозиция и остатки (лотов)



Продажи на первичном и вторичном рынке



Объем предложения первичной городской недвижимости в октябре оценивается в 61 тыс. лотов – это экспозиция (вторичной – более 50 тыс. лотов).

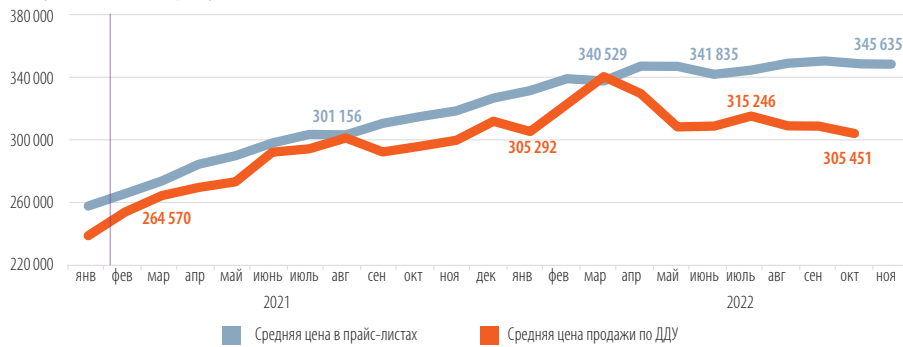
Активное накопление объема предложения наблюдалось на отрезке февраль-сентябрь 2022 г. Прирост более 16 тысяч лотов в экспозиции. Фактически экспозиция приросла на четверть всего объема.

Причем экспозиция – это только часть объема предложения первичного рынка – та, которая на витрине. Объем остатков у застройщика на начало ноября оценивается в 186 тысяч объектов. Дефицита предложения на рынке точно нет. Нетрудно посчитать: при текущих темпах продаж таких остатков рынку хватит на 2 года. Это без учета новых проектов.

Фактические продажи первичной недвижимости сейчас на минимуме с начала 2021 года. В сентябре продано 6 739 объектов. Это на 15% меньше прошлогоднего сентября. В октябре продано всего чуть более 4 тыс. объектов (Москва и Новая Москва) — это абсолютный минимум с начала 2021 года. Несмотря на мнения некоторых уважаемых экспертов, похоже, что события 21 сентября заметно отразились на рынке новостроек.

## ЦЕНА ЭКСПОЗИЦИИ, ЦЕНА ПРОДАЖИ

Цена продажи по ДДУ (оценка) и цена экспозиции в прайс-листах новостроек, руб./м<sup>2</sup>  
(без учета элитного и премиум-сегментов)



### ЦЕНЫ:

Средняя цена экспозиции на рынке новостроек, без учета элитного и премиум-сегментов, в сентябре – 350 тыс. рублей за кв. метр. В октябре цены начали снижение – 346 тыс. руб., сейчас, в начале ноября – 343 тыс. руб. Темпы снижения соответствуют темпам на вторичном рынке. Очень плавно, по 1% за месяц.

Цены покупки ниже цен экспозиции. Разница в цене на сентябрь 10%, в октябре 12%. Единственная точка на графике, когда цена экспозиции и цена покупки были равны, – март 2022 г.

В сравнении с предыдущим октябрем средняя цена продажи прибавила +3%. А весь 2021-й год дал прирост в 20%. Период с мая 2022 г. можно назвать стагнационным.

## КОЭФФИЦИЕНТ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

За сколько лет семья из двух москвичей накопит на 1-комнатную квартиру 38 м<sup>2</sup> по цене 313 тыс. рублей за кв. метр при зарплате 93 тыс. рублей  
(формула Росстата)

$$\text{КДЖ} = \frac{313,6 \times 38}{(93 - 23,5) \times 2 \times 12} = 7 \text{ лет}$$

### ГДЕ:

313,6 тыс. рублей – стоимость м<sup>2</sup>

38 м<sup>2</sup> – площадь 1-комнатной квартиры

93 тыс. рублей – средняя зарплата

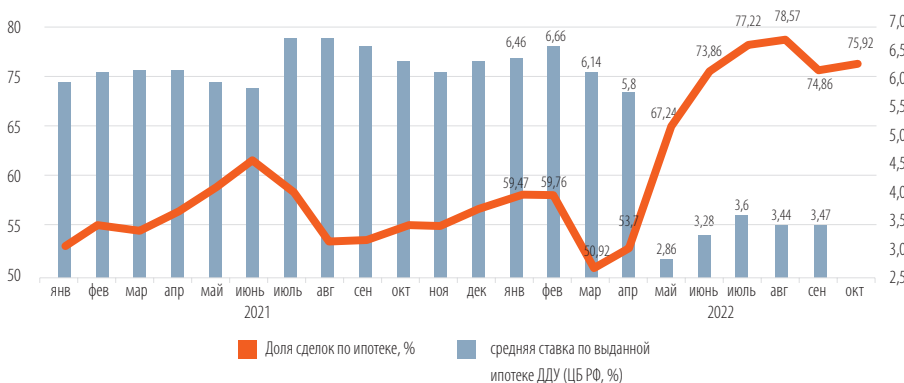
23,5 тыс. рублей – прожиточный минимум

2 человека – состав семьи

Сделать жилье более доступным помогает ипотека. Доля сделок с ипотекой на первичке доходит до 80%. Резкое снижение средней ставки с мая происходит из-за ипотеки от застройщика. Центробанк в последнее время выражает опасение по поводу льготных программ. В своем отчете по ипотеке [https://cbr.ru/Content/Document/File/140482/Consultation\\_Paper\\_12102022.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/140482/Consultation_Paper_12102022.pdf) явно выражает недовольство сложившейся ситуацией.

## ИПОТЕКА – ДРАЙВЕР СПРОСА

Применение ипотеки в заключенных ДДУ и средняя ставка по выданной ипотеке



### ДОСТУПНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ:

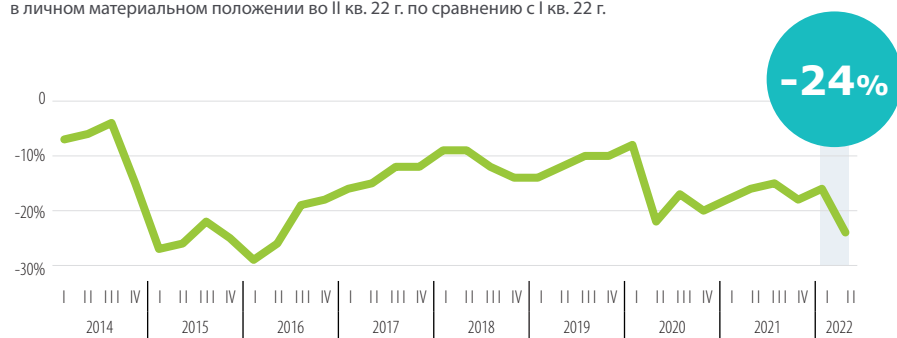
Росреестр для оценки доступности жилья предлагает методику по расчету коэффициента КДЖ. Из которого следует, что семья из двух москвичей сможет накопить на однокомнатную квартиру в новостройке примерно за 7 лет. Если не будет прибегать к ипотеке. При этом средняя зарплата москвича 93 тыс. рублей и прожиточный минимум 23,5 тыс. рублей.

Фактически коэффициент представляет собой очень грубый подсчет, т.к. не учитывает инфляцию, расходы семьи на аренду/дорогу/больничные/отпуска и т.д. Реальное значение ближе к 15 годам.

При этом жилье считается доступным, если этот коэффициент меньше 3 лет и недоступным, если больше 5 лет. В 2020-м году этот коэффициент был около 4 лет.

# ИНДЕКС ПРОИЗОШЕДШИХ ИЗМЕНЕНИЙ

в личном материальном положении во II кв. 22 г. по сравнению с I кв. 22 г.



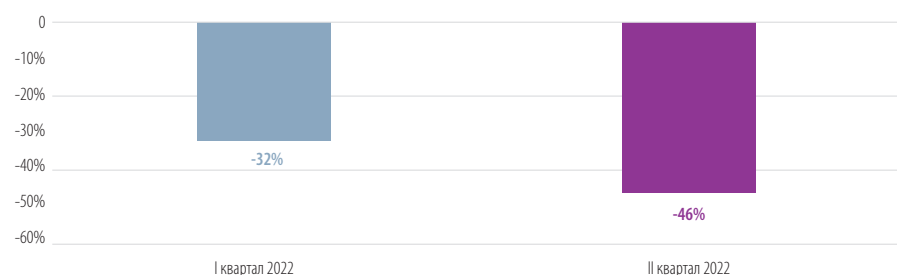
Помимо цен, возможности взять ипотеку, предложения на рынке, еще есть такой фактор, как готовность к покупке недвижимости.

В этом вопросе уместно опираться на цифры Росстата, который проводит соответствующие исследования. Граждане отмечают, что их личное материальное положение значительно ухудшилось во 2-м квартале 2022 года.

Ну, и готовность к крупным покупкам, а недвижимость точна крупная покупка, имеет отрицательную тенденцию.

# ИНДЕКС БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ

для крупных покупок



## ИТОГИ

По итогам октября намечилось небольшое снижение как цен экспозиции, так и цен продажи по ДДУ на рынке новостроек. Тем не менее цены находятся практически на историческом максимуме. Объем предложения достаточный. Возможность получения ипотеки на выгодных условиях пока есть. Но ЦБ предлагает ряд мер по ужесточению контроля над выдачей подобных кредитов. Потрясения населения от политической и экономической ситуации сильно отразились на готовности к приобретению недвижимости.

Обеспокоенность вызывает разрыв цен между сегментом новостроек и вторичкой. Новостройки дороже. Это вызывает закономерную обеспокоенность у банков: доля ипотеки на рынке новостроек велика; если заемщик окажется неплатежеспособным – банк выставит квартиру на продажу, но уже как вторичку. Да и граждане, решившие инвестировать в такую недвижимость, не получат выгоды при досрочном погашении кредита и перепродаже квартиры на вторичном рынке через 2-3 года. Слишком завышены цены.

Между тем, на вторичке цены постепенно опускаются (см. отчет «Цены и объем предложения»). Тенденция на снижение началась еще в мае. На конец октября в некоторых административных округах достигла 7%. И это цены выставления. Есть еще торг. Если в 2021 году средний размер торга составлял – 1%, то сейчас – 4%.

В таких условиях спрос на новостройки в октябре низкий: продано всего 2926 объектов в старой Москве и чуть более тысячи в Новой.

Рынок наводнили скидки и акции от застройщиков. Доля проектов, в которых предлагаются дисконты, сейчас около 70%. Причем это – анонсированные акции, без учета индивидуального подхода в офисах продаж. Размер скидки может достигать 30%.

Таким образом, пусть и замаскированно, цены на новостройки всё-таки снижаются. Пока нет предпосылок для разворота тренда.



### Группа компаний МИЭЛЬ

109004, Москва,  
ул. Николаямская, д. 40, стр. 1  
телефон: (495) 777 33 77  
www.miel.ru

Подготовлено аналитическим центром МИЭЛЬ.  
В исследовании не учитывались нерепрезентативные и сомнительные объекты.  
Октябрь 2022  
ekaterina.berezhnova@miel.ru

Содержащаяся в настоящем отчёте информация и данные носят исключительно информационный характер. МИЭЛЬ не несёт ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данном отчёте.