smi2go.ru

«Метриум»: Застройщики массовых жилых комплексов Москвы не сокращают активность

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 20.06.2022

Дата мероприятия / события: 20.06.2022

г. Москва

Девелоперы массовых новостроек Москвы наращивают предложение квартир на начальной стадии строительства, несмотря на весеннюю «турбулентность». Только за май предложение выросло на 25%, а по сравнению с декабрем 2021 года – в 2,7 раз, подсчитали аналитики «Метриум». В мае на рынок вышел один новый проект на этапе котлована, а также в одном из ЖК возобновились продажи.

Девелоперы массовых новостроек Москвы наращивают предложение квартир на начальной стадии строительства, несмотря на весеннюю «турбулентность». Только за май предложение выросло на 25%, а по сравнению с декабрем 2021 года – в 2,7 раз, подсчитали аналитики «Метриум». В мае на рынок вышел один новый проект на этапе котлована, а также в одном из ЖК возобновились продажи.

В мае 2022 года московские застройщики продавали на рынке новостроек эконом- и комфорт-класса 16,7 тыс. квартир. Из них более 6 тыс. квартир предлагались в домах на начальном этапе строительства. Между тем в апреле на котловане можно было приобрести 4,9 тыс. квартир. Таким образом, только за месяц предложение новостроек на ранней стадии строительства выросло на 25%.

Несмотря на сложности в экономике, за первые пять месяцев застройщики значительно нарастили предложение новостроек массового сегмента в Москве. Так, в декабре 2021 года в продаже было только 2,3 тыс. квартир на начальном этапе строительства, то есть к маю 2022 года их число увеличилось в 2,7 раз до 6 тыс. Текущий объем предложения на 28% выше, чем в аналогичный период 2021 года – тогда в мае застройщики продавали 4,7 тыс. квартир на начальном этапе строительства.

«Запуск новых проектов часто откладывать дороже, чем всё-таки начинать их реализацию даже в самых непростых условиях, – отмечает **Алексей Перлин, генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» (девелопер ЖК «Любовь и голуби» и Clementine)**. – Впрочем строительная отрасль получила широкую поддержку от властей. Кредитно-денежная политика относительно быстро смягчается, и уже сейчас ключевая ставка ЦБ находится на досанкционном уровне. Это создает предпосылки для повышения доступности ипотеки и кредитов для застройщиков, а значит и для восстановления спроса на новостройки. Мы также не изменили своих планов – запустили в прошлом месяце новый проект комфорт-класса Clementine».

В мае девелоперы активно запускали и перезапускали проекты, а также начинали строительство новых корпусов в рамках старых ЖК. На рынок вышел новый проект «Полар». Закрытое бронирование началось в комплексе «Level Селигерская». Возобновились продажи в «Открытом парке».

Продажи в новых корпусах открылись в проектах «Руставелли 14» и «Второй Нагатинский». Стартовала вторая очередь в «Южных садах» («А101 Девелопмент»), на рынок вышло более 1,2 тыс. новых квартир.

В мае 2022 года квартиры на начальном этапе строительства составляли 36% от всех предложений массового сегмента. Больше всего квартир сейчас продается в домах на этапе монтажа (52%). Меньше всего предложение в корпусах на стадии отелочных работ – 8% и в готовых новостройках (4%).

Увеличение предложения новостроек на стадии котлована могло стать одной из антикризисных мер застройщиков, отмечают аналитики компании «Метриум». В период снижения активности клиентов девелоперы расширяют линейку предложения, чтобы охватить как можно больше потенциальных покупателей, которые всё-таки остаются на рынке. Также тенденция к увеличению строительства может быть отложенным эффектом пандемии: после стабилизации эпидемиологической обстановки в 2021 году девелоперы приступили к разработке новых проектов, которые теперь начинают реализовывать.

«Устойчивость девелопмента к нестабильным условиям во многом обусловлена проектным финансированием строительства, – отмечает **Надежда Коркка, управляющий партнер компании «Метриум».** – Застройщики вкладывают в строительство кредитные средства, поэтому не так сильно зависят от текущей активности покупателей, которая может падать в силу сезонных или других факторов. Помимо этого, судя по объемам строительства и предложения, можно говорить о том, что застройщики в целом адаптировались к проблемам, связанным с санкциями и перебоями в поставках импортных материалов и оборудования».

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/144654/