smi2go.ru

«Метриум»: Самые успешные девелоперы Москвы в I полугодии

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 26.07.2022

Дата мероприятия / события: 26.07.2022

г. Москва

По данным аналитиков «Метриум», на долю 10 самых успешных девелоперов приходится 70,1% от суммарного объема сделок в новостройках «старой» Москвы по итогам I полугодия 2022 года. По сравнению с прошлым годом количество договоров долевого участия в реализуемых ими проектах выросло более чем на 10%.

По данным аналитиков **«Метриум»**, на долю 10 самых успешных девелоперов приходится 70,1% от суммарного объема сделок в новостройках «старой» Москвы по итогам I полугодия 2022 года. По сравнению с прошлым годом количество договоров долевого участия в реализуемых ими проектах выросло более чем на 10%.

В I полугодии 2022 года в новостройках «старой» Москвы было совершено порядка 31 тыс. сделок. Относительно того же периода 2021 года данный показатель снизился на 12,3 %. В свою очередь, реализованная площадь уменьшилась за год на 22,6 % (с 1 982,7 тыс. кв. м до 1 534,5 тыс. кв. м), а выручка застройщиков – на 9,3 % (с 589,7 млрд рублей до 534,8 млрд рублей).

В проектах 10 самых успешных девелоперов в январе-июне 2022 года заключено порядка 22 тыс. договоров долевого участия. Это на 8,9% больше, чем в I полугодии 2021 года. При этом их площадь по сравнению с тем же периодом прошлого года снизилась на 6,1% (с 1 162,5 тыс. кв. м. до 1 075,7 тыс. кв. м). Доля входящих в топ-10 застройщиков в общем объеме сделок за год выросла на 14,2% (с 57,7% до 71,9%), а их выручка несколько уменьшилась (с 348,8 млрд рублей до 347,7 млрд рублей).

С начала года рейтинг самых успешных девелоперов «старой» Москвы обновился на три позиции. Причем один из дебютантов (Level Group) занял сразу пятую позицию. Однако тройка лидеров остается неизменной.

Первое место сохранил за собой ГК «ПИК». За I полугодие 2022 года в его проектах было заключено 13,3 тыс. договоров долевого участия на 585,1 тыс. кв. м (38,1% от общей проданной площади в «старой» Москве), что принесло застройщику порядка 157,5 млрд рублей. Стоит отметить, что комплексы от данного девелопера заняли первые места сразу в двух сегментах первичного рынка – массовом (ЖК «Люблинский парк») и Новой Москве (ЖК «Саларьево парк»).

На второй строке – компания «ДОНСТРОЙ». В январе-июне 2022 года в комплексах от этого застройщика заключено 1,9 тыс. ДДУ на 134,1 тыс. кв. м, что составляет 8,7% от суммарного объема реализованного метража в «старой» Москве. Выручка девелопера за I полугодие текущего года достигла порядка 56,4 млрд рублей. Возводимый им ЖК «Остров» стал самой продаваемой новостройкой бизнес-класса по итогам первых шести месяцев 2022 года.

Третью позицию по-прежнему занимает MR Group. В течение I полугодия в комплексах, реализуемых компанией, было совершено порядка 1,3 тыс. сделок на 71,8 тыс. кв. м (4,9% от общей проданной площади), что обеспечило выручку в размере 28,8 млрд рублей. В рейтинг наиболее востребованных новостроек бизнес-класса вошло два ЖК от данного застройщика (City Bay и «Метрополия»), а в топ самых продаваемых премиальных проектов – сразу четыре объекта (ЖК Symphony 34, Mod, SLAVA, Hide), причем два из них заняли второе и третье места.

«На долю трех самых успешных девелоперов приходится 51,2% от общего объема реализованной в «старой» Москве площади, – резюмирует **Надежда Коркка, управляющий партнер компании «Метриум»**. – За год данный показатель вырос сразу на 10,1%. Причинами такой тенденции являются как высокая активность крупнейших застройщиков столицы, так и их надежность. В условиях неопределенности клиенты предпочли остановить свой выбор на проектах от системных игроков рынка».

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/145510/