

В сегменте бизнес-класса Московского региона образовался «ценовой перекося»

Тематика: **Недвижимость**
Корпоративные новости

Дата публикации: 20.12.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 20.12.2022

Квартира в новостройке бизнес-класса в Московской области обойдется, как минимум, в полтора раза дешевле, чем в Москве. К такому выводу пришли специалисты компании Риверхаус по итогам анализа цен в сегменте жилья бизнес-класса в Московском регионе. Подобный дисбаланс цен может привести к тому, что Подмосковье в краткосрочной перспективе оттянет на себя часть московского спроса.

По данным ЦИАН средняя цена лота этой ценовой категории в Москве в декабре текущего года составляла 23,49 млн руб., в 1,75 раза превысив аналогичный показатель в Подмосковье (13,37 млн руб.). Средневзвешенная цена квадратного метра в старой Москве, согласно отчету NF Group за 3 квартал 2022 года оказалась равной 485 тыс. руб. При этом, по усредненным данным различных аналитиков, цена квадратного метра в Подмосковье не достигала до 300 тысяч руб. Соответственно, и по этому показателю «ценовой разрыв» составил порядка 1,7 раза.

При этом по отдельным направлениям разница в цене еще более впечатляющая. Так, средневзвешенная цена в Северо-Восточном округе по итогам 3 квартала 2022 года была 464 тыс. рублей (данные NF Group). Для сравнения – стоимость «квадрата» в различных проектах в прилегающих районах Московской области – порядка 150-180 тысяч. «При этом речь идет о проектах в развитых городах-спутниках, – подчеркивает Алексей Шаров, коммерческий директор компании Риверхаус. – Например, в нашем ЖК River House в центре Щелково – порядка 150 тыс., в ЖК в центре Наро-Фоминска – по 165 тысяч за метр, в новостройке Королева – 180 тысяч».

Специалисты называют несколько причин подобного «ценового неравенства».

Прежде всего, дело в стоимости земли, которая в Московской области значительно дешевле, чем в первопрестольной. Это отражается на себестоимости и – как следствие – на конечном ценнике лота.

Однако, еще важнее, что расположение в пределах ТТК или хотя бы в границах старой Москвы перестает быть для потребителя неизменным условием жилья бизнес-класса. В последние годы, в том числе благодаря активному развитию формата удаленной работы, требования к локации стали менее категоричными. Тем не менее, девелоперы бизнес-класса в МО все еще должны привлекать покупателей более выгодными ценами.

Одновременно растет спрос в сегменте за счет местных жителей. Многие покупатели хотят жить в качественном проекте, оставаясь в своей, привычной локации.

«По потребительским характеристикам проекты в Подмосковье часто даже лучше, чем в столице», – продолжает Алексей Шаров. – Они находятся в самых лучших локациях своего города, в окружении парковых или лесных территорий, вблизи водоемов, а также в окружении богатой инфраструктуры обжитых районов центра города. Кроме того, они включают множество «опций», характерных для жилья класса «премиум» в Москве». Непосредственно в старой Москве (в пределах МКАД) по причине нехватки территорий жилые комплексы бизнес-класса строят вдоль крупных магистралей, около железнодорожных путей или вблизи промзон».

Все эти факторы, по прогнозам экспертов Риверхаус, приведут к тому, что спрос на жилье бизнес-класса в Подмосковье станет расти за счет покупателей из Москвы и других регионов. Соответственно, в среднесрочной перспективе стоимость бизнес-класса в МО будет постепенно «подтягиваться» к московским ценам.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/148779/>