НЕДВИЖИМОСТЬ
МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ОБЗОР РЫНКА

1 ВЫПУСК
квартал 2025

EST-A-TET

версия Отчёта, специально
для партнёров Сети Сервиса СПН24
и пользователей платформы SPN24.RU

СОДЕРЖАНИЕ

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона 3

Новостройки Москвы 7

- Квартиры комфорт-класса 15
- Квартиры бизнес-класса 19
- Квартиры премиум-класса 23
- Элитный сегмент (квартиры и апартаменты) 27

Новостройки Новой Москвы 32

Новостройки Московской области 39

Вторичный рынок Москвы 47

Вторичный рынок Новой Москвы 53

Тенденции рынка ипотеки 59

Рынок стрит-ритейла 64

Выводы и прогнозы 72

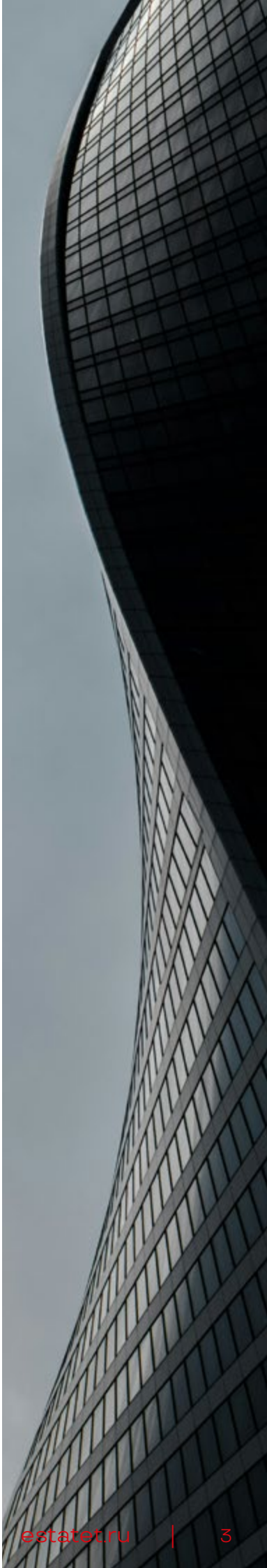
О компании Est-a-Tet 75

Данный обзор подготовлен исключительно в информационных целях. Любое использование материалов обзора – только при письменном разрешении компании Est-a-Tet. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

жилой недвижимости Московского региона

Рынок недвижимости Московского региона продолжает сохранять доверие со стороны покупателей и инвесторов.



Ключевыми факторами, влияющими на развитие рынка, являются рост цен на жильё, внедрение инструментов рассрочки как альтернативы ипотеки, рост обращений на приобретение новостроек через трейд-ин, увеличение спроса на качественные объекты комфорт- и бизнес-класса. Стоит отметить, что на рост цен, особенно в масс-маркете, влияние оказало техническое удорожание, вызванное действующими условиями кредитования. Таким образом, чтобы не происходило завышение цены, базовые стоимости были увеличены.

Средневзвешенная цена предложения в Москве с учётом элитного сегмента достигла 687,0 тыс. руб./кв. м (+7,8% за квартал). Если не учитывать элитный сегмент рынка, то средневзвешенная цена предложения в Москве составила 547 тыс. руб./кв. м (+3,3% за квартал). Показатели отражают тенденцию роста цен и сегментации рынка новостроек Москвы в пользу проектов бизнес-класса и высокого ценового сегмента. Бизнес-класс доминирует в структуре рынка, занимая 44% в предложении и 47% в структуре спроса.

В I квартале 2025 года объём предложения на рынке Новой Москвы составил 844,7 тыс. кв. м (-7% за квартал). Объём реализованного спроса составил 269,0 тыс. кв. м (-14,1% за квартал). В структуре спроса 88% пришлось на комфорт-класс. Средняя цена предложения выросла до 264,1 тыс. руб./кв. м (+2,5% за квартал). Общая тенденция рынка Новой Москвы отражает концентрацию проектов и спроса в сегменте комфорт-класса на данной территории региона.

Рынок Московской области развивается и показывает положительную динамику. Объём предложения составил 2,19 млн. кв. м (+7,4% за квартал), реализованный спрос – 529 тыс. кв. м (+29,9% за квартал), а средневзвешенная цена предложения превысила 200 тыс. руб./кв. м, составив 205,3 тыс. руб./кв. м (+3% за квартал).

В структуре спроса Московской области преобладают компактные квартиры площадью до 40 кв. м. Это связано с ограниченными бюджетами покупателей и стремлением к экономии. Комфорт-класс доминирует на рынке, занимая 83% предложения и 89% спроса. Стандарт-класс постепенно исчезает (-4,5% за квартал), уступая место проектам с современной инфраструктурой. Ситуация на рынке новостроек Московской области остаётся благоприятной для проектов комфорт-класса с доступными бюджетами покупки и широкой линейкой инструментов приобретения. Уровень цен на рынке новостроек Московской области позволяет девелоперам устойчиво работать именно в сегменте комфорт-класса, где продуктовые решения, их себестоимость и стоимость реализации удовлетворяют интересы и девелоперов, и покупателей.

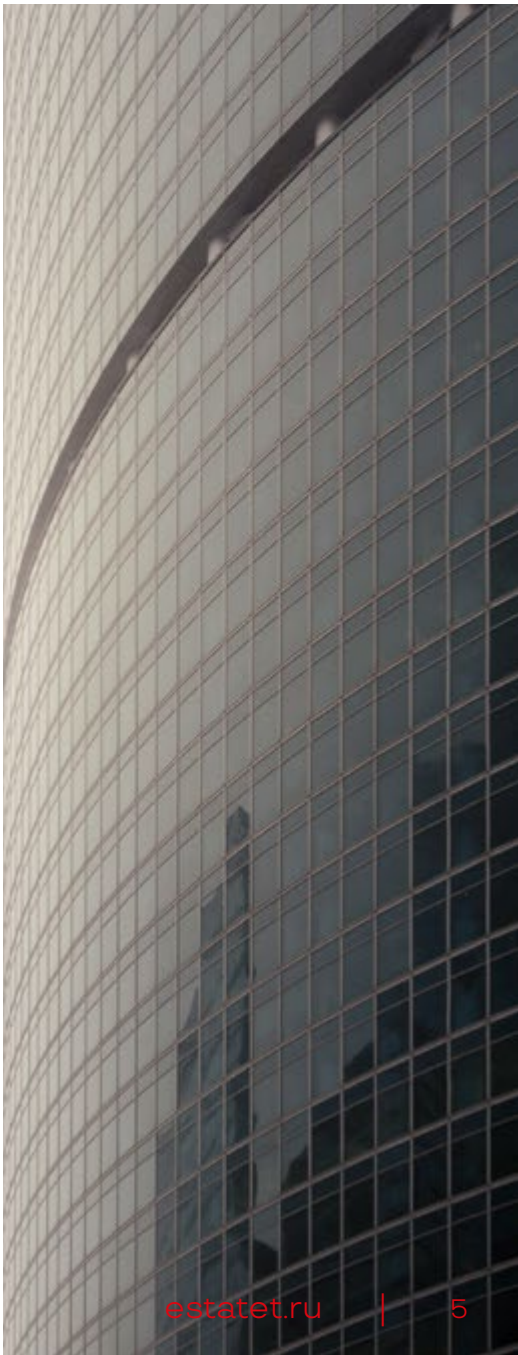
Рынок ипотечного кредитования демонстрирует снижение доли ипотечных сделок. Москва: 43% (-3,4 п.п. за квартал), Новая Москва: 54% (-4,7 п.п.), Московская область: 62,5% (-9,1 п.п.).

Это связано с сохраняющимися высокими процентными ставками на рыночную ипотеку, ужесточением процесса рассмотрения клиентов, а также ряда ограничений, вводимых банками при выдаче по программе «Семейная ипотека» (обязательное субсидирование застройщика, увеличение минимального первого взноса).

В условиях высоких ставок покупатели переориентируются на программы длительных рассрочек со смещением основного долга на последний платёж. В ипотеку, как правило, заходят клиенты с большим первоначальным взносом и минимальной суммой кредита, либо те, кто находится в активной фазе продажи собственного жилья, что позволит быстро досрочно погасить ипотеку. Основным инструментом покупки в ипотеку остается программа «Семейная ипотека» – она занимает до 84% в общей доле ипотечных кредитов в массовом сегменте.

Также застройщиками активно применяются инструменты субсидирования рыночной ставки на короткие сроки – 1 и 2 года с дальнейшей возможностью рефинансирования процентной ставки.

Стоит отметить, что на фоне сохранения уровня ключевой ставки и увеличения показателя компенсации ЦБ банкам в рамках госпрограмм кредитные организации к концу I квартала начали снижение ставок и минимального первого взноса в рамках рыночных продуктов, а также сокращение показателя комиссионного вознаграждения в рамках субсидированной ставки по «Семейной ипотеке». Такие изменения произошли у крупных банков: Сбербанк, ВТБ, Альфа Банк, Совкомбанк, МКБ, что положительно повлияло на спрос в конце квартала.



Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы также показывает стабильные результаты. Спрос постепенно восстанавливается, объём предложения уменьшился на 17% (как сезонно, так и за счёт вымывания наиболее ликвидных объектов). Средневзвешенная цена предложения выросла до 555,0 тыс. руб./кв. м, что обусловлено вводом в эксплуатацию и выходом на вторичный рынок квартир в проектах высокого ценового сегмента. Наиболее активным спросом пользуются квартиры с готовым для проживания качественным ремонтом, а также лоты в застройке 80-х годов в престижных локациях старой Москвы.

Рынок помещений стрит-ритейла в Москве демонстрирует сезонное сокращение активности, однако сохраняет высокий потенциал для развития. Средневзвешенная цена предложения помещений стрит-ритейла увеличилась на 1,4% и достигла 381,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост цен замедлился и составил 2,5%. Основной спрос приходится на помещения с готовым арендным бизнесом, что подчёркивает инвестиционную привлекательность этого сегмента.

Рынок недвижимости Москвы и Московской области продолжает реагировать на изменения рыночных условий. После перехода на фактически заградительный уровень стандартных ипотечных ставок поддержание спроса идёт за счёт «Семейной ипотеки», субсидированных краткосрочных программ от застройщиков и длительных рассрочек, заменяющих комфортную ипотеку с последующим потенциальным переходом в перспективе 2-3 лет на ипотеку и программы с существенным дисконтом при единовременной оплате собственными средствами.

Используя данные инструменты, девелоперы стараются регулировать заполнение счетов эскроу и кредитную нагрузку на свои проекты. Стоит отметить, что общая тенденция расширения программ рассрочек подтверждает, что данный инструмент даёт возможность девелоперу эффективно поддерживать продажи. При этом использование программ рассрочек позволяет как частично наполнить счета эскроу, так и позволяет сформировать потенциал для успешной реализации проекта. Также характерной особенностью рынка в текущих условиях являются заметные для всего рынка периоды активных продаж на фоне существенных дисконтов от крупных девелоперов, особенно в сегменте масс-маркета. Данные всплески приводят к тому, что спрос конвертируется на конкретных проектах в определённые моменты и способствует неравномерному распределению спроса в сегменте, и на рынке в целом.

НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I квартале 2025 года застройщики вновь вернулись к тактике сдерживания роста объёмов предложения, чтобы избежать затоваривания и снижения цен по проектам. Объём предложения на первичном рынке Москвы в старых границах снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 2,8% и составил 2,89 млн кв. м. По количеству лотов в экспозиции снижение объёма за квартал составило 3,9%, всего в реализации представлено 49,0 тыс. лотов. В годовой динамике объём предложения увеличился на 2,8% по суммарной площади лотов, а по количеству в экспозиции – снизился на 1,1%.

На снижение объёма предложения повлиял и сезонный фактор – традиционно в начале года застройщики выводят в реализацию меньшие объёмы по сравнению с остальными периодами. Всего в I квартале 2025 года в продажу вышло 82,4 тыс. кв. м нового предложения, что на 71,2% меньше показателя предыдущего квартала и на 46,4% меньше, чем в I квартале 2024 года. Весь объём нового предложения состоит из квартир, апартаменты в реализацию не выводились. В новом предложении с 52% до 44% снизилась доля бизнес-класса. Доля комфорт-класса по сравнению с предыдущим кварталом выросла с 23% до 29%, доля премиум-класса – с 22% до 24%, а доля элитного класса не изменилась.

ЦЕНА

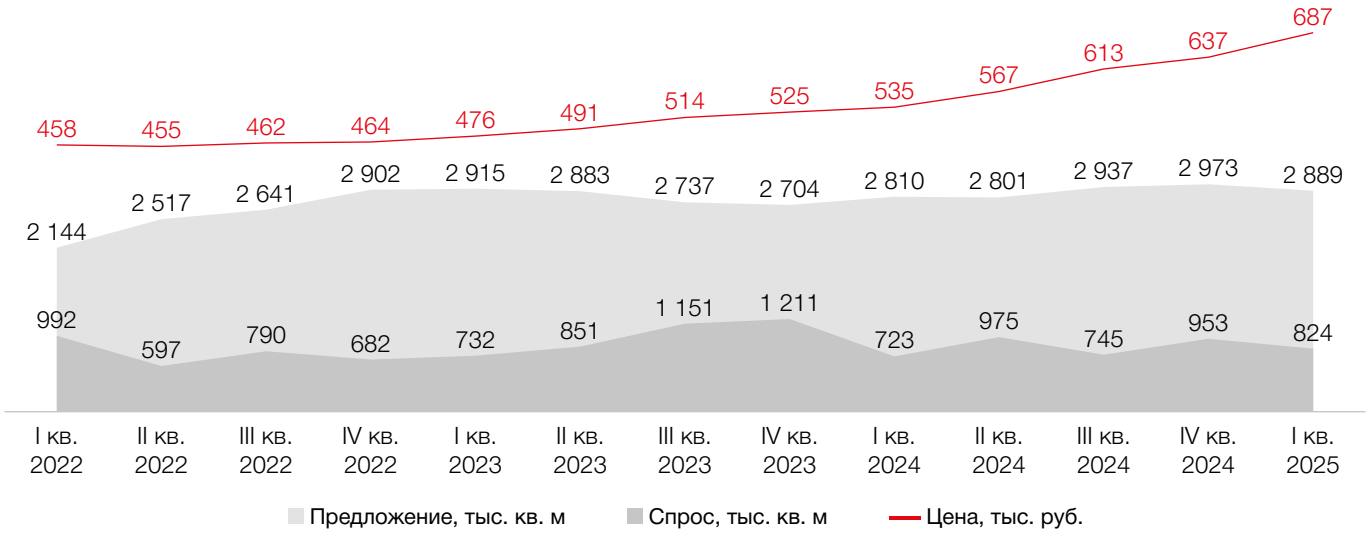
В I квартале 2025 года рост цен ускорился, несмотря на корректировку цен по отдельным проектам. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 7,8% и достигла 687,0 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 28,4%.

За квартал цены выросли в большинстве округов, рост цен варьировался от 1,0% до 10,4%. Снижение цен зафиксировано только в двух округах: ЮАО (-1,4% за квартал) и ЮЗАО (-0,5%). В годовой динамике зафиксирован рост цен в пределах от 3,6% до 42,8% во всех округах, кроме ЮЗАО, где цена не изменилась.

СПРОС

В I квартале 2025 года спрос был активным вопреки сезонному фактору. За квартал было реализовано 824,4 тыс. кв. м, что на 13,5% меньше, чем в предыдущем квартале, но на 14,1% превышает показатель I квартала 2024 года. В годовой динамике спрос вырос во всех классах жилья, но наиболее существенный рост наблюдался в элитном и премиальном сегментах, где объёмы реализации выросли на 85,9% и 43,0% соответственно.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	I кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	2889,0	⬇ -2,8%	⬆ 2,8%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	824,4	⬇ -13,5%	⬆ 14,1%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	687,0	⬆ 7,8%	⬆ 28,4%

Новое предложение I квартала 2025 года

Комфорт-класс

- «Алтуфьевское 53» (корп. 1.1)
- «Кавказский бульвар 51» (корп. 3.4)
- «Михалковский» (корп. 2, 7)
- Level Южнопортовая (корп. 8)

Бизнес-класс

- ÁLIA (City-3 корп. 13B)
- WAVE (этап 2 корп. 3,4)
- «Дмитровское небо» (Очередь 2, этап 2.5)
- «Мангазея в Богородском» (корп. 3)
- MOD (корп. Jansson)
- PAVE (корп. 3)
- «Символ» (корп. 35)
- City Bay (корп. Pacific 1, Pacific 4)
- Sokolinn Park (корп. 1, 2)
- Shagal (очередь 3)

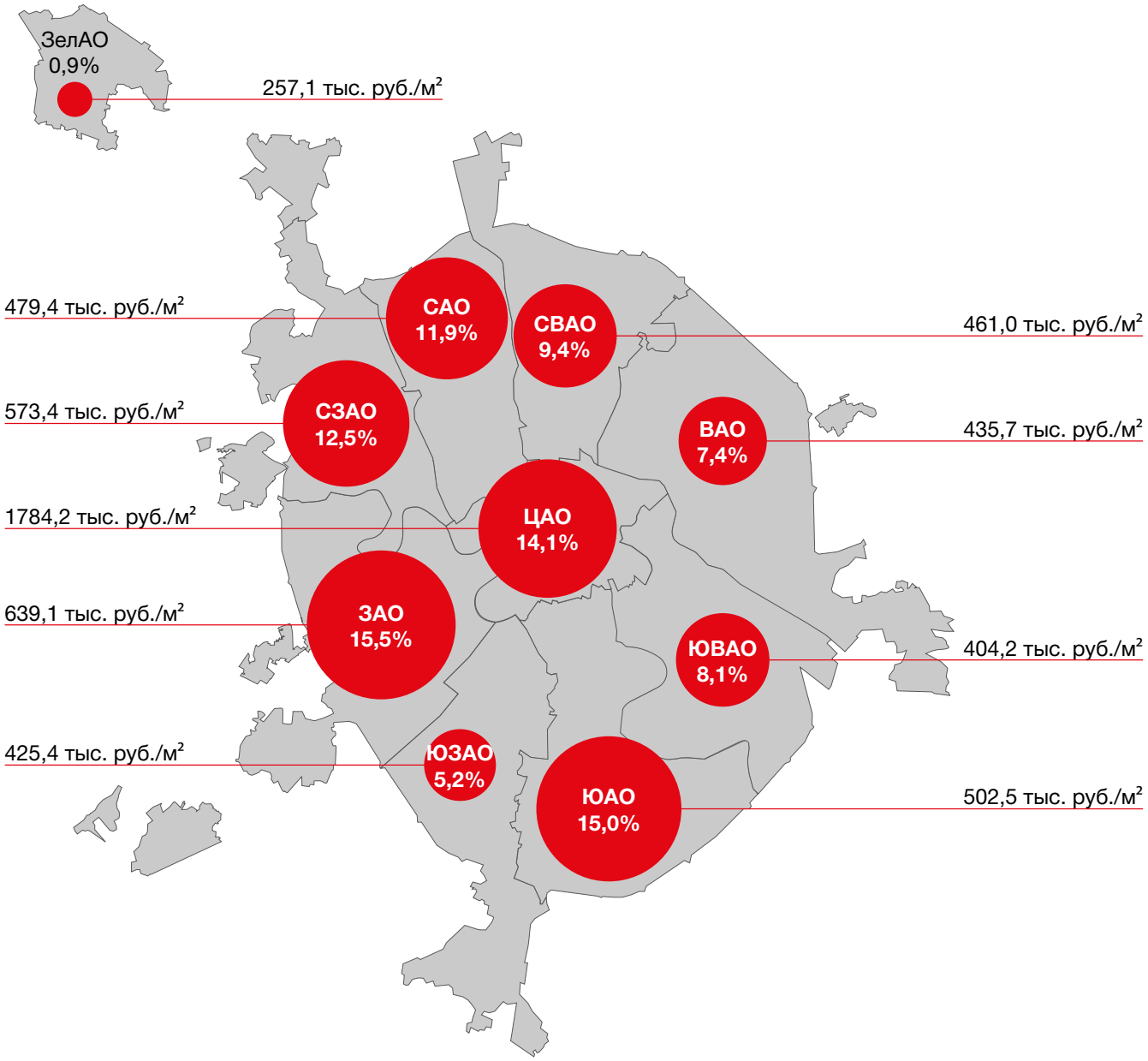
Премиум-класс

- Dream Riva
- «Кутузов Сити»
- «МАРК»
- Slava (корп. G)

Элит-класс

- «Бадаевский» (корп. 12/1)
- Friday 37

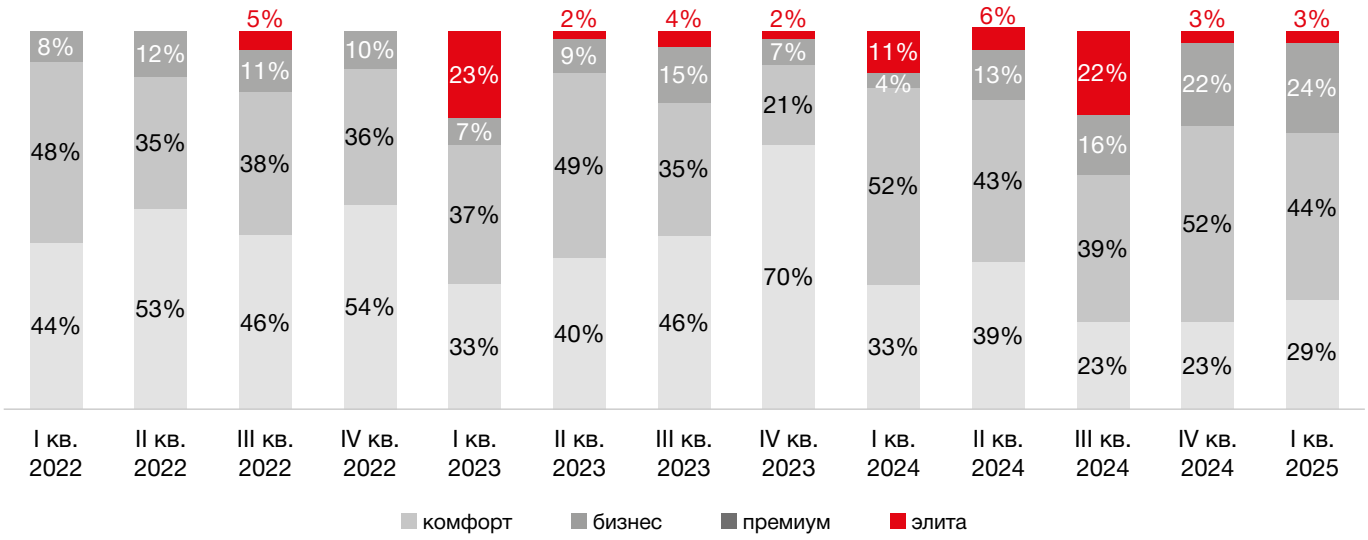
Общая структура предложения по округам



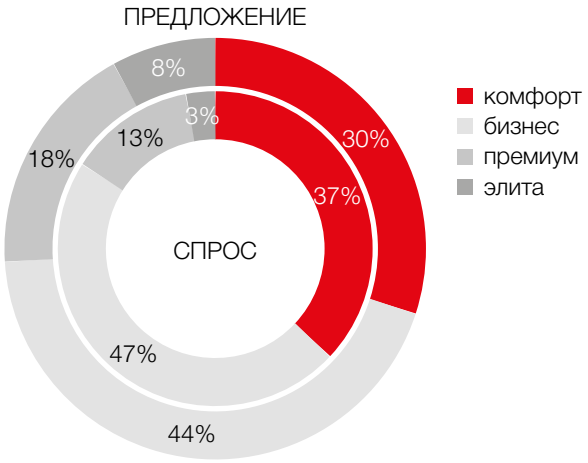
В структуре предложения по округам первое место по-прежнему занимает ЗАО с долей 15,5%. На втором месте – ЮАО с долей 15,0%, на третьем – ЦАО (14,1%). В большинстве округов цены по сравнению с предыдущим кварталом выросли. Наиболее существенный рост зафиксирован в ЦАО (+10,4%). Только в двух округах отмечено незначительное снижение цен – в ЮАО на 1,4% и в ЮЗАО – на 0,5%. В годовой динамике цены выросли во всех округах, кроме ЮЗАО, где средневзвешенная цена не изменилась (+0,1% - в пределах погрешности). Годовой рост цен по округам варьируется от 3,6% в ЗелАО до 42,8% в ЦАО.

Роман Родионцев
Директор по развитию

Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %

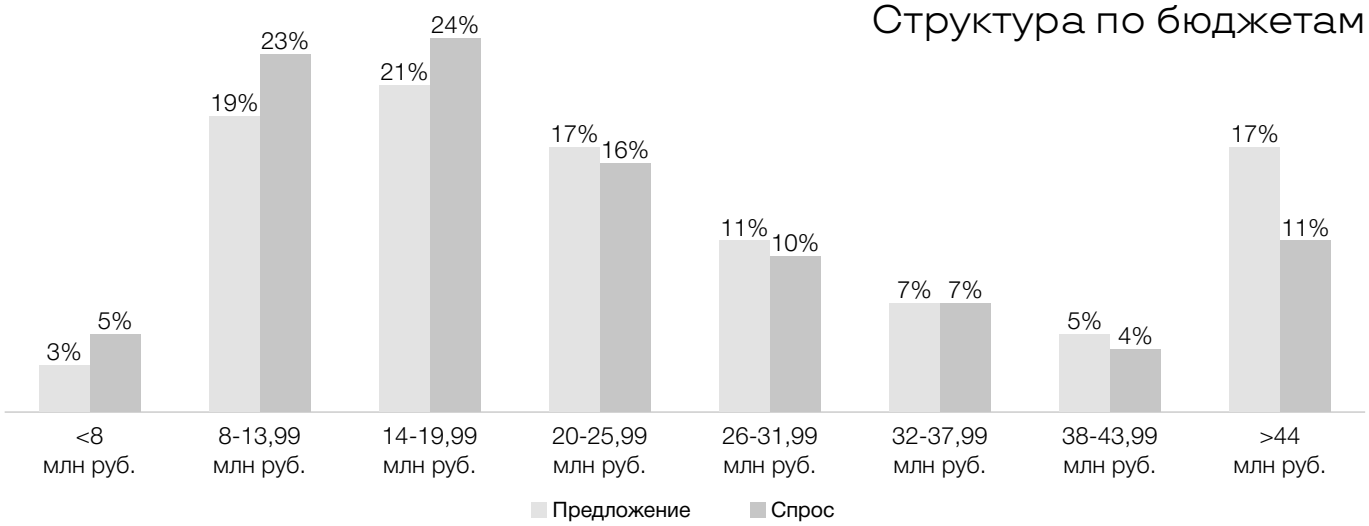


Структура спроса и предложения по классам, %



В структуре спроса и предложения по классам бизнес-класс по-прежнему занимает первое место – в предложении его доля составляет 44%, в реализованном в I квартале 2025 года спросе – 47%. В годовой динамике комфорт-класс продолжает терять свои позиции – по сравнению с I кварталом 2024 года его доля в предложении снизилась на 5 п.п. При этом усиливаются позиции премиального и элитного сегментов – за год доля каждого из этих сегментов увеличилась в предложении на 3 п.п., в спросе доля премиум-класса увеличилась за год на 2 п.п., а элитного – на 1 п.п.

Структура по бюджетам

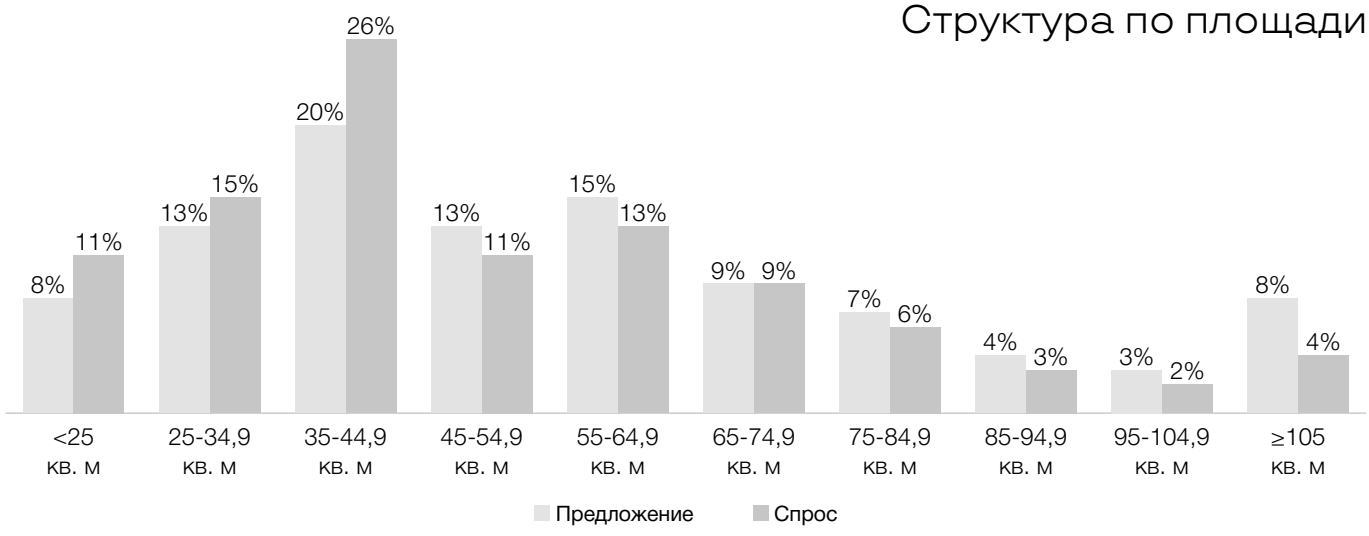


Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в I квартале 2025 года составил 40,5 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он вырос на 9,0%, за год рост составил 33,5%.

По-прежнему наибольший объём предложения сконцентрирован в категории лотов стоимостью 8-26 млн руб. (57%) и существенная доля предложения (17%) сосредоточена в категории лотов стоимостью более 44 млн руб. Количество доступных предложений продолжает снижаться – доля лотов стоимостью до 8 млн руб. за квартал снизилась на 1 п.п., за год – на 3 п.п.

В структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом на 5 п.п. увеличилась доля лотов стоимостью до 14 млн руб.

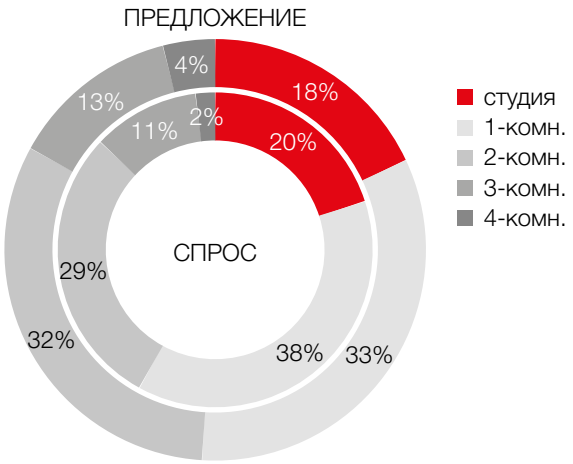
Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении в I квартале 2025 года составила 58,9 кв. м, что выше показателя предыдущего квартала на 1,1%. В годовой динамике средняя площадь лота увеличилась на 3,9%.

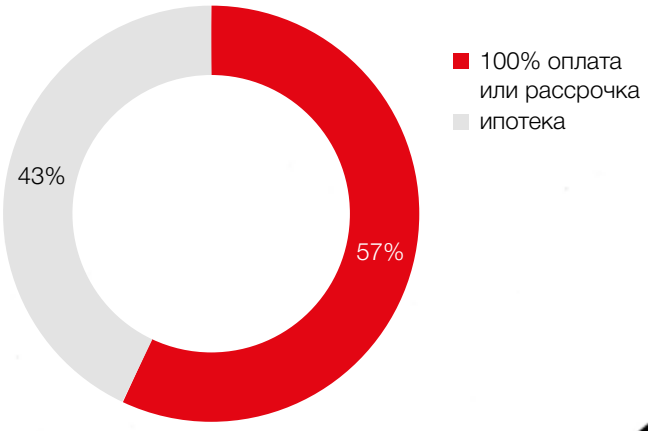
Структура предложения по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась, а в структуре спроса на 2 п.п. увеличилась доля лотов площадью до 45 кв. м. При этом существенная доля спроса (26%) в I квартале 2025 года приходилась на лоты 35-45 кв. м.

Структура по комнатности



Структура предложения по комнатности за квартал не претерпела изменений, а в структуре спроса на 2 п.п. выросла доля студий. Однако по-прежнему и в предложении, и в спросе преобладают однокомнатные лоты. В предложении на них приходится 33%, в спросе – 38%.

Структура по форме оплаты



Доля ипотечных сделок в структуре реализованного спроса продолжает снижаться. За квартал она снизилась на 3,4 п.п., за год – на 18,7 п.п. По итогам I квартала 2025 года она составила 43,0%, в I квартале прошлого года доля ипотеки находилась на уровне 61,7%.

КВАРТИРЫ КОМФОРТ-КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I квартале 2025 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 89 жилых комплексов комфорт-класса, в которых экспонировалось 17,3 тыс. квартир или 789,6 тыс. квадратных метров. Предложение комфорт-класса продолжает снижаться – относительно предыдущего квартала объём предложения снизился на 3,3%, количество квартир в экспозиции – на 4,3%. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает второе место с долей 31,1% (без учёта апартаментов).

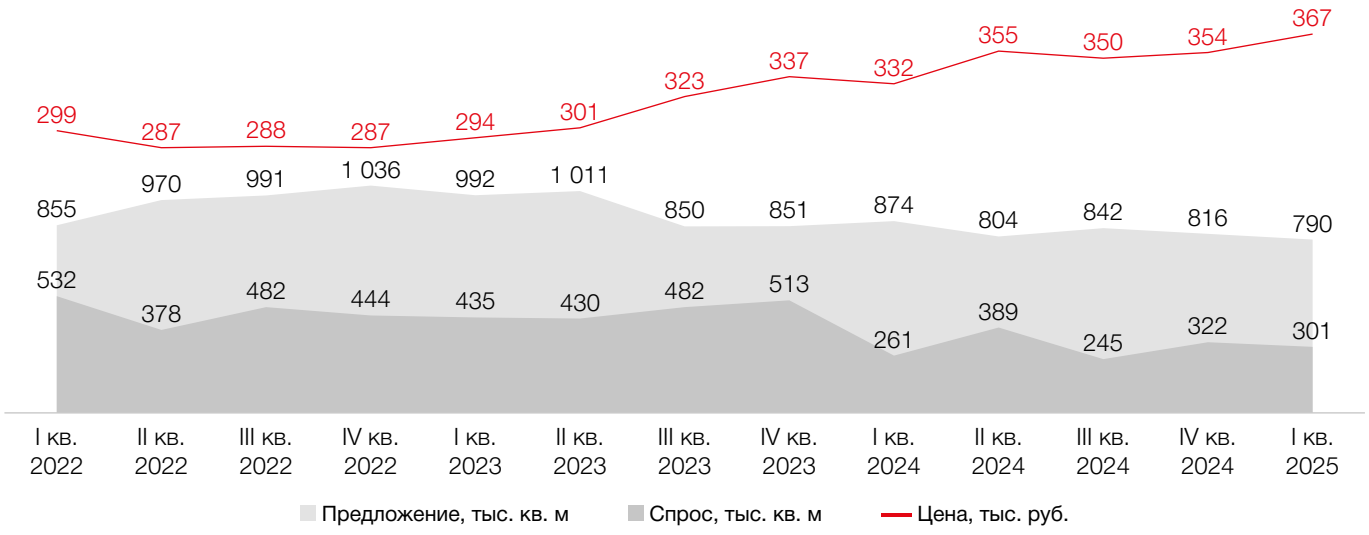
ЦЕНА

Средневзвешенная цена предложения в I квартале 2025 года выросла по сравнению с предыдущим кварталом на 3,9% и составила 367,5 тыс. руб./кв. м. За год рост цен составил 10,7%.

СПРОС

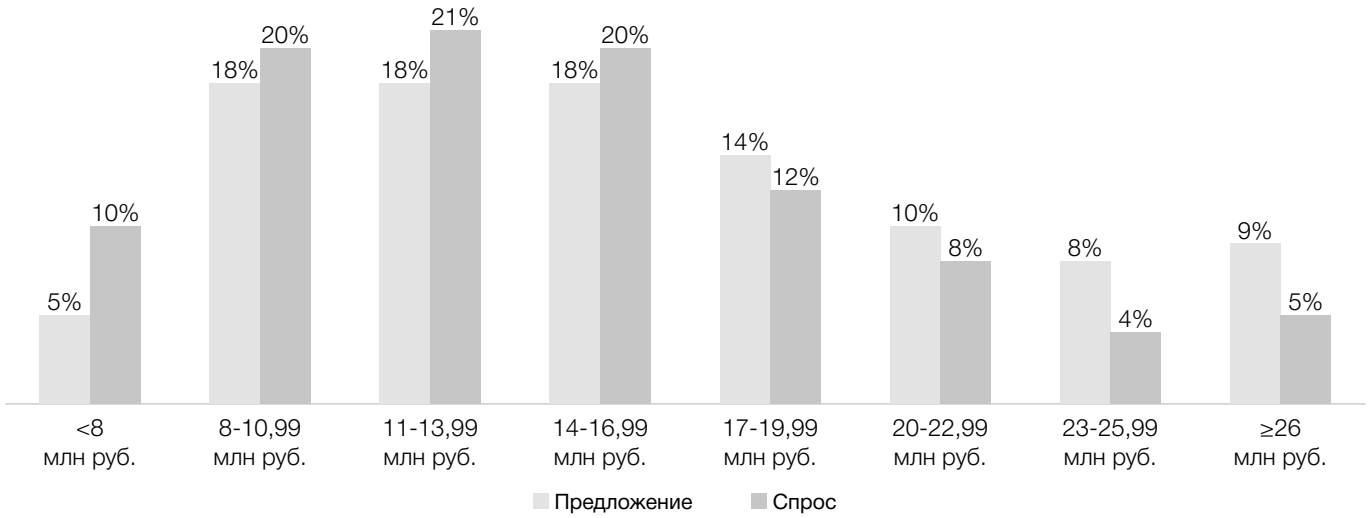
В I квартале 2025 года общий объём реализованного спроса в сегменте квартир комфорт-класса составил 301,0 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом спрос снизился на 6,5%, в годовой динамике объём реализации увеличился на 15,3%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	I кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	789,6	⬇ -3,3%	⬇ -9,6%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	301,0	⬇ -6,5%	⬆ 15,3%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	367,5	⬆ 3,9%	⬆ 10,7%

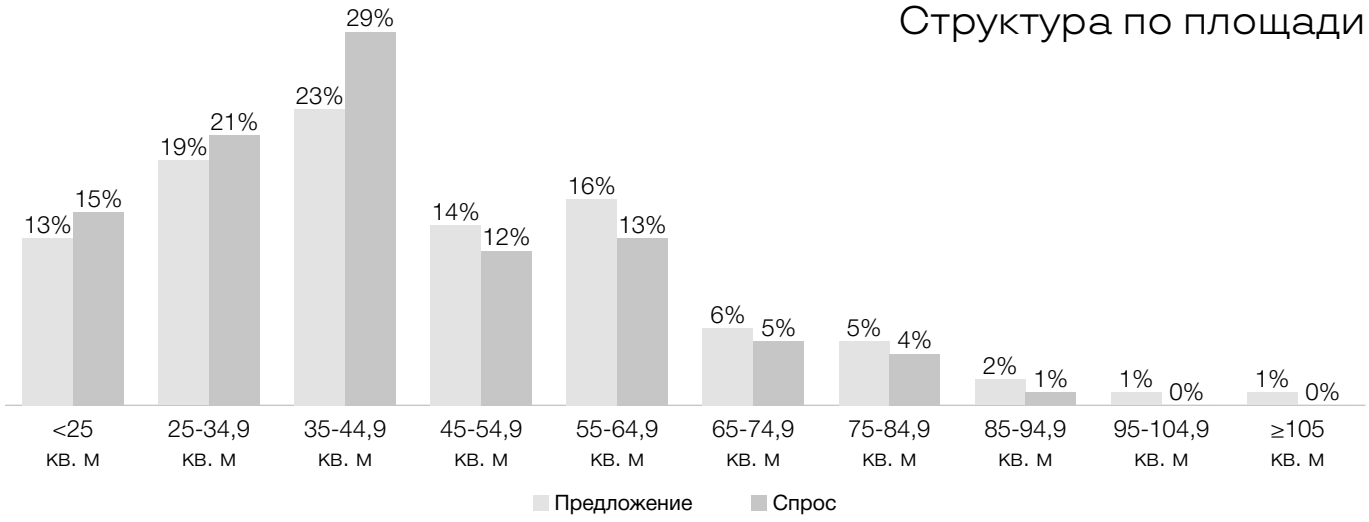
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в комфорт-классе в I квартале 2025 года составил 16,8 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он вырос на 5,0%. За год средний бюджет предложения вырос на 11,2%.

В сегменте массового жилья существенный объём предложения (68%) по-прежнему сосредоточен в категории лотов стоимостью от 8 до 20 млн руб. Этот же диапазон пользуется наибольшим спросом – на него приходится 73% сделок. В структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом существенно выросла доля лотов стоимостью до 8 млн руб. (с 2% до 10%).

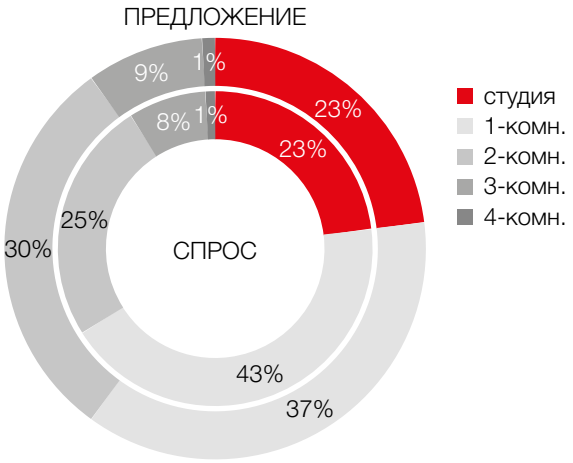
Структура по площади



Средняя площадь квартир комфорт-класса в экспозиции в I квартале 2025 года составила 45,6 кв. м, что на 1,1% больше показателя предыдущего квартала. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя площадь увеличилась на 0,5%.

Основной спрос и предложение сосредоточены в категории лотов площадью до 45 кв. м, при этом в предложении они занимают 55%, в спросе – 65%. Доля компактных лотов площадью до 25 кв. м в спросе выросла с 12% до 15%, в предложении она не изменилась, но после запрета строительства квартир площадью до 28 кв. м такие лоты будут постепенно вымываться из экспозиции. По-прежнему и в структуре предложения, и в структуре спроса практически отсутствуют лоты площадью от 95 кв. м (в предложении – 2%, в спросе – менее 0,4%).

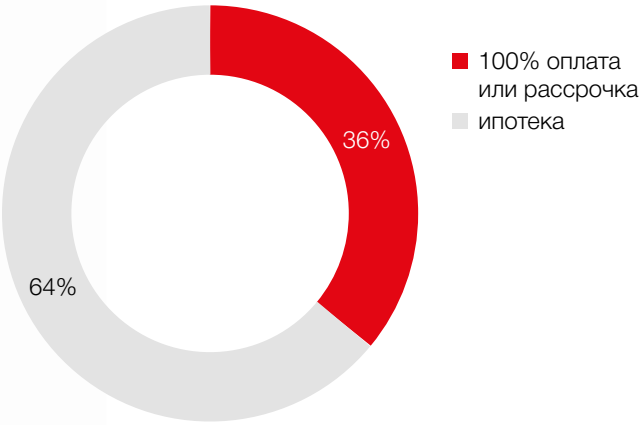
Структура по комнатности



Структура предложения по комнатности за квартал не изменилась, существенную долю (37%) занимают однокомнатные квартиры, на втором месте – двухкомнатные (30%).

В структуре реализованного в I квартале 2025 года спроса на 3 п.п. выросла доля студий – с 20% до 23%. При этом доли однокомнатных и двухкомнатных квартир снизились – на 1 п.п. и 3 п.п. соответственно.

Структура по форме оплаты



Доля ипотечных сделок снизилась с 66,0% до 64,1%. В I квартале 2024 года она находилась на уровне 75,8%.

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I квартале 2025 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 116 жилых комплексов, позиционируемых в бизнес-классе. Объём предложения составил 1,08 млн кв. м или 18,4 тыс. квартир. По сравнению с предыдущим кварталом объём экспозиции снизился на 7,2% в квадратных метрах и на 6,6% в лотах. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса по-прежнему занимает первое место, но его доля снизилась с 44,7% до 42,7% (без учёта апартаментов).

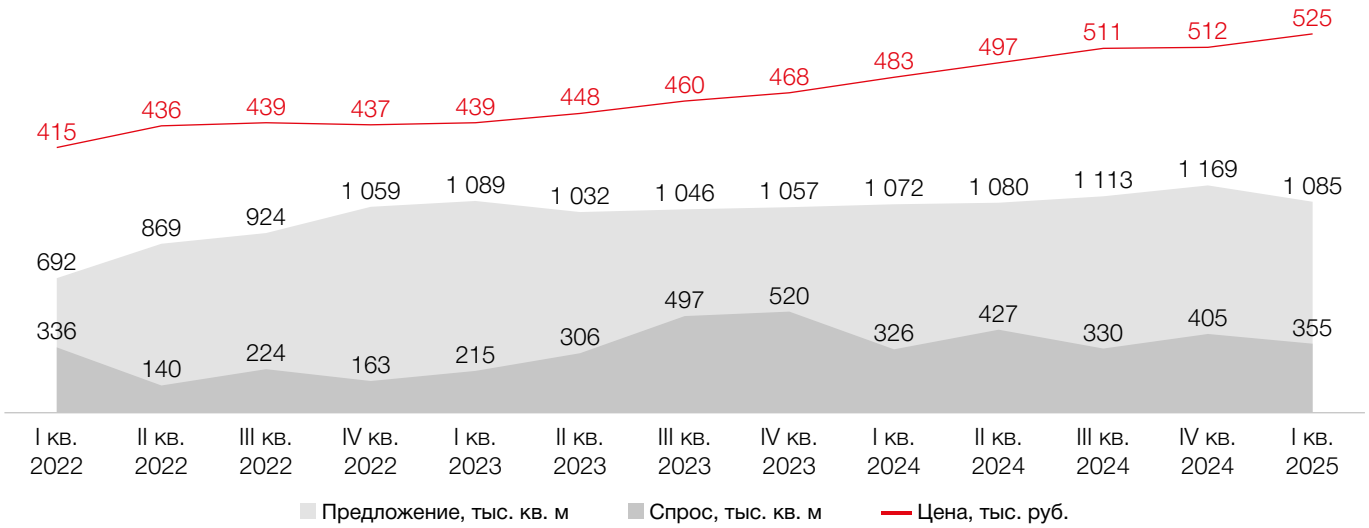
ЦЕНА

После непродолжительной ценовой стагнации цены вновь пошли вверх. В I квартале 2025 года средневзвешенная цена предложения в проектах бизнес-класса выросла на 2,6% относительно предыдущего квартала и составила 525,0 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена увеличилась на 8,7%.

СПРОС

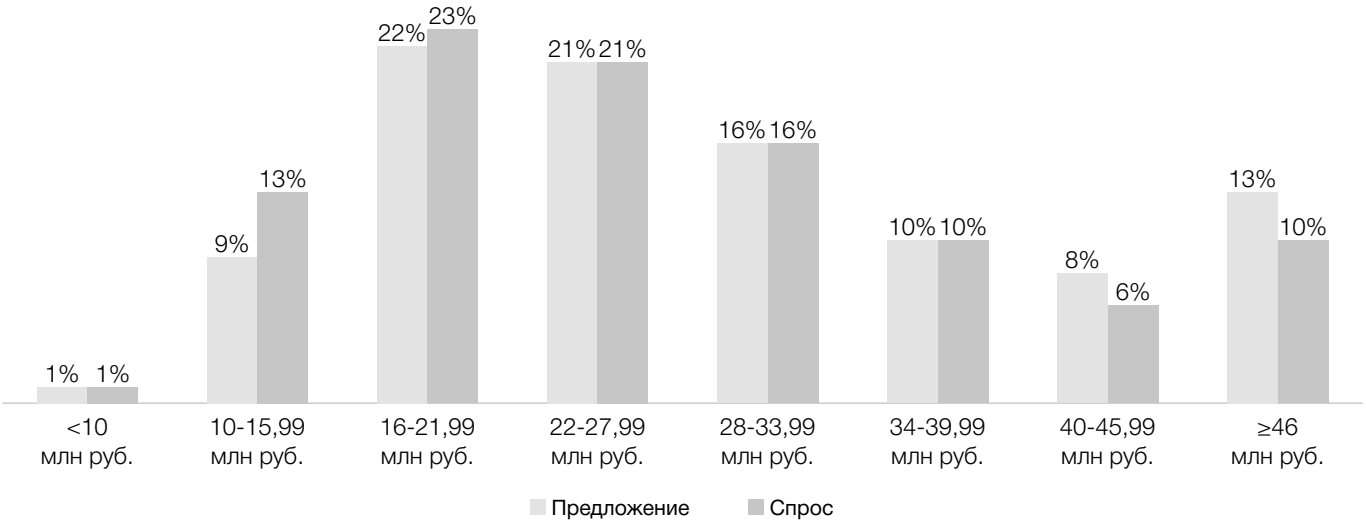
В I квартале 2025 года в сегменте квартир бизнес-класса объём реализации снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 12,4%. Всего было реализовано 354,6 тыс. кв. м жилья. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос вырос на 9%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	I кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1084,9	⬇ -7,2%	⬆ 1,2%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	354,6	⬇ -12,4%	⬆ 9,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	525,0	⬆ 2,6%	⬆ 8,7%

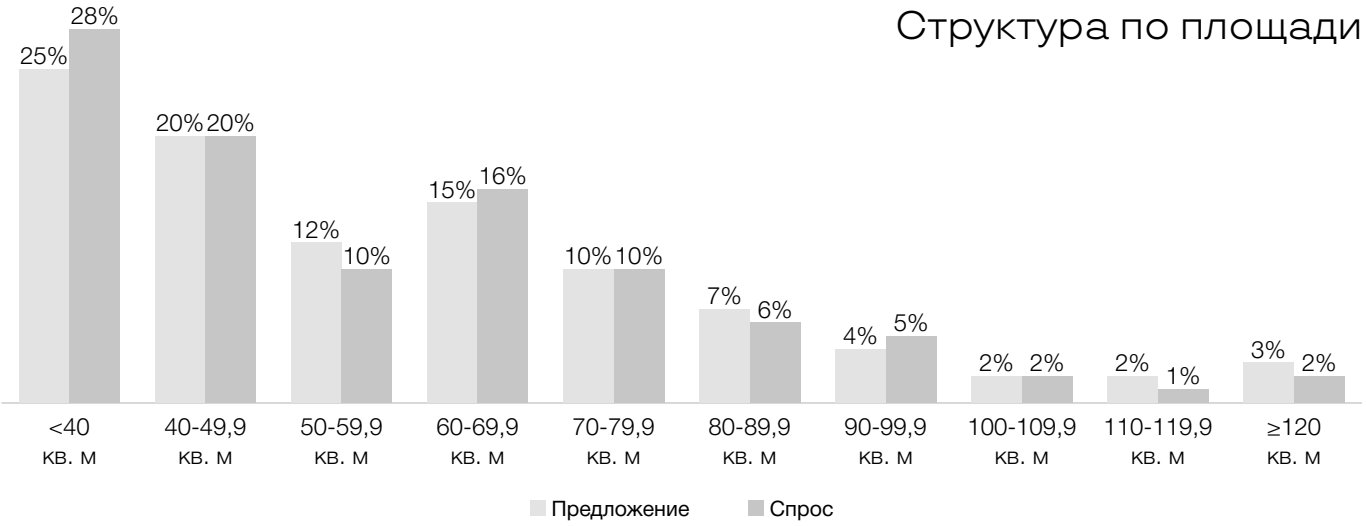
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса в I квартале 2025 года составил 31,0 млн руб., что выше показателя предыдущего квартала на 1,9%. В годовой динамике средний бюджет увеличился на 5,3%.

Структура предложения по бюджетам за квартал не претерпела существенных изменений. А в структуре спроса с 33% до 36% выросла доля квартир стоимостью от 10 до 22 млн руб. Спрос и предложение в сегменте квартир бизнес-класса сбалансированы в большинстве диапазонов бюджетов, за исключением категорий 10-16 млн руб., 40-46 млн руб. и более 46 млн руб. Следует также отметить, что в экспозиции квартир бизнес-класса практически не осталось лотов дешевле 10 млн руб.

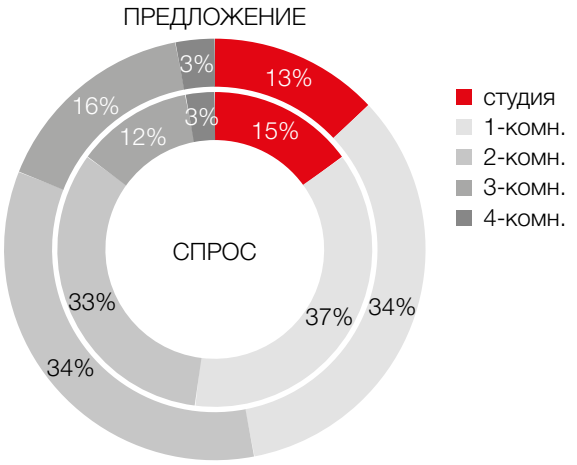
Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах бизнес-класса в I квартале 2025 года составила 59,1 кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом этот показатель снизился на 0,6%, за год снижение составило 3,1%.

Существенная доля спроса и предложения приходится на квартиры площадью до 50 кв. м (48% – в спросе, 45% – в предложении). За квартал в структуре предложения на 2 п.п. выросла доля квартир площадью 40-50 кв. м. В структуре спроса с 24% до 28% выросла доля лотов площадью до 40 кв. м, а доля лотов площадью 40-50 кв. м снизилась на 3 п.п.

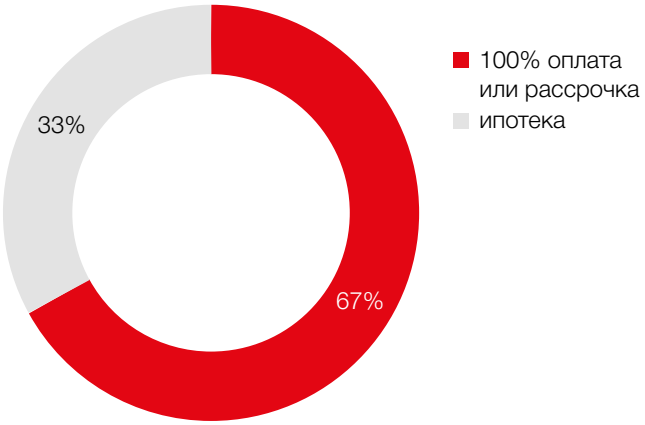
Структура по комнатности



В структуре предложения первое место занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты в равном соотношении – по 34%.

В структуре спроса наиболее востребованы однокомнатные квартиры, их доля в реализованном спросе – 37%. По сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса на 3 п.п. выросла доля студий, а доли однокомнатных, двухкомнатных и трёхкомнатных лотов демонстрировали снижение на 1 п.п. каждая.

Структура по форме оплаты



Доля ипотеки в сегменте квартир бизнес-класса продолжает снижаться. По сравнению с предыдущим кварталом она снизилась на 8,4 п.п. – с 41,9% до 33,5%.

В I квартале 2024 года она находилась на уровне 61,1%.

КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I квартале 2025 года объём предложения в сегменте новостроек премиум-класса составил 469,5 тыс. кв. м или 5,8 тыс. квартир в 55 жилых комплексах. По сравнению с предыдущим кварталом объём экспозиции снизился на 1,3% в квадратных метрах. По количеству лотов в экспозиции объём предложения, наоборот, увеличился на 1,7%. Сегмент занимает 18,5% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

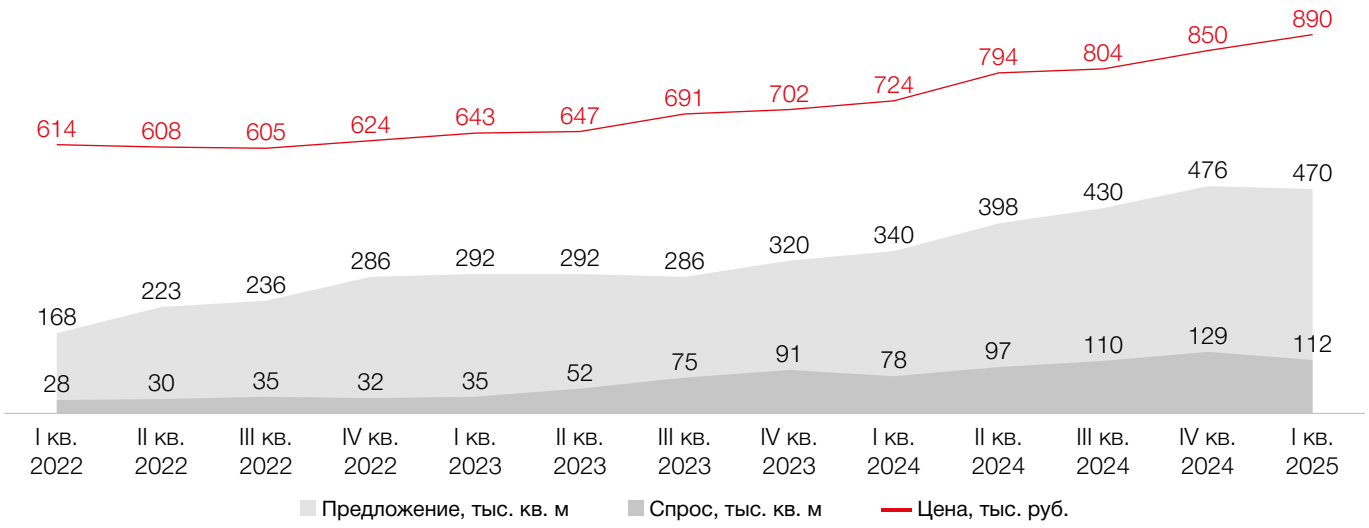
ЦЕНА

В I квартале 2025 года средневзвешенная цена предложения в сегменте выросла и достигла 890,2 тыс. руб./кв. м. За квартал рост составил 4,7%, за год – 23,0%.

СПРОС

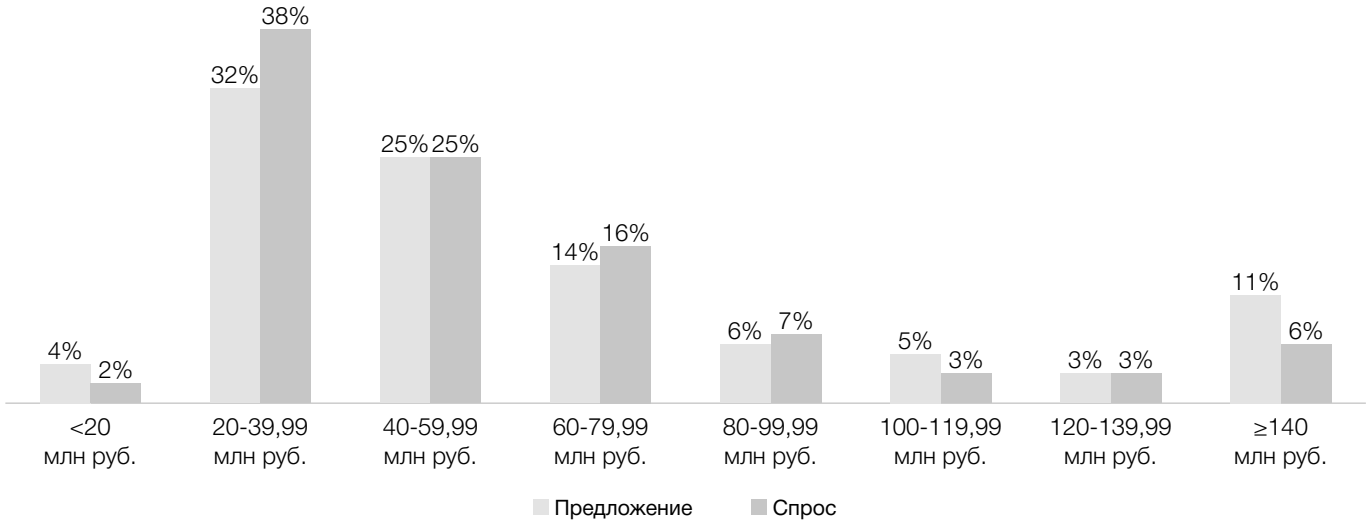
После всплеска предыдущего квартала покупательская активность в сегменте премиальных новостроек пошла на спад. За квартал было реализовано 111,7 тыс. кв. м жилья, что на 13,4% ниже показателя предыдущего квартала. По сравнению с I кварталом 2024 года спрос вырос на 43,0%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	I кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	469,5	⬇ -1,3%	⬆ 38,3%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	111,7	⬇ -13,4%	⬆ 43,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	890,2	⬆ 4,7%	⬆ 23,0%

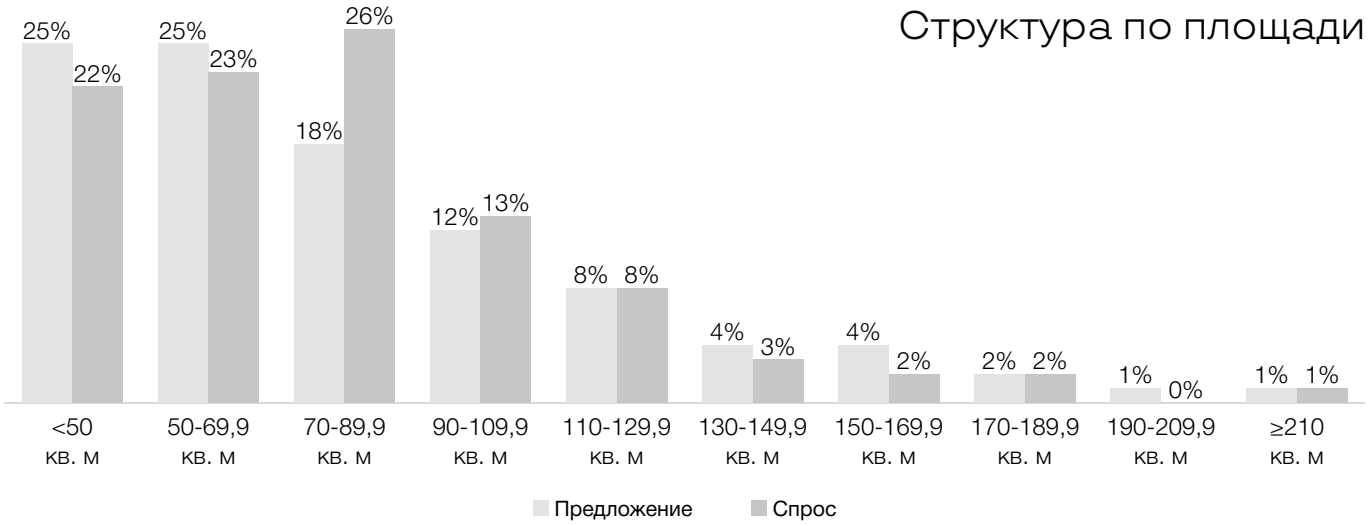
Структура по бюджетам



Средний бюджет квартир в проектах премиум-класса составил 72,2 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он увеличился на 1,6%, за год – на 13,4%.

Основной спрос и предложение сосредоточены в категории лотов стоимостью от 20 до 80 млн руб. (79% - в спросе, 71% - в предложении). При этом за квартал доля таких квартир в спросе снизилась на 3 п.п., а в предложении – на 4 п.п.

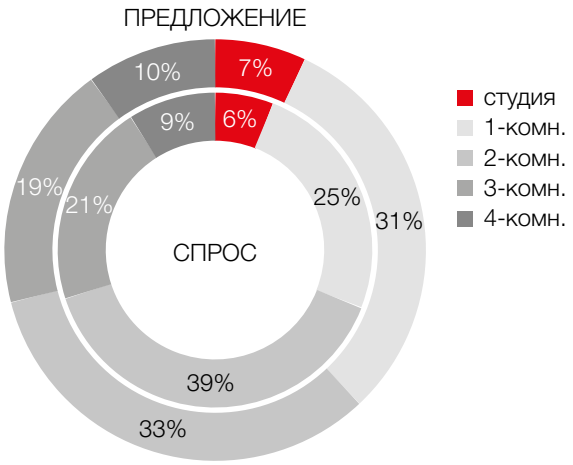
Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах премиум-класса в I квартале 2025 года составила 81,1 кв. м, что на 3,0% меньше показателя предыдущего квартала и на 7,8% меньше показателя I квартала 2024 года.

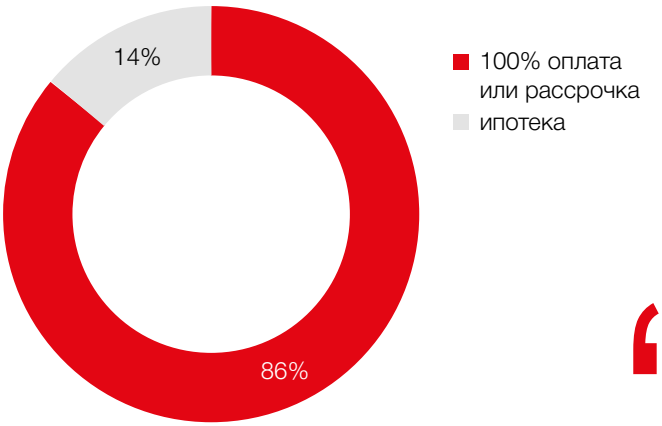
В сегменте премиального жилья основное предложение и основной спрос по-прежнему сосредоточены в категории квартир площадью до 110 кв. м (предложение – 77%, спрос – 84%). По сравнению с предыдущим кварталом в структуре спроса с 30% до 22% снизилась доля лотов площадью до 50 кв. м.

Структура по комнатности



И в структуре спроса, и в структуре предложения первое место занимают двухкомнатные лоты с долей 39% и 33% соответственно. По сравнению с предыдущим кварталом вырос интерес к двухкомнатным и многокомнатным лотам – их доли увеличились с 35% до 39% и с 5% до 9% соответственно.

Структура по форме оплаты



Единственный сегмент, где немного выросла доля ипотечных сделок по сравнению с предыдущим кварталом, - сегмент премиального жилья. В I квартале 2025 года доля ипотеки составила 13,9%, в предыдущем квартале она составляла 12,3%. В I квартале 2024 года доля ипотечных сделок находилась на уровне 37,8%.

Элитный сегмент

КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На рынке элитного жилья в I квартале 2025 года в продаже находилось 44 жилых комплекса, объём предложения в которых достиг 224,9 тыс. кв. м или 1,5 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения вырос на 24,2% по суммарной площади лотов, в годовой динамике рост составил 70,9%. По количеству лотов в экспозиции объём предложения вырос на 22,6% по сравнению с прошлым кварталом и на 65,0% по сравнению с I кварталом 2024 года.

Основной объём предложения в сегменте элитной недвижимости по-прежнему представлен форматом квартир – 87,5% от суммарной площади лотов в экспозиции. Доля апартаментов в структуре предложения продолжает снижаться, по сравнению с предыдущим кварталом она снизилась ещё на 2,2 п.п. и составила 12,5% от общего объёма.

На первое место по объёму предложения вышел район Замоскворечье с долей 21%. Второе место сохранилось за Якиманкой (доля – 16%). На третье место опустился район Хамовники с долей 15%.

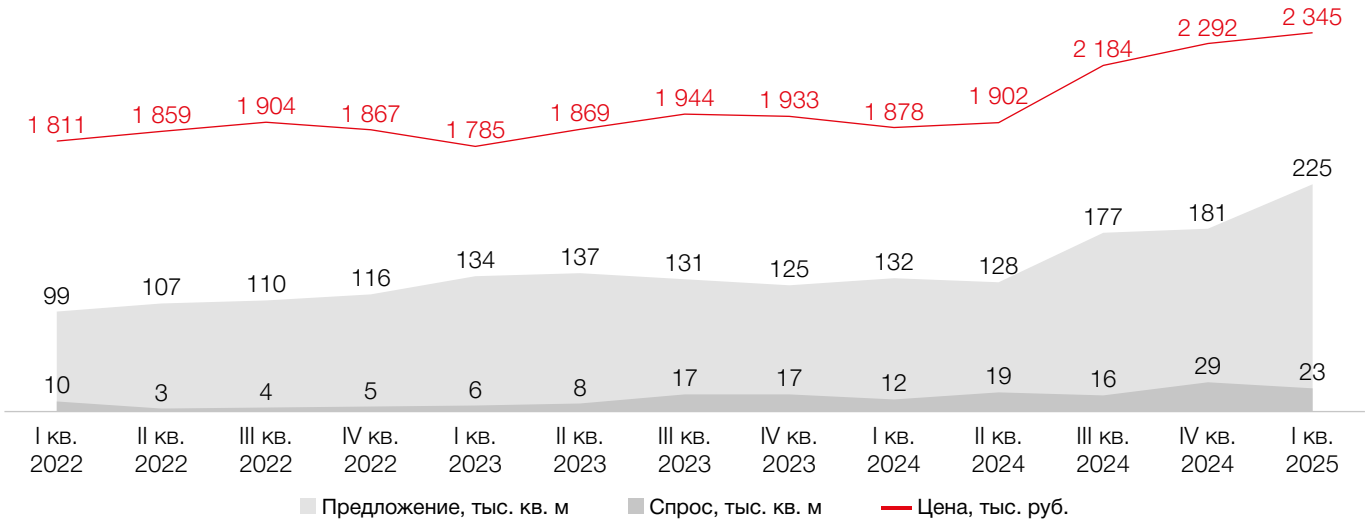
ЦЕНА

В I квартале 2025 года рост цен в элитном сегменте продолжился. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения выросла на 2,3% и достигла 2,34 млн руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 24,9%.

СПРОС

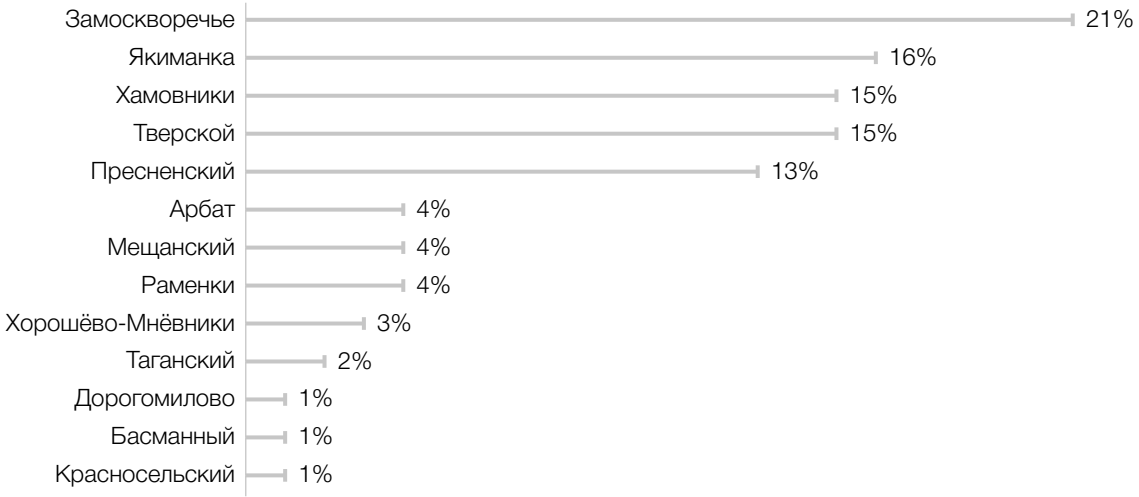
В элитном сегменте, также как и в сегменте премиального жилья, после всплеска предыдущего квартала зафиксировано охлаждение спроса. В I квартале 2025 года было реализовано 22,5 тыс. кв. м, что на 23,1% ниже показателя предыдущего квартала, но на 85,9% больше, чем в I квартале 2024 года.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



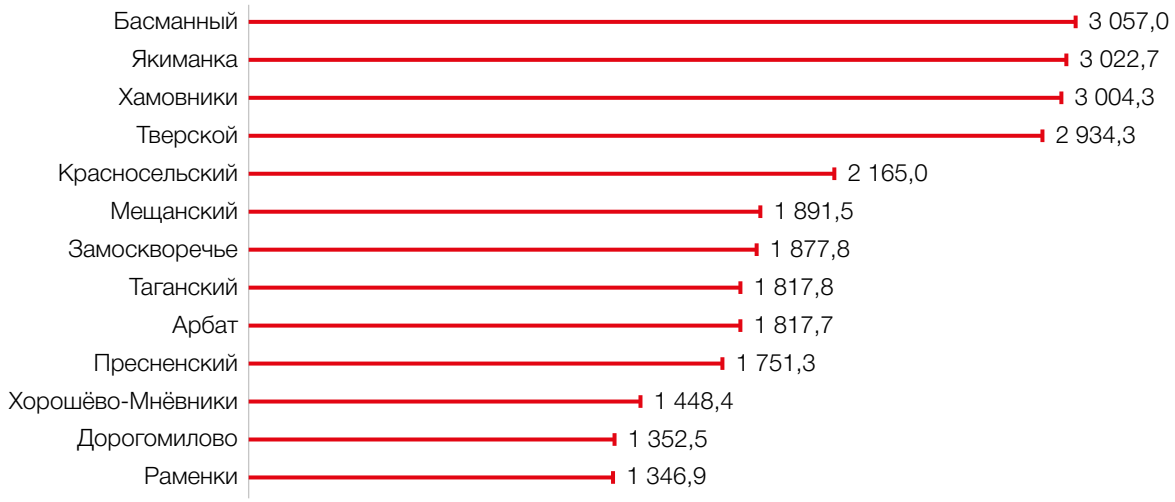
Показатель	I кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	224,9	↑ 24,2%	↑ 70,9%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	23,0	↓ -23,1%	↑ 85,9%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	2344,9	↑ 2,3%	↑ 24,9%

Структура предложения по районам



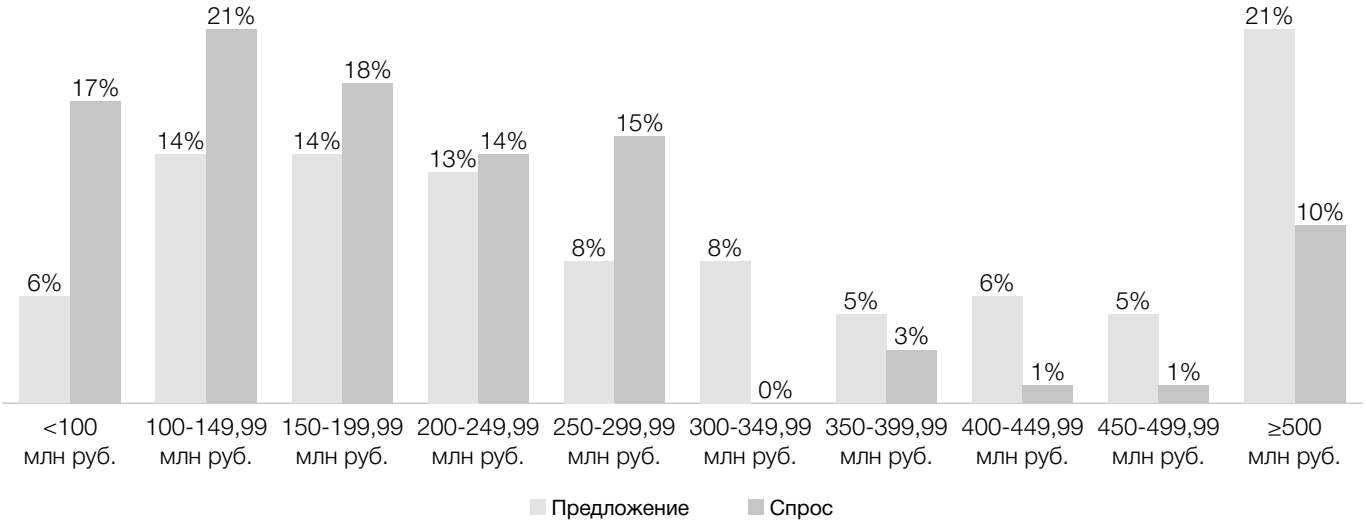
За счёт выхода в реализацию нового проекта и новых объёмов в уже реализующихся ЖК, район Замоскворечье вышел на первое место по объёму в экспозиции. За квартал его доля в предложении выросла на 7,8 п.п., за год – на 17,7 п.п.

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



Лидером по средневзвешенной цене предложения в I квартале 2025 года стал Басманный район, где цена достигла 3,1 млн руб./кв. м. На втором месте – район Якиманка со средневзвешенной ценой 3,0 млн руб./кв. м. Рост цен по сравнению с предыдущим кварталом зафиксирован в большинстве районов, где представлены элитные проекты. Наиболее высокий рост наблюдался в Мещанском районе (+16,2%), самый сдержанный – в Тверском районе (+0,8%). В годовой динамике рост цен варьировался от 0,6% до 43,7% за исключением района Замоскворечье, где по сравнению с I кварталом 2024 года цена снизилась на 11,9%.

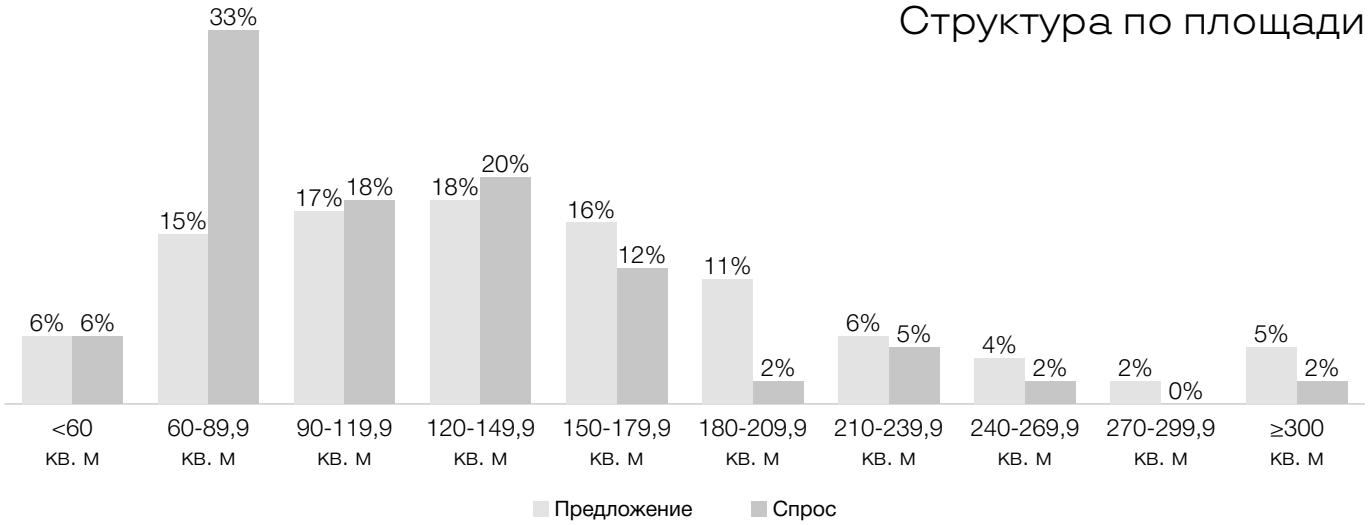
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения в новостройках элитного сегмента в I квартале 2025 года составил 352,0 млн руб. Относительно предыдущего квартала данный показатель увеличился на 3,7%, относительно аналогичного периода прошлого года рост составил 29,4%.

Структуры спроса и предложения в сегменте не сбалансированы. Основной спрос приходится на лоты стоимостью до 300 млн руб. – 85% от общего объёма реализованного спроса. В то время как предложение размыто по всем категориям, и существенная доля (21%) сосредоточена в категории лотов стоимостью свыше 500 млн руб.

Структура по площади

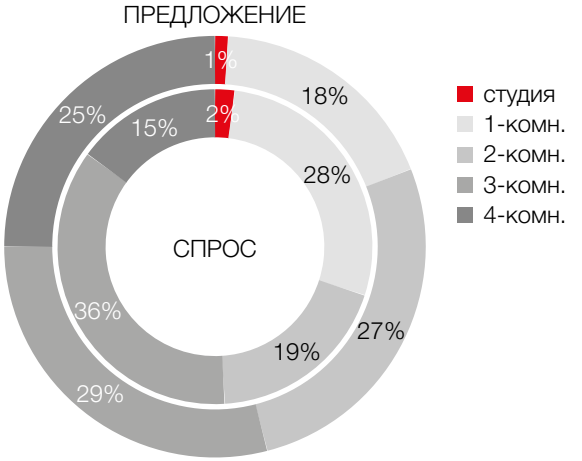


Средняя площадь предложения в новостройках элитного сегмента в I квартале 2025 года составила 150,1 кв. м, что на 1,4% больше показателя прошлого квартала и на 3,6% больше показателя I квартала 2024 года.

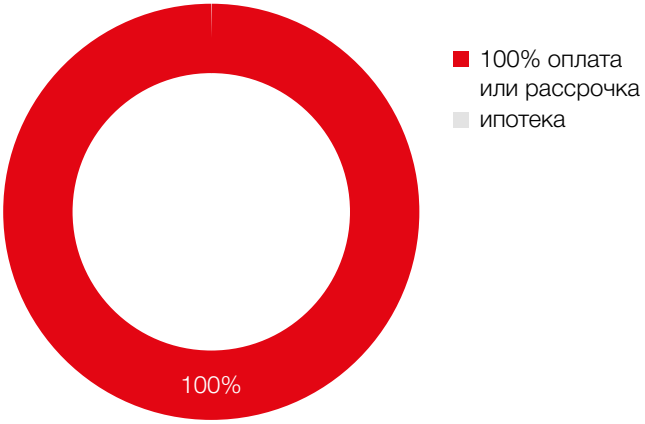
Основной спрос в сегменте элитного жилья сосредоточен в категории лотов площадью от 60 до 180 кв. м (83% от общего объёма реализованного спроса), при этом треть сделок приходится на лоты площадью 60-90 кв. м.

Структура по комнатности

Предложение в элитном сегменте достаточно равномерно распределено между двухкомнатными, трёхкомнатными и многокомнатными лотами. А в структуре реализованного спроса в I квартале 2025 года преобладали трёхкомнатные лоты – на них пришлось 36% сделок, причём их доля за квартал выросла на 6,0 п.п. На втором месте по востребованности – однокомнатные лоты с долей 28%, их доля за квартал также выросла – на 8,0 п.п.



Структура по форме оплаты



Как и в предыдущем квартале, в элитном сегменте все сделки заключались без использования ипотечного кредита. Годом ранее доля ипотечных сделок находилась на уровне 1,3%.

НОВОСТРОЙКИ
НОВОЙ МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В I квартале 2025 года на рынке новостроек Новой Москвы объём предложения уменьшился по сравнению с предыдущим кварталом на 7,0% и составил 844,7 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения уменьшился на 27,4%. В настоящий момент в экспозиции представлено 17,8 тыс. квартир и апартаментов. Темпы выхода нового предложения по сравнению с предыдущим кварталом снизились. В I квартале 2025 года в Новой Москве в реализацию вышло 17,7 тыс. кв. м жилья – в 3 раза меньше (-66,8%), чем в предыдущем квартале и почти в 9 раз меньше (-88,7%), чем в I квартале прошлого года. Новое предложение полностью состоит из жилья комфорт-класса.

ЦЕНА

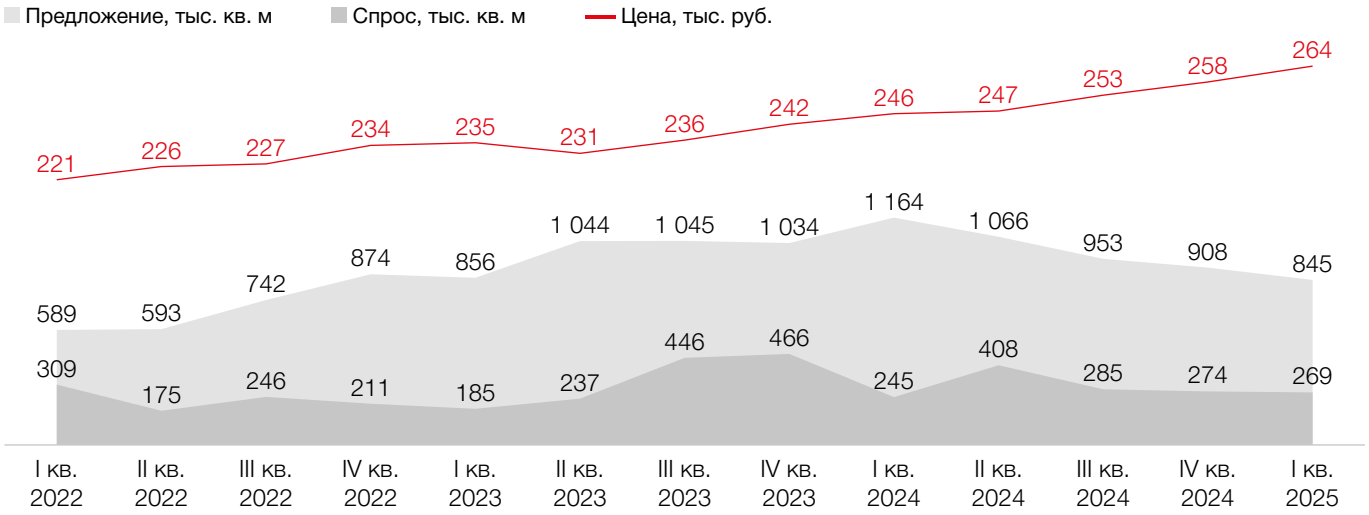
В I квартале 2025 года наблюдался небольшой рост цен. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения увеличилась на 2,5% и составила 264,1 тыс. руб./кв. м. За год цена выросла на 7,4%.

В комфорт-классе цена выросла на 2,1% и составила 259,2 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе цена увеличилась на 5,0% и составила 285,0 тыс. руб./кв. м. В стандарт-классе средневзвешенная цена составила 234,2 тыс. руб./кв. м. (-9% за квартал).

СПРОС

В I квартале 2025 года было реализовано 269,0 тыс. кв. м жилья, что на 14,1% меньше, чем в предыдущем квартале, но на 9,6% больше, чем в I квартале 2024 года.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



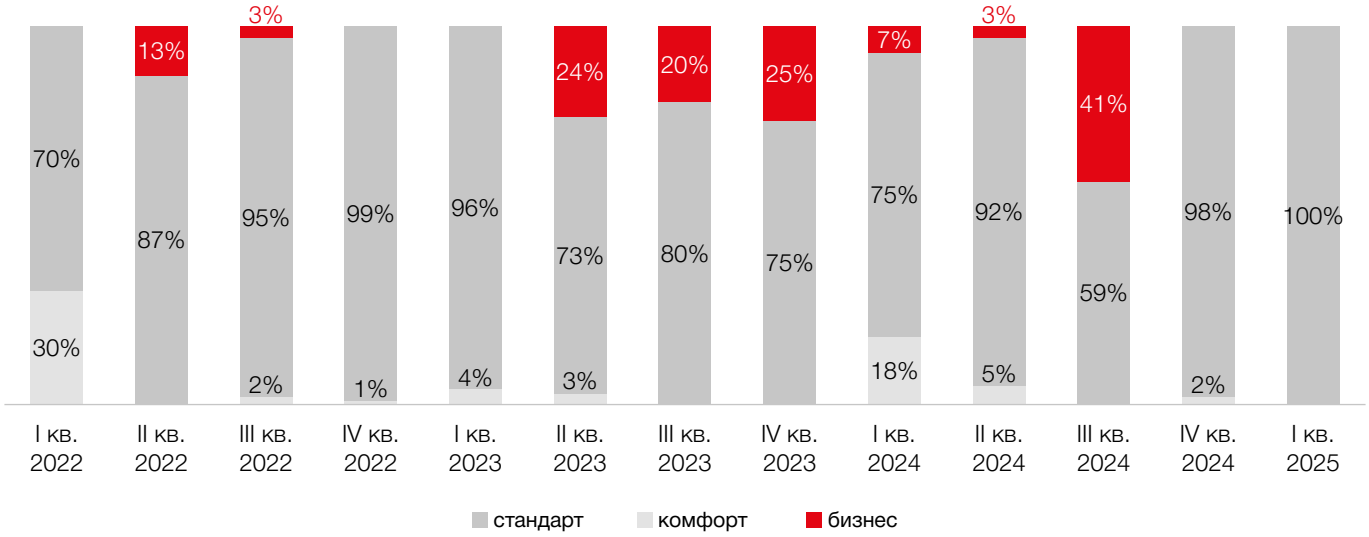
Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	844,7	⬇ -7,0%	⬇ -27,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	269,0	⬇ -14,1%	⬆ 9,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	264,1	⬆ 2,5%	⬆ 7,4%

Новое предложение I квартала 2025 года

Комфорт-класс, квартиры

- ЖК «Первый Саларьевский» (корп. 74-1-74-9)
- ЖК «Яковлево»

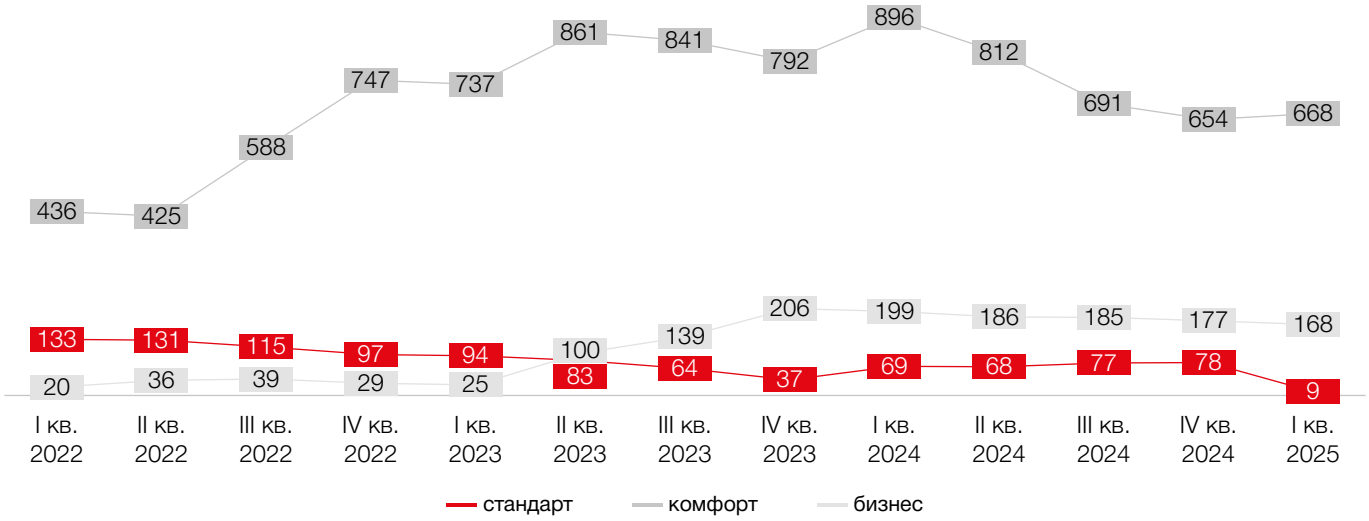
Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Общая структура предложения по округам

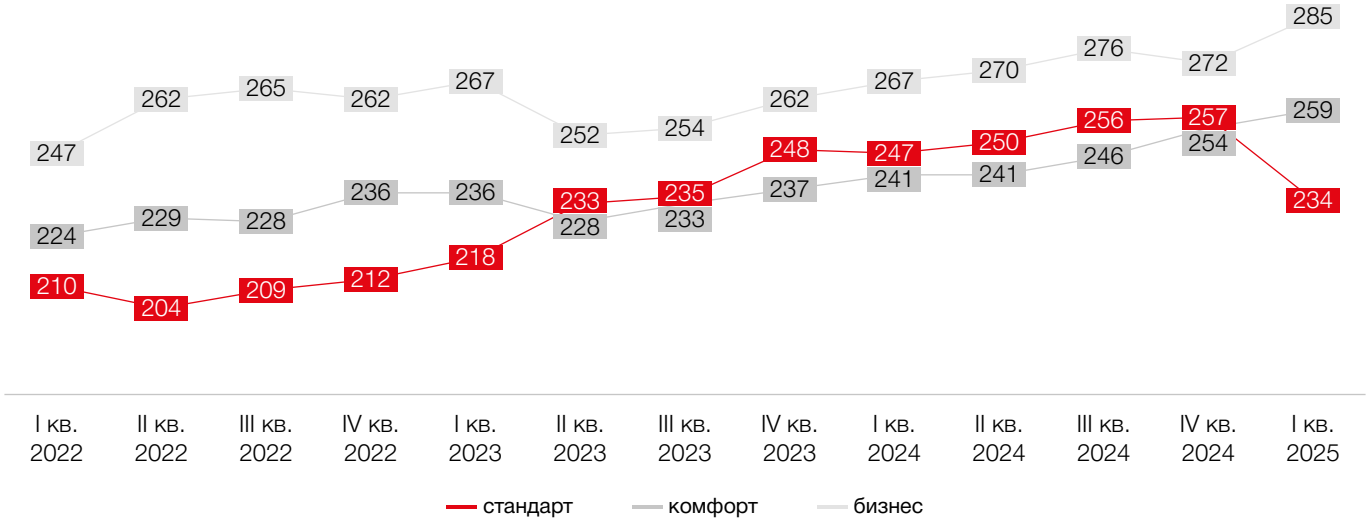
В I квартале 2025 года структура предложения по округам не изменилась. По-прежнему основной объём экспозиции (94,2%) сосредоточен в Новомосковском административном округе. Средневзвешенная цена предложения в НАО находится на уровне 271,6 тыс. руб./кв. м (+2,5% за квартал, +8% за год), в ТАО – 142,2 тыс. руб./кв. м (-10,6% за квартал, -9,4% за год).

Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



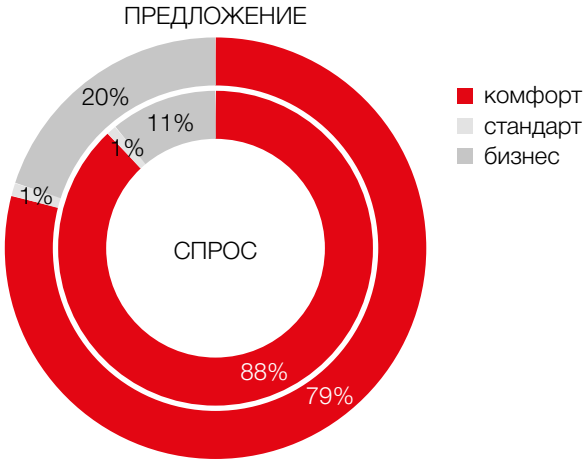
Предложение стандарт-класса продолжает вымываться – за квартал оно снизилось на 88,7%, за год снижение составило 87,3%. Предложение жилья комфорт-класса за квартал увеличилось на 2,1%, в годовой динамике объём снизился на 25,5%. Объём предложения жилья бизнес-класса за квартал снизился на 4,8%, за год уменьшение составило 15,5%.

Динамика средневзвешенной цены предложения по классам, тыс. руб./кв. м



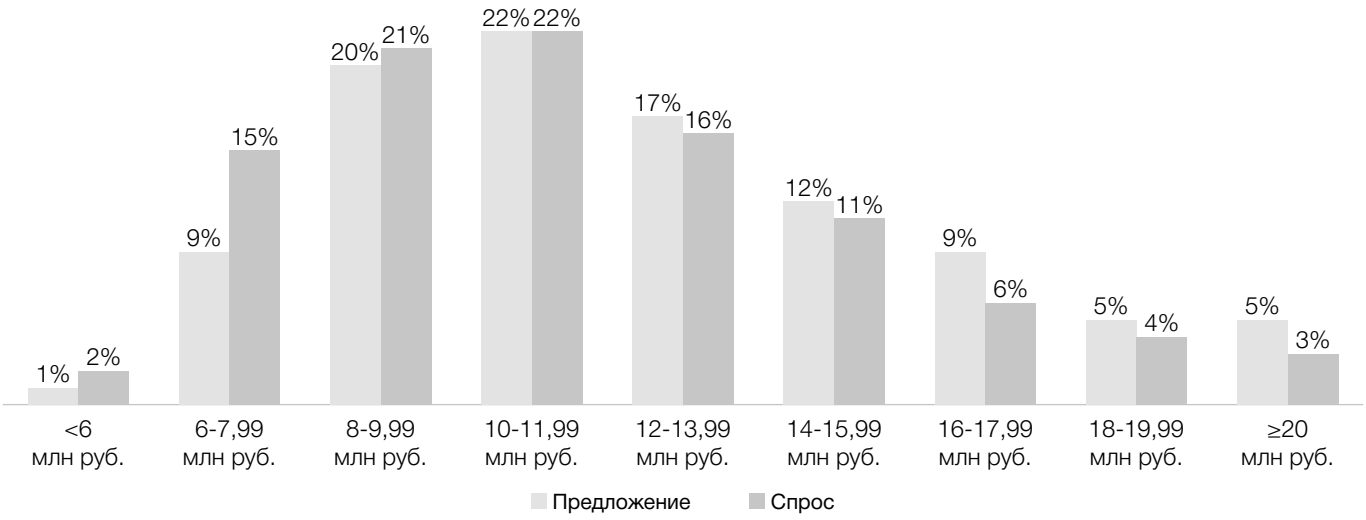
Цена квадратного метра жилья стандарт-класса в I квартале 2025 г. составила 234,2 тыс. руб./кв. м. Это на 9,0% меньше, чем в предыдущем квартале и на 5,2% меньше, чем в I квартале 2024 года. Средневзвешенная цена предложения комфорт-класса составила 259,2 тыс. руб./кв. м. За квартал цена увеличилась на 2,1%, за год – на 7,5%. В бизнес-классе цена достигла 285,5 тыс. руб./кв. м, квартальный рост составил 5,0%, годовой – 6,8%.

Структура по классам



Наибольшую долю в предложении и спросе по-прежнему занимает комфорт-класс. Его доля составляет 79% и 88% соответственно. За квартал доля данного класса в предложении увеличилась на 7 п.п. Доля стандарт-класса и в предложении, и в спросе составляет 1%, за квартал она снизилась в предложении на 8 п.п., за год – на 5 п.п. В структуре спроса доля стандарт-класса снизилась за квартал на 4 п.п, за год – на 9 п.п. Бизнес-класс занимает 20% в предложении, 11% в спросе, его доля в структуре предложения и спроса за квартал практически не изменилась.

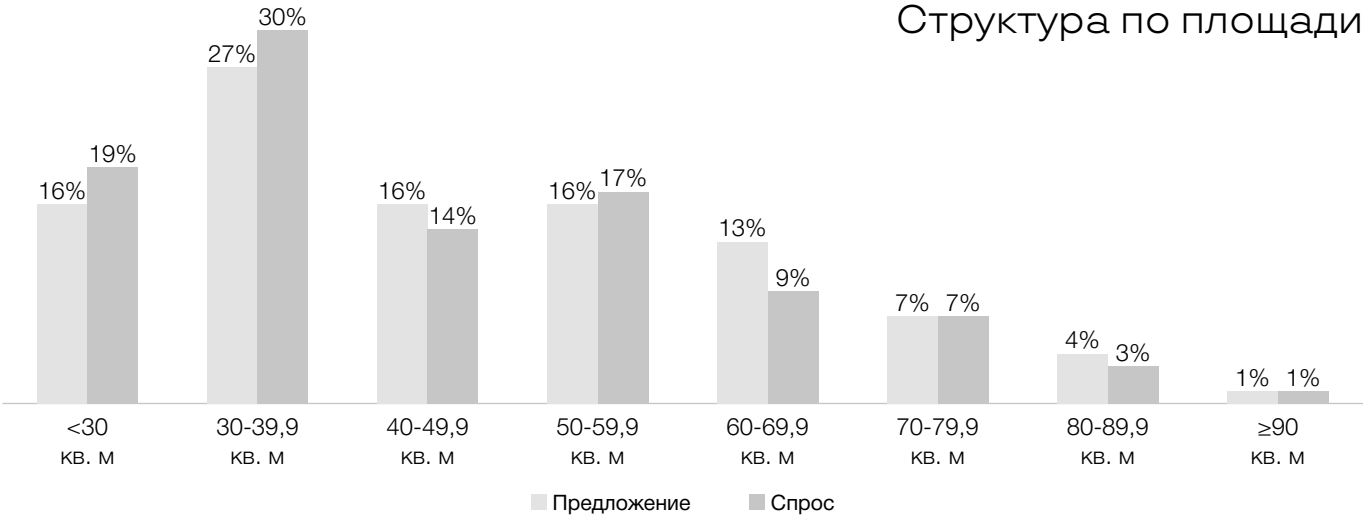
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения квартир и апартаментов в I квартале 2025 года составил 12,6 млн руб., что на 0,9% выше показателя прошлого квартала и на 8,7% выше, чем в I квартале 2024 года.

Основную долю и в предложении, и в спросе занимают лоты стоимостью от 8 до 14 млн рублей (59% – в предложении, 59% – в спросе). В предложении практически не осталось доступных лотов стоимостью до 6 млн руб.

Структура по площади

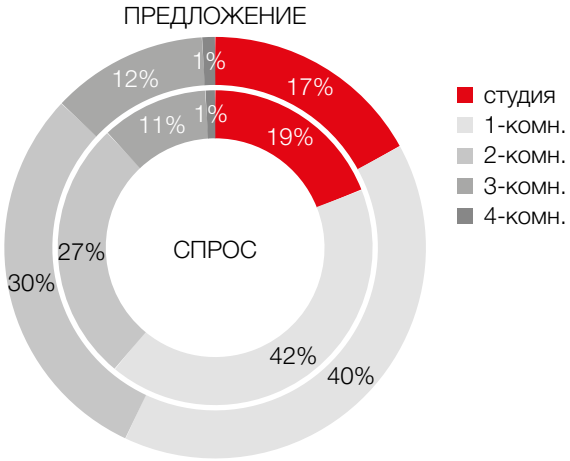


В I квартале 2025 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении составила 47,6 кв. м, за квартал она уменьшилась на 1,7%, а за год увеличилась на 1,2%.

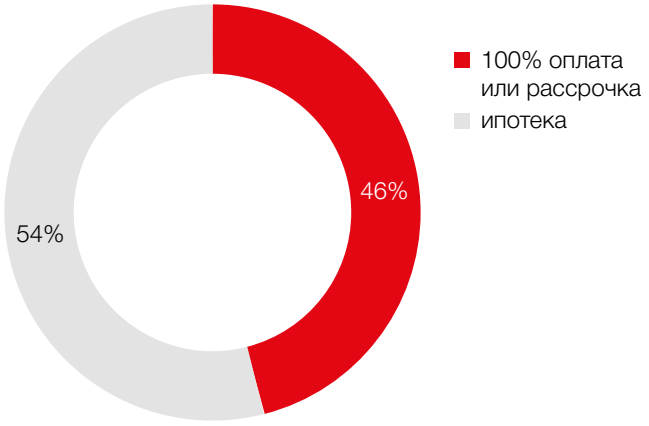
Наибольшей популярностью по-прежнему пользуются компактные лоты площадью до 40 кв. м. Также востребованы лоты площадью 50-60 кв. м.

Структура по комнатности

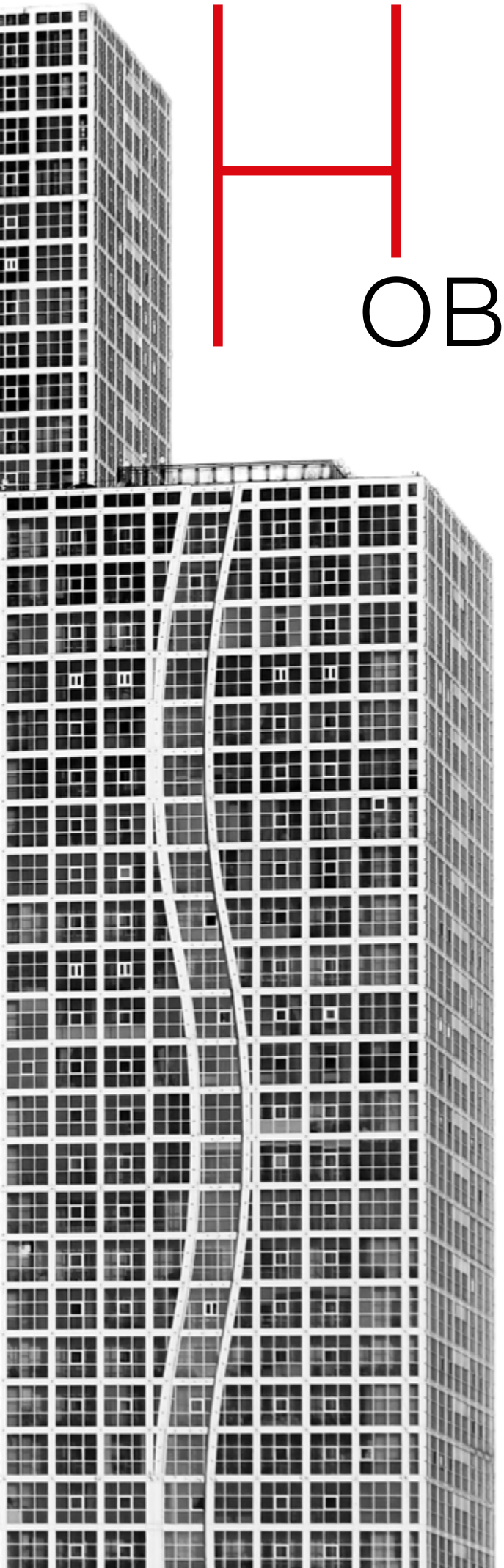
Структура по комнатности в I квартале 2025 года не претерпела серьёзных изменений. Наибольшую долю в предложении занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты. В спросе также наибольшую долю занимают однокомнатные лоты – 42%.



Структура по форме оплаты



В I квартале 2025 года доля ипотеки за квартал снизилась на 4.7 п.п. и составила 54%. В годовой динамике снижение составило 29 п.п.



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.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД в I квартале 2025 года достиг 2,19 млн кв. м, что на 7,4% больше, чем в предыдущем квартале и на 15,6% выше в годовой динамике. По итогам квартала девелоперы вывели в продажу 143,5 тыс. кв. м жилья в новых корпусах и проектах. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (95% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 5%, новое предложение бизнес-класса в I квартале 2025 года на рынок не выводилось. Объём нового предложения меньше на 11% как по отношению к предыдущему кварталу, так и в годовой динамике.

Предложение новостроек представлено в 201 жилом комплексе и насчитывает 48,2 тыс. лотов (+7,5% к предыдущему периоду). Треть предложения (32,9%) по-прежнему сосредоточена в ближнем поясе на юго-востоке и востоке области.

По итогам квартала предложение в стандарт-классе сократилось на 4,5%, а в комфорт-классе и в бизнес-классе увеличилось – на 9,7% и 8,3% соответственно. В годовой динамике объём предложения сократился в стандарт-классе (на 4,5%) и бизнес-классе (на 2,3%), в комфорт-классе, наоборот, предложение за год выросло (на 20,6%).

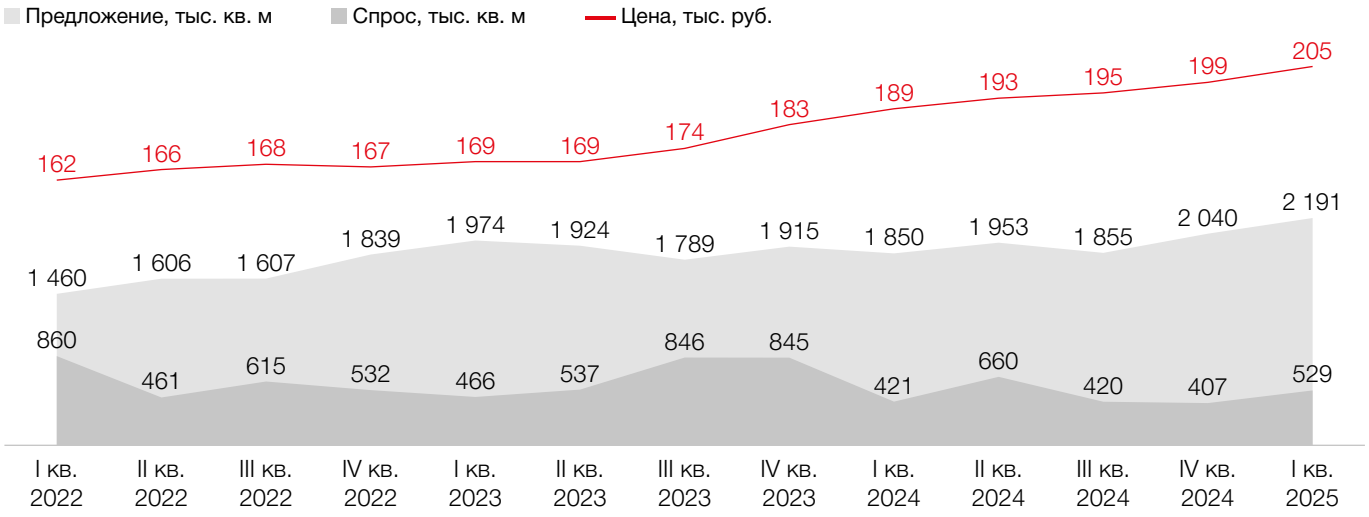
ЦЕНА

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Московской области в I квартале 2025 года уверенно перешагнула отметку в 200 тыс. руб. и составила 205,3 тыс. руб./кв. м. За квартал цены экспозиции увеличились на 3,0%, прирост за год составляет 8,5%. По классам максимальный прирост за квартал отмечен в стандарт-классе (+6,2%), цена достигла значения 185,9 тыс. руб./кв. м. Средневзвешенная цена предложения в бизнес-классе за квартал выросла на 3,4% до 279,6 тыс. руб./кв. м. В комфорт-классе прирост составляет 2,2%, а цена достигла значения 206,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике максимальный прирост цен отмечен в бизнес-классе (+15,5%). В стандарт-классе и комфорт-классе цены за год увеличились на 9,9% и 7,7% соответственно.

СПРОС

В I квартале 2025 года на первичном рынке Московской области реализованный спрос составил 529,1 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель выше на 29,9%, в годовой динамике спрос выше на 25,7%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	2191,0	⬆ 7,4%	⬆ 15,6%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	529,1	⬆ 29.9%	⬆ 25,7%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	205,3	⬆ 3,0%	⬆ 8,5%

После полугодового охлаждения спроса на рынке Московской области активность покупателей начала восстанавливаться.

Девелоперы продолжают выводить как новые очереди и корпуса, так и новые проекты. При этом темпы вывода немного замедлились по сравнению с предыдущими годом.

Вопреки пессимистичным прогнозам цены экспозиции продолжили рост. Росту цен способствует инфляционный рост себестоимости строительства, высокие кредитные ставки и вымывание предложения стандарт-класса.

Новое предложение I квартала 2025 года

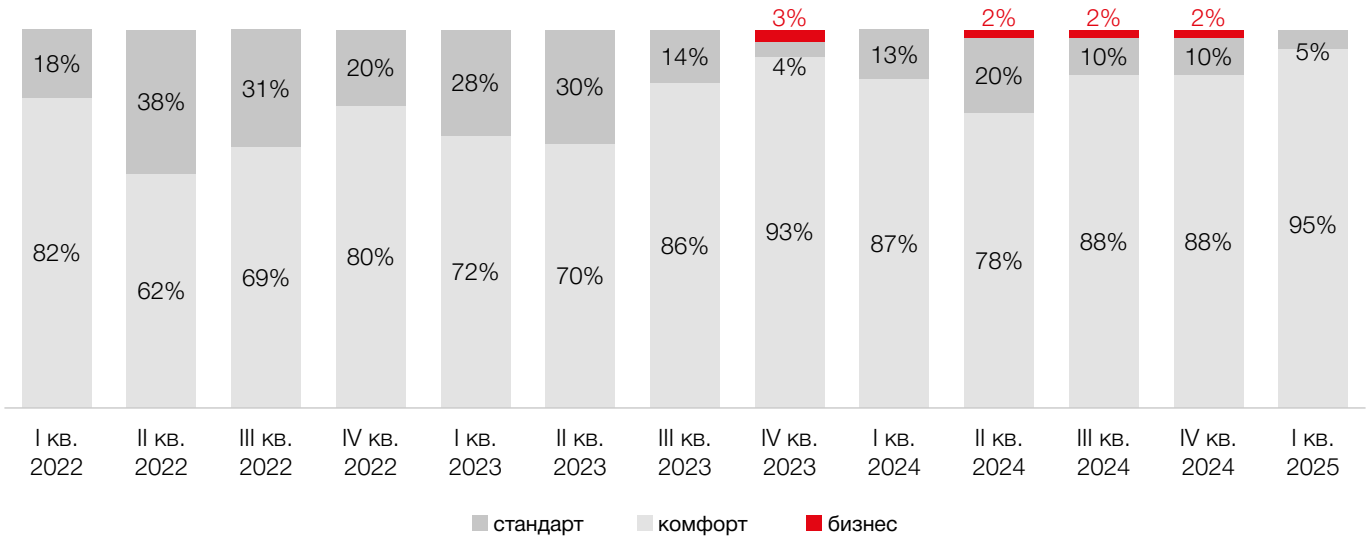
Комфорт-класс, квартиры

- «Аникеевский» (корп. 12/1)
- «Белая Дача Парк» (корп. 16.1, 16.2)
- «Живописный» (корп. 1)
- «Ильинские луга» (корп. 3.1, 3.2, 3.5)
- «Квартал героев» (корп. 413)
- «Киноквартал» (корп. 2)
- «Никольский квартал Отрада» (корп. 8)
- «Октябрьский»
- «Новое Время (ВОСТОК II)» (корп. 2)
- «Первый квартал» (корп. 6, 7, 8, 9)
- «Смарт квартал Лесная отрада» (2 оч. корп. 6, 7)
- «Томилинский бульвар» (корп. 5)
- «Ярославский квартал» (корп. 2.5)
- «Яуза Парк (Мытищи)» (корп. 10, 11, 12)

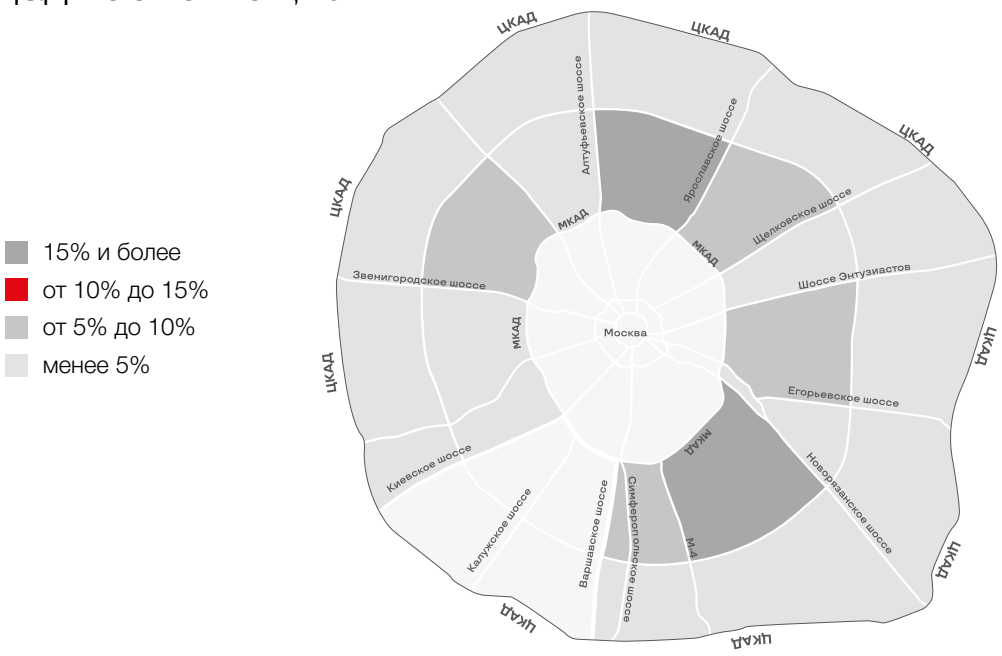
Стандарт-класс, квартиры

- «Весна (Ивантеевка)» (корп. 1, 2)
- «Горки Марусино»
- «Новая Алексеевская роща» (корп. 4)

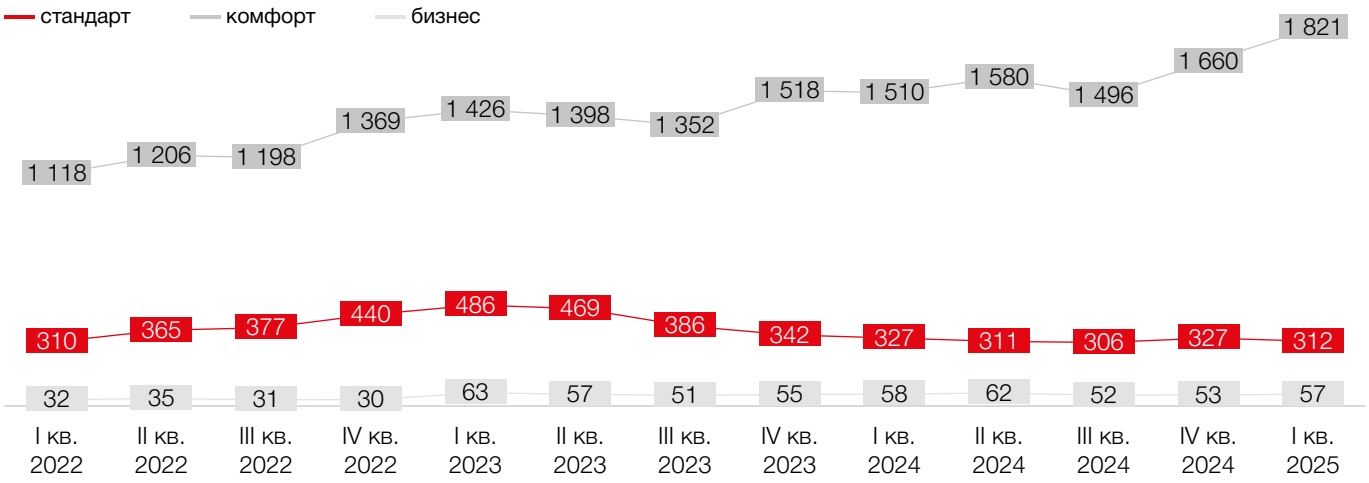
Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



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



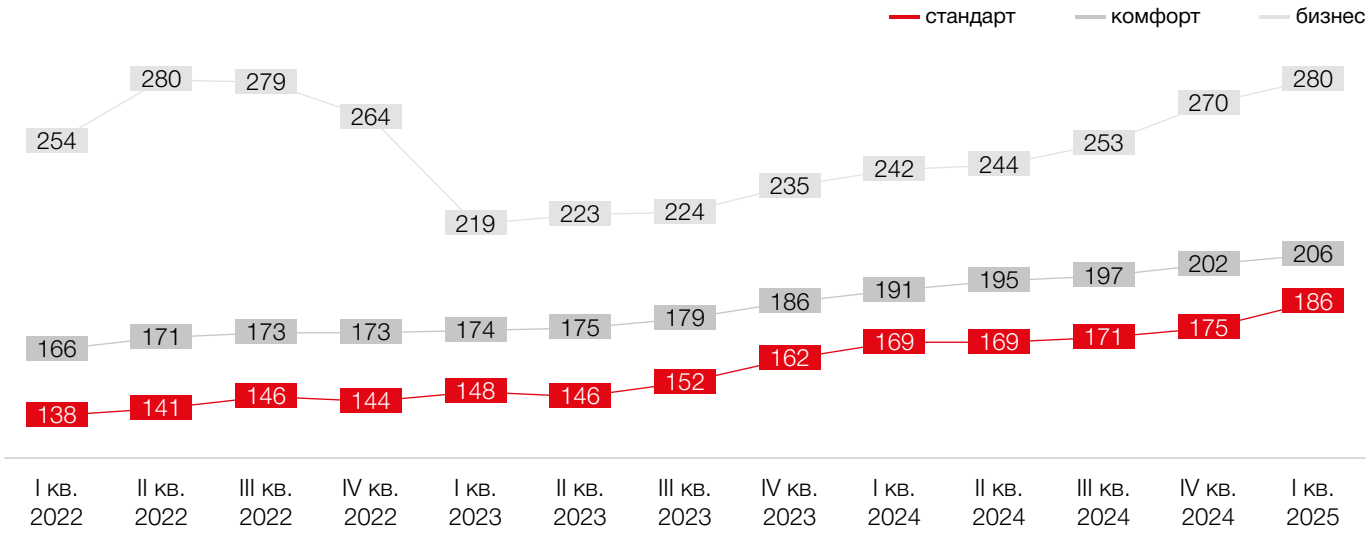
Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



Класс	Объём предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	1 821	⬆ 9,7%	⬆ 20,6%
стандарт	312	⬇ -4,5%	⬇ -4,5%
бизнес	57	⬆ 8,3%	⬇ -2,3%

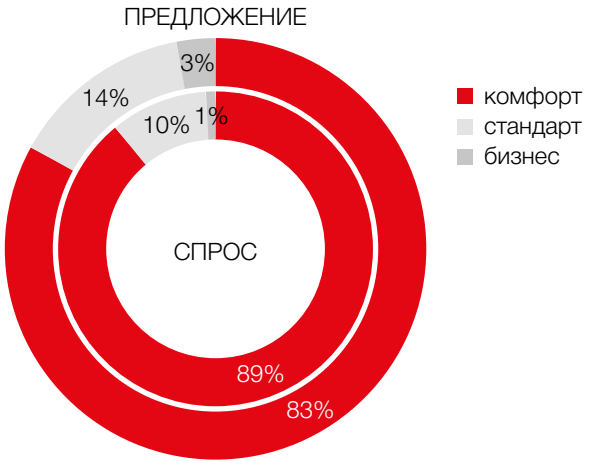
Комфорт-класс вытесняет предложение стандарт-класса на первичном рынке Московской области. Девелоперы предпочитают выводить на рынок проекты, соответствующие современным ожиданиям покупателей.

Динамика средневзвешенной цены предложения по классам, тыс. руб./кв. м



Класс	Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	206,3	⬆ 2,2%	⬆ 7,7%
стандарт	185,9	⬆ 6,2%	⬆ 9,9%
бизнес	279,6	⬆ 3,4%	⬆ 15,5%

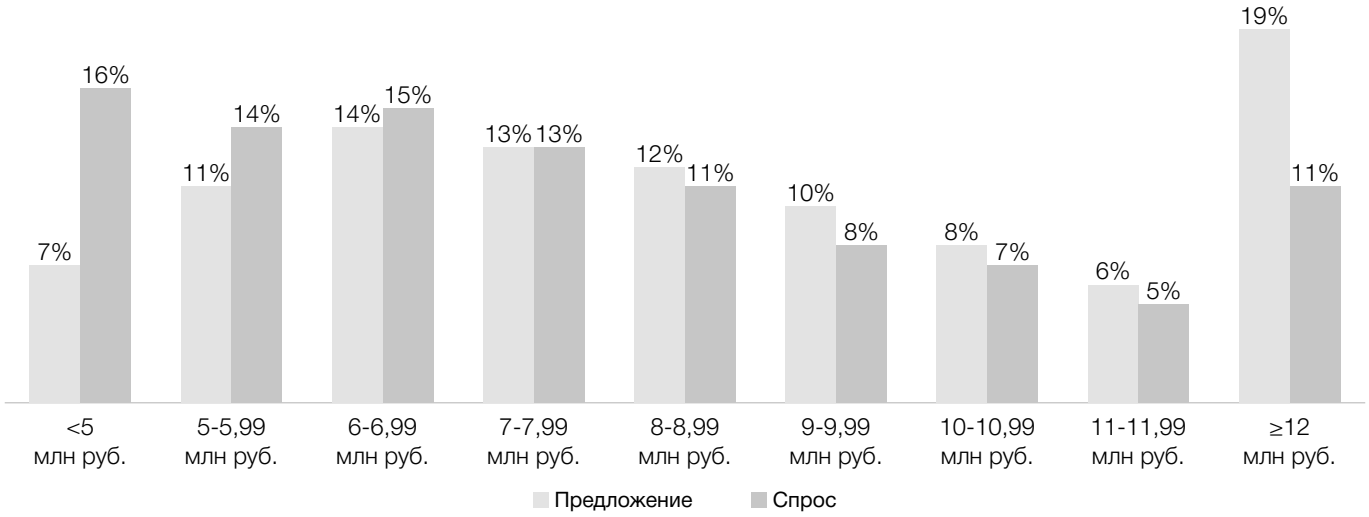
Структура по классам



Структура спроса по классам соответствует видению девелоперов: в общем объёме сделок комфорт-класс продолжает усиливать свои позиции.

В структуре предложения продолжает вымываться стандарт-класс, за квартал его доля сократилась с 16% до 14%. В свою очередь его вытесняет комфорт-класс, доля которого в предложении выросла до 83%. Доля предложения бизнес-класса не изменилась по итогам квартала и составляет 3% в структуре предложения. В структуре спроса на первичном рынке Московской области доля комфорт-класса еще выше, чем в предложении – 89% от общего объёма реализации жилой недвижимости, за квартал доля комфорт-класса выросла на 4 п.п. Доля стандарт-класса в спросе уменьшилась за квартал на 2 п.п. до 10%, и бизнес-класс сократился в спросе на 2 п.п., до 1%. В годовой динамике тенденция преобладания комфорт-класса еще более выраженная: его доля в предложении увеличилась на 3 п.п., а в спросе – на 8 п.п.

Структура по бюджетам

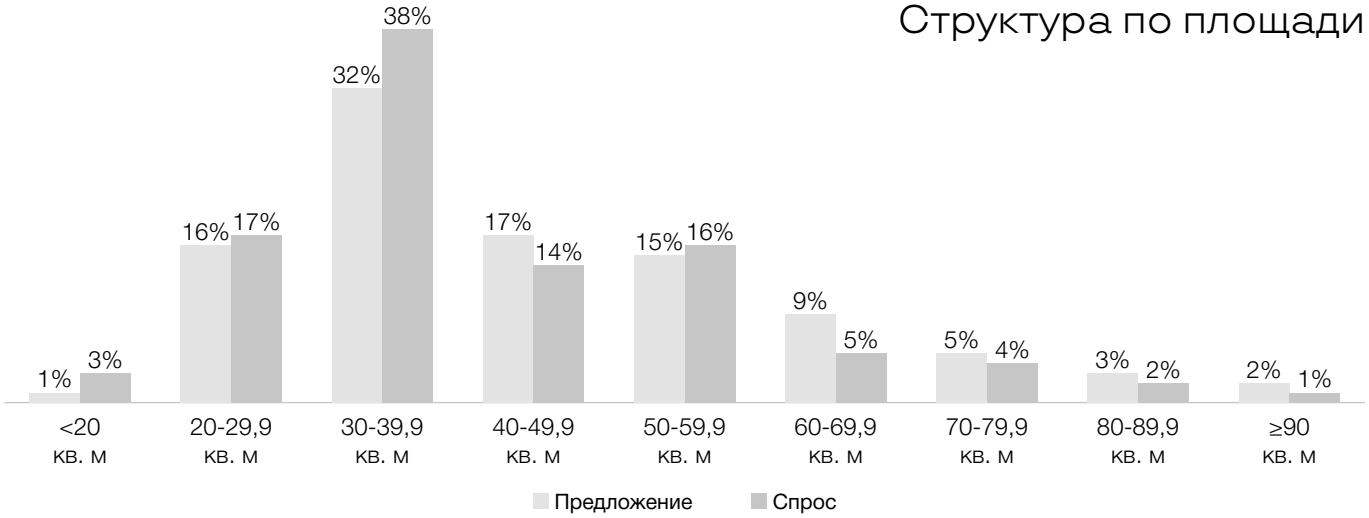


Средний бюджет предложения на первичном рынке Московской области в пределах ЦКАД составляет в I квартале 2025 года 9,3 млн руб. (+2,8% за квартал и +5,0% за год).

По итогам I квартала 2025 года отмечается ярко выраженное смещение спроса в сторону наиболее доступных по бюджету лотов: 16% спроса пришлось на квартиры стоимостью менее 5 млн руб. Еще 53% сделок составили лоты в бюджете от 5 до 9 млн руб. В предыдущем квартале доля объектов дешевле 5 млн руб. составляла в спросе 7%, а годом ранее – 11%.

В результате дисбаланс спроса и предложения по бюджетам усиливается. Особенно ярко он выражен по объектам стоимостью до 5 млн руб. (16% в спросе и 7% в предложении) и дороже 12 млн руб. (19% в предложении и 11% в спросе).

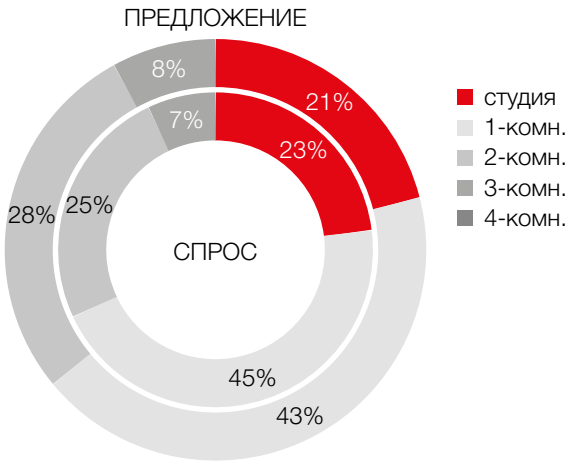
Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на первичном рынке Московской области в I квартале 2025 года составила 45,4 кв. м (-0,1% за квартал и -3,2% за год).

В структуре спроса на первичном рынке Московской области как по сравнению с предыдущим кварталом, так и в годовой динамике с 53% до 58% увеличилась доля объектов площадью до 40 кв. м. При этом максимальным спросом (38%) пользуются лоты площадью от 30 до 40 кв. м.

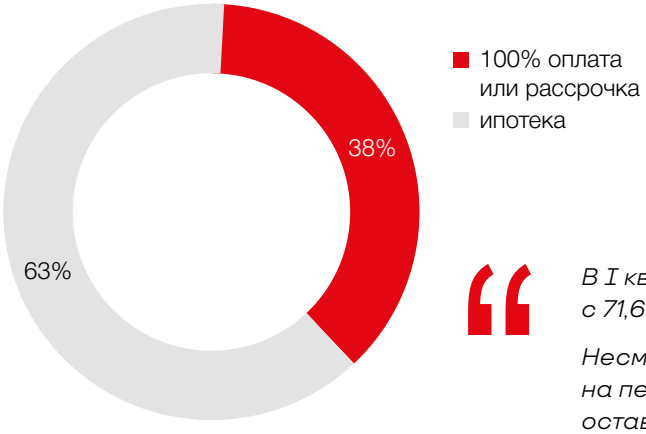
Структура по комнатности



Студии и однокомнатные квартиры в I квартале 2025 года составили 68% от количества сделок. Годом ранее доля студий и однокомнатных лотов в спросе составляла 65%.

Структура предложения по комнатности за квартал практически не изменилась, а в структуре спроса увеличились доли студий (с 21% до 23%) и однокомнатных лотов (с 43% до 45%). Доля двухкомнатных объектов в спросе сократилась за квартал с 28% до 25%. На трёхкомнатные квартиры пришлось 7% спроса, а доля многокомнатных квартир составляет 0,1%.

Структура по форме оплаты



В I квартале 2025 года доля ипотечных сделок сократилась с 71,6% до 62,5%, годом ранее показатель составлял 82,2%.

Несмотря на сокращение доли ипотечных сделок, на первичном рынке Московской области они продолжают оставаться основным инструментом покупки.

Более доступные бюджеты по сравнению с рынком Москвы и Новой Москвы расширяют круг покупателей, в том числе за счёт сделок по семейной ипотеке.

Вторичный рынок Москвы

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах в I квартале 2025 года объём предложения уменьшился на 17,0% и составил 31,4 тыс. квартир и апартаментов. В годовой динамике объём предложения меньше на 9,7%. Структура предложения по округам за квартал существенно не изменилась. Максимальные доли в структуре предложения занимают ЗАО (15,7%) и ЦАО (15,0%). Более 10% в структуре предложения приходится на ЮАО (11,3%) и САО (10,8%). Минимальная доля – в ЗелАО (1,3%). Предложение в остальных округах распределяется достаточно равномерно, доли варьируются от 8,7% до 9,6%. Сдвиги в структуре предложения по округам за год не превышают 0,6 п.п.

ЦЕНА

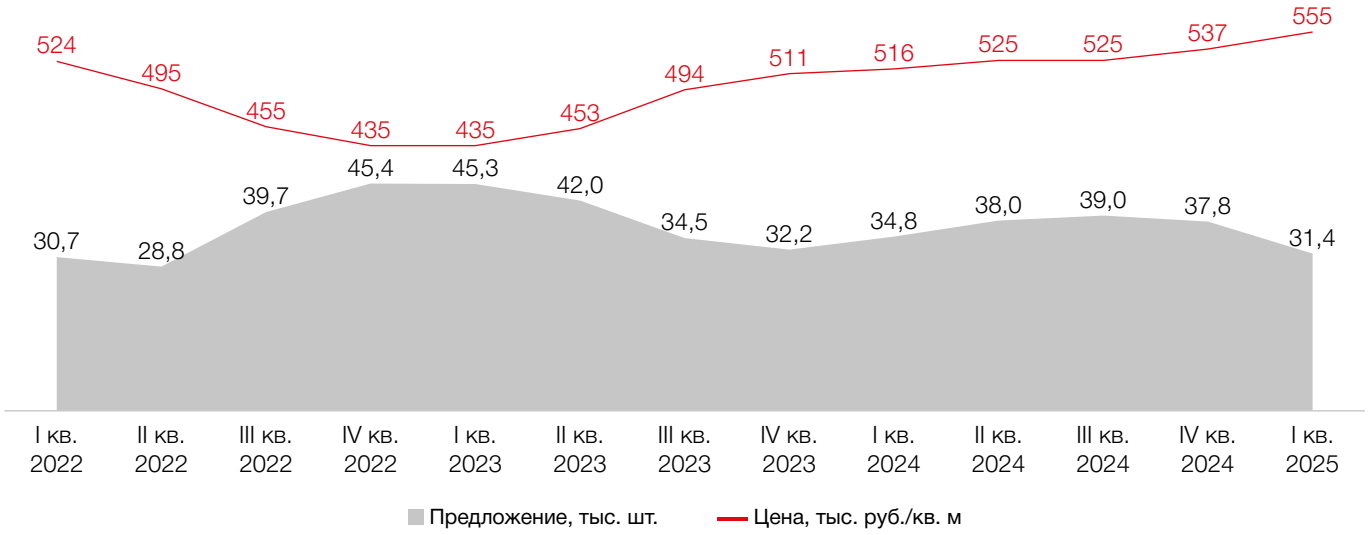
За счёт вымывания наиболее ликвидных предложений средневзвешенная цена предложения по итогам квартала увеличилась на 3,4% до 555,0 тыс. руб./кв. м, а в годовой динамике прирост составляет 7,6%. Прирост цен за квартал отмечен во всех округах. Максимальный прирост – в ЗелАО (+5,5%) и СЗАО (+5,1%). Прирост в остальных округах – от 3,4% до 4,5%. В годовом выражении также отмечается рост витринных цен во всех округах, прирост варьируется от 3,8% (ВАО) до 14,3% (ЗАО).

Максимальная средневзвешенная цена предложения в I квартале 2025 года, традиционно – в ЦАО (1,03 млн руб./кв. м, +3,4% за квартал и +10,9% за год), на втором месте по уровню цен – ЗАО (583,8 тыс. руб./кв. м, +4,4% за квартал и +14,3% за год), на третьем месте – СЗАО (438,5 тыс. руб./кв. м, +5,1% за квартал и +8,5% за год).

СПРОС

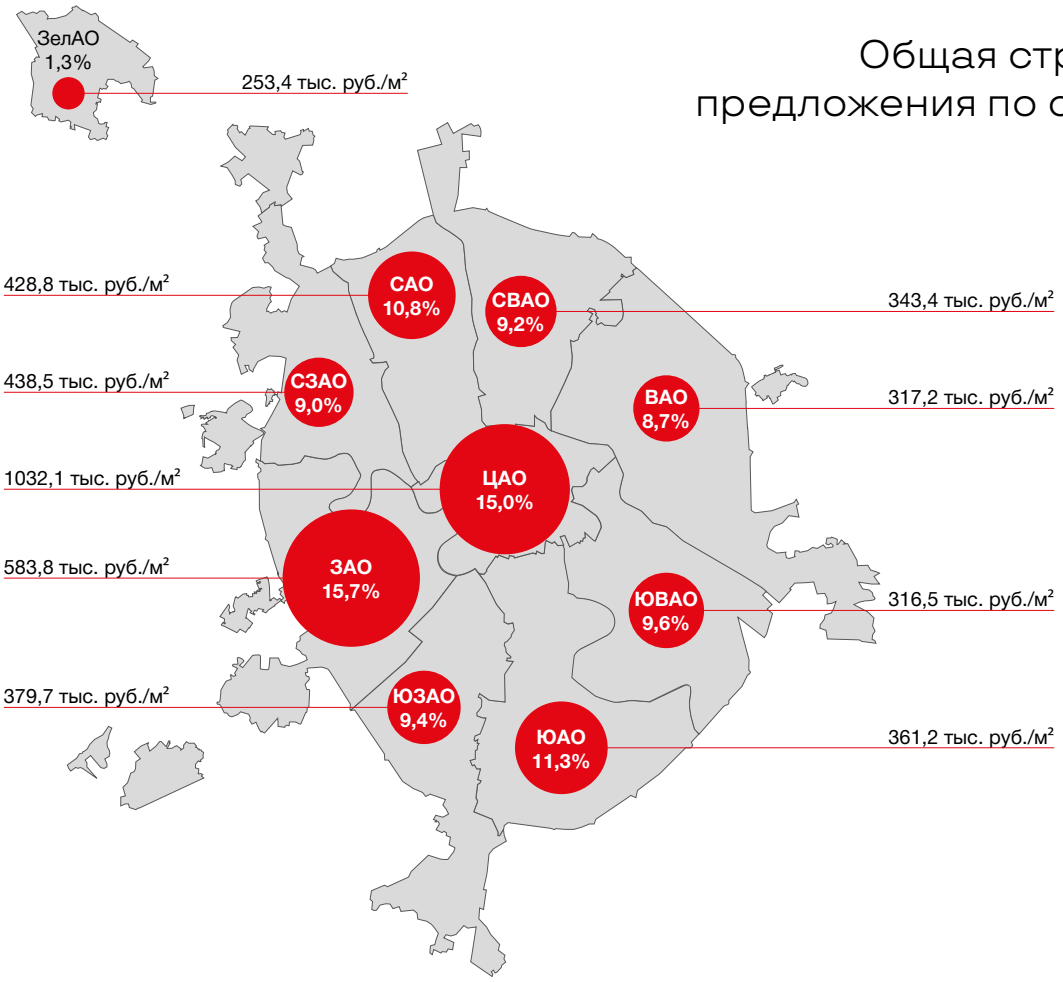
По итогам первых двух месяцев 2025 года на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 21 554 переходов прав по договорам купли-продажи и мены, что на 18,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года и очень близко к уровню «спокойного» 2019 года (22 050). Частичное раскрытие вкладов и высокие процентные ставки по вкладам дают возможность для роста накоплений и количества сделок на вторичном рынке.

Динамика объёма предложения и цены

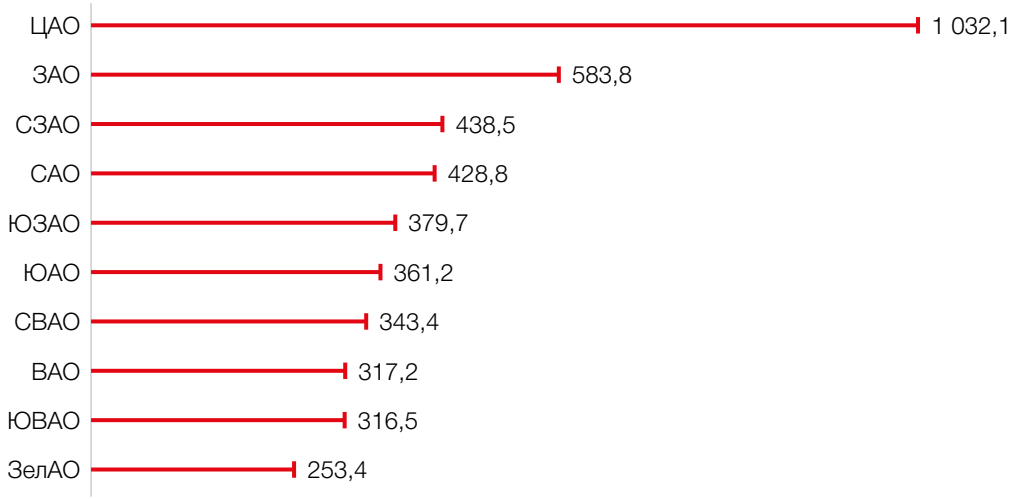


Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	31,4	⬇ -17,0%	⬇ -9,7%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	555,0	⬆ 3,4%	⬆ 7,6%

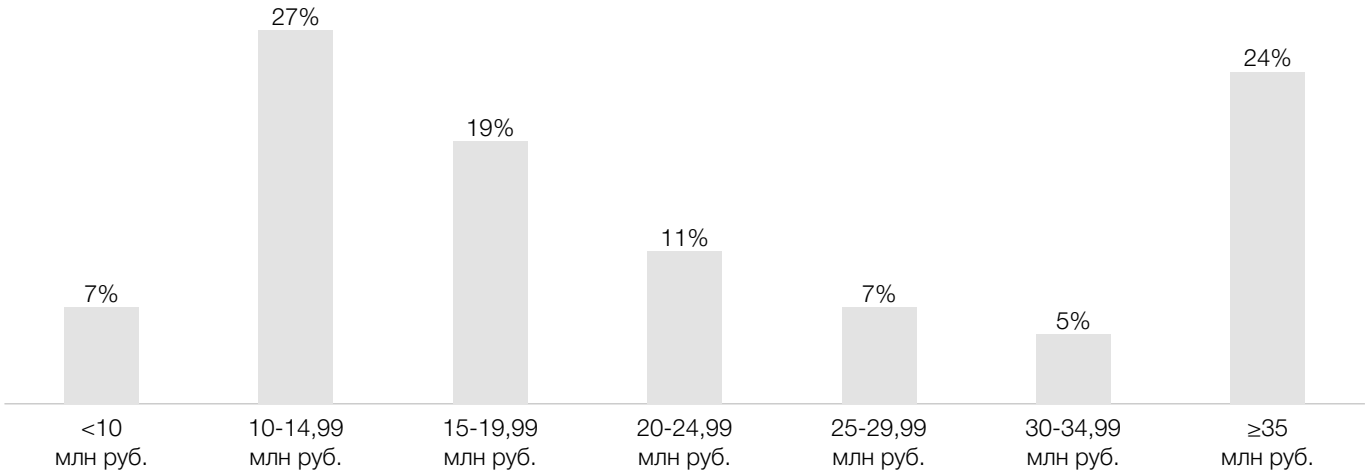
Общая структура предложения по округам



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



Структура по бюджетам

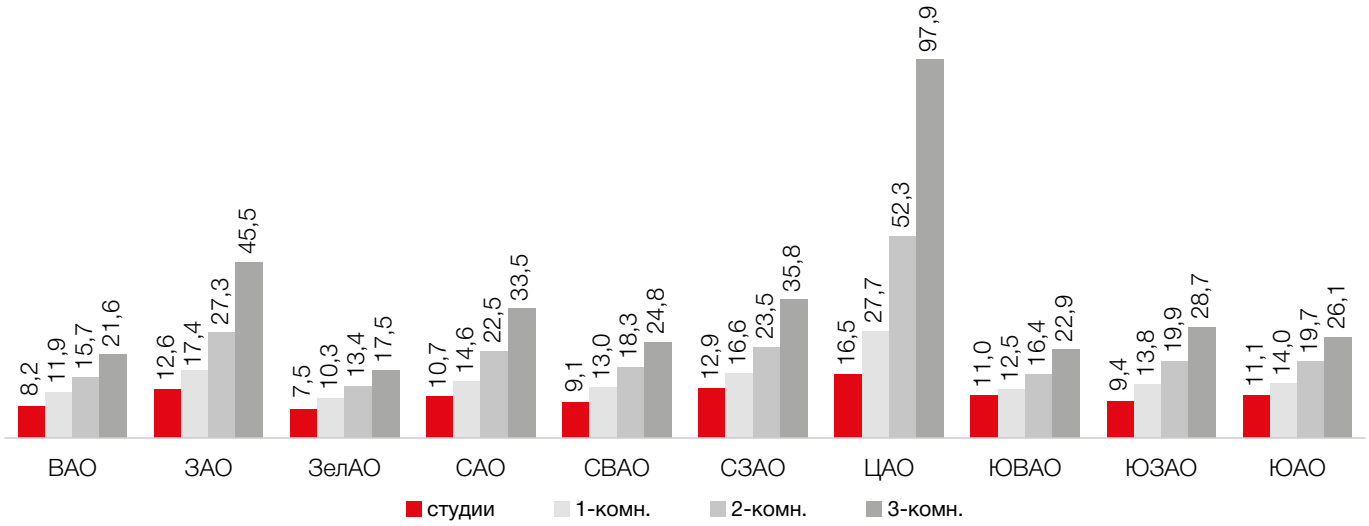


Максимальную долю предложения (27%) по-прежнему составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб., при этом основной объём предложения (57%) составляют лоты стоимостью 10-25 млн руб.

В структуре предложения по бюджетам за квартал на 2 п.п. сократилась доля лотов стоимостью до 15 млн руб. (с 36% до 34%) и увеличилась доля лотов стоимостью более 35 млн руб. (с 22% до 24%). Изменения в годовой динамике схожи с квартальными.

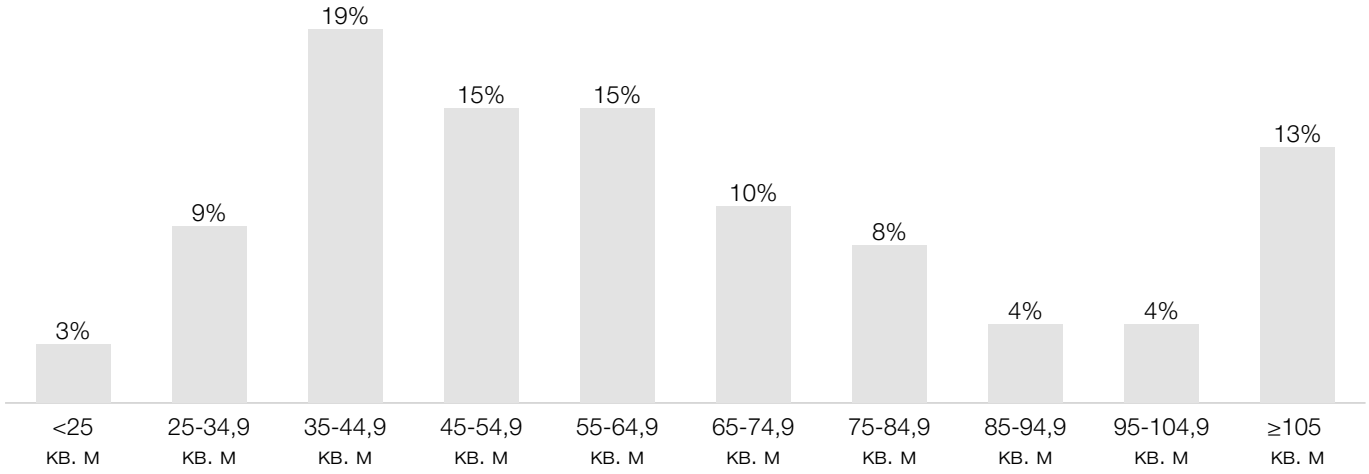
Юлия Дымова
Директор департамента
вторичной недвижимости

Средний бюджет по комнатности, млн руб



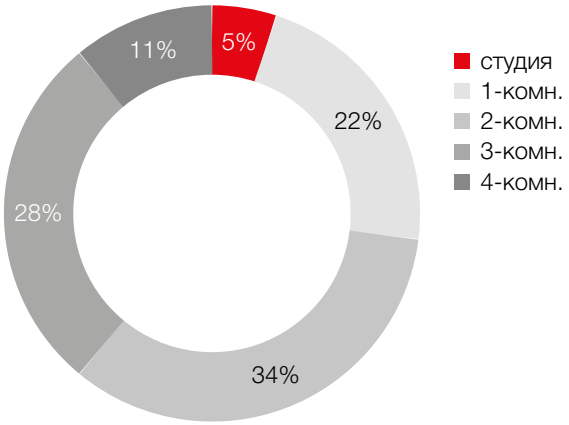
Средние бюджеты по типологиям зависят от округа: минимальные бюджеты в ЗелАО, максимальные – в ЦАО. По итогам квартала средние бюджеты увеличились практически по всем типологиям и округам. За год максимальный прирост бюджетов отмечается по студиям в самом доступном (ЗелАО, +24,7%) и самом дорогом (ЦАО, +30,9%) округах.

Структура по площади



На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. Основной объём (76%) составляют квартиры площадью от 25 до 85 кв. м. Сдвиги в структуре предложения за квартал и за год носят незначительный характер: в пределах 1-2 п.п.

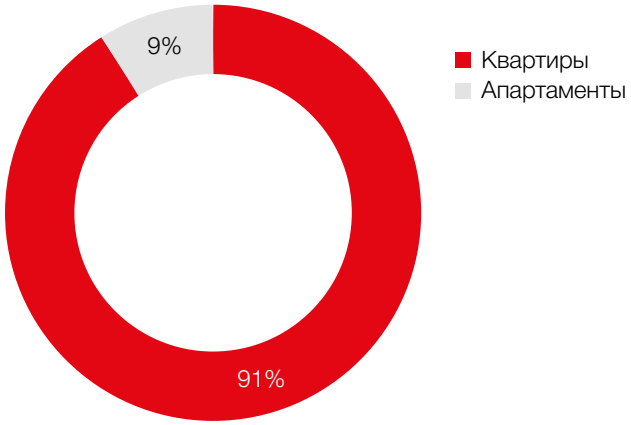
Структура по комнатности



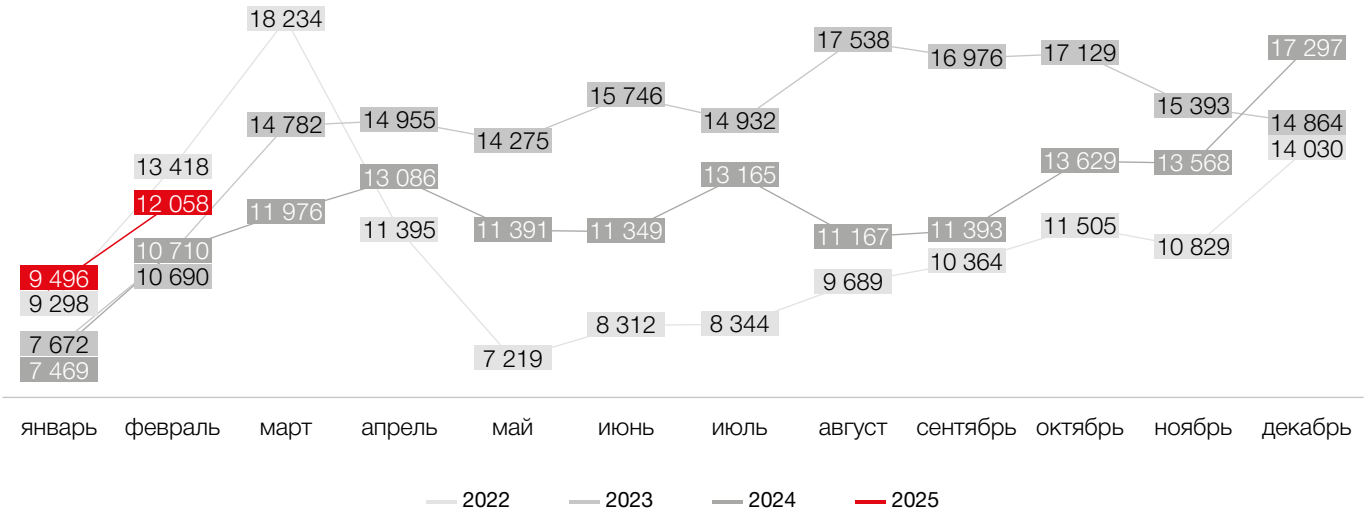
Основную часть предложения на вторичном рынке по-прежнему составляют двухкомнатные (34%) и трёхкомнатные (28%) квартиры и апартаменты. По сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. уменьшилась доля двухкомнатных лотов и по 1 п.п. увеличились доли студий и многокомнатных. Доля однокомнатных составляет 22%, студий – 5%, многокомнатных – 11%. В годовой динамике на 2 п.п. увеличилась доля студий и в такой же степени сократилась доля однокомнатных. Увеличение доли студий на вторичном рынке может быть связано с пополнением рынка инвестиционными объектами (ранее – студиями в новостройках).

Структура предложения по формату

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы преобладают квартиры (90,7%), доля апартаментов составляет, соответственно, 9,3%. За квартал доля апартаментов увеличилась на 1,1 п.п. Годом ранее доля апартаментов была схожей (8,8%).



Динамика сделок на вторичном рынке



Вторичный рынок

новой Москвы

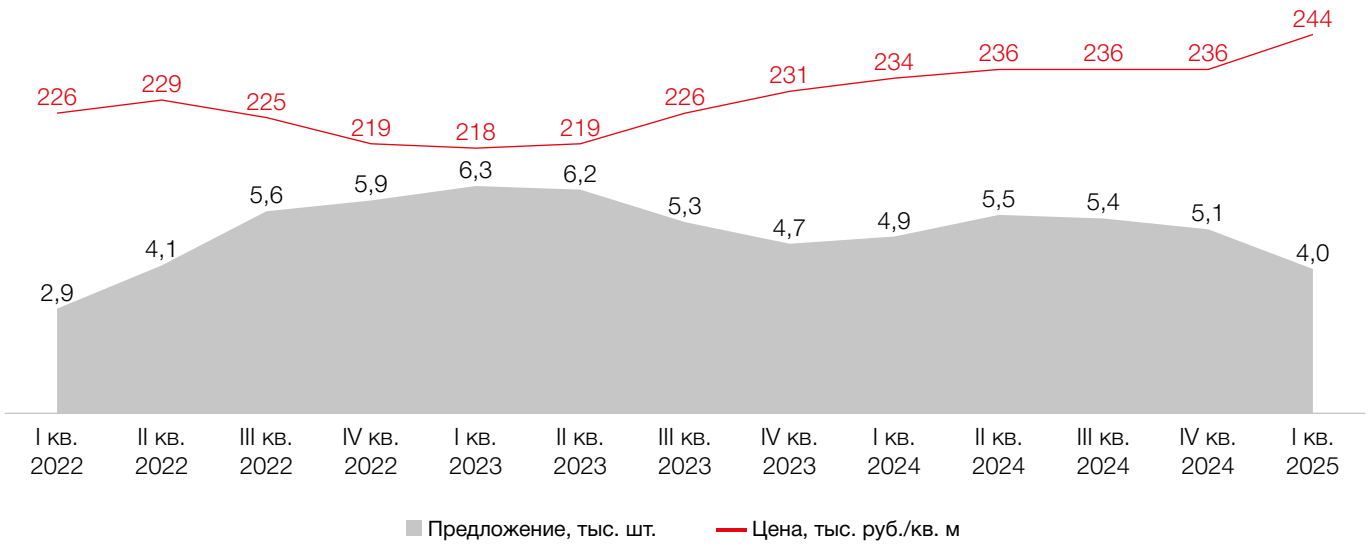
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На вторичном рынке Новой Москвы объём предложения по итогам квартала уменьшился на 20,9% и составил 4,0 тыс. объектов (квартир и апартаментов). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объём предложения ниже на 19%.

ЦЕНА

По итогам I квартала 2025 года средневзвешенная цена предложения составляет 244,4 тыс. руб./кв. м (+3,4% за квартал, +4,3% за год). Средневзвешенная цена предложения квартир за квартал увеличилась на 3,6% до 246,6 тыс. руб./кв. м, а апартаментов – уменьшилась на 0,6% до 168,3 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении средневзвешенная цена предложения квартир увеличилась на 4,9%, а по апартаментам – снизилась на 13,7%. Такая динамика объясняется ценностью «московской прописки», которая доступна только для формата квартир, кроме того предложение апартаментов в Новой Москве ограничено, поэтому и погрешность в изменении цены выше.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	4,0	⬇ -20,9%	⬇ -19,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	244,4	⬆ 3,4%	⬆ 4,3%

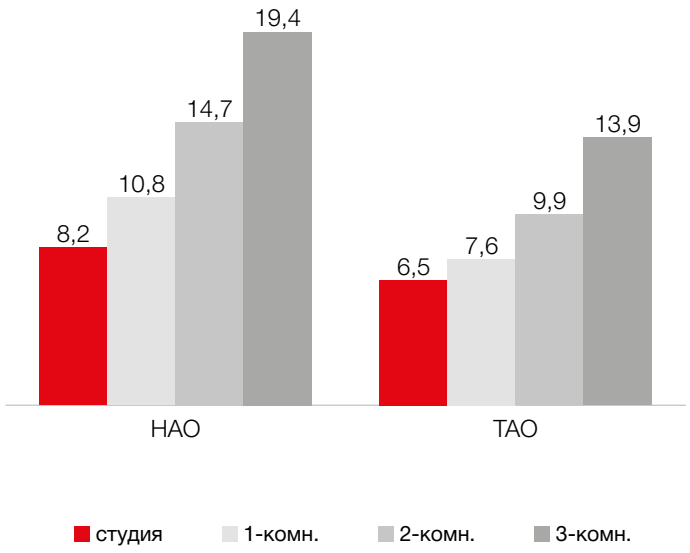
На вторичном рынке Новой Москвы отмечается существенное сокращение объёма предложения. Благодаря более доступным бюджетам покупки по сравнению с Москвой в старых границах, возможности покупки квартиры в Новой Москве в условиях заградительных ставок по ипотеке выше. Кроме того, покупка небольшой квартиры привлекательна с целью сбережения накоплений (происходит частичное раскрытие вкладов).

На фоне вымывания наиболее ликвидных предложений после практически годового периода стагнации вновь начала расти цена экспозиции.

Общая структура предложения по округам

Основная часть предложения по-прежнему сосредоточена в Новомосковском административном округе (84,7%). Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 256,4 тыс. руб./кв. м (+3,6% за квартал и +5,1% за год), в ТАО – 177,9 тыс. руб./кв. м (+4,4% за квартал и +2,6% за год).

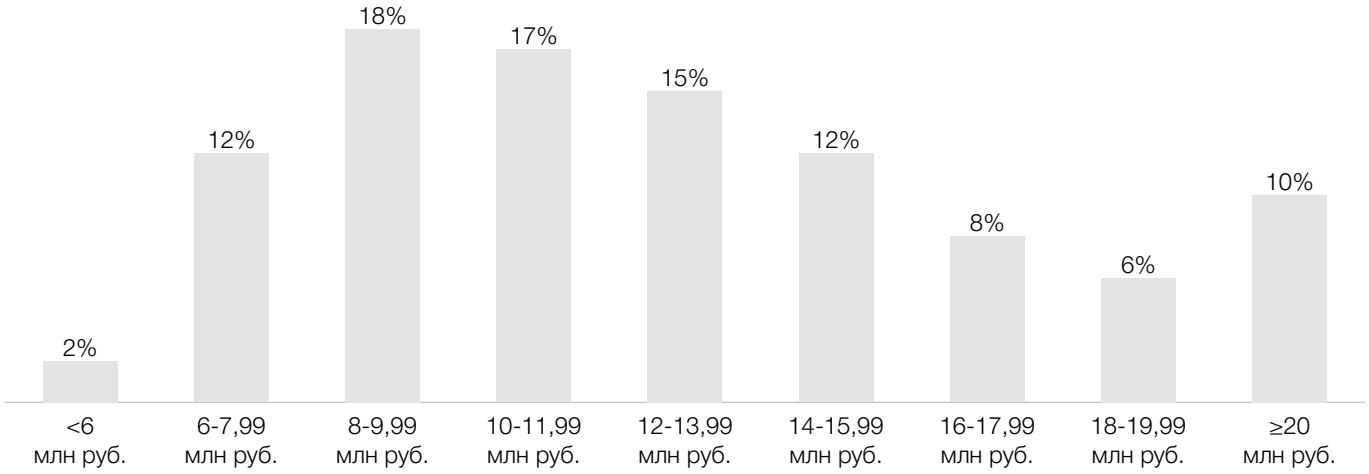
Средний бюджет по комнатности, млн руб.



Средний бюджет предложения на вторичном рынке НАО в I квартале 2025 года составляет 13,7 млн руб. (+4,4% за квартал и +6,8% за год), в ТАО – 10,6 млн руб. (+7,4% за квартал и +9,2% за год). В наибольшей степени за квартал увеличились бюджеты студий (на 5,5% в НАО и на 11,8% в ТАО).

Комнат / округ	Средний бюджет предложения, млн руб.				
	I кв. 2025 г.	IV кв. 2024 г.	I кв. 2024 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
НАО	13,7	13,1	12,9	⬆ 4,4%	⬆ 6,8%
студия	8,2	7,8	7,7	⬆ 5,5%	⬆ 6,8%
1-комн.	10,8	10,4	10,1	⬆ 3,8%	⬆ 6,2%
2-комн.	14,7	14,1	13,7	⬆ 3,9%	⬆ 7,0%
3-комн.	19,4	19,0	17,8	⬆ 2,0%	⬆ 8,9%
ТАО	10,6	9,9	9,7	⬆ 7,4%	⬆ 9,2%
студия	6,5	5,8	5,5	⬆ 11,8%	⬆ 19,5%
1-комн.	7,6	7,3	7,2	⬆ 4,1%	⬆ 4,7%
2-комн.	9,9	9,6	9,7	⬆ 2,4%	⬆ 1,7%
3-комн.	13,9	13,0	13,5	⬆ 6,8%	⬆ 3,3%

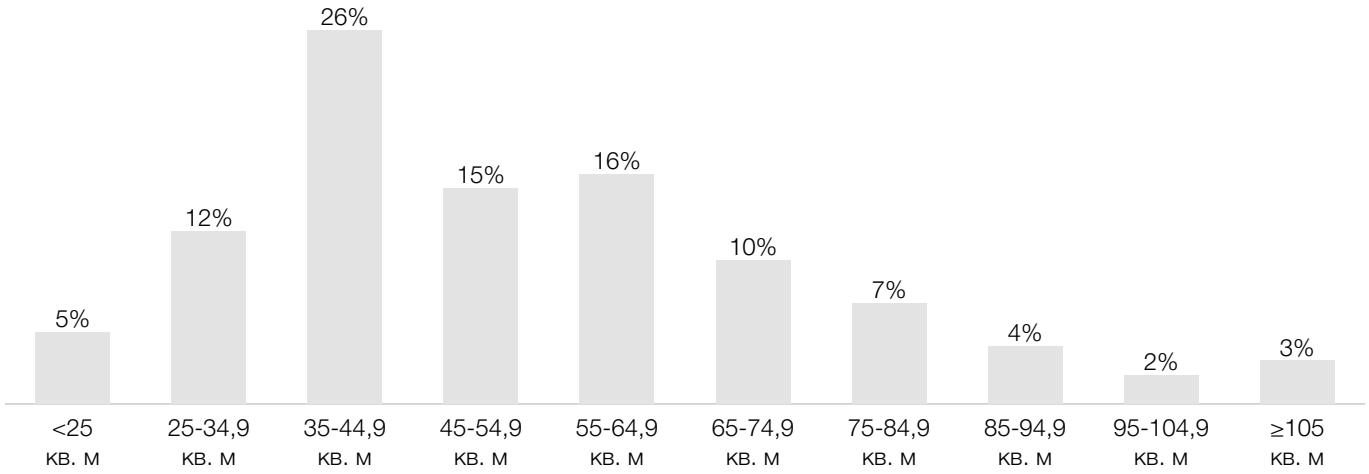
Структура по бюджетам



Средний бюджет предложения на вторичном рынке Новой Москвы в целом в I квартале 2025 года составляет 13,3 млн руб. (+4,7% за квартал и +6,8% в годовой динамике).

На вторичном рынке Новой Москвы структура предложения сместилась в пользу более дорогих бюджетов: так, если в предыдущем квартале преобладали квартиры стоимостью до 12 млн руб. (55%), то в I квартале 2025 года их доля сократилась до 49%. Особенно заметно вымывание с рынка объектов стоимостью 6-10 млн руб. (с 35% до 30%). Такая же картина наблюдается и в годовой динамике. В целом же основную часть предложения (74%) составляют лоты стоимостью от 6 до 16 млн руб.

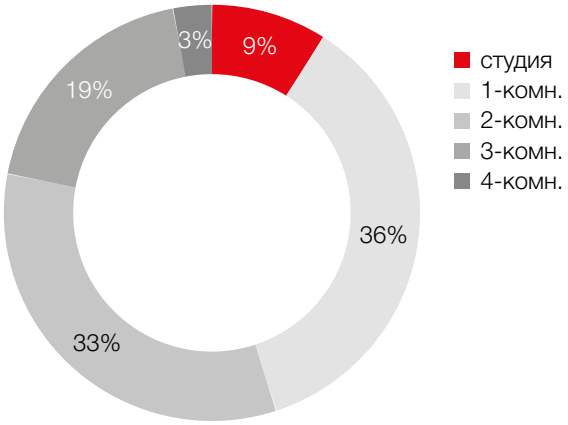
Структура по площади



В I квартале 2025 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на вторичном рынке Новой Москвы составила 54,4 кв. м (+1,0% за квартал и +2,5% за год).

Максимальная доля предложения (26%) на вторичном рынке Новой Москвы по-прежнему приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. За квартал доля таких лотов уменьшилась на 1 п.п. В этой же степени увеличилась доля просторных квартир площадью 75-85 кв. м. В годовой динамике в структуре предложения отмечается смещение в сторону больших площадей: предложение квартир площадью до 55 кв. м сократилось на 2 п.п., а более – увеличилось.

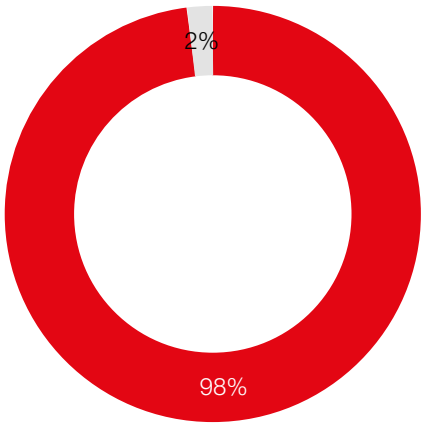
Структура по комнатности



На вторичном рынке Новой Москвы основную часть предложения по-прежнему составляют однокомнатные и двухкомнатные варианты (36% и 33% соответственно). По сравнению с предыдущим кварталом по 1 п.п. сократилась доля однокомнатных и 2-комнатных и выросла доля 3-комнатных и 4-комнатных лотов. Доля студий не изменилась (9%).

В годовой динамике отмечается уменьшение на 2 п.п. доли двухкомнатных квартир. Это может свидетельствовать о том, что за счёт более доступных бюджетов на вторичном рынке Новой Москвы можно приобрести двухкомнатную квартиру вместо студии или однокомнатной в старых границах Москвы. При этом собственнику будет доступна вся московская инфраструктура и льготы.

Структура по формату



Доля апартаментов на вторичном рынке Новой Москвы как в годовой динамике, так и по сравнению с предыдущим периодом почти не изменилась (+0,2 п.п.) и составляет 2,5% от общего числа объектов в экспозиции.

Тенденции рынка ипотеки

В I квартале 2025 года доля ипотечных сделок в структуре спроса продолжала снижаться во всем московском макрорегионе. На первичном рынке Москвы в старых границах доля ипотеки составила 43% (- 3,4 п.п. за квартал), Новой Москвы – 54% (- 4,7 п.п.), Московской области – 62,5% (-9,1 п.п.).

Лидером по выдаче ипотечных займов в Московском регионе по-прежнему является Сбербанк. Его доля составила 43%. В I квартале 2025 года ТОП-5 банков по объёму выданных ипотечных кредитов сгенерировали 81% ипотечных сделок.

В I квартале 2025 года основной спрос аккумулировала семейная ипотека, её доля в структуре ипотечных сделок составила 38%, снизившись за квартал на 11 п.п. Доля стандартных ипотечных программ за квартал снизилась с 37% до 30%. В условиях высоких ипотечных ставок по семейной и стандартной программам заёмщики переориентировались на программы с краткосрочным субсидированием ипотечной ставки застройщиком. За квартал доля таких программ выросла с 13% до 31%.

В структуре ипотечных сделок по сумме кредита максимальное количество сделок закрывалось в категории кредитов размером от 9 до 12 млн руб. – 48%, при этом доля данной категории по сравнению с предыдущим кварталом выросла на 9 п.п.

В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса существенная доля (48%) приходилась на кредиты со взносом от 20% до 40%, при этом доля данной категории за квартал снизилась на 13 п.п. Существенно выросла доля кредитов с первоначальным взносом от 40% до 60% – с 21% до 32%.

Основная масса ипотечных кредитов (70%) в I квартале 2025 года выдавалась на срок 25-30 лет, при этом доля таких долгосрочных кредитов за квартал выросла на 7 п.п.

Основную группу ипотечных заёмщиков в I квартале 2025 года формировали покупатели в возрасте 35-45 лет (61% ипотечных сделок), при этом доля данной возрастной категории по сравнению с предыдущим кварталом выросла на 11 п.п.

В I квартале 2025 г. рынок продолжает адаптироваться к последствиям завершения льготных ипотечных программ и росту ключевой ставки ЦБ. В целом изменения структуры ипотечных сделок говорят о том, что заёмщики стремятся уменьшить текущую нагрузку в виде ежемесячных платежей путём увеличения срока кредита и размера первоначального взноса. Продолжает расти интерес к ипотеке, субсидируемой застройщиком, которая также позволяет на краткосрочный период снизить размер платежей.

Доля ипотечных сделок	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Москва	43,0%	⬇ -3,4	⬇ -18,7
Новая Москва	54,0%	⬇ -4,7	⬇ -29,0
Московская область	62,5%	⬇ -9,1	⬇ -19,7

Доля ипотечных сделок в структуре спроса продолжала снижаться во всем московском макрорегионе. На первичном рынке Москвы в старых границах доля ипотеки составила 43% (снижение за квартал – 3,4 п.п.), Новой Москвы – 54% (снижение за квартал – 4,7 п.п.), Московской области – 62,5% (снижение за квартал – 9,1 п.п.).

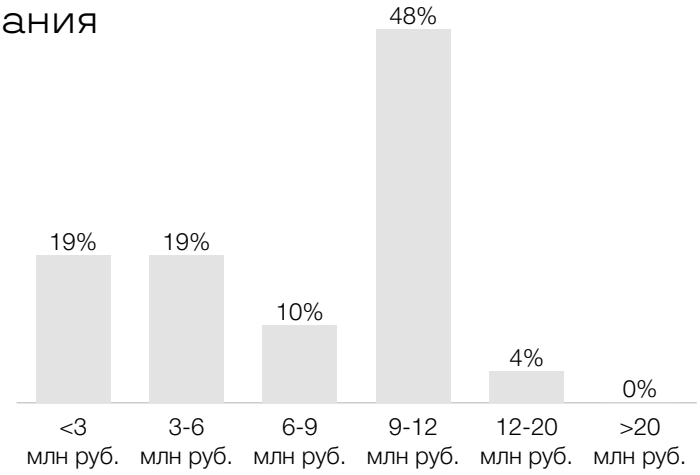
Алексей Новиков
Операционный директор

Выданные кредиты в разрезе по программам

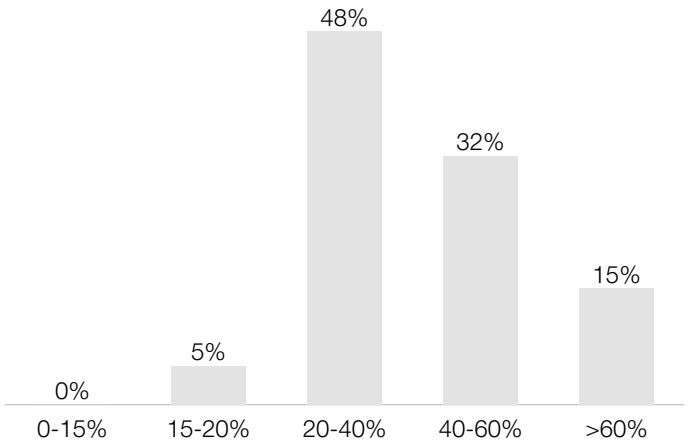
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в I квартале 2025 года 38% сделок закрывалось по программе семейной ипотеки. При этом доля данной программы в структуре ипотечных сделок за квартал снизилась с 49% до 38%. Доля стандартных ипотечных программ за квартал снизилась с 37% до 30%. В условиях высоких ипотечных ставок по семейной и стандартной программам заёмщики переориентировались на программы с краткосрочным субсидированием ипотечной ставки застройщиками. За квартал доля таких программ выросла с 13% до 31%. В I квартале 2025 года в Москве также закрывались остаточные сделки по программе IT-ипотеки, их доля, также как и в предыдущем квартале, составила около 1%.

Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.

В структуре ипотечного кредитования по сумме кредита с 29% до 19% снизилась доля кредитов до 3 млн руб. С 8% до 4% снизилась доля кредитов от 12 млн руб. При этом существенно (на 9 п.п.) выросла доля кредитов размером от 9 до 12 млн руб. Также увеличились доли кредитов размером 3-6 млн руб. (+3 п.п.) и 6-9 млн руб. (+2 п.п.).



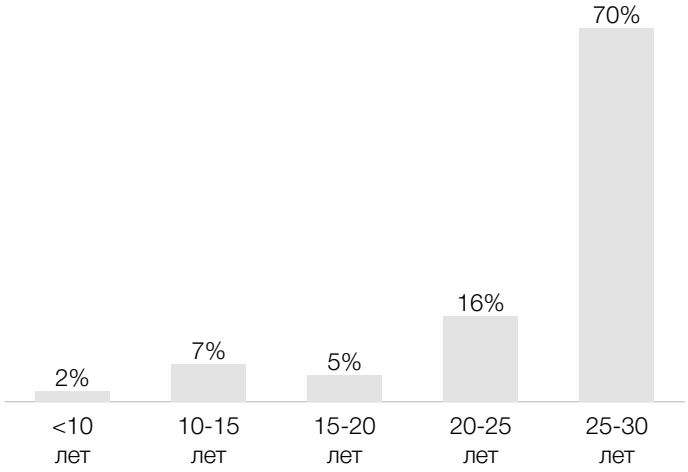
Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса снизилась доля кредитов с первоначальным взносом от 20% до 40% – с 61% до 48%. Доля кредитов с первоначальным взносом от 15% до 20% выросла на 2 п.п. Существенно выросла доля кредитов со взносом от 40 до 60% – на 11 п.п. или с 21% до 32%.

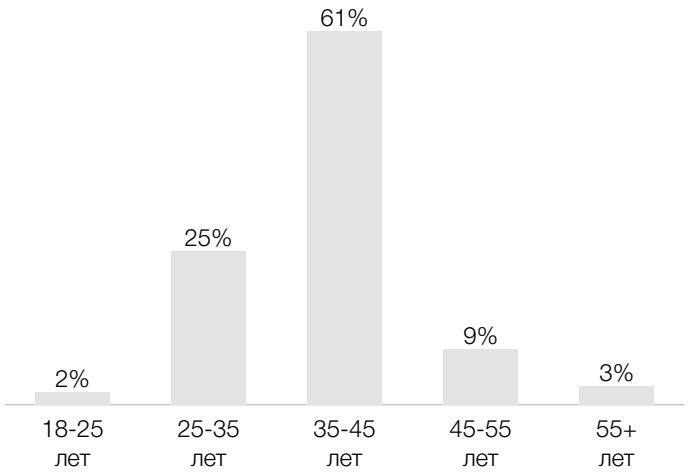
Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет

В структуре ипотечных сделок по сроку кредита на 4 п.п. уменьшилась доля кредитов, выданных на срок до 10 лет (2%). Доля кредитов со сроком погашения от 15 до 20 лет уменьшилась на 10 п.п. При этом существенно, на 14 п.п., увеличилась доля долгосрочных ипотечных кредитов, выдаваемых на срок от 20 лет. Основная масса ипотечных кредитов (70%) в I квартале 2025 года выдавалась на срок 25-30 лет.

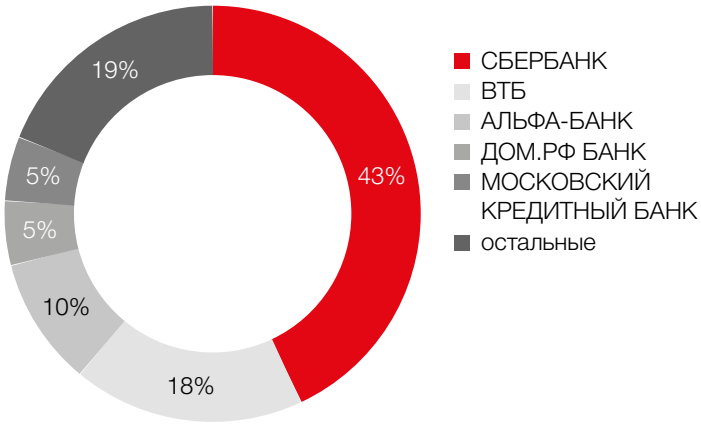


Структура заёмщиков по возрастным группам, лет

Структура ипотечных сделок по возрастным группам претерпела изменения – на 6 п.п. уменьшилась доля заёмщиков в возрасте 25-35 лет, на 11 п.п. увеличилась доля заёмщиков от 35-45 лет и составила 61%. На 6 п.п. снизилась доля заёмщиков старше 45 лет.



ТОП-5 банков по количеству выданных ипотечных кредитов



В I квартале 2025 года тройка банков-лидеров по объёму выданных ипотечных кредитов по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. Первое место по-прежнему занимает Сбербанк с долей 43%, на втором месте – ВТБ с долей 18%, на третьем месте – Альфабанк, доля которого составила 10%. Также в ТОП-5 банков вошли ДОМ.РФ Банк с долей 5% и Московский кредитный банк (5%). Пятёрка лидеров сгенерировала 81% ипотечных сделок московского региона.

Рынок стрит-ритейла

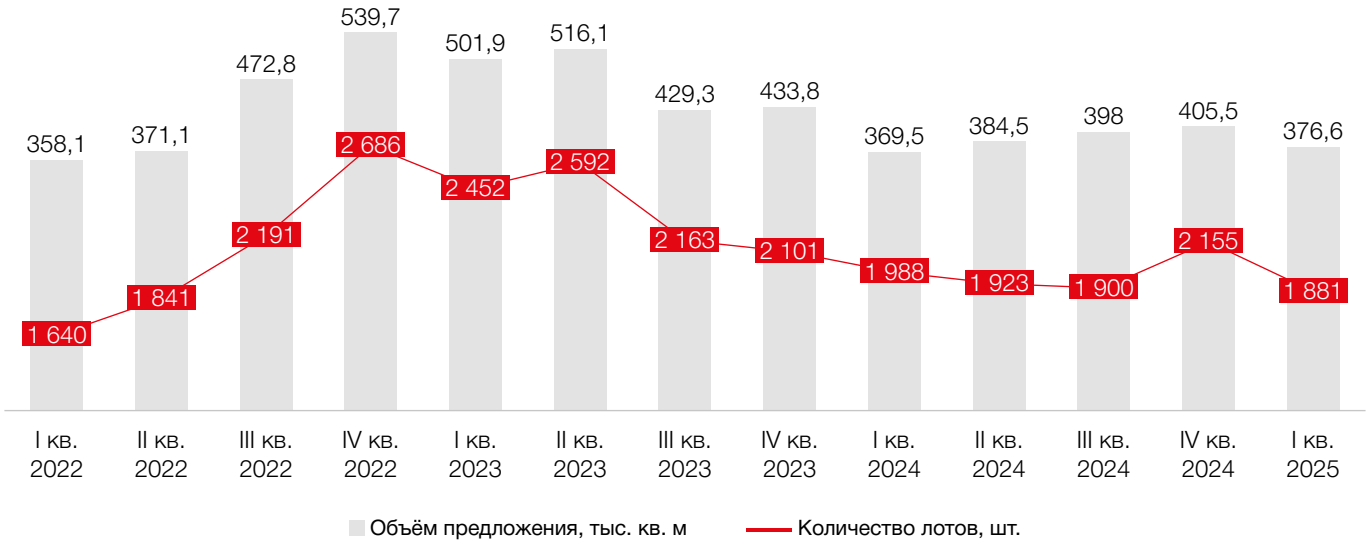
В I квартале 2025 года на рынке помещений стрит-ритейла отмечается сезонное сокращение активности – объём предложения снизился, а рост цен замедлился. При этом снижение объёмов экспозиции зафиксировано и в сегменте новостроек, и в старом жилом фонде. В первую очередь, это обусловлено высоким поглощением в конце 2024 года – многие компании стремятся завершить сделки по аренде/продаже помещений до окончания финансового года. Наиболее востребованными на рынке были помещения с готовым арендным бизнесом. Ещё одним фактором снижения объёмов предложения стал сезонный фактор – традиционное замедление активности застройщиков по выводу новых помещений в реализацию в начале года.

В целом рынок помещений стрит-ритейла обладает высоким потенциалом для дальнейшего развития как альтернатива рынку жилья для потенциальных инвесторов, особенно на фоне дефицита ликвидных помещений и заявлений о возможном возвращении на рынок зарубежных компаний, что приведёт к ещё большей нехватке качественных помещений на рынке.

В I квартале 2025 рост цен в сегменте продолжился. За квартал средневзвешенная цена предложения помещений стрит-ритейла увеличилась на 1,4% и достигла 381,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике рост цен замедлился и составил 2,5%.

В I квартале 2025 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 376,6 тыс. кв. м или 1,9 тыс. лотов.

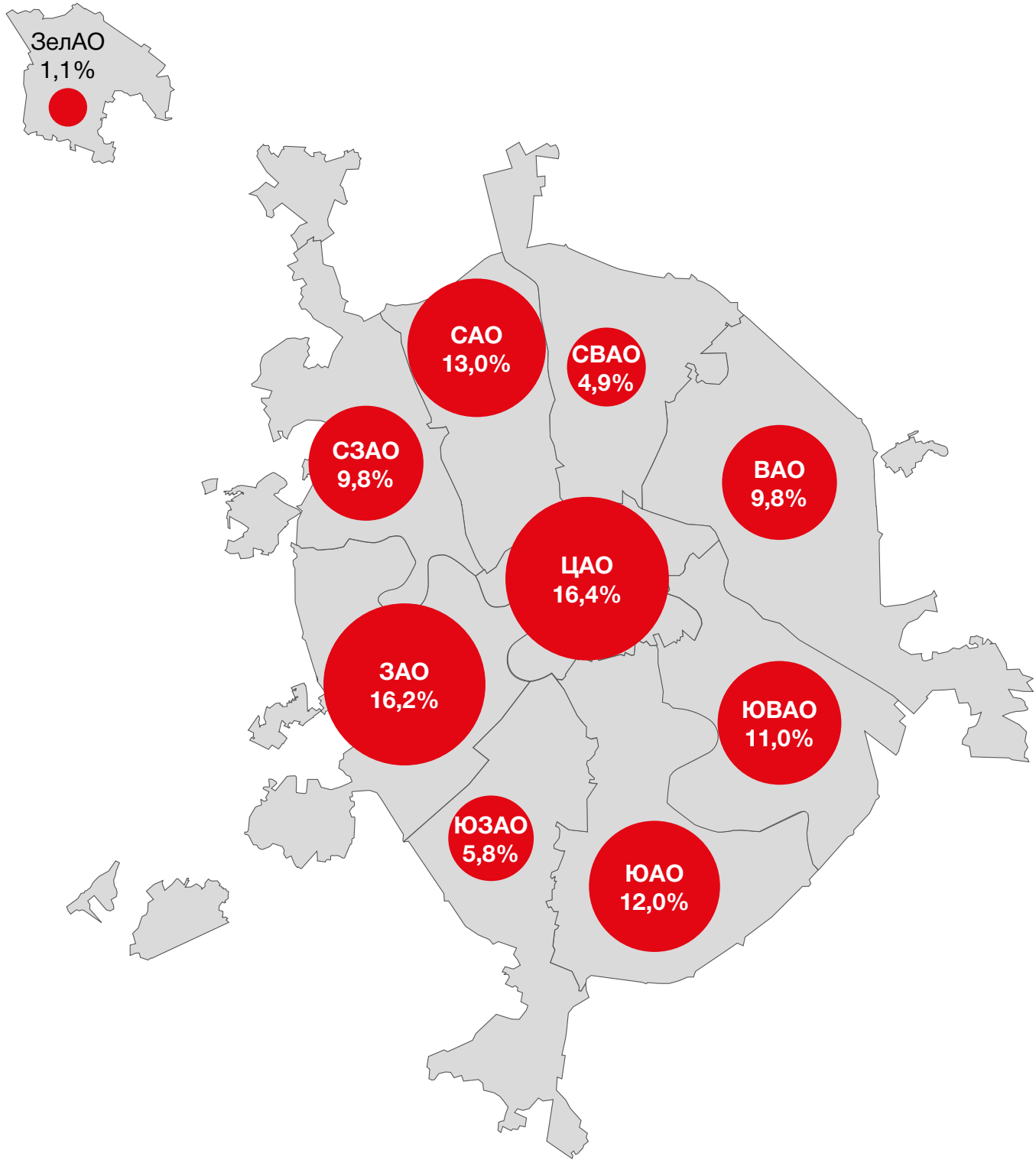
Динамика объёма предложения коммерческих помещений



Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Количество лотов в экспозиции, тыс. шт.	1,9	⬇ -12,7%	⬇ -5,4%
Объём предложения, тыс. кв. м	376,6	⬇ -7,1%	⬆ 1,9%

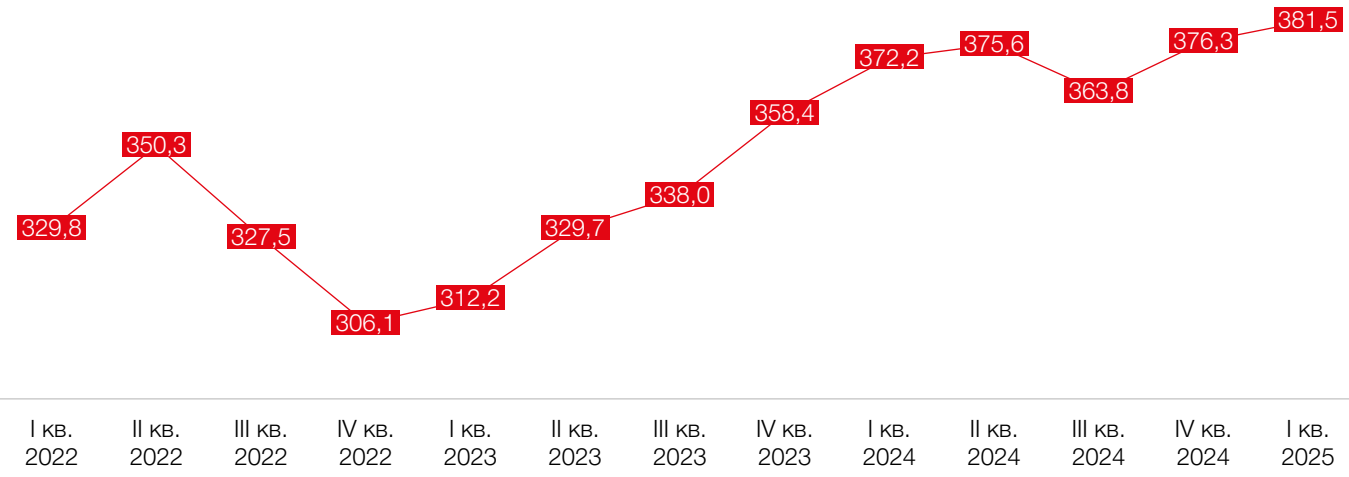
В I квартале 2025 года объём предложения помещений стрит-ритейла снизился и в лотах, и в квадратных метрах. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции сократилось на 12,7%, а их суммарная площадь – на 7,1%. В начале года традиционно наблюдается сокращение предложения, что обусловлено активным поглощением в конце года и снижением активности продавцов по выводу новых помещений в реализацию.

Общая структура предложения по округам



По объёму предложения в экспозиции первое место, как и в предыдущем квартале, занимает ЦАО. При этом его доля за квартал выросла с 14,7% до 16,4%. На втором месте – ЗАО с долей 16,2%. На третьем месте – САО с долей 13,0%.

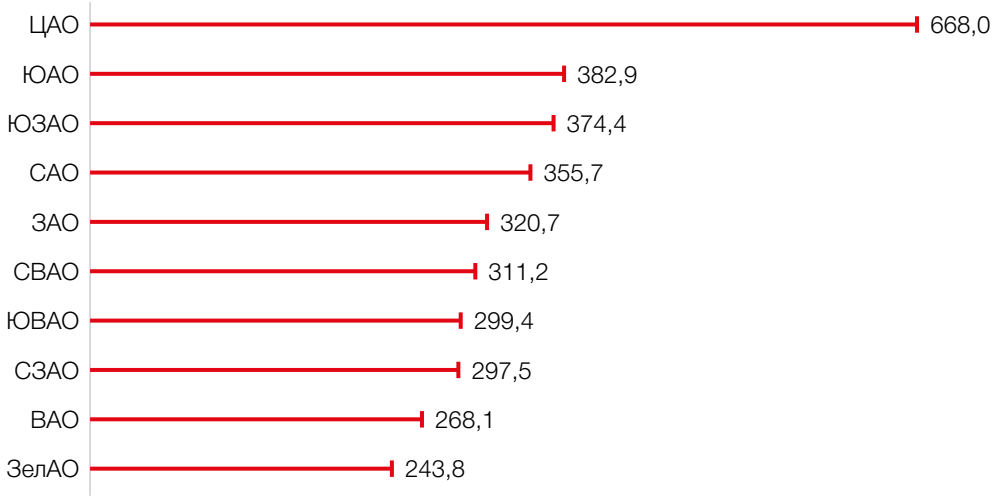
Динамика средневзвешенной цены предложения коммерческих помещений, тыс. руб./кв. м



Показатель	I кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	381,5	⬆ 1,4%	⬆ 2,5%

В I квартале 2025 года средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений достигла 381,5 тыс. руб./кв. м. За квартал цена выросла на 1,4%, за год – на 2,5%.

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

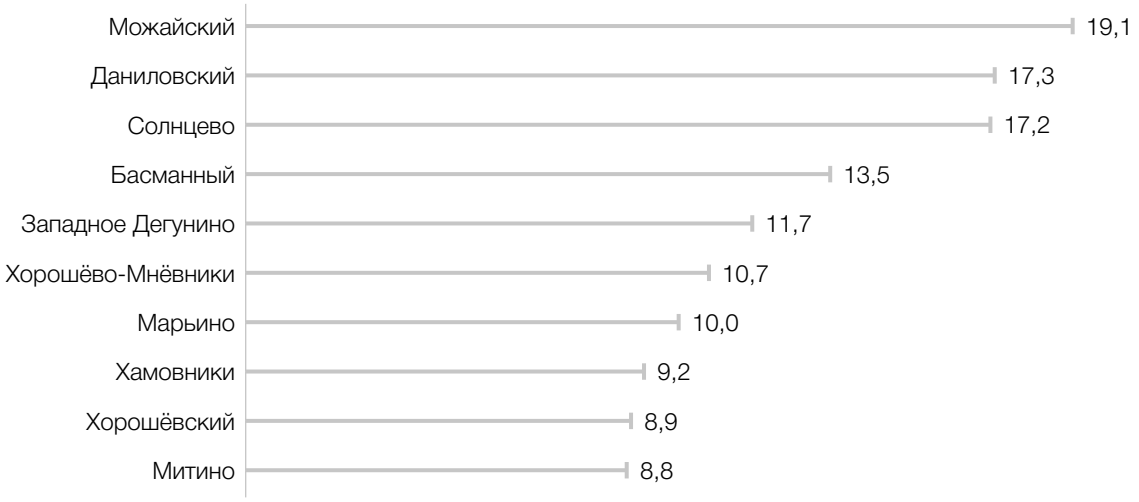


Первое место по уровню цен, как и в предыдущем квартале, занимает ЦАО (668,0 тыс. руб./кв. м). На второе место вышел ЮАО с ценой 382,9 тыс. руб./кв. м. Третье место занял ЮЗАО с ценой 374,4 тыс. руб./кв. м.

В I квартале 2025 года в большинстве административных округов Москвы зафиксирован рост цен, который варьировался от 0,5% (в ЦАО) до 15,3% (в ЮЗАО). Только в двух округах цены снизились – в СЗАО на 5,3% и в ЗАО на 15,5%. Ещё в одном округе, ВАО, средневзвешенная цена предложения за квартал не изменилась.

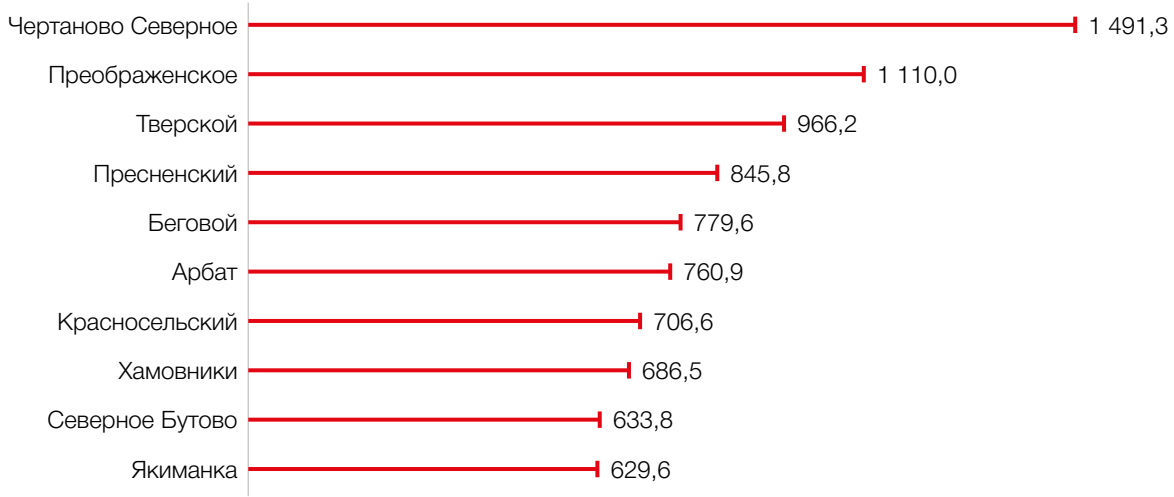
В годовой динамике в шести округах зафиксирован рост цен от 7,1% до 27,1%. Снижение цен отмечено в четырёх округах, а размер снижения варьировался от 0,5% до 17,5%.

ТОП-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м



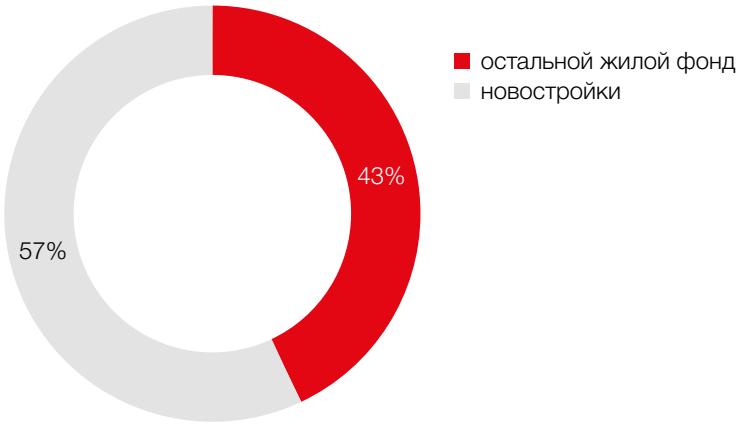
В I квартале 2025 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 120 московских районах. На первое место по объёму предложения в экспозиции вышел Можайский район, сместив Даниловский район на второе место, а район Солнцево – на третье.

ТОП-10 районов по средневзвешенной цене, тыс. руб./кв. м



Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил район Чертаново Северное (1 491,3 тыс. руб./кв. м). Второе место занял район Преображенское (1 110,0 тыс. руб./кв. м). На третьем месте – Тверской район (966,2 тыс. руб./кв. м). Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Пресненский (845,8 тыс. руб./кв. м), Беговой (779,6 тыс. руб./кв. м), Арбат (760,9 тыс. руб./кв. м), Красносельский (706,6 тыс. руб./кв. м), Хамовники (686,5 тыс. руб./кв. м), Северное Бутово (633,8 тыс. руб./кв. м) и Якиманка (629,6 тыс. руб./кв. м). Существенное влияние на стоимость квадратного метра оказывает локация – помещения, расположенные в периферийных районах в непосредственной близости от станции метрополитена, могут стоить дороже, чем помещения, расположенные в центральной части города, но в удалении от основных пешеходных и транспортных потоков. Также на уровень цен существенное влияние оказывает изменение экспозиции, особенно в районах с небольшим объёмом предложения.

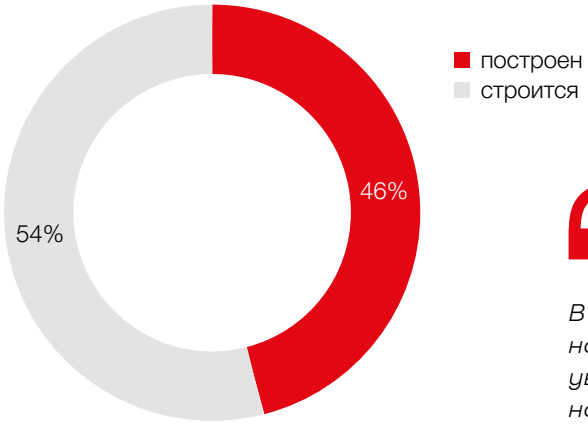
Доля предложения в новостройках



В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. За квартал их доля в структуре предложения по категориям снизилась с 58,7% до 56,7%. Доля помещений в жилых домах, построенных до 2015 года, наоборот, увеличилась с 41,3% до 43,3%.

Средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений в новостройках в I квартале 2025 года составила 391,4 тыс. руб./кв. м, в категории жилых домов, построенных до 2015 года, – 375,3 тыс. руб./кв. м. И в той, и в другой категории отмечается умеренный рост цен в квартальной динамике на 1,2% и 1,7% соответственно. В годовой динамике в категории новостроек отмечается снижение цен на 1,2%, в категории жилых домов, построенных до 2015 года, – рост цен на 6,0%.

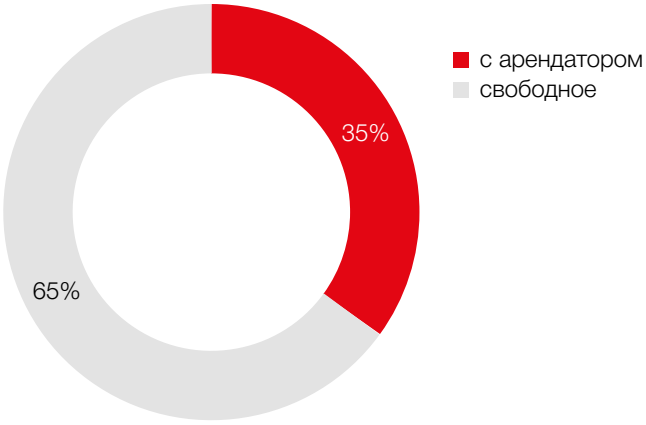
Доля предложения в строящихся новостройках



В I квартале 2025 года доля предложения в строящихся новостройках по сравнению с предыдущим кварталом увеличилась с 51,7% до 54,4%. Доля предложения в готовых новостройках за квартал снизилась с 48,3% до 45,6%.

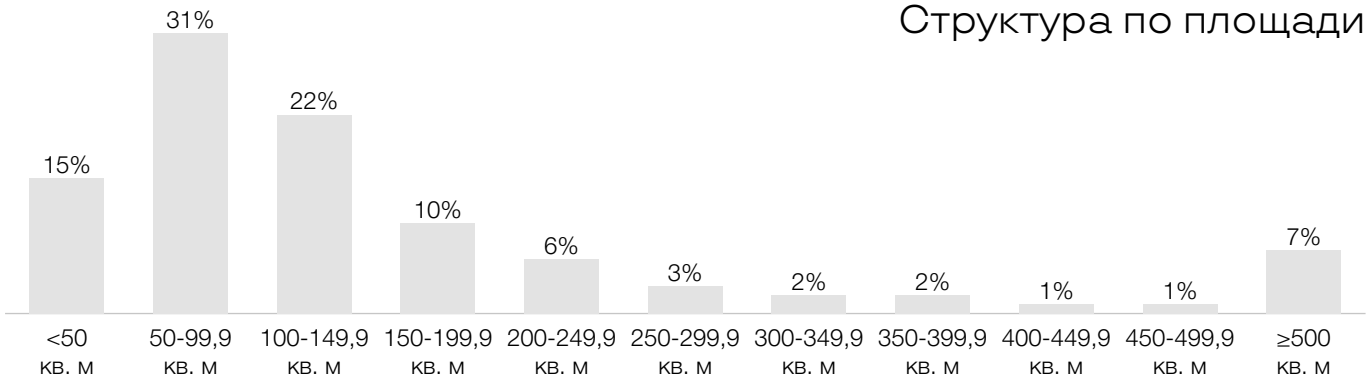
Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 380,9 тыс. руб./кв. м, в построенных – 399,3 тыс. руб./кв. м. На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения – к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее ликвидные лоты.

Доля объектов с готовым арендным бизнесом



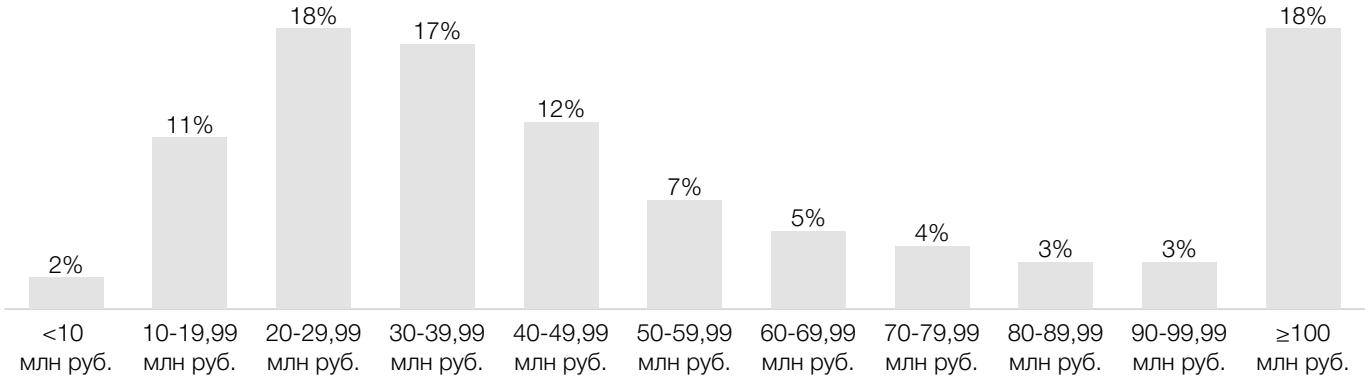
Доля объектов с готовым арендным бизнесом в I квартале 2025 года снизилась с 36,1% до 35,1%. Средневзвешенная цена предложения помещений с арендаторами составила 369,4 тыс. руб./кв. м., свободных помещений – 393,2 тыс. руб./кв. м.

Структура по площади



Структура предложения по размеру лотов по сравнению с предыдущим кварталом не претерпела существенных изменений. По-прежнему основная доля предложения сосредоточена в категории лотов площадью до 150 кв. м (68% от общего объёма экспозиции).

Структура по бюджетам



За счёт роста цен, в структуре предложения по бюджетам по сравнению с предыдущим кварталом на 4 п.п. уменьшилась доля помещений стоимостью до 20 млн руб., по сравнению с I кварталом прошлого года доля данной категории уменьшилась на 5 п.п. При этом за квартал на 3 п.п. увеличилась в предложении доля помещений дороже 90 млн руб. Наибольшее количество лотов сосредоточено в бюджетах от 20 до 40 млн руб. (35%) и в категории помещений стоимостью свыше 100 млн руб. (18%).

Выводы и прогнозы

Подводя итоги I квартала 2025 года, стоит еще раз выделить основные тенденции:

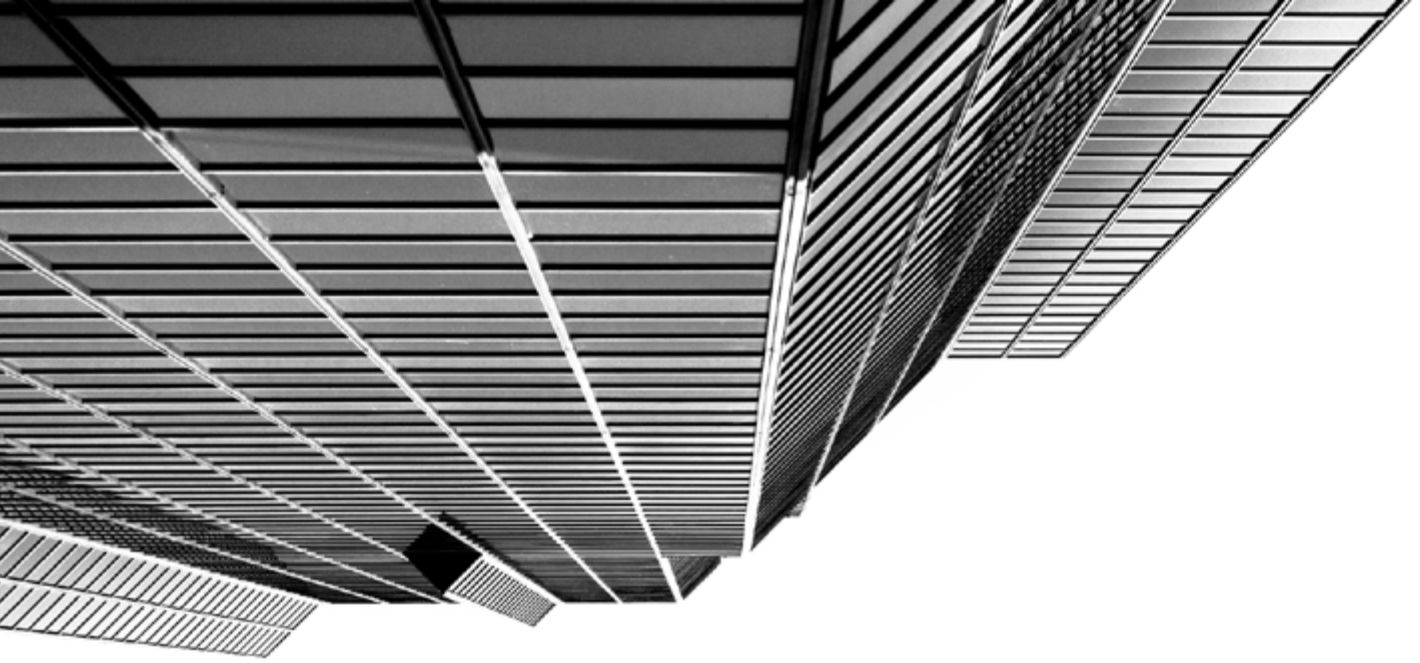
- Рынок недвижимости Москвы демонстрирует адаптивность к внешним условиям. Объём предложения остаётся стабильным с колебаниями в пределах 3% (-2,8% за квартал, +2,8% за год) на фоне достаточно активного спроса – 824,4 тыс. кв. м (-13,5% за квартал, +14,1% за год).
- Средняя цена предложения достигла 687,0 тыс. руб./кв. м, что подтверждает укрепление Москвы как рынка проектов бизнес-, премиум- и элитного сегментов.
- Бизнес-класс доминирует на рынке Москвы в старых границах: 44% в предложении и 47% в спросе.
- Новая Москва характеризуется как рынок доступного жилья комфорт-класса с московской пропиской. Комфорт-класс занимает 79% рынка по предложению и 88% по спросу.
- Московская область показывает рост всех показателей – объёма предложения, цены и спроса в квартальной динамике подтверждает актуальность развития проектов доступного жилья на территории Московской области с учётом структуры сделок.
- Рынок кредитования продолжает работать в основном в рамках продукта «Семейной ипотеки». Её доля в массовом сегменте составляет 84% от общего уровня выдач ипотечных продуктов. Основным условием выдачи в рамках данного продукта является субсидирование Застройщика.

Во II квартале 2025 года на фоне снижения ставок по рыночным продуктам крупных банков ожидаем небольшой рост доли ипотеки в рамках стандартных программ, а также увеличения количества сделок по «Семейной ипотеке» в связи со снижением комиссионного вознаграждения банков от застройщиков в рамках субсидирования данного продукта и ослаблением в части требований к минимальному первому взносу.

- Актуальный тренд в ипотечном рынке – удлинение сроков кредитования: 70% займов оформляются на 25–30 лет. Клиенты готовы платить дольше, сохраняя текущий уровень жизни при комфортных ежемесячных платежах.

Рынок недвижимости Московского региона продолжает привлекать покупателей и инвесторов. Снижение ставок по депозитам будет способствовать поддержанию спроса как на жилую, так и на коммерческую недвижимость. Стрит-ритейл выиграет от дефицита ликвидных помещений и возможного возвращения международных брендов, что обеспечит дальнейший рост цен и инвестиционного спроса.

Дальнейшее развитие рыночной ситуации будет в большей степени обусловлено возможностями девелоперов и готовностью банков, финансирующих проекты, к поддержанию спроса за счёт срочных акций или субсидированных программ и существенно сниженным уровням стабильных продаж по стандартным рыночным условиям. Именно в этих условиях предстоит работать рынку до момента возврата в активный инструментарий стандартной ипотечной программы.



О КОМПАНИИ EST-A-TET

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: MR Group, Центр-Инвест, Кортрос, ДОМ.РФ, Capital Group, Основа, RG Девелопмент и др.

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является двукратным 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 рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и этапам развития проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и обширному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность готовить рекомендации по проектам различных классов и в различных локациях, основываясь на анализе реального клиентского спроса, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учётом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

Роман Родионцев
Директор по развитию

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

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

8 [495] 223 88 88 info@estatet.ru estatet.ru

SPN24.RU | СПН24 - «Сервис Продаж Новостроек» www.spn24.ru

Данный обзор подготовлен исключительно в информационных целях. Любое использование материалов обзора – только при письменном разрешении компании Est-a-Tet. При цитировании материалов ссылка на источник обязательна.

Использованы фотографии авторов: Adam Birkett, Aider Barros, Alex Vong, Alireza Khoddam, Andress Kind, Andress Rasmussen, Artur AdilKhanian, Bady Abbas, Ben Neale, Brandon Griggs, Dekler Ph, Donny Jiangб Drew Beamer , Eddy Ymeri, Gleb Gurenko, Irina Ermakova, Ivan Rohovchenko, Joel Filipe, Kirill, Klara Kulikova, Nathan Dumlao, Sasha Yudaev, Simone Hutsch, Tanya Kukarina, Tim Brodbent, Vadim Babenko, Vladimir Malyavko, Volodymyr Dobrovolskyy, Yaroslav Zotov с сайта unsplash.com