

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ОБЗОР РЫНКА

2 ВЫПУСК
квартал 2025



EST-A-TET

СОДЕРЖАНИЕ

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона	3
Новостройки Москвы	6
Квартиры комфорт-класса	14
Квартиры бизнес-класса	18
Квартиры премиум-класса	22
Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	26
Новостройки Новой Москвы	31
Новостройки Московской области	38
Вторичный рынок Москвы	46
Вторичный рынок Новой Москвы	52
Тенденции рынка ипотеки	58
Рынок стрит-ритейла	63
Выводы и прогнозы	71
О компании Est-a-Tet	74

*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



Первое полугодие 2025 года было насыщенным в части ожиданий. Оптимисты пророчили существенные изменения к лучшему в части и ключевой ставки, и расширения охвата семейной ипотеки, и запуска новых инструментов поддержания спроса. Пессимисты прочили кардинальную перестройку рынка – обвал цен, обвал спроса и другие события негативного сценария.

Относиться к перспективам можно по-разному, также как видеть в различных событиях предпосылки для изменения рынка, при этом очень важно не упускать объективные данные и факты, формирующие конъюнктуру рынка.

Основные параметры рынка новостроек Московского региона по итогам первого полугодия 2025:

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В Москве в старых границах возрастает объём предложения дорогостоящих классов недвижимости. С одной стороны, этому способствует активизация выхода нового предложения на рынок во II квартале 2025 года, на 66% состоящего из бизнес-класса. Всего во II квартале 2025 года в продажу вышло 145,3 тыс. кв. м нового предложения – это на 76,4% больше показателя предыдущего квартала. С другой стороны, комфорт-класс – самое доступное предложение – активно вымывается. По отношению к аналогичному периоду прошлого года снижение объёма предложения комфорт-класса составило 24%.

Предложение масс-маркета развивается в Новой Москве и Московской области – по итогам II квартала в Московской области вышло в 2 раза больше нового предложения, чем кварталом ранее (292,3 тыс. кв. м), а в Новой Москве вышло в 8,6 раз больше нового предложения (153,4 тыс. кв. м).

ЦЕНА

Уровень цен продолжил рост как в сегменте масс-маркета, так и в сегменте премиальной и элитной недвижимости. Наиболее интенсивный рост показала Москва в старых границах за счёт дорогостоящего сегмента рынка. Годовой прирост средневзвешенной цены квадратного метра в Москве составил более 30%, на рынке Новой Москвы и Московской области прирост цен был умереннее – 15% и 10% соответственно. Стоит отметить, что рост цен сопровождается развитием скидочных программ и программ рассрочек в условиях ограниченного спроса.



СПРОС

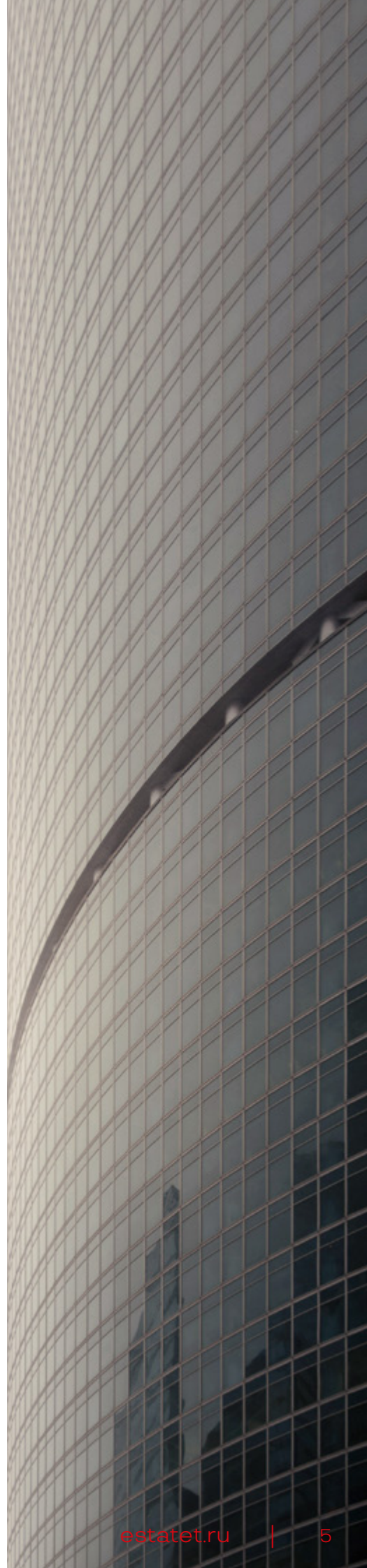
Если по прошествии 4-х месяцев 2025 года динамика спроса была сопоставима с показателями прошлого года, то по итогам первого полугодия уже заметен существенный спад в продажах. Основной провал был обусловлен рекордно низкими продажами мая, тем не менее показатели июня продемонстрировали незначительный отскок спроса.

По итогам II квартала 2025 года в Москве было реализовано 643,4 тыс. кв. м жилья, что на 22% ниже показателя предыдущего квартала и на 34% ниже показателя II квартала прошлого года. Показатели реализации находятся на одном из самых низких уровней за последние 6,5 лет. Меньше жилья продавалось только во II квартале 2020 года и во II квартале 2022 года.

В Новой Москве было реализовано 269,4 тыс. кв. м жилья. По сравнению с предыдущим кварталом показатель практически не изменился, но по сравнению с аналогичным периодом прошлого года изменение составило -34%.

В Московской области реализовано 411,9 тыс. кв. м жилья. По сравнению с предыдущим кварталом, показатель снизился на 22%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизился на 38%.

В текущих условиях ряд девелоперов в масс-маркете предпринимают политику краткосрочного демпинга для аккумуляции спроса и ликвидности. Основная же часть игроков рынка работает с инструментами длительной рассрочки, дисконтов при единовременной оплате, в том числе с привлечением ипотечного займа. Набор инструментов и их вариативность по экспертным оценкам достиг рекордного уровня, так как альтернативы ранее столь востребованной ипотеки на сегодняшний день пока не существует. Для улучшения показателей реализации девелоперами активно используется и развивается агентский канал продаж, что в свою очередь способствует росту ставок агентской комиссии на этом рынке. Сложившаяся ситуация на рынке требует от участников рынка проактивной позиции и развития каналов сотрудничества, при этом связующим звеном могут стать банки, обеспечивающие проектное финансирование и в конечном счёте заинтересованные в успешной реализации проектов.





НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II квартале 2025 года объём предложения на рынке первичного жилья в старых границах Москвы продолжал снижаться. Суммарная площадь квартир и апартаментов в экспозиции за квартал снизилась на 4,7%, за год – на 1,8%. По количеству лотов в экспозиции снижение объёма за квартал составило 7,6%, за год – 6,0%. Всего в реализации представлено 45,3 тыс. лотов с суммарной площадью 2,75 млн кв. м.

Темпы выхода в реализацию нового предложения немного ускорились, однако они всё ещё существенно отстают от прошлогодних. Всего во II квартале 2025 года в продажу вышло 145,3 тыс. кв. м нового предложения – это на 76,4% больше показателя предыдущего квартала, но на 38,9% меньше, чем во II квартале 2024 года. Весь объём нового предложения представлен квартирами, апартаменты на протяжении последних трёх кварталов на рынок не выходили. В новом предложении по сравнению с предыдущим кварталом существенно снизилась доля комфорт-класса – с 29% до 22%. При этом значительно выросла доля бизнес-класса – с 44% до 66%. Доля премиум-класса снизилась с 24% до 12%. Доля элитного сегмента в новом предложении составила менее 0,5%, в прошлом квартале она составляла 3%.

ЦЕНА

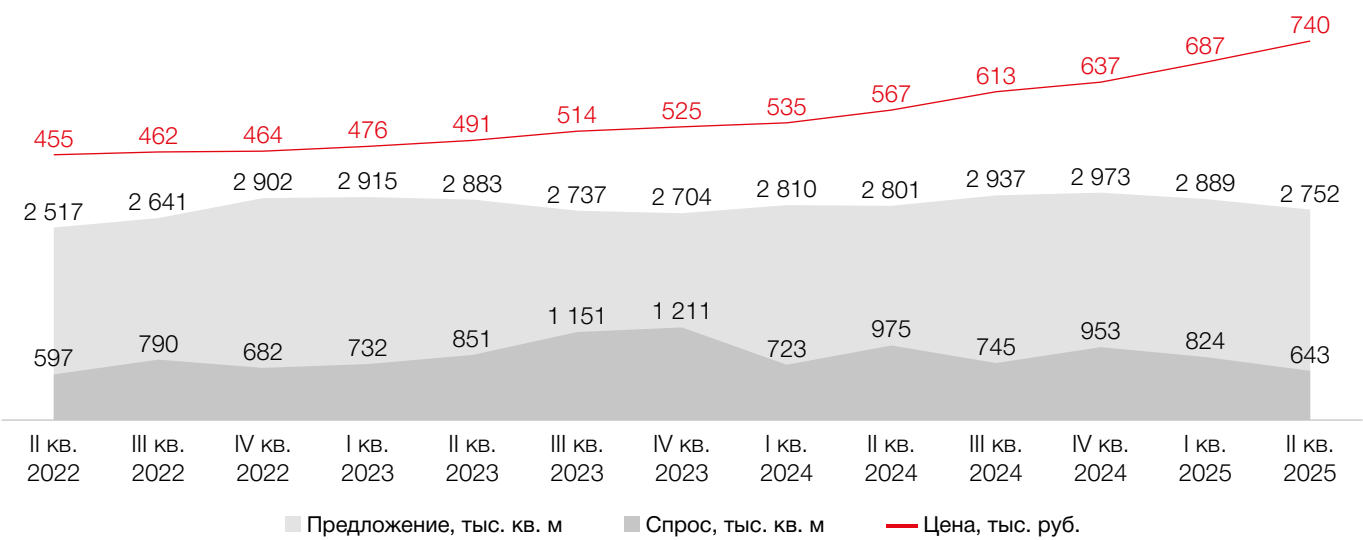
Во II квартале средневзвешенная цена предложения продолжала расти. За квартал она выросла на 7,7%, сохранив темпы роста предыдущего квартала. В годовой динамике цена выросла на 30,4%, достигнув 739,6 тыс. руб./кв. м.

За квартал рост цен был зафиксирован во всех административных округах. Рост варьировался от 1,0% до 14,3%. В годовой динамике цены также выросли во всех округах, рост составил от 7,2% в ВАО до 47,7% в ЦАО, где на протяжении года выходили новые элитные проекты в топовых локациях и новые корпуса в уже реализующихся ЖК.

СПРОС

Во II квартале 2025 года спрос демонстрировал снижение. За квартал было реализовано 643,4 тыс. кв. м жилья, что на 22% ниже показателя предыдущего квартала и на 34% ниже показателя II квартала прошлого года. Показатели реализации находятся на одном из самых низких уровней за последние 6,5 лет. Меньше жилья продавалось только во II квартале 2020 года и во II квартале 2022 года. Снижение спроса и в квартальной, и в годовой динамике отмечается во всех классах жилья, но наиболее существенная просадка – в классах комфорт- и бизнес-. В сегменте квартир комфорт-класса спрос за квартал снизился на 21,9%, за год – на 39,5%, в бизнес-классе – на 25,0% и 37,7% соответственно. В сегменте премиальных квартир объёмы реализации за квартал снизились на 16,9%, за год – всего на 4,7%. В элитном сегменте спрос за квартал снизился на 20,2%, за год – на 3,9%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	2751,9	↓ -4,7%	↓ -1,8%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	643,4	↓ -22,0%	↓ -34,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	739,6	↑ 7,7%	↑ 30,4%

Новое предложение II квартала 2025 года

Комфорт-класс

- «Кавказский бульвар 51» (корп. 3.1-3.3, 3.7)
- «Level Селигерская» (корп. 5)
- «Level Южнопортовая» (корп. 9)
- «Лосиноостровский парк» (корп. 2.3)
- «Нарвин»
- «Первый Измайловский» (корп. 3-5)

Бизнес-класс

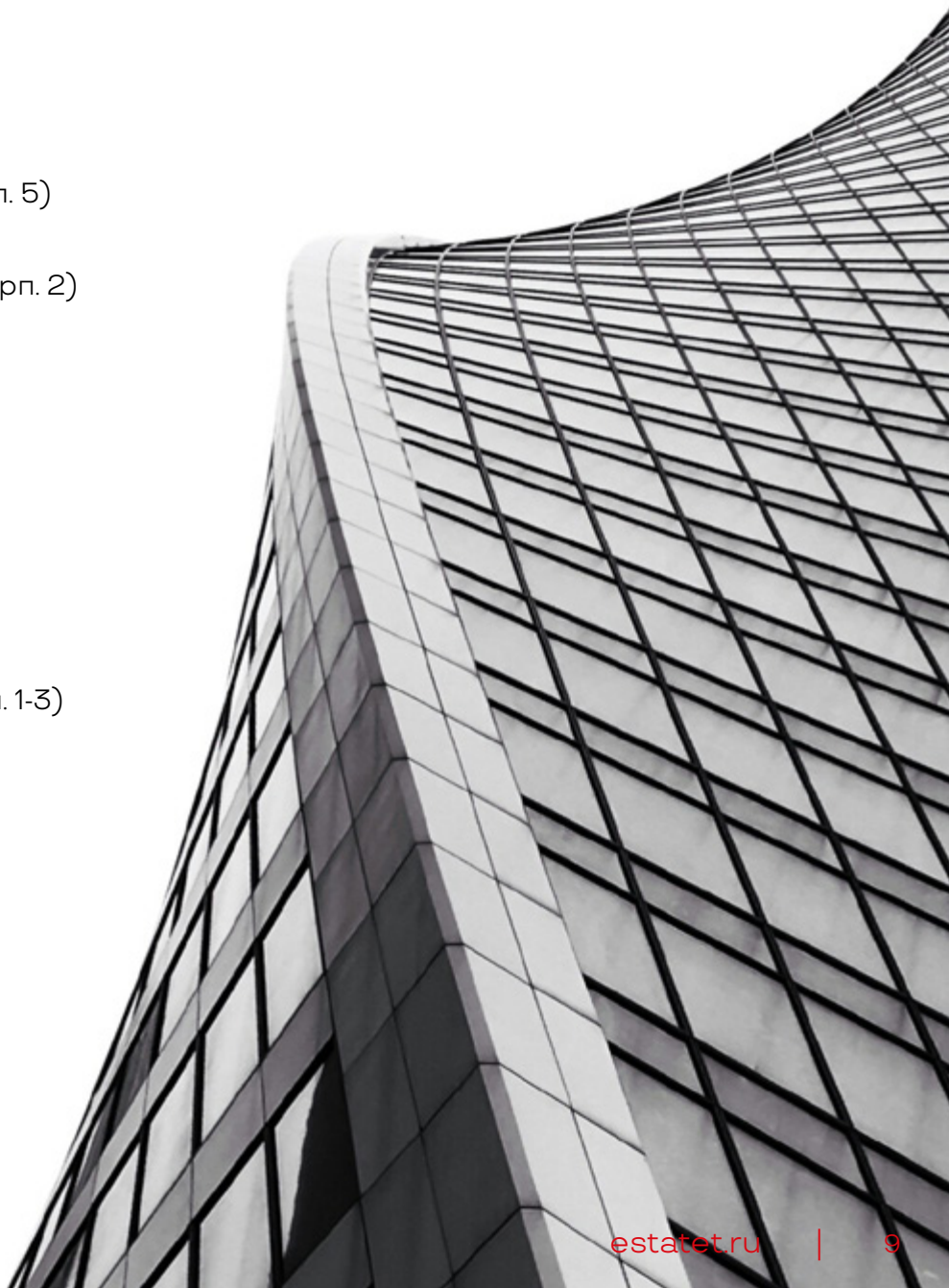
- «A22»
- «Адмирал» (корп. 1.3)
- ALIA (City-3 корп. 13А)
- balance (2 оч., корп. 1)
- Indy Towers (корп. D1, D2)
- «Life Варшавская» (корп. K6-2)
- «MYPRIORITY Дубровка» (корп. 5)
- «MYPRIORITY Павелецкая»
- «Мангазея в Богородском» (корп. 2)
- PAVE (корп. 4, 5)
- Portland (корп. 5)
- «Свет» (корп. 1)
- SET (корп. А, Б, С, Д, Е)
- «Символ» (корп. 34)
- Solos
- Ultima City
- «UNO Горбунова»
- Shagal (очередь 4, этап 3, корп. 1-3)
- U2

Премиум-класс

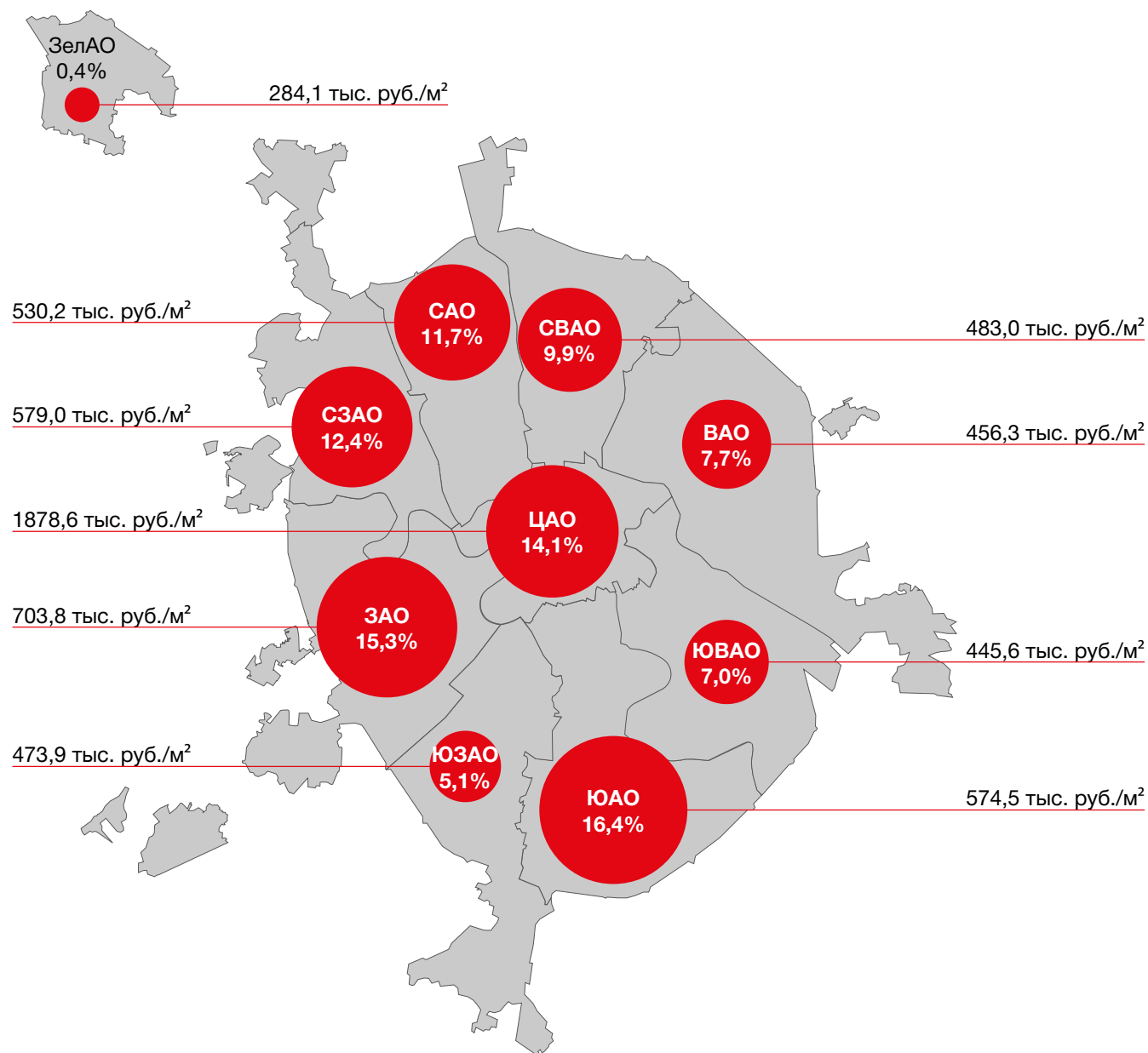
- Ice Towers
- Luzhniki Collection (корп. G3)
- Shift (корп. 1, 4, 5)

Элит-класс

- «Рождественка 8»



Общая структура предложения по округам



“

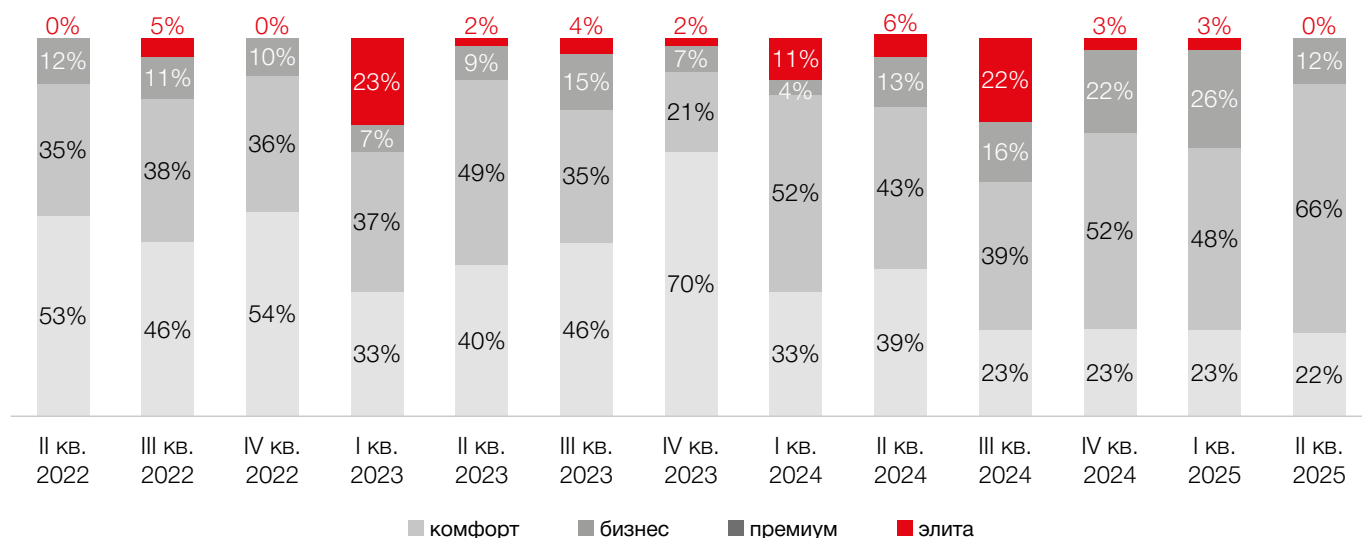
В структуре предложения по округам на первое место вышел ЮАО с долей 16,4%, сместив неизменного лидера прошлых периодов, ЗАО, на второе место с долей 15,3%. На третьем месте удержался ЦАО, при этом его доля за квартал не изменилась и составила 14,1%. Квартальный рост цен зафиксирован во всех округах. Прирост варьировался от 1,0% в СЗАО до 14,3% в ЮАО. В годовой динамике цены также выросли во всех округах, рост цен варьировался от 7,2% до 47,7%. Лидером по росту цены за год является ЦАО, где на протяжении последних 12 месяцев в реализацию выходили новые элитные проекты в топовых локациях.

”

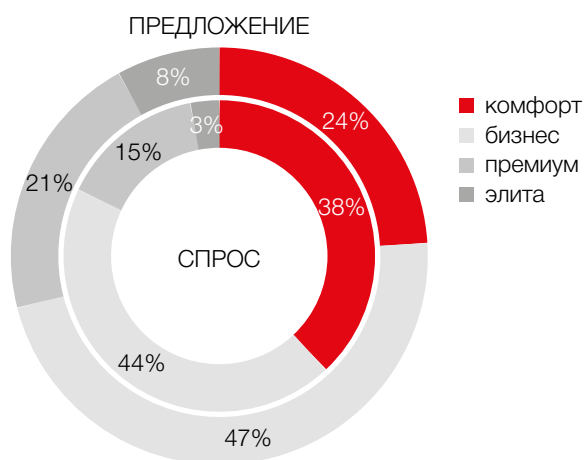


Роман Родионцев
Директор по развитию

Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Структура спроса и предложения по классам, %



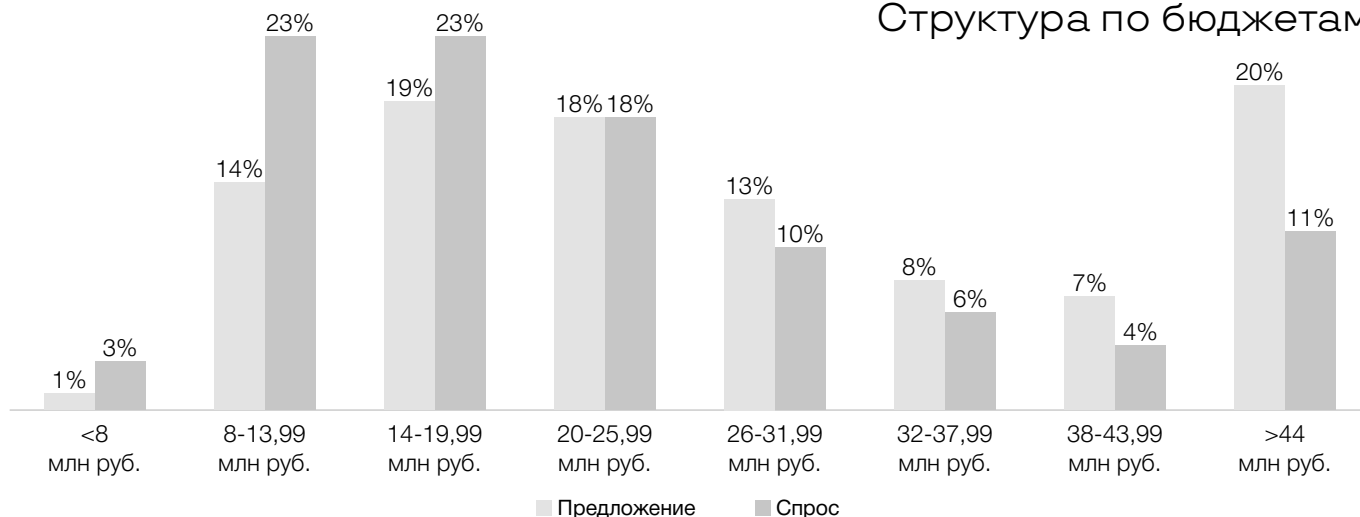
“

В структуре спроса и предложения по классам по сравнению с предыдущим кварталом наблюдались изменения. Доля комфорт-класса в предложении существенно снизилась – на 6 п.п. до 24%, а доли бизнес- и премиум-классов, наоборот, увеличились – на 3 п.п. каждая и составили 47% и 21% соответственно. Доля элитного сегмента не изменилась (8%). В годовой динамике комфорт-класс продолжает терять свои позиции, его доля снизилась на 8 п.п. При этом доля бизнес-класса увеличилась на 1 п.п., премиум-класса – на 4 п.п., элит – на 3 п.п.

В структуре спроса бизнес-класс по-прежнему занимает первое место, но его доля за квартал снизилась с 47% до 44%. В годовой динамике в спросе снижались доли комфорт- и бизнес-классов – на 3 п.п. каждая, а доля премиального сегмента выросла за год на 5 п.п.

”

Структура по бюджетам



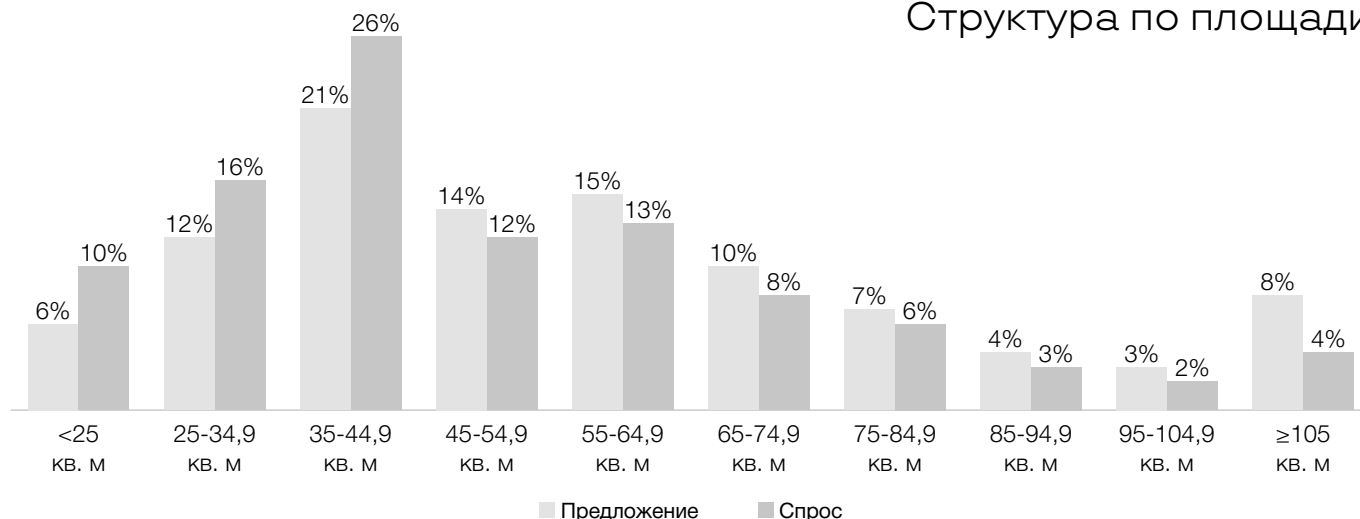
Средний бюджет предложения квартир и апартаментов во II квартале 2025 года составил 44,9 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он вырос на 11,0%, за год рост составил 36,2%.

Объём предложения размыт в различных диапазонах бюджетов – от 8 млн и выше. При этом существенная доля предложения сосредоточена в категории лотов стоимостью более 44 млн руб. (20%). В предложении практически не осталось доступных лотов стоимостью до 8 млн руб. – их доля за квартал снизилась с 3% до 1%.

В структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом на 3 п.п. снизилась доля лотов стоимостью до 20 млн руб.



Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении во II квартале 2025 года составила 60,8 кв. м, что выше показателя предыдущего квартала на 3,1%. В годовой динамике средняя площадь лота увеличилась на 4,5%.

В структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом на 3 п.п. уменьшилась доля лотов площадью до 35 кв. м. В структуре спроса наблюдались незначительные изменения долей по некоторым категориям в пределах +/- 1 п.п. По-прежнему наибольший спрос сосредоточен в категории лотов площадью 35-45 кв. м (26%).



Структура по комнатности



И в структуре реализованного спроса, и в структуре предложения преобладают однокомнатные лоты.

В структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. увеличилась доля студий.

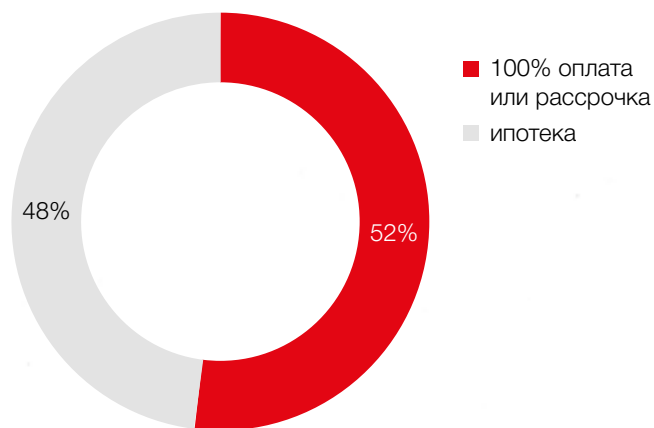
В структуре спроса за квартал доля однокомнатных лотов выросла на 2 п.п., а двухкомнатных лотов, напротив, снизилась на 2 п.п.



Структура по форме оплаты



Во II квартале доля ипотечных сделок в структуре реализованного спроса увеличилась с 43,0% до 48,3%. Однако это существенно ниже показателя II квартала 2024 года, когда доля ипотеки находилась на уровне 72,4%.





КВАРТИРЫ

КОМФОРТ-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II квартале 2025 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 83 жилых комплекса комфорт-класса, в которых экспонировалось 12,9 тыс. квартир или 610,8 тыс. квадратных метров. Предложение комфорт-класса стремительно сокращается и сейчас оно находится на самом низком уровне за последние 6,5 лет. За квартал объём предложения снизился на 22,6%, количество квартир в экспозиции – на 25,4%, за год снижение составило 24,0% в метрах и 26,0% в штуках. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает второе место, но его доля снизилась с 31,1% до 25,2% (без учёта апартаментов).

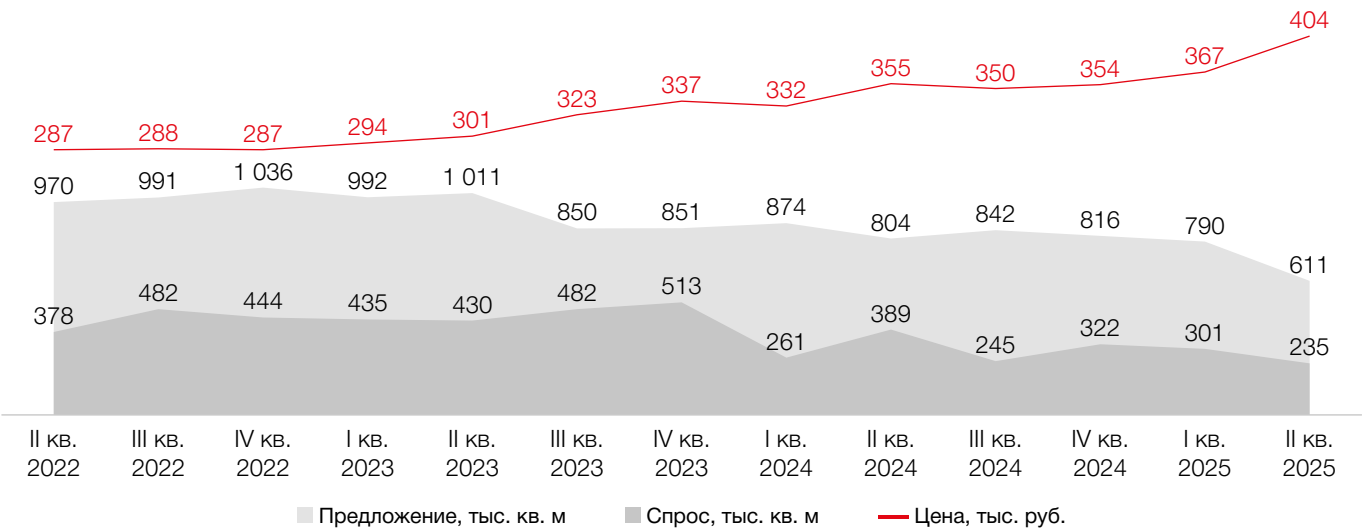
ЦЕНА

Средневзвешенная цена предложения во II квартале 2025 года выросла по сравнению с предыдущим кварталом на 9,8% и достигла 403,5 тыс. руб./кв. м. За год рост цен составил 13,7%.

СПРОС

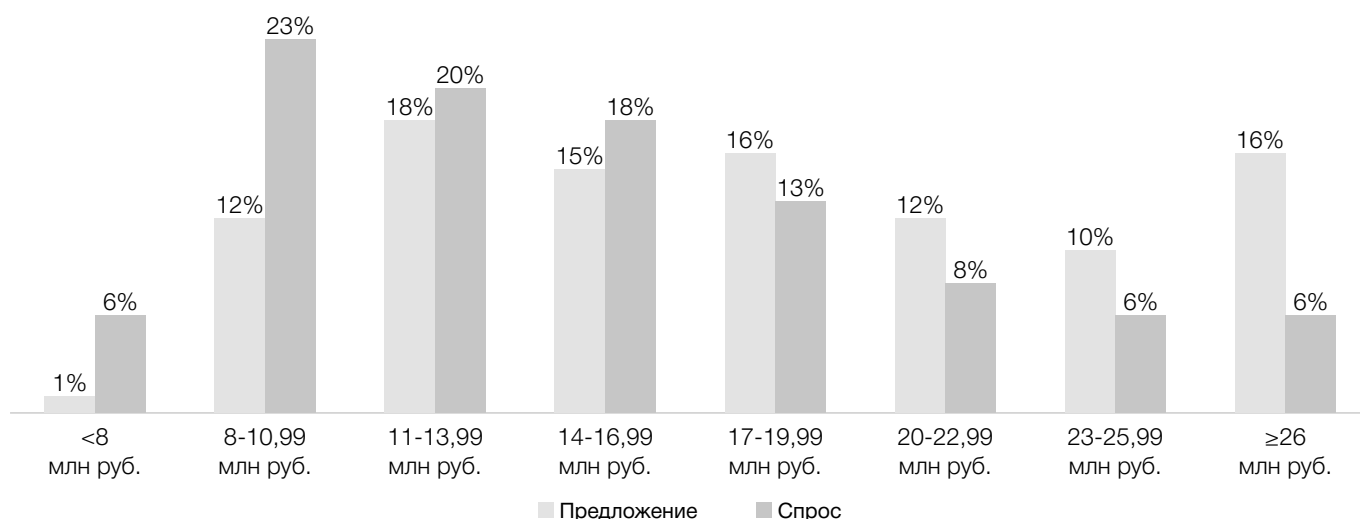
Во II квартале 2025 года общий объём реализованного спроса в сегменте квартир комфорт-класса составил 235,1 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом спрос снизился на 21,9%, в годовой динамике снижение составило 39,5%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	610,8	↓ -22,6%	↓ -24,0%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	235,1	↓ -21,9%	↓ -39,5%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	403,5	↑ 9,8%	↑ 13,7%

Структура по бюджетам



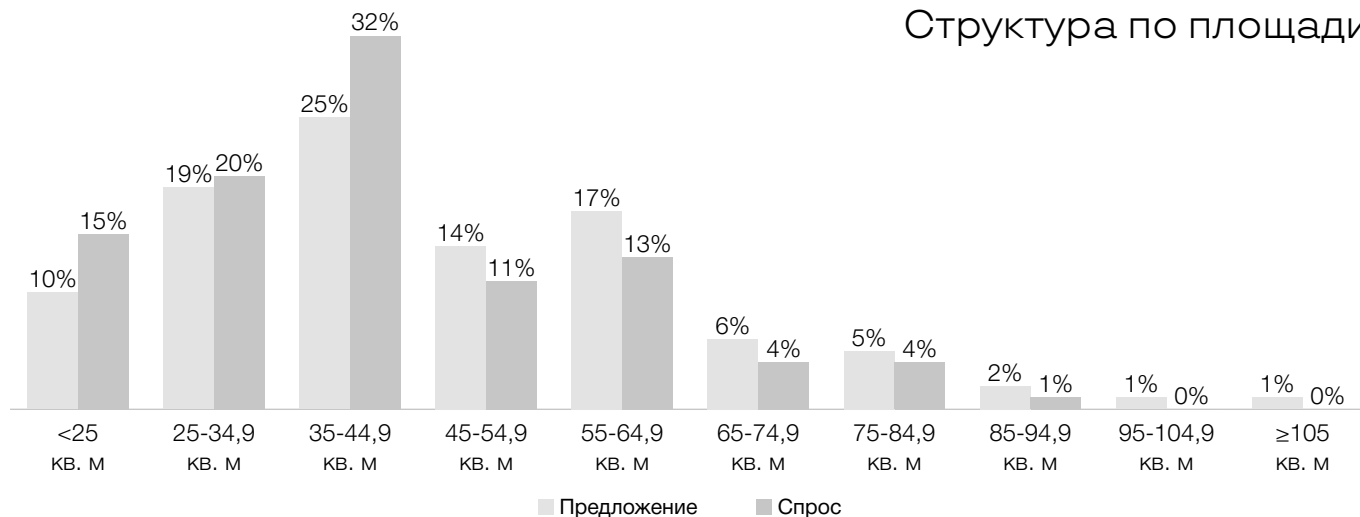
Средний бюджет предложения квартир в комфорт-классе во II квартале 2025 года составил 19,1 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом показатель вырос на 13,9%. За год средний бюджет предложения вырос на 16,8%.

В сегменте массового жилья предложение достаточно равномерно размыто во всех категориях бюджетов, за исключением категории до 8 млн руб. Доля таких лотов в предложении за квартал снизилась с 5% до 1%.

Основной спрос сосредоточен в категории лотов стоимостью от 8 млн руб. до 20 млн руб. (74%).



Структура по площади



Средняя площадь квартир комфорт-класса в экспозиции во II квартале 2025 года составила 47,3 кв. м, что на 3,7% больше показателя предыдущего квартала. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя площадь увеличилась на 2,7%.

Основной спрос и предложение по-прежнему сосредоточены в категории лотов площадью до 45 кв. м, в предложении на них приходится 54%, в спросе – 67%. Доля компактных лотов площадью до 25 кв. м в предложении сократилась с 13% до 10%, в структуре спроса она не изменилась.

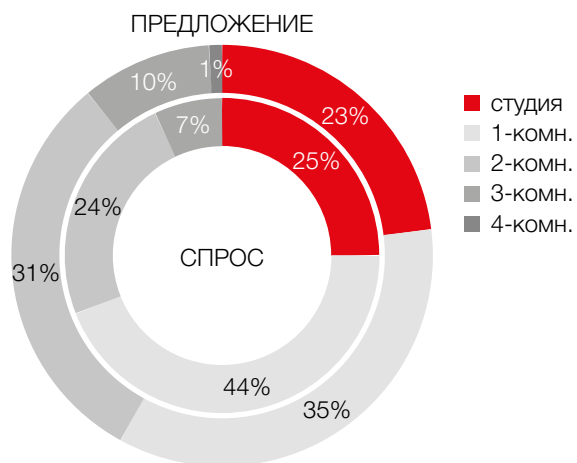
Практически не пользуются спросом в массовом сегменте квартиры площадью от 95 кв. м (доля в спросе – менее 0,5%). В предложении доля таких лотов невелика – 2%.



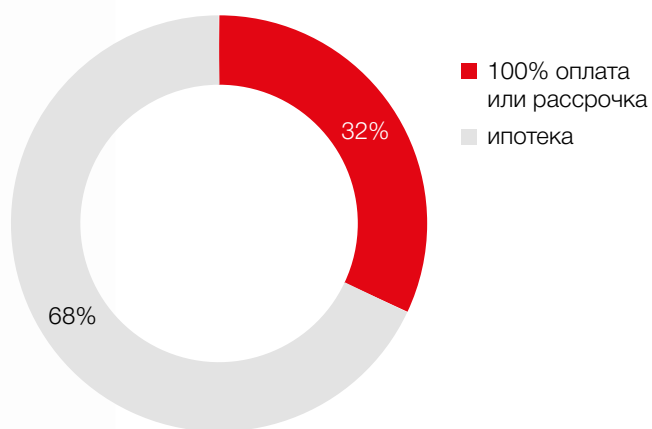
Структура по комнатности



В структуре предложения по комнатности по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. снизилась доля однокомнатных квартир. В спросе они занимают первое место, и за квартал их доля увеличилась на 1 п.п. Также в структуре реализованного спроса на 2 п.п. выросла доля студий.



Структура по форме оплаты



Во II квартале 2025 года доля ипотечных сделок выросла с 64,1% до 68,0%. Во II квартале 2024 года она находилась на уровне 84,5%.





КВАРТИРЫ

БИЗНЕС-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II квартале 2025 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 120 жилых комплексов, позиционируемых в бизнес-классе. Объем предложения в них составил 1,13 млн кв. м или 19,2 тыс. квартир. По сравнению с предыдущим кварталом объем экспозиции увеличился на 3,7% в квадратных метрах и на 4,6% в лотах. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса уверенно занимает первое место, его доля выросла с 42,7% до 46,4% (без учёта апартаментов).

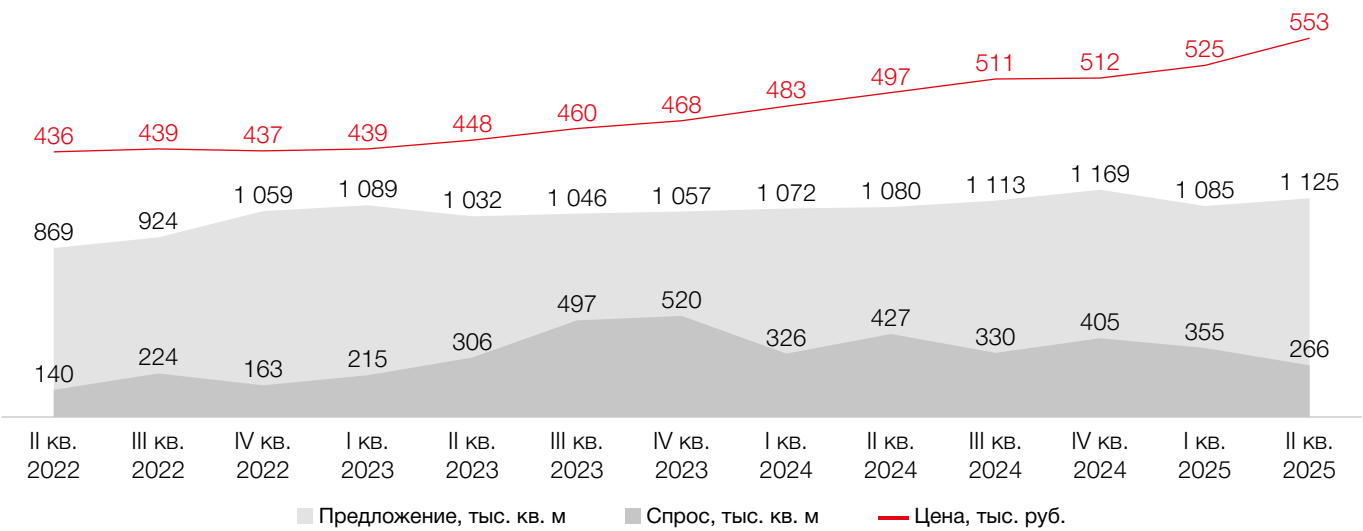
ЦЕНА

Во II квартале средневзвешенная цена предложения в проектах бизнес-класса продолжила рост и достигла 552,6 тыс. руб./кв. м. За квартал рост составил 5,3%, за год – 11,1%.

СПРОС

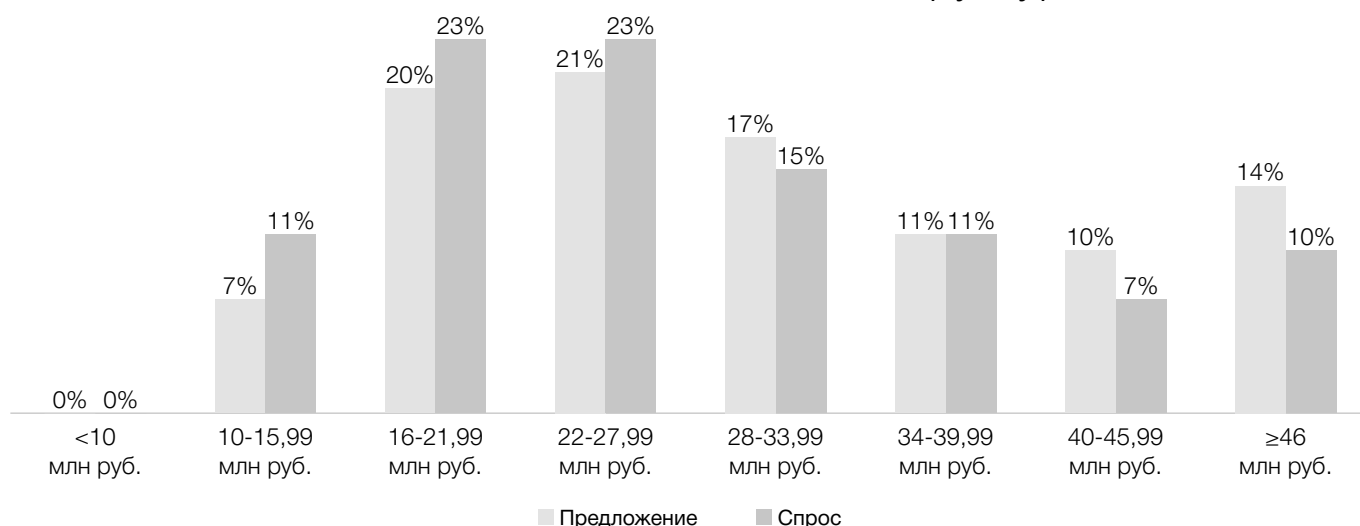
Во II квартале 2025 года в сегменте квартир бизнес-класса объёмы реализации снизились на 25,0% за квартал и на 37,7% за год. Всего было реализовано 265,9 тыс. кв. м жилья.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1125,2	↑ 3,7%	↑ 4,2%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	265,9	↓ -25,0%	↓ -37,7%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	552,6	↑ 5,3%	↑ 11,1%

Структура по бюджетам

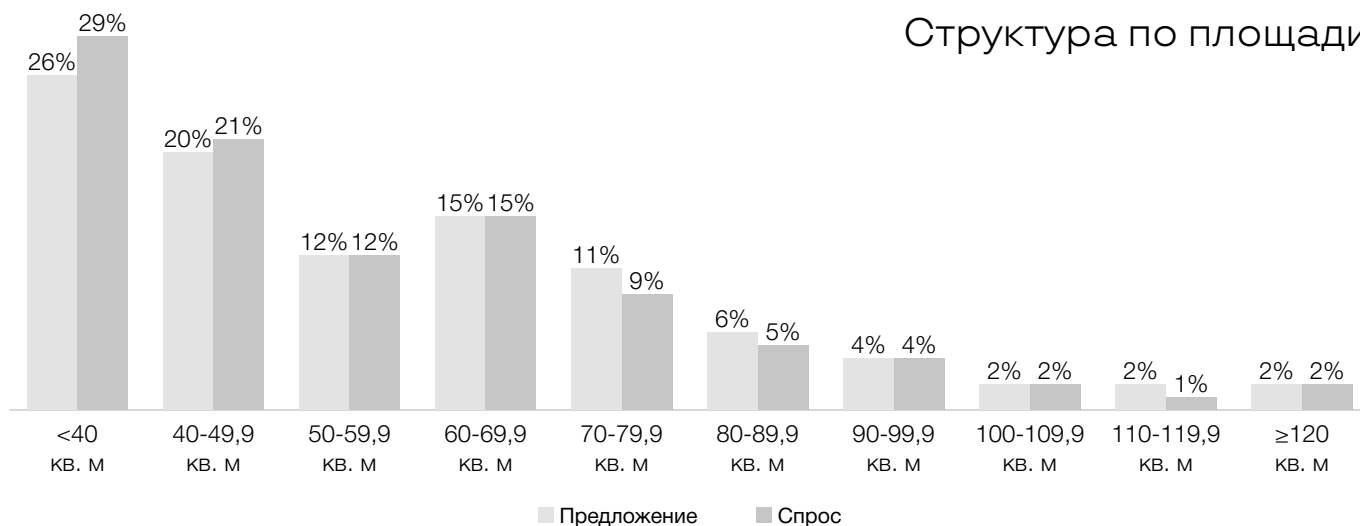


Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса во II квартале 2025 года составил 32,4 млн руб., что выше показателя предыдущего квартала на 4,3%. В годовой динамике средний бюджет увеличился на 5,2%.

Основной спрос и предложение сосредоточены в категории лотов стоимостью от 16 млн руб. до 34 млн руб. – 58% в предложении и 61% в спросе. В структуре предложения по сравнению с предыдущим кварталом на 5 п.п. сократилась доля квартир стоимостью до 22 млн руб. При этом в экспозиции практически не осталось самых доступных лотов – в бюджете до 10 млн руб. В структуре спроса также снизилась доля квартир стоимостью до 22 млн руб. – на 3 п.п.



Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах бизнес-класса во II квартале 2025 года составила 58,6 кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом этот показатель снизился на 0,9%, за год снижение составило 5,3%.

Существенная доля спроса и предложения по-прежнему приходится на квартиры площадью до 50 кв. м (50% – в спросе, 46% – в предложении). Структура предложения за квартал не изменилась, а в структуре спроса на 4 п.п. выросла доля лотов площадью до 60 кв. м.

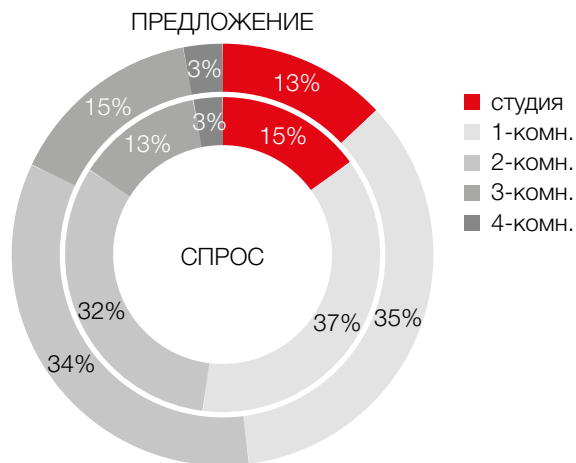


Структура по комнатности

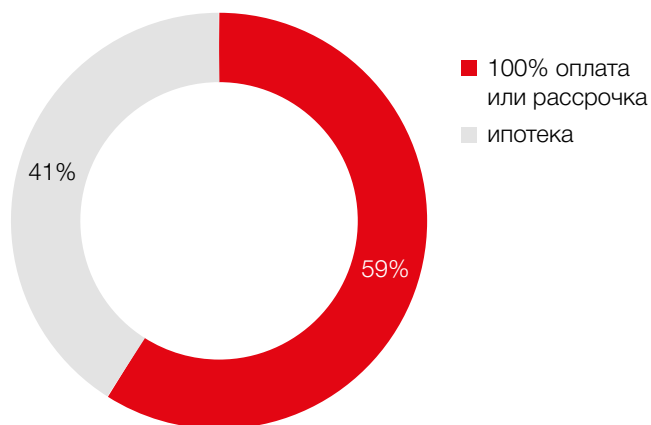


По сравнению с предыдущим кварталом структура спроса и предложения не претерпела существенных изменений.

Первое место занимают однокомнатные квартиры, на них приходится 35% в предложении и 37% в спросе. На втором месте – двухкомнатные квартиры с 34% в предложении и 32% в спросе.



Структура по форме оплаты



Во II квартале 2025 года доля ипотеки выросла по сравнению с предыдущим кварталом на 7,5 п.п. и составила 41,0%.

Во II квартале 2024 года она находилась на уровне 72,1%.





КВАРТИРЫ

ПРЕМИУМ-
КЛАССА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II квартале 2025 года объём предложения в сегменте новостроек премиум-класса составил 503,0 тыс. кв. м или 6,2 тыс. квартир в 55 жилых комплексах. По сравнению с предыдущим кварталом объём экспозиции увеличился на 7,1% в квадратных метрах и на 7,4% в лотах. Сегмент занимает третье место в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов с долей 20,7% (без учёта апартаментов).

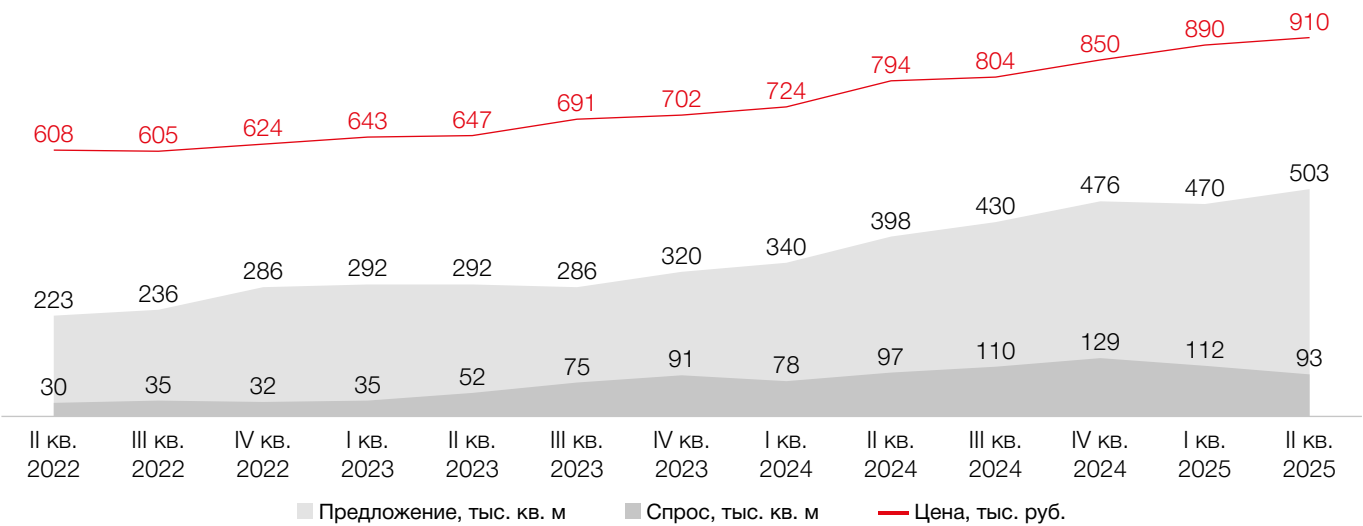
ЦЕНА

Во II квартале 2025 года средневзвешенная цена предложения в сегменте продолжала расти и достигла 910,0 тыс. руб./кв. м. За квартал рост составил 2,2%, за год – 14,6%.

СПРОС

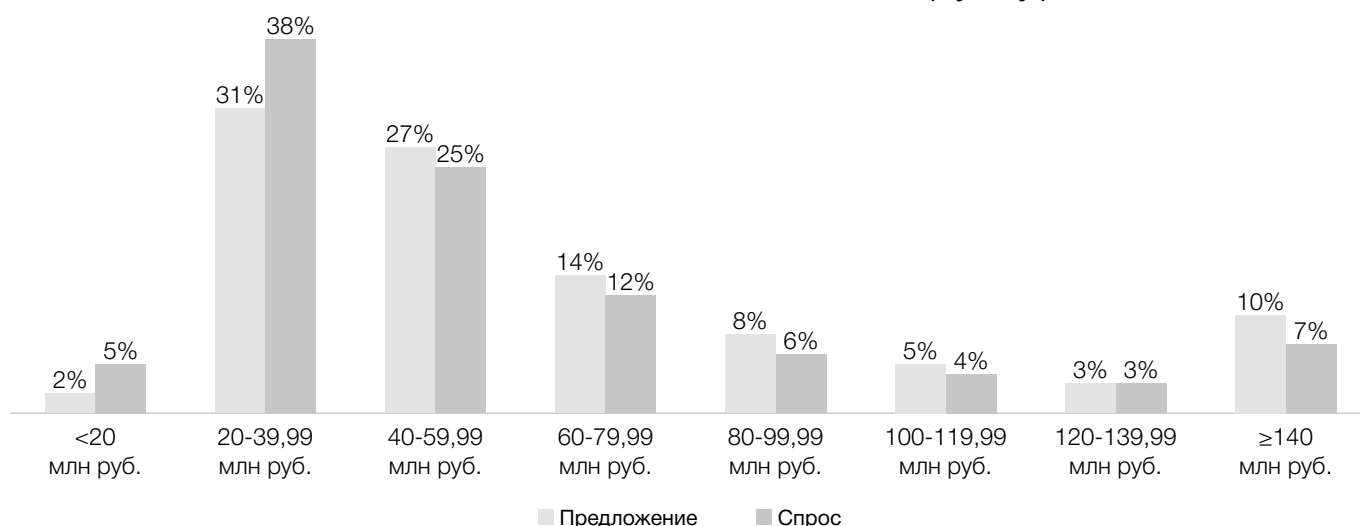
Во II квартале спрос в сегменте продолжал снижаться. Всего за квартал было реализовано 92,8 тыс. кв. м жилья, что на 16,9% ниже показателя предыдущего квартала. По сравнению со II кварталом 2024 года снижение спроса было не таким существенным – всего на 4,7%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	503,0	↑ 7,1%	↑ 26,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	92,8	↓ -16,9%	↓ -4,7%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	910,0	↑ 2,2%	↑ 14,6%

Структура по бюджетам

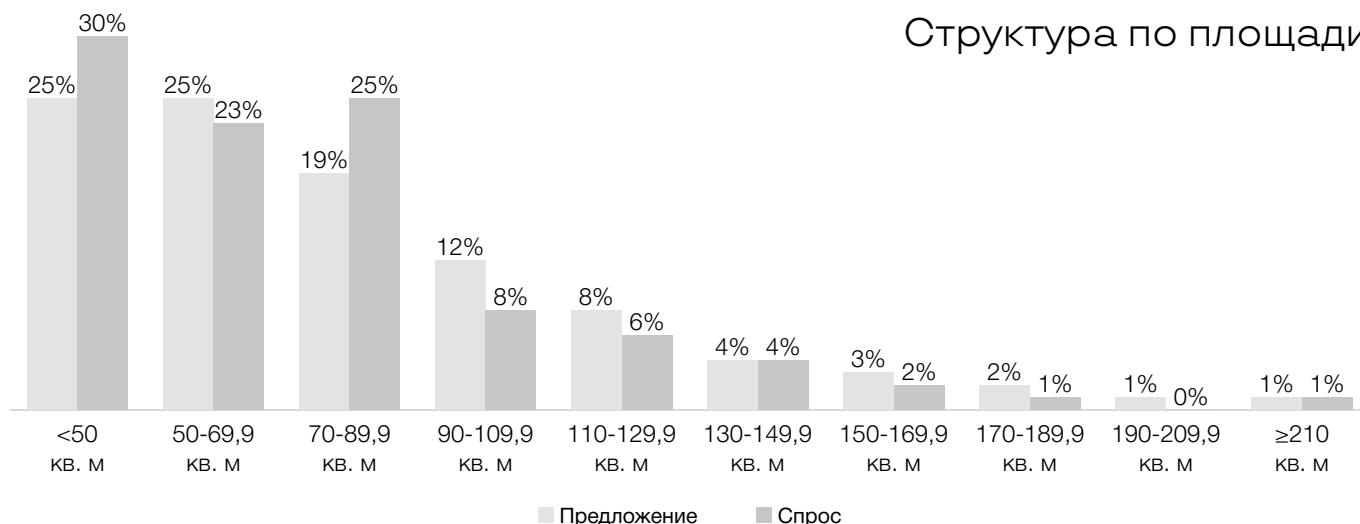


Средний бюджет квартир в проектах премиум-класса составил 73,6 млн руб. По сравнению с предыдущим кварталом он увеличился на 2,0%, за год – на 5,8%.

Основной спрос и предложение сосредоточены в категории лотов стоимостью от 20 до 80 млн руб. (75% в спросе, 72% в предложении). При этом за квартал доля таких квартир в спросе снизилась на 4 п.п. На 3 п.п. в реализованном спросе выросла доля квартир стоимостью до 20 млн руб., а в предложении доля данной категории уменьшилась на 2 п.п.



Структура по площади



Средняя площадь квартир в проектах премиум-класса во II квартале 2025 года составила 80,9 кв. м, что на 7,7% меньше показателя II квартала 2024 года. За квартал данный показатель практически не изменился (-0,2% в пределах погрешности).

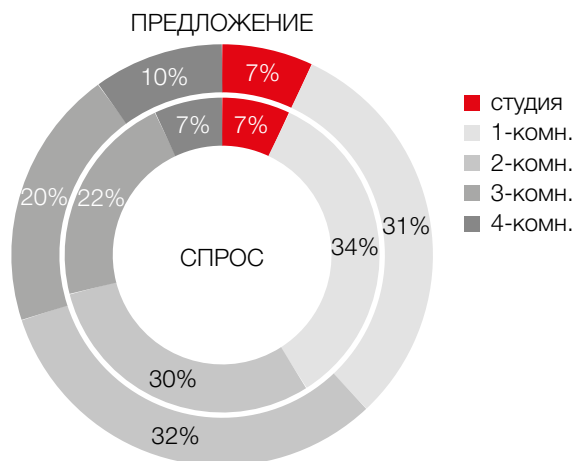
Основное предложение и основной спрос сосредоточены в категории квартир площадью до 110 кв. м (предложение – 81%, спрос – 86%). Структура предложения по сравнению с предыдущим кварталом не претерпела существенных изменений, а в структуре спроса на 7 п.п. выросла доля квартир площадью до 50 кв. м. При этом на 7 п.п. снизилась доля лотов площадью 90-130 кв. м.



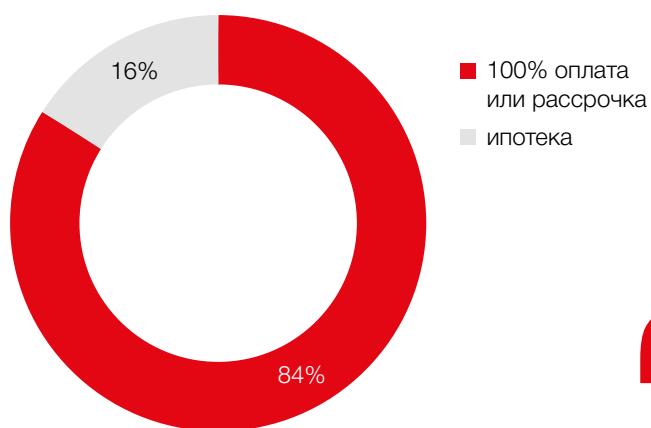
Структура по комнатности



Структура предложения по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. В структуре реализованного спроса существенно увеличилась доля однокомнатных лотов – с 25% до 34% или на 9 п.п. Доля двухкомнатных лотов, которые раньше занимали первое место по популярности, снизилась на 9 п.п. Также в структуре спроса снизилась доля четырёхкомнатных лотов – на 2 п.п. При этом вырос интерес к студиям и трёхкомнатным лотам (по +1 п.п. в каждой категории).



Структура по форме оплаты



Во II квартале 2025 года доля ипотеки немного выросла по сравнению с предыдущим кварталом (+1,9 п.п.) и составила 15,8%. Во II квартале 2024 года доля ипотечных сделок находилась на уровне 37,2%.





ЭЛИТНЫЙ
СЕГМЕНТ
КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На рынке элитного жилья во II квартале 2025 года в продаже находилось 45 жилых комплексов, объём предложения в которых составлял 221,7 тыс. кв. м или 1,5 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с предыдущим кварталом объём предложения по суммарной площади лотов снизился на 1,4%. По количеству лотов в экспозиции наблюдался небольшой рост – на 0,6%. В годовой динамике рост предложения составил 73,7% по квадратным метрам и 69,1% по количеству лотов.

Основной объём предложения в сегменте элитной недвижимости по-прежнему представлен форматом квартир – 84,7% от суммарной площади лотов в экспозиции. При этом доля квартир в структуре предложения снизилась на 2,8 п.п. Доля апартаментов в структуре предложения, соответственно, увеличилась на 2,8 п.п. и составила 15,3%.

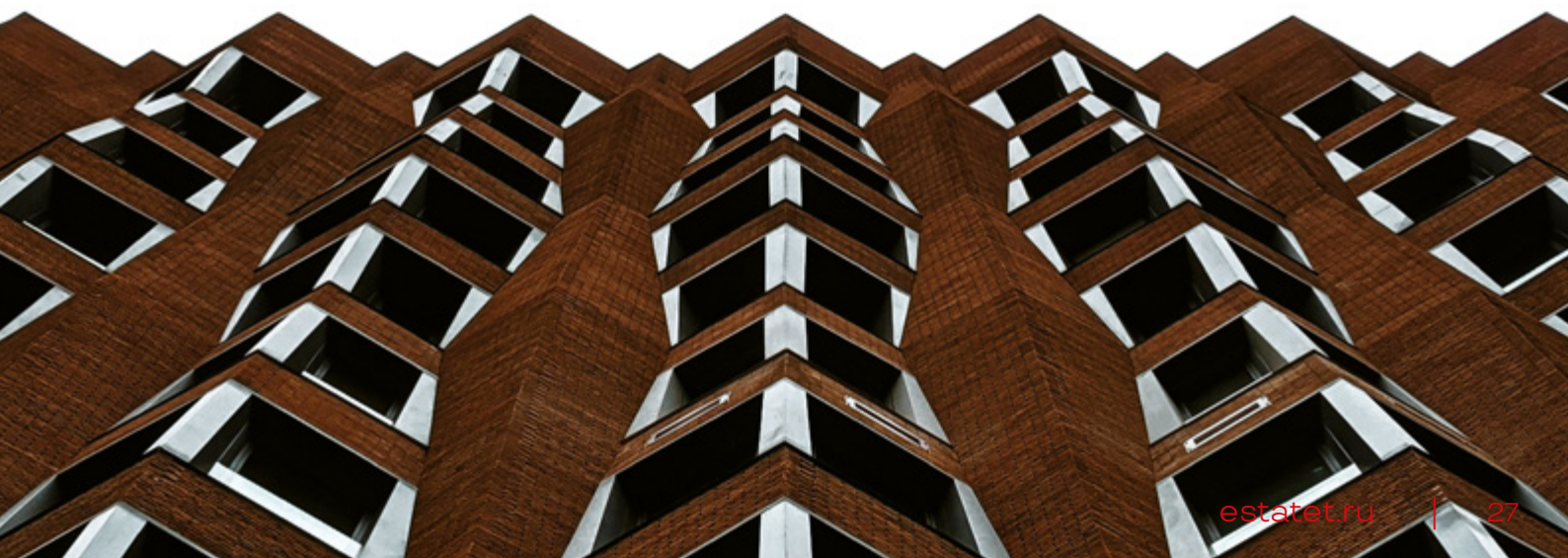
Первое место по объёму предложения сохранилось за районом Замоскворечье, при этом его доля снизилась с 20,7% до 16,1%. На второе место поднялся район Хамовники с долей 15,8%. Третье место занял Тверской район, доля которого составила 14,8%.

ЦЕНА

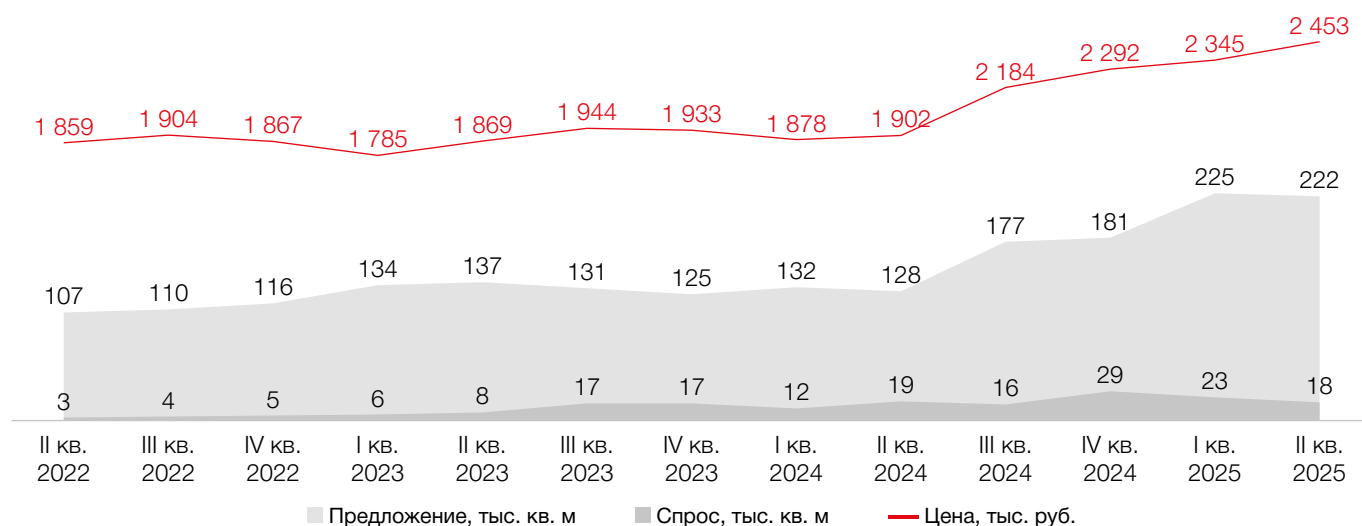
Во II квартале 2025 года рост цен в элитном сегменте продолжился. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения выросла ещё на 4,6% и достигла 2,45 млн руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 29,0%.

СПРОС

В элитном сегменте, также как и в целом по рынку, во II квартале 2025 года наблюдалось охлаждение спроса. Всего за квартал было реализовано 18,0 тыс. кв. м квартир и апартаментов, что на 20,2% ниже показателя предыдущего квартала. В годовой динамике спрос снизился не так существенно – всего на 3,9%.

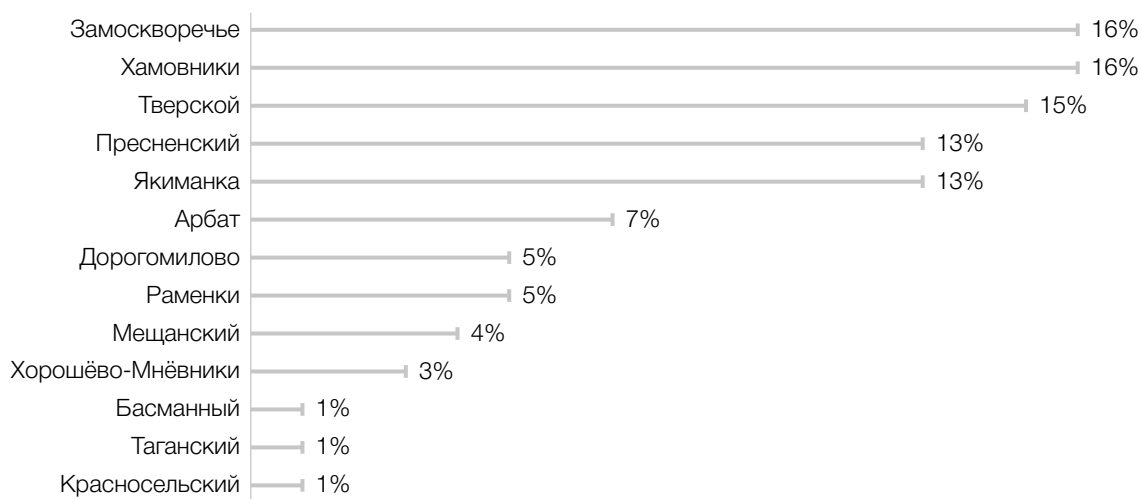


Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	221,7	↓ -1,4%	↑ 73,7%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	18,0	↓ -20,2%	↓ -3,9%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	2452,9	↑ 4,6%	↑ 29,0%

Структура предложения по районам

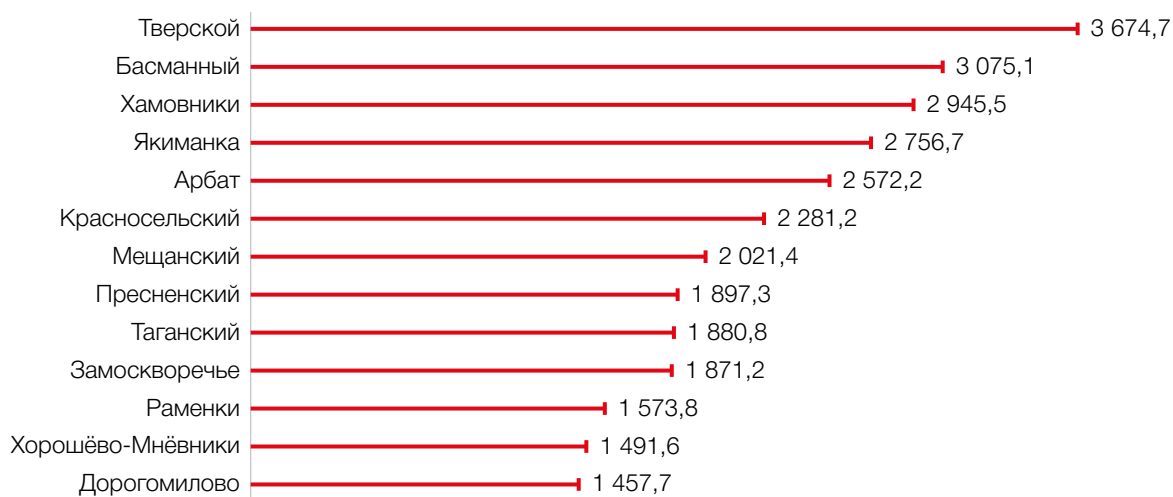


“

Во II квартале 2025 года первое место по объёму в экспозиции сохранилось за районом Замоскворечье, при этом его доля за квартал снизилась с 20,7% до 16,1%. На втором месте – район Хамовники с долей 15,8%, на третьем – Тверской район (14,8%).

”

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

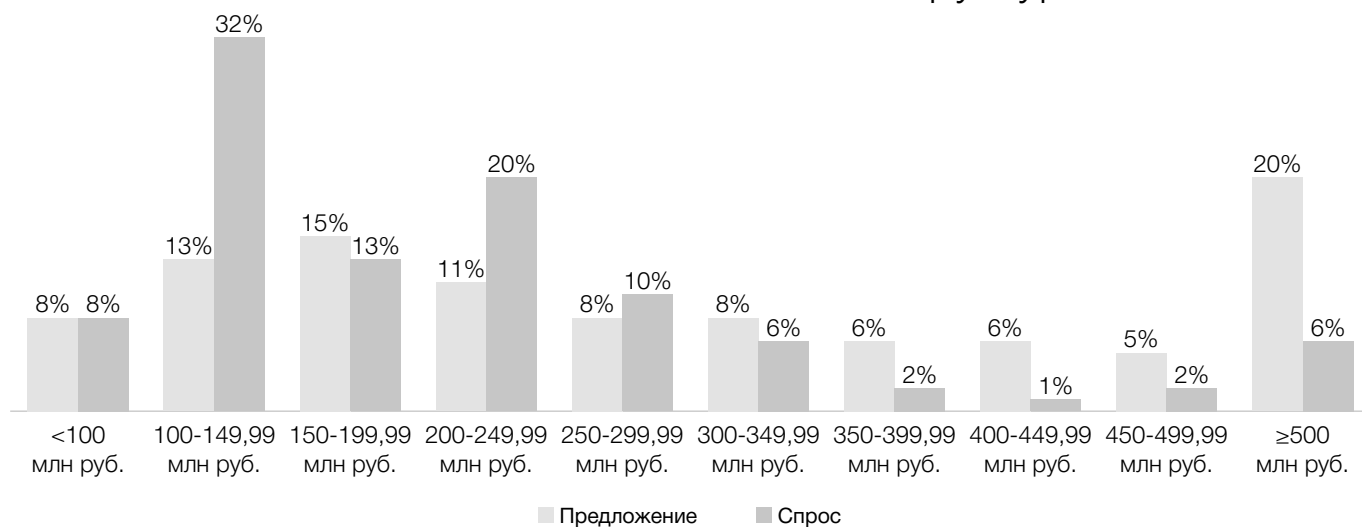


Лидером по средневзвешенной цене предложения во II квартале 2025 года стал Тверской район, где цена достигла 3,7 млн руб./кв. м. Второе место занял Басманный район со средневзвешенной ценой 3,1 млн руб./кв. м. На третьем месте — район Хамовники с ценой 2,9 млн руб./кв. м.

Рост цен по сравнению с предыдущим кварталом зафиксирован в большинстве районов, где представлены элитные проекты. Наиболее высокий рост наблюдался в районе Арбат (+41,5%), самый сдержанный — в Басманном районе (+0,6%). В годовой динамике рост цен варьировался от 4,8% до 87,0%, а в двух районах цены снизились — на 1,8% в Таганском районе и на 10,4% в Замоскворечье.



Структура по бюджетам

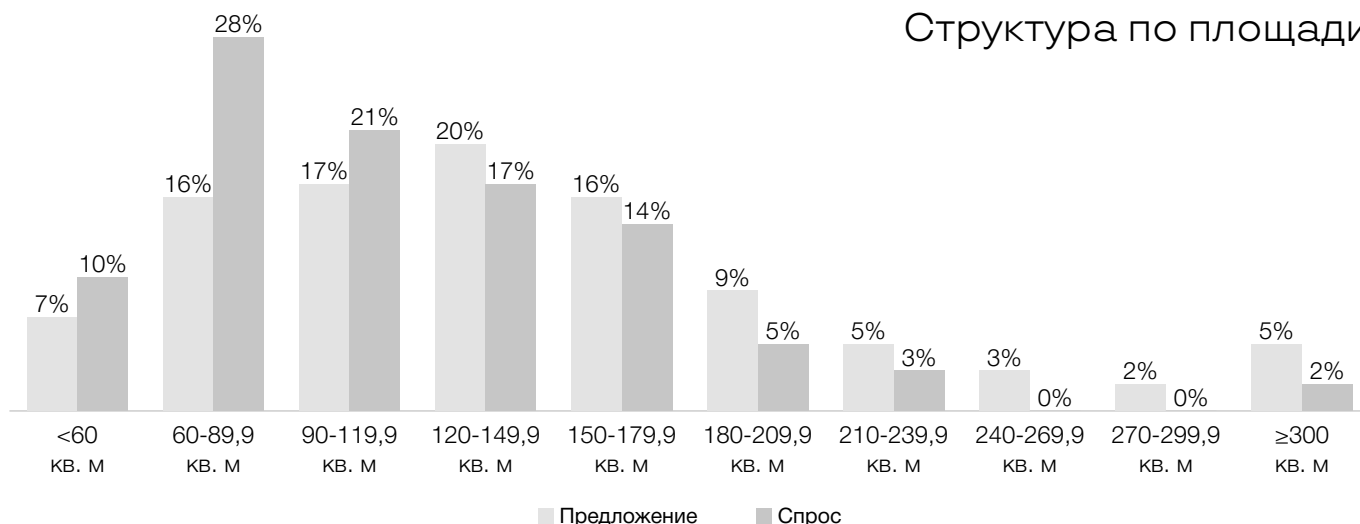


Средний бюджет предложения в новостройках элитного сегмента во II квартале 2025 года составил 360,8 млн руб. Относительно предыдущего квартала данный показатель увеличился на 2,5%, относительно аналогичного периода прошлого года рост составил 32,5%.

Структуры спроса и предложения в сегменте не сбалансированы. Существенная доля спроса приходится на лоты стоимостью 100-150 млн руб. (32%) и 200-250 млн руб. (20%). В то время как в предложении доля данных категорий составляет 13% и 11% соответственно, а существенная доля (20%) предложения сосредоточена в категории лотов стоимостью свыше 500 млн руб.



Структура по площади



Средняя площадь предложения в новостройках элитного сегмента во II квартале 2025 года составила 147,1 кв. м, что на 2,0% меньше показателя прошлого квартала, но на 2,7% больше показателя II квартала 2024 года.

По сравнению с предыдущим кварталом в структуре предложения на 4 п.п. выросла доля лотов площадью до 150 кв. м – до 60%. В структуре спроса на 4 п.п. выросла доля лотов площадью до 60 кв. м, и на 5 п.п. снизилась доля лотов площадью 60-90 кв. м. Именно данный формат был наиболее востребован – на него пришлось 28% реализованного во II квартале спроса.

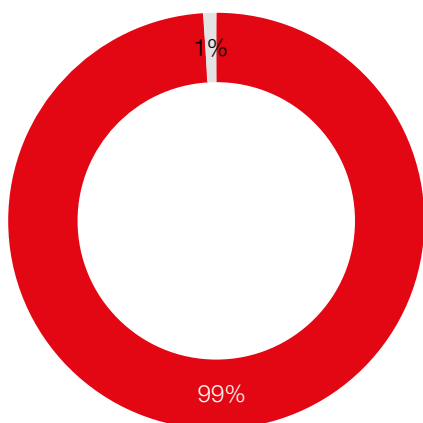
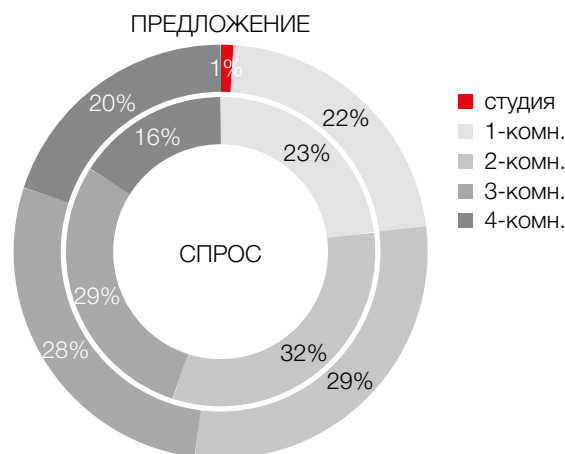


Структура по комнатности



Предложение в элитном сегменте достаточно равномерно распределено между однокомнатными, двухкомнатными, трёхкомнатными и многокомнатными лотами.

А в структуре реализованного спроса во II квартале 2025 года преобладали двухкомнатные лоты – на них пришлось 32% сделок, их доля за квартал выросла на 13,0 п.п. Доля трёхкомнатных лотов снизилась на 7 п.п., однокомнатных – на 5 п.п.



■ 100% оплата
или рассрочка
■ ипотека

Структура по форме оплаты



Доля сделок с ипотекой во II квартале 2025 года увеличилась во всех классах жилья, и элитный сегмент не стал исключением. По итогам квартала доля ипотечных сделок составила 1%, ранее на протяжении нескольких кварталов все сделки заключались по стопроцентной оплате или рассрочке.

Годом ранее доля ипотечных сделок находилась на уровне 2,6%.



Н

ОВОСТРОЙКИ НОВОЙ МОСКВЫ





ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во II квартале 2025 года на рынке новостроек Новой Москвы объём предложения уменьшился по сравнению с предыдущим кварталом на 1,2% и составил 834,3 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения уменьшился на 21,8%. В настоящий момент в экспозиции представлено 17,1 тыс. квартир и апартаментов. Темпы выхода нового предложения по сравнению с предыдущим кварталом заметно увеличились. Во II квартале 2025 года в Новой Москве в реализацию вышло 153,4 тыс. кв. м жилья – в 8,6 раз больше (+764%), чем в предыдущем квартале, но в 1,2 раза меньше (-15,5%), чем во II квартале прошлого года. Новое предложение состоит на 72% из жилья комфорт-класса, на 11% – из жилья бизнес-класса. И впервые на рынок Новой Москвы выходят лоты премиального сегмента – на них приходится 17% нового предложения.

ЦЕНА

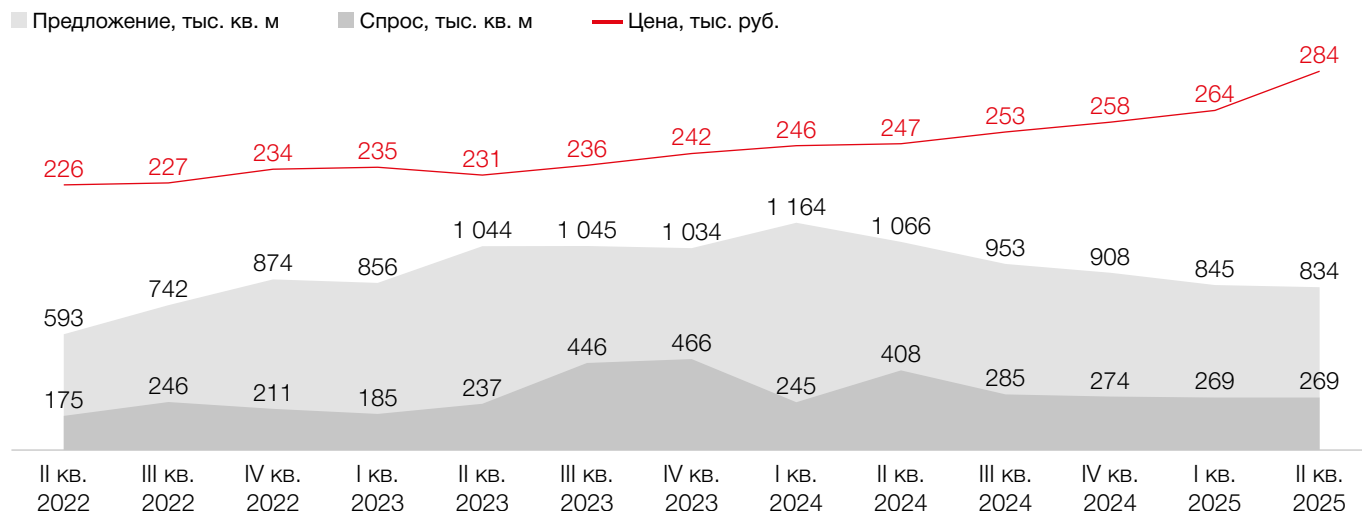
Во II квартале 2025 года рост цен ускорился. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения увеличилась на 7,4% и достигла 283,5 тыс. руб./кв. м. За год цена выросла на 14,9%.

В комфорт-классе за квартал цена выросла на 5,6% и составила 273,8 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе цена увеличилась на 7,4% и составила 306,2 тыс. руб./кв. м. В стандарт-классе средневзвешенная цена составила 266,9 тыс. руб./кв. м (+14% за квартал). В премиум-классе цена находится на уровне 453,5 тыс. руб./кв. м.

СПРОС

Во II квартале 2025 года было реализовано 269,4 тыс. кв. м жилья. По сравнению с предыдущим кварталом объём реализованного спроса практически не изменился. Динамика составила всего +0,1% – в пределах погрешности. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос снизился на 34%.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	834,3	↓ -1,2%	↓ -21,8%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	269,4	↑ 0,1%	↓ -34,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	283,5	↑ 7,4%	↑ 14,9%

Новое предложение II квартала 2025 года

Комфорт-класс

- «Бунинская набережная»
- «Деснаречье» (корп. 7.1-7.7)
- «Переделкино Ближнее» (квартал 13 корп. 1, 2)
- «Саларьево Парк» (корп. 57-1 - 57-5, 69-1 - 69-7, 73)
- «Яковлево» (корп. 3)

Бизнес-класс

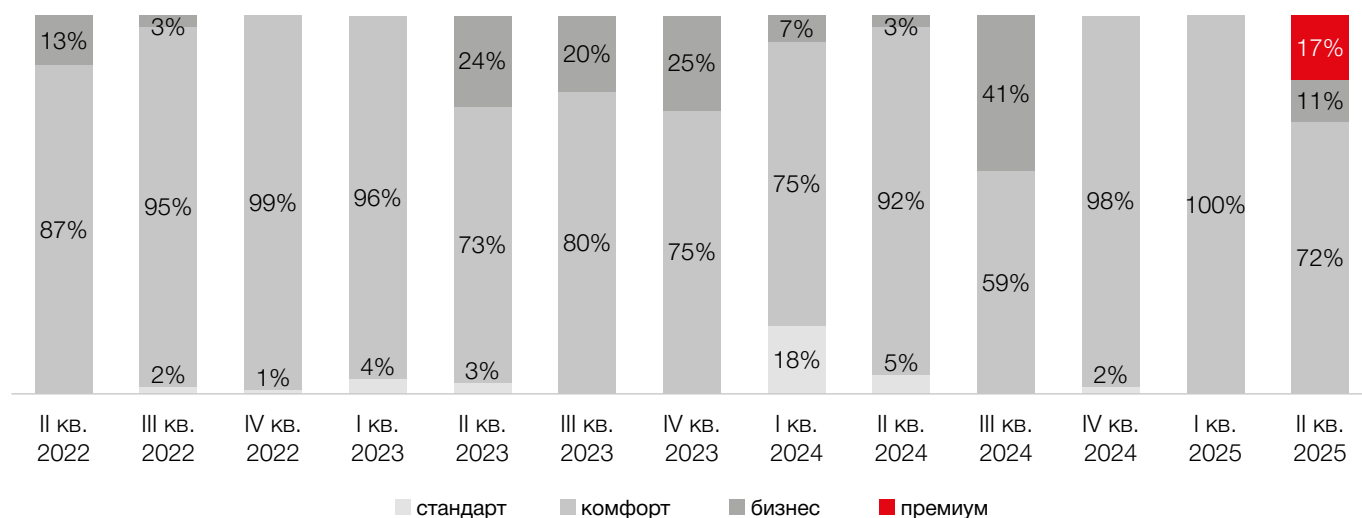
- «Детали» (очередь 1 корп. 3-5, 6-11, очередь 2 корп. 14, 16, 24-27)

Премиум-класс

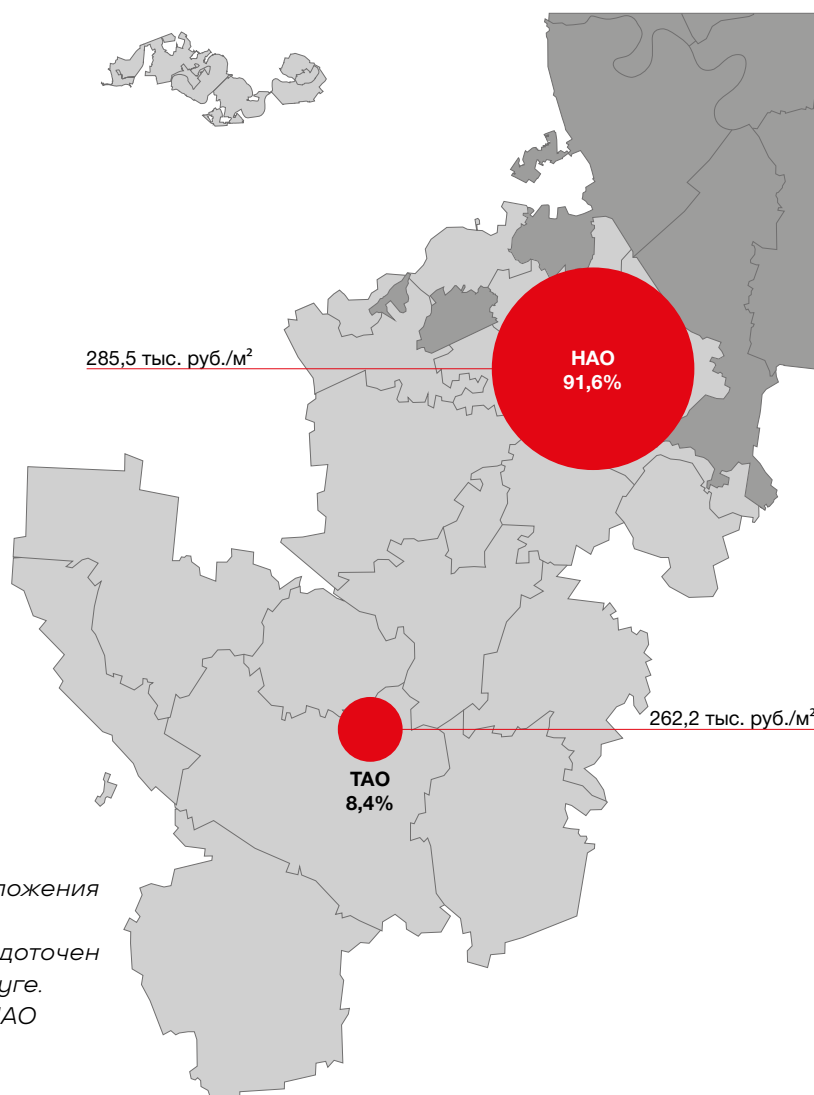
- Vnukovo Country Club (корп. 5-10)



Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



Общая структура предложения по округам

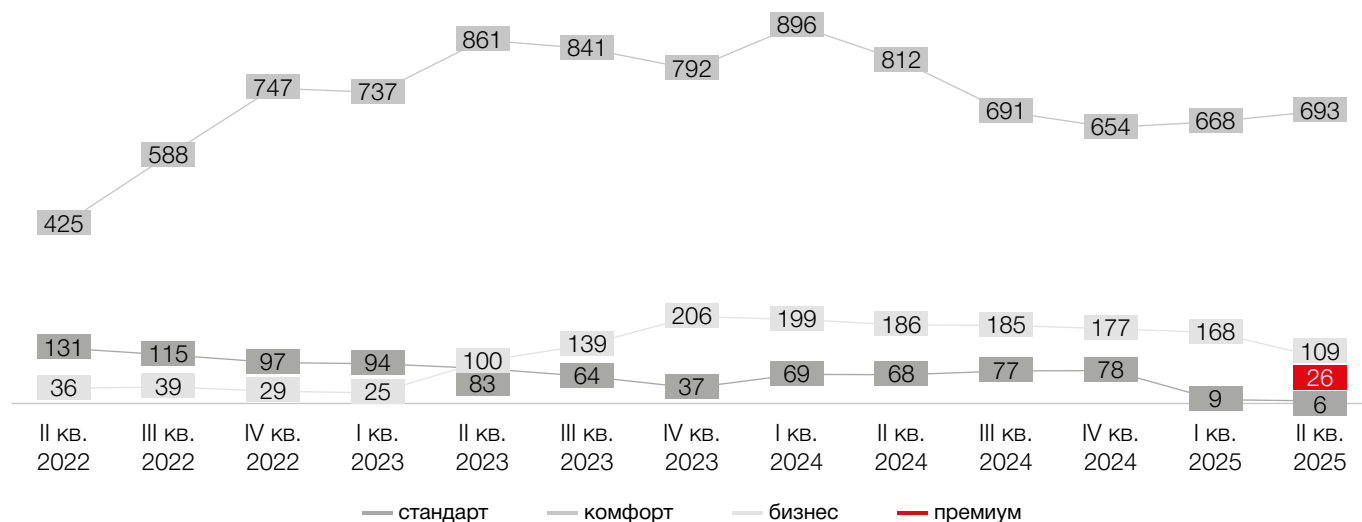


“

Во II квартале 2025 года структура предложения по округам не изменилась. По-прежнему основной объём экспозиции (91,6%) сосредоточен в Новомосковском административном округе. Средневзвешенная цена предложения в НАО находится на уровне 285,5 тыс. руб./кв. м (+5,1% за квартал, +13% за год), в ТАО – 262,2 тыс. руб./кв. м (+84,3% за квартал, +65,4% за год).

”

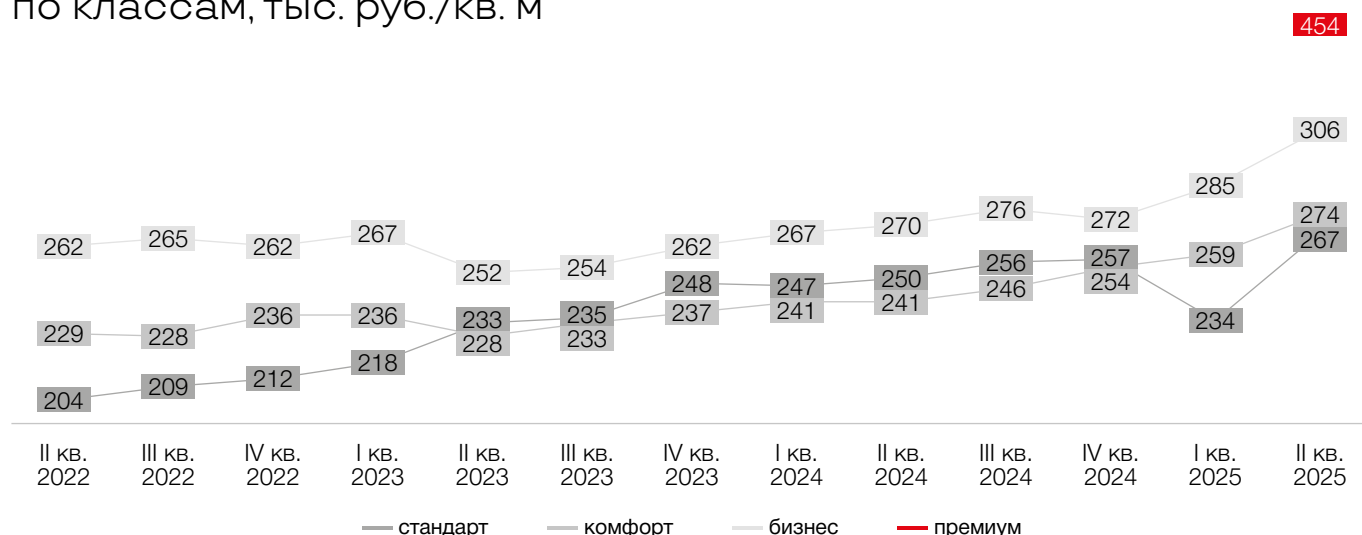
Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



Предложение стандарт-класса продолжает вымываться – за квартал объём снизился на 33,4%, за год снижение составило 91,4%. Предложение жилья комфорт-класса за квартал увеличилось на 3,9%, в годовой динамике объём снизился на 14,6%. Объём предложения жилья бизнес-класса за квартал снизился на 35,0%, за год уменьшение составило 41,2%.



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



Цена квадратного метра жилья стандарт-класса во II квартале 2025 года составила 266,9 тыс. руб./кв. м. Это на 14,0% больше, чем в предыдущем квартале и на 6,8% больше, чем во II квартале 2024 года. Средневзвешенная цена предложения комфорт-класса составила 273,8 тыс. руб./кв. м. За квартал цена увеличилась на 5,6%, за год – на 13,6%. В бизнес-классе цена достигла 306,2 тыс. руб./кв. м, квартальный рост составил 7,4%, годовой – 13,5%. Средневзвешенная цена премиального сегмента составила 453,5 тыс. руб./кв. м.



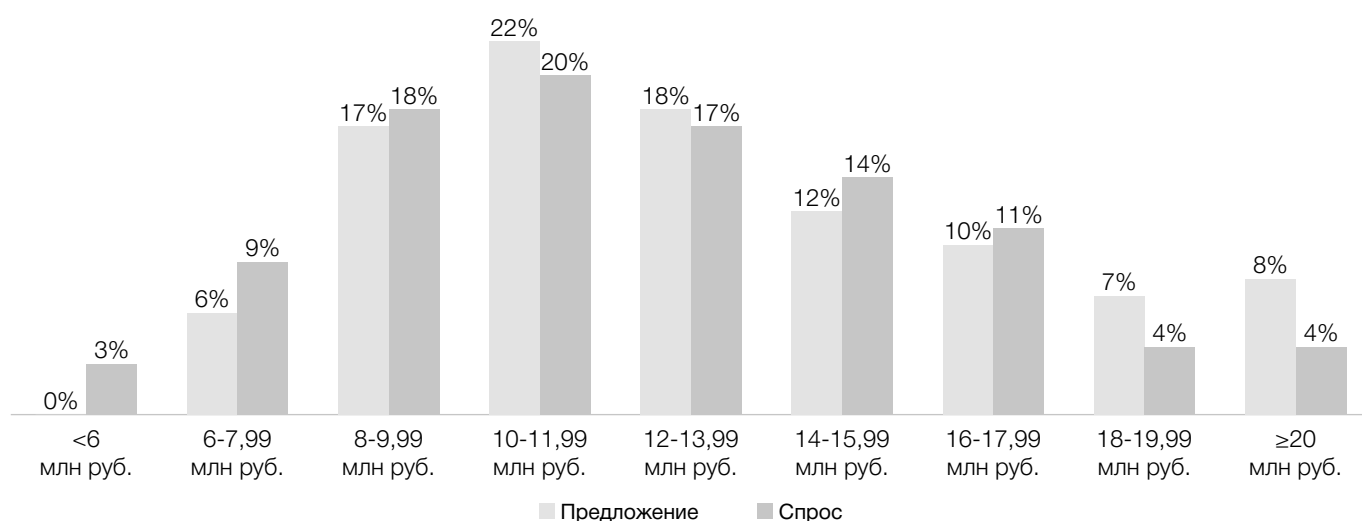
Структура по классам



Наибольшую долю в предложении и спросе по-прежнему занимает комфорт-класс. Его доля составляет 83% и в спросе, и в предложении. За квартал доля данного класса увеличилась на 4 п.п. в предложении, но уменьшилась на 5 п.п. в спросе. Доля стандарт-класса, как и в предыдущем квартале, составляет 1% в предложении и 4% в спросе. За квартал рост в спросе составил 4 п.п. Бизнес-класс занимает 13% в предложении и в спросе, его доля в структуре предложения снизилась на 7 п.п., а в спросе увеличилась на 2 п.п. В предложении также представлен премиум-класс с долей 3%.



Структура по бюджетам

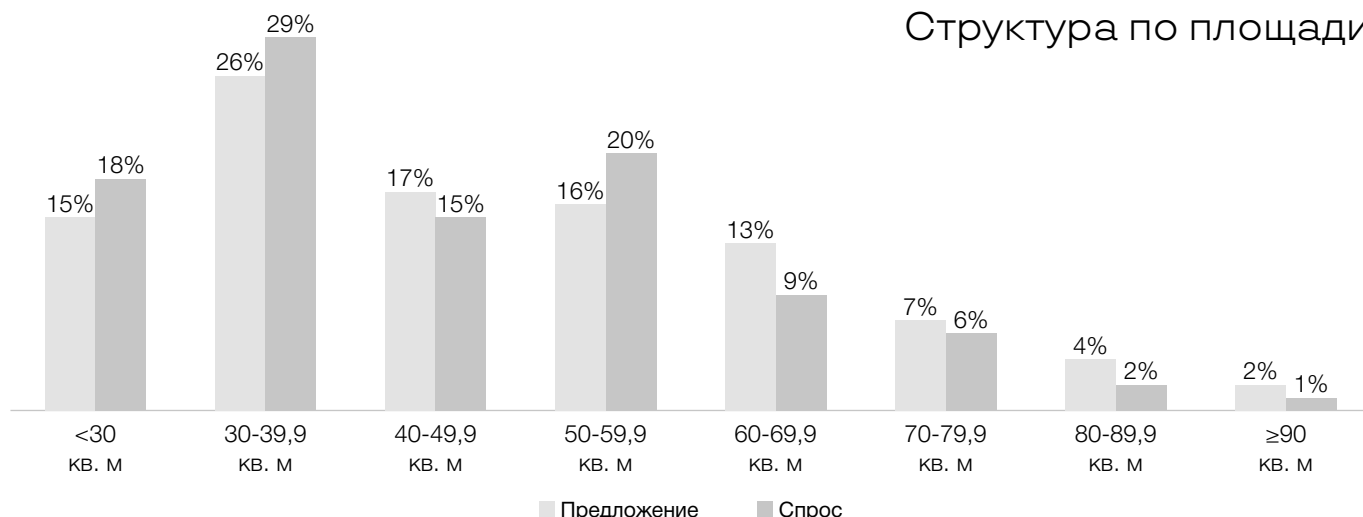


Средний бюджет предложения квартир и апартаментов во II квартале 2025 года составил 13,9 млн руб., что на 10,3% выше показателя прошлого квартала и на 17,2% выше, чем во II квартале 2024 года.

Основную долю и в предложении, и в спросе занимают лоты стоимостью от 8 до 14 млн рублей (57% – в предложении, 55% – в спросе). В предложении практически не осталось доступных лотов стоимостью до 6 млн руб. (доля менее 0,1%).



Структура по площади



Во II квартале 2025 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении составила 48,9 кв. м, за квартал она увеличилась на 2,7%, а за год на 2,0%.

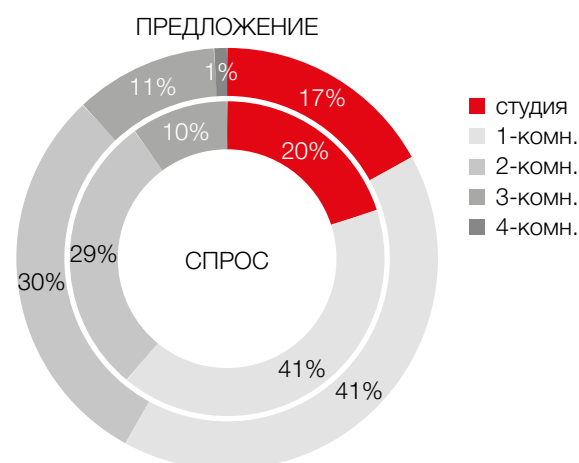
Наибольшей популярностью по-прежнему пользуются компактные лоты площадью до 40 кв. м. Также востребованы лоты площадью 50-60 кв. м.



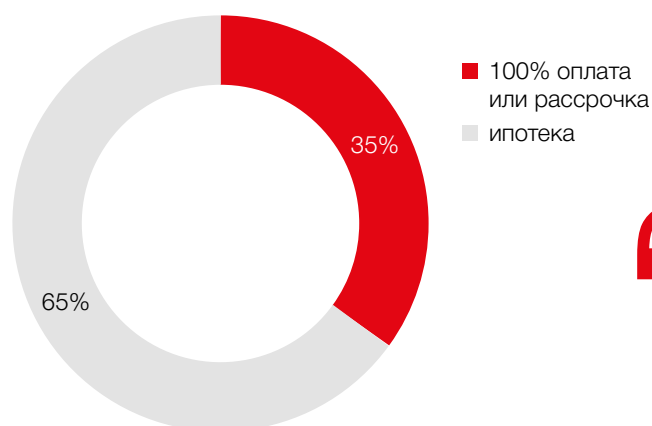
Структура по комнатности



Структура по комнатности во II квартале 2025 года не претерпела серьезных изменений. Наибольшую долю и в предложении, и в спросе занимают однокомнатные и двухкомнатные лоты.



Структура по форме оплаты



Во II квартале 2025 года доля ипотеки за квартал увеличилась на 10,9 п.п и составила 64,9%. Но при этом в годовой динамике наблюдается снижение на 21,7 п.п., во II квартале 2024 года доля ипотечных сделок находилась на уровне 87%.





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

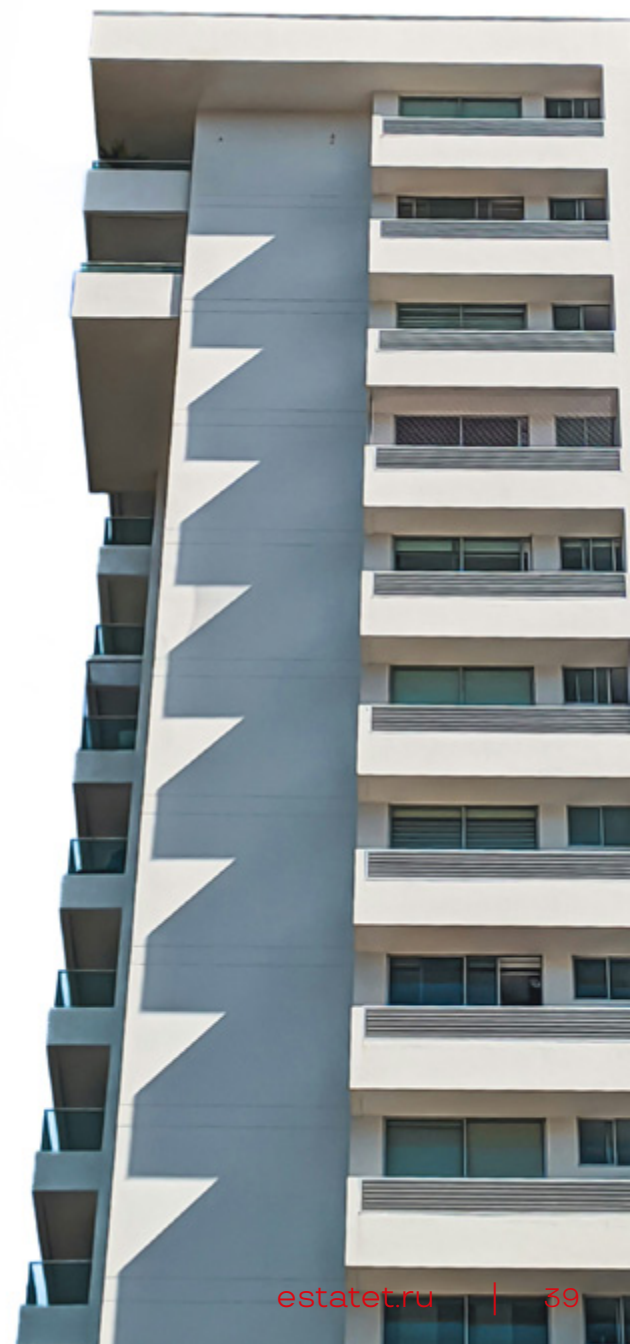
Объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД во II квартале 2025 года увеличился на 1,8% и составил 2,23 млн кв. м, это на 14,2% больше, чем годом ранее. Активность девелоперов по выводу нового предложения существенно выросла: на 104% по сравнению с предыдущим кварталом и на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По итогам II квартала 2025 года на рынок вышло 292,3 тыс. кв. м жилья в новых корпусах и проектах. Стоит отметить, что новое предложение выводилось во всех классах и даже появился первый на рынке Московской области проект премиум-класса. В структуре нового предложения 59% составил комфорт-класс, 20% – стандарт-класс, 10% – бизнес-класс и 11% пришлось на новый проект премиум-класса.

Предложение новостроек представлено в 204 жилых комплексах и насчитывает 48,3 тыс. лотов (+0,2% к предыдущему периоду и +16,5% за год). За счёт активного выхода нового предложения на северном и северо-восточном направлениях, доля экспозиции севера с северо-востоком (31,2%) практически сравнялась с долей юго-восточного и южного направлений (30,9%).

Изменение объёма экспозиции по классам носило неравномерный характер: в стандарт-классе после длительного сокращения объём предложения вырос на 16,2% за квартал, в комфорт-классе, наоборот, сократился на 4,6%, в бизнес-классе прирост предложения составил 68,9%, появилось предложение премиум-класса. В годовой динамике объём предложения увеличился во всех классах: в стандарт-классе на 16,8%, в комфорт-классе на 10%, в бизнес-классе на 54,3%.

ЦЕНА

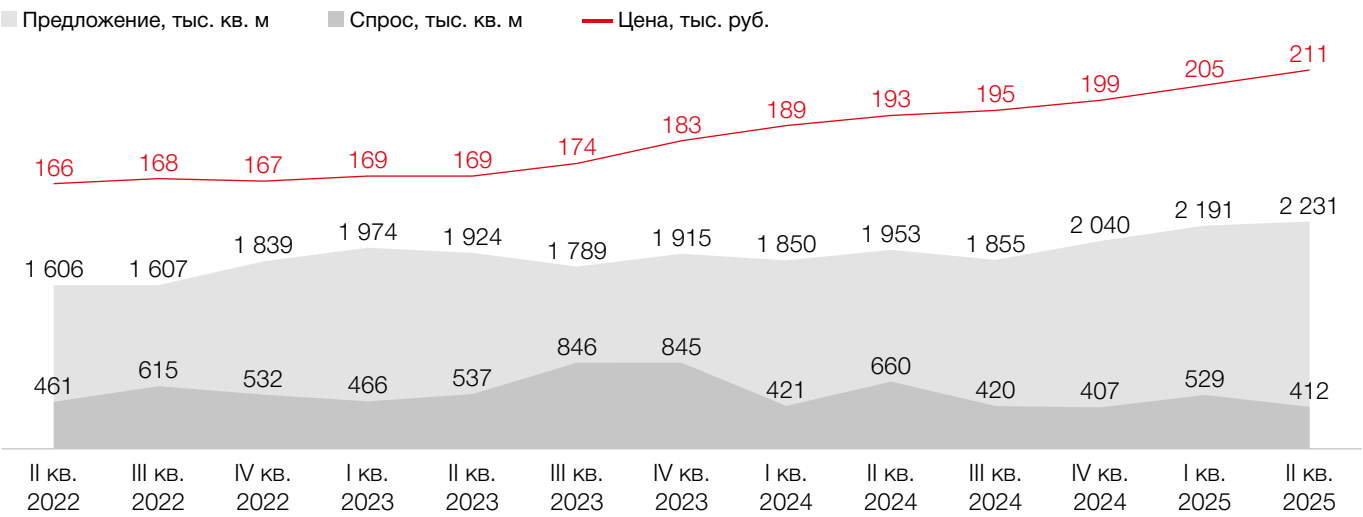
Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Московской области во II квартале 2025 года продолжила поступательный рост (+2,9% за квартал и + 9,5% за год) и достигла значения 211,3 тыс. руб./кв. м. При этом по классам по итогам квартала прирост средневзвешенной цены отмечается только в сегменте комфорт (+3,4%). В стандарт-классе и бизнес-классе за счёт активного выхода нового предложения цены уменьшились: в стандарт-классе до 182,1 тыс. руб./кв. м (-2,1% за квартал), в бизнес-классе до 265,0 тыс. руб./кв. м (-5,2% за квартал). В годовой динамике прирост цен отмечен во всех классах: в стандарт-классе (+7,5%), в бизнес-классе (+8,6%), в комфорт-классе (+9,1%).



СПРОС

Во II квартале 2025 года на первичном рынке Московской области реализованный спрос составил 411,9 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель ниже на 22,1%, в годовой динамике спрос меньше на 37,6%. Однако необходимо принимать во внимание высокую базу II кв. 2024 г., когда наблюдался всплеск спроса в преддверии завершения программы ипотеки с господдержкой.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



Показатель	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	2231,0	↑ 1,8%	↑ 14,2%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	411,9	↓ -22,1%	↓ -37,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	211,3	↑ 2,9%	↑ 9,5%

“ Наиболее устойчивым сегментом на первичном рынке Московской области является комфорт-класс (преобладает в спросе и продолжает демонстрировать рост цен).
Несмотря на высокие ставки заёмного финансирования, девелоперы продолжают выводить как новые очереди и корпуса, так и новые проекты.

”

Новое предложение II квартала 2025 года

Комфорт-класс, квартиры

- «Авиатор»
- «Апрелевка клуб»
- «Восточное Бутово» (корп. 47, 48)
- «Ильинойс» (корп. 3.1, 3.2)
- «Квартал героев» (корп. 411)
- «Level Лесной» (корп. 26/3, 26/4, 26/5)
- «Мартемьяново Клуб» (корп. 2)
- «Новоград Павлино» (корп. 9)
- «Одинцово Сити» (корп. 2)
- «Отлично»
- «Отрадный» (корп. 2)
- «Первый квартал» (этап 2 корп. 11, 12, 13)
- «Скрылья» (корп. 10, 11)
- «Смарт Квартал Лесная отрада» (корп. 4)
- «Страна Парковая» (корп. Васнецов)
- «Тетрис» (корп. 7)
- «Ярославский квартал» (корп. 2.2, 2.4)

Стандарт-класс, квартиры

- «Архитектурный пригород Южная долина» (корп. 23, 26)
- «Новый Благодар» (корп. 19)
- «Горки Марусино» (корп. 3, 4, 6, 8, 10)
- «Мечта» (корп. 5)
- «Молодежный (Озеры)»
- «Портал»
- «Пригород Лесное» (очередь 5 корп. 20, 21)
- «Северный квартал»
- «Солнечный (Луховицы)» (корп. А, Г)
- «Ступино» (корп. 1)

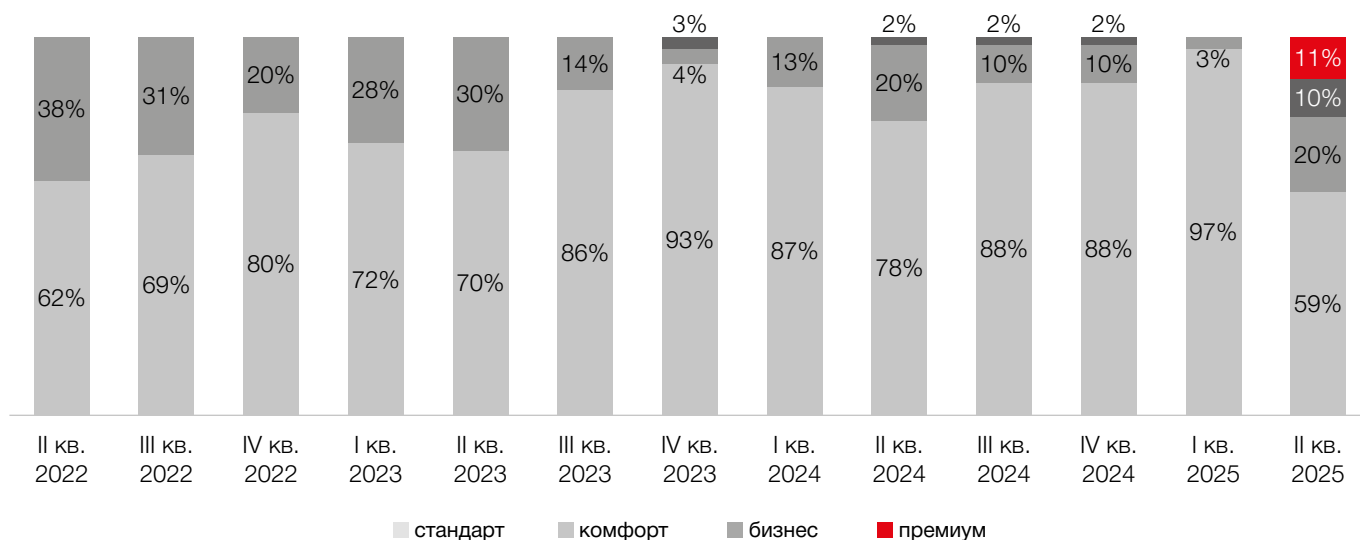
Бизнес-класс, квартиры

- «Бархат» (корп. 1, 2)
- «Павлово-3» (корп. 21, 24, 25, 26)
- «Поколение первых»

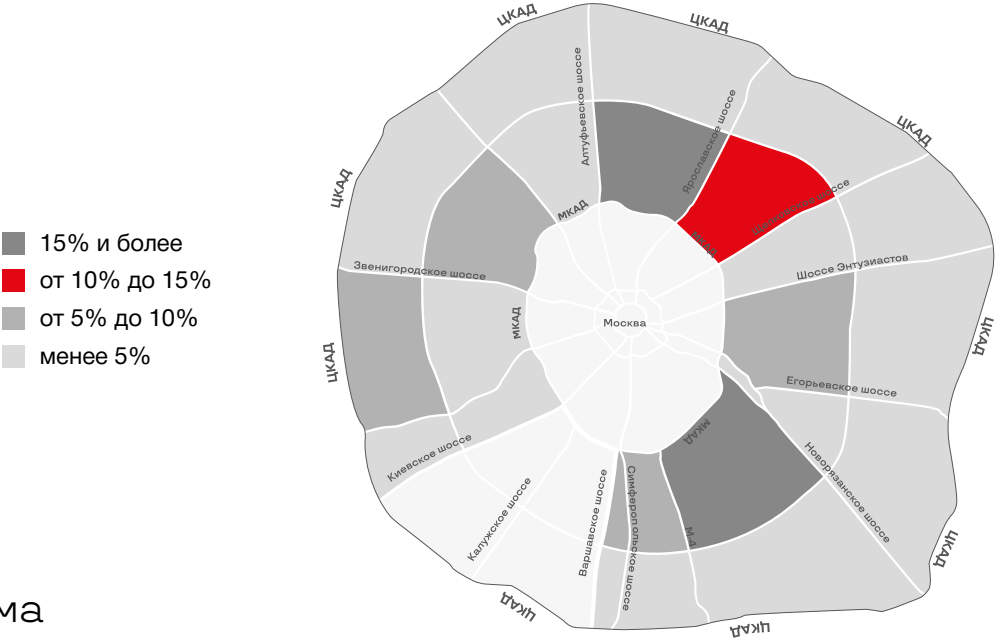
Премиум-класс, квартиры

- «Мыс»

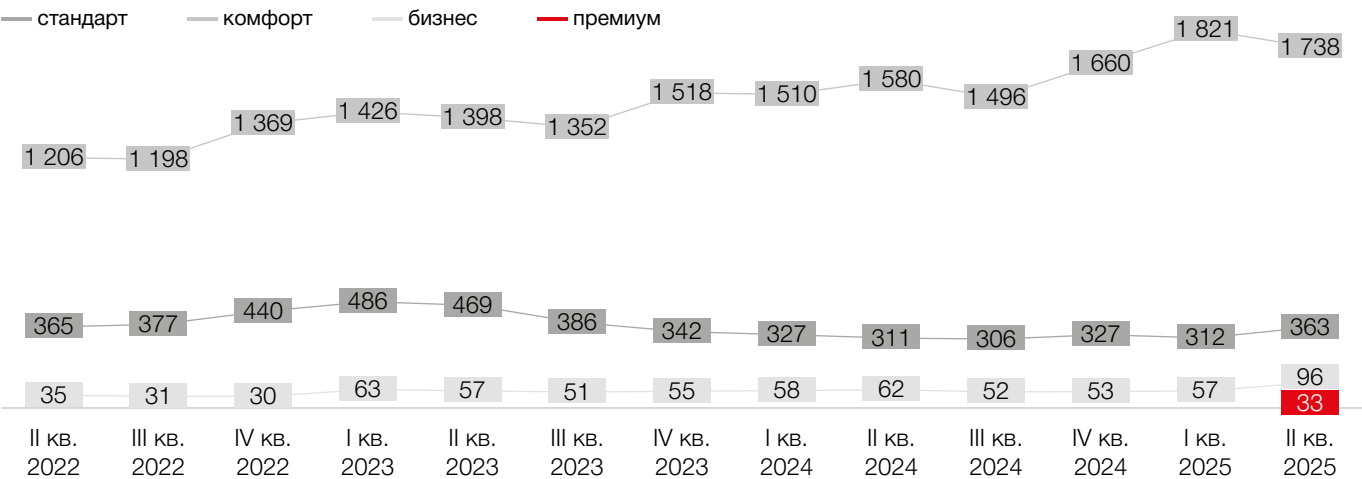
Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



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



Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



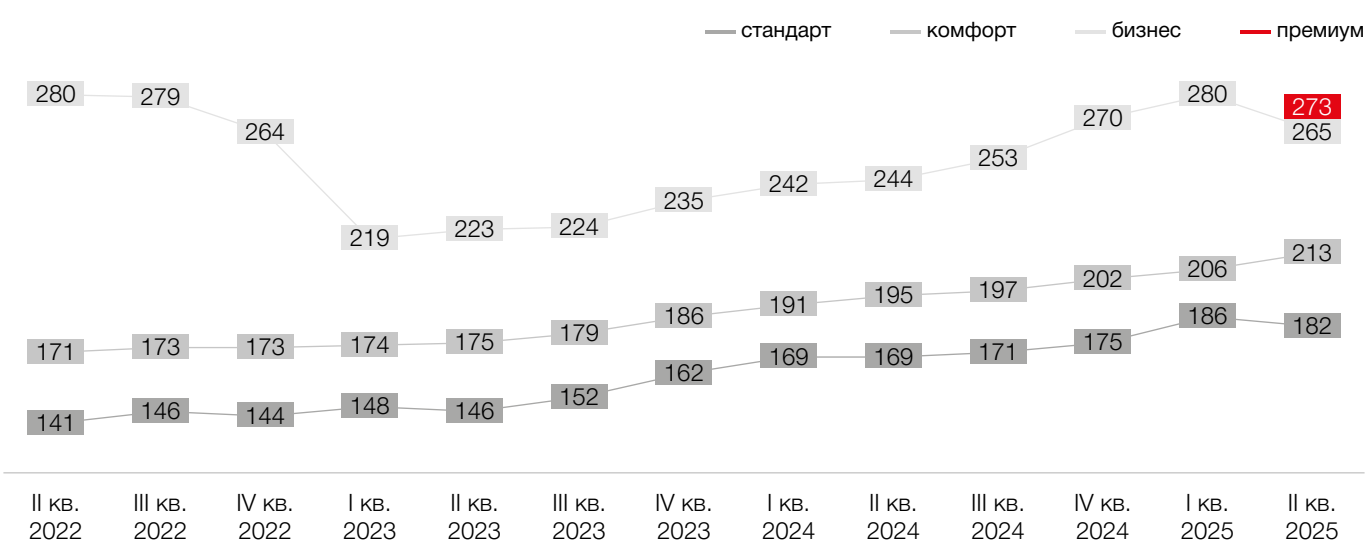
Класс	Объём предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	1738	↓ -4,6%	↑ 10,0%
стандарт	363	↑ 16,2%	↑ 16,8%
бизнес	96	↑ 68,9%	↑ 54,3%
премиум	33	-	-

“ После длительного периода вымывания предложения стандарт-класса наметился разворот: во II квартале 2025 года объём экспозиции стандарт-класса вырос на 16,2%. Часть этого предложения составляют новые корпуса в активно строящихся проектах, часть – являются возобновлением строительства ранее замороженных проектов. Новые проекты девелоперы предпочитают выводить в комфорт-классе.

При этом на рынок вышло сразу несколько новых проектов бизнес-класса и даже первый проект премиум-класса, что говорит о развитии рынка недвижимости с точки зрения продуктовых концепций.

”

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



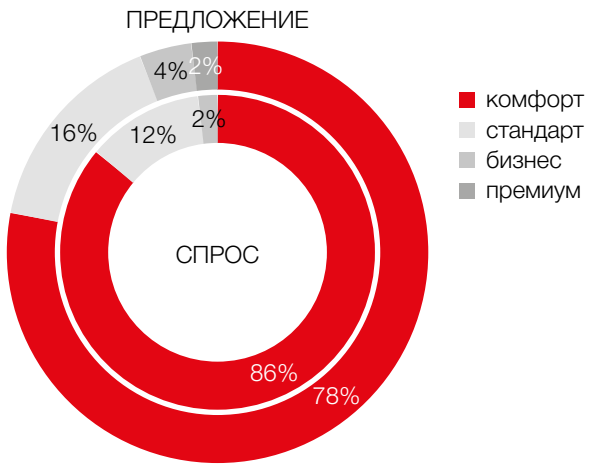
Класс	Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	213,2	↑ 3,4%	↑ 9,1%
стандарт	182,0	↓ -2,1%	↑ 7,5%
бизнес	265,0	↓ -5,2%	↑ 8,6%
премиум	273,3	-	-

Структура по классам

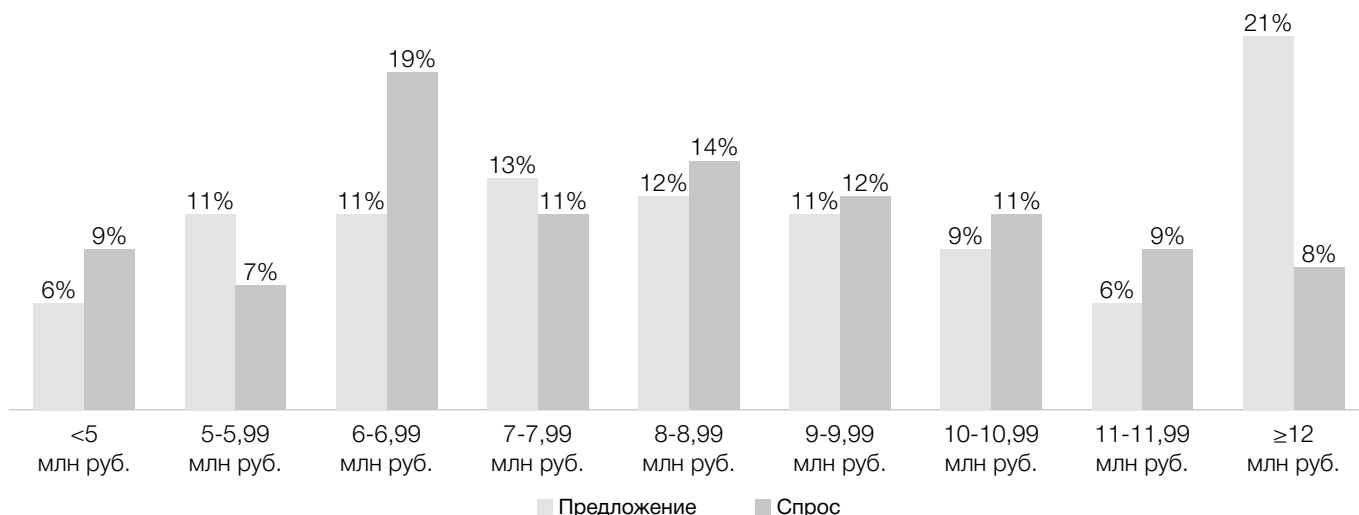
“ В структуре спроса по классам по-прежнему основную часть составляют сделки в комфорт-классе (86%). По сравнению с предыдущим кварталом его доля в спросе сократилась на 3 п.п., а в годовом выражении доля выросла на 4 п.п.

В структуре предложения в конце квартала появился премиум-класс, заняв долю 2%. Доля в спросе пока не показательна.

За счёт активного выхода нового предложения во всех классах, доля стандарт-класса в экспозиции увеличилась за квартал с 14% до 16%, бизнес-класса – с 3% до 4%, а доля комфорт-класса соответственно сократилась с 83% до 78%.



Структура по бюджетам



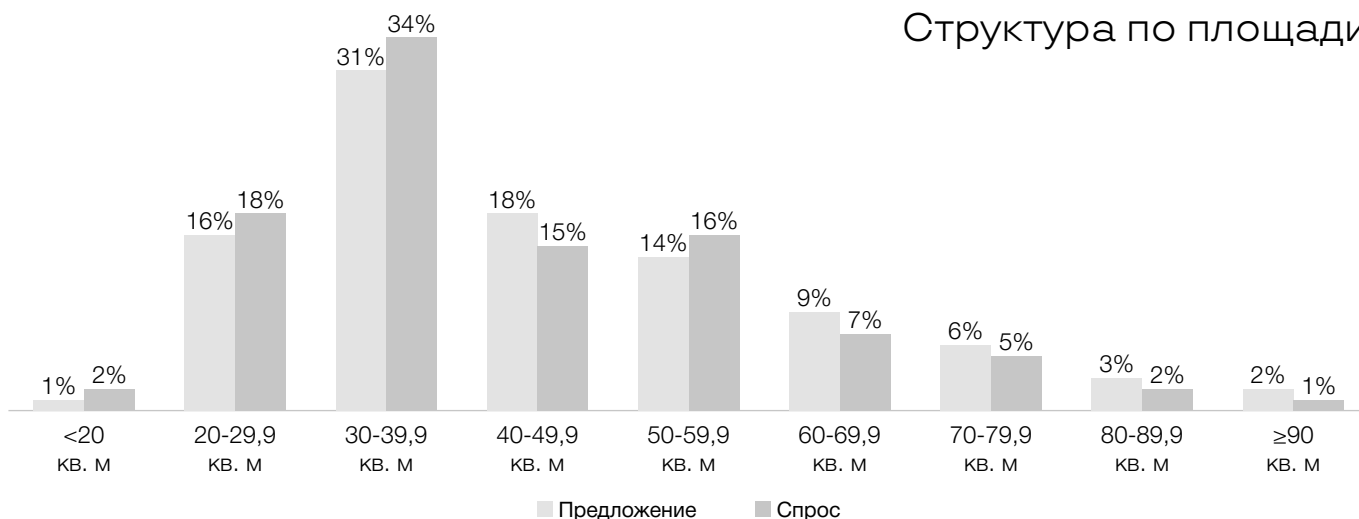
Средний бюджет предложения на первичном рынке Московской области в пределах ЦКАД составляет во II квартале 2025 года 9,8 млн руб. (+4,6% за квартал и +7,4% за год).

Максимальным спросом по итогам II квартала 2025 года пользовались квартиры стоимостью 6-7 млн руб. (19%). При этом доля лотов стоимостью до 6 млн руб. уменьшилась с 30% в предыдущем квартале до 16% в отчётном периоде. В целом же основной спрос сосредоточен в диапазоне от 6 до 11 млн руб. (67%).

Существенный дисбаланс спроса и предложения по бюджетам отмечается в наиболее востребованном диапазоне стоимостей (6-7 млн руб.): 11% в предложении и 19% в спросе, а также по лотам дороже 12 млн руб. (21% в предложении и 8% в спросе).



Структура по площади



Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на первичном рынке Московской области во II квартале 2025 года составила 46,1 кв. м (+1,6% за квартал и -2,0% за год).

Максимальным спросом по-прежнему пользуются лоты площадью от 30 до 40 кв. м (34%), они же составляют максимальную долю в предложении (31%).

Структура предложения за квартал практически не изменилась, а в структуре спроса по сравнению с предыдущим кварталом на 4 п.п. сократилась доля лотов площадью до 40 кв. м (с 58% до 54%) в пользу более просторных квартир (наиболее заметно (с 5% до 7%), выросла доля спроса на квартиры площадью 60-70 кв. м, что соответствует евро-трёхкомнатным и классическим трёхкомнатным вариантам).



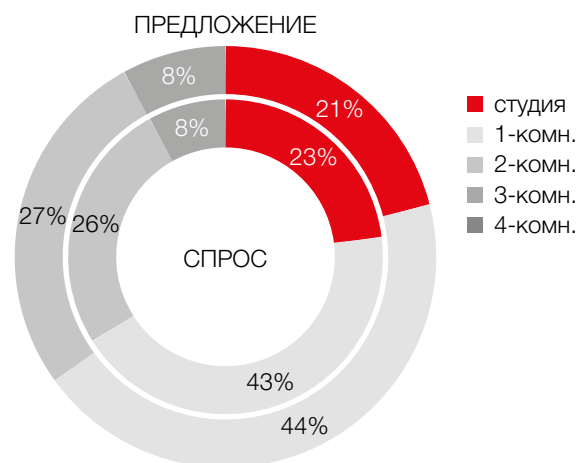
Структура по комнатности



Текущая структура спроса и предложения по типологии квартир хорошо сбалансирована: первое место занимают однокомнатные лоты (43% в спросе и 44% в предложении), на втором – двухкомнатные (26% в спросе и 27% в предложении), на третьем – студии (23% в спросе и 21% в предложении). Трёхкомнатные квартиры занимают по 8% в спросе и предложении. Предложение и спрос на четырёхкомнатные квартиры сильно ограничены (по 0,4%).

По сравнению с предыдущим кварталом в спросе на 2,5 п.п. сократилась доля однокомнатных в пользу двух- и трёхкомнатных, что говорит о значительной доле сделок по семейной ипотеке.

Годом ранее в структуре спроса на 2,5 п.п. была меньше доля студий, при этом были чуть более востребованы однокомнатные и трёхкомнатные. Рост бюджетов и высокие ипотечные ставки уменьшили реализованный спрос на трёхкомнатные квартиры.



Структура по форме оплаты



Во II квартале 2025 года доля ипотечных сделок восстановилась до уровня последнего квартала прошлого года и составила 71,6% (в предыдущем квартале она снижалась до 62,5%, годом ранее показатель составлял 85,5%).

Ипотечные сделки 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 во II квартале 2025 года объем предложения увеличился на 3,5% и составил 32,5 тыс. квартир и апартаментов. Однако в годовой динамике объем предложения меньше на 14,5%. Структура предложения по округам за квартал существенно не изменилась. Максимальные доли в структуре предложения занимают ЗАО (15,9%) и ЦАО (15,1%). Более 10% в структуре предложения приходится на ЮАО (11,3%) и САО (11,0%). Минимальная доля – в ЗелАО (1,3%). Предложение в остальных округах распределяется достаточно равномерно, доли варьируются от 8,6% до 9,5%. Сдвиги в структуре предложения по округам за год не превышают 0,6 п.п.

ЦЕНА

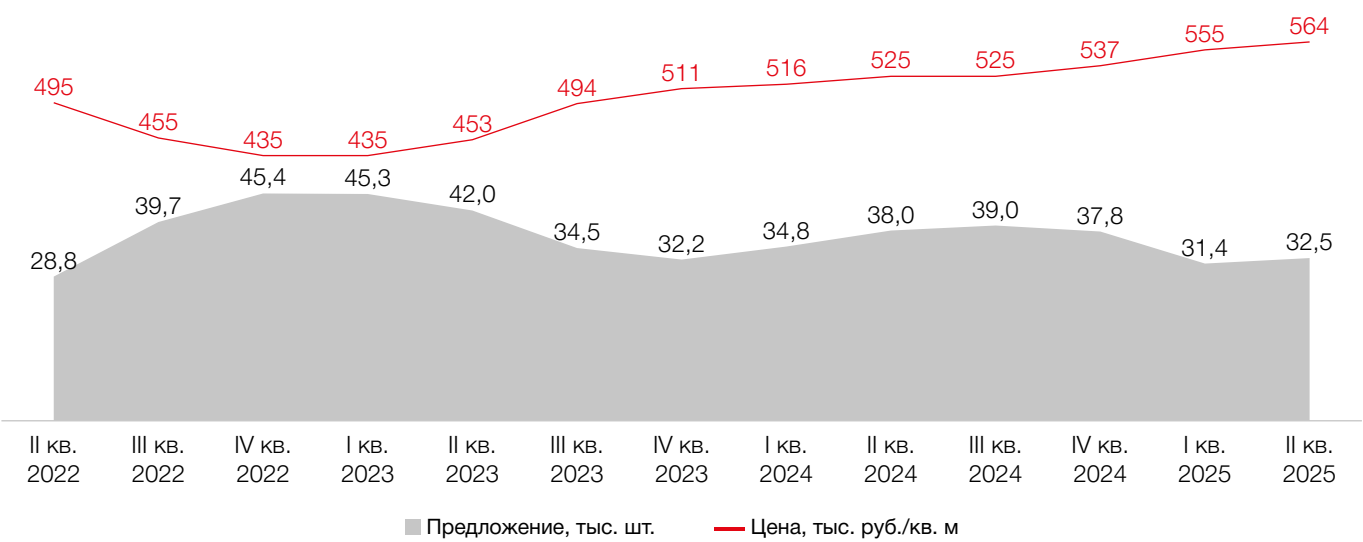
Средневзвешенная цена экспозиции по итогам квартала продолжила небольшой рост (+1,7% за квартал) и составляет 564,4 тыс. руб./кв. м, а в годовой динамике прирост составляет 7,5%. В половине округов прирост цен за квартал составляет менее 1%. Прирост более 1% отмечен в: ЮАО (+3,2%), ЗАО (+2,7%), САО (+2,6%), ЮЗАО (+1,7%) и ЦАО (+1,2%). В годовом выражении также отмечается рост витринных цен во всех округах, прирост варьируется от 5,3% (ЗелАО и ВАО) до 13,0% (ЗАО).

Максимальная средневзвешенная цена предложения во II квартале 2025 года, традиционно – в ЦАО (1,05 млн руб./кв. м, +1,2% за квартал и +7,4% за год), на втором месте по уровню цен – ЗАО (599,5 тыс. руб./кв. м, +2,7% за квартал и +13,0% за год), на третьем месте – СЗАО (440,5 тыс. руб./кв. м, +0,5% за квартал и +7,2% за год).

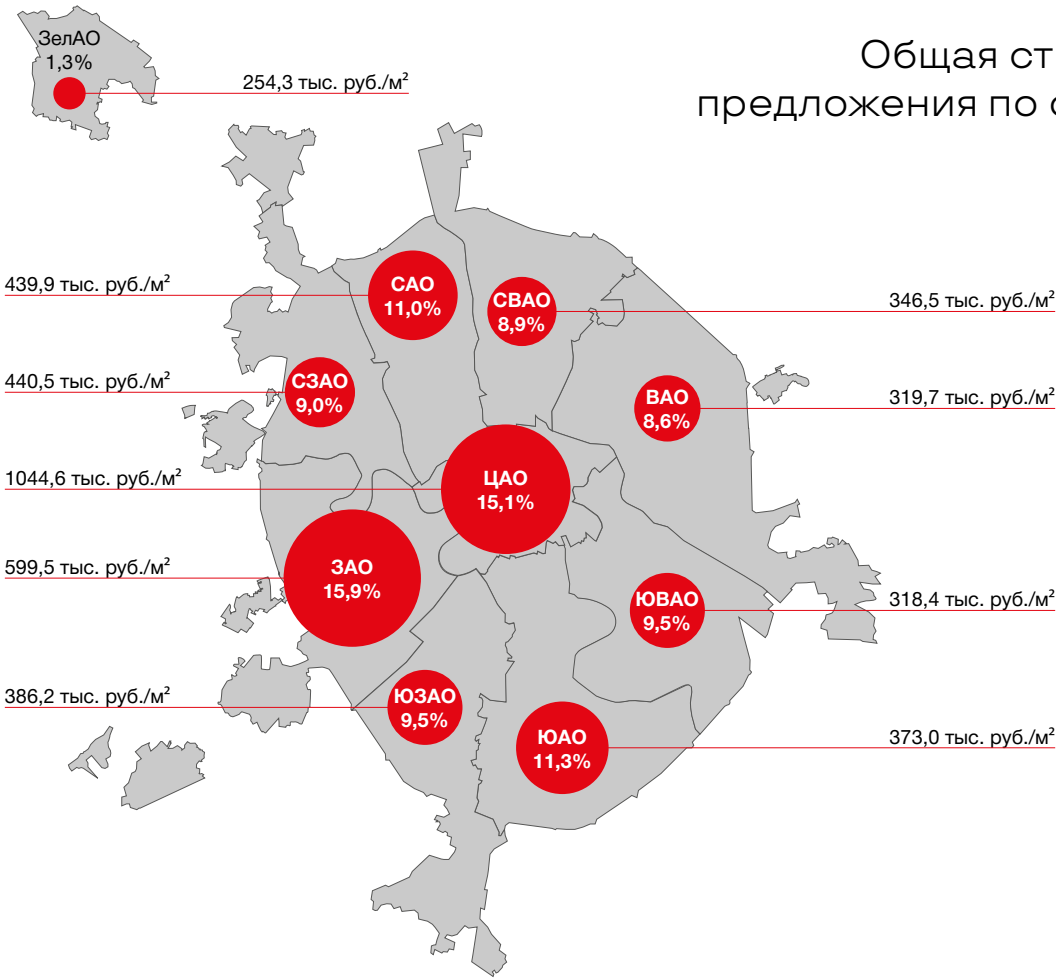
СПРОС

По итогам апреля-мая 2025 года на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 20 170 переходов прав по договорам купли-продажи и мены, что на 17,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года и на 22% ниже уровня «спокойного» 2019 года. Заградительные ставки по ипотеке, высокая доля альтернативных сделок и предпочтение населения зарабатывать на депозитах ведёт к заметному охлаждению рынка в части сделок.

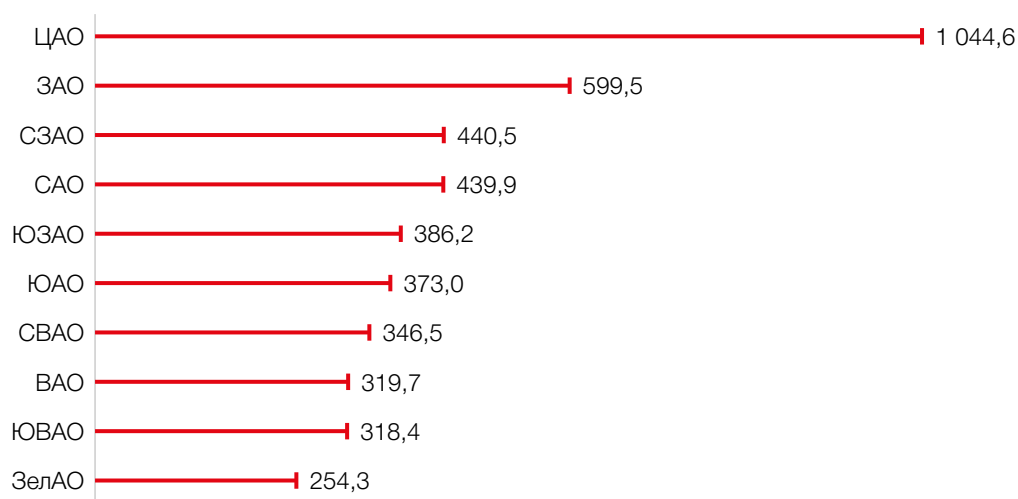
Динамика объёма предложения и цены



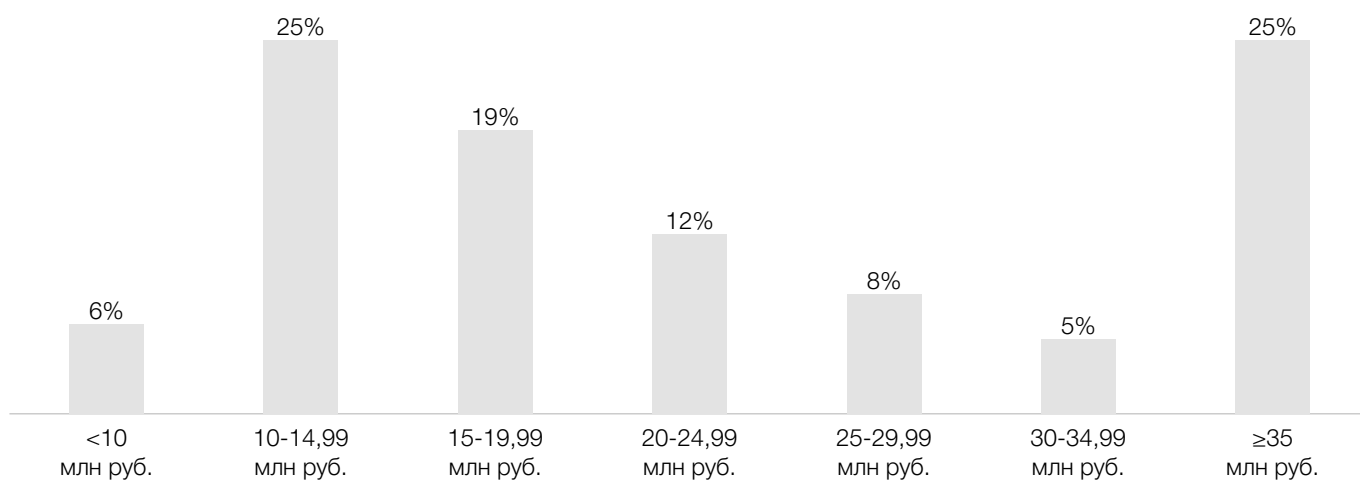
Показатель	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	32,5	↑ 3,5%	↓ -14,5%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	564,4	↑ 1,7%	↑ 7,5%



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



Структура по бюджетам



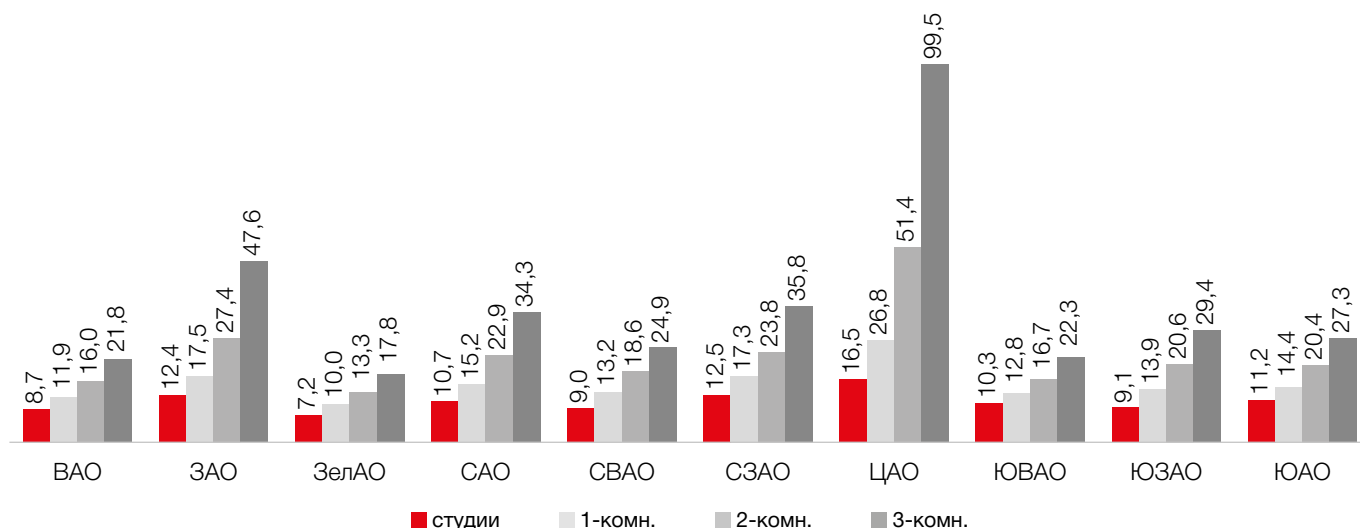
Максимальную долю предложения (25%) составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб. и более 35 млн руб., при этом основной объём предложения (56%) составляют лоты стоимостью 10-25 млн руб.

В структуре предложения по бюджетам за квартал еще на 3 п.п. сократилась доля лотов стоимостью до 15 млн руб. (с 34% до 31%) в пользу более высоких бюджетов. В годовой динамике вымывание объектов стоимостью до 15 млн руб. ещё более заметно (на 6 п.п.).



Юлия Дымова
Директор департамента
вторичной недвижимости

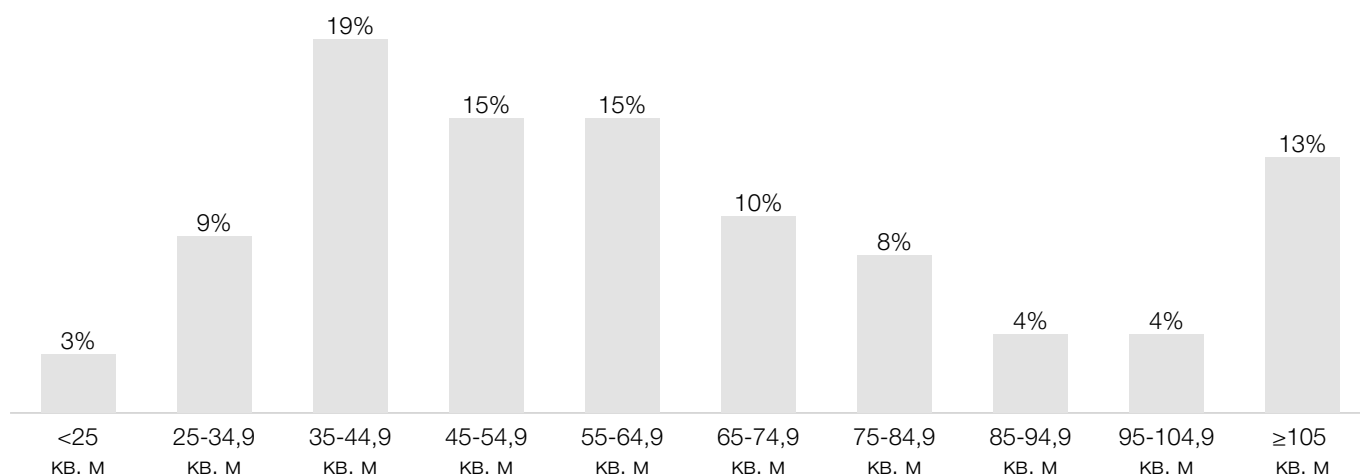
Средний бюджет по комнатности, млн руб



“ Средние бюджеты по типологии зависят от округа: минимальные бюджеты в ЗелАО, максимальные – в ЦАО. По итогам квартала динамика средних бюджетов имеет разнонаправленный характер. В годовом выражении по всем типам и округам наблюдается прирост.

”

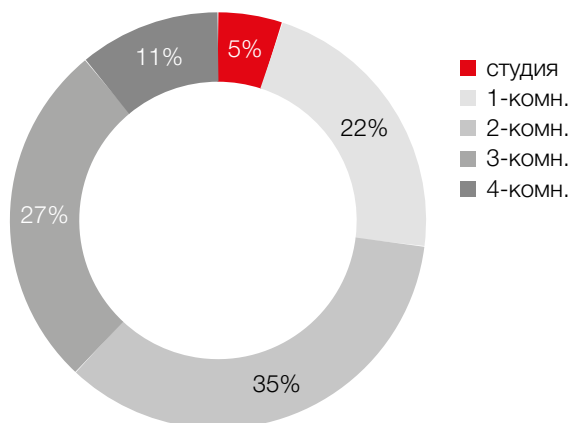
Структура по площади



“ На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. Основной объем (76%) составляют квартиры площадью от 25 до 85 кв. м. Сдвиги в структуре предложения за квартал носят незначительный характер: в пределах 0,2 п.п. В годовой динамике на 3 п.п. сократилась доля лотов площадью 35-45 кв. м в пользу студий и квартир и площадью 65-75 и более 105 кв. м.

”

Структура по комнатности



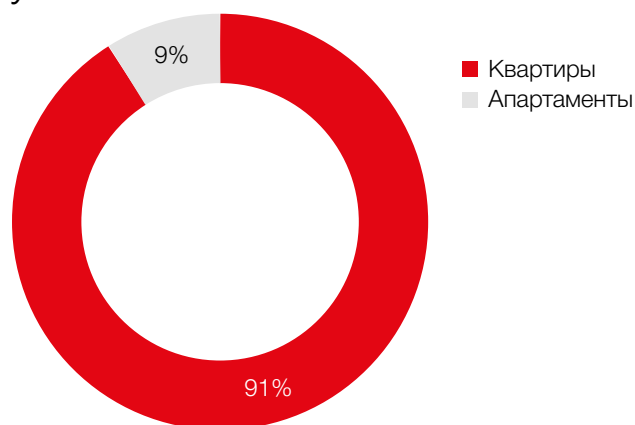
Основную часть предложения на вторичном рынке по-прежнему составляют двухкомнатные (35%) и трёхкомнатные (27%) квартиры и апартаменты. По сравнению с предыдущим кварталом на 1 п.п. уменьшилась доля трёхкомнатных лотов в пользу двухкомнатных. Доля однокомнатных составляет 22%, студий – 5%, многокомнатных – 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).



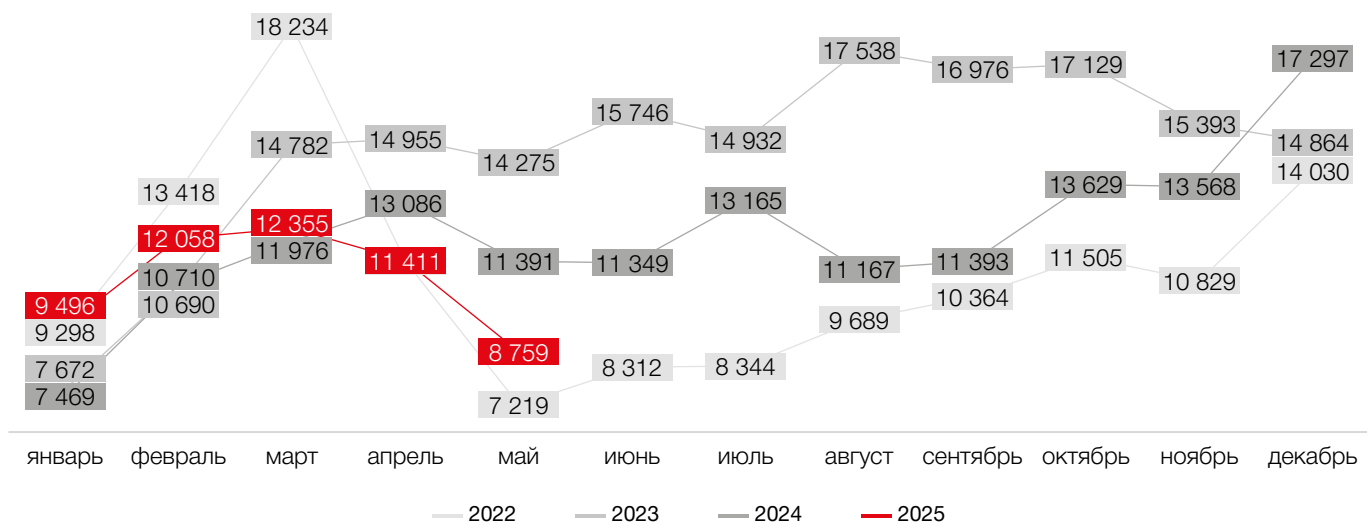
Структура предложения по формату



На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы преобладают квартиры (91,1%), доля апартаментов составляет, соответственно, 8,9%. За квартал доля апартаментов уменьшилась на 0,4 п.п. Годом ранее доля апартаментов была меньше на 0,4 п.п.



Динамика сделок на вторичном рынке



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НОВОЙ МОСКВЫ



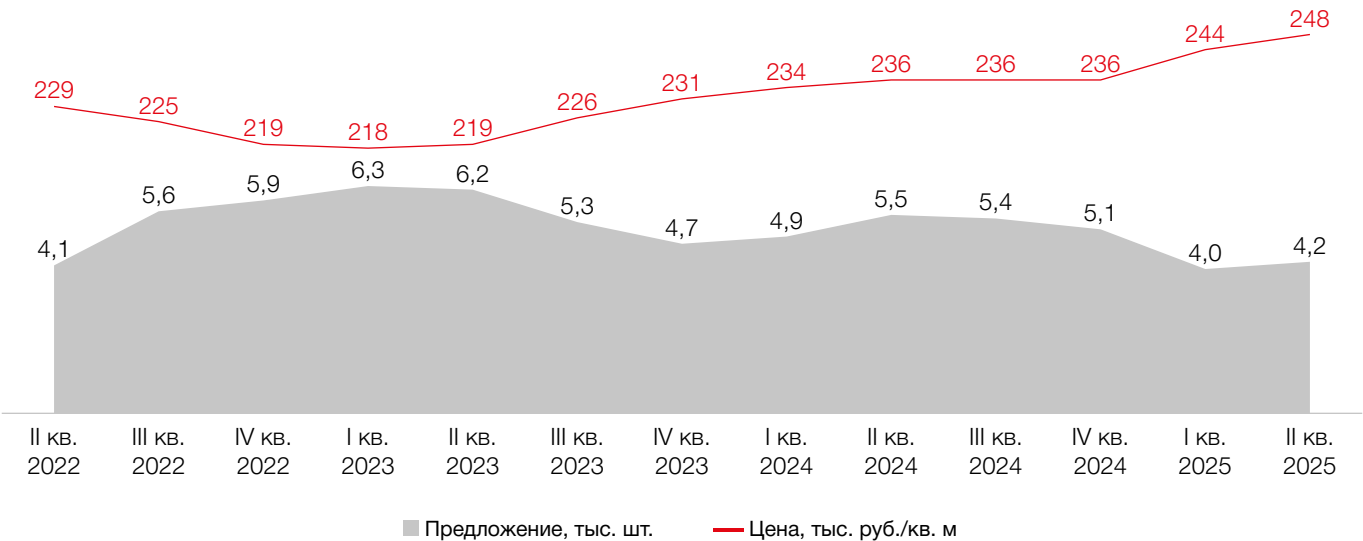
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На вторичном рынке Новой Москвы объём предложения по итогам II квартала составил 4,2 тыс. объектов (квартир и апартаментов). За квартал количество лотов в экспозиции увеличилось на 5,3%, однако в годовой динамике показатель ниже на 22,6%.

ЦЕНА

По итогам II квартала 2025 года средневзвешенная цена предложения в целом по рынку (квартиры и апартаменты) увеличилась на 1,5% и достигла 248,2 тыс. руб./кв. м. (+5,2% за год). Средневзвешенная цена предложения квартир составляет 249,9 тыс. руб./кв. м (+1,3% за квартал и +5,4% за год), апартаментов – 175,0 тыс. руб./кв. м (+4,0% за квартал и -8,7% за год). Разница в годовой динамике цен квартир и апартаментов 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	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	4,2	↑ 5,3%	↓ -22,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	248,2	↑ 1,5%	↑ 5,2%

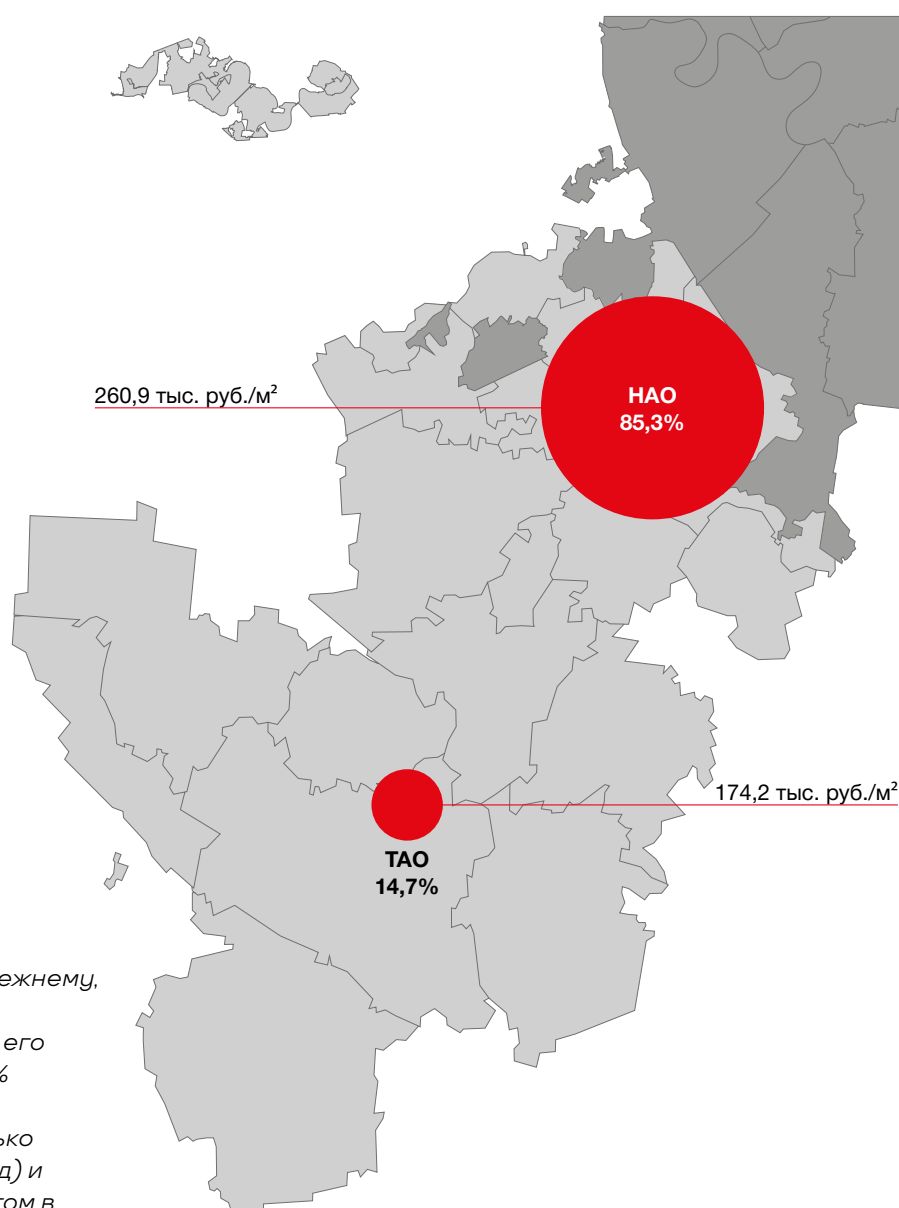
“

На вторичном рынке Новой Москвы, так же как и в старых границах, отмечается дефицит ликвидного предложения. Объем предложения существенно ниже прошлогодних показателей. Часть собственников квартир в условиях неактивного спроса со стороны покупателей сдают свои объекты в аренду. А часть объектов не выводится в продажу в силу высокой доли альтернативных сделок и заградительных ставок по ипотеке.

Годовой прирост цен ниже темпов инфляции.

”

Общая структура предложения по округам

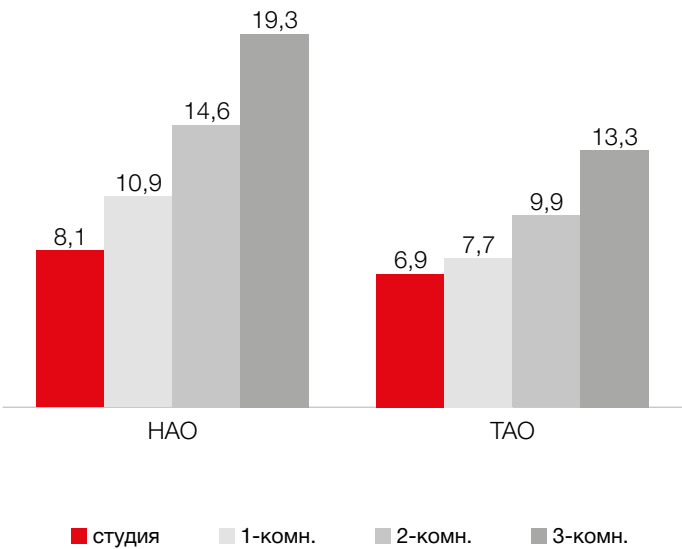


“

Основная часть предложения, по-прежнему, сосредоточена в Новомосковском административном округе, при этом его доля увеличилась за квартал с 84,7% до 85,3%. Средневзвешенная цена предложения показала прирост только в НАО (+1,7% за квартал и +6,4% за год) и достигла 260,9 тыс. руб./кв. м. При этом в ТАО цена экспозиции уменьшилась на 2,1% за квартал и на 2,0% за год, до 174,2 тыс. руб./кв. м. Динамика цен подтверждает важность транспортной доступности при покупке квартиры.

”

Средний бюджет по комнатности, млн руб.



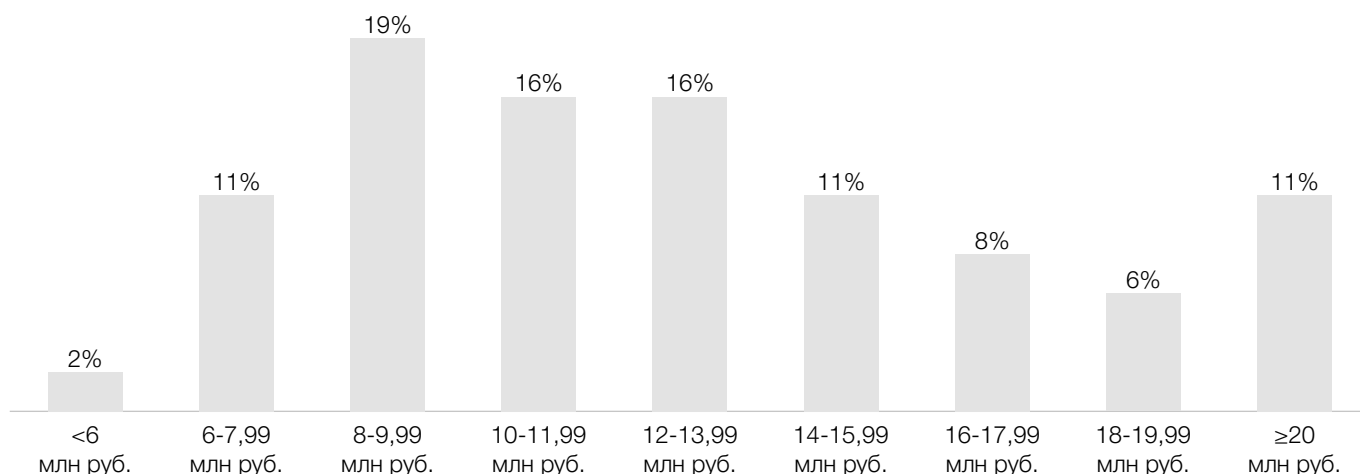
“

Средний бюджет предложения на вторичном рынке НАО во II квартале 2025 года составляет 13,8 млн руб. (+0,6% за квартал и +8,8% за год), в ТАО – 10,3 млн руб. (-2,8% за квартал и +0,3% за год).

”

Комнат / округ	Средний бюджет предложения, млн руб.				
	II кв. 2025 г.	I кв. 2025 г.	II кв. 2024 г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
HAO	13,8	13,7	12,7	↑ 0,6%	↑ 8,8%
студия	8,1	8,2	7,7	↓ -1,7%	↑ 5,3%
1-комн.	10,9	10,8	10,0	↑ 0,8%	↑ 8,3%
2-комн.	14,6	14,7	13,7	↓ -0,7%	↑ 6,3%
3-комн.	19,3	19,4	18,2	↓ -0,5%	↑ 6,3%
TAO	10,3	10,6	10,3	↓ -2,8%	↑ 0,3%
студия	6,9	6,5	6,7	↑ 5,2%	↑ 1,9%
1-комн.	7,7	7,6	7,3	↑ 1,1%	↑ 4,8%
2-комн.	9,9	9,9	9,6	↑ 0,6%	↑ 3,6%
3-комн.	13,3	13,9	14,8	↓ -4,0%	↓ -10,0%

Структура по бюджетам



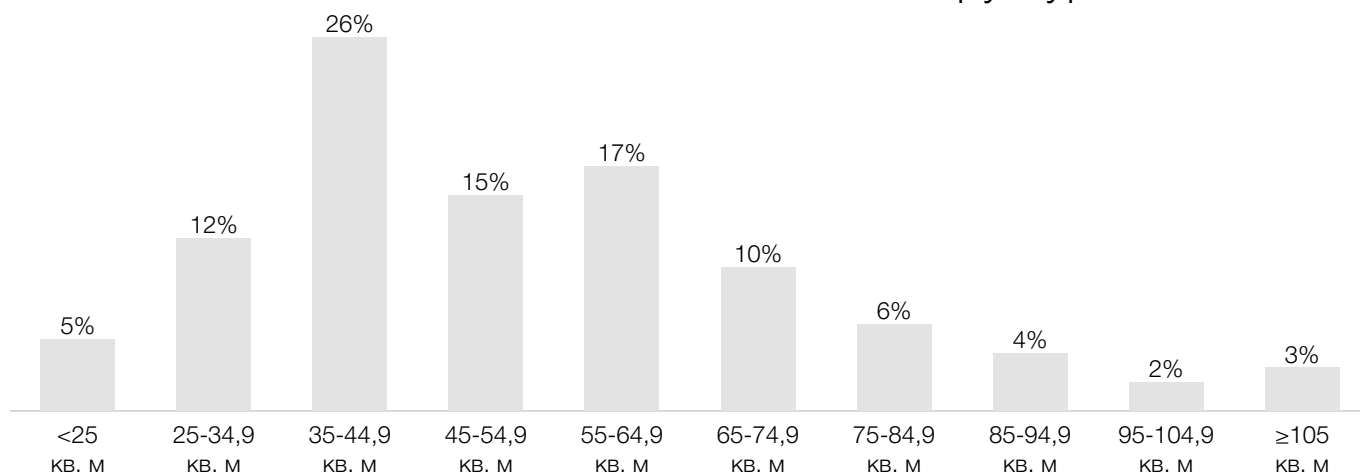
Средний бюджет предложения на вторичном рынке Новой Москвы в целом во II квартале 2025 года составляет 13,3 млн руб. (+0,4% за квартал и +7,6% в годовой динамике).

Структура предложения по бюджетам за квартал существенно не изменилась, а в годовом выражении заметно смещение в пользу более дорогих лотов: доля квартир стоимостью до 12 млн руб. уменьшилась с 57% до 48%. За год заметно выросла доля лотов стоимостью дороже 20 млн руб. (с 7% до 11% от общего количества в экспозиции).

В целом же основную часть предложения (73%) составляют лоты стоимостью от 6 до 16 млн руб.



Структура по площади



Во II квартале 2025 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на вторичном рынке Новой Москвы составила 53,8 кв. м (-1,2% за квартал и +2,4% 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 не изменилась. В годовой динамике в структуре предложения отмечается смещение в сторону больших площадей: предложение квартир площадью до 55 кв. м сократилось на 4 п.п. (с 62% до 58%).

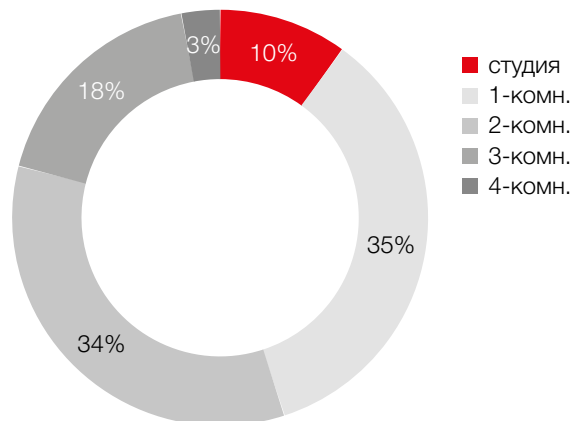


Структура по комнатности

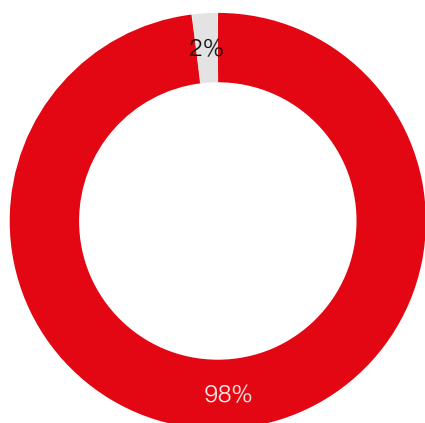


На вторичном рынке Новой Москвы основную часть предложения по-прежнему составляют однокомнатные и двухкомнатные варианты (35% и 34% соответственно). По сравнению с предыдущим кварталом по 1 п.п. сократилась доля однокомнатных и 3-комнатных и выросла доля студий и 2-комнатных.

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



■ Квартиры
■ Апартаменты



Доля апартаментов на вторичном рынке Новой Москвы как в годовой динамике, так и по сравнению с предыдущим периодом почти не изменилась (-0,3 п.п. за квартал и -0,1 п.п. за год) и составляет 2,2% от общего числа объектов в экспозиции.



ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИПОТЕКИ





Несмотря на заградительные ставки по ипотеке, во II квартале 2025 года доля ипотечных сделок в структуре спроса увеличилась во всём московском макрорегионе. На первичном рынке Москвы в старых границах доля ипотеки составила 48,3% (+5,3 п.п. за квартал), Новой Москвы – 64,9% (+10,9 п.п.), Московской области – 71,6% (+9,1 п.п.).

Лидером по выдаче ипотечных займов в Московском регионе по-прежнему является Сбербанк. Его доля составила 50%. Во II квартале ТОП-5 банков по объёму выданных ипотечных кредитов сгенерировал 87% ипотечных сделок.

Во II квартале 2025 года основной спрос аккумулировала семейная ипотека, её доля в структуре ипотечных сделок составила 60%, увеличившись за квартал на 22 п.п. Доля стандартных ипотечных программ продолжает снижаться, за квартал она снизилась с 30% до 16%.

В структуре ипотечных сделок по сумме кредита больше половины сделок закрывалось в категории кредитов размером от 9 до 12 млн руб. – 52%, при этом доля данной категории по сравнению с предыдущим кварталом выросла на 4 п.п. На фоне продолжающегося роста цен снизилась доля кредитов размером до 6 млн руб. – на 11 п.п.

В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса существенная доля (60%) приходилась на кредиты со взносом от 20% до 40%, при этом доля данной категории за квартал увеличилась на 12 п.п. Существенно снизилась доля кредитов с первоначальным взносом более 40% – с 47% до 33%.

Основная масса ипотечных кредитов (69%) во II квартале 2025 года выдавалась на срок 25-30 лет, их доля практически не изменилась за квартал.

Основную группу ипотечных заёмщиков во II квартале 2025 года по-прежнему формировали покупатели в возрасте 35-45 лет (61% ипотечных сделок), их доля не изменилась. Четверть заёмщиков находится в возрастной группе 25-35 лет.



Доля ипотечных сделок	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Москва	48,3%	↑ 5,3	↓ -24,1
Новая Москва	64,9%	↑ 10,9	↓ -21,7
Московская область	71,6%	↑ 9,1	↓ -13,9



Доля ипотечных сделок в структуре спроса выросла по сравнению с предыдущим кварталом. На первичном рынке Москвы в старых границах доля ипотеки составила 48,3% (увеличение за квартал – 5,3 п.п.), Новой Москвы – 64,9% (увеличение за квартал – 10,9 п.п.), Московской области – 71,6% (с увеличение за квартал – 9,1 п.п.).



Алексей Новиков
Операционный директор



Выданные кредиты в разрезе по программам



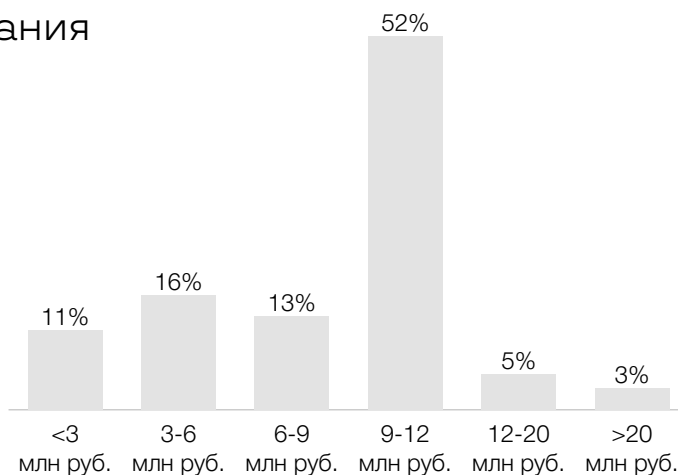
По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, во II квартале 2025 года 60% сделок закрывалось по программе семейной ипотеки. При этом доля данной программы в структуре ипотечных сделок за квартал увеличилась с 38% до 60%. Доля стандартных ипотечных программ за квартал снизилась с 30% до 16%. С 31% до 23% снизилась доля ипотечных программ, субсидированных застройщиком.



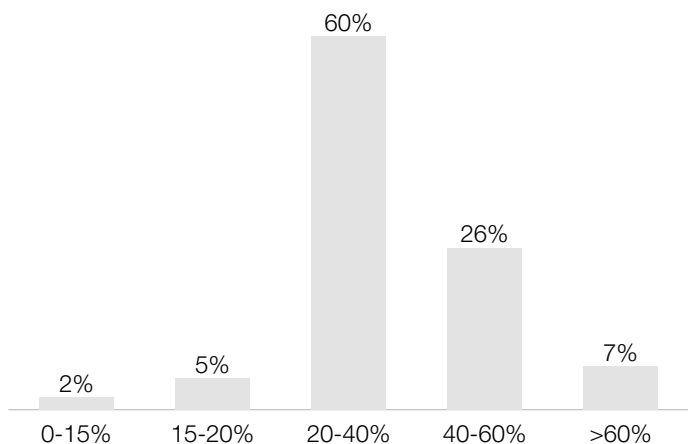
Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



В структуре ипотечного кредитования по сумме кредита более половины сделок приходится на кредиты суммой 9-12 млн руб. (52%), доля данной категории за квартал увеличилась на 4 п.п. При этом существенно снизилась доля кредитов размером до 6 млн руб. (с 38% до 27%).



Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



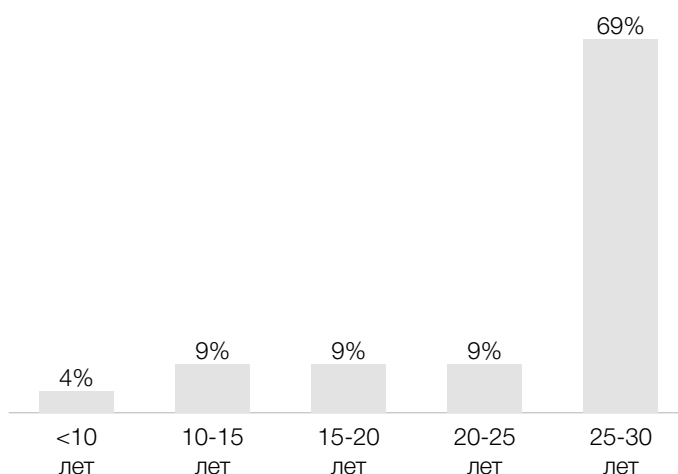
В структуре ипотечных сделок по размеру первоначального взноса увеличилась доля кредитов с первоначальным взносом от 20% до 40% – с 48% до 60%. Доля кредитов с первоначальным взносом от 15% до 20% не изменилась. Снизилась доля кредитов с первоначальным взносом от 40% до 60% – на 6 п.п. и доля кредитов со взносом более 60% – на 8 п.п.



Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



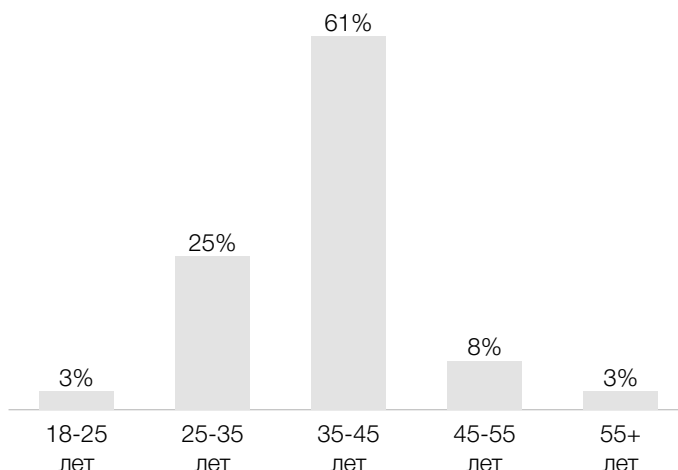
В структуре ипотечных сделок по сроку кредита наибольшую долю по-прежнему занимают долгосрочные кредиты сроком 25-30 лет (69%). При этом наблюдается снижение доли кредитов, выданных на срок 20-25 лет – за квартал снижение составило 7 п.п. Доля краткосрочных кредитов на срок до 10 лет увеличилась на 2 п.п. Также на 6 п.п. выросла доля кредитов со сроком 10-20 лет.



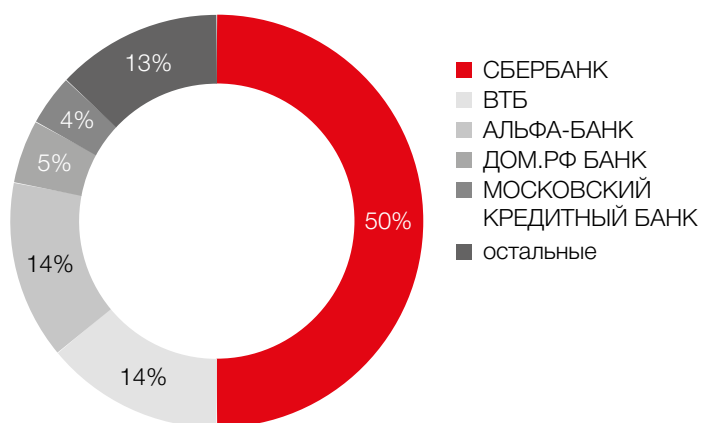
Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



Структура заёмщиков по возрастным группам за квартал не изменилась. Основная доля – заёмщики в возрасте 35-45 лет, их доля в структуре ипотечных сделок составила 61%. Четверть заёмщиков (25%) – покупатели в возрасте 25-35 лет.



ТОП-5 банков по количеству выданных ипотечных кредитов



Во II 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 49,9%, на втором месте – ВТБ с долей 14%, на третьем месте – Альфабанк, доля которого составила 13,8%. Также в ТОП-5 банков вошли ДОМ.РФ Банк с долей 5,4% и Московский кредитный банк (4%). Пятёрка лидеров сгенерировала 87% ипотечных сделок московского региона.





Р ЫНОК СТРИТ- РИТЕЙЛА

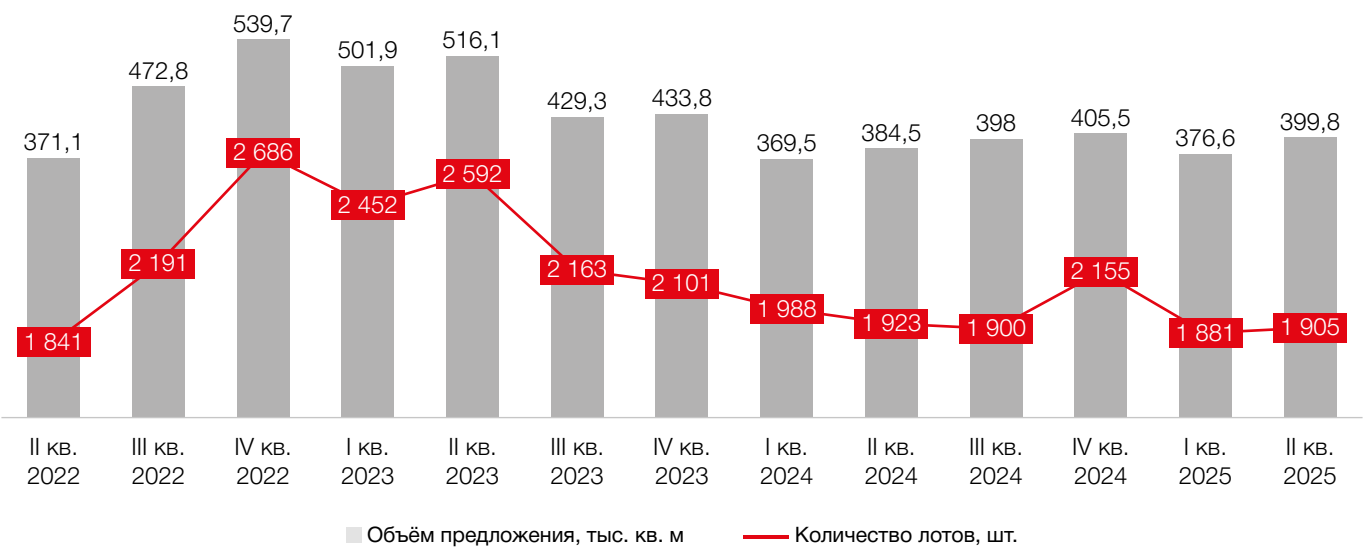
Во II квартале 2025 года рынок помещений стрит-ритейла Москвы продемонстрировал восстановление активности после снижения в начале года. Объём предложения увеличился как в квартальной, так и в годовой динамике, а цены продолжили умеренный рост. Структура рынка изменилась: увеличилась доля ЦАО в общем объёме предложения, а также выросла концентрация предложения в строящихся новостройках за счёт выхода в реализацию коммерческих помещений в проектах, стартовавших во второй половине 2024 года, в том числе в премиальном сегменте. За счёт этого средневзвешенная цена предложения в категории новостроек заметно выросла (+7,3% за квартал), а в домах, построенных до 2015 года, снизилась на 1,6%. В большинстве округов отмечен рост цен за квартал, снижение зафиксировано только в четырёх округах. При этом на районных уровнях фиксировались значительные корректировки: в отдельных районах наблюдалось резкое снижение цен, обусловленное изменением структуры экспозиции и выходом менее ликвидных объектов на рынок. В целом сложившаяся структура предложения говорит о том, что помещения в новостройках, как строящихся, так и введённых в эксплуатацию, пользуются высоким спросом в качестве альтернативы рынку жилья с точки зрения вложения средств и инвестирования за счёт роста стоимости ликвидных объектов и возможности получения стабильного арендного потока.

Во II квартале 2025 года продолжился умеренный рост цен. За квартал средневзвешенная цена предложения помещений стрит-ритейла увеличилась на 1,4% и достигла 386,8 тыс. руб./кв. м. Темпы роста цен сохранились на уровне предыдущего квартала. Годовой прирост ускорился до 3%.

Во II квартале 2025 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 399,8 тыс. кв. м или 1,9 тыс. лотов.



Динамика объёма предложения коммерческих помещений



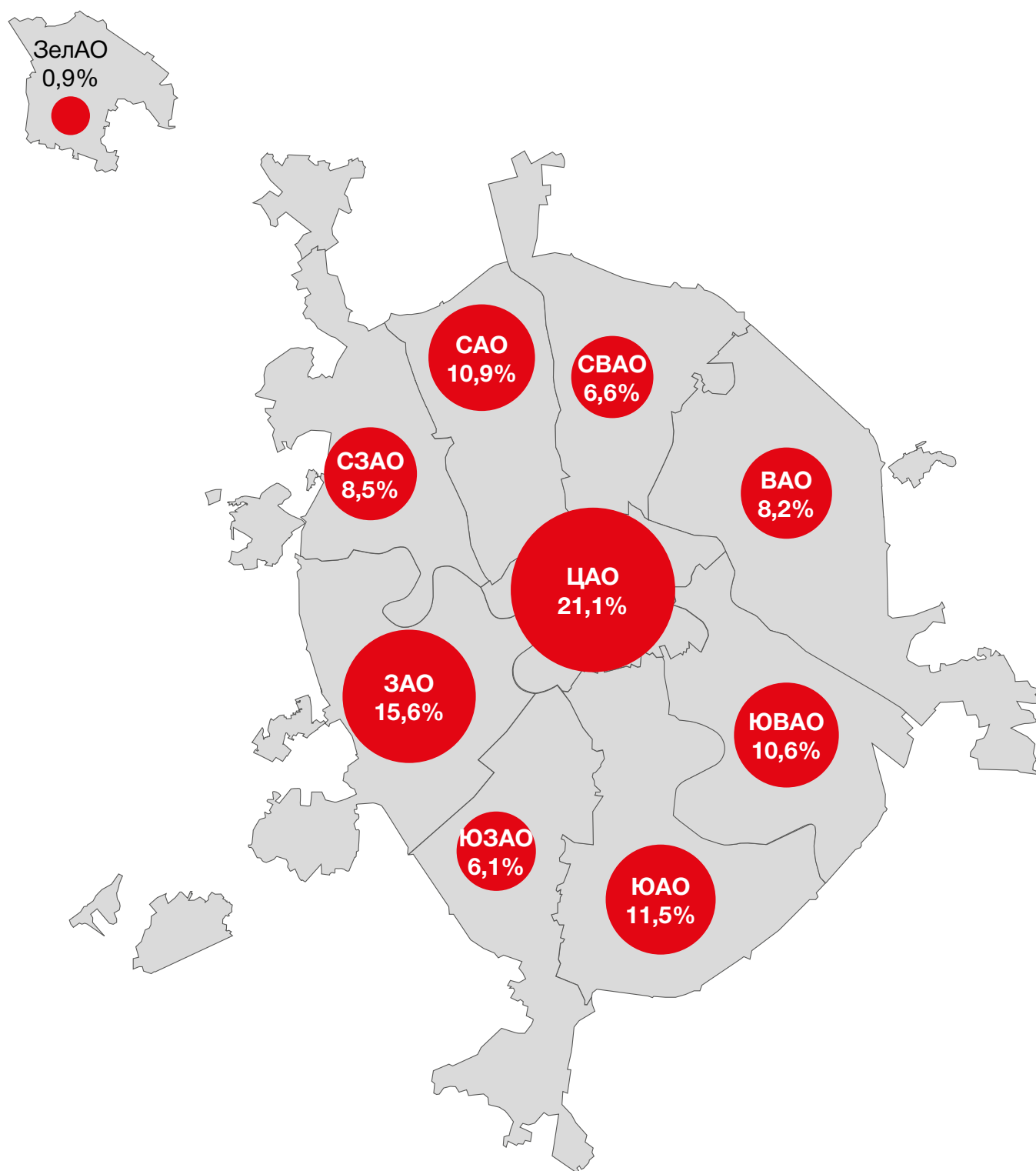
Показатель	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Количество лотов в экспозиции, тыс. шт.	1,9	↑ 1,3%	↓ -0,9%
Объём предложения, тыс. кв. м	399,8	↑ 6,2%	↑ 4,0%

“ Во II квартале 2025 года объём предложения помещений стрит-ритейла вырос и в лотах, и в квадратных метрах. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции увеличилось на 1,3%, а их суммарная площадь – на 6,2%. При этом в годовой динамике объём предложения демонстрирует прирост в квадратных метрах – на 4,0%. А вот количество лотов в предложении снизилось по сравнению со II кварталом прошлого года на 0,9%.

”



Общая структура предложения по округам

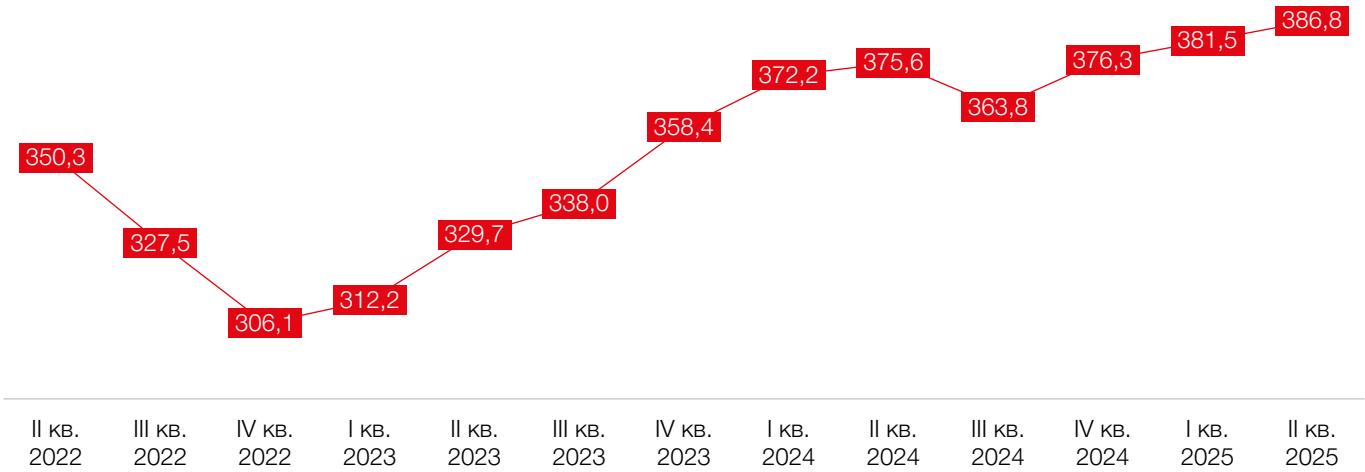


“

По объёму предложения в экспозиции первое место по-прежнему занимает ЦАО, при этом за квартал его доля снова выросла – с 16,4% до 21,1%. Второе место сохранилось за ЗАО, его доля составила 15,6%. На третье место вышел ЮАО с долей 11,5%.

”

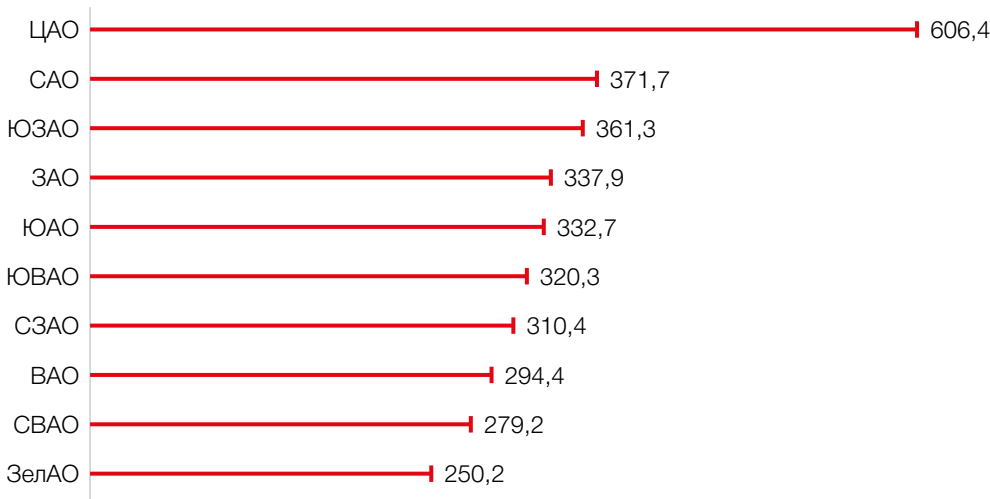
Динамика средневзвешенной цены предложения коммерческих помещений, тыс. руб./кв. м



Показатель	II кв. 2025	Динамика за квартал	Динамика за год
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	386,8	↑ 1,4%	↑ 3,0%

Во II квартале 2025 года средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений достигла 386,8 тыс. руб./кв. м. Темпы роста цен сохранились на уровне предыдущего квартала – 1,4%. Годовой прирост ускорился до 3,0%.

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

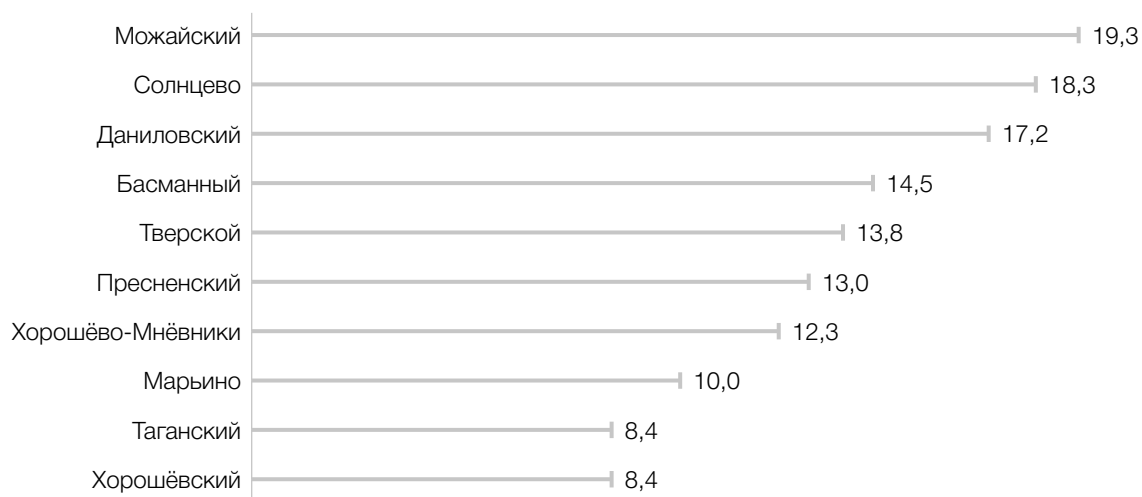


Первое место по уровню цен, как и в предыдущие периоды, занимает ЦАО (606,4 тыс. руб./кв. м). На второе место вышел САО с ценой 371,7 тыс. руб./кв. м. Третье место сохранилось за ЮЗАО с ценой 361,3 тыс. руб./кв. м.

Во II квартале 2025 года в большинстве административных округов Москвы зафиксирован рост цен, который варьировался от 2,6% (в ЗелАО) до 9,8% (в ВАО). Цены снизились в четырёх округах. Размер снижения варьировался от 3,5% в ЮЗАО до 13,1% в ЮАО.

В годовой динамике также был зафиксирован рост цен в большинстве округов. Цены показали прирост от +3,2% в ЦАО до +26,4% в ЗелАО. Снижение цен за год отмечено только в трёх административных округах: СВАО (-6,6%), ЮАО (-10,7%) и ЗАО (-13,3%).

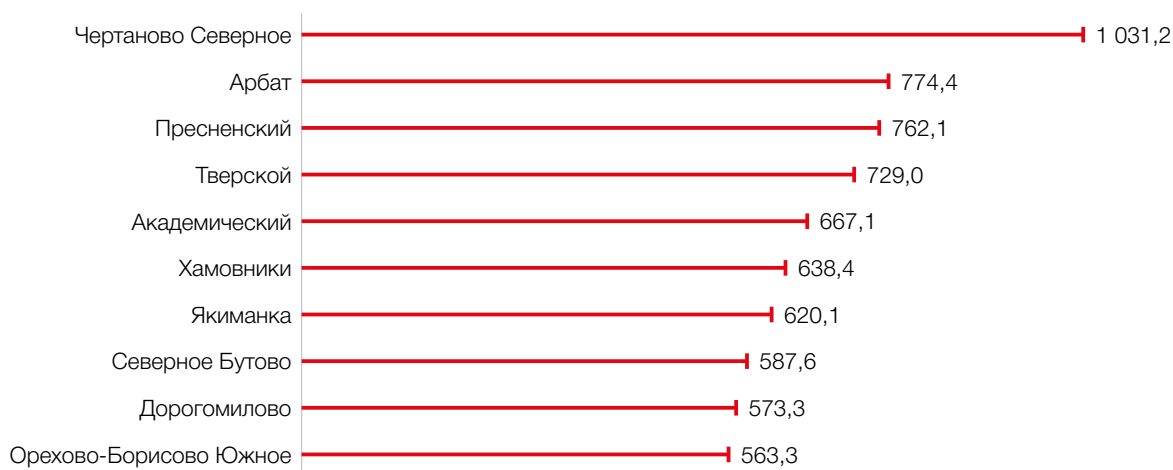
ТОП-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м



Во II квартале 2025 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 119 московских районах. Тройка лидеров по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. Первое место по объёму предложения в экспозиции сохранилось за Мажайским районом. При этом район Солнцево вышел на второе место, сместив Даниловский район на третье.



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



Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра, как и в предыдущем квартале, возглавил район Чертаново Северное (1 031,2 тыс. руб./кв. м), при этом средневзвешенная цена предложения в экспозиции снизилась за квартал на 30,9%. Второе место занял район Арбат (774,4 тыс. руб./кв. м). На третьем месте – Пресненский район (762,1 тыс. руб./кв. м). Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Тверской (729,0 тыс. руб./кв. м), Академический (667,1 тыс. руб./кв. м), Хамовники (638,4 тыс. руб./кв. м), Якиманка (620,1 тыс. руб./кв. м), Северное Бутово (587,6 тыс. руб./кв. м), Дорогомилово (573,3 тыс. руб./кв. м) и Орехово-Борисово Южное (563,3 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.

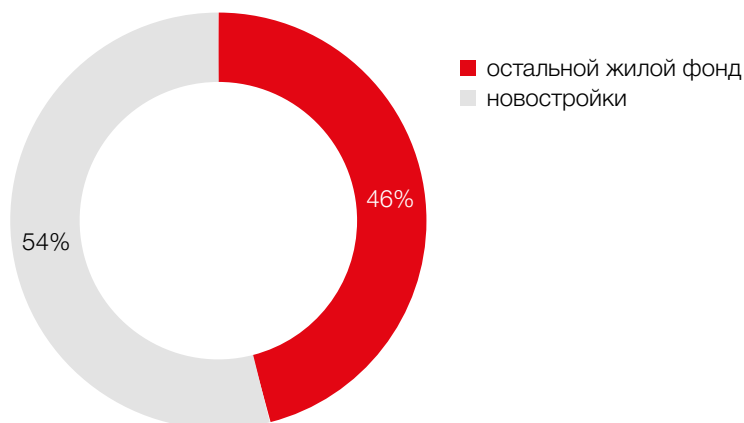


Доля предложения в новостройках

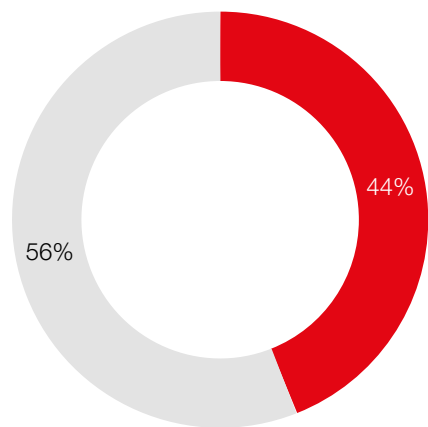


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Во II квартале 2025 года доля таких домов в структуре предложения снизилась с 56,7% до 54,1%. Доля помещений в жилых домах, построенных до 2015 года, наоборот, увеличилась с 43,3% до 45,9%.

Средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений в новостройках во II квартале 2025 года составила 419,9 тыс. руб./кв. м, увеличившись за квартал на 7,3%. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения за квартал снизилась на 1,6% и составила 369,3 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цены увеличились в обеих категориях: в новостройках – на 4,5%, в категории жилых домов, построенных до 2015 года, – на 3,7%.



Доля предложения в строящихся новостройках



■ построен
■ строится

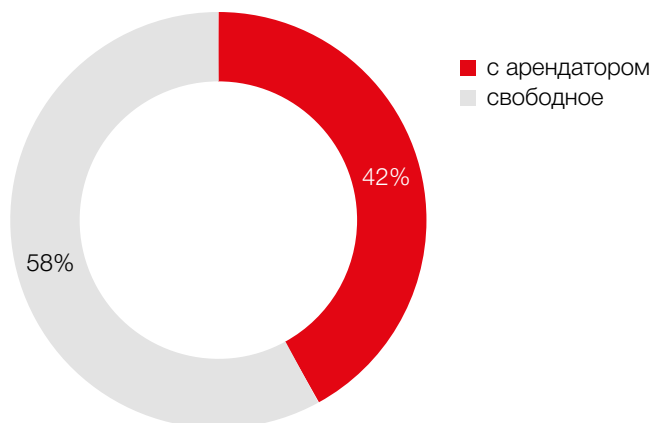


Во II квартале 2025 года доля предложения в строящихся новостройках снова увеличилась – с 54,4% до 56,4%. Доля предложения в готовых новостройках снизилась за квартал с 45,6% до 43,6%.

Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 430,4 тыс. руб./кв. м, в построенных – 412,2 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. Кроме того, во II квартале 2025 года в реализацию выходили помещения в строящихся премиальных проектах, а также в проектах бизнес-класса в престижных локациях. За счёт этого средневзвешенная цена предложения в категории строящихся новостроек за квартал выросла на 13,0%, за год – на 8,7%. В категории новостроек, введённых в эксплуатацию, рост цен было более умеренным – 3,2% за квартал и 1,5% за год.



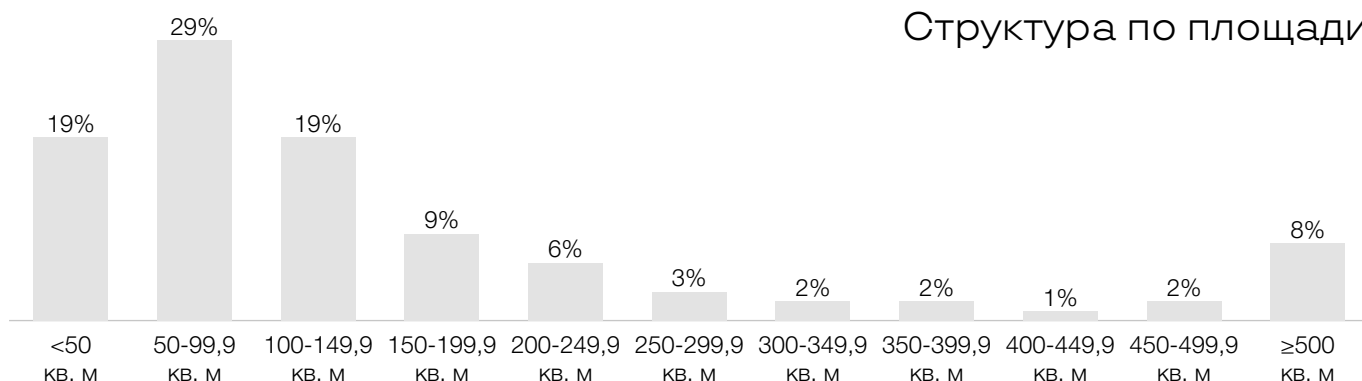
Доля объектов с готовым арендным бизнесом



Доля объектов с готовым арендным бизнесом во II квартале 2025 года выросла с 35,1% до 41,8%. Средневзвешенная цена предложения помещений с арендаторами составила 372,9 тыс. руб./кв. м, свободных помещений – 404,1 тыс. руб./кв. м. За квартал цены выросли в обеих категориях: помещения с арендаторами подорожали на 0,9%, свободные помещения – на 2,8%. В годовой динамике рост цен составил 7,7% и 0,7% соответственно.



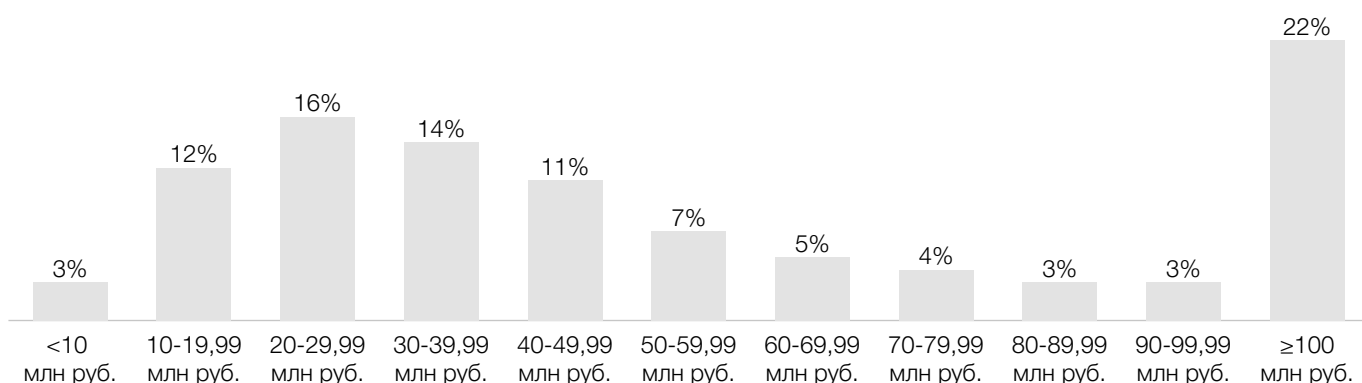
Структура по площади



В структуре предложения по размеру лотов по сравнению с предыдущим кварталом на 4 п.п. выросла доля компактных лотов площадью до 50 кв. м. И в годовой динамике доля таких лотов показала прирост – на 7 п.п. Существенная доля предложения по-прежнему сосредоточена в категории лотов площадью до 150 кв. м (67% от общего объема экспозиции).



Структура по бюджетам



Более половины объектов выборки сосредоточено в категории лотов стоимостью от 10 до 50 млн руб. – 53%. В структуре предложения по бюджетам продолжает увеличиваться доля помещений стоимостью свыше 100 млн руб., за квартал она выросла на 4 п.п., за год – на 5 п.п. При этом за счёт пополнения экспозиции компактными помещениями по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п.п. увеличилась доля помещений стоимостью до 20 млн руб.





Выводы и прогнозы

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

Сокращение спроса на 30-40% по отношению к показателям прошлого года выводит на новый уровень важность эффективного взаимодействия всех участников рынка. Девелоперы и банки, обеспечивающие проектное финансирование, уделяют повышенное внимание вопросу усиления продаж своих проектов.

В тех случаях, когда демпинговая ценовая политика невозможна, используется расширение каналов продаж, а именно расширение агентской и субагентской сети, а также развитие инструментов продаж, таких как длительные и вариативные рассрочки, системы скидок и ипотечные программы.

Тем не менее роль ипотеки остается крайне важной, по итогам II квартал 2025 года на рынке Москвы доля ипотечных сделок составляет 48%, на рынке Новой Москвы – 65%, Московской области – 72%.

Еще одним трендом, намечающимся на рынке Московского региона и уже заметным в других регионах, является увеличение доли товарных остатков в проектах на высокой степени готовности и, как следствие, после ввода объекта в эксплуатацию. Пока эта тенденция начинает формироваться на проектах с вводом в 2025 году, где соотношение распроданности и стройготовности менее 90% согласно данным нашдом.рф. Для перспективных проектов общая ситуация может способствовать увеличению плановых сроков реализации проектов как в части строительства, так и в части продаж. Для рынка эта тенденция отражается в формировании заметного объема предложения по более доступным ценам в проектах уже готовых по сравнению с сопоставимыми, но строящимися проектами.

Несмотря на все трудности сегодняшнего рынка новостроек, жилищный девелопмент продолжает активно готовить новые перспективные проекты, а московский рынок остается очень привлекательным для новых игроков и региональных компаний.

Существенную долю успеха продаж будущих и стартовых проектов обеспечивает грамотное ценообразование, широкий набор инструментов помимо ипотеки и профессиональная работа агентов и брокеров, привлеченных к реализации проектов.

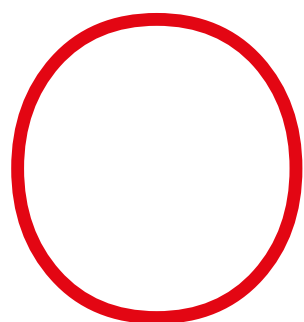


Кроме того, банки начинают становиться инициаторами изменения подхода к организации продаж по тем проектам, где возникает ощутимое отклонение от изначальных планов продаж и необходимо улучшение показателей проекта, требуются эффективные рыночные модели, снижающие финансовую нагрузку на проект.

В конечном итоге формируется непростая задача для всех профессиональных участников рынка в поиске оптимальных маркетинговых стратегий, организационных и управленческих моделей, которые позволят в текущем рынке обеспечить реализацию действующих проектов, позволят заложить адекватный продукт и финмодели будущих проектов.

Значительные ожидания связывают с перспективой снижения ключевой ставки и возврата в экономику средств, лежащих на вкладах. Тем не менее это перспектива скорее 2026-2027 годов, и пока эта перспектива не приобрела конкретных форм, нужно ориентироваться на доступные сегодня инструменты продаж и эффективные практики, где в едином тандеме работают банки, девелоперы, маркетологи и брокеры.





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 Jiang, 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 Dobrovolsky, Yaroslav Zotov с сайта unsplash.com