



EST-A-TET®  
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ  
МОСКОВСКОГО  
РЕГИОНА  
**ОБЗОР РЫНКА**



I квартал



2022

EST-A-TET



Инвестиции

Консалтинг

Управление  
продажами



«Риэлтор года»  
по версии Премии  
Urban Awards  
в 2015 и 2012 гг.



Двукратный победитель  
премии European  
Property Awards  
(2019-2020, 2021-2022)  
в номинации Real Estate  
Agency Single Office for  
Moscow (Russia)



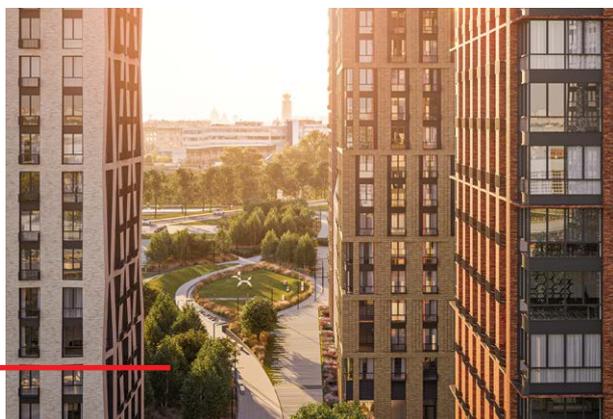
Лауреат премии  
«Права потребителей  
и качество обслуживания»  
в категории «Риэлторские  
услуги» в 2018, 2017 гг.

# Оглавление

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. I квартал 2022 года . . . . .	2
1. Новостройки Москвы в старых границах . . . . .	4
1.1. Квартиры комфорт-класса . . . . .	11
1.2. Квартиры бизнес-класса . . . . .	14
1.3. Квартиры премиум-класса . . . . .	16
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента) . . . . .	18
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты) . . . . .	22
2. Новостройки Новой Москвы . . . . .	25
3. Новостройки Московской области . . . . .	29
4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах . . . . .	34
5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы. . . . .	38
6. Тенденции рынка ипотеки . . . . .	40
7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах . . . . .	42
8. Выводы и прогнозы . . . . .	47
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы . . . . .	48
О компании Est-a-Tet. . . . .	50

Специально для пользователей Системы SPN24.RU

## Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. I квартал 2022 года



Недвижимость во все времена являлась и остаётся одним из самых надёжных инструментов сбережения средств, а с появлением рынка новостроек ещё и инструментом приумножения капитала. Рынок недвижимости в привычном нам понимании уже пережил немало непростых времен, и сегодня он сохраняет устойчивость, преодолевая новые вызовы и адаптируясь к новым условиям.

В I квартале 2022 года на первичном рынке Москвы в старых границах отмечается снижение темпов вывода новых проектов в реализацию. Объём нового предложения, выведенного в продажу, составил

203,3 тыс. кв. м, что на 14% меньше, чем в предыдущем квартале. Новые проекты выходили во всех классах жилья, кроме элитного, где в открытую реализацию не было выведено ни одного нового жилого комплекса.

Объём предложения в динамике продолжает снижаться. По сравнению с IV кварталом 2021 года он снизился на 4,4% и составил 2,1 млн кв. м. За год снижение объёма предложения составило 9,1%. Отрицательная динамика вызвана как плавным вымыванием предложения на фоне замедляющихся темпов выхода новых объектов в реализацию, так и структурными изменениями – некоторые застройщики снимают часть объёмов с реализации для дальнейшей корректировки планов продаж в условиях нестабильности. При этом в ближайшие полгода дефицит предложения рынку новостроек не грозит – ажиотажного спроса не наблюдается. Объём покупательского спроса в текущем квартале снизился относительно предыдущего отчётного периода на 7,4% и составил 992,0 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос увеличился на 0,6%, другими словами, практически совпадает с показателями прошлого года

Под влиянием как внешних, так и внутренних факторов, рост цен в I квартале 2022 года продолжился. По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена предложения в старых границах Москвы выросла на 5,3%, достигнув 457,9 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента). За год рост цены в целом по рынку составил 25,9%.

### ▪ Квартиры комфорт-класса

Объём предложения за квартал увеличился на 4,2% и составил 854,6 тыс. кв. м. В годовой динамике объём предложения увеличился на 7,2%. Сегмент по-прежнему занимает первое место в структуре предложения квартир по классам. Средневзвешенная цена относительно предыдущего квартала выросла на 11,9% и достигла 298,7 тыс. руб./кв. м, за год прирост составил 39,5%. Показатель спроса по квартирам комфорт-класса вырос на 1,8% относительно IV квартала 2021 года. В годовой динамике спрос сохранился на прежнем уровне.

### ▪ Квартиры бизнес-класса

Объём предложения за квартал снизился на 11,7%, а в годовом выражении – на 10,9%. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 7,5% и достигла 415,2 тыс. руб./кв. м, за год прирост составил 33,5%. Объём спроса в I квартале 2022 года снизился на 14,7% относительно предыдущего квартала и составил 335,8 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос вырос на 4,9%.



### ▪ Квартиры премиум-класса

Объём предложения в премиум-классе относительно предыдущего квартала снизился на 7,2%, а за год вырос на 1,2%. Средневзвешенная цена предложения за квартал выросла на 5,3% до уровня 613,7 тыс. руб./кв. м, при этом в годовом исчислении уровень цен остался неизменным. Объём покупательского спроса в анализируемом периоде сократился. Относительно IV квартала 2021 года спрос снизился на 16,4%. В годовой динамике спрос уменьшился на 33,2%.

### ▪ Элитный сегмент

В элитном сегменте объём предложения продолжает сокращаться: относительно предыдущего квартала объём снизился на 23,1%, за год снижение составило 33,8%. В I квартале 2022 года в открытую продажу не было выведено ни одного элитного проекта, а часть объёмов была снята с реализации. За счёт того, что в условиях нестабильности, в большинстве проектов цены вновь стали номинироваться в долларах и евро, стремительный рост курсов валют привёл к росту рублёвого показателя средневзвешенной цены предложения. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 15,8%, достигнув 1,8 млн руб./кв. м, за год прирост составил 70%. За квартал объём покупательского спроса сократился на 54,3% и составил 10,3 тыс. кв. м. Относительно I квартала 2021 года объём предложения увеличился на 14,4%.

В сегменте апартаментов за квартал объём предложения фактически не изменился, а в годовой динамике сохраняется тенденция к сокращению предложения – за год объём предложения снизился на 29,7%. Средневзвешенная цена предложения апартаментов за квартал выросла на 6,6%, а за год – на 21,3%. Показатель спроса в I квартале 2022 года снизился относительно IV квартала 2021 года на 13,4% и составил 85,5 тыс. кв. м. В годовой динамике показатель вырос на 3,3%.

В I квартале 2022 года на рынке первичного жилья Новой Москвы сохранялась активность. Отмечен рост предложения, как в квартальной, так и в годовой динамике (+13,2% за квартал, +19,8% за год). Уровень объёма предложения составил 589 тыс. кв. м. Несмотря на то, что новых жилых комплексов в реализацию не вышло, в продажу выходили корпуса в составе уже реализующихся проектов, объём нового предложения превысил показатель прошлого квартала на 11%. Средневзвешенная цена предложения продемонстрировала рост – на 7% за квартал и на 32,3% за год, достигнув отметки 221,3 тыс. руб./кв. м. Совокупный спрос в I квартале 2022 года снизился относительно IV квартала 2021 года на 6% и составил 309 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос снизился на 10%.

На первичном рынке Московской области в I квартале 2022 года прирост цены составил 9,9%, что является максимальным квартальным значением с начала 2021 года. Средневзвешенная цена предложения достигла 161,8 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 36%.

На рост цен, особенно лотов с отделкой, дополнительное влияние оказывает рост себестоимости строительства и увеличение в структуре предложения доли комфорт-класса (стандарт-класс постепенно вымывается с рынка). Ранее сопоставимый квартальный темп роста цен был отмечен в III квартале 2020 года, когда в период восстановления после пандемии на рынок начали активно выходить новые современные проекты и активно заработала программа субсидированной ипотеки.



За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области уменьшился на 4,4% и составил 1,46 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель выше на 4%. Объём нового предложения в I квартале 2022 года составил 157,3 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателем предыдущего квартала. В течение двух кварталов с начала пандемии выход новых объёмов был крайне ограничен, затем около года наблюдался активный выход новых проектов и корпусов, а сейчас объёмы нового предложения стабилизировались до значений в пределах 160 тыс. кв. м в квартал.

Объём реализованного спроса на первичном рынке Московской области в I квартале 2022 года составил 860 тыс. кв. м и практически достиг уровня предыдущего квартала. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос вырос на 12,7%.

Несмотря на рост ставок по ипотеке, в I квартале 2022 года сохранились высокие показатели по доле ипотечных сделок на первичном рынке: в Москве в старых границах – 57,8%, в Новой Москве – 65%, в Московской области - 69%. В I квартале 2022 года в ряде проектов ещё действовали ипотечные программы, субсидированные застройщиками, увеличилась доля ипотечных сделок по программе семейной ипотеки.

## 1 Новостройки Москвы в старых границах



В I квартале 2022 года на первичном рынке Москвы в старых границах в продажу поступило 203,3 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых жилых комплексах и новых корпусах. Относительно предыдущего отчётного периода показатель снизился на 14%. Поступление нового объёма предложения произошло во всех классах, кроме элитного. Так, существенный объём нового предложения квартир и апартаментов поступил в бизнес-классе, доля которого составила 48,4% (кварталом ранее показатель находился на уровне 42,3%). Существенный объём нового предложения также поступил в комфорт-классе – 43,6% (в IV квартале 2021 года показатель составлял 50,4%). Доля премиум-класса в новом предложении выросла по сравнению с предыдущим кварталом (с 4,6% до 8,0%).

## Новое предложение I квартала 2022 года (без элитного сегмента)

### Комфорт-класс квартиры

- Level Южнопортовая
- «Бусиновский парк» (корп. 21.1, 21.2)
- «Волжский парк» (корп. 4.3, 4.4)
- «Зеленый парк» (корп. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4)
- «Кронштадтский 9» (корп. 1.2-1.3)
- «Митинский лес» (корп. 1.1, 1.2)
- «Молжаниново»
- «Первый Ленинградский» (корп. 3)
- «Полярная 25» (корп. 2.1)
- «Ютаново»

### Бизнес-класс квартиры

- Champine
- iLove (корп. 4)
- MYPRIORITY Dubrovka
- Shagal (оч. 2, корп. 7, 8, 9)
- Twice
- Vangarden
- West Garden (корп. 11)
- «Октябрьское поле» (корп. 1.1-1.3, 2.2, 2.3, 3.2, 3.3, 4.2)
- «Остров» (квартал 6, корп. 2, 3)
- «Преображенская площадь»
- «Событие» (корп. 5)

### Премиум-класс квартиры

- River Park Towers Кутузовский\*
- Prime Park (корп. R7)
- Клубный город на реке Primavera (корп. 22.2)

### Комфорт-класс апартаменты

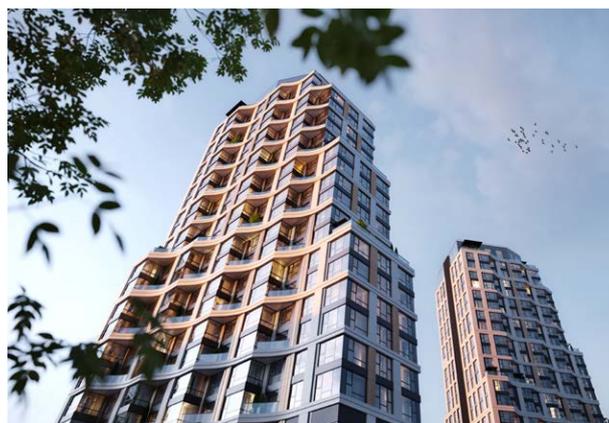
- «КларНет»
- «Лофт на Херсонской 41А»

### Бизнес-класс апартаменты

- Level Стрешнево (корп. Восток)
- NAMETKIN TOWER
- N'ICE LOFT (корп. 1)
- «Берег Яузы»
- «Вере́йская 41»
- «ФизтехСити»

### Премиум-класс апартаменты

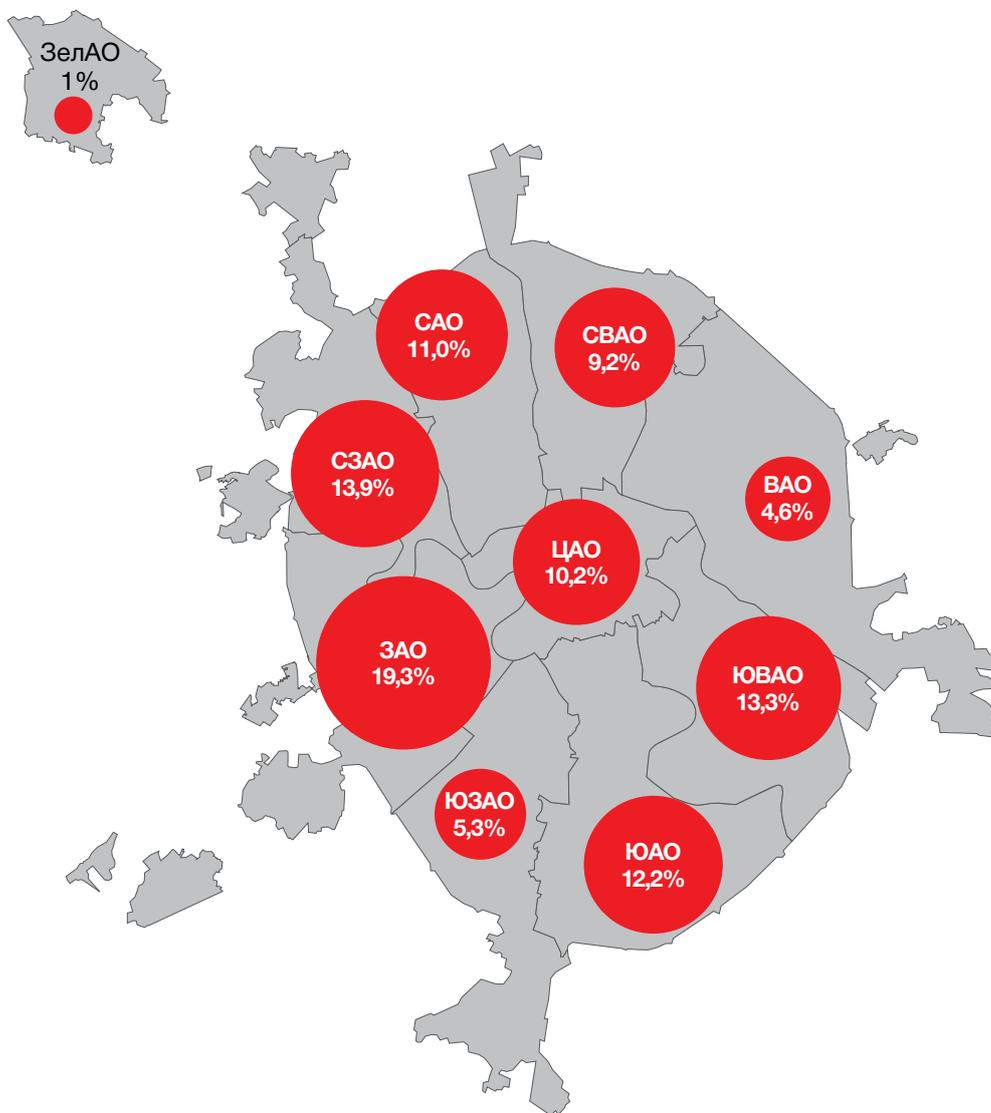
- AHEAD
- Logos
- Slava (корп. 2)

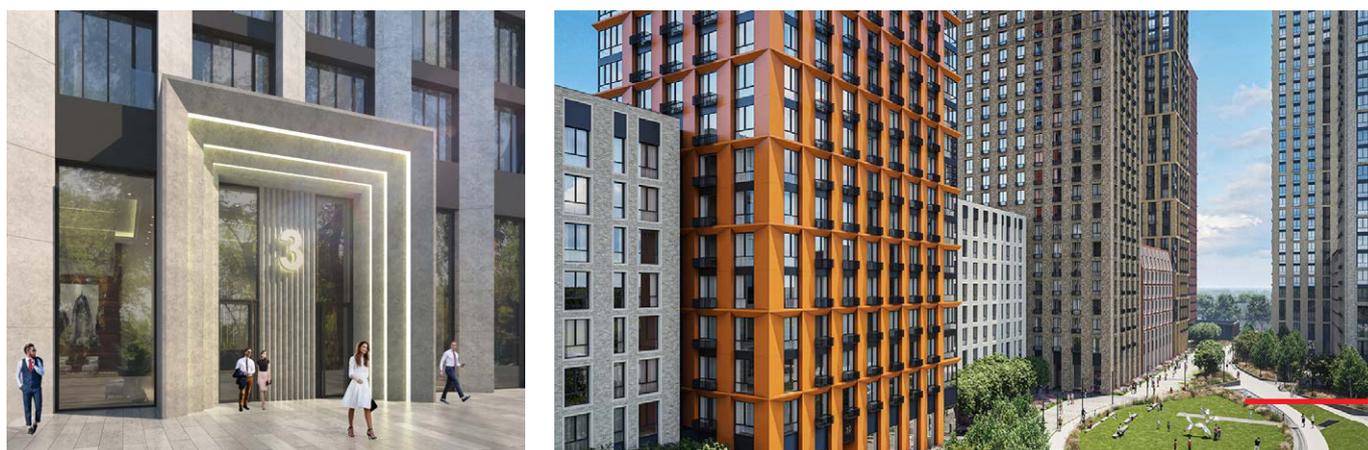


В анализируемом квартале снова отмечается снижение объёма предложения. Относительно предыдущего квартала суммарная продаваемая площадь снизилась на 99,7 тыс. кв. м (-4,4%). Относительно I квартала 2021 года объём предложения снизился на 9,1%.

\* – Старт бронирования

## Общая структура предложения по округам

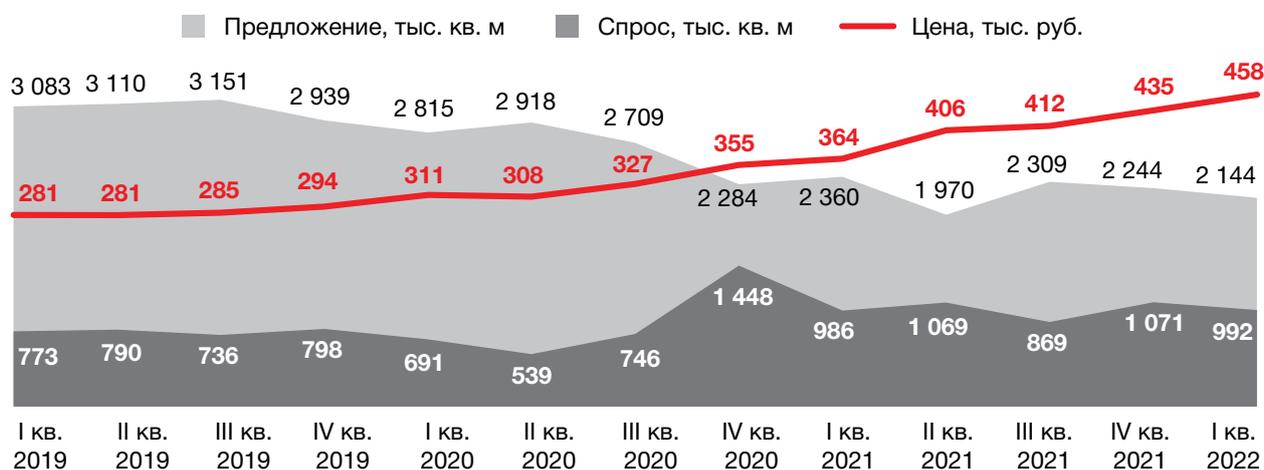




Лидирующую позицию в распределении по объёму предложения среди округов занимает Западный административный округ (19,3%). Почти в равном соотношении сосредоточены объёмы в СЗАО и ЮВАО – 13,9% и 13,3% соответственно. За ними следует ЮАО, его доля составила 12,2%. В ЗелаО представлен минимальный объём предложения – 1,0%.

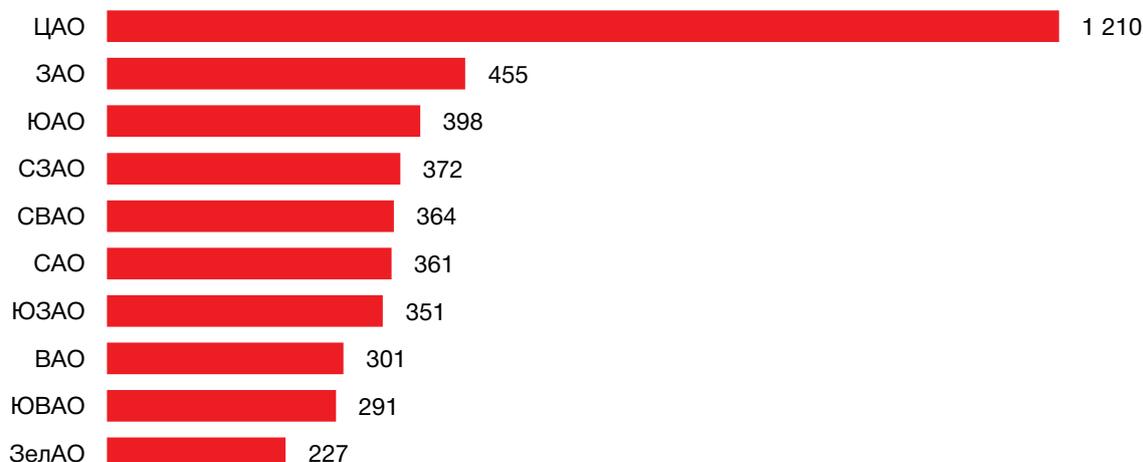
В текущем квартале рост цен продолжился. Средневзвешенная цена за квартал выросла на 5,3% и достигла 457,9 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента). Относительно I квартала 2021 года цена выросла на 25,9%.

### Динамика объёма предложения, спроса и цены

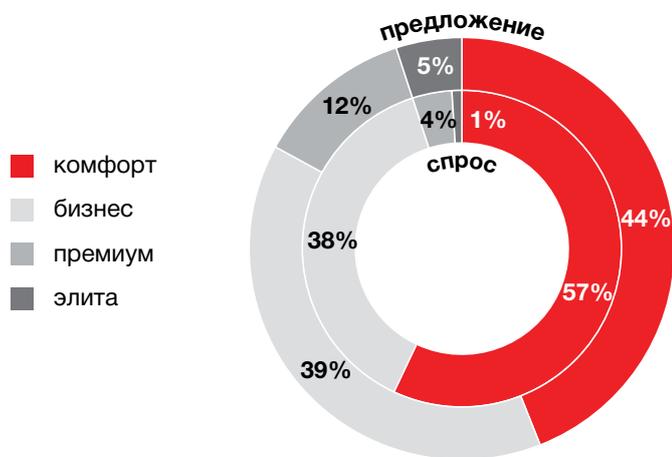


Объём реализованного спроса в I квартале 2022 года снизился относительно предыдущего отчетного периода на 7,4%. В годовой динамике спрос увеличился на 0,6%.

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



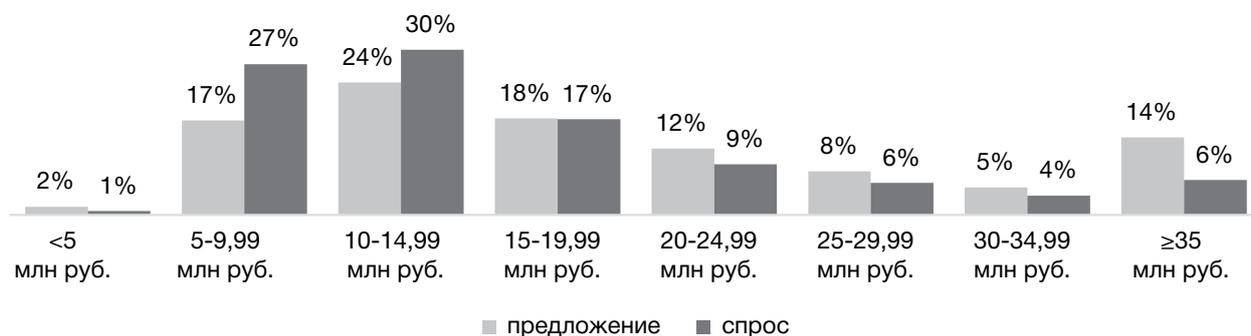
Максимальный прирост цены за квартал был отмечен в ЗелАО (+31,0%). Весомая корректировка среднего показателя связана с выходом в реализацию значительного объёма нового предложения, а также с изменением структуры и пересмотром ценовой политики. На 17,1% цена выросла в ЦАО. Рост цен на 12,2% зафиксирован в СВАО и САО. В остальных округах рост цен не превышал 10%.



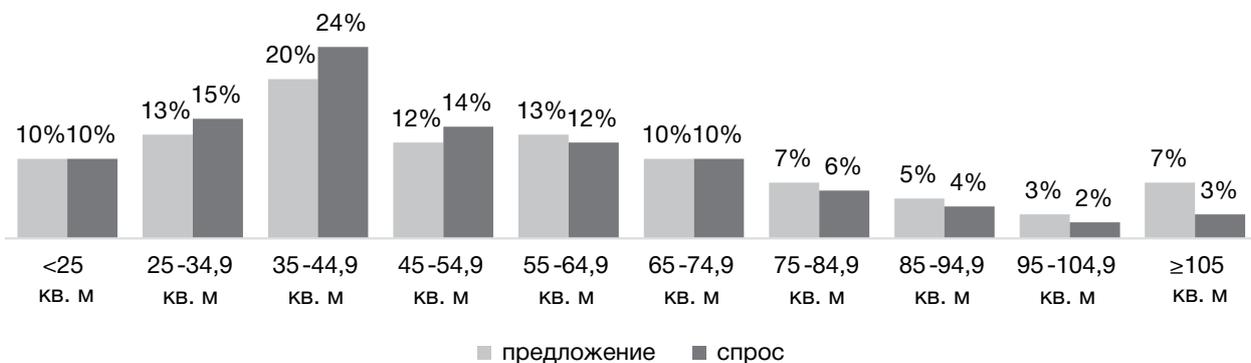
В распределении по классам жилья и в структуре спроса, и в структуре предложения, преобладает комфорт-класс. При этом за квартал его доля в спросе выросла с 52% до 57%, а в предложении – с 40% до 44%. На втором месте в структурах спроса и предложения жильё бизнес-класса. За квартал доля данной категории в спросе снизилась с 41% до 38%, доля в предложении уменьшилась с 41% до 39%. Доли премиум- и элит-класса по сравнению с предыдущим кварталом немного снизились (на 1 п.п.) как в структуре спроса, так и в структуре предложения.

Как и в предыдущем квартале, существенный объём спроса и предложения сосредоточен в категории лотов с бюджетом покупки от 5 до 15 млн руб. Причём спрос на данную категорию лотов превышает долю предложения (доля в спросе – 57%, в предложении – 41%). В остальных диапазонах спрос и предложение относительно сбалансированы, кроме категорий лотов стоимостью от 20 до 25 млн руб. и свыше 35 млн руб. В данных категориях доля предложения превышает спрос.

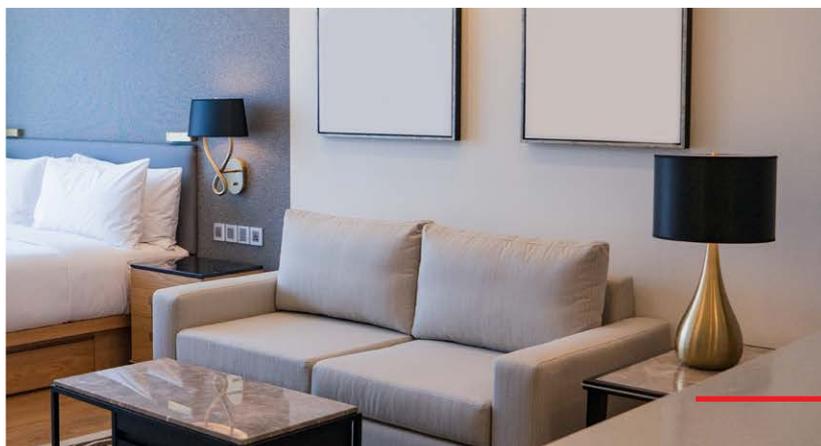
### Структура по бюджетам



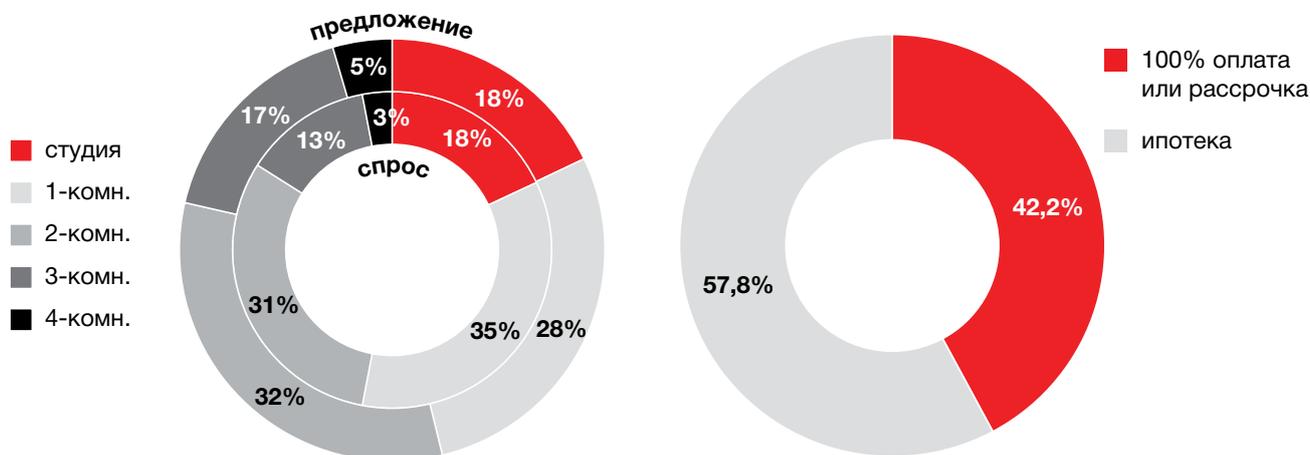
### Структура по площади лотов



Основная доля спроса сосредоточена в диапазоне площадей от 25 до 45 кв. м, что соответствует лотам студийного формата и классическим однокомнатным лотам. Причём доля спроса (39%) в данной категории превышает долю предложения (33%). Дисбаланс спроса и предложения также отмечен в категории лотов площадью более 105 кв. м – доля предложения (7%) превышает долю спроса (3%).



В структуре спроса в текущем квартале произошло увеличение доли лотов студийного формата (с 16% до 18%) и однокомнатных лотов (с 32% до 35%), за счёт снижения покупательской активности по двухкомнатным, трёхкомнатным и многокомнатным лотам.



Структура спроса и предложения относительно сбалансирована по всем типам лотов кроме однокомнатных и трёхкомнатных лотов. По однокомнатным лотам доля спроса (35%) превышает долю предложения (28%). Обратная ситуация наблюдается в категории трёхкомнатных лотов, где предложение (17%) превышает спрос (13%).

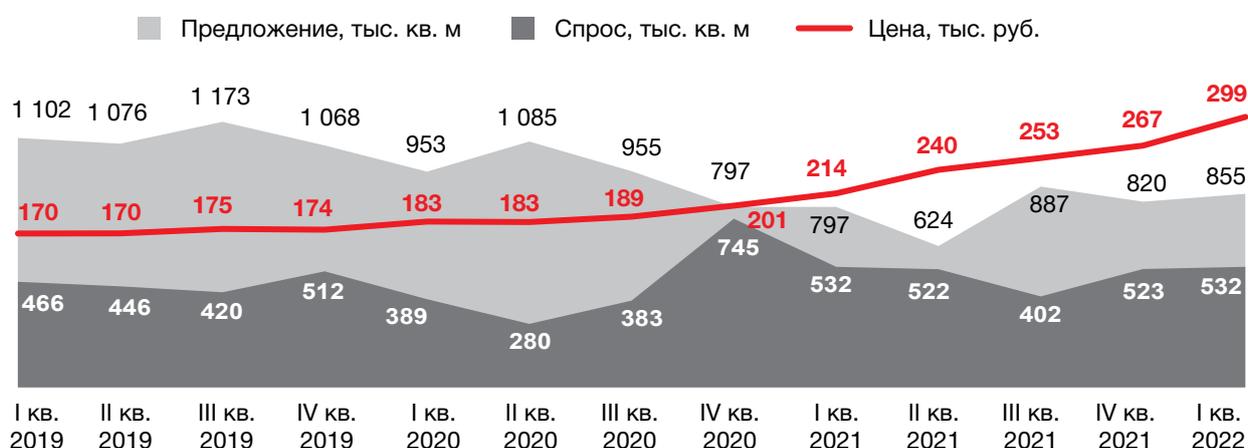
В I квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжала снижаться. По сравнению с предыдущим кварталом доля снизилась с 58,9% до 57,8%. Годом ранее показатель находился на уровне 62,7%.

# 1.1 Квартир комфорт-класса



В I квартале 2022 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 89 жилых комплексов (297 корпусов), позиционируемых в комфорт-классе. Объём предложения составил 17,5 тыс. квартир или 854,6 тыс. кв. м. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс по-прежнему занимает первое место – на него приходится 48,0% (без учёта апартаментов).

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

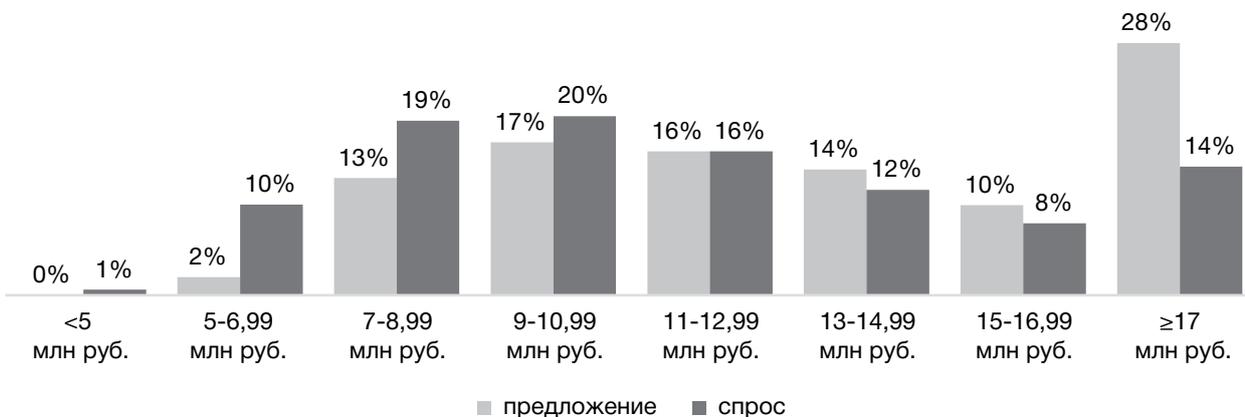


Средневзвешенная цена предложения квартир комфорт-класса вновь продемонстрировала положительную динамику и по итогам квартала достигла 298,7 тыс. руб./кв. м. Относительно предыдущего квартала показатель вырос на 11,9%, а в годовой динамике прирост составил 39,5%.

Объём реализованного спроса за квартал вырос на 1,8% и составил 532,2 тыс. кв. м. В годовой динамике показатель фактически не изменился.

Объём предложения квартир в комфорт-классе относительно предыдущего отчётного периода увеличился на 4,2% и составил 854,6 тыс. кв. м. В годовой динамике суммарный объём предложения вырос на 7,2%.

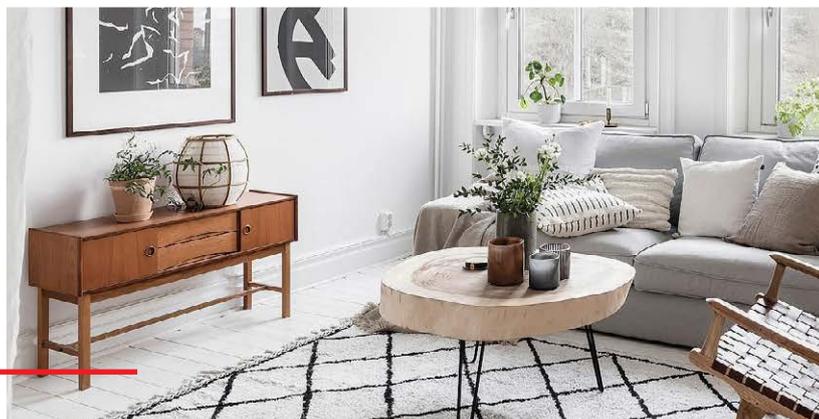
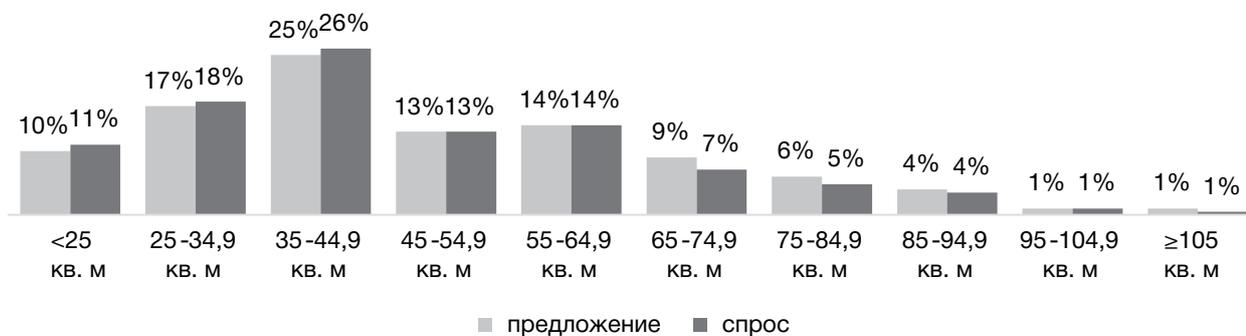
## Структура по бюджетам



В сегменте квартир комфорт-класса отмечается смещение структуры предложения в сторону увеличения бюджетов. Так, в рассматриваемом периоде лоты с бюджетом предложения менее 5 млн руб. отсутствуют. Продолжается рост предложения квартир стоимостью более 17 млн руб. За квартал доля предложения в данной категории выросла с 22% до 28%.

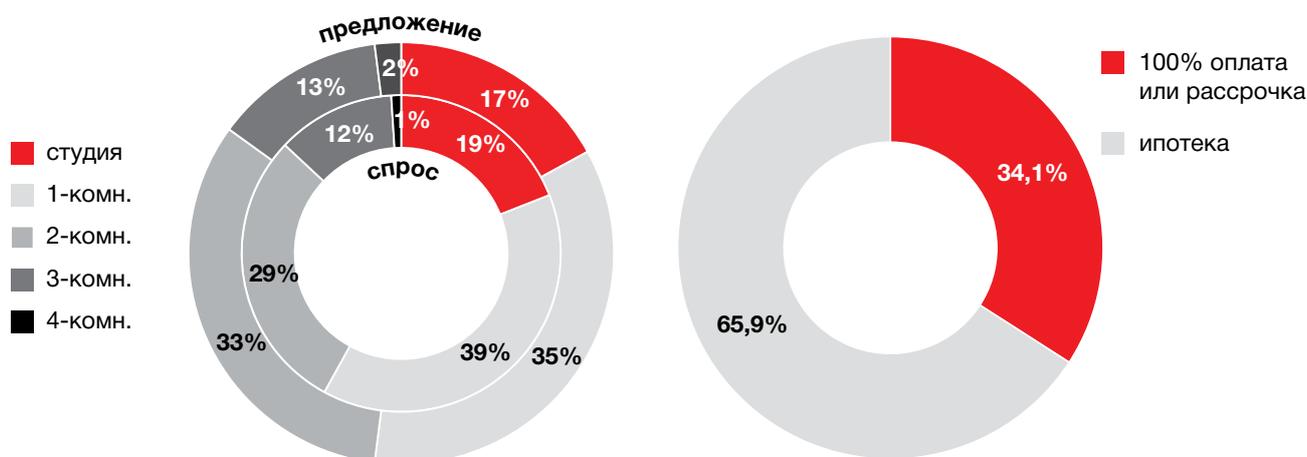
В целом в распределении квартир комфорт-класса по бюджетам отмечается дисбаланс спроса и предложения в большинстве диапазонов. В квартирах стоимостью до 11 млн руб. спрос (50%) превышает предложение (32%), в диапазоне бюджетов от 13 млн руб. – предложение (52%) превышает спрос (34%).

## Структура по площади лотов



Структуры спроса и предложения в распределении по площади в сегменте квартир комфорт-класса относительно сбалансированы. Основной объём предложения (25%) и спроса (26%) приходится на лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (площадь соответствует однокомнатным квартирам классической планировки или двухкомнатным квартирам евро-формата). Также существенная доля спроса (18%) и предложения (17%) приходится на лоты в диапазоне площадей от 25 до 35 кв. м (данные площади соответствуют формату однокомнатных квартир и квартир-студий).

В I квартале 2022 года в структуре предложения по типам лотов отклонения не зафиксированы, доли сохранились на уровне IV квартала 2021 года.



В структуре спроса по типам лотов произошло увеличение доли по однокомнатным квартирам с 34% до 39% за счёт снижения долей по двухкомнатным, трёхкомнатным и четырёхкомнатным квартирам. Доля спроса на квартиры студийного формата не изменилась.

В целом отмечается дисбаланс по однокомнатным квартирам, где доля спроса превышает долю предложения (спрос – 39%, предложение – 35%). Также дисбаланс отмечен по двухкомнатным квартирам, где доля предложения превышает долю спроса (предложение – 33%, спрос – 29%). По остальным типам лотов отклонения незначительные (1-2%).

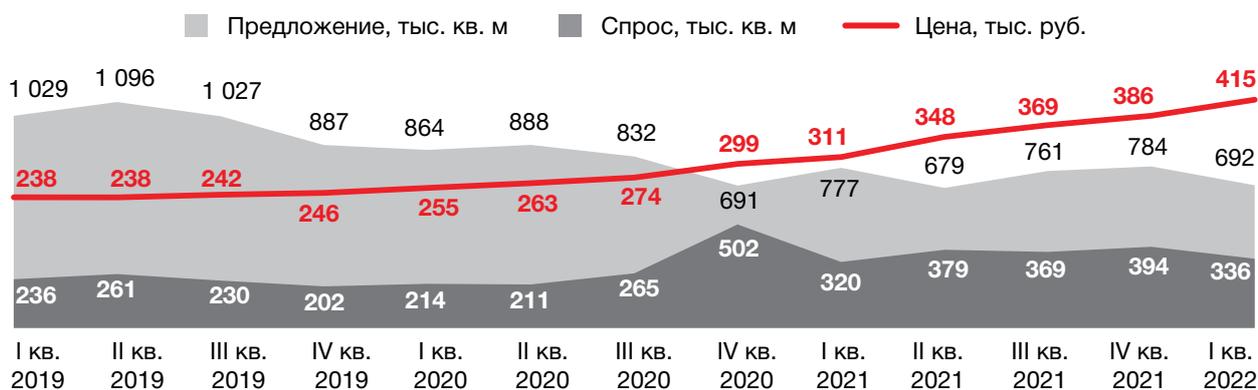
В анализируемом периоде доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продемонстрировала рост. По сравнению с предыдущим кварталом доля ипотечных сделок выросла с 64,0% до 65,9%. Годом ранее доля сделок с привлечением ипотеки составляла 70%.

# 1.2 Квартир бизнес-класса



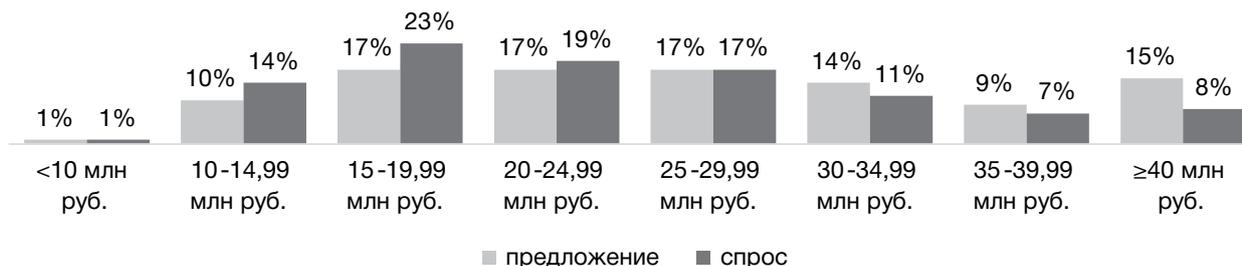
На первичном рынке Москвы в старых границах в I квартале 2022 года реализация велась в 81 жилом комплексе (292 корпуса) бизнес-класса. Суммарный объём предложения составил 692,2 тыс. кв. м или 10,0 тыс. квартир. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент занимает второе место, его доля составляет 38,9% без учёта апартаментов.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём предложения квартир бизнес-класса за квартал снизился на 11,7%. В годовом выражении объём предложения снизился на 10,9%. Средневзвешенная цена предложения квартир бизнес-класса относительно предыдущего отчётного периода выросла на 7,5% и достигла 415,2 тыс. руб./кв. м. За год этот показатель вырос на 33,5%. Спрос за квартал снизился на 14,7% и составил 335,8 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос вырос на 4,9%.

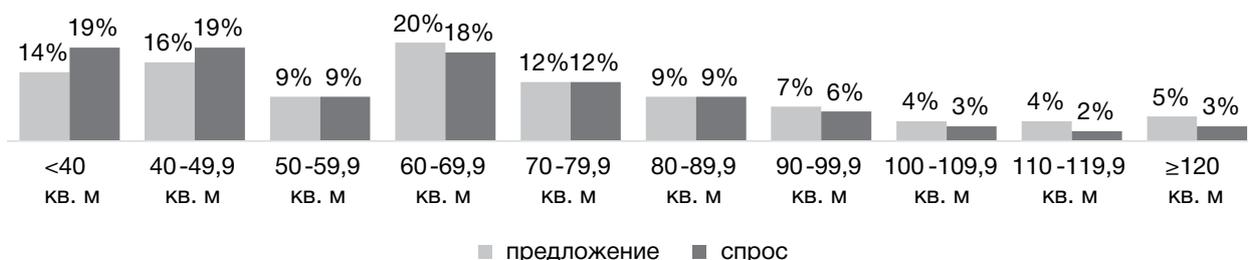
## Структура по бюджетам



Структура предложения по бюджетам продолжает смещаться в сторону увеличения бюджетов. Доля лотов стоимостью свыше 25 млн руб. выросла за квартал с 50% до 55% в структуре

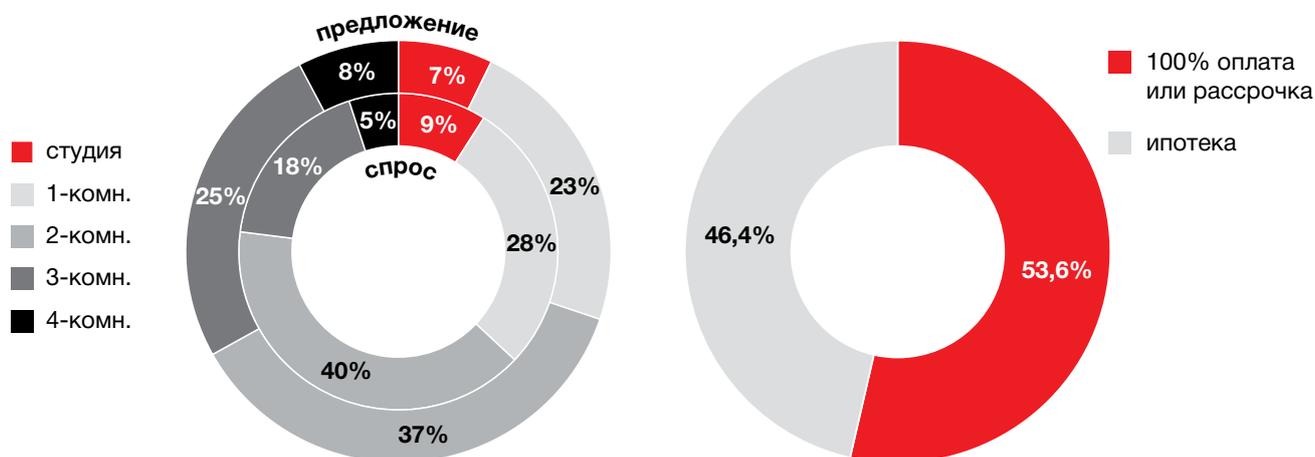
предложения, и с 36% до 43% – в структуре спроса. В структуре спроса и предложения квартир бизнес-класса по бюджетам отмечается дисбаланс спроса и предложения почти во всех диапазонах. В квартирах с бюджетом от 10 до 25 млн руб. спрос превышает предложение (спрос – 56%, предложение – 44%). В диапазонах стоимости от 30 млн руб. предложение превышает спрос (предложение – 38%, спрос – 26%).

### Структура по площади лотов



В анализируемом периоде наибольшей популярностью пользовались лоты в диапазоне площадей до 50 кв. м (спрос – 38%), причём в данной категории лотов спрос превышает предложение (предложение – 30%). Весомую долю спроса также занимают лоты в диапазоне площадей от 60 до 70 кв. м (спрос – 18%), в предложении на них приходится 20% от общего количества лотов в реализации.

В структуре спроса отмечено увеличение доли сделок по двухкомнатным квартирам с 37% до 40% за счёт снижения спроса на трёхкомнатные квартиры (с 21% до 18%). По квартирам студийного формата, однокомнатным и многокомнатным лотам доля спроса сохранилась на уровне IV квартала 2021 года.



В I квартале 2022 года в структуре спроса и предложения по-прежнему преобладают двухкомнатные квартиры, причём доля спроса на данный тип лотов превышает долю предложения (спрос – 40%, предложение – 37%). В остальных категориях также наблюдается дисбаланс спроса и предложения. В категориях студий и однокомнатных квартир, как и прежде, отмечается недостаток предложения, в остальных категориях, наоборот, предложение превышает спрос.

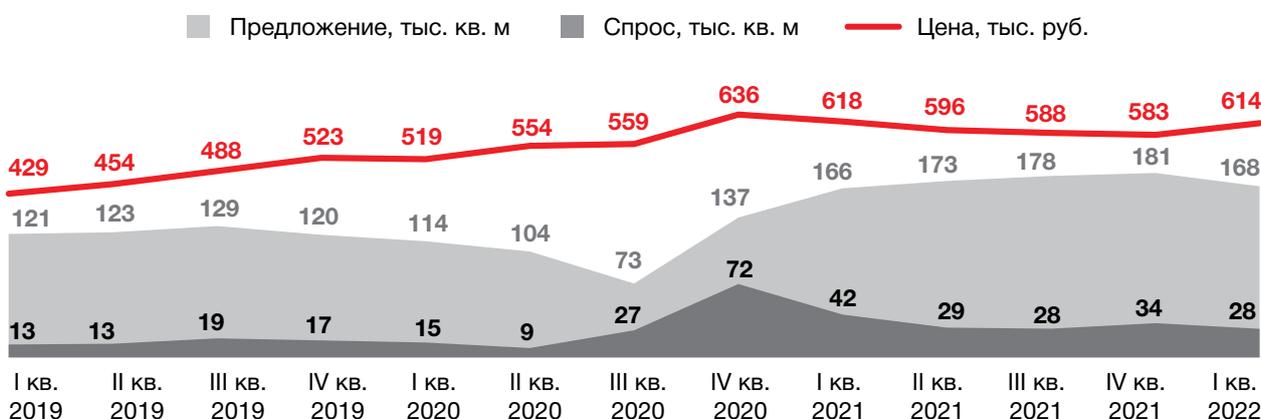
В анализируемом периоде в сегменте квартир бизнес-класса произошло увеличение доли сделок по 100% оплате или рассрочке за счёт снижения числа сделок с привлечением ипотечного кредитования. Доля сделок с привлечением ипотеки сократилась относительно предыдущего отчётного периода с 54,0% до 46,4%. Годом ранее доля сделок с привлечением ипотеки составляла 55,6%.

# 1.3 Квартир премиум-класса



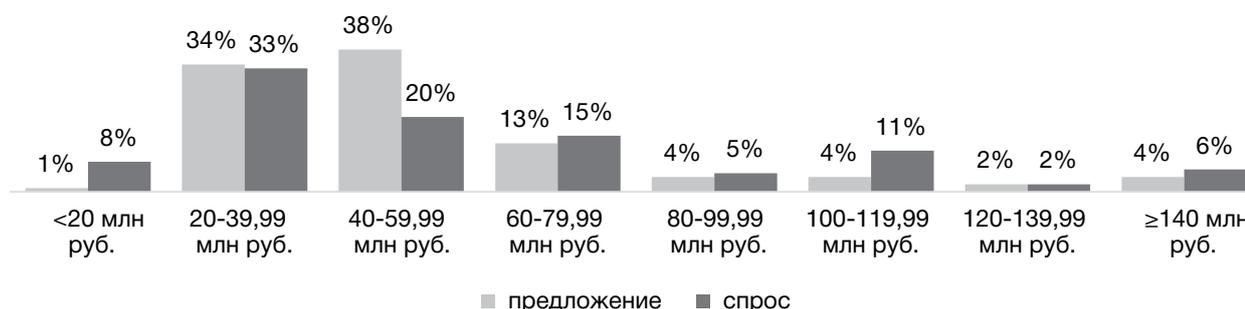
В I квартале 2022 года на первичном рынке Москвы в сегменте премиум-класса экспонировалось 26 проектов (61 корпус). Объём предложения составил 1,8 тыс. квартир или 168,1 тыс. кв. м. Сегмент занимает 9,4% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



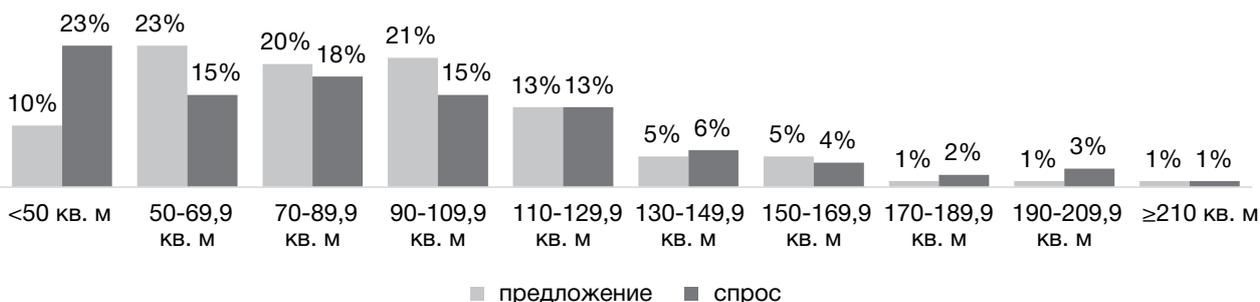
Относительно предыдущего квартала объём предложения снизился на 7,2%. В годовой динамике объём предложения увеличился на 1,2%. Относительно предыдущего квартала средневзвешенная цена предложения выросла на 5,3% и достигла 613,7 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении средневзвешенная цена осталась на прежнем уровне. Суммарный объём спроса в текущем квартале снизился на 16,4% относительно предыдущего отчётного периода. В годовой динамике спрос уменьшился на 33,2%.

## Структура по бюджетам



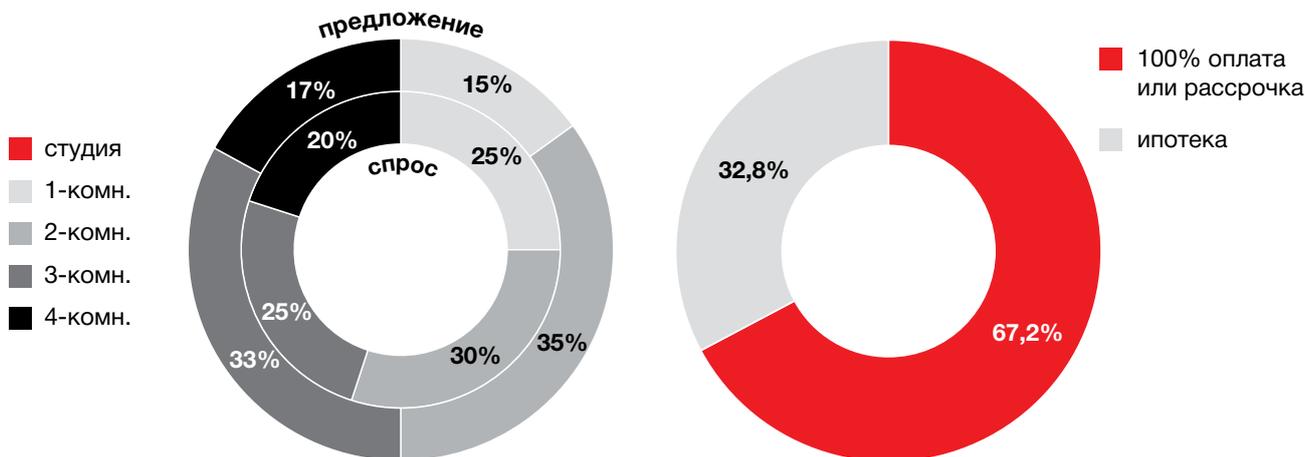
Основной объём спроса в I квартале 2022 года пришёлся на лоты с бюджетом покупки от 20 до 60 млн руб. (53%). В этой же категории бюджетов сосредоточен основной объём предложения (72%). Дисбаланс спроса и предложения наблюдается в категориях лотов с бюджетом покупки до 20 млн руб. и от 100 до 120 млн руб. В остальных категориях спрос и предложение относительно сбалансированы.

### Структура по площади лотов



Преимущественный объём предложения квартир премиум-класса представлен в диапазоне площадей от 50 до 110 кв. м (64%). В структуре спроса наибольшей популярностью пользуются лоты в диапазоне площадей до 50 кв. м (23%), при этом спрос в данной категории лотов значительно превышает долю предложения (10%). Уверенным спросом также пользовались лоты в диапазоне площадей от 50 до 130 кв. м, где доля предложения (77%) превышает долю спроса (61%).

В анализируемом периоде отмечается повышение спроса на многокомнатные квартиры. Их доля за квартал выросла с 10% до 20%. При этом по-прежнему лидирующую позицию в структуре спроса занимают двухкомнатные квартиры (30%). На однокомнатные и трёхкомнатные квартиры приходится одинаковая доля в структуре спроса – по 25% соответственно.



Дисбаланс в структуре спроса и предложения отмечается во всех типологиях. Спрос превышает предложения по однокомнатным лотам (спрос – 25%, предложение – 15%) и по многокомнатным лотам (спрос – 20%, предложение – 17%). В оставшихся типологиях намечается обратная ситуация, где предложение превышает спрос: двухкомнатные лоты (предложение – 35%, спрос – 30%), трёхкомнатные квартиры (предложение – 33%, спрос – 25%).

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса продолжает снижаться. За квартал доля снизилась с 34,8% до 32,8%. Годом ранее показатель находился на уровне 34,8%.

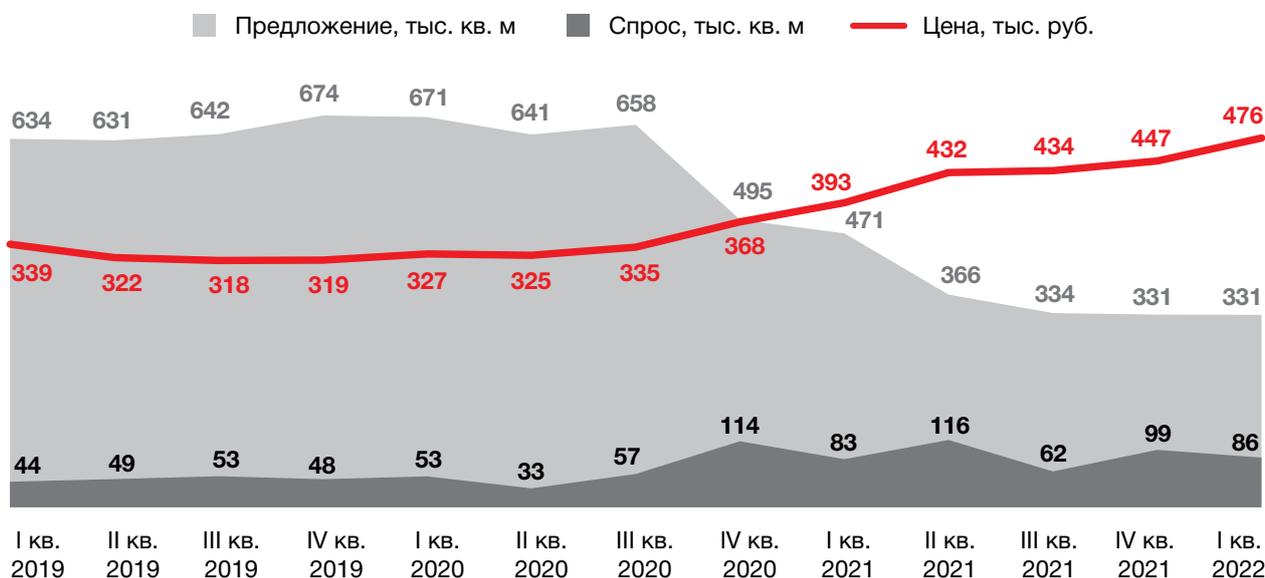
# 1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



На первичном рынке апартаментов (без элитного сегмента) по итогам I квартала 2022 года в реализации находилось 6,6 тыс. апартаментов суммарной площадью 331,1 тыс. кв. м. В экспозиции было представлено 107 проектов (169 корпусов). Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке сохранилась на уровне 15%.

Элитный рынок имеет свои существенные особенности, в связи с чем рассмотрен отдельно.

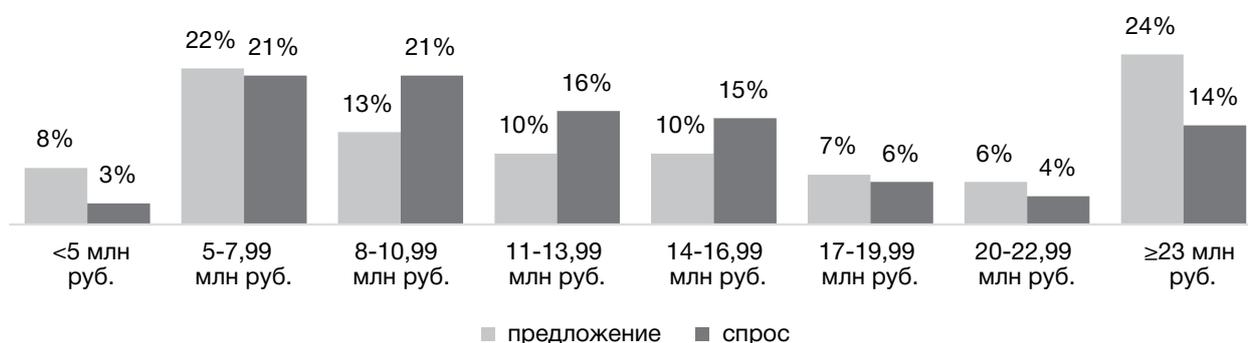
## Динамика объёма предложения, спроса и цены



Суммарный объём предложения апартаментов за квартал фактически не изменился, корректировка составила -0,1%. В годовом выражении объём предложения снизился на 29,7%.

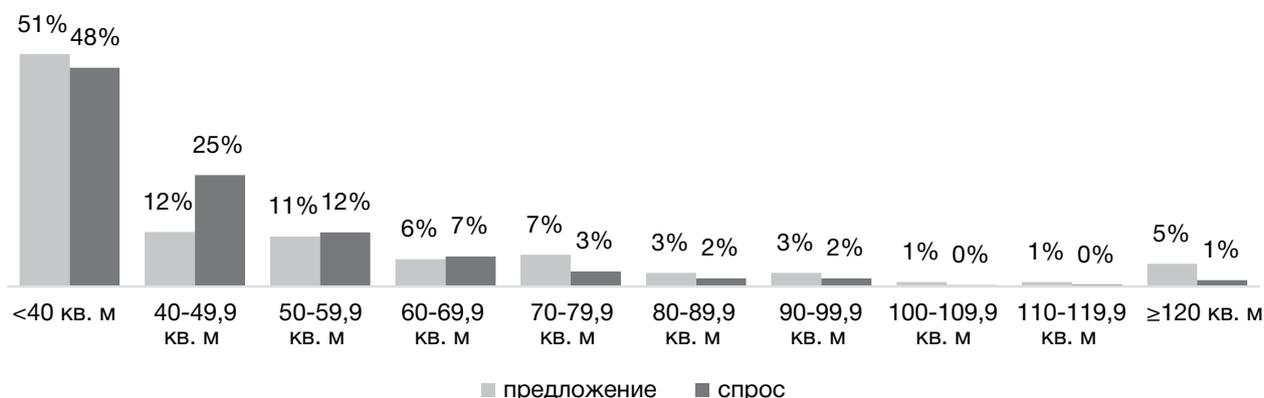
Объём реализованного спроса за квартал снизился на 13,4%. При этом в годовой динамике отмечается увеличение спроса на 3,3%.

## Структура по бюджетам

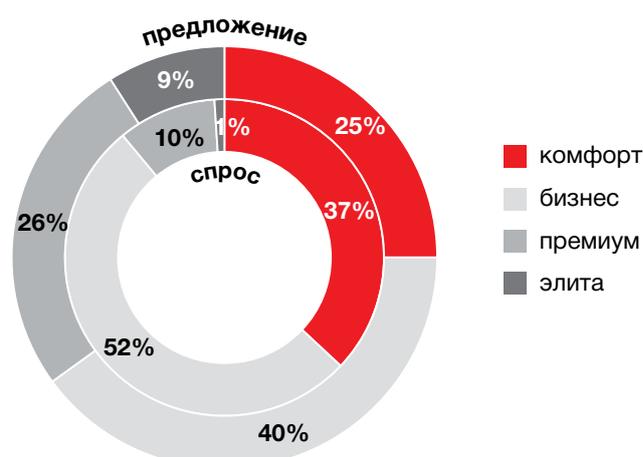
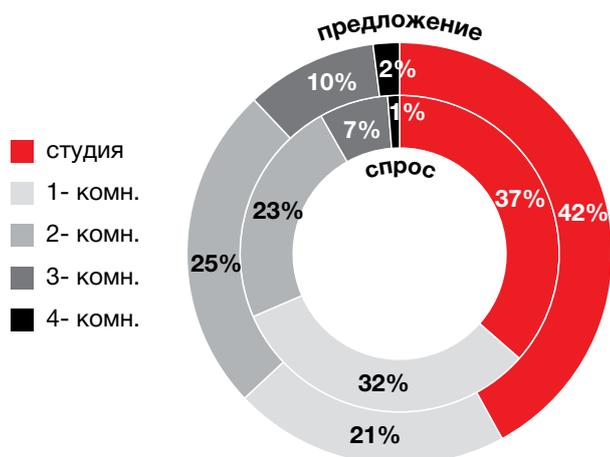


В сегменте апартаментов (без элитного сегмента) в структуре спроса по бюджету основная доля приходится на лоты стоимостью от 5 до 11 млн руб. (42%). В структуре предложения наибольший объем лотов сосредоточен в диапазоне бюджетов от 5 до 8 млн руб. (22%) и более 23 млн руб. (24%).

## Структура по площади лотов



Основная доля в структуре спроса и предложения (без элитного сегмента) приходится на апартаменты площадью менее 40 кв. м (предложение – 51%, спрос – 48%). Произошло увеличение спроса на лоты площадью от 40 до 50 кв. м (с 16% до 25%), при этом спрос на данную категорию лотов превышает предложение (12%).



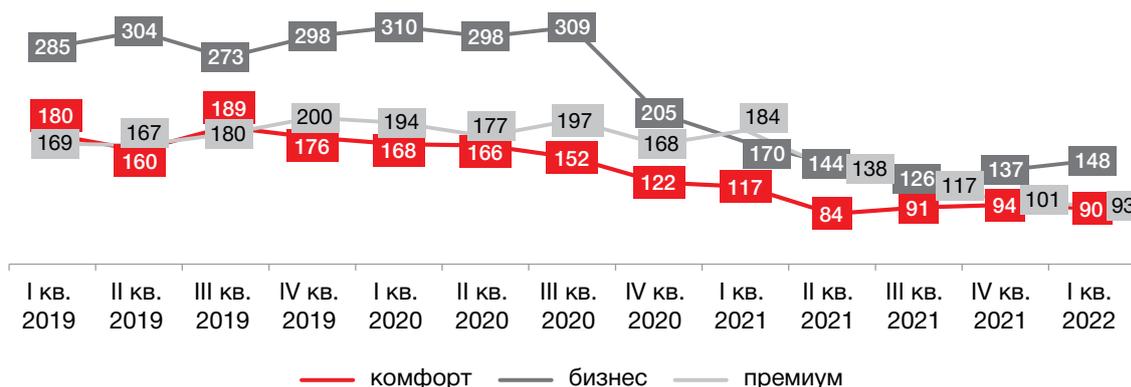
За анализируемый период в структуре спроса отмечено увеличение доли сделок по однокомнатным апартаментам (с 28% до 32%). Стоит отметить, что только в данной категории доля спроса превышает долю предложения (спрос – 32%, предложение – 21%).

Также увеличение доли спроса зафиксировано по апартаментам студийного формата (с 34% до 37%), где доля предложения превышает долю спроса (предложение – 42%, спрос – 37%). Во всех остальных типологиях также отмечается дисбаланс спроса и предложения (1-3%).

В структуре спроса на апартаменты в разрезе классов отмечено увеличение долей в бизнес- (с 44% до 52%) и в комфорт-классе (с 31% до 37%) за счёт снижения спроса на лоты в высокобюджетных сегментах (с 25% до 11%).

В структуре предложения апартаментов преобладающий объём занимают лоты бизнес-класса (40%). На комфорт- и премиум-классы приходится практически равнозначная доля рынка – 25% и 26% соответственно. Минимальный объём предложения по-прежнему представлен в элитном сегменте (9%).

### Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м

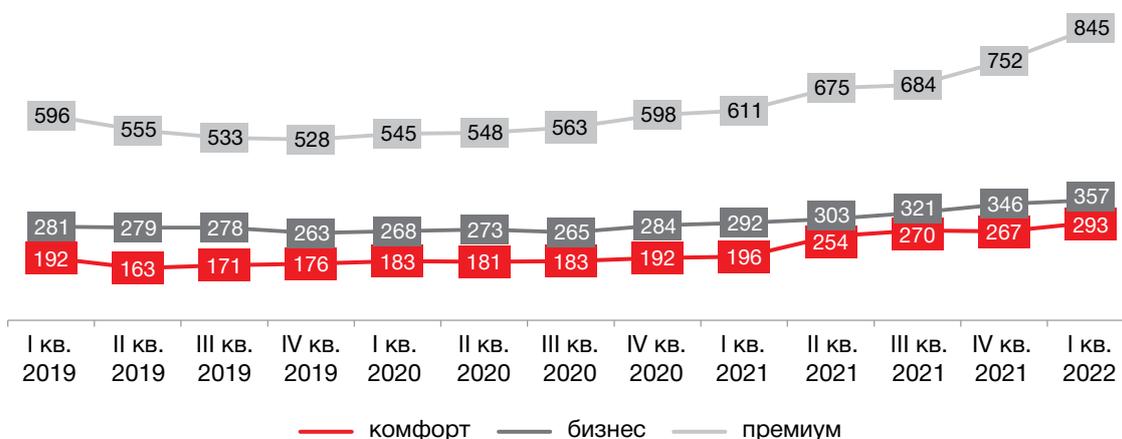


Объём предложения апартаментов (без элитного сегмента) в I квартале 2022 года демонстрировал разнонаправленную динамику в зависимости от класса. За квартал в апартаментах бизнес-класса продаваемая площадь увеличилась на 8,4% (до 148,0 тыс. кв. м). Снижение объёма предложения отмечено в комфорт-классе (на 4,5% - до 90,1 тыс. кв. м) и премиум-классе (на 7,5% - до 93,0 тыс. кв. м).

В годовом выражении объём предложения в комфорт-классе сократился на 22,7%, в бизнес-классе – на 13,1%, в премиальном сегменте – на 49,5%.

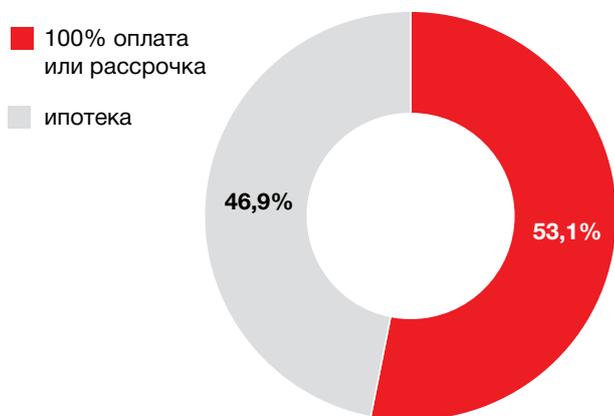


### Динамика средневзвешенной цены апартаментов, тыс. руб./кв. м



Рост цен на апартаменты отмечен во всех классах. В апартаментах премиум-класса за квартал рост цены составил 12,2%, в комфорт-классе – 9,7%. Средневзвешенная цена предложения апартаментов бизнес-класса выросла на 3,2% относительно предыдущего отчётного периода.

В годовой динамике средневзвешенная цена предложения апартаментов выросла на 49,9% в комфорт-классе, на 22,1% в бизнес-классе и на 38,3% в премиальном сегменте.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась с 53,8% до 46,9%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте апартаментов (без учёта элитных проектов) составляла 49,5%.

# 1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



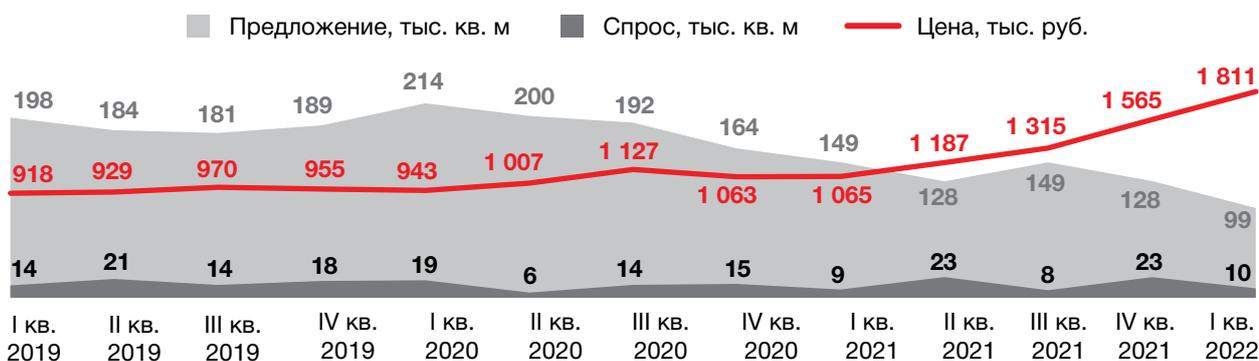
В I квартале 2022 года в элитном сегменте в экспозиции представлен 41 проект (62 корпуса). Стартов продаж новых проектов анонсировано не было. Суммарный объём предложения в анализируемом периоде находился на уровне 98,5 тыс. кв. м или 583 лота. Доля предложения элитных новостроек в общем объёме предложения за квартал снизилась с 5,7% до 4,6%.

В сегменте элитной недвижимости 67,2% от общего объёма предложения составляют квартиры и 32,8% апартаменты. Относительно предыдущего квартала доля элитных апартаментов увеличилась (28,9% – IV кв. 2021г.), а квартир, наоборот, снизилась (71,1% – IV кв. 2021г.). Объём предложения в элитном сегменте снова показал отрицательную динамику и достиг минимального значения с начала 2019 года – 98,5 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём снизился на 23,1%, в годовой динамике – на 33,8%.

Цены в элитном сегменте продолжают расти. Так, за квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 15,8% и достигла 1,8 млн руб./кв. м. Существенный рост цены в элитном сегменте обусловлен изменением структуры предложения по отдельным проектам – вымываются наиболее доступные по цене лоты, растёт доля предложения с бюджетом более 200 млн руб. (их доля за квартал выросла с 41% до 52%). На рост цен также повлиял существенный рост курса доллара, т.к. во многих элитных проектах цены номинируются в долларах или евро, при этом в договоре купли-продажи фигурирует сумма в рублях в соответствии с Российским законодательством.

Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

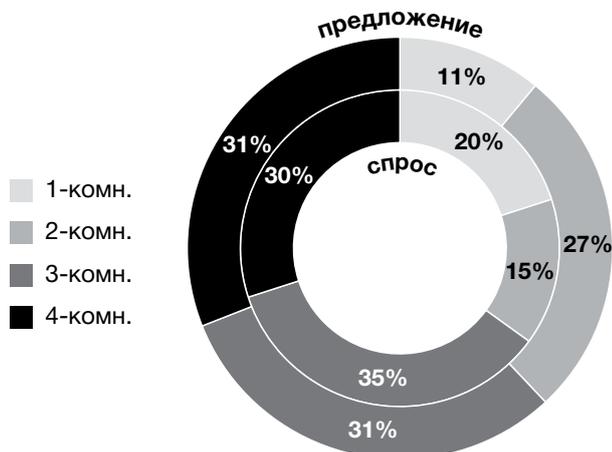
## Динамика объёма предложения, спроса и цены



Спрос в I квартале 2022 года уменьшился на 54,3% относительно предыдущего квартала. В годовой динамике отмечается рост спроса на 14,4%.

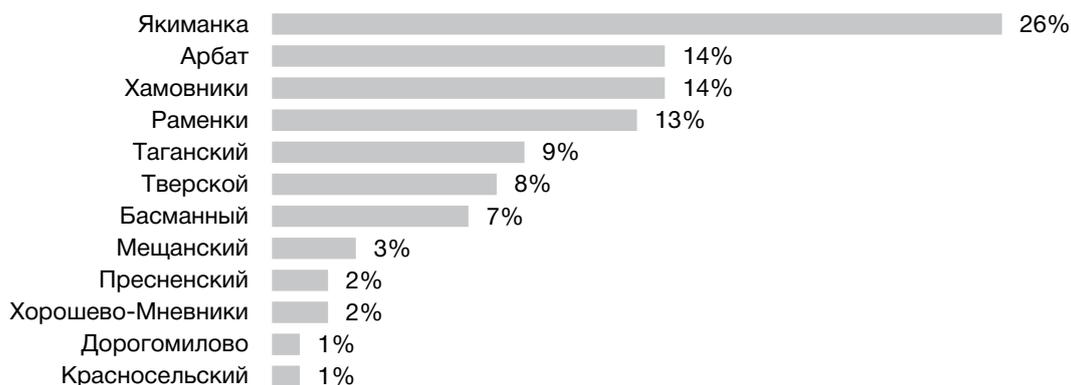


В элитном сегменте наибольшим спросом по-прежнему пользуются трёхкомнатные лоты, их доля относительно предыдущего квартала сохранилась на прежнем уровне – 35%. Доля спроса на многокомнатные лоты за квартал выросла с 25% до 30%. Небольшая положительная корректировка в структуре спроса произошла по однокомнатным лотам, где за квартал доля выросла с 19% до 20%. Единственная типология, которая продемонстрировала снижение доли в общей структуре спроса элитного сегмента это двухкомнатные лоты, где за квартал доля снизилась с 21% до 15%.



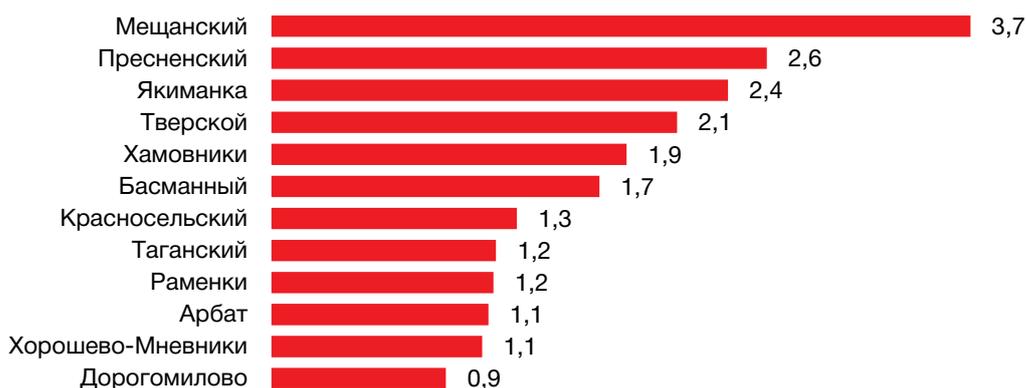
В целом по рынку отмечается дисбаланс спроса и предложения почти по всем типам лотов, кроме многокомнатных квартир и апартаментов (предложение – 31%, спрос – 30%). Спрос на однокомнатные лоты (20%) превышает предложение (11%). В категории двухкомнатных лотов предложение (27%) превышает спрос (15%). По трёхкомнатным лотам доля спроса (35%) превышает долю предложения (31%).

### Структура предложения по районам



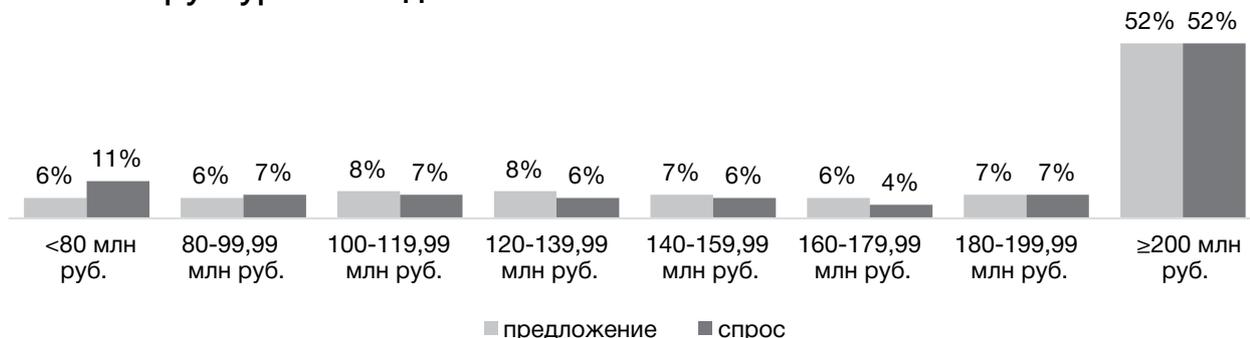
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) первое место по объёму предложения по-прежнему занимает Якиманка (26%). Второе место между собой разделили районы Арбат и Хамовники, на которые приходится по 14% от общего объёма предложения. На третьем месте – район Раменки с долей 13%.

### Средневзвешенная цена по районам, млн руб./кв. м



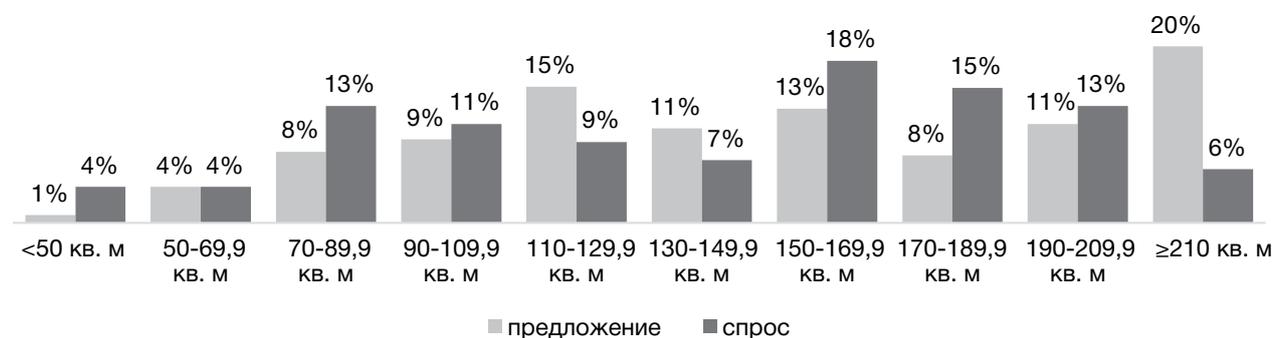
Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 0,9 млн руб./кв. м (в районе Дорогомилово) до 3,7 млн руб./кв. м в Мещанском районе.

### Структура по бюджетам

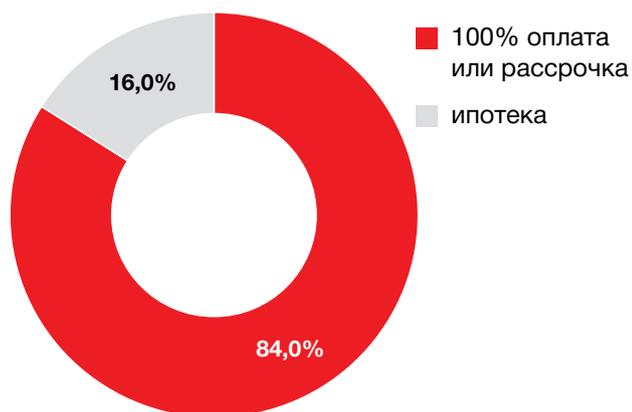


В сегменте элитной недвижимости основной объём спроса и предложения сосредоточен в категории лотов с бюджетом более 200 млн руб. – по 52% соответственно. В целом в структуре спроса и предложения отслеживается сбалансированность почти во всех категориях лотов, за исключением лотов с бюджетом менее 80 млн руб., где доля спроса (11%) превышает долю предложения (6%). Стоит отметить, что в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами, а в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ без учёта введённых в эксплуатацию проектов, в которых всё ещё представлен значительный объём предложения.

### Структура по площади лотов



В анализируемом периоде в элитном сегменте зафиксировано снижение спроса на лоты площадью от 130 до 150 кв. м (с 22% в IV квартале 2021 года до 7%) и на лоты площадью свыше 210 кв. м (с 16% до 6%). Увеличение спроса отмечено в категории лотов площадью от 150 до 210 кв. м. В структуре предложения существенную долю занимают лоты площадью от 110 до 130 кв. м и свыше 210 кв. м, на них приходится 15% и 20% предложения.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в элитном сегменте по сравнению с предыдущим кварталом уменьшилась с 20,5% до 16,0%. Годом ранее доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляла 17,6%.

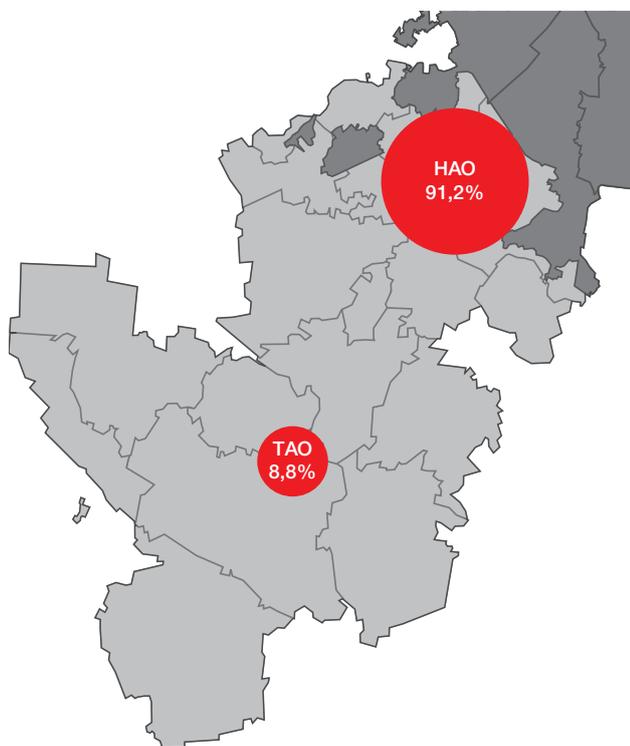


## 2 Новостройки Новой Москвы



Территория Новой Москвы по-прежнему продолжает равномерно развиваться, сохраняя свои преимущества как для девелопера, так и для покупателей. В округе осваиваются новые территории, проектируются новые жилые комплексы, ведётся строительство новых станций метро, а также различного рода объектов инфраструктуры. Основной объём предложения по-прежнему сконцентрирован в Новомосковском административном округе – 91,2% от общего объёма в реализации. На Троицкий административный округ приходится 8,8% от общего объёма предложения.

### Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



По итогам I квартала 2022 года на первичном рынке Новой Москвы к реализации представлено 589,0 тыс. кв. м или 11,7 тыс. квартир и апартаментов. Относительно прошлого квартала суммарная продаваемая площадь увеличилась на 13,2%, а количество лотов в реализации увеличилось на 12,1%.

## Новое предложение I квартала 2022 года

### Стандарт-класс квартиры

- «Борисоглебское» (корп. 3)
- «Бунинские луга» (корп. 3.7.1, 3.7.2)
- «Первый Московский» (кварт 11, корп. 4, кварт 7, корп. 1)
- «Переделкино Ближнее» (кварт 16, корп. 2, корп. 3)

### Комфорт-класс квартиры

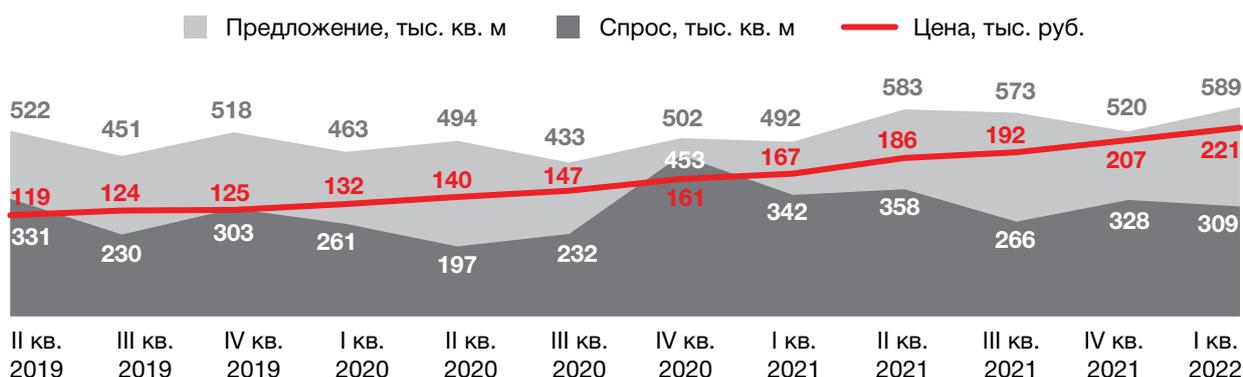
- «Остафьево» (корп. 12.1, 12.2, 12.3)
- «Прокшино» (корп. 8.1, 8.2, 8.3, 8.4, 8.5, 8.6)
- «Середневский лес» (корп. 3.1)
- «Цветочные поляны» (корп. 3, корп. 6)

### Комфорт-класс апартаменты

- «Тропарево Парк» (корп. 2.2, 2.4)

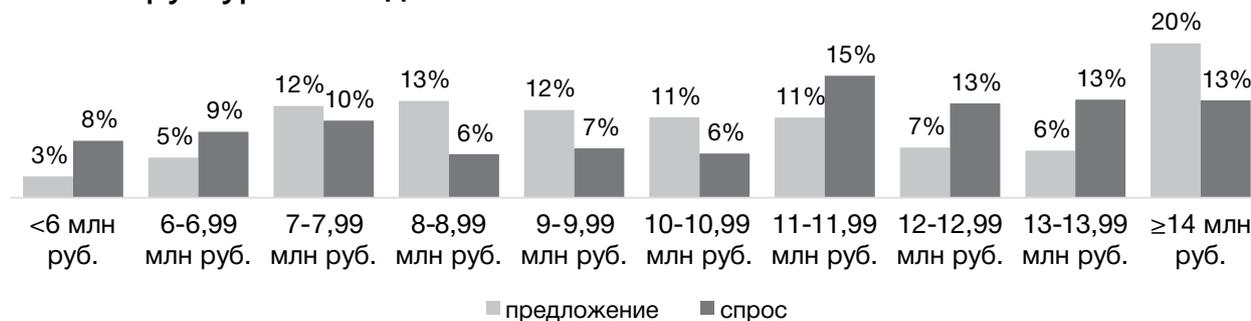
Объём нового предложения в Новой Москве в I квартале 2022 года составил 142,6 тыс. кв. м, что на 11% превышает показатель предыдущего квартала. За прошедший квартал в реализацию выходили новые корпуса в уже реализуемых объектах, включая как лоты в формате квартир, так и в формате апартаментов.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



В сравнении с предыдущим кварталом, суммарный объём первичного предложения на территории Новой Москвы увеличился на 13,2% и составил 588,9 тыс. кв. м. При этом спрос, напротив, уменьшился на 6% относительно IV квартала 2021 года и составил 309,3 тыс. кв. м. По сравнению с более «оживлённым» I кварталом прошлого года спрос снизился на 10%, а относительно 2020 года спрос увеличился на 18,7%. За отчётный период средневзвешенная цена предложения выросла еще на 7,0% и достигла 221,3 тыс. руб./кв. м. В годовом измерении прирост составил 32,3%.

## Структура по бюджетам

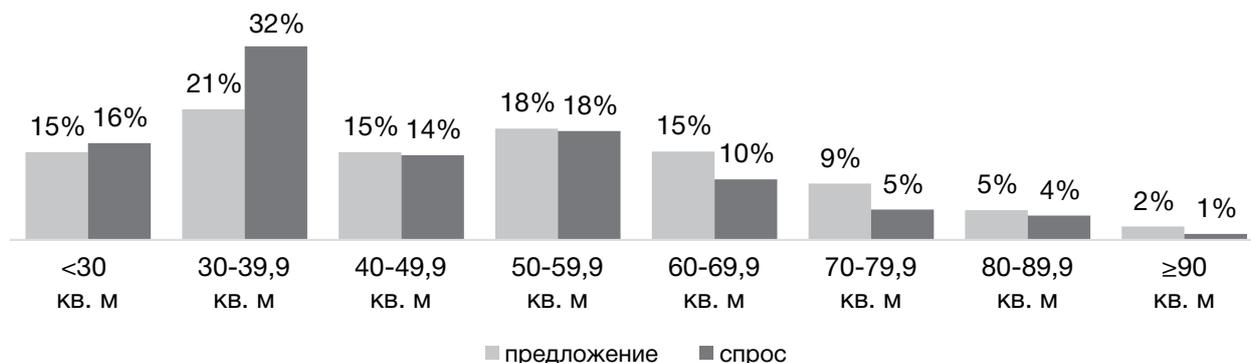


В связи с активным изменением цен, наблюдаемым в последние годы, структура предложения по бюджету смещается в сторону увеличения бюджетов. В предложении практически не осталось лотов стоимостью до 5 млн руб.

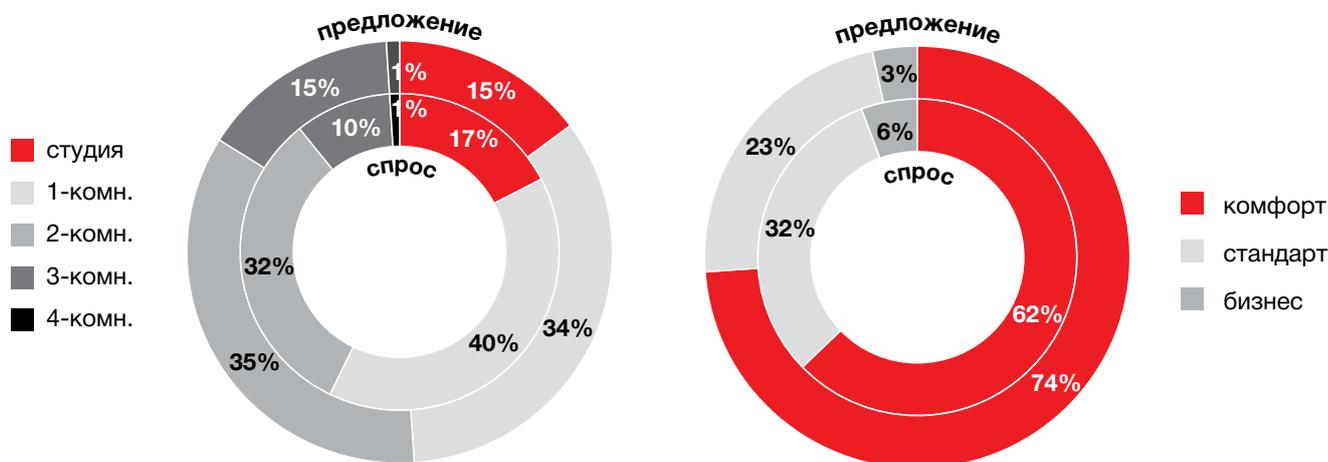


Доля предложения с бюджетом покупки более 13 млн руб. продолжает расти. В предыдущем квартале доля данной категории в предложении составляла 20%, в I квартале 2022 года – 27%. Дисбаланс спроса и предложения на рынке Новой Москвы отмечается во всех диапазонах бюджетов. Наиболее ярко выраженный дисбаланс спроса и предложения – в диапазоне лотов стоимостью до 7 млн руб., где спрос (17%) значительно превышает предложение (8%). В категории лотов стоимостью от 8 до 10 млн руб., наоборот, предложение (25%) превышает спрос (13%).

### Структура по площади лотов



В структуре спроса и предложения по площади не сбалансированы лоты площадью до 40 кв. м (доля спроса - 48%, доля предложения – 37%). Также дисбаланс спроса и предложения отмечен в диапазоне площадей от 60 до 80 кв. м, где доля предложения превышает долю спроса (24% и 15% соответственно). В остальных диапазонах площадей спрос и предложение практически сбалансированы ( $\pm 1-3\%$ ).



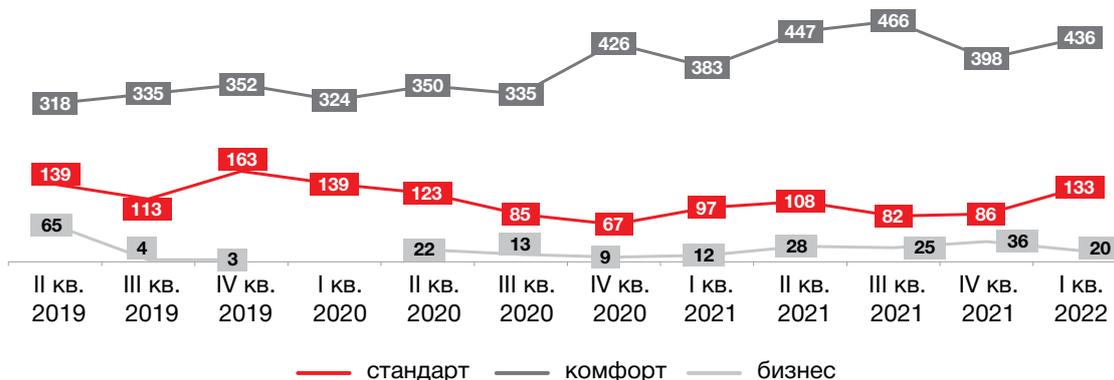
Наибольший дисбаланс спроса и предложения отмечен в категории однокомнатных лотов, где доля спроса превышает долю предложения (40% и 34% соответственно). Также дисбаланс отмечен по трёхкомнатным лотам, где предложение превышает спрос (15% и 10% соответственно).

В остальных типологиях доли спроса и предложения практически сбалансированы ( $\pm 1-3\%$ ).

В структуре спроса и предложения по классам наибольший объём лотов сосредоточен в проектах комфорт-класса. Доля комфорт-класса в предложении превышает его долю в реализованном спросе (74% и 62% соответственно). В сегменте стандарт-класса спрос превышает предложение – 32% и 23% соответственно. Доля бизнес-класса в предложении составляет 3%, в спросе – 6%.

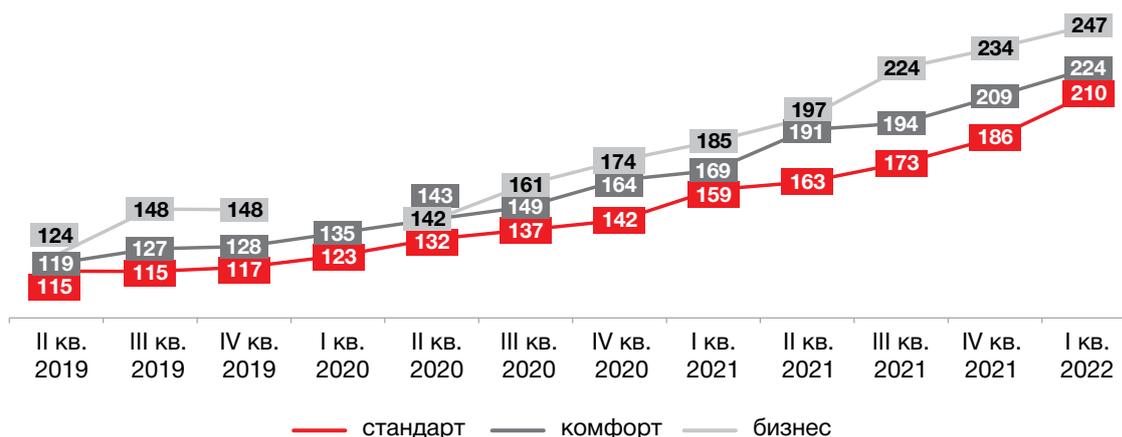
По сравнению с предыдущим кварталом в структуре предложения доля комфорт-класса сократилась с 80% до 74%, а бизнес-класса – с 8% до 3%. При этом доля стандарт-класса выросла с 12% до 23%. В структуре спроса доля комфорт-класса сократилась с 71% до 62%, а стандарт-класса выросла с 24% до 32%. Доля бизнес-класса в спросе незначительно выросла (с 5% до 6%).

### Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

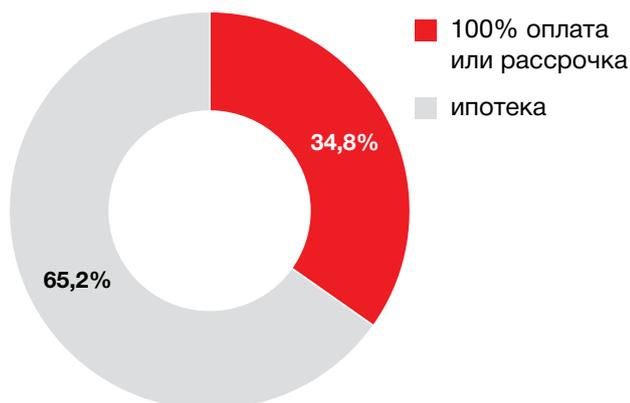


В I квартале 2022 года наибольший рост объёма предложения отмечен в стандарт-классе: в сравнении с предыдущим кварталом он вырос на 55,3% (+37,3% за год). В проектах комфорт-класса продаваемая площадь за квартал увеличилась на 9,4% (+13,8% за год). В жилых комплексах, позиционируемых в бизнес-классе, за три прошедших месяца объём предложения уменьшился на 45,0%, однако в годовом выражении прирост составил 71,1%.

### Динамика средневзвешенной цены, тыс. руб./кв. м



Средневзвешенная цена предложения в I квартале 2022 года продемонстрировала рост во всех классах. В стандарт-классе зафиксировано максимальное повышение цен: по сравнению с предыдущим кварталом рост составил 12,6% (+32,4% за год), цена достигла 210 тыс. руб./кв. м. В комфорт-классе средневзвешенная цена за квартал выросла на 7,2% и составила 223,6 тыс. руб./кв. м (+32,3% за год). В бизнес-классе средневзвешенная цена за квартал выросла на 5,2%, достигнув 246,6 тыс. руб./кв. м (+33,6% за год).



По итогам I квартала 2022 года доля сделок по 100% оплате или рассрочке снизилась относительно предыдущего квартала с 36% до 34,8%. Годом ранее данный показатель составлял 32,8%.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования напротив увеличилась и составила 65,2%. За квартал прирост данного показателя составил 1,2%. Годом ранее доля ипотечных сделок в Новой Москве составляла 67,2%.

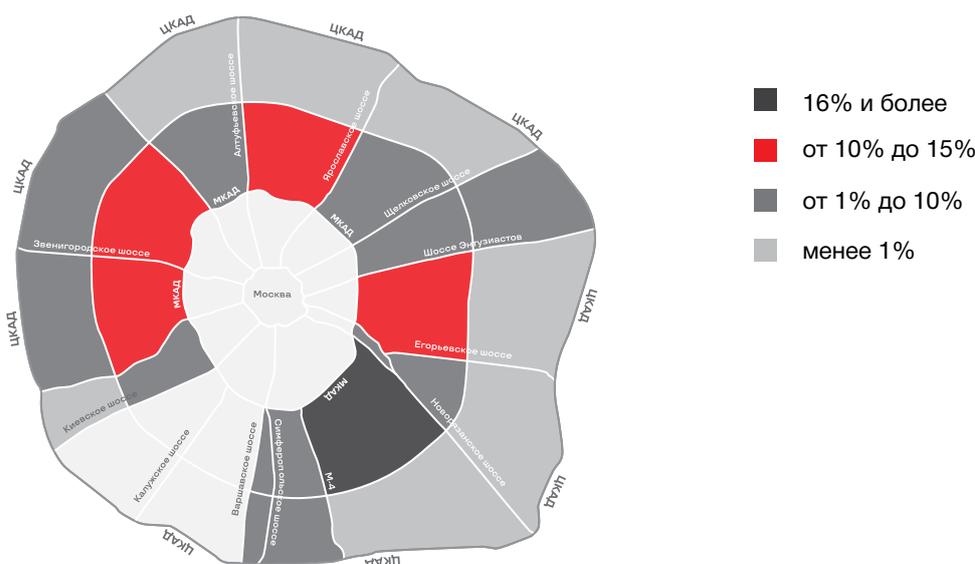


## 3 Новостройки Московской области

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.

В I квартале 2022 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 155 проектах – 30,2 тыс. лотов суммарной площадью 1,46 млн кв. м. За квартал объём предложения в Московской области уменьшился на 1,8 тыс. лотов. При этом, так же, как и в предыдущем квартале сохраняется концентрация объёмов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 36,4% от всего объёма предложения. За счёт выхода трёх новых проектов северо-западное направление ближнего радиуса Подмосковья вышло на третье место по объёму предложения (13%). Примерно равные позиции по объёму предложения (чуть более 10%) занимают также северное и западное направления ближнего радиуса Подмосковья.

### Структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



### Новое предложение I квартала 2022 года

#### Комфорт-класс квартиры

- «Аникеевский»
- «Атлантис» (корп. 1)
- «Большое путилково» (корп. 25)
- «Бутово Парк 2» (корп. 9-10.5)
- «Горки Парк» (корп. 7.1, 7.2)
- «Десятка» (корп. 6)
- «Живописный» (корп. 2)
- «Ильинойс»
- «Ильинские луга» (корп. 8, 15)

#### Комфорт-класс квартиры

- «Квартал героев» (корп. 401, 402)
- «Новая Рига» (корп. 1.6)
- «Одинград Семейный квартал» (корп. 5, 6, 10)
- «Первый Лермонтовский» (корп. 5.1)
- «Пятницкие луга»
- «Сказка» (корп. 49)
- «Скрылья» (корп. 6)
- «Смарт Квартал Лесная отрада» (корп. 14, 21)

**Стандарт-класс** квартиры

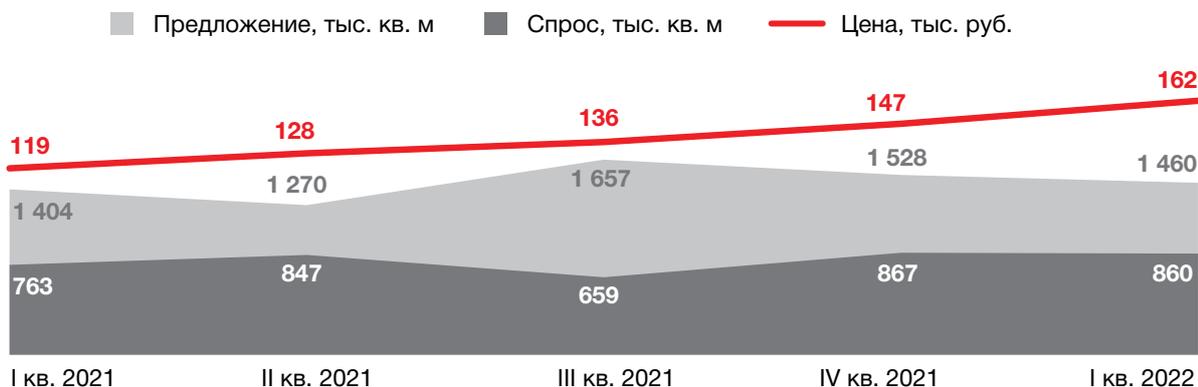
- «Императорские Мытищи» (корп. 3)
- «Новые Котельники» (корп. 9, 13)
- «Орджоникидзе 2Б» (Королёв)
- «Пригород Лесное» (корп. 4.1, 4.2)
- «Томилино Парк» (корп. 5.1, 5.2)

**Комфорт-класс** апартаменты

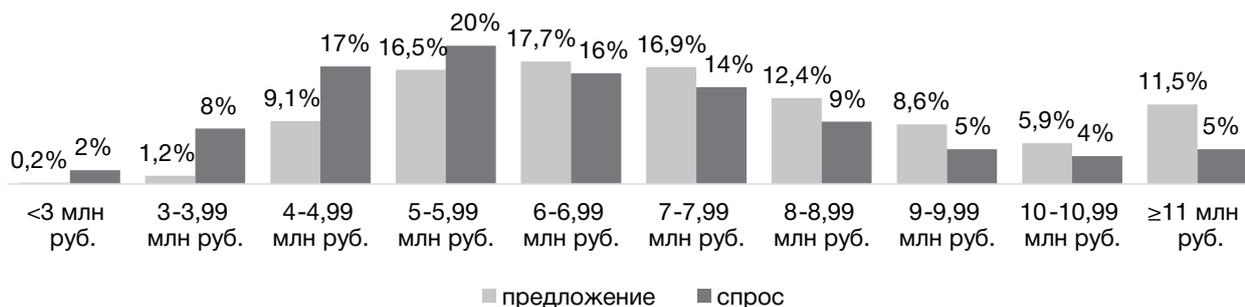
- «Спутник» (корп. 18)

Объём нового предложения в I квартале 2022 года составил 157,3 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателем предыдущего квартала. В течение двух кварталов с начала пандемии выход новых объёмов был крайне ограничен, затем около года наблюдался активный выход новых проектов и корпусов, а сейчас объёмы нового предложения стабилизировались до значений в пределах чуть менее 160 тыс. кв. м в квартал. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (82% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 18%. Новое предложение представлено преимущественно в формате квартир (96% от общего объёма), апартаменты составляют 4% от объёма нового предложения.

За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области уменьшился на 4,4% и составил 1,46 млн кв. м. При этом спрос практически достиг уровня IV квартала прошлого года, а в годовой динамике – увеличился на 12,7%.

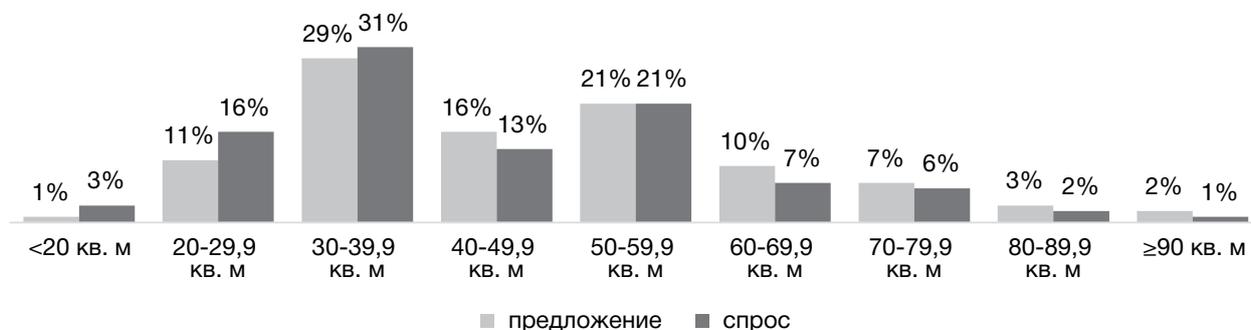
**Динамика объёма предложения, спроса и цены**

Средневзвешенная цена предложения в I квартале 2022 года на первичном рынке внутри ЦКАД достигла 161,8 тыс. руб./кв. м, что на 9,9% выше, чем в предыдущем квартале. За год цена увеличилась на 36%.

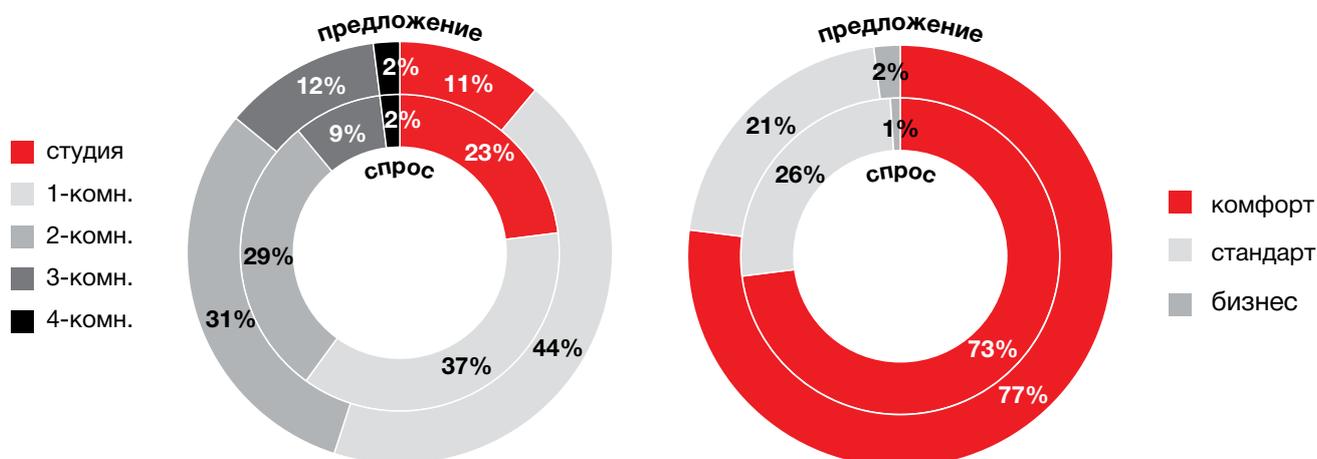
**Структура по бюджетам**

В структуре спроса и предложения в диапазоне бюджетов до 6 млн рублей спрос превышает предложение (47% и 27% соответственно). Доля предложения лотов стоимостью более 6 млн рублей, наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (73% и 53% соответственно).

### Структура по площади лотов



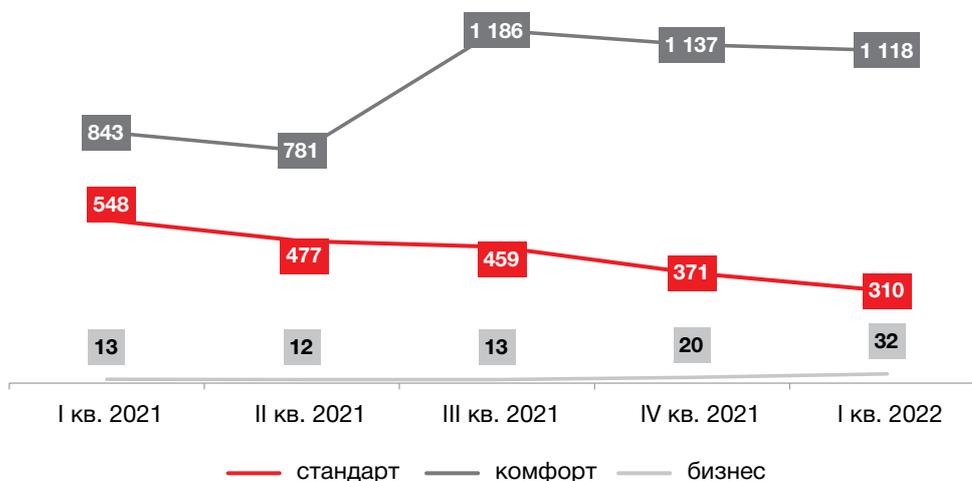
В структуре по площади по-прежнему можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. В соотношении спроса и предложения по-прежнему заметно смещение доли спроса в сторону более компактных площадей: так, лоты площадью до 40 кв. м составляют 50% в структуре спроса и 41% в структуре предложения.



В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир в I квартале 2022 года по-прежнему спрос превышает предложение в категории малогабаритных квартир (студий) – 23% и 11% соответственно. Частично эта нехватка компенсируется за счёт небольших однокомнатных лотов. Суммарно же студии и однокомнатные лоты занимают 60% в структуре спроса и 55% в структуре предложения. В результате сохраняется небольшой дисбаланс по доле спроса и предложения во всех остальных категориях, за исключением многокомнатных лотов.

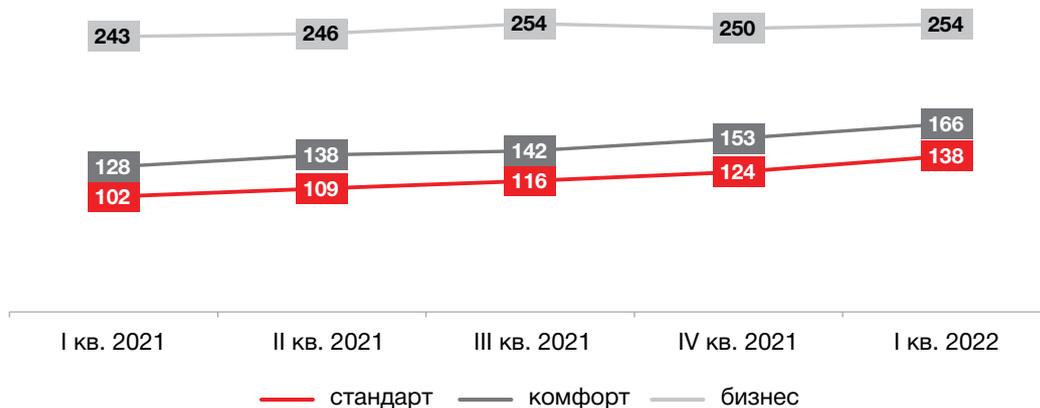
В структуре спроса и предложения по классам основная доля приходится на комфорт-класс (73% в структуре спроса и 77% в структуре предложения). При этом за счёт продолжающегося вымывания предложения стандарт-класса в I кв. 2022 года доля таких квартир в структуре спроса превышала долю в структуре предложения.

## Динамика объёма предложения, тыс. кв. м



На рынке продолжает вымываться предложение стандарт-класса: по сравнению с предыдущим кварталом объём предложения жилья стандарт-класса уменьшился на 16% до 310 тыс. кв. м, а по сравнению с I кварталом 2021 – на 43%. Предложение комфорт-класса за квартал уменьшилось на 1,7% до 1,118 млн кв. м, а по отношению к I кварталу 2021 года увеличилось на 33%. Растёт и предложение бизнес-класса: по сравнению с предыдущим кварталом – в 1,6 раза, по сравнению с I кварталом 2021 года объём увеличился в 2,5 раза, при этом в абсолютном выражении объём предложения бизнес-класса составляет 32 тыс. кв. м.

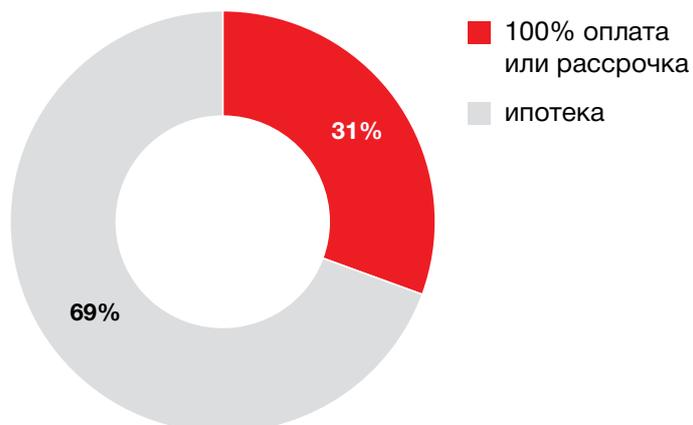
## Динамика средневзвешенной цены по классам, тыс. руб./кв. м



В динамике средневзвешенной цены основной прирост отмечен в стандарт-классе (+11,3% за квартал, текущее значение – 137,7 тыс. руб./кв. м) и в комфорт-классе (+8,4% за квартал, текущее значение – 165,9 тыс. руб./кв. м). В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения за квартал увеличилась на 1,5% и составила 254,0 тыс. руб./кв. м.

В годовом выражении цена предложения в стандарт-классе увеличилась на 35%, в комфорт-классе – на 29,7%, а в бизнес-классе прирост цены составил 4,5%.



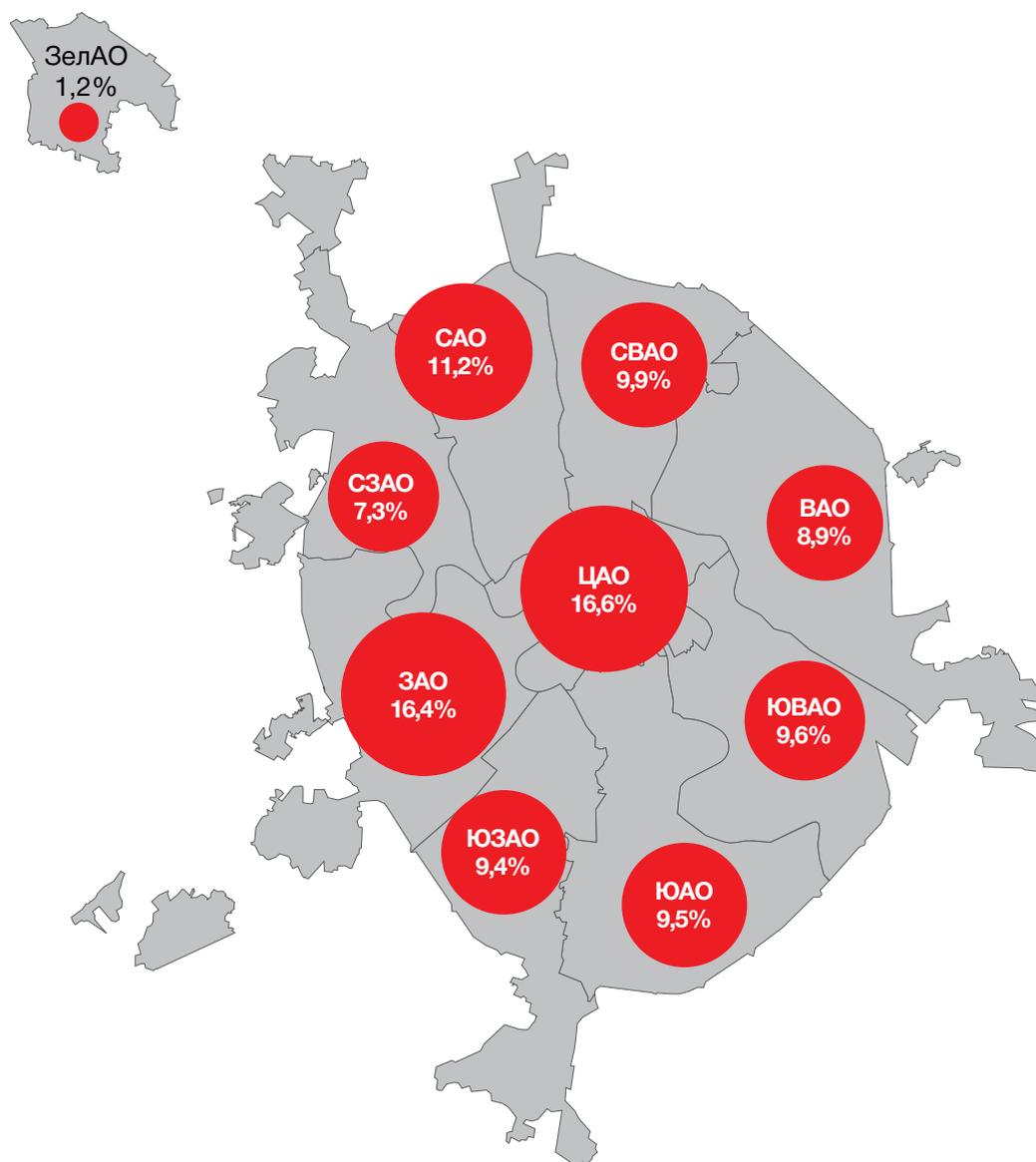


Ипотека для рынка новостроек Московской области по-прежнему играет ключевую роль в поддержании спроса. По итогам I квартала 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования незначительно уменьшилась – с 70% до 69%.

## 4 Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах\*

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах в I квартале 2022 года насчитывается 30,7 тыс. квартир и апартаментов. Средневзвешенная цена предложения составляет 523,9 тыс. руб./кв. м.

### Общая структура предложения по округам



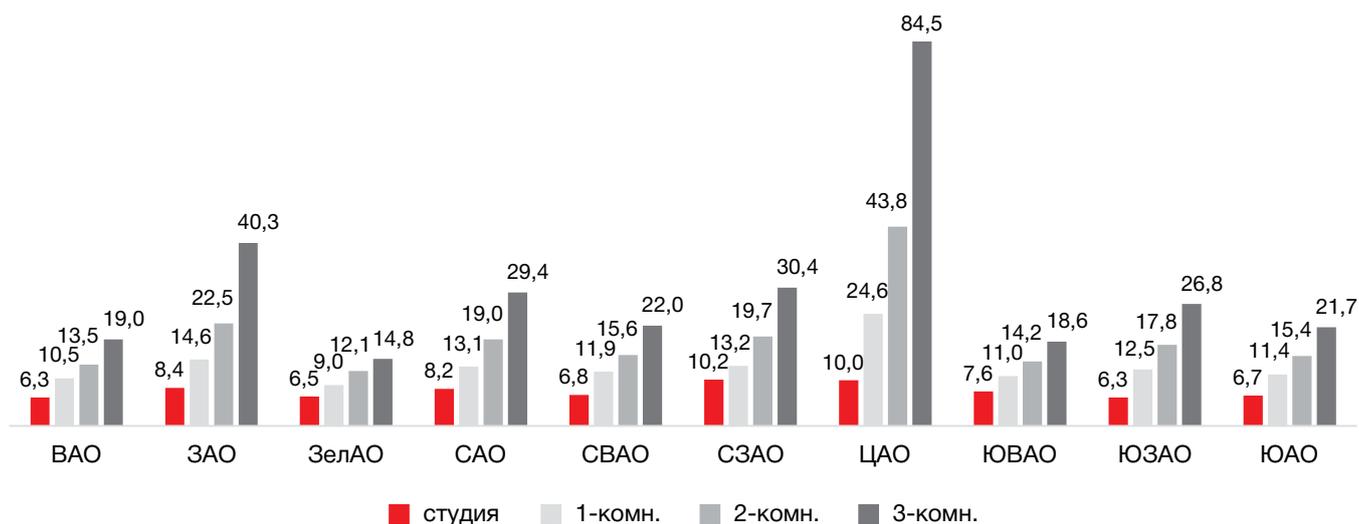
Максимальное количество объектов представлено в Центральном (16,6% от общего количества) и Западном (16,4%) административных округах. На втором месте по объёму предложения – САО с долей 11,2%. На третьем месте – СВАО (9,9%). Так же, как и на первичном рынке, наименьшее число объектов представлено в ЗелАО (1,2%).

\* – Здесь и далее рассмотрена выборка квартир и апартаментов.

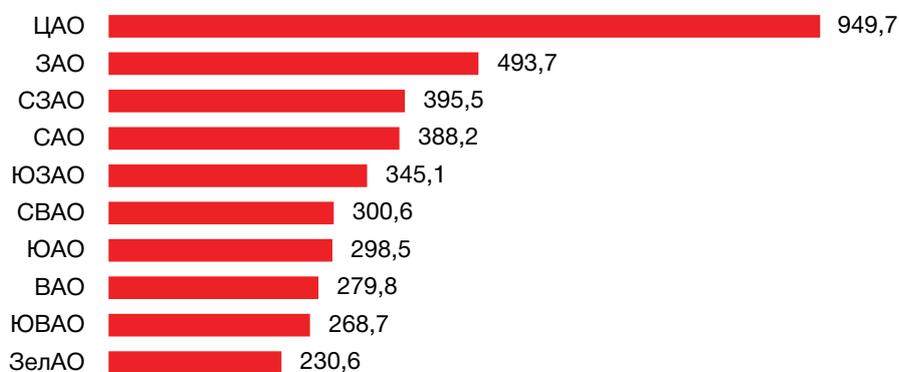


Средний бюджет студий на вторичном рынке Москвы в старых границах составляет 7,7 млн руб., однокомнатных – 13,1 млн руб., двухкомнатных – 20,7 млн руб., трёхкомнатных – 37,8 млн руб.

### Средний бюджет по комнатности, млн руб.

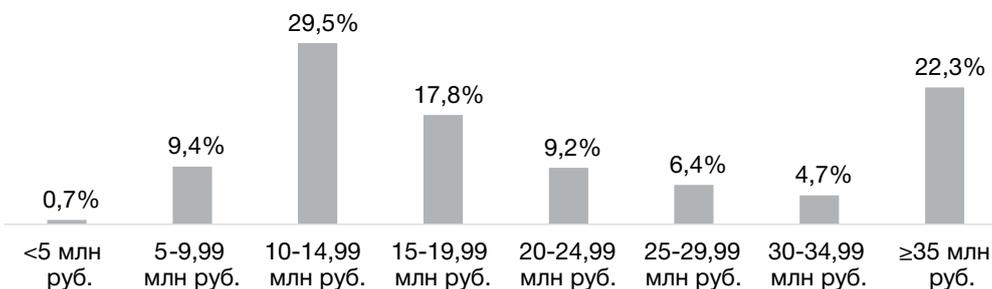


### Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



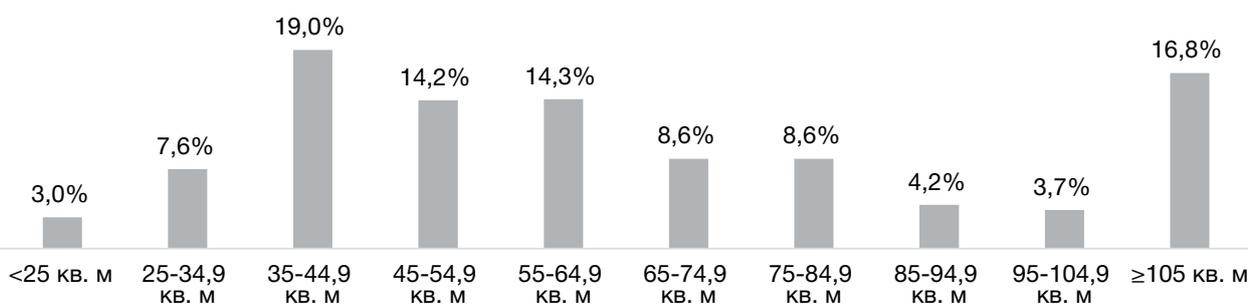
Максимальная средневзвешенная цена – в ЦАО (949,7 тыс. руб./кв. м), минимальная – в ЗелАО (230,6 тыс. руб./кв. м).

## Структура предложения по бюджетам

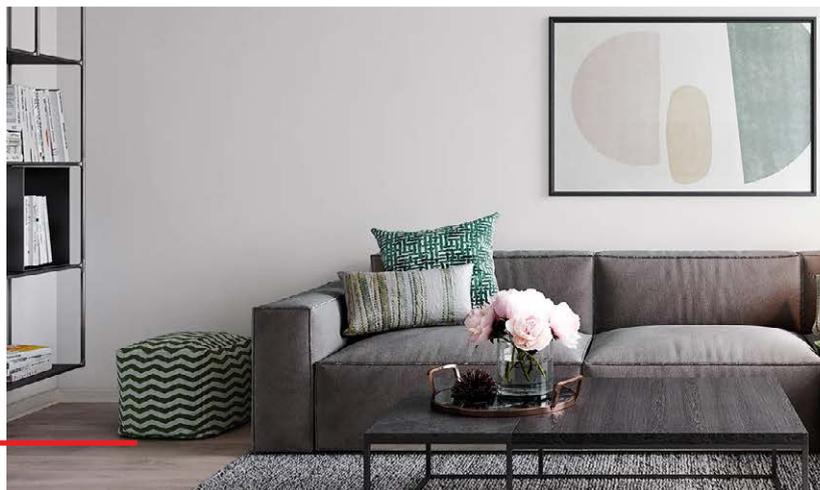


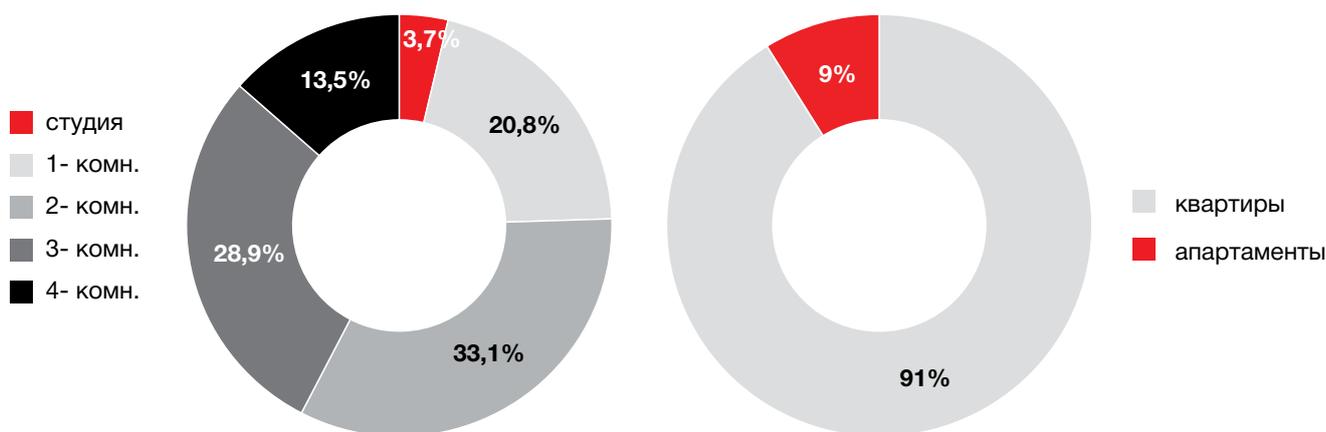
В структуре предложения основную часть составляют объекты стоимостью от 10 до 15 млн руб., на них приходится 29,5%. При этом второе место занимают квартиры и апартаменты дороже 35 млн руб. (22,3%). Доля предложения стоимостью до 10 млн руб. составляет 10,1% от общего количества.

## Структура предложения по площади лотов



На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. В отличие от первичного рынка выбору покупателя представлены как квартиры в старом жилом фонде (от микроквартир в пятиэтажках до просторных квартир в «сталинках» и квартир больших площадей в домах 2000-2010 годов постройки), так и квартиры в современных домах. В структуре предложения по площади существенную долю занимают лоты площадью от 35 до 65 кв. м, на них приходится 47,5%.

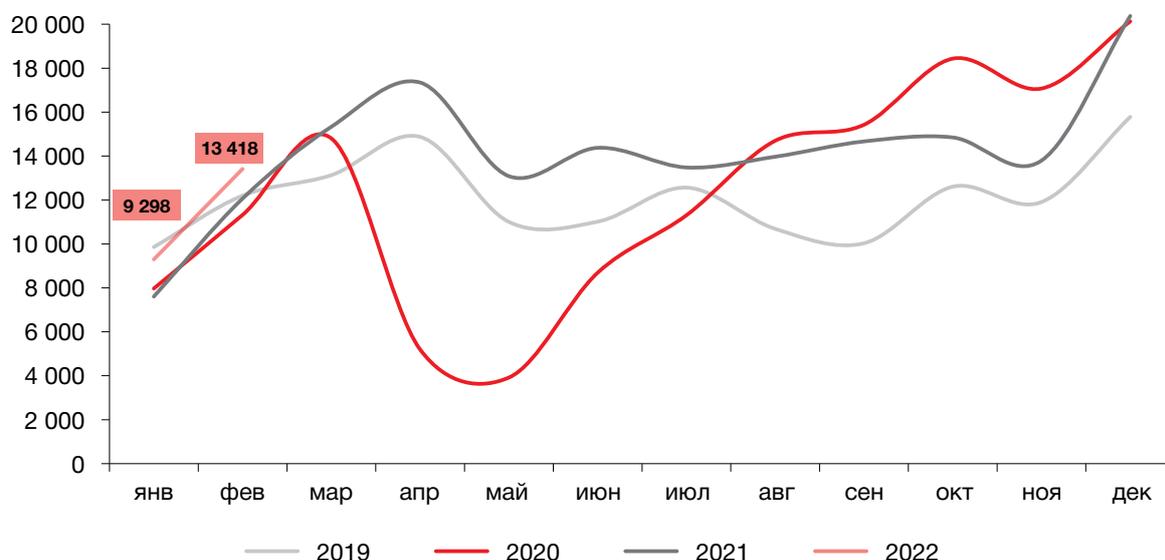




Основную часть предложения на вторичном рынке составляют двухкомнатные (33,1%) и трёхкомнатные (28,9%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 20,8%, на студии – 3,7%. Доля многокомнатных лотов составляет 13,5%.

Вторичный рынок пополняется предложением в сданных новостройках, в том числе и апартаментами. На текущий момент доля апартаментов на вторичном рынке Москвы составляет 9% от общего числа объектов в экспозиции.

### Динамика сделок на вторичном рынке жилья Москвы, по данным Росреестра\*



Начало текущего года на вторичном рынке Москвы по количеству зарегистрированных сделок было сопоставимо с началом «спокойного» 2019 года: суммарно в первые два месяца было на 3% больше сделок, чем в январе-феврале 2019 года. При этом по отношению к аналогичному периоду прошлого года рост активности составил 15,5%. Особенно заметен рост в феврале, когда в условиях финансовой неопределенности часть населения пыталась сохранить свои сбережения в недвижимости.

\* – Зарегистрировано прав на жилую недвижимость по договорам купли/продажи и мены.

# 5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы

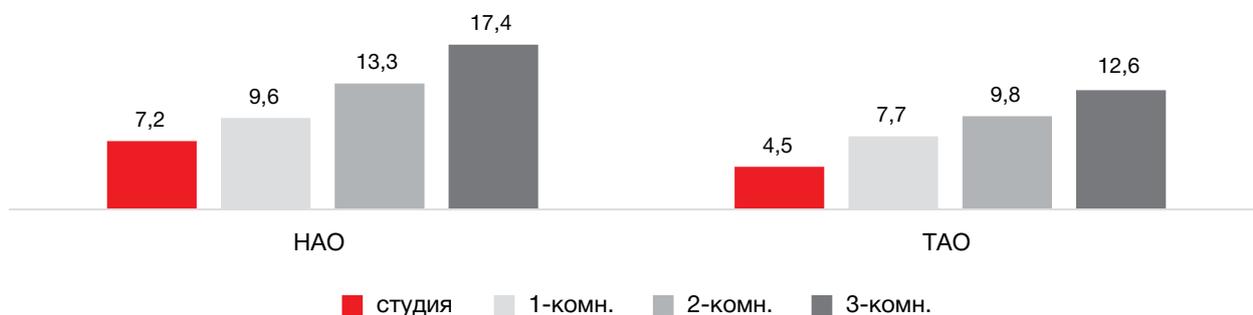
Вторичный рынок Новой Москвы насчитывает 2,9 тыс. объектов (квартир и апартаментов). Средневзвешенная цена предложения в I квартале 2022 года составляет 226,1 тыс. руб./кв. м.

## Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



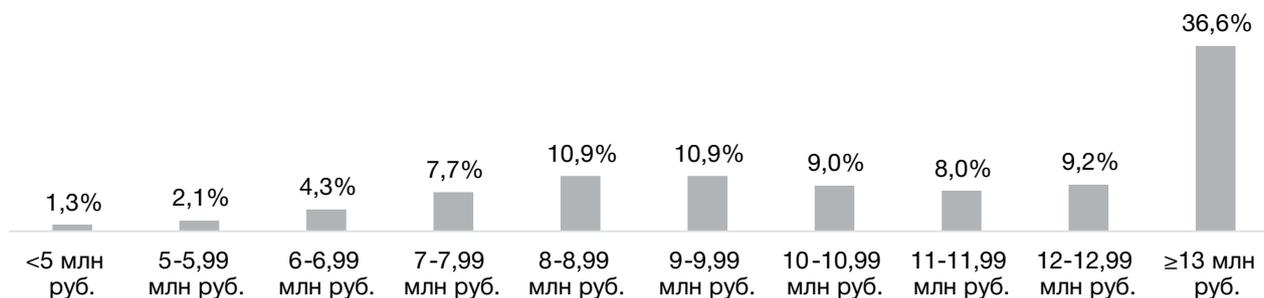
Основная часть предложения сосредоточена в Новомосковском административном округе (88%). На Троицкий административный округ приходится 12%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 233,6 тыс. руб./кв. м, в ТАО – 170,9 тыс. руб./кв. м.

## Средний бюджет по комнатности, млн руб.



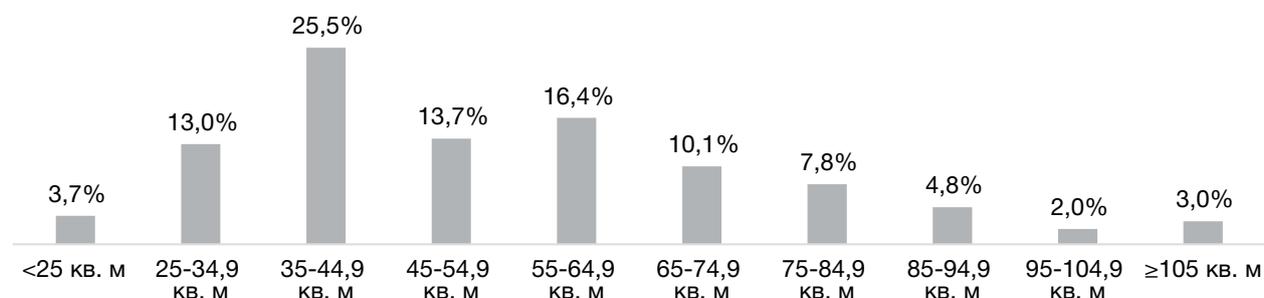
Средняя стоимость студий на вторичном рынке Новой Москвы составляет 7,1 млн руб., однокомнатных – 9,5 млн руб., двухкомнатных – 12,8 млн руб., трёхкомнатных – 16,8 млн руб. За счёт строительства метро и современных жилых комплексов на территории Новой Москвы бюджеты квартир на вторичном рынке в Новой Москве вплотную приблизились к бюджетам в Восточном округе Москвы.

## Структура предложения по бюджетам

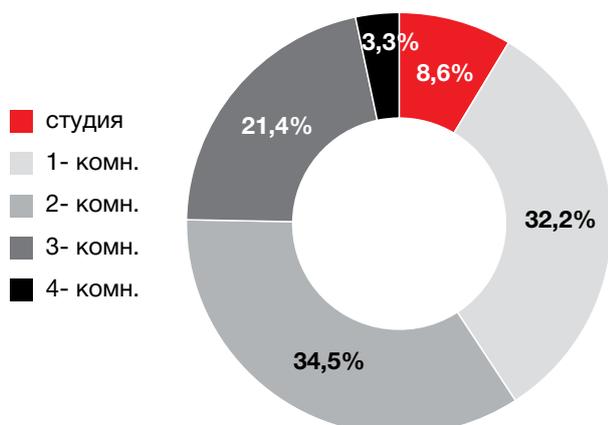


В структуре предложения по бюджетам основную часть составляют квартиры стоимостью от 7 до 13 млн руб. (55,7%). При этом так же, как и на первичном рынке, на вторичном рынке отмечается высокая доля объектов дороже 13 млн руб. В I квартале 2022 года доля таких объектов составляет 36,6%.

## Структура предложения по площади лотов



Максимальная доля предложения (25,5%) на вторичном рынке Новой Москвы приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. Такие объекты активно приобретались в качестве стартового жилья с московской пропиской, а также в инвестиционных целях. При этом в целом ассортиментная линейка широко представлена в различных диапазонах площадей.



В структуре предложения по типологии преобладают двухкомнатные (34,5%) и однокомнатные квартиры (32,2%). На третьем месте по количеству – трёхкомнатные (21,4%).

В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартментов минимально и составляет 2% от общего числа объектов в экспозиции. Средневзвешенная цена апартментов – 163,9 тыс. руб./кв.м, квартир – 227,3 тыс. руб./кв.м.

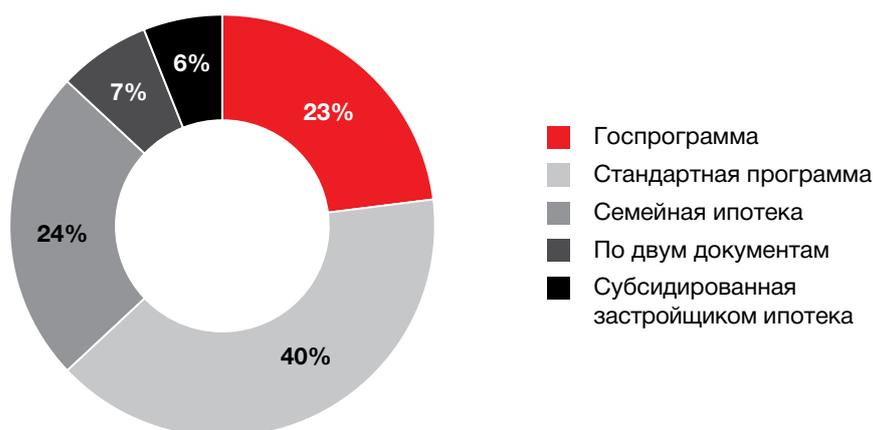
## 6 Тенденции рынка ипотеки



В I квартале 2022 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 57,8%, Новой Москвы – 65%, Московской области – 69%.

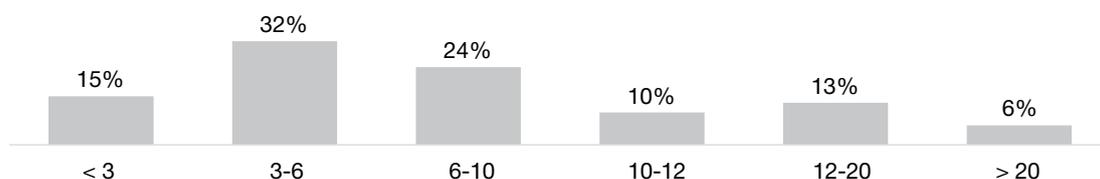
По данным Ипотечного Центра компании Est-a-Tet, в I квартале 2022 года основная часть ипотечных кредитов в массовом сегменте по-прежнему выдавалась по стандартным программам. Однако доля таких кредитов снизилась по сравнению с предыдущим кварталом с 58% до 40%. При этом с 13% до 24% выросла доля ипотечных кредитов, выданных по программе «Семейная ипотека». Доля кредитов, выданных по упрощенной процедуре по двум документам, снизилась с 15% до 7%. Доля кредитов по программе ипотеки с господдержкой за квартал выросла с 12% до 23%. В I квартале 2022 года выросла популярность ипотеки, субсидируемой застройщиками, – с 2% до 6%.

### Выданные кредиты в разрезе по программам



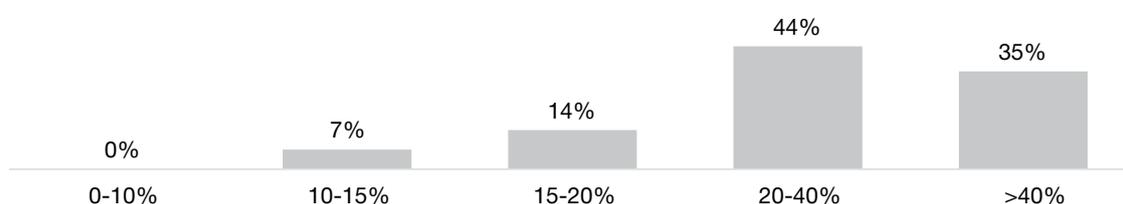
В I квартале 2022 года в массовом сегменте большинство ипотечных кредитов были взяты на сумму до 10 млн руб. (71%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля кредитов размером до 3 млн руб. снизилась с 19% до 15%, а доля кредитов размером от 3 до 6 млн руб., наоборот, выросла с 25% до 32%. Сократилась доля кредитов размером свыше 20 млн руб. (с 13% до 6%).

### Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



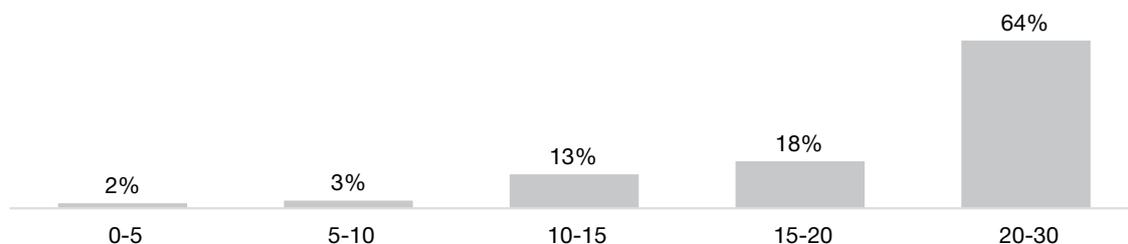
В I квартале 2022 года существенная часть ипотечных займов (44%) приходилась на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%, однако их доля за квартал снизилась с 52% до 44%. С 12% до 7% снизилась доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом от 10% до 15%. При этом с 28% до 35% выросла доля займов с первоначальным взносом свыше 40%, и с 8% до 14% выросла доля займов с первоначальным взносом от 15% до 20%.

### Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



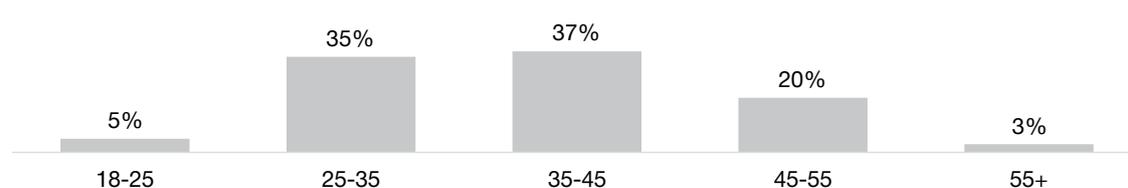
В структуре ипотечных кредитов по сроку кредитования наметилась тенденция к увеличению сроков. Основная часть кредитов по-прежнему выдается на срок от 20 до 30 лет, но доля таких кредитов за квартал выросла с 60% до 64%.

### Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



В I квартале 2022 года, основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Москвы составили покупатели в возрасте от 35 до 45 лет (37%) и от 25 до 35 лет (35%). Существенную долю (20%) занимают заёмщики в возрасте от 45 до 55 лет.

### Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



# 7 Рынок стрит-ритейла\* Москвы в старых границах

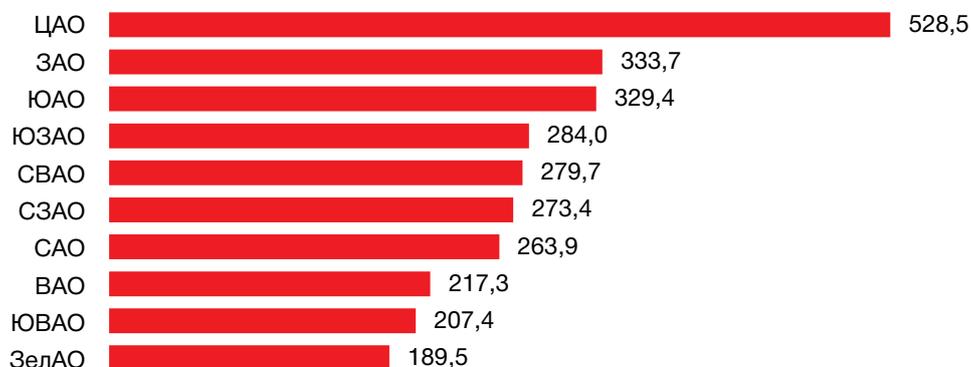


Сегмент помещений стрит-ритейла тесно связан с рынком новостроек – современные жилые комплексы немыслимы без набора собственной инфраструктуры. Выбор помещений стрит-ритейла в Москве широк и разнообразен – в экспозиции представлены объекты, расположенные на первых этажах как современных жилых проектов, так и в старом жилом фонде. По ходу развития рынка первичного жилья форматы коммерческих помещений менялись. Для объектов стрит-ритейла в составе современных жилых проектов с их высокой плотностью застройки характерны компактность, функциональность, наличие витрин и зон под погрузку-разгрузку, размещение в один уровень без ступеней и перепадов высот. Помещения в старом жилом фонде зачастую такими характеристиками не обладают.

В I квартале 2022 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 358,1 тыс. кв. м или 1,6 тыс. лотов.

Наибольший объём площадей сосредоточен в ЦАО – 21,8% от суммарной площади объектов в экспозиции. На втором месте – САО, на него приходится 12,8% площадей. Третье место занимает ЮАО с долей 11,5%. Наименьший объём предложения коммерческих помещений – в ЗелАО (0,3%).

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

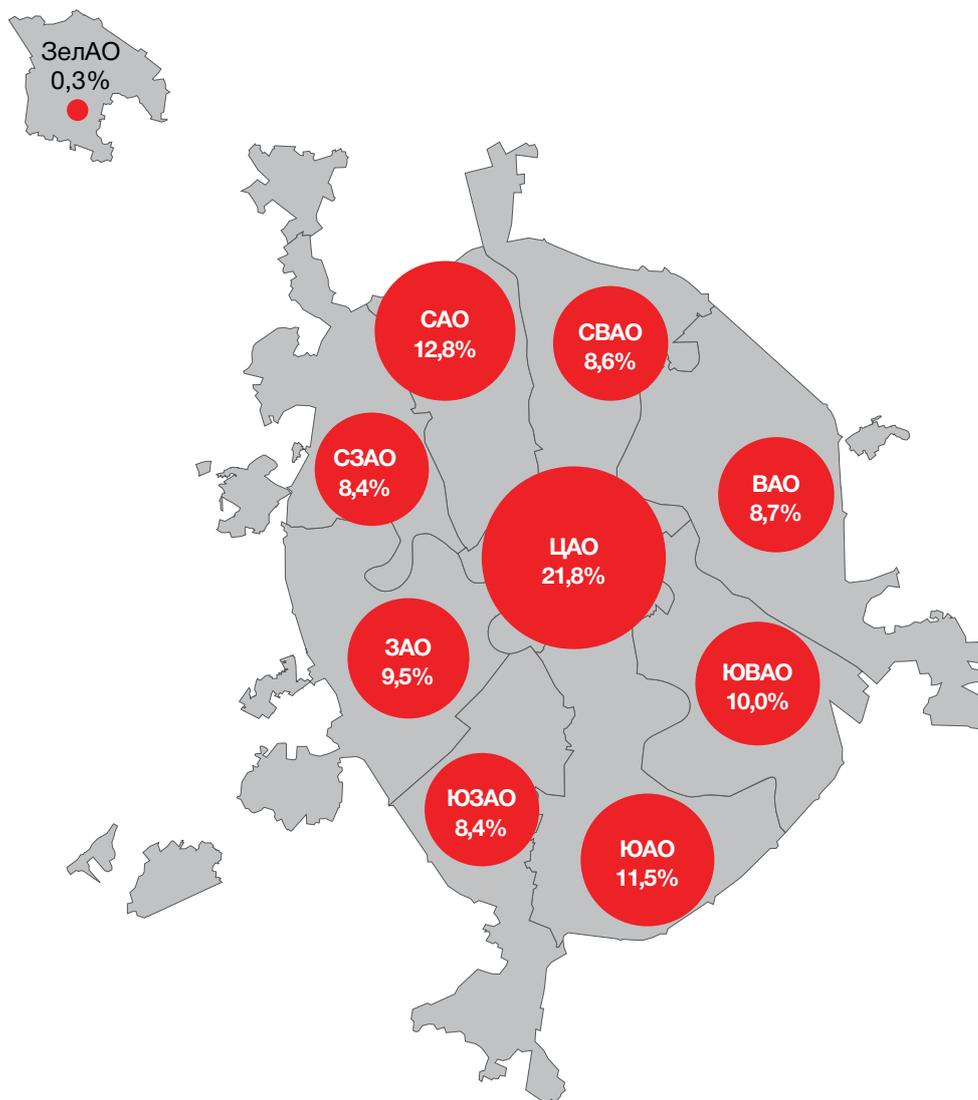


Средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений составляет 329,8 тыс. руб./кв. м. Наиболее высокий уровень цен – в ЦАО (528,5 тыс. руб./кв. м). На втором месте – ЗАО (333,7 тыс. руб./кв. м). Наиболее низкая цена предложения – в ЗелАО (189,5 тыс. руб./кв. м).

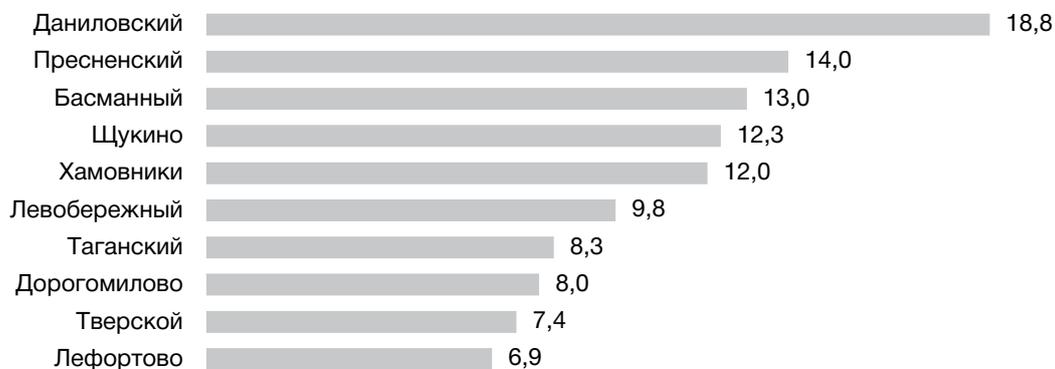


\* – Рынок коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов.

## Общая структура предложения по округам

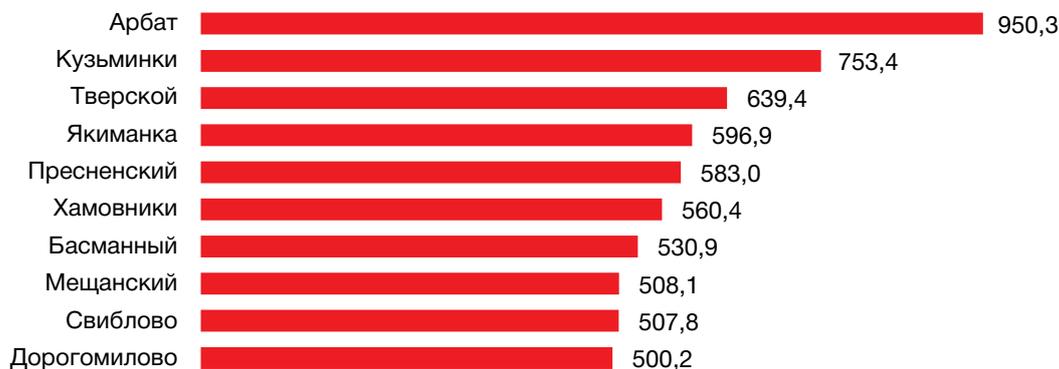


## Топ-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м

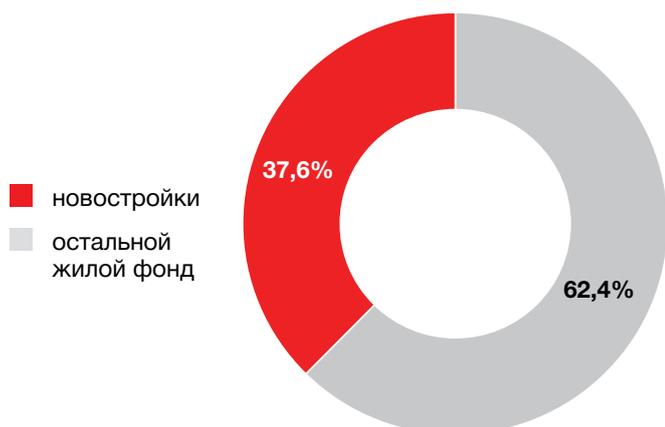


Помещения стрит-ритейла предлагаются в продажу в 118 московских районах. При этом, первое место по объёму предложения занимает Даниловский район, на втором месте – Пресненский, на третьем – Басманный.

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

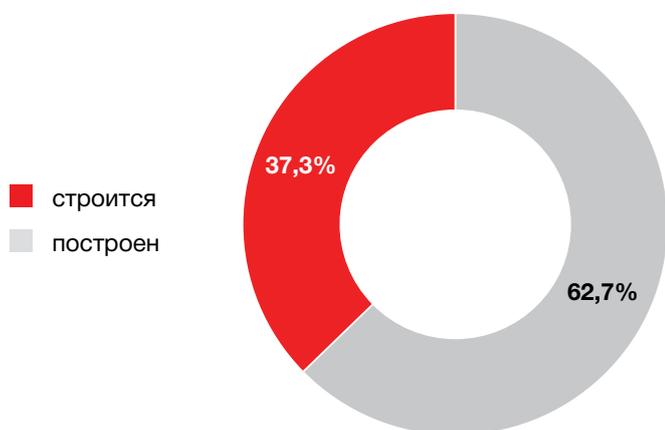


В десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра входят: Арбат (950,3 тыс. руб./кв. м), Кузьминки (753,4 тыс. руб./кв. м), Тверской (639,4 тыс. руб./кв. м). Существенное влияние на стоимость квадратного метра оказывает локация – помещения, расположенные в периферийных районах в непосредственной близости от станции метрополитена, могут стоить дороже, чем помещения, расположенные в центральной части города, но в удалении от основных пешеходных и транспортных потоков.

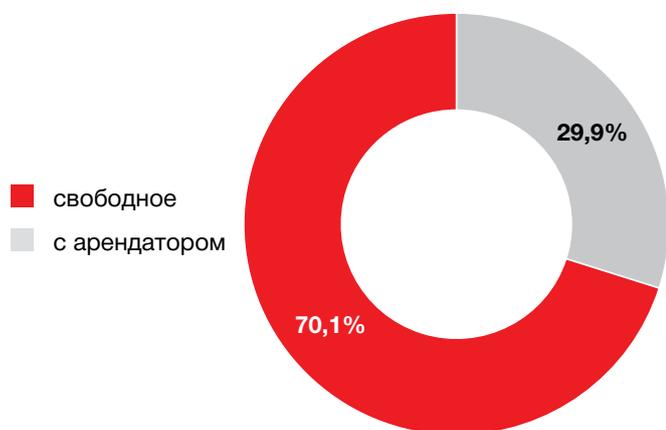


В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках составляет 37,6% от общего количества объектов в продаже, доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года, составляет 62,4%.

Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 330,4 тыс. руб./кв. м. Почти такой же уровень цен в категории жилых домов, построенных до 2015 года, – 329,4 тыс. руб./кв. м.

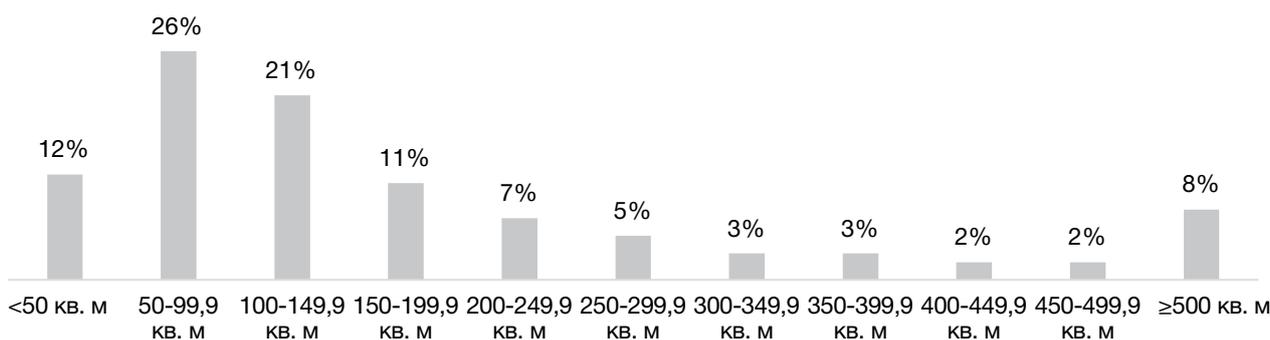


Доля предложения в строящихся новостройках составляет 37,3%, в построенных – 62,7%. Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 402,4 тыс. руб./кв. м, в построенных – 303,9 тыс. руб./кв. м. На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения – к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее востребованные и ликвидные лоты (большие площади, низкая проходимость, неправильная конфигурация).



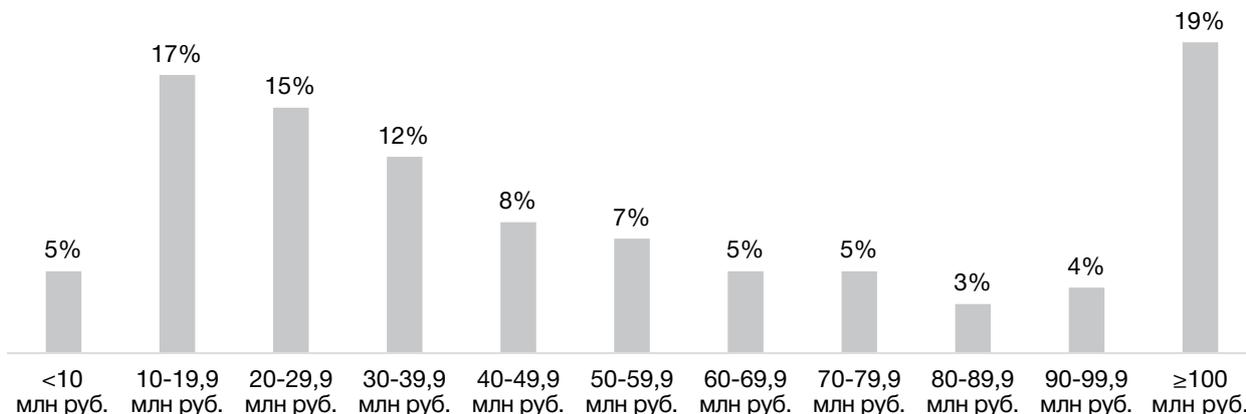
Примерно треть объектов в экспозиции (29,9% от общего количества лотов) реализуются как готовый арендный бизнес. Доля свободных помещений (без действующих арендаторов) – 70,1%. Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений – 320,2 тыс. руб./кв. м, помещений с арендаторами – 347,7 тыс. руб./кв. м.

### Структура по площади лотов



Существенная доля предложения сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (47% от общего числа объектов в экспозиции). На долю помещений площадью менее 50 кв. м приходится 12% предложения. Доля лотов с площадью свыше 500 кв. м составляет 8%.

## Структура по бюджетам



Значительную долю предложения составляют лоты стоимостью выше 100 млн руб. (19%). Также заметные доли занимают лоты стоимостью от 10 до 20 млн руб. (17%) и от 20 до 30 млн руб. (15%).

В связи с текущими геополитическими и экономическими вызовами рынок коммерческой недвижимости ждут серьёзные испытания. В условиях неопределённости в ближайшее время будут наблюдаться колебания как ценовых показателей, так и объёмов предложения в экспозиции. На фоне падения рубля и стремительного роста инфляции часть предложения может уйти с рынка, так как некоторые продавцы предпочтут «заморозить» свои активы в недвижимости. С другой стороны, разрыв экономических связей, отток зарубежных ритейлеров и рестораторов, приведёт к высвобождению значительного количества помещений, которые пополнят предложение. Усиливается тенденция фиксации цен в долларах, при этом в договоре купли-продажи фигурирует сумма в рублях в соответствии с Российским законодательством.

Дальнейшая ситуация на рынке помещений стрит-ритейла будет в первую очередь зависеть от общего развития событий. Рынок стрит-ритейла ждёт трансформация и глобальная ротация арендаторов. Несмотря на то, что в отличие от рынка жилья, в сегменте коммерческой недвижимости практически отсутствуют инструменты государственной поддержки, в кризисные времена люди не перестанут покупать продукты, предметы первой необходимости, одежду и обувь. В современных жилых проектах, благодаря высокой плотности застройки, сохранится базовая потребность в объектах торговли и услуг, данный сегмент останется перспективным для размещения ритейла.

## 5 Выводы и прогнозы

Повышение Центробанком ключевой ставки до беспрецедентных 20% фактически полностью лишило рынок жилья поддержки в виде ипотечного кредитования, поскольку ставки по ипотеке достигли заградительного уровня, однако уже в конце марта были приняты меры по поддержке отрасли. В рамках принятых мер поддержки уровень ставок стал варьироваться от 7,77% до 12% по госпрограмме, без учёта уровня ставок по семейной ипотеке. При этом ранее установленный в середине 2021 года лимит в 3 млн руб. был увеличен до 12 млн руб. для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области, в остальных регионах размер займа ограничен 6 млн руб. Для рынка Московского региона данный размер займа и уровень ставки фактически вернул ипотечного клиента на рынок. Также покупательский спрос поддерживает программа семейной ипотеки, которая была доступна под 2% в ряде проектов в Московском регионе, благодаря субсидированию со стороны застройщика, при этом изначально программа доступна со ставкой 6%.

Ажиотажного спроса в I квартале 2022 года не наблюдалось. Проекты с адекватным ценообразованием продолжали реализовываться, как и до обострения ситуации. Переоцененные проекты столкнулись с оттоком спроса. Часть застройщиков снимала объёмы с реализации в ожидании нормализации ситуации. Уровень цен вырос, однако если рассматривать отдельные проекты, а не весь рынок, можно отметить, что в условиях неопределённости застройщики действовали разнонаправленно – кто-то незначительно поднимал цены в своих проектах, а потом корректировал их вниз, кто-то объявлял о «заморозке» цен на уровне февральских показателей.

Уже принят ряд мер поддержки строительного сектора и рынка жилья в частности. К таким можно отнести решение о субсидировании ставки по проектному финансированию для девелоперов на уровне 15%.

Анализ структуры спроса, реализованного в I квартале 2022 года, свидетельствует о том, что покупатели стремились не столько инвестировать средства, сколько сохранить их на фоне обвала рубля и введенных ограничений на валютном рынке. Ситуация на рынке способствовала увеличению спроса на многокомнатные лоты в премиальном и элитном сегментах. В целом же по рынку основной спрос был сосредоточен в категориях малогабаритных квартир и апартаментов с высокой стадией строительной готовности. Усилилась тенденция «перетекания» спроса из Москвы в Новую Москву и область, где бюджеты покупки намного ниже, при этом основной зоной перетока стала именно область, где бюджет покупки остается наиболее доступным, а качество проектов растет.

На рынке вторичного жилья начиная с середины квартала прошло существенное оживление. С одной стороны покупатели стали быстрее принимать решение, с другой стороны, часть продавцов приняли решение временно отложить продажу объекта. На фоне этой ситуации цена предложения вторичного рынка установилась на уровне 523,9 тыс. руб./кв. м.

На рынке стрит-ритейла ситуация также остаётся достаточно жизнеутверждающей, так как данный формат коммерческой недвижимости в составе современных жилых комплексов остаётся востребованным, средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений составляет 329,8 тыс. руб./кв. м.

Общая ситуация на рынке демонстрирует высокую активность его участников, наличие инструментов поддержки и внимание со стороны государства к девелопменту и строительной отрасли в целом. Учитывая высокую динамику развития событий, как на мировой арене, так и внутри страны, перспективы развития рынка недвижимости будут сформированы в рамках 2022 года.

## Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы

Категории	Расположение	Архитектурное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение	Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутренний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности	
													Классы
Классы	Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
	Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный паркинг. Опционально: подземный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
	Бизнес	Преимущественно престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей. Кондиционирование – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огороженная территория. Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
	Премиум	Престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект. Возможно привлечение именитых архитекторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
	Элита	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)	Уникальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательно не более 2	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, многоуровневая система охраны, высокотехнологичные системы доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж

---

## 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.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «Шатёр», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», МФК «Савёловский Сити», ЖК «Царская площадь», мкрн «Бутовские аллеи», ЖК L'Club, ЖК «Прима-Парк», а также ЖК «Марфино», ЖК «Нахимово», ЖК «Алексеево», ЖК «Квартал на Никулинской», ЖК «Новогорск Парк», клубный комплекс «Басманный, 5», комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцова и Мытищ. В ряде проектов компания выступила как инвестор.

На сегодняшний день Est-a-Tet работает с такими проектами, как: ЖК Dialog, ЖК «Город на реке Тушино-2018», ЖК D1, ЖК «Метрополия», ЖК «Фестиваль Парк-2», ЖК «Селигер Сити», ЖК FoRest, ЖК «Городские Истории», ЖК «Равновесие», ЖК iLOVE, комплекс апартаментов «M1 Сколково», ЖК «Новая Щербинка», ЖК «Настоящее», ЖК «Ново-Никольское», комплекс апартаментов SLAVA, ЖК «Равновесие», ЖК City Bay, ЖК B'aies, ЖК Will Towers.

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 формулирования рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и существенному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам в широкой локации, основываясь на анализе реального клиентского спроса в данном месте, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учётом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

Роман Родионцев  
Директор департамента  
проектного консалтинга Est-a-Tet

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

Новостройки

Вторичная  
недвижимость

Коммерческая  
недвижимость



**SPN24.RU**

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

[www.spn24.ru](http://www.spn24.ru)



Более 125  
объектов в Москве  
и Подмосковье



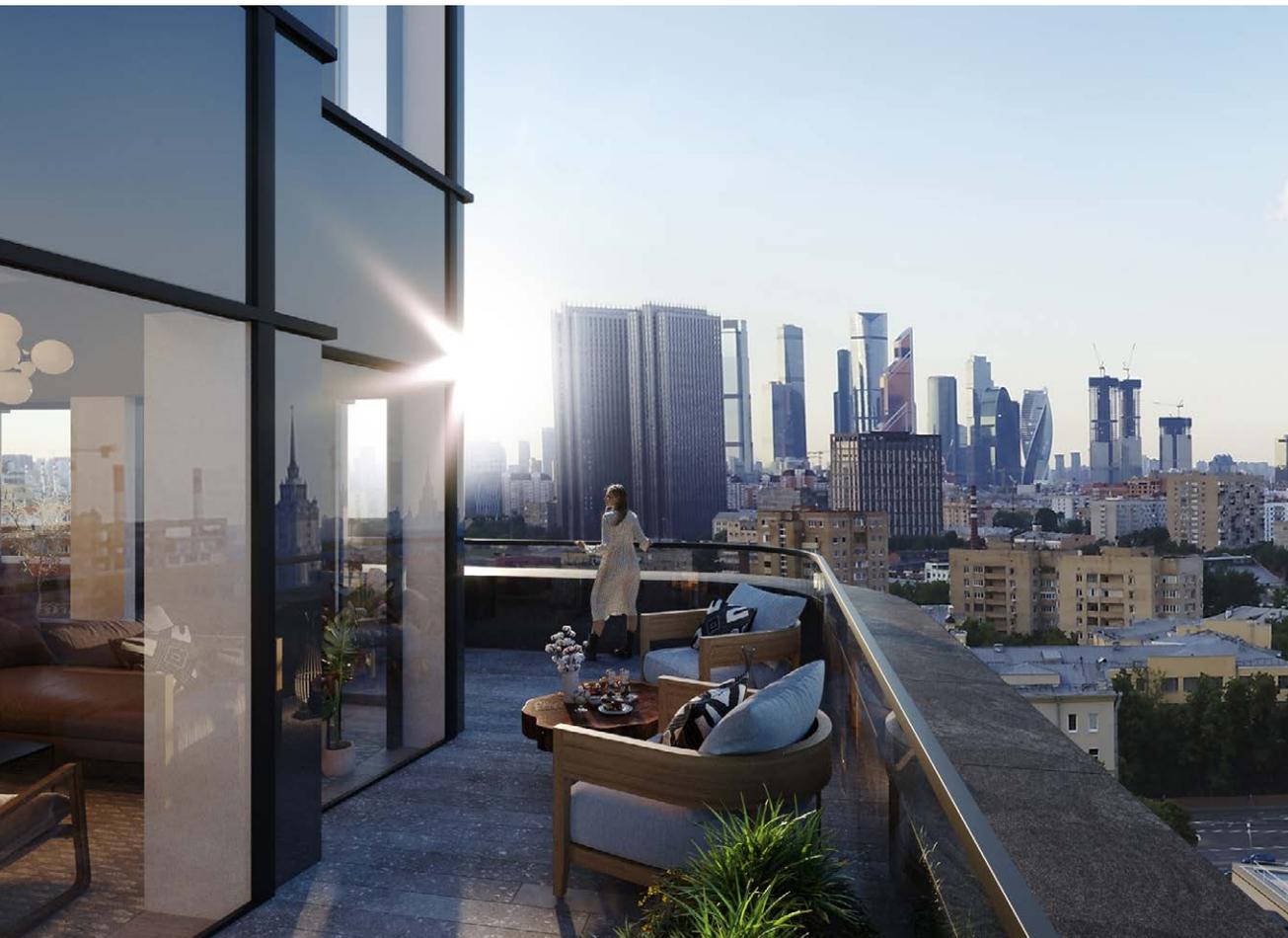
Собственный  
ипотечный  
центр



Программа  
привилегий

EST-A-TET

# EST-A-TET



SPN24.RU | СПН24 - «Сервис Продаж Новостроек»

[info@spn24.pro](mailto:info@spn24.pro)

+7 (499) 709 709 5

[www.spn24.ru](http://www.spn24.ru)

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

 8 [495] 223 88 88

 [info@estatet.ru](mailto:info@estatet.ru)

 [estatet.ru](http://estatet.ru)