



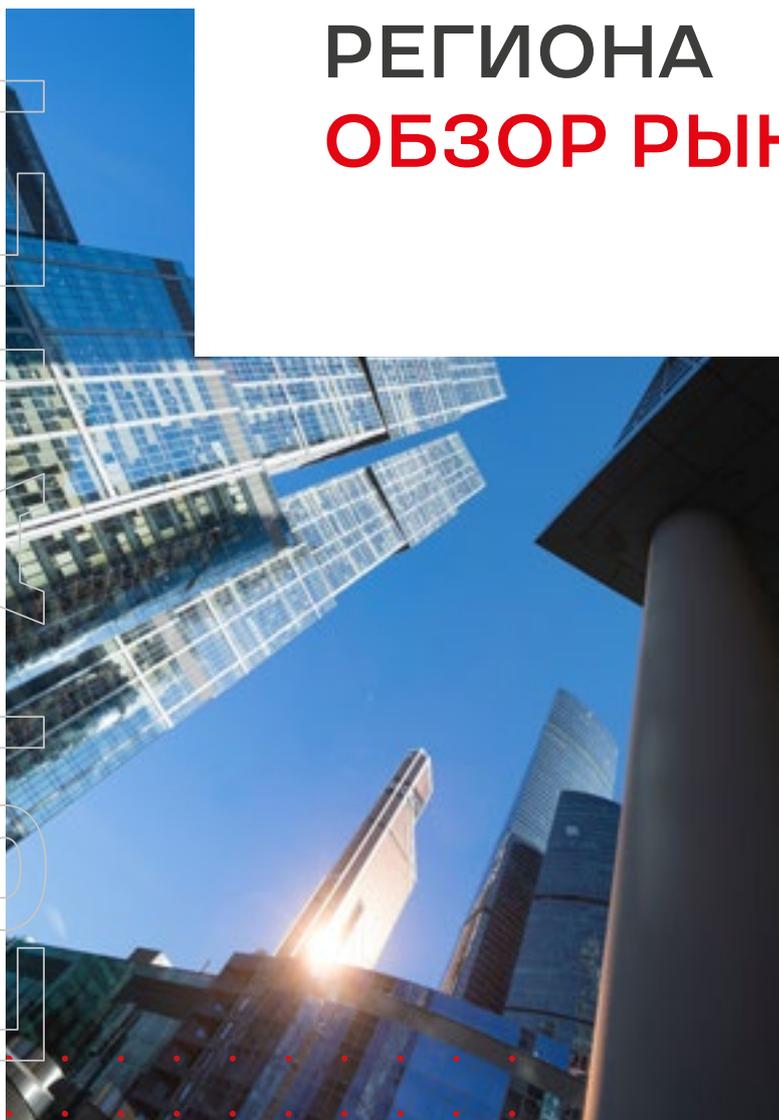
EST-A-TET®  
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ  
МОСКОВСКОГО  
РЕГИОНА  
**ОБЗОР РЫНКА**

II квартал



2023



Инвестиции

Консалтинг

Управление  
продажами



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



Двукратный победи-  
тель 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. II квартал 2023 г..	4
1. Новостройки Москвы в старых границах.	6
1.1. Квартиры комфорт-класса	14
1.2. Квартиры бизнес-класса	19
1.3. Квартиры премиум-класса	24
1.4. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	29
2. Новостройки Новой Москвы	36
3. Новостройки Московской области	45
4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах	53
5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы.	61
6. Тенденции рынка ипотеки	68
7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах	73
8. Выводы и прогнозы	82
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	83
О компании Est-a-Tet	84

Версия Отчёта, специально  
для пользователей Системы SPN24.RU

## Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. II квартал 2023 г.



II квартал 2023 года прошёл активно, девелоперы выводили новые проекты и новые лоты в реализуемых проектах. Покупатели настолько активно заходили в сделки, что динамика объёма предложения на рынке новостроек Москвы изменила тренд и показала небольшое снижение, тем самым объективно подтвердив, что затоваривания на рынке нет.

Цены остаются стабильными, средние показатели колеблются в пределах нескольких процентов за счёт равномерного роста цен в реализуемых проектах и выхода на рынок новых проектов по стартовым ценам. Общая динамика цен на рынке новостроек Москвы сохраняет положительную тенденцию, за квартал рост составил чуть более 3% и остановился на отметке 491,5 тыс. руб./кв. м.

В структуре рынка по классам бизнес-класс сохраняет первое место по объёму предложения, на его долю приходится 43%, комфорт-класс занимает второе место – 38% предложения. При этом в спросе на комфорт-класс приходится 51%, а на бизнес-класс 41%. Таким образом, более 80% предложения и более 90% спроса относятся к масс-маркету. Высокобюджетный сегмент, премиум и элита, пополнились новым предложением и также продемонстрировали рост объёма сделок. Их доля на рынке составляет 19% в предложении (премиум – 14%, элита – 5%) и 8% в спросе (премиум – 7%, элита – 1%).

В Новой Москве продолжается активное формирование рынка новостроек, объём предложения здесь вновь резко возрос за счёт выхода новых проектов и корпусов на рынок и превысил отметку в 1 млн кв. м. Специфика рынка новостроек Новой Москвы сохраняется – волнообразный рост предложения. Цена при этом сохранила стабильный уровень с небольшой коррекцией до 231 тыс. руб./кв. м (-1,9% к предыдущему кварталу), что говорит о сохранении хорошего темпа роста цен в реализуемых проектах на фоне

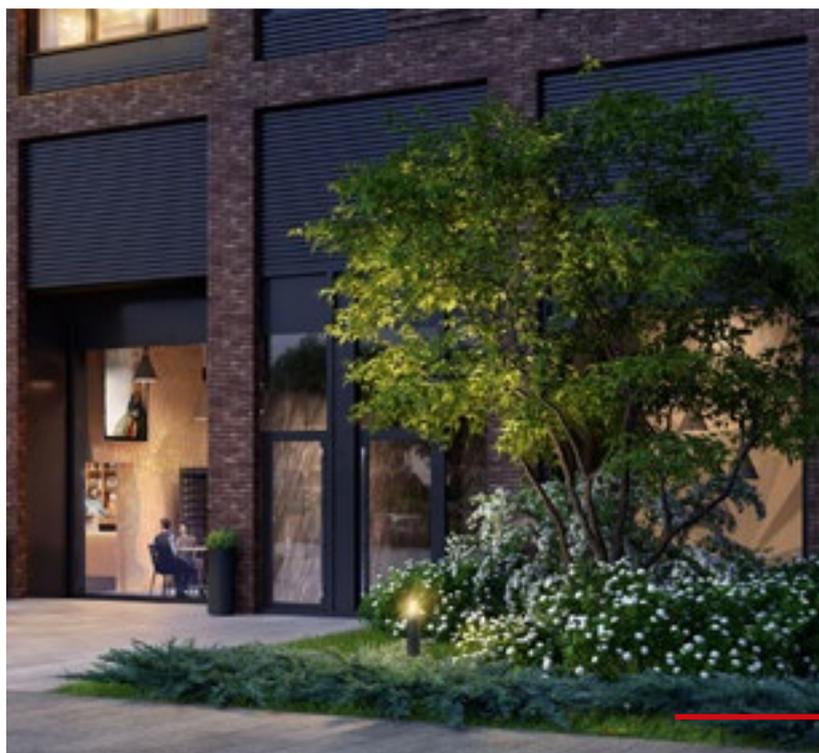
выхода почти 300 тыс. кв. м нового предложения на рынок по стартовым ценам. Стоит отметить, что более 80% спроса и предложения на рынке новостроек Новой Москвы относится к комфорт-классу, стандарт-класс постепенно снижает свою долю в рынке Новой Москвы. При этом бизнес-класс существенно пополнил объём предложения в этом квартале – 24% нового предложения относится именно к бизнес-классу.

В Московской области общие тенденции схожи с ситуацией на рынке Москвы в старых границах. Спрос был достаточно активен, даже с учётом 224 тыс. кв. м нового предложения общий объём снизился на 2,5% относительно предыдущего квартала. На фоне стабильного показателя среднего уровня цен рынок новостроек Московской области продемонстрировал отсутствие застоя и живой клиентский интерес.

Вторичный рынок сыграл во II квартале 2023 года свою не малозначительную роль – объём сделок в мае-июне на вторичном рынке стал рекордным за последние три года, тем самым рынок новостроек вновь получил существенную подпитку спроса.

Ключевую роль на рынке жилой недвижимости Московского региона продолжает играть ипотека. Сближение уровня ипотечных ставок вторичного и первичного рынков, в том числе способствовало активизации сделок на вторичном рынке. Действующие программы ипотечного кредитования для IT-специалистов и семейная ипотека продолжают играть существенную роль в масс-маркете.

Таким образом, рынок возвращается к набору классических инструментов поддержания спроса – стартовые цены, ипотека, классические акции и скидки. Общая рыночная ситуация демонстрирует стабильное развитие рынка новостроек и сохранение его перспективности для инвестирования и дальнейшего развития.



# 1 Новостройки Москвы в старых границах



**Предложение.** На первичном рынке Москвы в старых границах во II квартале 2023 года в реализации находилось 2,9 млн кв. м жилья или 51,2 тыс. квартир и апартаментов. За прошедший квартал объём предложения снизился на 1,1%, а количество экспозиций – на 1,0%. Выход нового предложения не смог сбалансировать высокий покупательский спрос во II квартале 2023 года, за счёт чего произошло небольшое снижение объёма первичного предложения.

Во II квартале 2023 года в продажу поступило 213,2 тыс. кв. м нового предложения как в новых проектах, так и новых корпусах. За квартал объём нового предложения вырос на 108,6%, в годовой динамике отмечается сокращение девелоперской активности на 50,1%. Новое предложение поступило в реализацию во всех сегментах рынка. Наибольший объём нового предложения поступил в продажу в проектах бизнес- и комфорт-класса – 49,2% (ранее 36,6%) и 39,8% (ранее 32,9%) соответственно. Доля проектов высокобюджетного сегмента составила: премиум-класс – 8,7% (ранее 7,3%), элитный-класс – 2,3% (ранее 23,2%).

В структуре предложения по округам отмечена небольшая положительная корректировка в пределах от 0,2% до 1,1% почти во всех округах, кроме ЗАО, ЗелАО, ЮВАО. В указанных округах зафиксировано небольшое снижение объёма из-за активного вымывания предложения. Лидером в структуре предложения, как и прежде, является Западный административный округ, доля которого составляет 17,4% (-0,8 п.п. за квартал) от общего объёма предложения. Второе место занимает ЮАО (15,4%; +1,1 п.п. за квартал), третье – СЗАО (12,4%; +0,2 п.п. за квартал).

**Цена.** За счёт выхода в реализацию нового объёма предложения и активного вымывания более ликвидных лотов, средневзвешенная цена за квадратный метр во II квартале 2023 года выросла на 3,1% до 491,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 7,9%.

За прошедший квартал средние цены за квадратный метр в разрезе округов выросли почти во всех округах в пределах от 0,2% до 4,7%. Максимальный рост отмечен в Центральном административном округе на 4,7% благодаря выходу в реализацию нового жилого комплекса в престижном районе.

**Спрос.** Во II квартале 2023 года зафиксирован рост покупательского спроса на 16,3%, объём спроса составил 851,2 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос вырос на 42,6%.

**Структура по классам.** Наибольшая доля предложения приходится на лоты в проектах бизнес-класса – 43% от общего объёма предложения. Весомая доля также приходится на проекты комфорт-класса (38%). Доля премиум-класса в структуре предложения составила 14%, элитного сегмента – 5%.



В структуре реализованного спроса основная доля пришлась на объекты комфорт-класса (51%). Хорошая доля также приходится на проекты бизнес-класса – 41% от общего объема проданных квартир и апартаментов. Высокобюджетный сегмент занимает наименьшую долю в структуре спроса: премиум-класс – 7%, элитный сегмент – 1%.

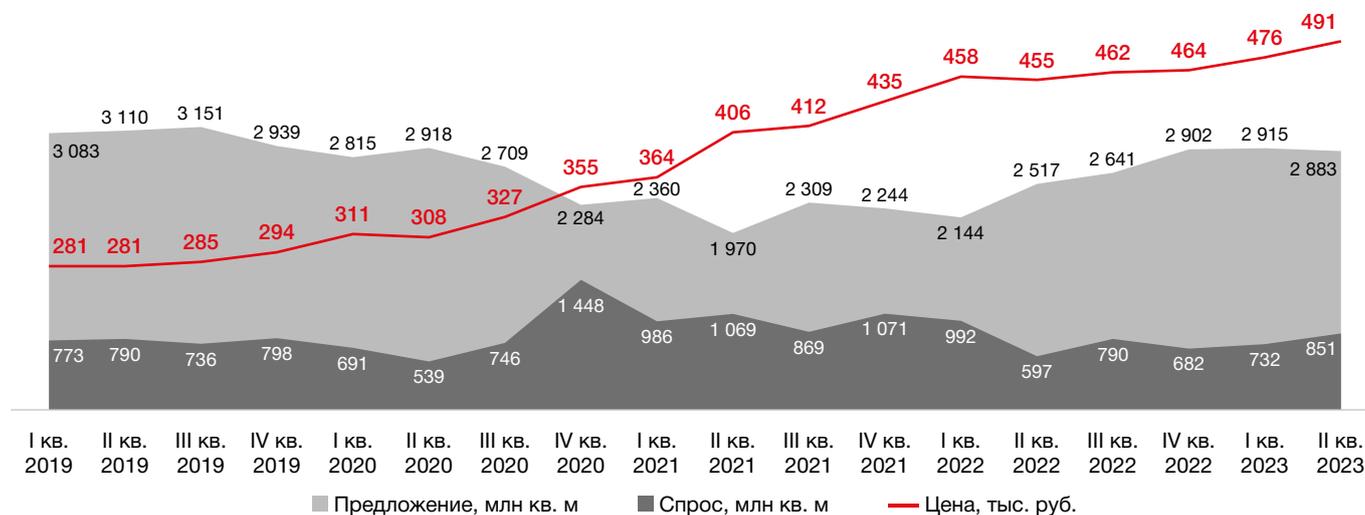
**Структура по бюджетам.** Основной объем спроса и предложения приходится на лоты с бюджетом покупки от 6 до 18 млн руб.: предложение – 49%; спрос – 59%.

**Структура по площади.** Наибольшей популярностью у покупателей пользуются лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (21%), а также от 25 до 35 кв. м (18%). При этом основной объем предложения сосредоточен в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м (19%).

**Структура по комнатности.** Структура предложения по комнатности сбалансирована. Наибольшую долю как в спросе, так и в предложении занимают однокомнатные (предложение – 33%, спрос – 36%) и двухкомнатные квартиры и апартаменты (предложение – 29%, спрос – 28%). Далее следуют студии (предложение – 20%, спрос – 22%). На трёхкомнатные лоты приходится 15% в структуре предложения, 12% – в спросе. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (предложение – 3%, спрос – 2%).

**Ипотека.** Во II квартале 2023 года доля сделок с использованием ипотечного кредитования составила 71,2%. За квартал показатель снизился на 3,9 п.п. Годом ранее на долю таких сделок приходилось 60,5%. Ипотека на рынке Москвы по-прежнему играет роль основного инструмента приобретения недвижимости.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



## Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	2883,1	↓ -1,1%	↑ 14,5%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	851,2	↑ 16,3%	↑ 42,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	491,5	↑ 3,1%	↑ 7,9%

## Новое предложение II квартала 2023 года

### Комфорт-класс (квартиры)

- ÁLIA (3 оч., урбан-блок Park 2)
- Crystal Трилогия (корп. 9.1, 9.2)
- «Алтуфьевское 53» (корп. 2.2)
- «Люблинский парк» (корп. 14.1, 14.2, 14.5, 14.6)
- «Сберсити»\*
- «Станция Л» (корп. 26)

### Бизнес-класс (квартиры)

- balance (корп. 3)
- City Bay (3 оч. кв. North Ocean)
- Level Причальный (корп. Запад)
- Mod (корп. Camus)
- Shagal (оч. 1, корп. 1, 2, 4.1, 5.1, 6.1, 7.1, 7.2)
- VERY на Миклухо-Маклая
- Wave (корп. INDIGO)
- «Графика на воде»
- «Дом на Зорге»
- «Обручева 30»
- «Остров» (кв. 5 корп. 5, кв. 6 корп. 1)
- «Страна Озерная»

### Премиум-класс (квартиры)

- Era
- Luzhniki Collection (корп. HIGHLINE 1)
- «Дом Дау»
- Клубный дом Forum

### Элит-класс (квартиры)

- «Обыденский 1»

### Комфорт-класс (апартаменты)

- «Апартаменты на Дорогобужской»
- «Апартаменты на Шкулева»
- «Модернист»
- «Невский 18»

### Бизнес-класс (апартаменты)

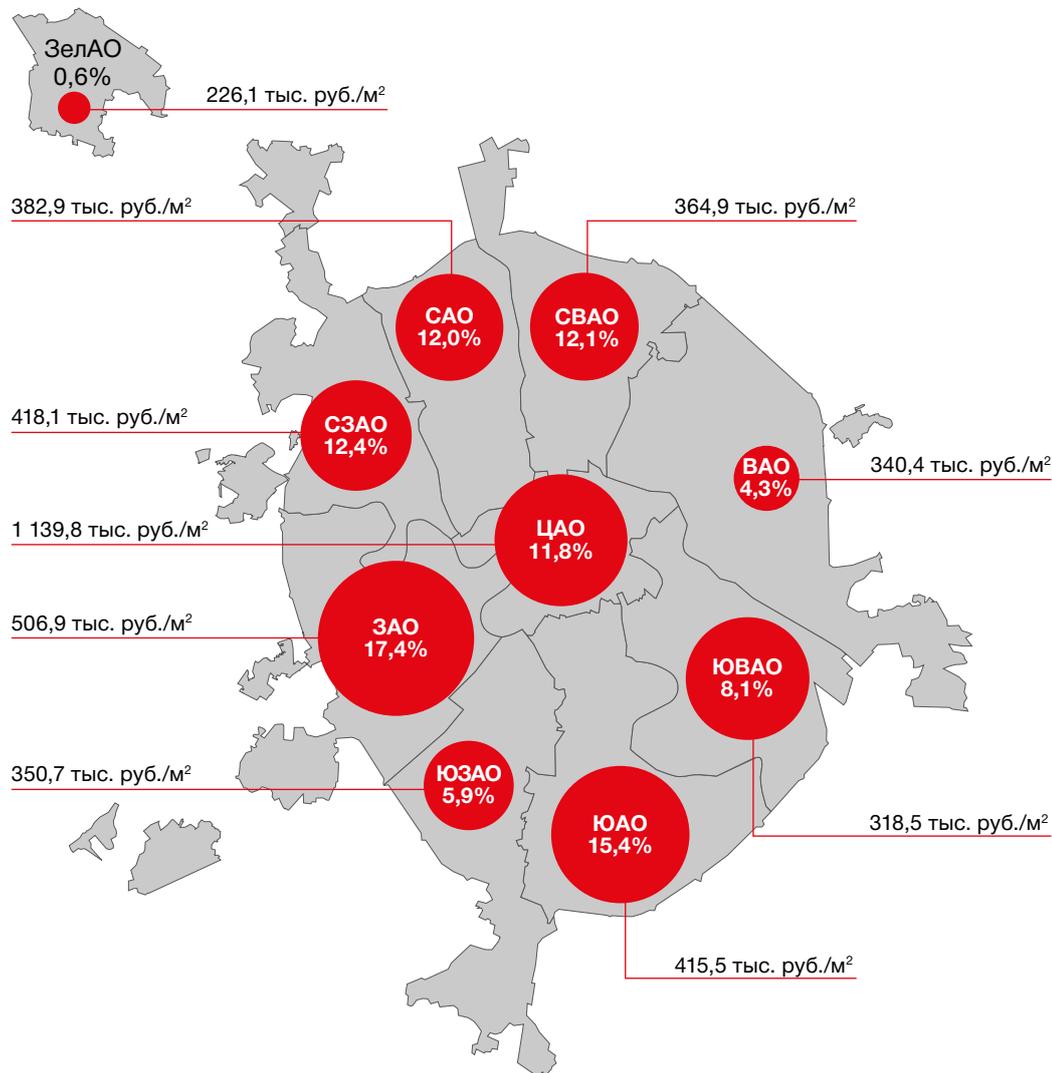
- Deco Residence
- Voxhall (корп. 1)
- «Верейская 41» (корп. 2.1)
- «Мираполис» (корп. 4)

### Премиум-класс (апартаменты)

- D'oro Mille

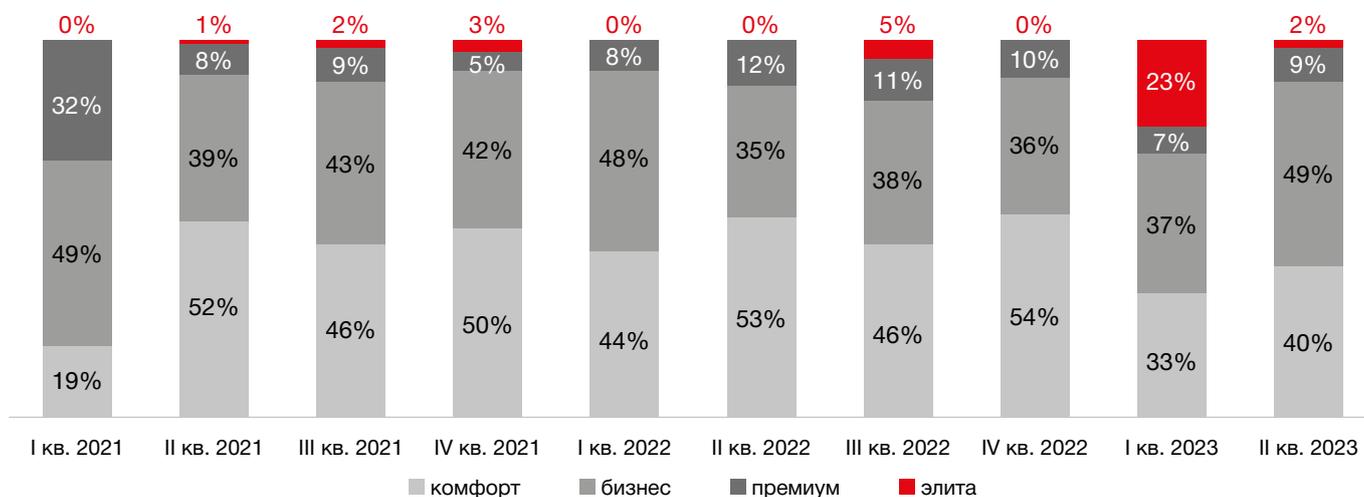


## Общая структура предложения по округам



Округ	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Цена, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
ВАО	4,3%	↑0,0	↑0,7	340,4	↓-1,4%	↑10,3%
ЗАО	17,4%	↓-0,8	↓-1,2	506,9	↑0,4%	↑11,2%
ЗелАО	0,6%	↓-0,1	↓-0,3	226,1	↑1,2%	↑2,4%
САО	12,0%	↑0,2	↑0,0	382,9	↑4,2%	↑7,5%
СВАО	12,1%	↑0,5	↑3,4	364,9	↑0,2%	↓-2,8%
СЗАО	12,4%	↑0,2	↓-1,3	418,1	↑0,2%	↑5,9%
ЦАО	11,8%	↑0,4	↑1,9	1139,8	↑4,7%	↓-2,5%
ЮАО	15,4%	↑1,1	↑3,1	415,5	↑3,3%	↑3,1%
ЮВАО	8,1%	↓-1,5	↓-5,7	318,5	↑1,9%	↑5,5%
ЮЗАО	5,9%	0	↓-0,6	350,7	↑3,1%	↑7,0%

## Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %

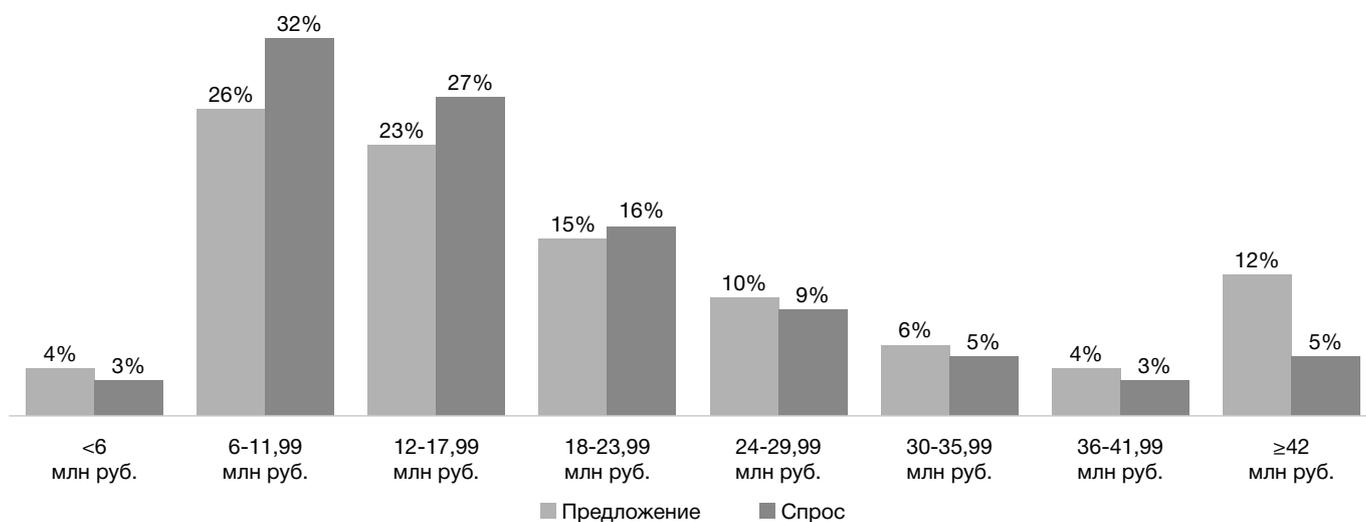


## Структура спроса и предложения по классам, %



Класс	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
комфорт	38%	↑1,1	↓-1,7	51%	↓-13,0	↓-13,0
бизнес	43%	↓-1,7	↑0,1	41%	↑10,0	↑12,0
премиум	14%	↑0,4	↑0,8	7%	↑3,0	↑1,0
элита	5%	↑0,2	↑0,8	1%	0	0

## Структура по бюджетам

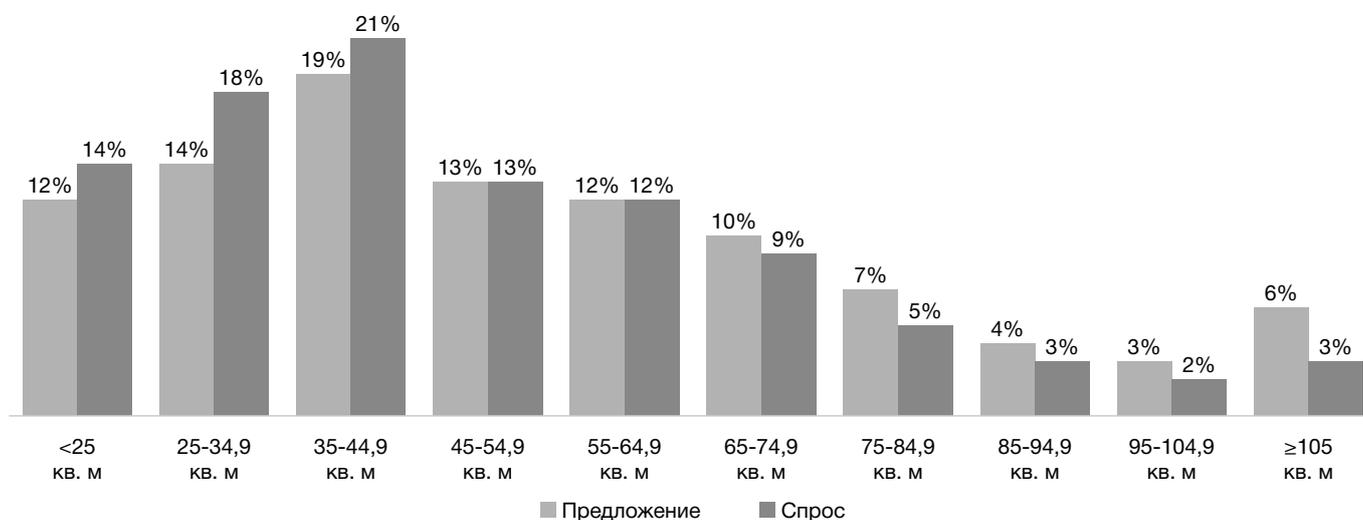


Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<6 млн руб.	4%	4%	4%	3%	3%	3%
6-11,99 млн руб.	26%	28%	28%	32%	40%	41%
12-17,99 млн руб.	23%	21%	23%	27%	30%	32%
18-23,99 млн руб.	15%	15%	16%	16%	13%	11%
24-29,99 млн руб.	10%	10%	9%	9%	6%	5%
30-35,99 млн руб.	6%	7%	6%	5%	3%	3%
36-41,99 млн руб.	4%	4%	4%	3%	2%	2%
≥42 млн руб.	12%	11%	10%	5%	3%	3%

Средний бюджет предложения квартир и апартаментов во II квартале 2023 года составил 27,7 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 3,0%, за год на 6,0%.



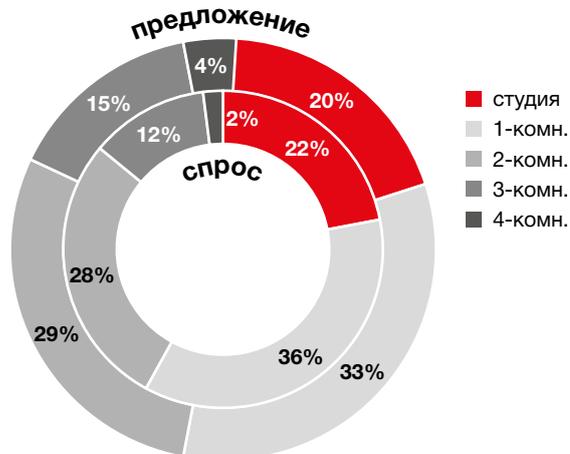
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<25 кв. м	12%	12%	11%	14%	12%	12%
25-34,9 кв. м	14%	14%	13%	18%	18%	18%
35-44,9 кв. м	19%	18%	19%	21%	25%	27%
45-54,9 кв. м	13%	13%	12%	13%	14%	15%
55-64,9 кв. м	12%	12%	13%	12%	11%	12%
65-74,9 кв. м	10%	10%	10%	9%	9%	7%
75-84,9 кв. м	7%	7%	8%	5%	5%	4%
85-94,9 кв. м	4%	4%	5%	3%	3%	2%
95-104,9 кв. м	3%	3%	3%	2%	1%	1%
≥105 кв. м	6%	7%	6%	3%	2%	2%

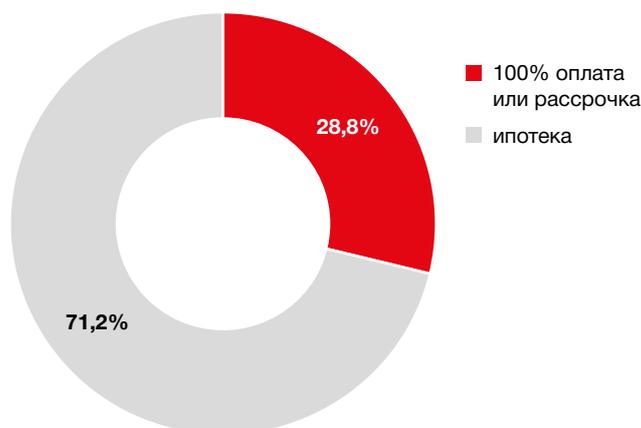
Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении во II квартале 2023 года составила 56,3 кв. м, относительно I квартала 2023 года показатель незначительно снизился, на 0,2%, в годовой динамике площадь также снизилась на 1,8%. Сохраняется тенденция снижения площадей квартир и апартаментов.

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	20%	↓-0,4	↑0,1	22%	↑2,0	↑2,0
1-комн.	33%	↑0,4	↑3,7	36%	↓-2,0	↓-5,0
2-комн.	29%	0	↓-1,8	28%	0	↓-1,0
3-комн.	15%	0	↓-1,9	12%	0	↑4,0
4-комн.	4%	0	↓-0,1	2%	0	0

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	28,8%	↑3,9	↓-10,7
ипотека	71,2%	↓-3,9	↑10,7

# 1.1 Квартир комфорт-класса



**Предложение.** Во II квартале 2023 года на первичном рынке Москвы в реализации находилось 103 жилых комплекса, в которых экспонировалось 22,8 тыс. квартир или 1,0 млн кв. м. За прошедший квартал продаваемая площадь выросла на 1,8%, а количество квартир в реализации увеличилось на 1,9%. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает второе место – на него приходится 41,5% (без учёта апартаментов).

**Цена.** Средневзвешенная цена предложения во II квартале 2023 года составила 300,7 тыс. руб./кв. м – достигнут новый ценовой рубеж. За квартал цена выросла на 2,2%, в годовой динамике – на 4,8%.

**Спрос.** Несмотря на стабильный объём предложения, цены продолжают расти, что сказывается на покупательском спросе. Относительно I квартала 2023 года спрос снизился на 1,2% до 430,1 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос вырос на 13,9%, но стоит отметить, что во II квартале 2022 года из-за периода высоких ставок по ипотеке и взбудораживающих событий показатель спроса значительно просел.

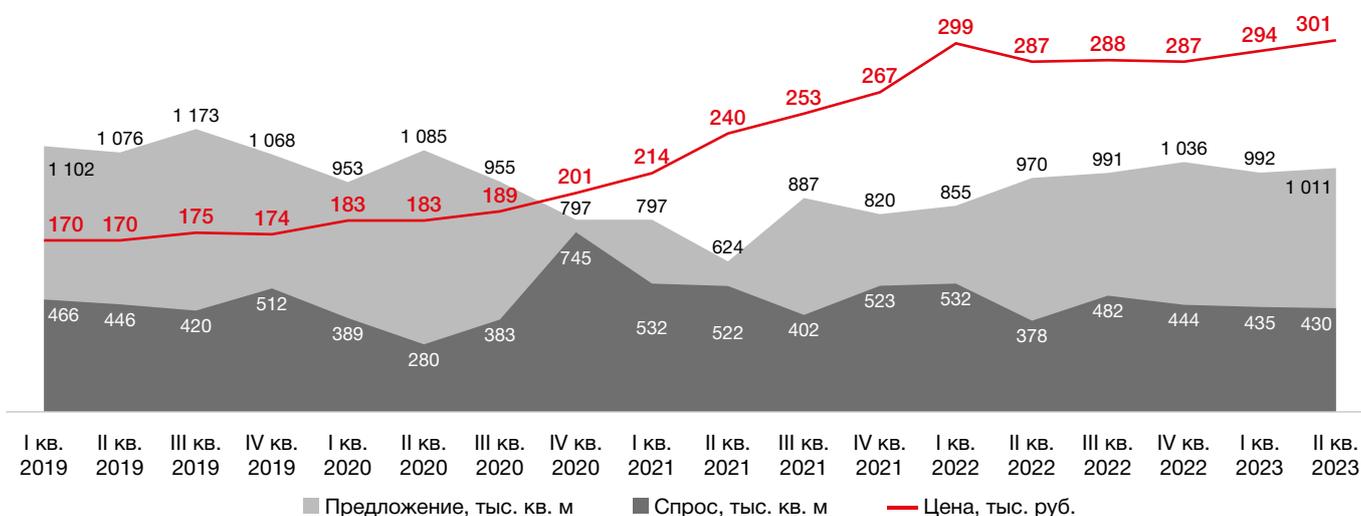
**Структура по бюджетам.** Основная доля как в предложении, так и спросе приходится на лоты в бюджете от 6 до 12 млн руб. (предложение – 44%, спрос – 45%). Уверенная доля также приходится на лоты в бюджете от 12 до 18 млн руб. (предложение 32%, спрос – 32%).

**Структура по площадям.** Квартиры площадью до 45 кв. м занимают основную долю как в предложении (59%), так и спросе (61%). Наименьшие доли в предложении и спросе приходятся на лоты площадью более 95 кв. м.

**Структура по комнатности.** Основной объём предложения и спроса представлен однокомнатными квартирами: предложение 38%, спрос 39%. На двухкомнатные квартиры приходится 27% в предложении, 26% в спросе. Студии занимают по 24% как в предложении, так и спросе. Доля трёхкомнатных квартир составляет по 10% в предложении и спросе. Как и прежде, в минимальном количестве представлены в реализации многокомнатные квартиры – по 1% соответственно.

**Ипотека.** Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в комфорт-классе за квартал сократилась на 3,3 п.п. и составила 78,8%. Годом ранее показатель находился на уровне 73,4%. Ипотека по-прежнему остается наиболее популярным инструментом приобретения недвижимости в комфорт-классе.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

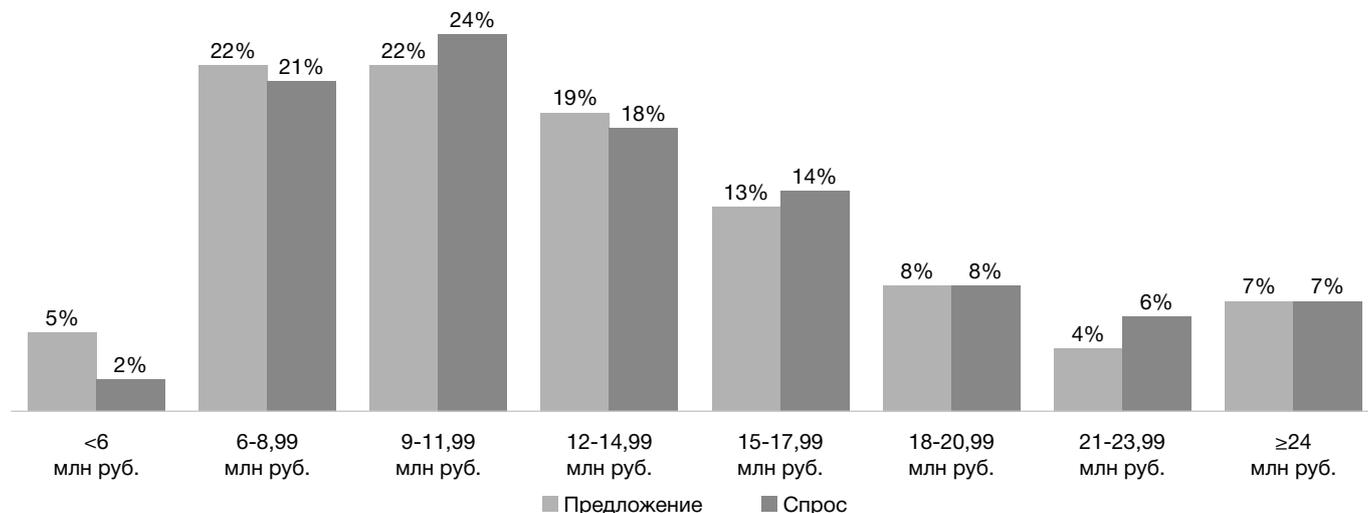


### Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1010,5	↑1,8%	↑4,1%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	430,1	↓-1,2%	↑13,9%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	300,7	↑2,2%	↑4,8%



## Структура по бюджетам

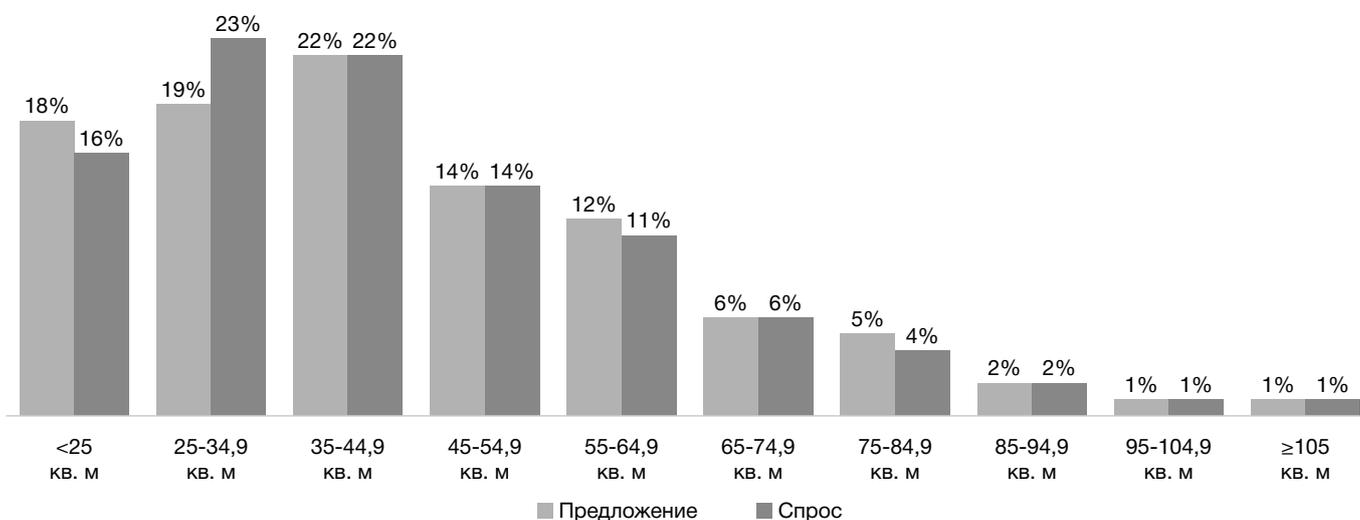


Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<6 млн руб.	5%	5%	3%	2%	4%	3%
6-8,99 млн руб.	22%	23%	18%	21%	25%	22%
9-11,99 млн руб.	22%	25%	27%	24%	27%	31%
12-14,99 млн руб.	19%	18%	19%	18%	20%	23%
15-17,99 млн руб.	13%	12%	14%	14%	13%	11%
18-20,99 млн руб.	8%	7%	9%	8%	6%	6%
21-23,99 млн руб.	4%	4%	4%	6%	3%	2%
≥24 млн руб.	7%	6%	6%	7%	3%	2%

Средний бюджет предложения квартир в комфорт-классе во II квартале 2023 года составил 13,3 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет вырос на 2,0%, за год, наоборот, снизился на 2,9%.



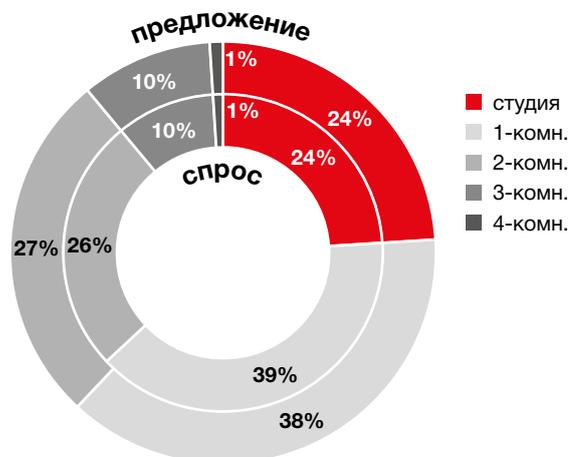
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<25 кв. м	18%	17%	13%	16%	14%	13%
25-34,9 кв. м	19%	19%	17%	23%	21%	20%
35-44,9 кв. м	22%	22%	23%	22%	23%	28%
45-54,9 кв. м	14%	14%	13%	14%	15%	15%
55-64,9 кв. м	12%	12%	14%	11%	11%	12%
65-74,9 кв. м	6%	7%	8%	6%	7%	5%
75-84,9 кв. м	5%	5%	7%	4%	5%	4%
85-94,9 кв. м	2%	2%	3%	2%	2%	3%
95-104,9 кв. м	1%	1%	1%	1%	1%	0%
≥105 кв. м	1%	1%	1%	1%	1%	0%

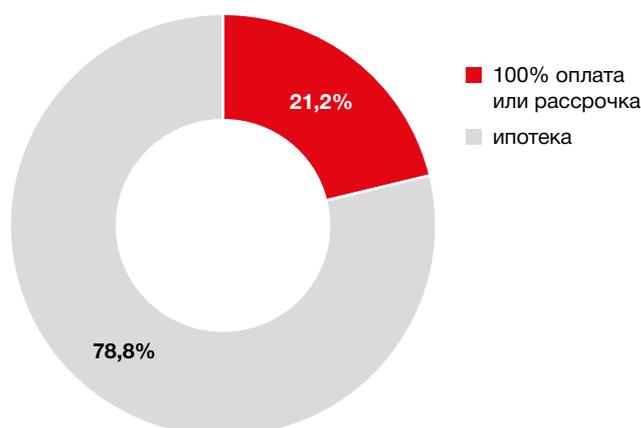
Средняя площадь квартир в комфорт-классе в предложении во II квартале 2023 года составила 44,3 кв. м, относительно I квартала 2023 года показатель незначительно снизился, на 0,2%, в годовой динамике площадь также снизилась на 7,4%. Самое сильное снижение средней площади лота в годовой динамике произошло именно в проектах комфорт-класса, что говорит о продолжающейся оптимизации площадей.

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	24%	0	↑3,4	24%	↑3,8	↑4,6
1-комн.	38%	↓-0,2	↑3,1	39%	0	↓-4,3
2-комн.	27%	↑0,2	↓-2,9	26%	↓-2,0	↓-2,5
3-комн.	10%	0	↓-2,9	10%	↓-1,9	↑2,0
4-комн.	1%	0	↓-0,7	1%	↑0,1	↑0,2

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	21,2%	↑3,3	↓-5,4
ипотека	78,8%	↓-3,3	↑5,4

# 1.2 Квартир бизнес-класса



**Предложение.** Во II квартале 2023 года на первичном рынке Москвы в продаже насчитывалось 102 жилых комплекса. Объем предложения составил 1,0 млн кв. м или 16,4 тыс. квартир. За квартал количество квартир в реализации снизилось на 3,3%, продаваемая площадь также снизилась на 5,3%. Несмотря на выход в реализацию новых проектов и корпусов, объем предложения снизился благодаря активному покупательскому спросу. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент бизнес-класса занимает первое место, его доля составляет 42,3% (без учёта апартаментов).

**Цена.** Средневзвешенная цена квартир в проектах бизнес-класса во II квартале 2023 года составила 447,9 тыс. руб./кв. м. За квартал показатель вырос на 2,0%, в годовой динамике – на 2,7%.

**Спрос.** Покупательский спрос во II квартале 2023 года в проектах бизнес-класса демонстрирует высокую активность. Так, во II квартале 2023 года объем реализованного спроса составил 306,4 тыс. кв. м, что на 42,6% больше, чем в I квартале 2023 года, и на 119,0% выше, чем во II квартале 2022 года. Стоит также упомянуть, что во II квартале 2022 года из-за периода высоких ставок по ипотеке и взбудораживающих событий показатель спроса значительно просел.

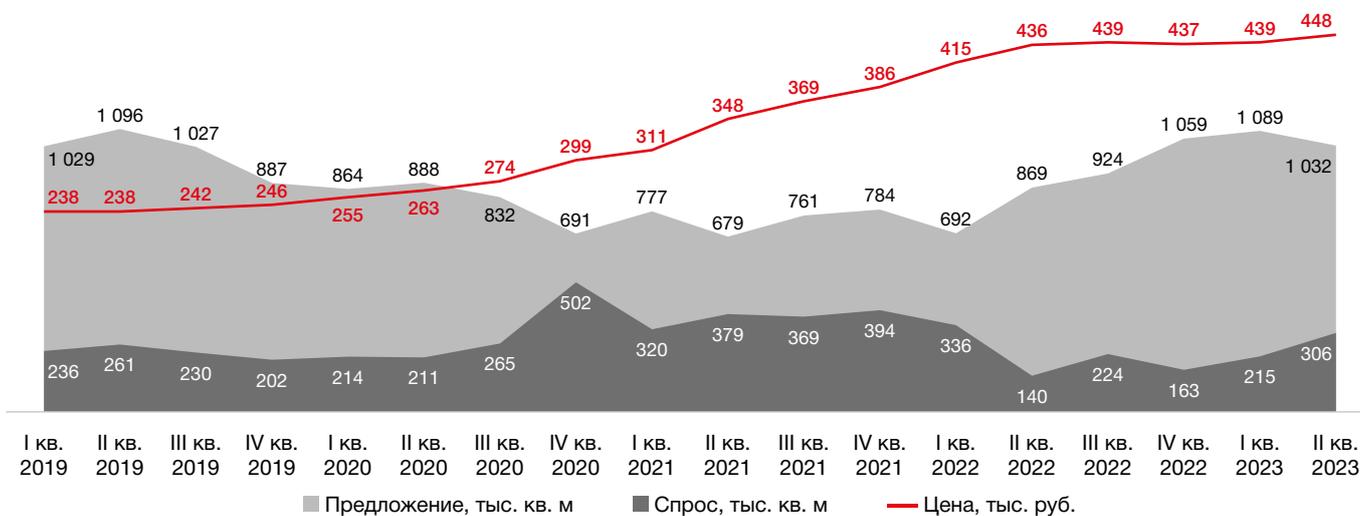
**Структура по бюджетам.** Наибольшая доля в предложении приходится на лоты в диапазоне бюджетов от 16 до 28 млн руб. (42%). При этом основной спрос приходится на лоты в бюджете от 10 до 28 млн руб. (63%).

**Структура по площади.** Основной объем спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне площадей до 50 кв. м (предложение – 39%; спрос – 46%) и от 60 до 70 кв. м (предложение – 17%, спрос – 16%).

**Структура предложения по комнатности.** Наибольшие доли как в структуре предложения, так и спроса приходятся на однокомнатные (предложение – 30%, спрос – 35%) и двухкомнатные квартиры (предложение – 33%, спрос – 33%). Доля трёхкомнатных квартир составила 20% в предложении, 16% в спросе. Квартиры-студии занимают равные доли как в предложении, так и спросе – по 12% соответственно. Минимальную долю занимают многокомнатные лоты (предложение – 5%, спрос – 4%).

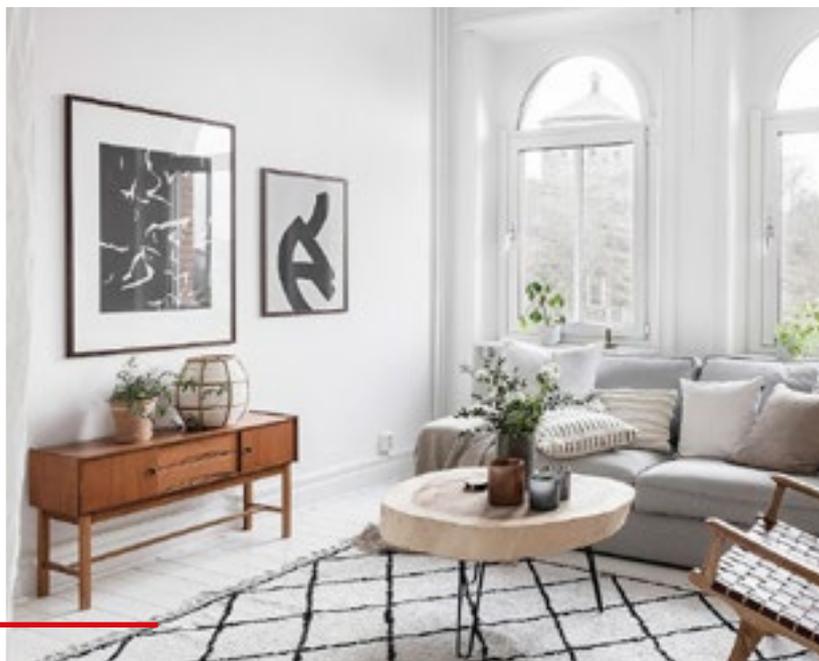
**Ипотека.** Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в проектах бизнес-класса составила 67,6%. За квартал доля скорректировалась на +0,9 п.п. Годом ранее доля таких сделок составляла 44,9%. Проникновение ипотеки в сегмент квартир бизнес-класса по-прежнему остается высоким и является одним из основных инструментов приобретения жилья.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

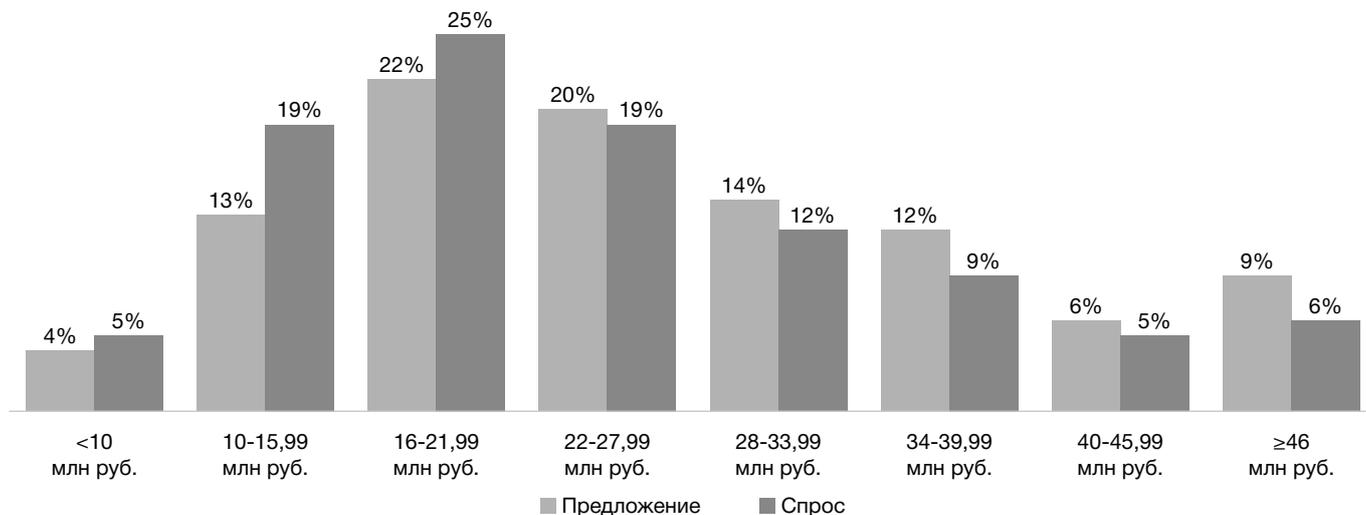


### Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1031,6	↓ -5,3%	↑ 18,8%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	306,4	↑ 42,6%	↑ 119,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	447,9	↑ 2,0%	↑ 2,7%



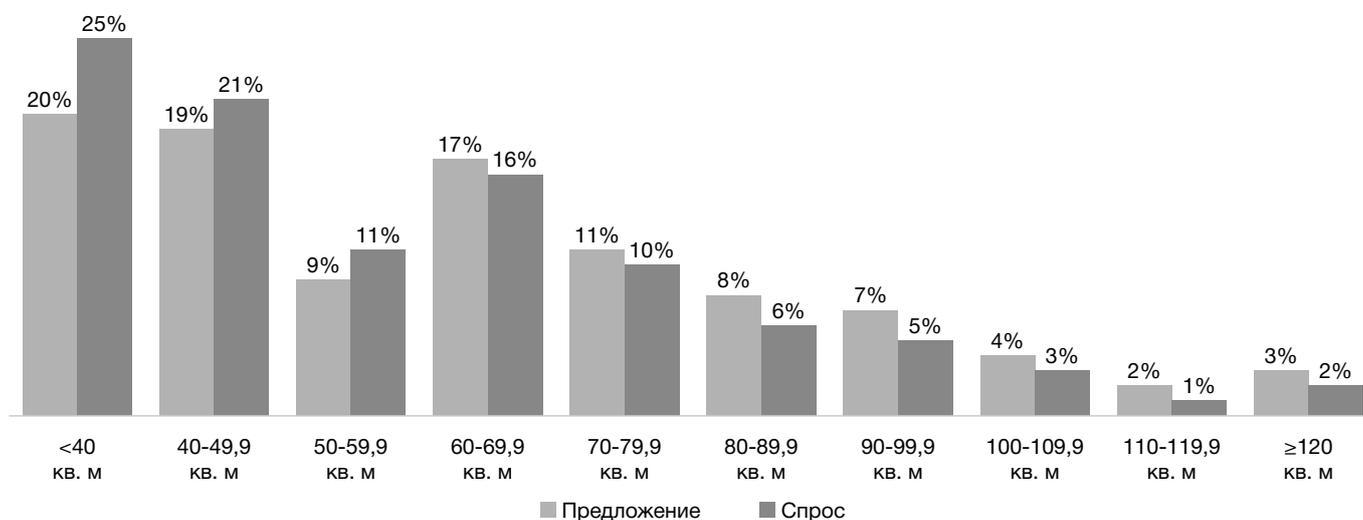
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<10 млн руб.	4%	4%	1%	5%	5%	4%
10-15,99 млн руб.	13%	13%	13%	19%	20%	24%
16-21,99 млн руб.	22%	22%	22%	25%	26%	29%
22-27,99 млн руб.	20%	20%	22%	19%	22%	18%
28-33,99 млн руб.	14%	14%	15%	12%	11%	12%
34-39,99 млн руб.	12%	12%	12%	9%	8%	5%
40-45,99 млн руб.	6%	6%	6%	5%	3%	4%
≥46 млн руб.	9%	9%	9%	6%	5%	4%

Средний бюджет предложения квартир в проектах бизнес-класса во II квартале 2023 года составил 28,2 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет снизился на 0,1%, в годовой динамике – на 2,1%.

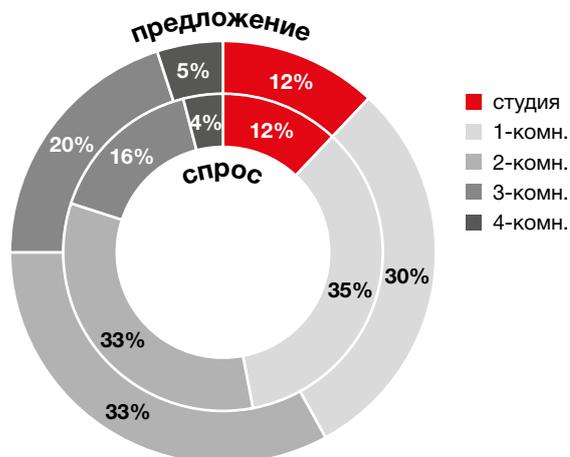
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<40 кв. м	20%	18%	17%	25%	24%	27%
40-49,9 кв. м	19%	18%	17%	21%	22%	23%
50-59,9 кв. м	9%	10%	10%	11%	10%	11%
60-69,9 кв. м	17%	17%	17%	16%	17%	14%
70-79,9 кв. м	11%	11%	11%	10%	9%	9%
80-89,9 кв. м	8%	8%	9%	6%	6%	6%
90-99,9 кв. м	7%	7%	8%	5%	6%	4%
100-109,9 кв. м	4%	4%	4%	3%	3%	3%
110-119,9 кв. м	2%	3%	3%	1%	1%	1%
≥120 кв. м	3%	4%	4%	2%	2%	2%

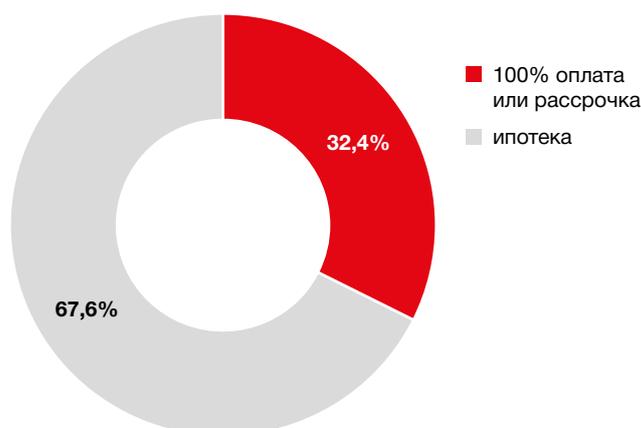
Средняя площадь квартир в предложении проектов бизнес-класса во II квартале 2023 года составила 62,9 кв. м, что на 2,0% меньше, чем в I квартале 2023 года, и на 4,7% ниже, чем во II квартале 2022 года.

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	12%	↑1,4	↑2,9	12%	↑0,1	↓-2,5
1-комн.	30%	↑0,3	↑3,4	35%	↓-1,9	↓-1,0
2-комн.	33%	↓-1,4	↓-2,8	33%	↑1,7	↓-1,0
3-комн.	20%	↓-0,1	↓-2,7	16%	↑0,8	↑5,4
4-комн.	5%	↓-0,2	↓-0,8	4%	↓-0,7	↓-0,9

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	32,4%	↓-0,9	↓-22,7
ипотека	67,6%	↑0,9	↑22,7

# 1.3 Квартир премиум-класса



**Предложение.** Во II квартале 2023 года на первичном рынке премиум-класса в реализации находилось 34 жилых комплекса, объём предложения в которых составил 292,5 тыс. кв. м или 3,4 тыс. квартир. Относительно предыдущего квартала количество квартир в реализации выросло на 1,9%, а продаваемая площадь – на 0,3%. Сегмент занимает 12,0% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

**Цена.** Средневзвешенная цена квартир в премиум-классе во II квартале 2023 года составила 646,6 тыс. руб./кв. м. Относительно I квартала 2023 года цена выросла на 0,6%, в годовой динамике на 6,4%.

**Спрос.** Наибольший рост покупательского спроса отмечается в сегменте квартир премиум-класса. За квартал спрос вырос на 48,3% и составил 51,8 тыс. кв. м. Показатель стал одним из самых высоких начиная с I квартала 2019 года (пик спроса был в IV квартале 2020 года – 72,1 тыс. кв. м). В годовой динамике спрос вырос на 72,0%. Всплеск покупательского спроса подтверждает наличие существенного объёма платёжеспособного спроса на рынке Москвы.

**Структура по бюджетам.** Основная доля спроса и предложения приходится на квартиры в диапазоне бюджетов от 20 до 60 млн руб. – по 68% соответственно.

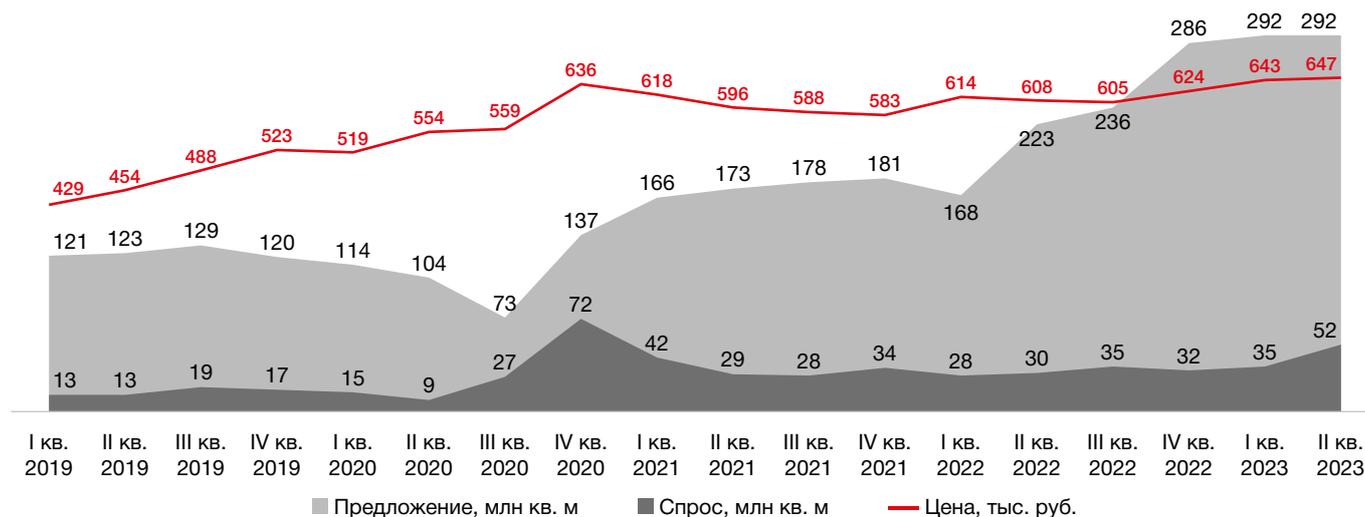
**Структура по площади.** Основной объём предложения пришёлся на лоты до 110 кв. м (78%). При этом основной покупательский интерес в премиум-классе сосредоточен на квартирах площадью до 90 кв. м (70%).

**Структура по комнатности.** В структуре предложения по комнатности преобладают двухкомнатные квартиры (34%). Почти в равном соотношении распределены доли по однокомнатным и трёхкомнатным квартирам – 27% и 26% соответственно. На многокомнатные лоты приходится 11% от общего объёма предложения. Минимальную долю занимают студии (2%).

В структуре спроса основной интерес пришёлся на двухкомнатные (35%) и однокомнатные квартиры (31%). Четверть спроса приходится на трёхкомнатные квартиры (25%). Доля многокомнатных квартир составила 8%, студий – 1%.

**Ипотека.** Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса во II квартале 2023 года составила 36,4%. Относительно предыдущего квартала доля выросла на 11,3 п.п. Годом ранее аналогичный показатель находился на уровне 24,4%. Проникновение ипотеки в премиум-сегмент увеличивается и начинает играть существенную роль в спросе.

### Динамика объёма предложения, спроса и цены

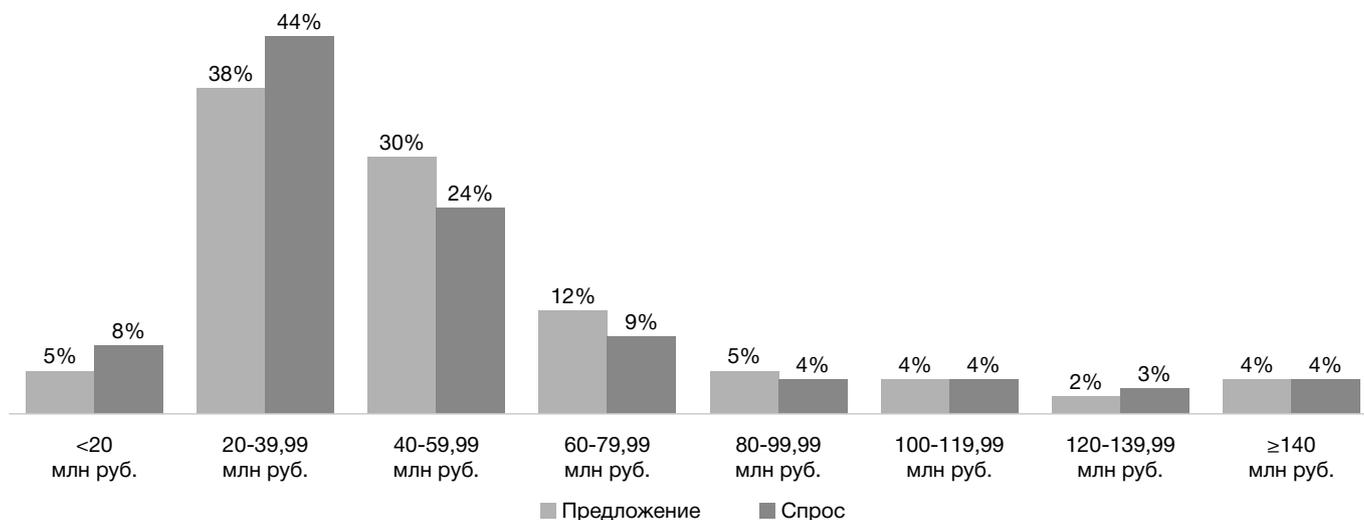


### Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	292,5	↑0,3%	↑31,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	51,8	↑48,3%	↑72,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	646,6	↑0,6%	↑6,4%



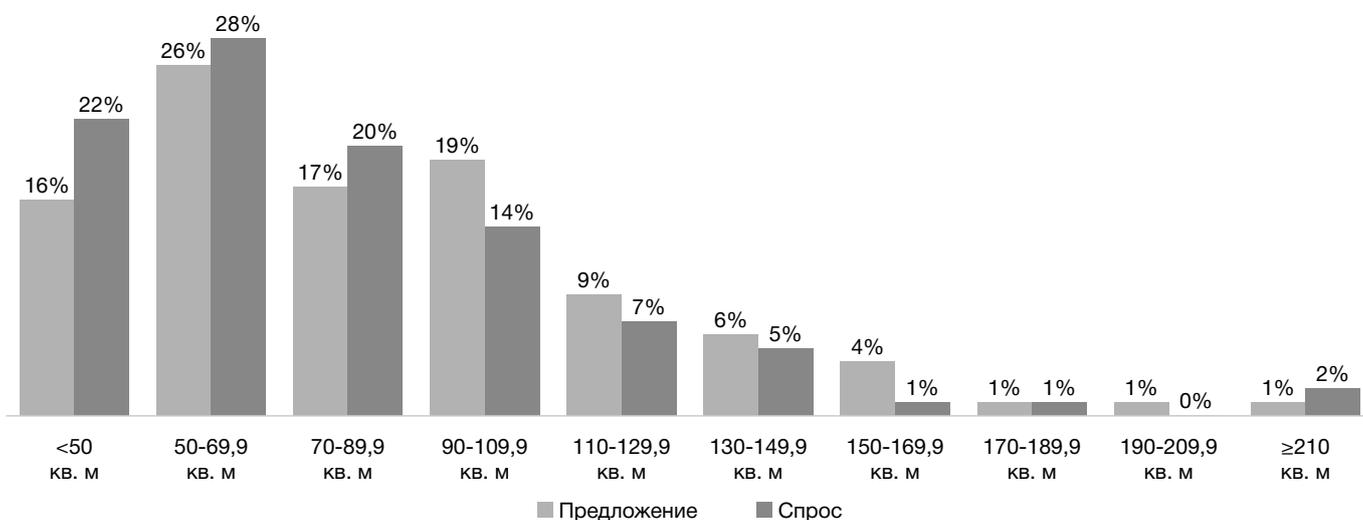
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<20 млн руб.	5%	3%	4%	8%	6%	6%
20-39,99 млн руб.	38%	39%	46%	44%	42%	39%
40-59,99 млн руб.	30%	31%	30%	24%	27%	23%
60-79,99 млн руб.	12%	12%	9%	9%	4%	9%
80-99,99 млн руб.	5%	5%	2%	4%	8%	4%
100-119,99 млн руб.	4%	4%	2%	4%	3%	7%
120-139,99 млн руб.	2%	2%	3%	3%	3%	2%
≥140 млн руб.	4%	4%	4%	4%	7%	10%

Средний бюджет предложения квартир в проектах премиум-класса во II квартале 2023 года составил 56,4 млн руб. Относительно предыдущего квартала средний бюджет снизился на 0,9%, а в годовой динамике, наоборот, вырос на 7,7%.

## Структура по площади

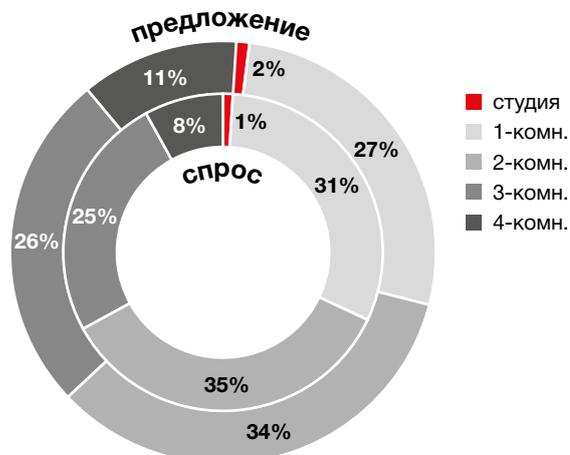


Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<50 кв. м	16%	14%	16%	22%	22%	26%
50-69,9 кв. м	26%	26%	27%	28%	22%	24%
70-89,9 кв. м	17%	17%	20%	20%	22%	21%
90-109,9 кв. м	19%	20%	16%	14%	10%	5%
110-129,9 кв. м	9%	9%	10%	7%	9%	10%
130-149,9 кв. м	6%	7%	4%	5%	8%	4%
150-169,9 кв. м	4%	4%	4%	1%	3%	2%
170-189,9 кв. м	1%	1%	1%	1%	1%	4%
190-209,9 кв. м	1%	1%	1%	0%	2%	2%
≥210 кв. м	1%	1%	1%	2%	1%	2%

В структуре спроса доля лотов площадью от 190 до 210 кв. м составляет менее 1%.

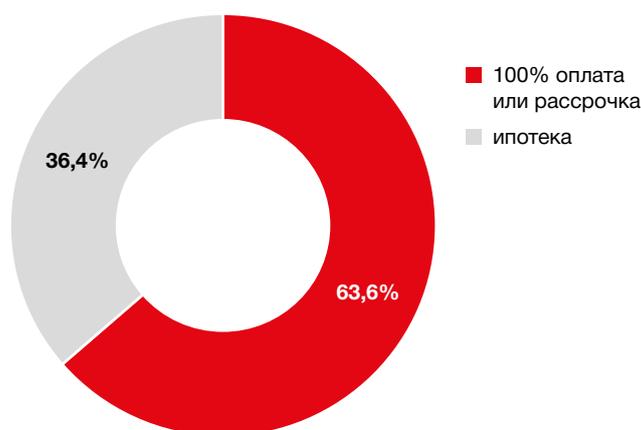
Средняя площадь квартир в предложении в проектах премиум-класса во II квартале 2023 года составила 87,3 кв. м, что на 1,5% меньше, чем в I квартале 2023 года, и на 1,2% выше относительно II квартала 2022 года.

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	2%	↓-0,1	↑0,5	1%	↓-0,9	↑0,7
1-комн.	27%	↑0,6	↑3,1	31%	↓-3,7	↓-2,0
2-комн.	34%	↓-0,4	↓-3,0	35%	↑4,3	↓-2,4
3-комн.	26%	↓-1,6	↓-1,3	25%	↑0,6	↑7,5
4-комн.	11%	↑1,5	↑0,7	8%	↓-0,3	↓-3,8

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	63,6%	↓-11,3	↓-12,0
ипотека	36,4%	↑11,3	↑12,0

# 1.4 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



**Предложение.** На первичном рынке элитной недвижимости во II квартале 2023 года в продаже находилось 45 жилых комплексов. Объём предложения составил 137,2 тыс. кв. м или 0,9 тыс. квартир и апартаментов, что на 2,4% больше по продаваемой площади и на 0,6% ниже по количеству лотов относительно прошлого квартала.

Превалирующий объём предложения в сегменте элитной недвижимости представлен форматом квартир – 74,2% от общего объёма предложения квартир и апартаментов. За квартал доля данного типа лотов увеличилась на 10,0%. Доля апартаментов, соответственно, снизилась на 10,0% и составила 25,8% от общего количества квартир и апартаментов в продаже.

Наибольший объём предложения в элитном сегменте сконцентрирован в районах Раменки и Якиманка – 23% и 21% соответственно. Далее следует район Хамовники с долей 14% от общего объёма предложения. Тройка лидеров относительно предыдущего квартала не изменилась.

**Цена.** Средняя цена за квадратный метр во II квартале 2023 года составила 1,9 млн руб./кв. м, что на 4,7% выше, чем в I квартале 2023 года и на 0,5% больше в годовой динамике. Существенный рост обусловлен выходом в реализацию нового предложения в престижном районе Москвы.

**Спрос.** Во II квартале 2023 года спрос в элитном сегменте продолжил восстанавливаться и практически достиг показателей III кв. 2021 года. Так, за квартал спрос вырос на 41,4% и достиг 8,2 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос вырос на 195,6%, но стоит учитывать, что во II квартале 2022 года спрос в анализируемом сегменте находился на минимальном уровне из-за общей нестабильной ситуации.

**Структура по бюджетам.** Основной объём предложения сосредоточен в бюджете до 250 млн руб. (62%). Также весомая доля в предложении приходится на лоты более 500 млн руб. (14%). При этом основной спрос приходится на лоты с бюджетом до 300 млн руб. (90%).

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.

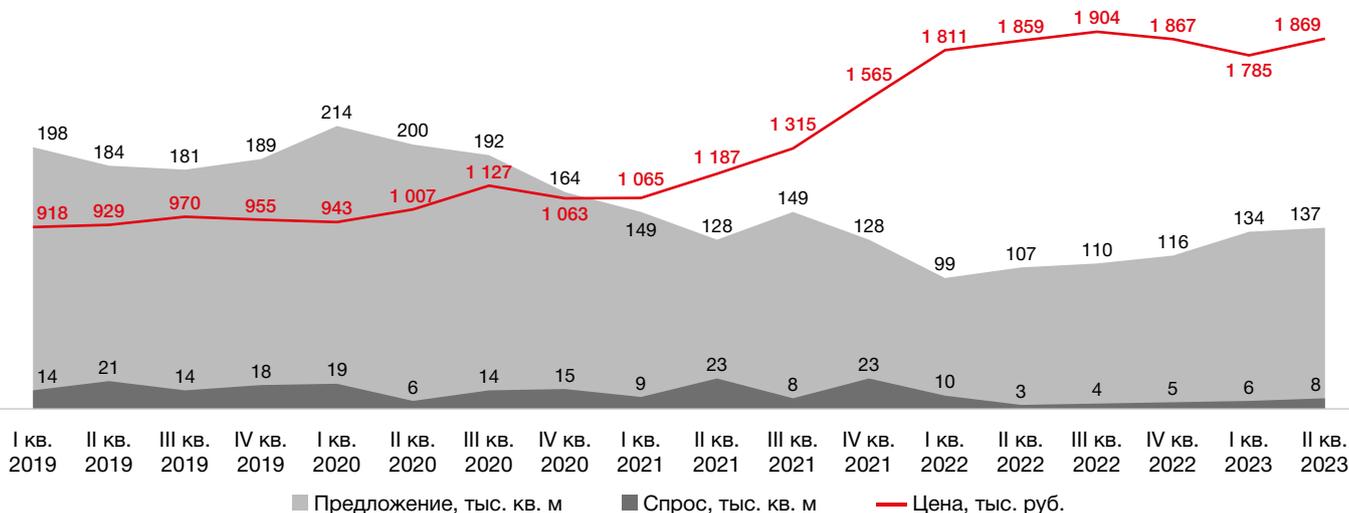
**Структура по площади.** Основной объём предложения размыт в диапазоне площадей от 50 до 230 кв. м – 82% от общего объёма предложения. При этом наибольшие показатели спроса отмечаются в диапазоне площадей от 110 до 140 кв. м (31%). Уверенную долю в спросе также занимают лоты площадью от 50 до 110 кв. м (36%) и от 140 до 170 кв. м (19%).

**Структура по комнатности.** В структуре предложения по комнатности преобладают четырёхкомнатные квартиры и апартаменты – 34% от общего объёма предложения. Почти в равном соотношении распределилось предложение по двухкомнатным и трёхкомнатным квартирам и апартаментам – 23% и 22% соответственно. Доля однокомнатных квартир и апартаментов составила 19% от общего объёма экспозиций. Как и прежде, в минимальном количестве представлены в реализации студии (2%).

Основной спрос в элитном сегменте пришёлся на двухкомнатные и трёхкомнатные квартиры и апартаменты – 38% и 35% соответственно. Четверть спроса приходилась на четырёхкомнатные квартиры и апартаменты (23%). Однокомнатные лоты пользуются минимальным интересом среди покупателей, на них приходится 4% в структуре спроса.

**Ипотека.** Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования за прошедший квартал сократилась на 9,6 п.п. и составила 10,4% от общего количества проданных квартир и апартаментов в элитном сегменте. Годом ранее доля сделок с привлечением ипотеки составляла 7,1%.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

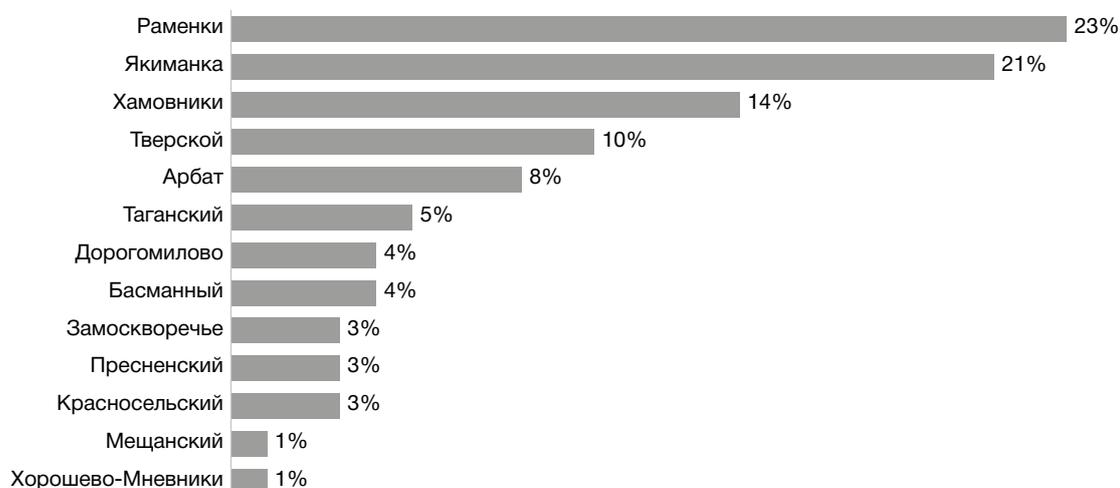


## Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	137,2	↑2,4%	↑28,4%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	8,2	↑41,4%	↑195,6%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	1868,7	↑4,7%	↑0,5%

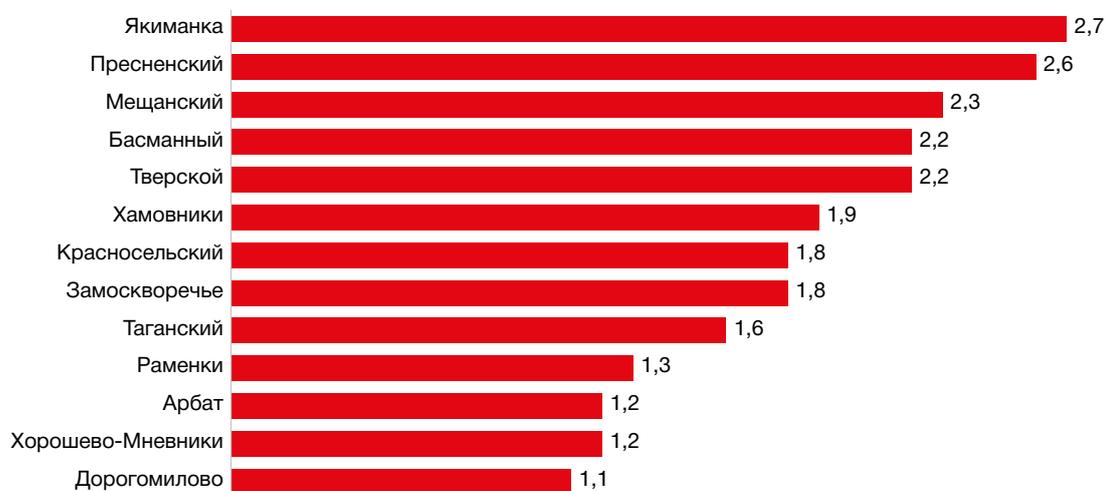


## Структура предложения по районам



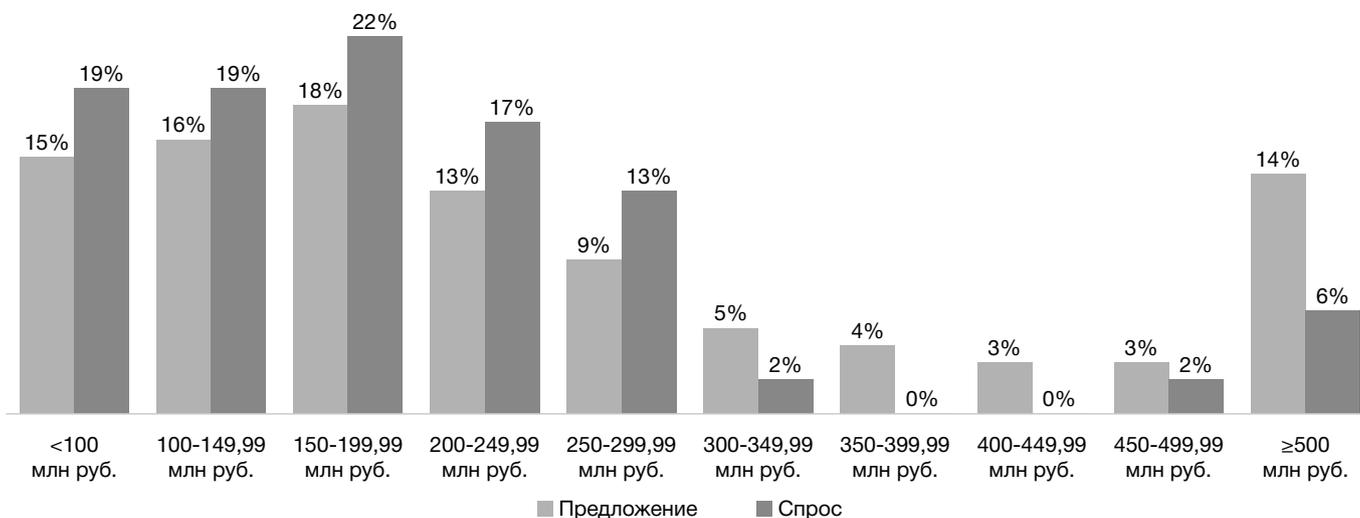
Район	Доля в предложении, %	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Раменки	23%	↓-0,7	↑11,8
Якиманка	21%	↑2,8	↓-4,7
Хамовники	14%	↑3,3	↓-0,7
Тверской	10%	↓-0,6	↓-1,0
Арбат	8%	↓-2,3	↓-4,9
Таганский	5%	↓-0,5	↓-2,2
Дорогомилово	4%	↓-1,3	↑3,3
Басманный	4%	↓-0,2	↓-1,8
Замоскворечье	3%	↓-0,1	↑2,4
Пресненский	3%	↑0,4	↓-0,3
Красносельский	3%	↓-0,1	↑2,0
Мещанский	1%	↓-0,7	↓-1,9
Хорошево-Мневники	1%	0	↓-2,0

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



Район	Цена за кв. м, млн руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Якиманка	2,7	↑2,1%	↑8,3%
Пресненский	2,6	↓-12,0%	↓-6,0%
Мещанский	2,3	↓-2,5%	↑1,7%
Басманный	2,2	↓-3,8%	↑10,4%
Тверской	2,2	↑1,5%	↑0,2%
Хамовники	1,9	↑13,4%	↑7,8%
Красносельский	1,8	↓-0,3%	↑17,6%
Замоскворечье	1,8	↑7,5%	↓-11,9%
Таганский	1,6	↓-0,6%	↑22,5%
Раменки	1,3	↓-2,0%	↑2,5%
Арбат	1,2	↑3,4%	↑0,9%
Хорошево-Мневники	1,2	0%	↑3,4%
Дорогомилово	1,1	↑6,7%	↑21,5%

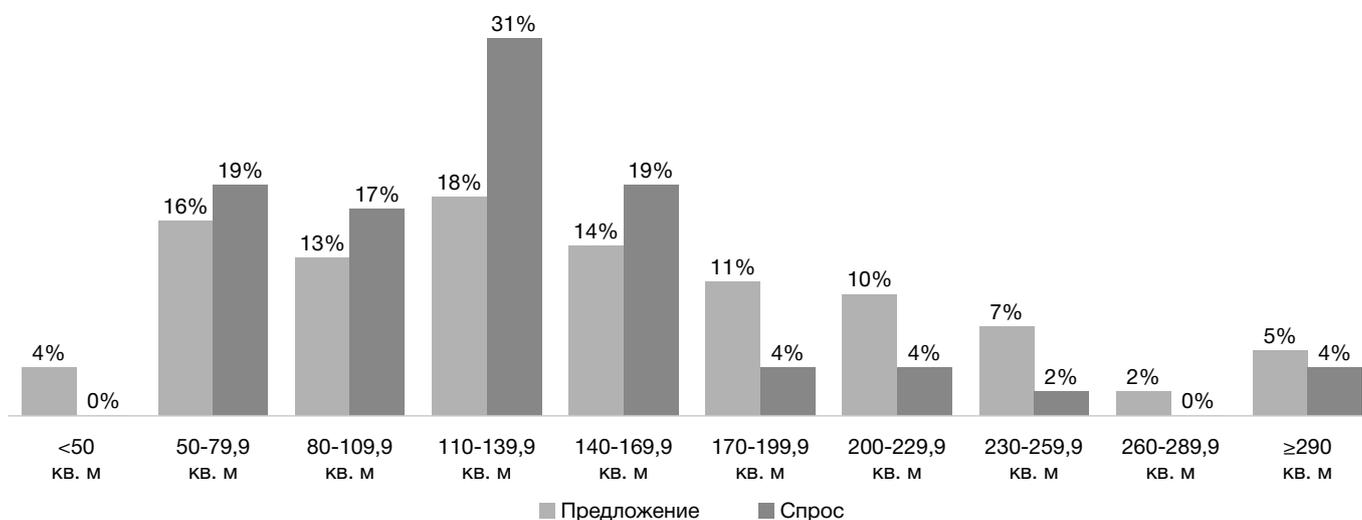
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<100 млн руб.	15%	20%	13%	19%	7%	31%
100-149,99 млн руб.	16%	16%	18%	19%	13%	10%
150-199,99 млн руб.	18%	17%	18%	22%	40%	24%
200-249,99 млн руб.	13%	12%	9%	17%	7%	10%
250-299,99 млн руб.	9%	10%	9%	13%	13%	5%
300-349,99 млн руб.	5%	4%	6%	2%	7%	10%
350-399,99 млн руб.	4%	4%	6%	0%	13%	5%
400-449,99 млн руб.	3%	3%	4%	0%	0%	0%
450-499,99 млн руб.	3%	3%	3%	2%	0%	0%
≥500 млн руб.	14%	11%	14%	6%	0%	5%

Средний бюджет предложения в новостройках элитного класса во II квартале 2023 года составил 294,6 млн руб. Относительно предыдущего квартала бюджет вырос на 7,9%, в годовой динамике бюджет уменьшился на 1,1%.

## Структура по площади

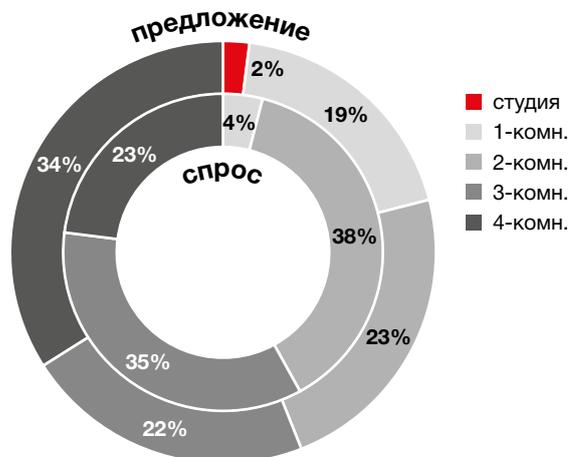


Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<50 кв. м	4%	3%	7%	0%	0%	5%
50-79,9 кв. м	16%	17%	11%	19%	13%	14%
80-109,9 кв. м	13%	13%	13%	17%	7%	10%
110-139,9 кв. м	18%	18%	17%	31%	33%	41%
140-169,9 кв. м	14%	14%	15%	19%	13%	10%
170-199,9 кв. м	11%	11%	11%	4%	20%	0%
200-229,9 кв. м	10%	9%	10%	4%	13%	10%
230-259,9 кв. м	7%	7%	6%	2%	0%	10%
260-289,9 кв. м	2%	2%	3%	0%	0%	0%
≥290 кв. м	5%	5%	7%	4%	0%	0%

Средняя площадь предложения в новостройках элитного класса во II квартале 2023 года составила 157,7 кв. м, что на 3,0% выше, чем в I квартале 2023 года, и на 1,6% меньше относительно II квартала 2022 года.

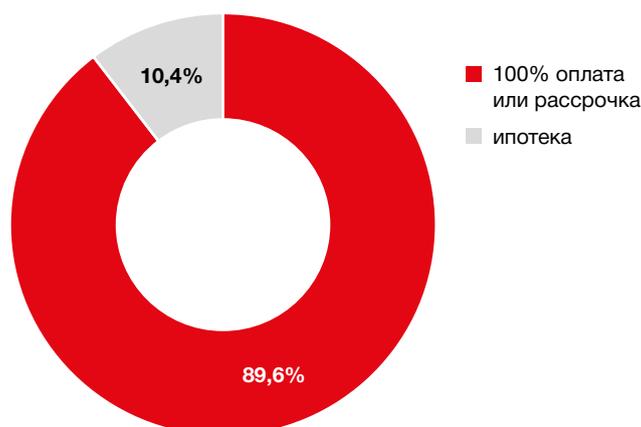


## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	2%	↑0,5	↓-4,8	0%	0	0
1-комн.	19%	↓-0,3	↑10,0	4%	↑4,2	↓-5,3
2-комн.	23%	↓-2,8	↓-5,4	38%	↑30,8	↑27,9
3-комн.	22%	↓-0,7	↓-5,8	35%	↓-24,6	↓-12,2
4-комн.	34%	↑3,3	↑5,1	23%	↓-10,4	↓-10,4

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	89,6%	↑9,6	↓-3,3
ипотека	10,4%	↓-9,6	↑3,3

## 2 Новостройки Новой Москвы



**Предложение.** Во II квартале 2023 года рынок новостроек Новой Москвы заметно оживился. Суммарный объем предложения в продаже достиг 1,0 млн кв. м или 22,0 тыс. квартир и апартаментов. За квартал объем предложения увеличился на 21,9%, за год – на 76,1%. За счёт выхода в реализацию существенного объёма нового предложения, средневзвешенная цена предложения за квартал снизилась на 1,9% и составила 230,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 2,2%. Уровень цен в настоящий момент находится на уровне II-III квартала прошлого года, что говорит о стабилизации рынка.

**Спрос** начинает восстанавливаться – за квартал объем реализованного спроса вырос на 28,2%, а за год – на 35,3%.

Рынок жилья Новой Москвы по-прежнему привлекает покупателей за счёт активного развития транспортной инфраструктуры, повышения качества проектов и более низкого, по сравнению со «старой» Москвой, уровня цен.

**Новое предложение.** Во II квартале 2023 года в Новой Москве в реализацию вышло три новых жилых комплекса. Однако, как и в предыдущем квартале, объем предложения пополнялся преимущественно за счёт выхода в реализацию новых корпусов в уже строящихся проектах. Всего во II квартале вышло в продажу почти в 5 раз больше жилья, чем в предыдущем квартале. Суммарный объем нового предложения составил 298,3 тыс. кв. м – это наибольший показатель за последние три года. Объем нового предложения на 73% состоит из жилья комфорт-класса, на 24% – из бизнес-класса, и 3% приходится на стандарт-класс. Весь объем нового предложения состоит из квартир.

**Структура предложения по классам.** В бизнес-классе, где в последнее время наблюдался дефицит новых проектов, в реализацию вышел новый жилой комплекс и новые корпуса в ЖК «Скандинавия», за счёт чего объем предложения в данном сегменте вырос на 305,3% за квартал и на 176,3% за год. В комфорт-классе объем предложения также вырос и в квартальной, и в годовой динамике – на 16,8% и 102,5% соответственно. А в стандарт-классе сохраняется тенденция к сокращению предложения – здесь зафиксировано снижение объёма на 11,8% за квартал и на 36,7% за год.

**Цены.** Во II квартале 2023 года рост цен зафиксирован только в стандарт-классе – на 6,8% за квартал и на 14,1% за год. В комфорт- и бизнес-классе после непродолжительной стабилизации, цены скорректировались вниз за счёт выхода существенного объёма нового предложения по стартовым ценам. В комфорт-классе средневзвешенная цена предложения снизилась за квартал на 3,5%, за год – на 0,6%. В бизнес-классе снижение составило 5,7% за квартал и 3,8% – за год.



**Структура спроса по классам.** В структуре спроса и предложения по-прежнему первое место занимает комфорт-класс – 85% в спросе, 82% в предложении. При этом структура спроса за квартал не изменилась.

**Средний бюджет предложения** квартир и апартаментов во II квартале 2023 года составил 10,9 млн руб., что на 3,7% ниже показателя прошлого квартала и на 3,4% ниже, чем во II квартале 2022 года. Снижение среднего бюджета обусловлено выходом нового предложения и сокращением средней площади лота в экспозиции.

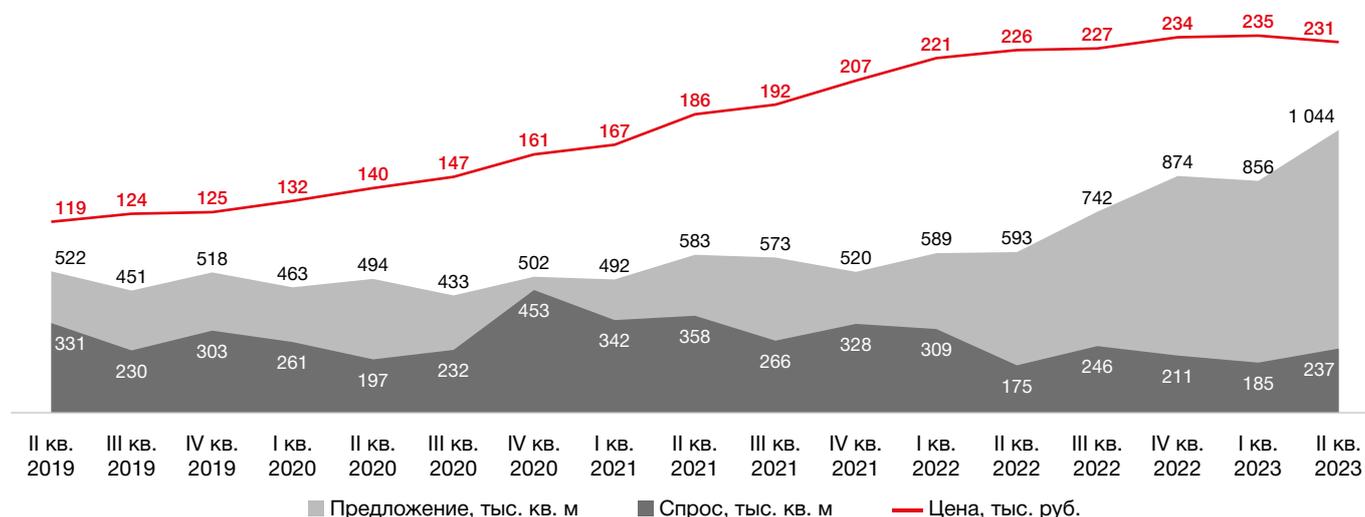
**Средняя площадь лота.** Во II квартале 2023 года она составила 47,4 кв. м, это на 1,8% меньше, чем в предыдущем квартале и на 5,5% меньше показателя II квартала прошлого года.

**Структура по площади.** Во II квартале 2023 года в структуре предложения по площади лотов за счёт нового предложения на 2 п.п. выросла доля квартир и апартаментов площадью от 30 до 40 кв. м (26%). На эту же категорию лотов приходится основной спрос (32% от общего объёма реализованного спроса). В целом спрос и предложение по площади лотов сбалансированы по большинству диапазонов площадей.

**Структура по комнатности.** Структура спроса по комнатности за квартал не изменилась, по-прежнему наибольшим спросом пользуются однокомнатные лоты (41%).

**Ипотека.** Во II квартале 2023 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составила 82,4%, снизившись за квартал на 1,5 п.п. Годом ранее она находилась на уровне 74,3%.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



## Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Объём предложения, тыс. кв. м	1 043,8	↑21,9%	↑76,1%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	236,9	↑28,2%	↑35,3%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	230,5	↓-1,9%	↑2,2%

## Новое предложение II квартала 2023 года

### Комфорт-класс (квартиры)

- «Квартал Марьино»
- «Подольские кварталы»
- «Алхимово» (корп. 13, 15, 16)
- «Бунинские кварталы» (корп. 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5)
- «Новое Внуково» (корп. 21, 23, 24, 25, 26, 27)
- «Остафьево» (корп. 19)
- «Переделкино Ближнее» (квартал 17 корп. 1)
- «Середневский лес» (корп. 4.2)
- «Скандинавия Юг» (корп. 37.1, 37.2, 37.3)
- «Прокшино» (корп. 10.1.1, 10.1.2, 10.1.3, 10.1.4, 10.1.5)
- «Цветочный поляны Сити» (корп. 9)
- «Дзен-кварталы» (корп. 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6)

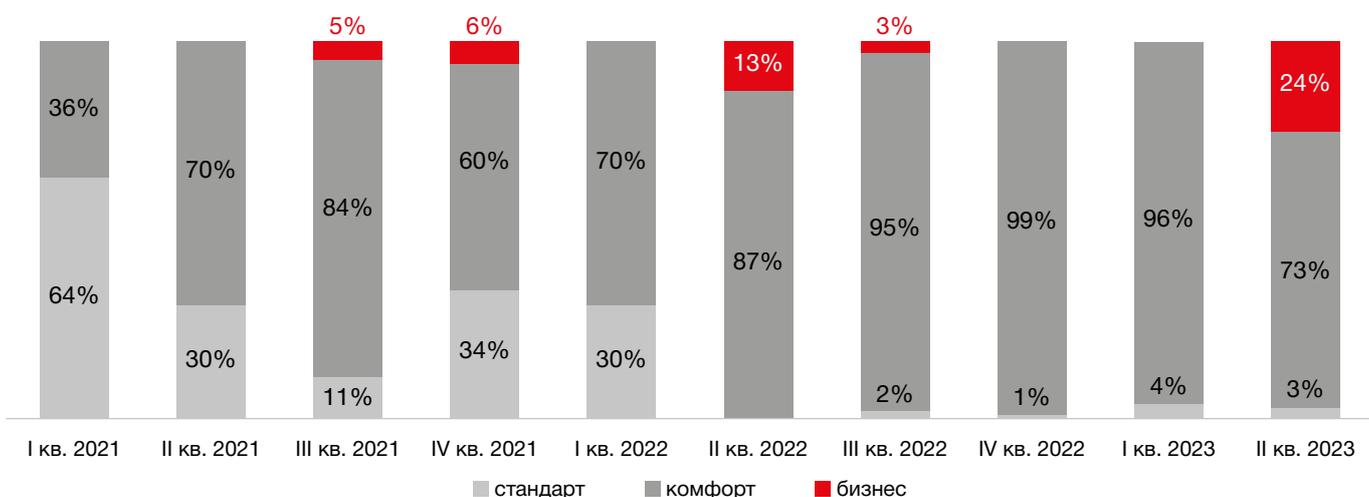
### Стандарт-класс (квартиры)

- «Первый Московский» (квартал 9 корп. 1, 2)

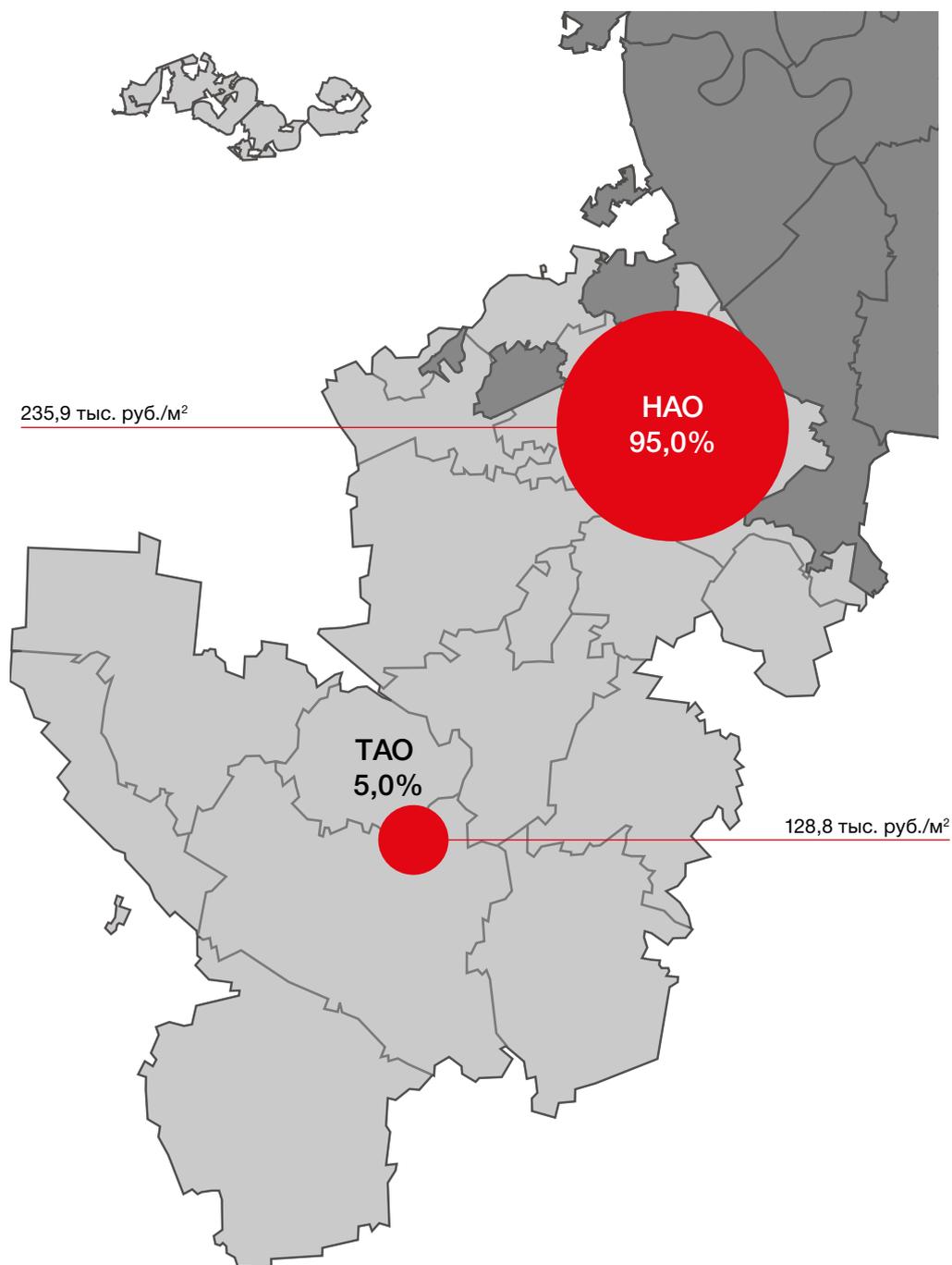
### Бизнес-класс (квартиры)

- «Новое Летово»
- «Скандинавия Центр» (корп. 28.1, 28.2, 28.3, 28.4)

## Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %

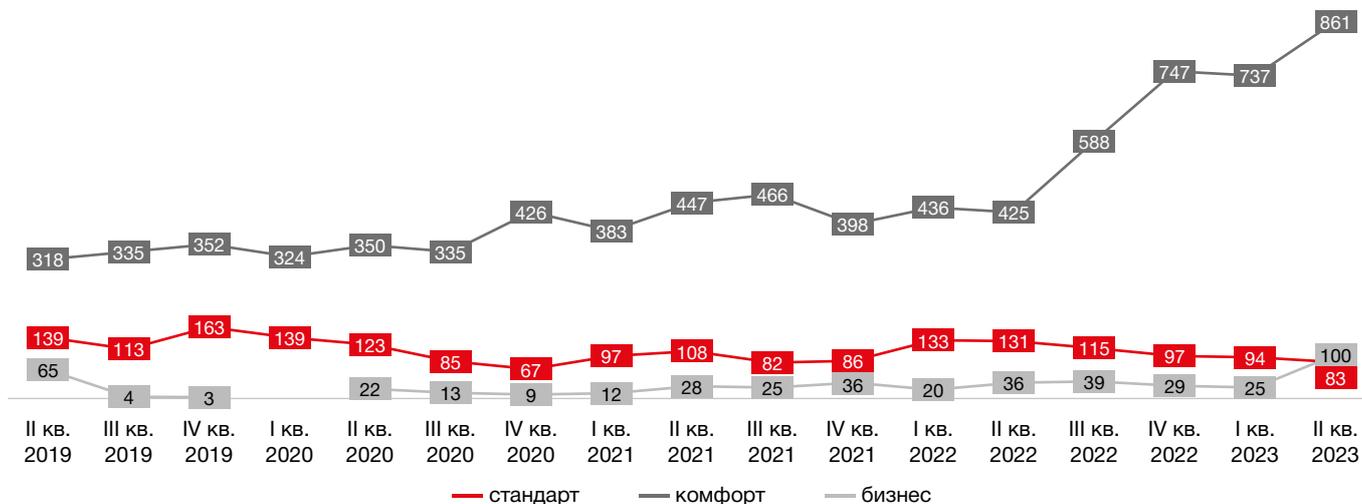


## Общая структура предложения по округам



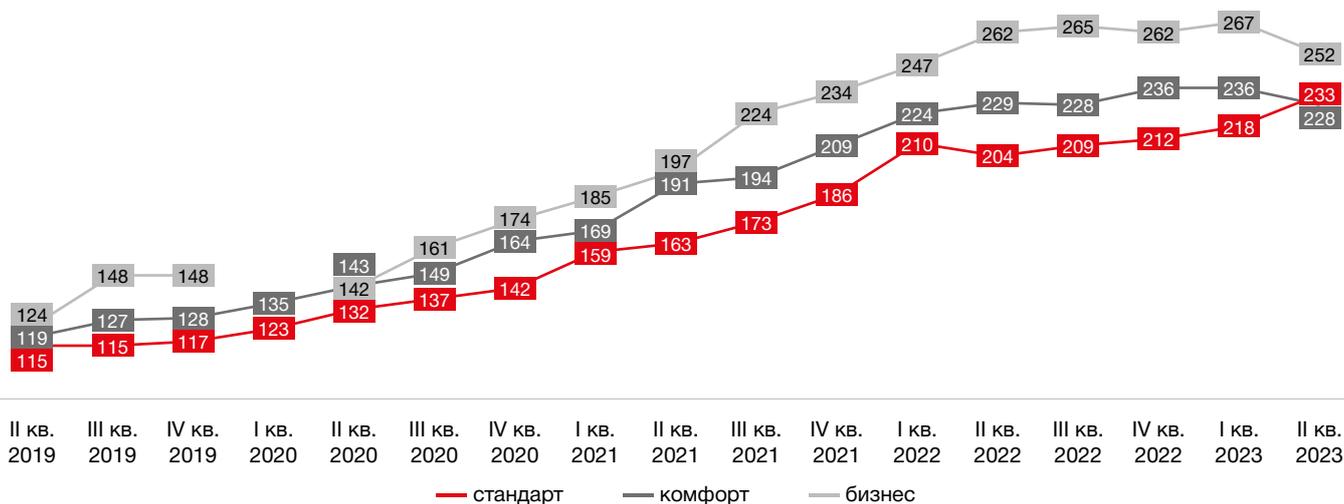
Округ	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Цена, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
HAO	95,0%	↑1,1	↑3	235,9	↓-2,3%	↑0,7%
TAO	5,0%	↓-1,1	↓-3	128,8	↓-4,1%	↑0,8%

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



Класс	Объём предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	860,7	↑16,8%	↑102,5%
стандарт	83,2	↓-11,8%	↓-36,7%
бизнес	99,9	↑305,3%	↑176,3%

## 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	227,8	↓-3,5%	↓-0,6%
стандарт	232,8	↑6,8%	↑14,1%
бизнес	252,3	↓-5,7%	↓-3,8%



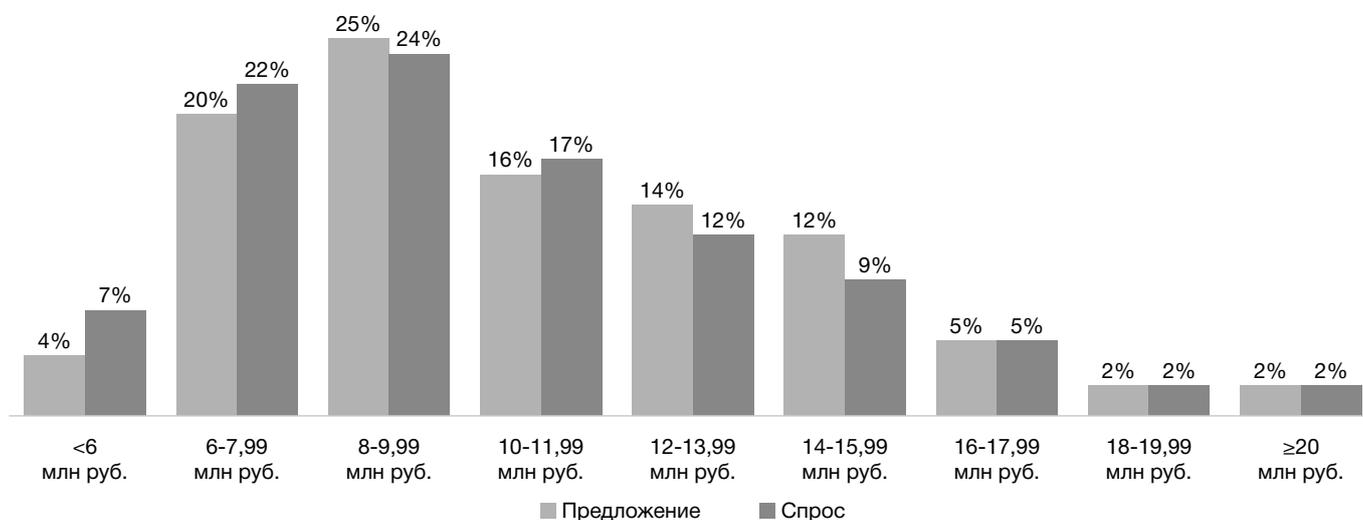
## Структура по классам



Класс	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
комфорт	82%	↓-4	↑10	85%	↑2	↑14
стандарт	8%	↓-3	↓-14	14%	↓-2	↓-12
бизнес	10%	↑7	↑4	1%	0	↓-2



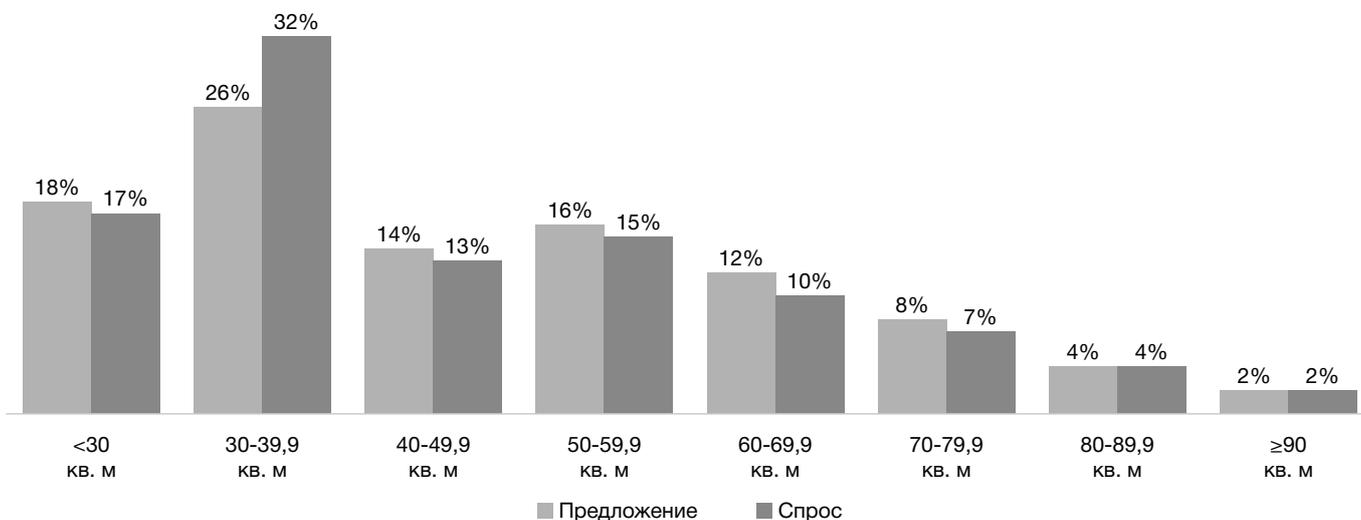
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<6 млн руб.	4%	3%	3%	7%	5%	7%
6-7,99 млн руб.	20%	18%	17%	22%	17%	21%
8-9,99 млн руб.	25%	26%	24%	24%	26%	23%
10-11,99 млн руб.	16%	15%	21%	17%	19%	24%
12-13,99 млн руб.	14%	14%	12%	12%	16%	13%
14-15,99 млн руб.	12%	12%	12%	9%	11%	7%
16-17,99 млн руб.	5%	7%	6%	5%	4%	3%
18-19,99 млн руб.	2%	3%	3%	2%	1%	1%
≥20 млн руб.	2%	2%	2%	2%	1%	1%

Средний бюджет предложения квартир и апартаментов во II квартале 2023 года составил 10,9 млн руб., что на 3,7% ниже показателя прошлого квартала и на 3,4% ниже, чем во II квартале 2022 года.

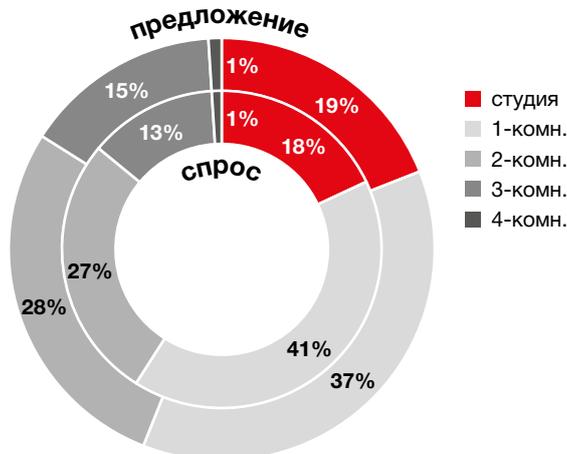
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<30 кв. м	18%	18%	15%	17%	16%	17%
30-39,9 кв. м	26%	24%	22%	32%	30%	29%
40-49,9 кв. м	14%	14%	15%	13%	14%	16%
50-59,9 кв. м	16%	17%	18%	15%	17%	20%
60-69,9 кв. м	12%	13%	13%	10%	10%	10%
70-79,9 кв. м	8%	8%	9%	7%	7%	4%
80-89,9 кв. м	4%	4%	5%	4%	4%	3%
≥90 кв. м	2%	2%	3%	2%	2%	1%

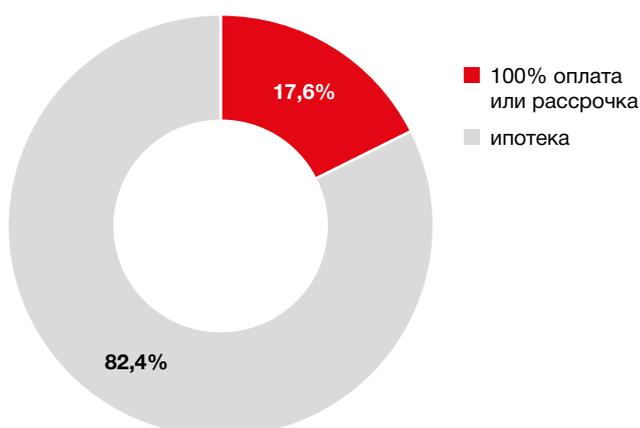
Во II квартале 2023 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении составила 47,4 кв. м, за квартал она снизилась на 1,8%, за год – на 5,5%.

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	19%	0	↑3	18%	0	0
1-комн.	37%	↑4	↑1	41%	↑1	↑2
2-комн.	28%	↓-2	↓-4	27%	↓-1	↓-4
3-комн.	15%	↓-1	0	13%	0	↑2
4-комн.	1%	↓-1	0	1%	0	0

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	17,6%	↑1,5	↓-8,1
ипотека	82,4%	↓-1,5	↑8,1

## 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.

**Предложение.** Объем предложения во II квартале 2023 года на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 183 проектах и насчитывает 41,2 тыс. лотов. При этом так же, как и в предыдущем квартале, сохраняется концентрация объемов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 37,6% от всего объема предложения.

Объем предложения на первичном рынке Московской области за квартал уменьшился на 2,5% и составил 1,9 млн кв. м. В годовой динамике показатель выше на 19,8%.

Во II квартале 2023 года объем предложения уменьшился во всех классах: в комфорт-классе – на 1,9% до 1,4 млн кв. м, в стандарт-классе – на 3,4% до 469 тыс. кв. м, в бизнес-классе – на 9,4% до 57 тыс. кв. м. В годовой динамике объем предложения в комфорт-классе увеличился на 16%, в стандарт-классе – на 28,6%, в бизнес-классе прирост составил 60%.

**Новое предложение.** Во II квартале 2023 года первичный рынок Московской области пополнялся не только новыми корпусами, но и новыми проектами. Объем нового предложения во II квартале 2023 года составил 223,9 тыс. кв. м, что на 25% больше по отношению к предыдущему кварталу и на 26% больше к аналогичному периоду прошлого года. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (70% от общего объема), на стандарт-класс приходится 30%. Новое предложение представлено только в формате квартир.

**Цена.** Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Московской области во II квартале 2023 года стабилизировалась на уровне 169 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 1,7%.

Во II квартале 2023 года средневзвешенная цена предложения в стандарт-классе уменьшилась на 1,5% до 145,8 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе практически не изменилась и составила 174,6 тыс. руб./кв. м. В бизнес-классе по итогам квартала цена выросла на 1,7% и достигла 222,9 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена в стандарт-классе выросла на 3,5%, в комфорт-классе – на 2,3%, а в бизнес-классе цена за год уменьшилась на 20,3% (за счёт выхода нового предложения в нетрадиционной для этого класса локации – г. Щёлково).

**Спрос.** Объем реализованного спроса во II квартале 2023 года составил 537 тыс. кв. м жилья, что на 15,1% выше предыдущего квартала, а в годовой динамике прирост составил 16,4%.

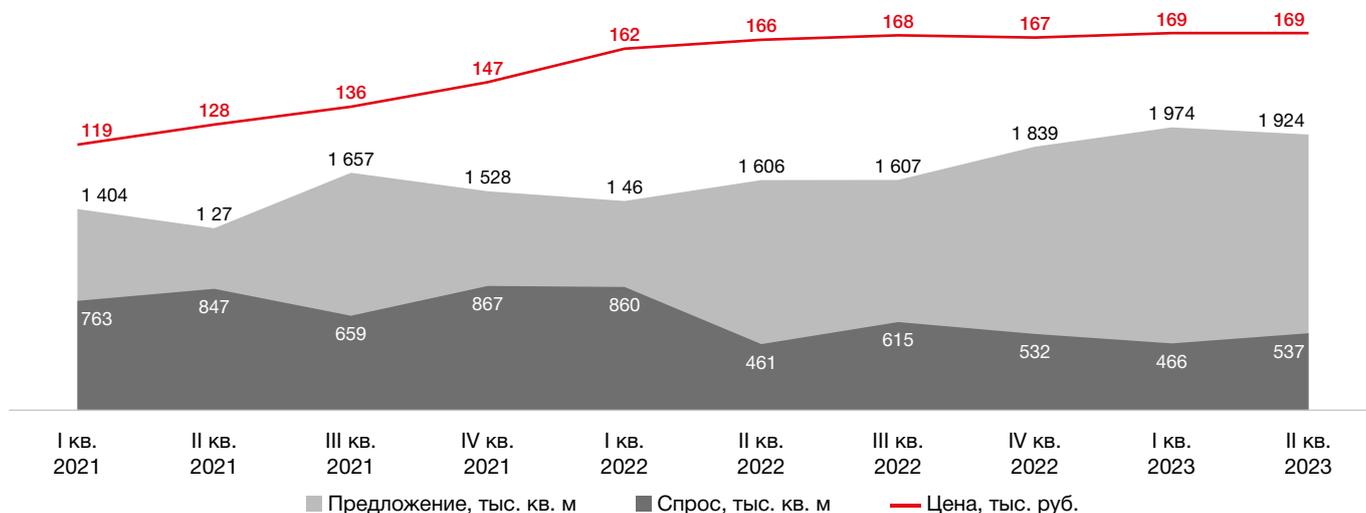
**Структура по классам.** Как в структуре предложения, так и спроса на первичном рынке Московской области преобладает комфорт-класс (73% в предложении и 76% в спросе). По итогам квартала структура предложения по классам практически не изменилась, а в структуре спроса доля стандарт-класса восстановилась до привычного уровня (23%) после снижения в предыдущем квартале.

**Структура по бюджетам.** Благодаря выходу новых корпусов и проектов стандарт- и комфорт-класса в структуре предложения по итогам квартала пополнился выбор лотов в бюджете 5-6 млн руб., в этой же категории выросла и доля спроса. В целом, структура спроса и предложения остаётся достаточно сбалансирована практически во всех диапазонах стоимостей. Основной спрос и предложение сосредоточены в категории квартир и апартаментов стоимостью от 4 до 10 млн руб. (77% в спросе и 76% в предложении).

**Структура по комнатности и площади.** Основной объём спроса и предложения приходится на лоты площадью от 20 до 60 кв. м (82% в спросе и 78% в предложении). В структуре спроса по комнатности 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. Учитывая стабильный рост цен, клиенты стали чаще выбирать квартиры меньшего бюджета (более компактные двухкомнатные квартиры классической и евро-планировки). В целом структуры спроса и предложения по комнатности хорошо сбалансированы.

**Ипотека.** Во II квартале 2023 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области составила 82,1%, сократившись за квартал на 1,1 п.п. При этом в годовой динамике доля ипотеки выросла на 5,1 п.п – с 77% до 82,1%, и ипотека остаётся основным инструментом приобретения жилья на рынке Московской области.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



## Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. кв. м	1924,0	↓-2,5%	↑19,8%
Объём реализованного спроса, тыс. кв. м	537,0	↑15,1%	↑16,4%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	169,0	0%	↑1,7%



## Новое предложение II квартала 2023 года

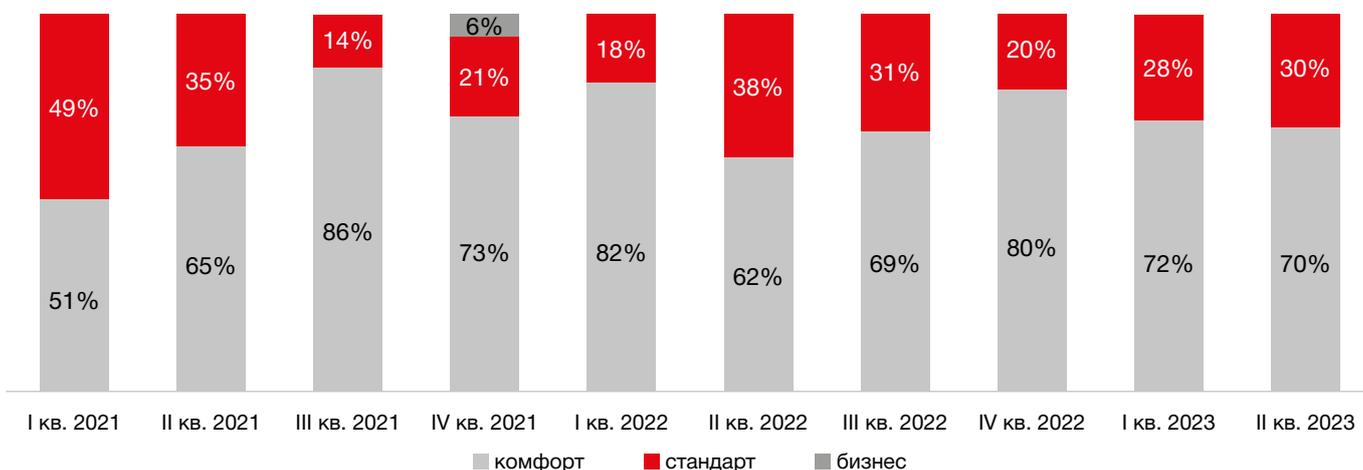
### Комфорт-класс (квартиры)

- «Ангелово» (корп. 59)
- «Аникеевский» (корп. 20/2)
- «Белая Дача Парк» (корп. 17, 18)
- «Жаворонки Клуб»
- «Ильинойс» (корп. 2.2)
- «Ильинские луга» (корп. 2.7, 2.10)
- «Квартал героев» (корп. 405)
- «Квартал Строгино»
- «Кит» (корп. 2.2)
- «Космос» (корп. 6)
- «Новая Рига» (корп. 1.8)
- «Новая Щербинка» (корп. 20)
- «Новоград Монино» (корп. 10)
- «Новоград Павлино» (корп. 32, 33, 7, 8)
- «Одинцово-1» (корп. 1.26.1, 1.26.2, 1.27.1, 1.27.2)
- «Первый Донской»
- «Первый квартал» (корп. 5)
- «Первый Шереметьевский»
- «Первый Южный»
- «Рублевский квартал» (корп. 58, 59)
- «Театральный парк» (корп. 26)
- «Тетрис» (корп. 6)
- «Ярославский» (корп. 16.1-16.4)
- «Ярославский квартал»
- «Яуза Парк»
- EVO

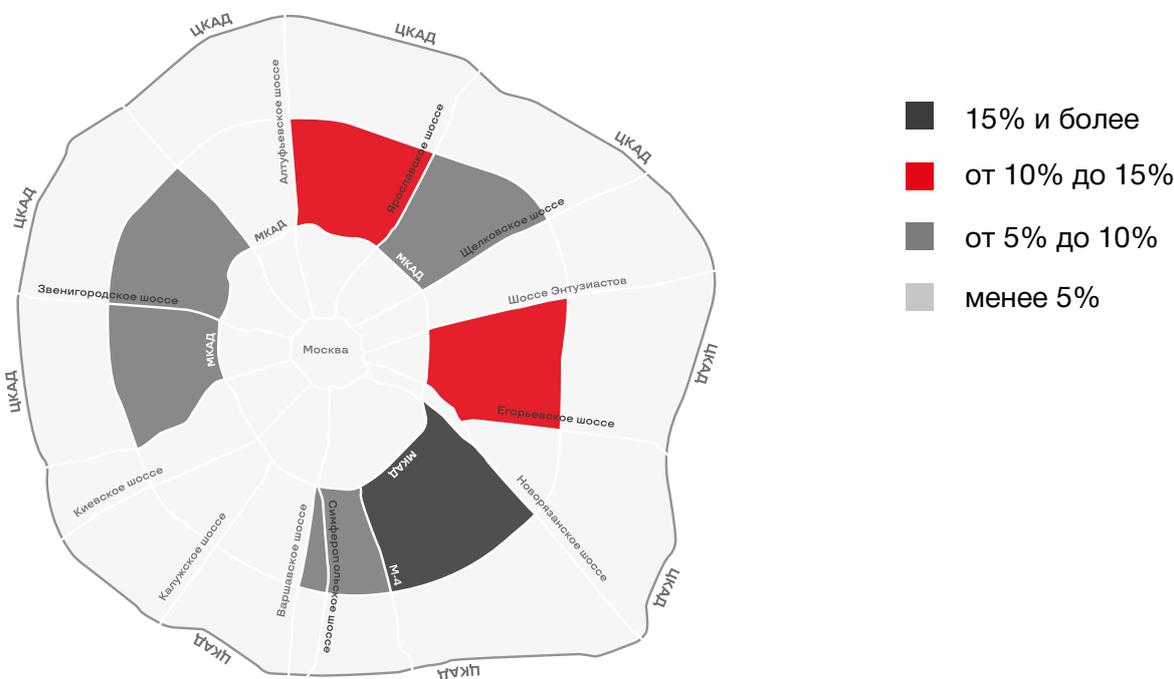
### Стандарт-класс (квартиры)

- «Новое Видное» (корп. 13.1, 13.2, 17)
- «Новые Котельники» (корп. 11, 12)
- «Одинцовские кварталы» (корп. 75, 77, 78, 79, 84)
- «Пехра» (корп. 1)
- «Пироговская Ривьера» (корп. 14)
- «Пригород Лесное» (корп. 13.1, 13.2, 14.1, 14.2)
- «Ривер Парк» (корп. 2.2)
- «Старт» (Жуковский)

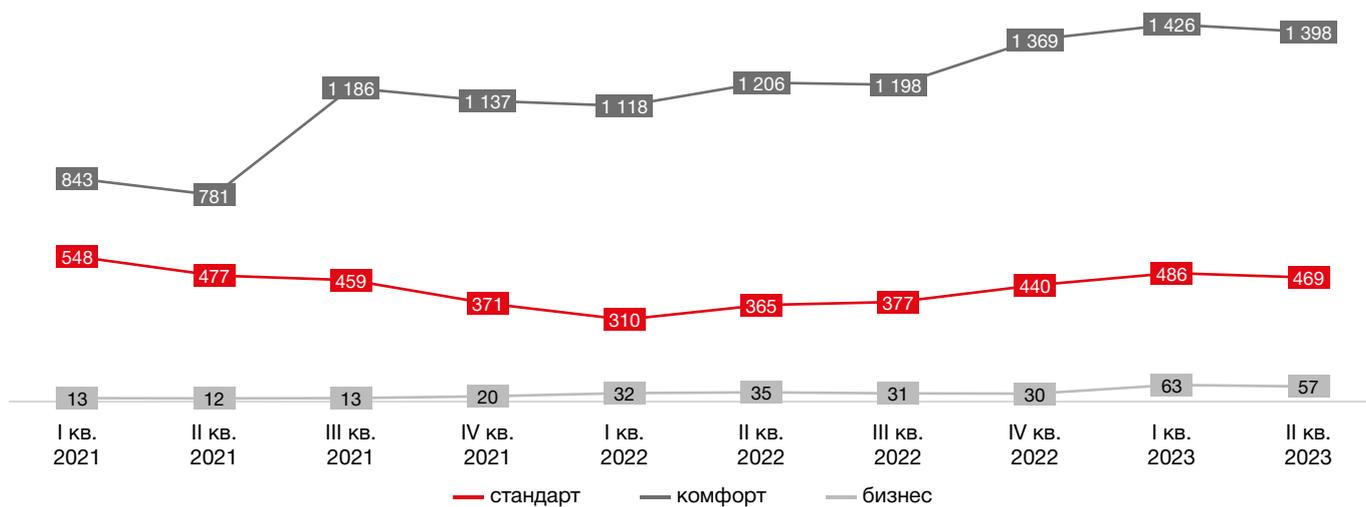
## Динамика выхода в реализацию нового предложения в разрезе классов, %



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

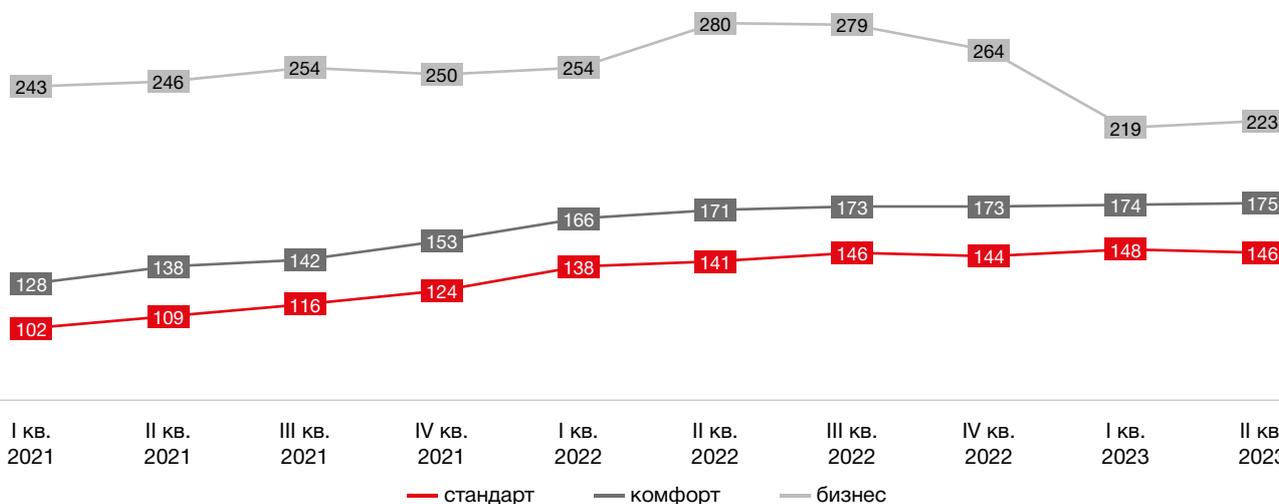


## Динамика объёма предложения по классам, тыс. кв. м



Класс	Объём предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	1 398	↓-1,9%	↑16,0%
стандарт	469	↓-3,4%	↑28,6%
бизнес	57	↓-9,4%	↑60,0%

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



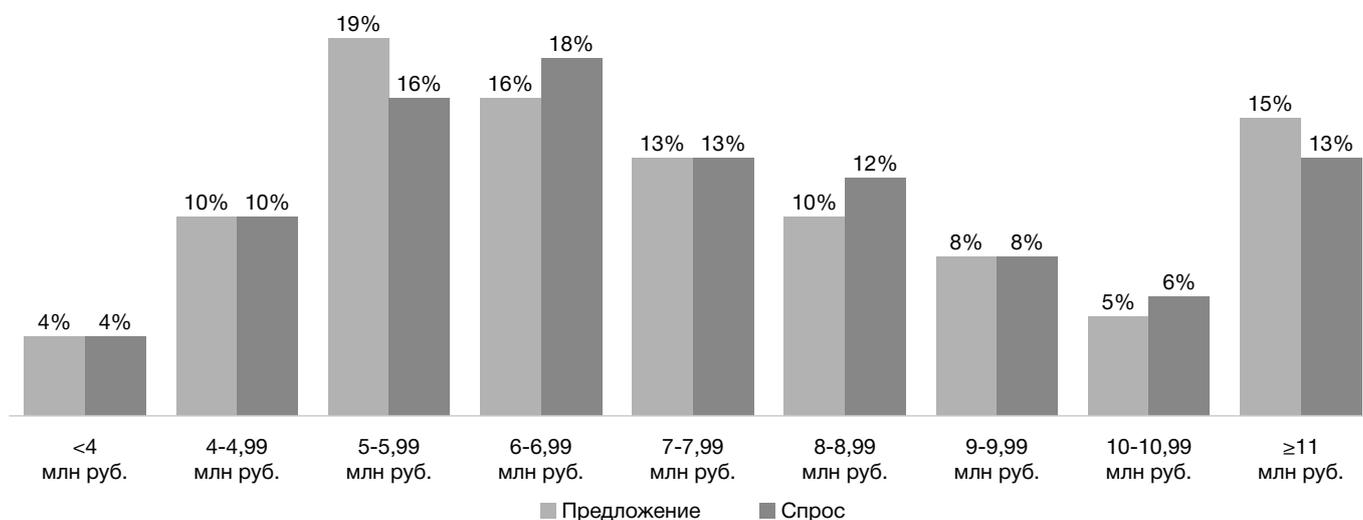
Класс	Средневзвешенная цена предложения, тыс. кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
комфорт	174,6	↑0,4%	↑2,3%
стандарт	145,8	↓-1,5%	↑3,5%
бизнес	222,9	↑1,7%	↓-20,3%

### Структура по классам



Класс	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
комфорт	73%	↑1	↓-2	76%	↓-8	↑2
стандарт	24%	↓-1	↑1	23%	↑8	↓-2
бизнес	3%	0	↑1	1%	0	0

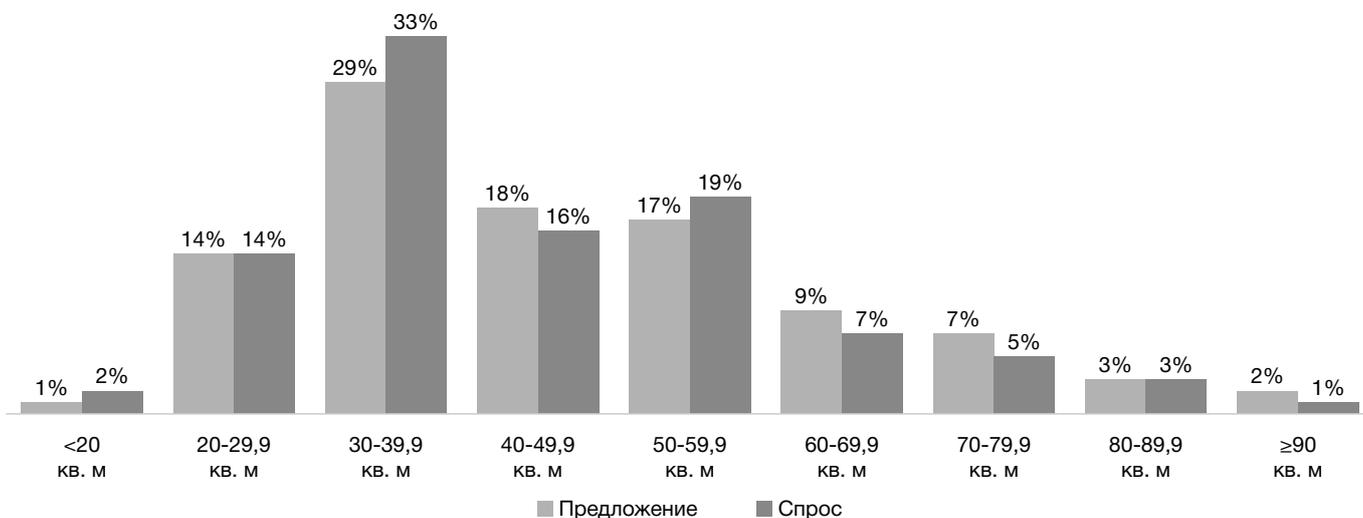
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<4 млн руб.	4%	4%	1%	4%	4%	4%
4-4,99 млн руб.	10%	11%	8%	10%	10%	14%
5-5,99 млн руб.	19%	15%	16%	16%	13%	18%
6-6,99 млн руб.	16%	16%	19%	18%	19%	20%
7-7,99 млн руб.	13%	14%	16%	13%	14%	13%
8-8,99 млн руб.	10%	11%	13%	12%	13%	11%
9-9,99 млн руб.	8%	8%	9%	8%	8%	7%
10-10,99 млн руб.	5%	6%	6%	6%	6%	4%
≥11 млн руб.	15%	15%	12%	13%	13%	9%

Средний бюджет предложения на первичном рынке Московской области в пределах ЦКАД составляет во II квартале 2023 года 7,9 млн руб. (-0,7% за квартал и -0,9% за год).

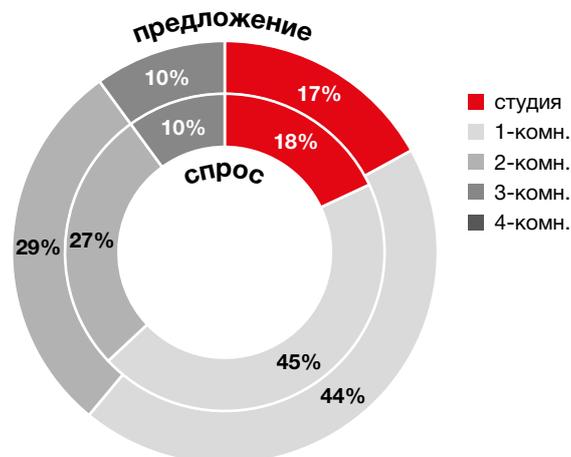
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Спрос		
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.
<20 кв. м	1%	1%	1%	2%	2%	1%
20-29,9 кв. м	14%	13%	11%	14%	14%	17%
30-39,9 кв. м	29%	29%	28%	33%	33%	32%
40-49,9 кв. м	18%	18%	17%	16%	15%	13%
50-59,9 кв. м	17%	18%	21%	19%	20%	21%
60-69,9 кв. м	9%	9%	10%	7%	7%	7%
70-79,9 кв. м	7%	7%	7%	5%	5%	5%
80-89,9 кв. м	3%	3%	3%	3%	3%	3%
≥90 кв. м	2%	2%	2%	1%	1%	1%

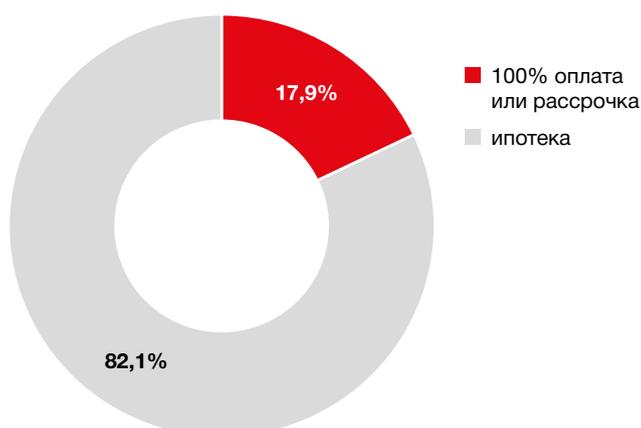
Средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на первичном рынке Московской области во II квартале 2023 года составила 46,8 кв. м (-0,7% за квартал и -2,6% за год).

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Спрос		
	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
студия	17%	↑0,7	↑5,4	18%	↓-0,7	↓-2,7
1-комн.	44%	↑0,3	↑1,2	45%	↑1,8	↑4,6
2-комн.	29%	↓-1,3	↓-3,9	27%	↓-1,5	↓-1,1
3-комн.	10%	↑0,3	↓-1,6	10%	↑0,6	↑0,5
4-комн.*	0%	0	↓-1,1	0%	↓-0,2	↓-1,3

## Структура по форме оплаты



Форма оплаты	Доля в спросе	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
100% оплата или рассрочка	17,9%	↑1,1	↓-5,1
ипотека	82,1%	↓-1,1	↑5,1

\* 4-комнатные лоты в структуре спроса и предложения занимают менее 1%



## 4 Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах

**Предложение.** На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах во II квартале 2023 года насчитывалось 42,0 тыс. квартир и апартаментов. За квартал объём предложения уменьшился на 7,3%, а в годовом выражении увеличился на 46%. По объёму предложения первое место сохраняет ЗАО с долей 15,9% от общего числа объектов. На втором месте, как и в предыдущем квартале, ЦАО с долей 15%. Третье место по объёму предложения сохранил САО с долей 11,5%.

**Цена.** Средневзвешенная цена предложения по итогам квартала выросла на 4,3% до 453,4 тыс. руб./кв. м, а по отношению к аналогичному периоду прошлого года снижение составляет 8,4%.

По итогам квартала прирост цен отмечен во всех округах Москвы, но наиболее выраженный темп отмечен в ЦАО (+5,2%). Этому способствовало оживление спроса на вторичном рынке.

Максимальная средневзвешенная цена предложения традиционно в ЦАО (799,9 тыс. руб./кв. м), на втором месте по уровню цен – ЗАО (446,5 тыс. руб./кв. м), на третьем месте – САО (376,0 тыс. руб./кв. м).

**Спрос.** По итогам II квартала 2023 года на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 44 976 договоров купли-продажи (мены) жилья, это на 67% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и сопоставимо со II кварталом спокойного 2021 года.

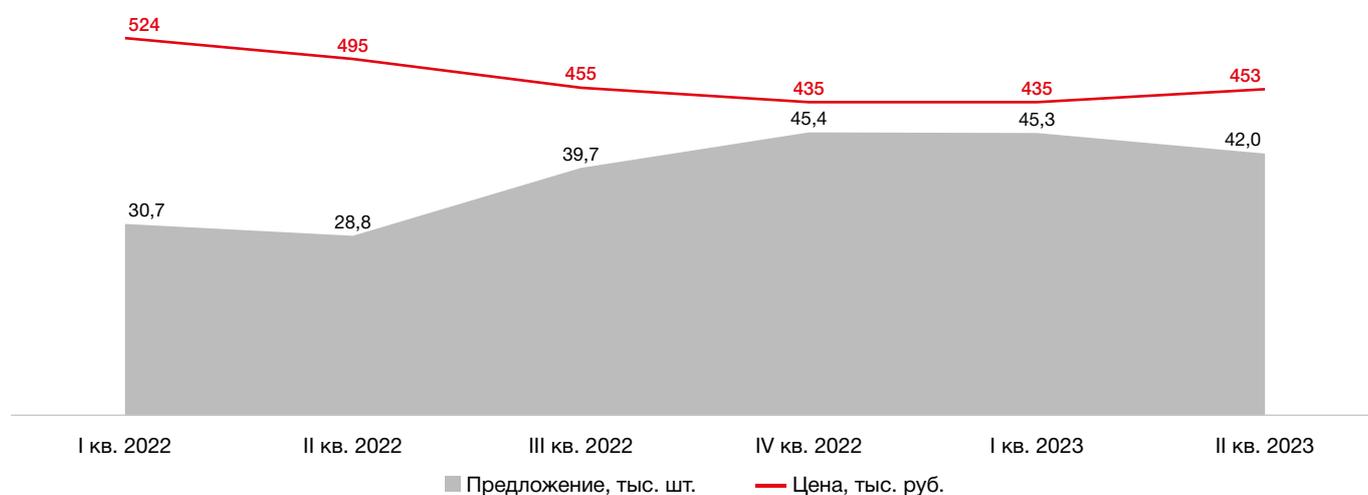
**Структура по бюджетам.** В структуре предложения по бюджетам доля объектов стоимостью до 15 млн руб. увеличилась за год с 36% до 43%. При этом основную часть предложения по-прежнему составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб. (30%). По итогам квартала структура практически не изменилась.

**Структура по площади.** На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений, но при этом в структуре предложения по площади, как и раньше, существенную долю занимают лоты площадью от 35 до 65 кв. м, на них приходится 51%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади практически не изменилась.

**Структура по комнатности.** Основную часть предложения на вторичном рынке по-прежнему составляют двухкомнатные (34%) и трёхкомнатные (28%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 23%, на студии – 4%. Доля многокомнатных – 11%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения практически не изменилась. В годовой динамике на 3 п.п. сократилась доля многокомнатных объектов в пользу студий, однокомнатных и двухкомнатных.

**Структура по формату.** На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы преобладают квартиры (91,6%), доля апартаментов во II квартале 2023 года составляет 8,4% от общего числа объектов в экспозиции. Кроме проектов новостроек активно развивается рынок редевелопмента административных зданий под апартаменты, и это предложение также впоследствии переходит на вторичный рынок. Пополняют предложение апартаментов также нежилые помещения на первых этажах жилых домов, которые перепроектируют в студии с отдельными кадастровыми номерами.

## Динамика объёма предложения и цены

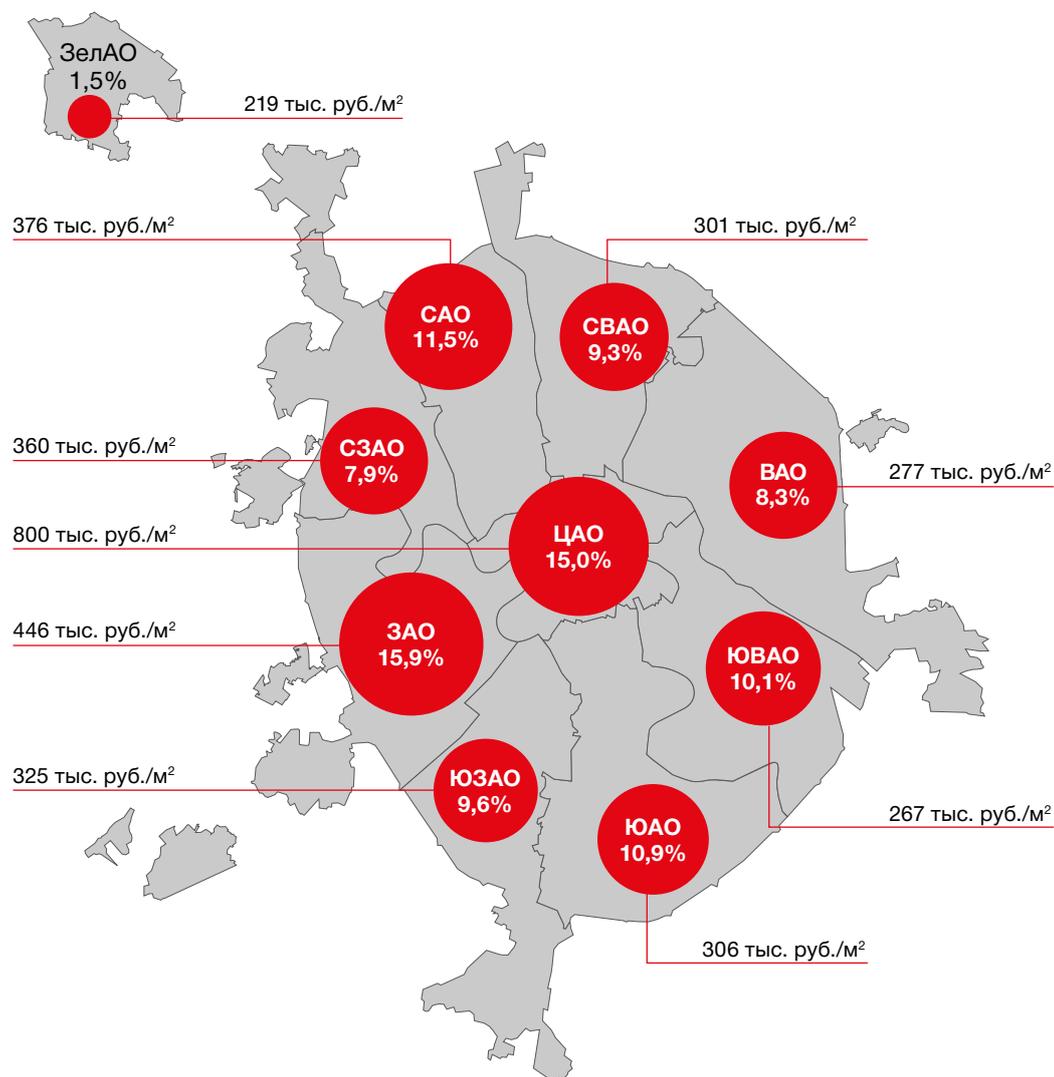


### Основные показатели: предложение, спрос, цена

Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	42,0	↓-7,3%	↑46,0%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	453,4	↑4,3%	↓-8,4%

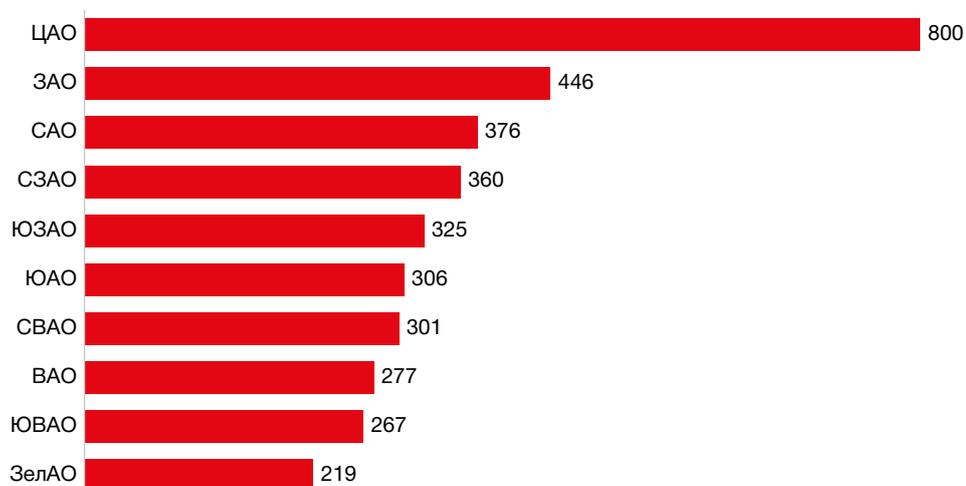


## Общая структура предложения по округам

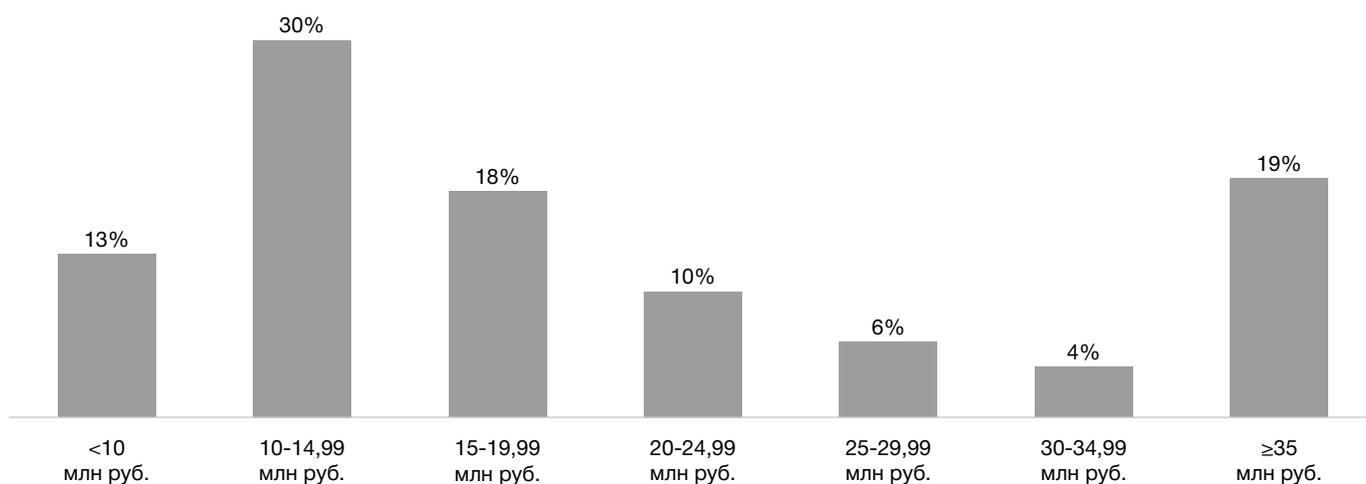


Округ	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Цена, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
САО	11,5%	↓-0,3	↓-0,3	376,0	↑1,8%	↓-6,5%
СВАО	9,3%	↓-0,1	↑0,1	301,2	↑1,2%	↓-4,4%
ВАО	8,3%	↓-0,2	↓-0,3	276,7	↑1,6%	↓-3,4%
ЮВАО	10,1%	↓-0,1	↑0,6	267,4	↑1,1%	↓-5,5%
ЮАО	10,9%	↑0,5	↑1,1	306,2	↑2,9%	↓-4,2%
ЮЗАО	9,6%	↑0,1	↑1,0	325,4	↑0,8%	↓-9,5%
ЗАО	15,9%	0	↓-0,1	446,5	↑2,6%	↓-7,0%
СЗАО	7,9%	↓-0,3	↑0,5	359,9	↑2,2%	↓-8,9%
ЦАО	15,0%	↑0,5	↓-2,4	799,9	↑5,2%	↓-1,6%
ЗелАО	1,5%	↓-0,1	↓-0,2	218,9	↑1,8%	↓-4,0%

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

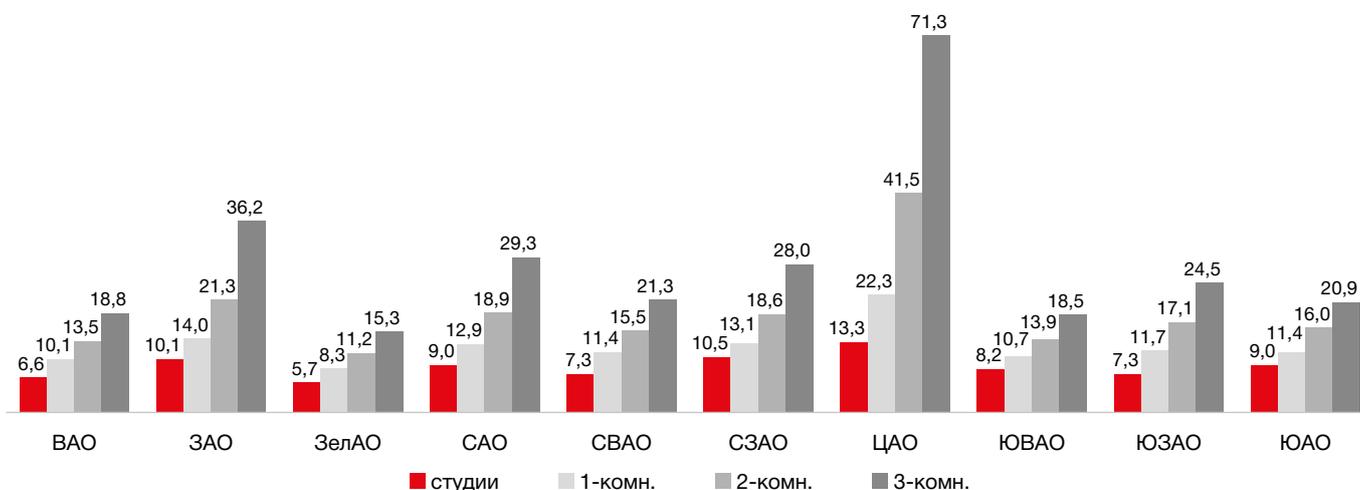


## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
<10 млн руб.	13%	14%	9%	↓-1	↑4
10-14,99 млн руб.	30%	30%	27%	0	↑3
15-19,99 млн руб.	18%	18%	18%	0	0
20-24,99 млн руб.	10%	10%	10%	0	0
25-29,99 млн руб.	6%	6%	7%	0	↓-1
30-34,99 млн руб.	4%	4%	5%	0	↓-1
≥35 млн руб.	19%	18%	24%	↑1	↓-5

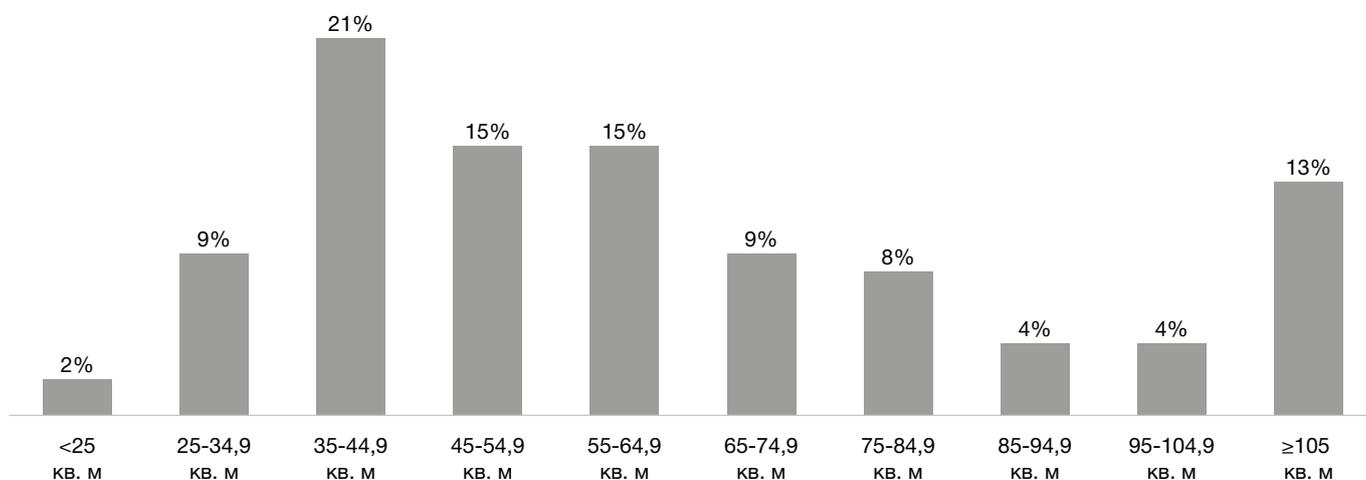
## Средний бюджет по комнатности, млн руб.



Округ	Средний бюджет, млн руб.				Динамика за квартал, %			
	студия	1-комн.	2-комн.	3-комн.	студия	1-комн.	2-комн.	3-комн.
ВАО	6,6	10,1	13,5	18,8	↑2,2%	↑0,3%	↑3,1%	↑1,4%
ЗАО	10,1	14,0	21,3	36,2	↓-3,5%	↑0,5%	↑0,3%	↑1,5%
ЗелАО	5,7	8,3	11,2	15,3	↓-1,7%	↑0,8%	↑3,0%	↓-0,3%
САО	9,0	12,9	18,9	29,3	↑2,4%	↑1,2%	↑2,5%	↑0,4%
СВАО	7,3	11,4	15,5	21,3	↓-5,4%	↓-1,4%	↓-0,6%	↑1,8%
СЗАО	10,5	13,1	18,6	28,0	↓-0,4%	↑1,9%	↑2,6%	0%
ЦАО	13,3	22,3	41,5	71,3	↑3,9%	↑2,0%	↑4,5%	↑3,0%
ЮВАО	8,2	10,7	13,9	18,5	↓-0,7%	↑0,9%	↑1,2%	↑1,9%
ЮЗАО	7,3	11,7	17,1	24,5	↓-1,1%	↑2,5%	0%	↑0,4%
ЮАО	9,0	11,4	16,0	20,9	↑8,3%	↑3,0%	↑3,3%	↓-1,6%

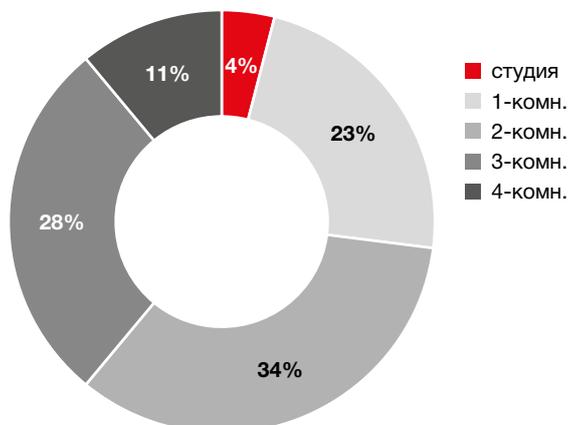
Округ	Средний бюджет, млн руб.				Динамика за год, %			
	студия	1-комн.	2-комн.	3-комн.	студия	1-комн.	2-комн.	3-комн.
ВАО	6,6	10,1	13,5	18,8	↓-1,9%	↓-4,2%	↓-2,6%	↓-6,2%
ЗАО	10,1	14,0	21,3	36,2	↓-2,1%	↓-10,7%	↓-9,5%	↓-11,7%
ЗелАО	5,7	8,3	11,2	15,3	↓-11,7%	↓-6,5%	↓-4,6%	↓-6,4%
САО	9,0	12,9	18,9	29,3	↓-2,7%	↓-9,3%	↓-7,1%	↓-8,0%
СВАО	7,3	11,4	15,5	21,3	↓-4,6%	↓-7,5%	↓-5,9%	↓-6,4%
СЗАО	10,5	13,1	18,6	28,0	↓-8,2%	↓-7,0%	↓-8,5%	↓-9,7%
ЦАО	13,3	22,3	41,5	71,3	↑16,5%	↓-10,1%	↓-3,6%	↓-7,4%
ЮВАО	8,2	10,7	13,9	18,5	↑3,8%	↓-6,6%	↓-4,6%	↓-5,3%
ЮЗАО	7,3	11,7	17,1	24,5	↑2,2%	↓-5,4%	↓-7,7%	↓-13,2%
ЮАО	9,0	11,4	16,0	20,9	↑8,9%	↓-6,1%	↓-2,2%	↓-9,4%

## Структура по площади



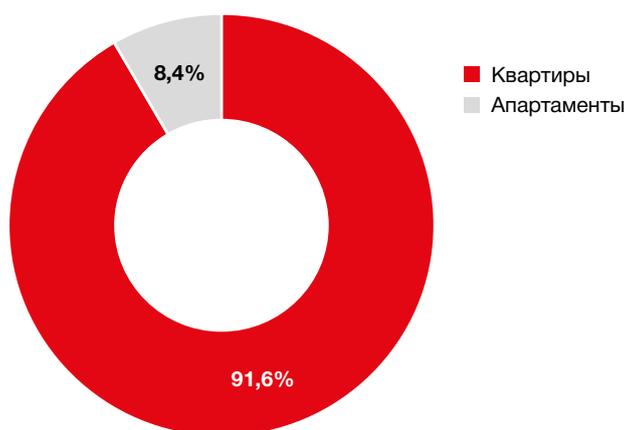
Площадь	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
<25 кв. м	2%	2%	2%	0	0
25-34,9 кв. м	9%	9%	8%	0	↑1
35-44,9 кв. м	21%	22%	20%	↓-1	↑1
45-54,9 кв. м	15%	15%	15%	0	0
55-64,9 кв. м	15%	15%	14%	0	↑1
65-74,9 кв. м	9%	9%	9%	0	0
75-84,9 кв. м	8%	8%	8%	0	0
85-94,9 кв. м	4%	4%	4%	0	0
95-104,9 кв. м	4%	4%	4%	0	0
≥105 кв. м	13%	12%	16%	↑1	↓-3

## Структура по комнатности



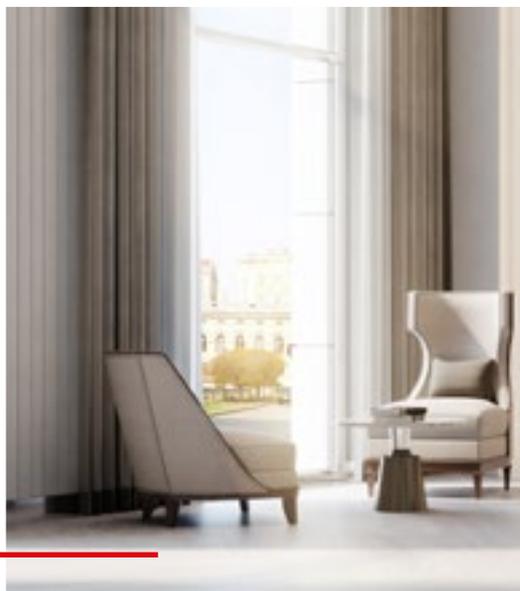
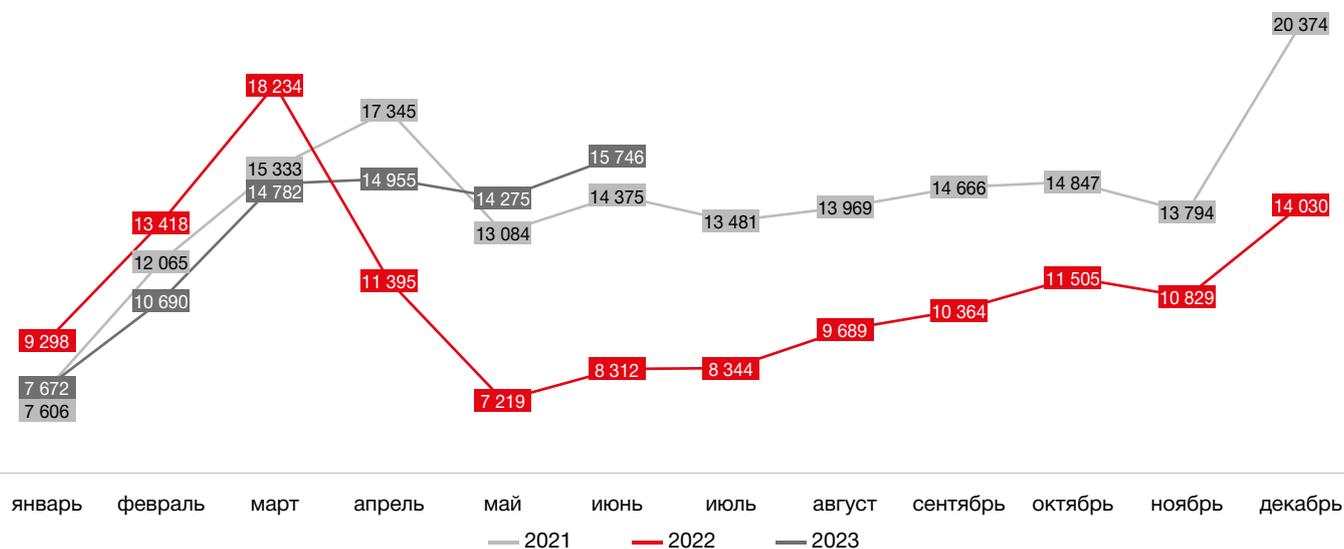
Тип	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
студия	4%	4%	3%	0	↑1
1-комн.	23%	23%	22%	0	↑1
2-комн.	34%	35%	33%	↓-1	↑1
3-комн.	28%	28%	28%	0	0
4-комн.	11%	10%	14%	↑1	↓-3

## Структура предложения по формату

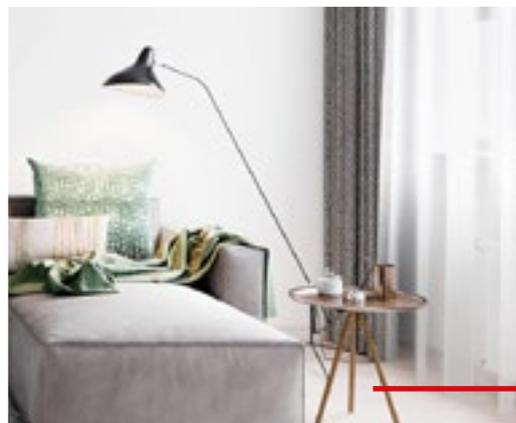
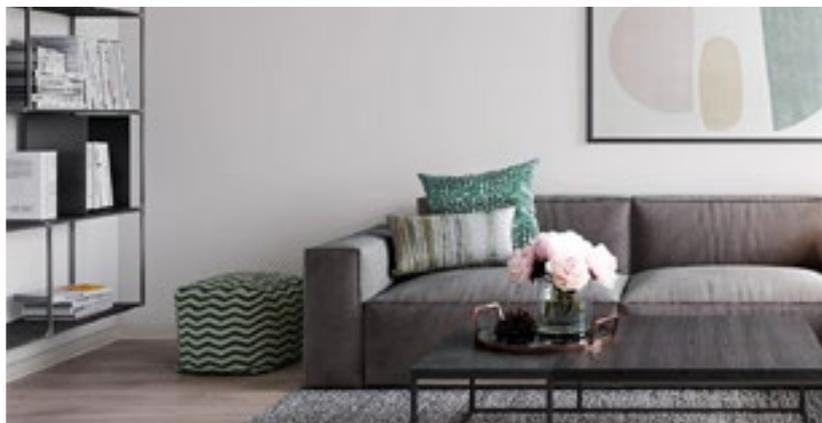


Формат	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
Квартиры	91,6%	91,5%	90,3%	↑0,1	↑1,3
Апартаменты	8,4%	8,5%	9,7%	↓-0,1	↓-1,3

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



# 5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы



**Предложение.** На вторичном рынке Новой Москвы объём предложения по итогам II квартала 2023 года практически не изменился и составил 6,2 тыс. объектов (квартир и апартаментов). Основная часть предложения по-прежнему сосредоточена в Новомосковском административном округе (88%). Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 226,2 тыс. руб./кв. м (+0,6% за квартал и -4,4% за год), в ТАО – 167,1 тыс. руб./кв. м (+2,6% за квартал и -1,2% за год).

**Цена.** Средневзвешенная цена предложения увеличилась за квартал на 0,5% до 219,4 тыс. руб./кв. м, отыграв снижение в предыдущем квартале. За год цена уменьшилась на 4,2%, а объём предложения вырос на 52,3%.

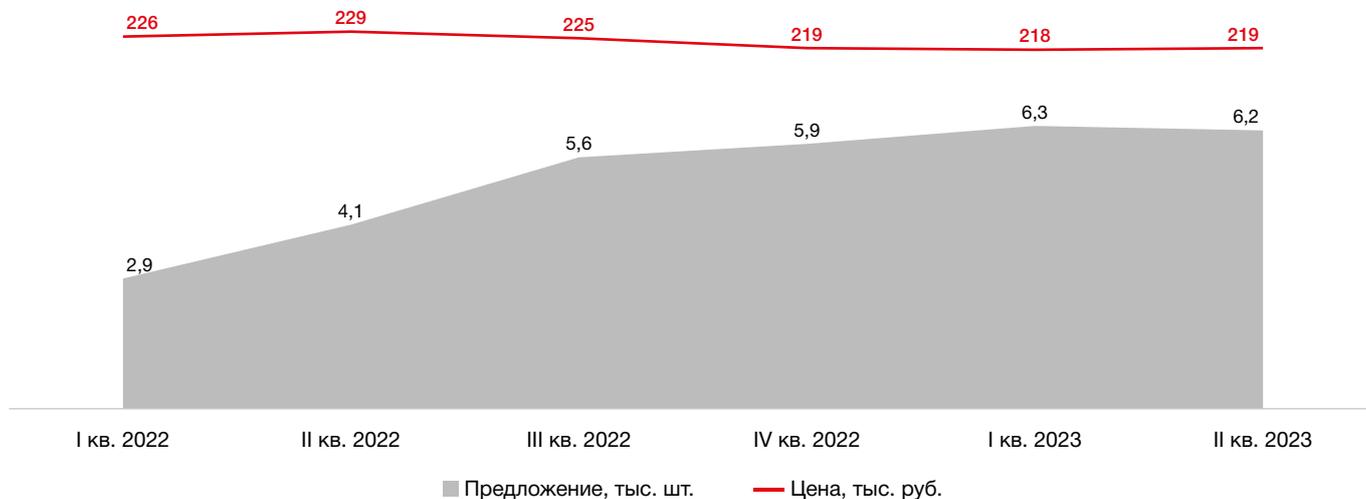
**Структура по бюджету.** На вторичном рынке Новой Москвы структура предложения по бюджету за квартал практически не изменилась, а в годовой динамике сместилась в сторону уменьшения стоимости. Так, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля объектов с бюджетом до 8 млн руб. увеличилась с 17% до 23%.

**Структура по площади.** Максимальная доля предложения (27%) на вторичном рынке Новой Москвы по-прежнему 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. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади существенно не изменилась. В годовой динамике на 2 п.п. увеличилась доля наиболее компактных лотов (до 25 кв. м) за счёт сокращения доли квартир площадью 55-65 кв. м.

**Структура предложения по комнатности** на вторичном рынке Новой Москвы по итогам квартала практически не изменилась. По-прежнему основную часть предложения составляют однокомнатные (34%) и двухкомнатные варианты (36%). В годовой динамике увеличилась доля студий (с 9% до 10%).

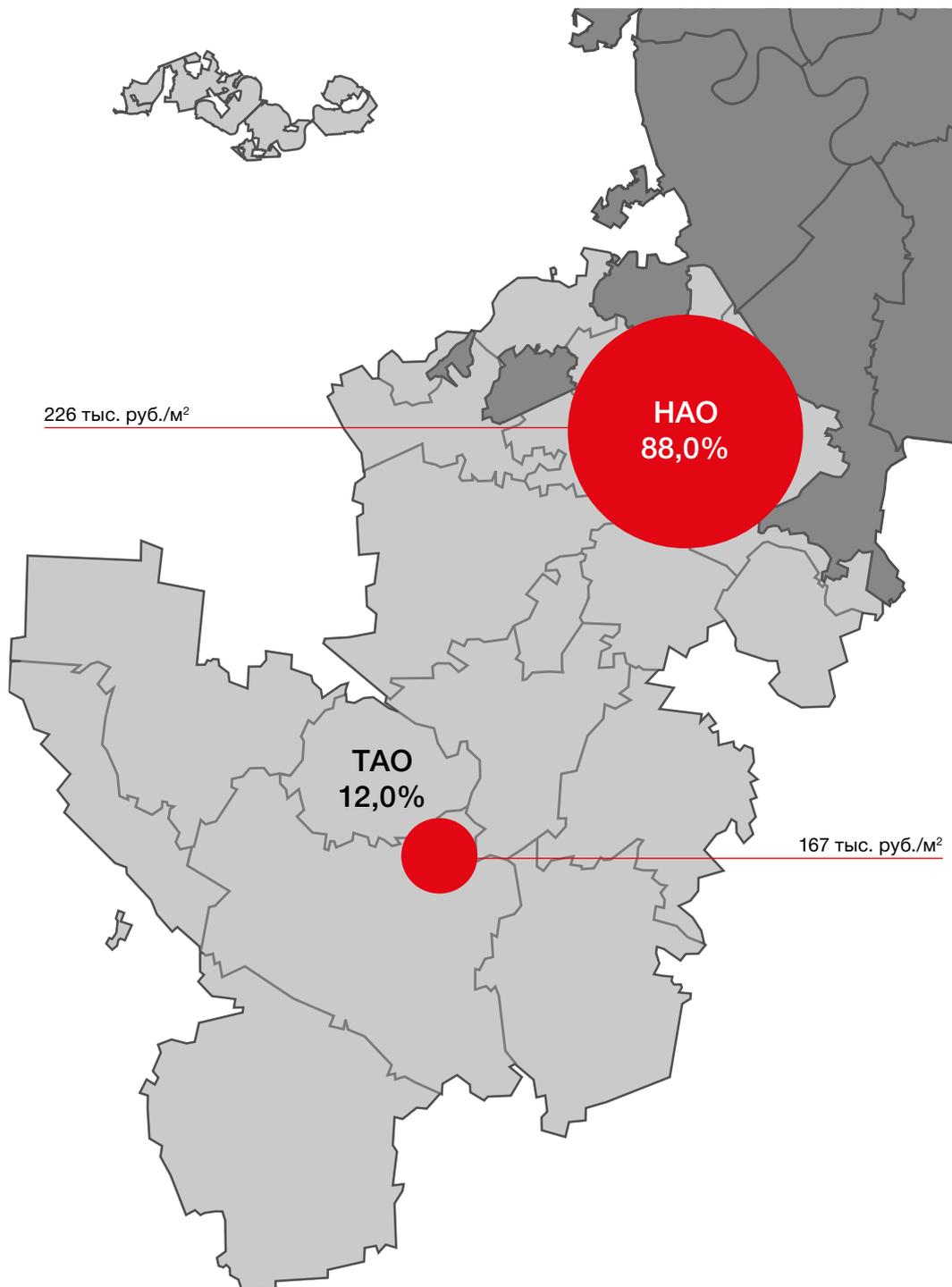
**Структура по формату.** В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартаментов минимально (1,4%). По итогам II квартала 2023 года средневзвешенная цена апартаментов составляет 162,4 тыс. руб./кв. м (+3,1% за квартал и +3,4% за год), квартир – 220,2 тыс. руб./кв. м (+0,5% за квартал и -4,3% за год).

## Динамика объёма предложения и цены



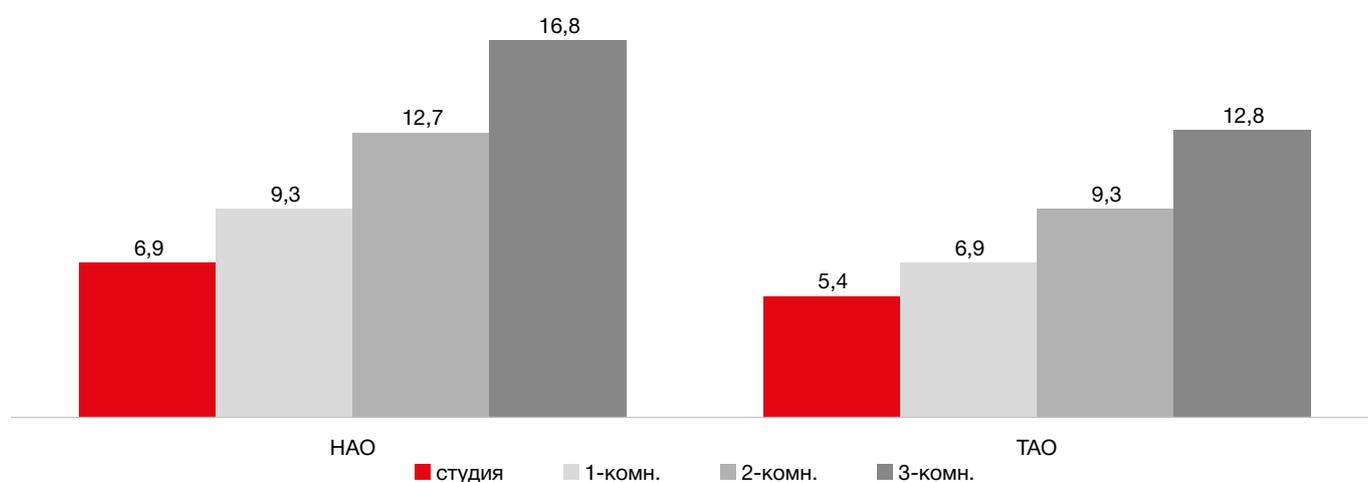
Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал	Динамика за год
Объём предложения, тыс. шт.	6,2	↓-0,1%	↑52,3%
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	219,4	↑0,5%	↓-4,2%

## Общая структура предложения по округам



Округ	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Цена, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
HAO	88%	↓-2	↓-1	226,2	↑0,6%	↓-4,4%
ТАО	12%	↑2	↑1	167,1	↑2,6%	↓-1,2%

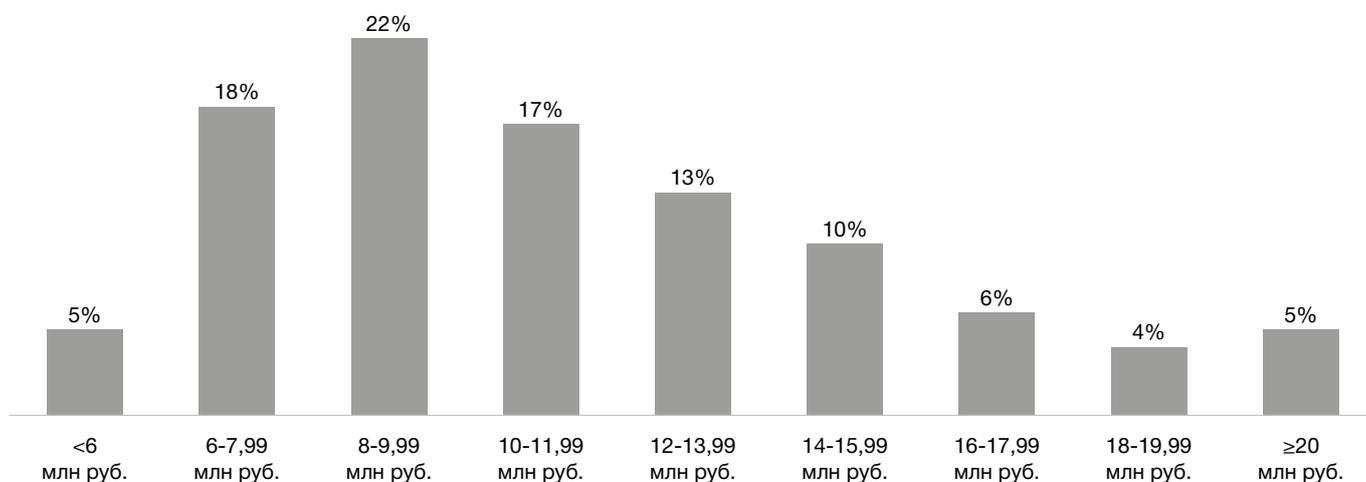
## Средний бюджет по комнатности, млн руб.



Комнат / округ	Средний бюджет предложения, млн руб.				
	II кв. 2023г.	I кв. 2023г.	II кв. 2022г.	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
НАО	11,8	11,9	12,5	↓-0,8%	↓-5,6%
студия	6,9	6,8	7,2	↑1,8%	↓-4,4%
1-комн.	9,3	9,2	9,7	↑1,2%	↓-4,5%
2-комн.	12,7	12,7	13,2	0	↓-3,9%
3-комн.	16,8	16,6	17,7	↑1,4%	↓-4,8%
ТАО	9,6	9,2	9,7	↑4,3%	↓-1,0%
студия	5,4	5,3	5,3	↑3,0%	↑2,4%
1-комн.	6,9	6,9	7,3	0	↓-5,2%
2-комн.	9,3	9,3	9,6	↓-0,7%	↓-3,0%
3-комн.	12,8	11,8	13,2	↑8,5%	↓-2,6%

Средний бюджет предложения на вторичном рынке НАО во II кв. 2023 года составляет 11,8 млн руб. (-0,8% за квартал и -5,6% за год), в ТАО – 9,6 млн руб. (+4,3% за квартал и -1% за год).

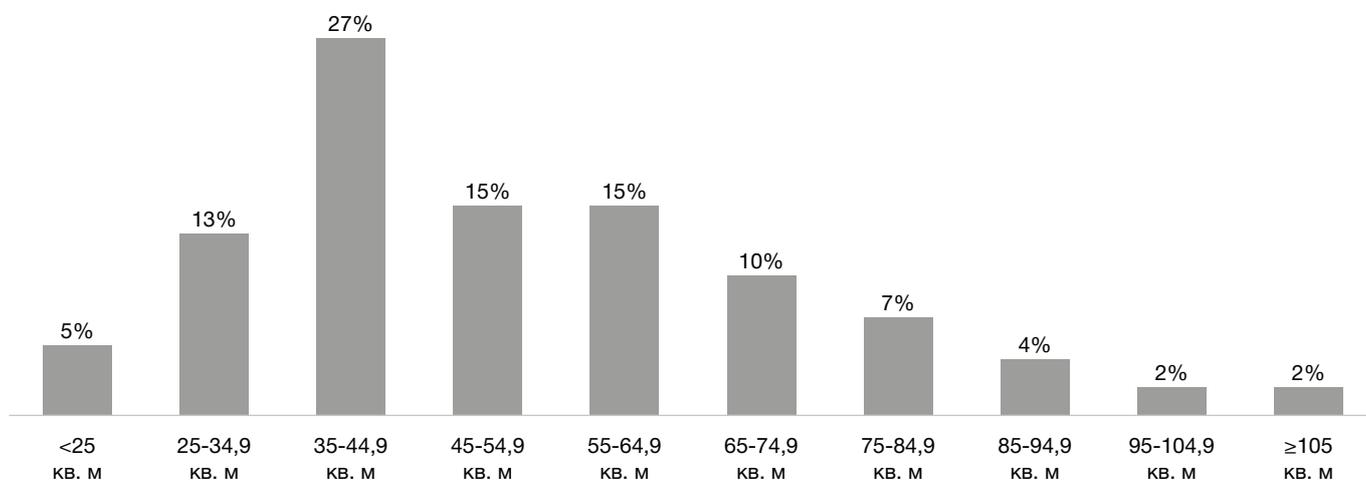
## Структура по бюджетам



Бюджет	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
<6 млн руб.	5%	5%	3%	0	↑2
6-7,99 млн руб.	18%	18%	14%	0	↑4
8-9,99 млн руб.	22%	21%	22%	↑1	0
10-11,99 млн руб.	17%	17%	18%	0	↓-1
12-13,99 млн руб.	13%	13%	14%	0	↓-1
14-15,99 млн руб.	10%	10%	11%	0	↓-1
16-17,99 млн руб.	6%	7%	7%	↓-1	↓-1
18-19,99 млн руб.	4%	4%	5%	0	↓-1
≥20 млн руб.	5%	5%	6%	0	↓-1

Средний бюджет предложения на вторичном рынке Новой Москвы во II кв. 2023 года составляет 11,6 млн руб. (без изменений относительно предыдущего квартала и -5% в годовой динамике).

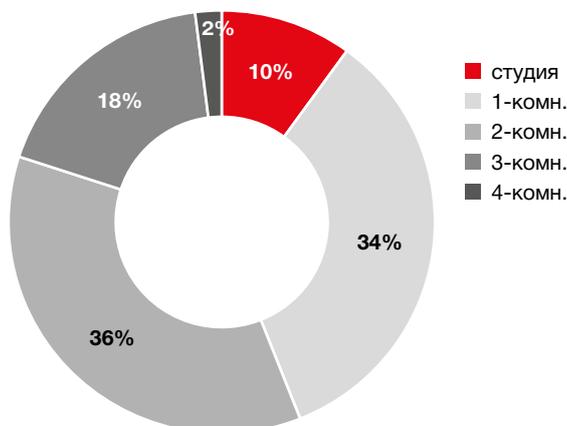
## Структура по площади



Площадь	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
<25 кв. м	5%	5%	3%	0	↑2
25-34,9 кв. м	13%	13%	14%	0	↓-1
35-44,9 кв. м	27%	27%	27%	0	0
45-54,9 кв. м	15%	14%	15%	↑1	0
55-64,9 кв. м	15%	16%	17%	↓-1	↓-2
65-74,9 кв. м	10%	10%	9%	0	↑1
75-84,9 кв. м	7%	7%	7%	0	0
85-94,9 кв. м	4%	4%	3%	0	↑1
95-104,9 кв. м	2%	2%	2%	0	0
≥105 кв. м	2%	2%	3%	0	↓-1

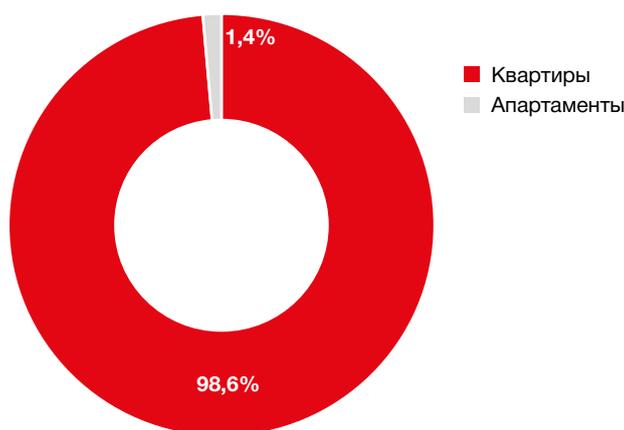
Во II квартале 2023 года средняя площадь квартир и апартаментов в предложении на вторичном рынке Новой Москвы составила 52,9 кв. м (-0,4% за квартал и -0,9% за год).

## Структура по комнатности



Тип	Предложение			Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
	II кв. 2023 г.	I кв. 2023 г.	II кв. 2022 г.		
студия	10%	9%	9%	↑1	↑1
1-комн.	34%	35%	34%	↓-1	0
2-комн.	36%	35%	36%	↑1	0
3-комн.	18%	19%	18%	↓-1	0
4-комн.	2%	2%	3%	0	↓-1

## Структура предложения по формату



Формат	Доля в предложении, %	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Цена за кв. м, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал, %	Динамика за год, %
Квартиры	98,6%	0	↑0,1	220,2	↑0,5%	↓-4,3%
Апартаменты	1,4%	0	↓-0,1	162,4	↑3,1%	↑3,4%

## 6 Тенденции рынка ипотеки



Во II квартале 2023 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 71,2%, Новой Москвы – 82,4%, Московской области – 81,8%.

Лидером по выдаче ипотечных займов в Московском регионе является СБЕРБАНК.

По данным Департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, во II квартале 2023 года в массовом сегменте 37% ипотечных кредитов было выдано по государственной программе. Сворачивание застройщиками программ с субсидированной ставкой привело к снижению доли таких программ за квартал с 8% до 1%. Среди программ с господдержкой наиболее низкие ставки предлагаются по программам семейной и IT-ипотеки, это способствует укреплению их позиций в структуре спроса. За квартал доля семейной ипотеки выросла с 25% до 32%, IT-ипотеки – с 3% до 5%. Доля сделок по стандартным ипотечным программам составила 25%.

С 1 мая 2023 года ЦБ России повысил надбавки к коэффициентам риска по ипотеке в новостройках с целью ограничить выдачу ипотечных кредитов с низким первоначальным взносом. С 1 июня 2023 года вступили в силу новые требования Центробанка к ипотечным кредитам – надбавки не применяются, если первоначальный взнос по ипотеке составляет не менее 20%, а показатель долговой нагрузки заёмщика не превышает 60%. С 1 января 2024 года надбавки не будут применяться, если первоначальный взнос будет не менее 30%. Таким образом, кредиты будут обходиться дороже заёмщикам с низким первоначальным взносом. Уже в текущем квартале отмечается снижение доли кредитов с первоначальным взносом от 15% до 20%, за квартал она снизилась с 50% до 43%. При этом выросла доля кредитов с первоначальным взносом от 20% до 40% и выше 60%.

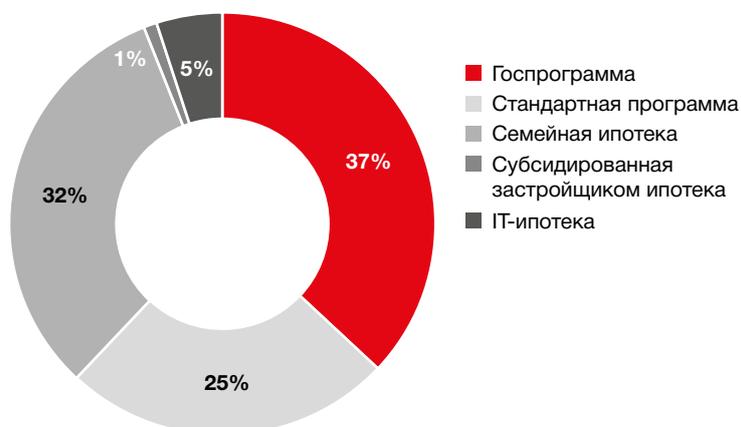
Вводимые меры повлияли на долю сделок с максимальным сроком кредитования – с 60% до 56% снизилась доля кредитов, выданных на срок 25-30 лет. В условиях постепенного повышения ставок и ужесточения требований к первоначальному взносу, заёмщики берут ипотеку на меньший срок, чтобы снизить итоговый размер переплаты. Доли остальных периодов погашения не изменились.

В структуре ипотечных кредитов по возрасту заёмщиков во II квартале 2023 года отмечается снижение доли возрастных покупателей. Если в прошлом квартале доля покупателей в возрасте старше 45 лет составляла 29%, то в этом квартале она составила 20%. При этом за квартал с 71% до 80% выросла доля заёмщиков в возрасте до

45 лет. Смещение структуры ипотечных займов в сторону менее возрастных заёмщиков связано с ростом популярности программ семейной и IT-ипотеки. Основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Московского региона по-прежнему составляют покупатели в возрасте от 35 до 45 лет (46%).

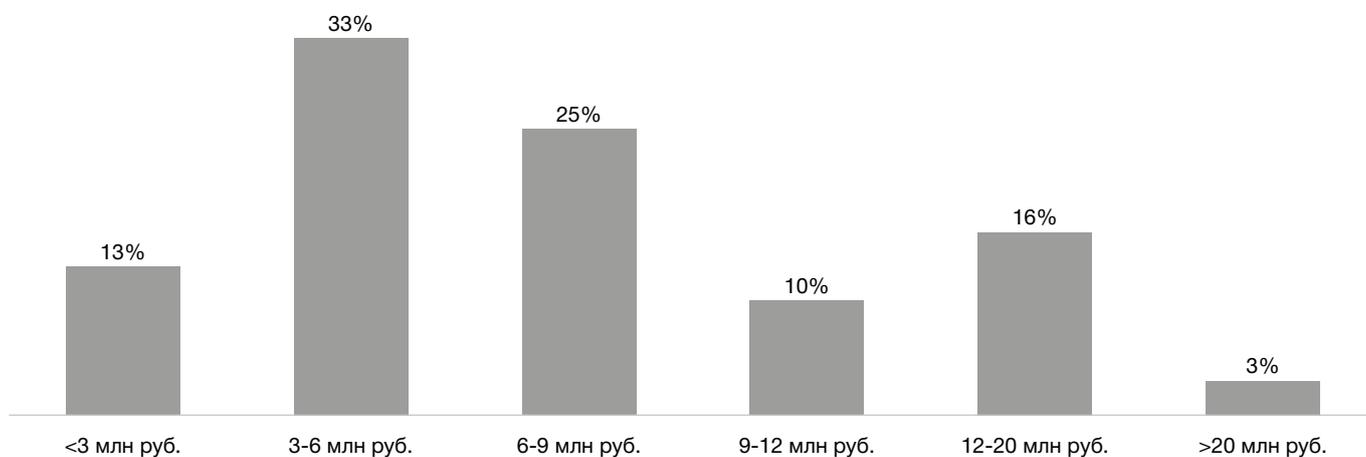
Ипотека по-прежнему является основным драйвером спроса на рынке первичного жилья Московского региона. Покупатели стали быстрее реагировать на изменения условий и требований по ипотечным кредитам, а застройщики, в свою очередь, совместно с банками стали активнее развивать инструменты, позволяющие облегчить заёмщикам бремя ипотечного кредита: рассрочка на первоначальный взнос, субсидирование ставки на период строительства, траншевая ипотека и т.п.

Доля ипотечных сделок	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Москва	71,2%	↓-3,9	↑10,7
Новая Москва	82,4%	↓-1,5	↑8,1
Московская область	81,8%	↓-1,4	↑5,2

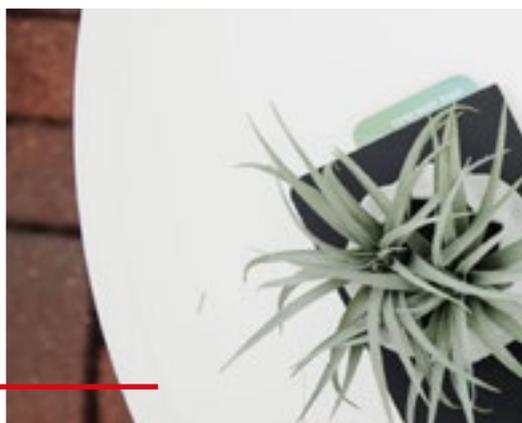


Выданные кредиты по программам	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
Госпрограмма	37%	↓-1	↓-1
Стандартная программа	25%	↓-1	↑8
Семейная ипотека	32%	↑7	↓-9
Субсидированная застройщиком ипотека	1%	↓-7	↓-2
IT-ипотека	5%	↑2	↑4

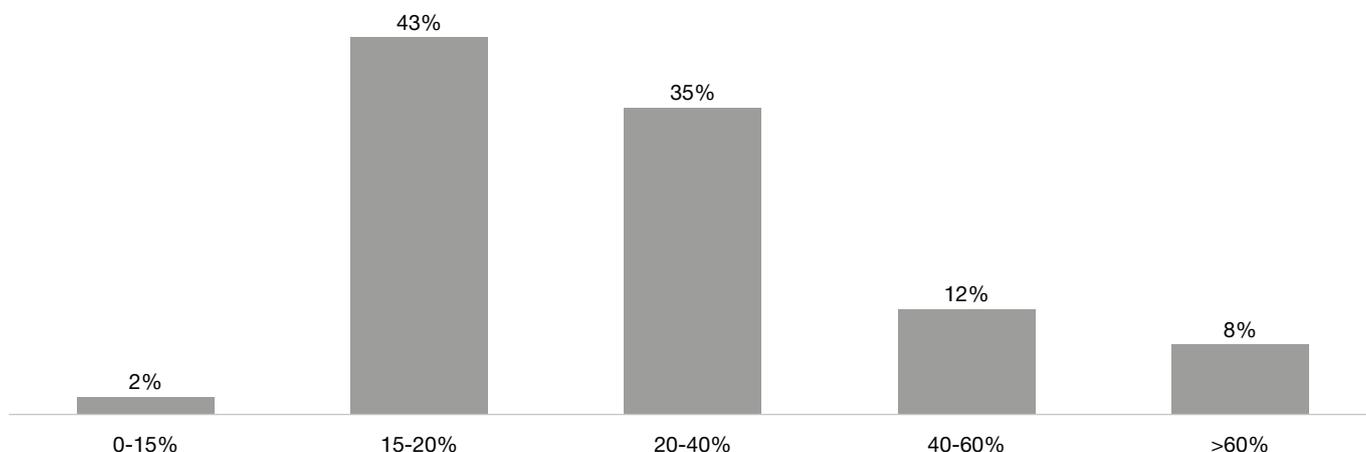
## Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



Сумма кредита	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
<3 млн руб.	13%	↑3	↓-4
3-6 млн руб.	33%	0	↑6
6-9 млн руб.	25%	↓-2	↑9
9-12 млн руб.	10%	↓-6	↓-16
12-20 млн руб.	16%	↑5	↑8
>20 млн руб.	3%	0	↓-3

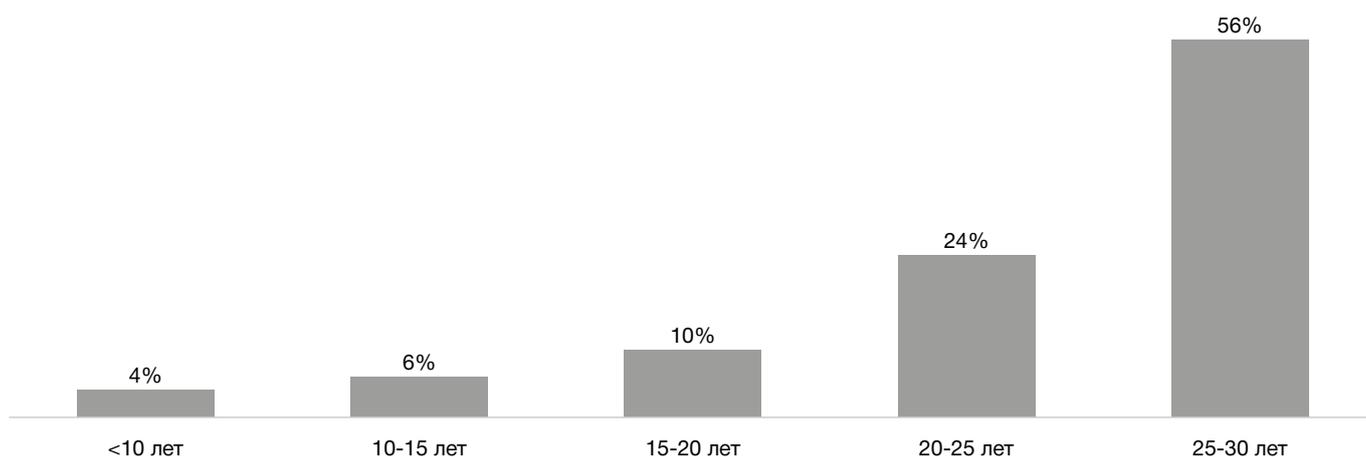


## Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



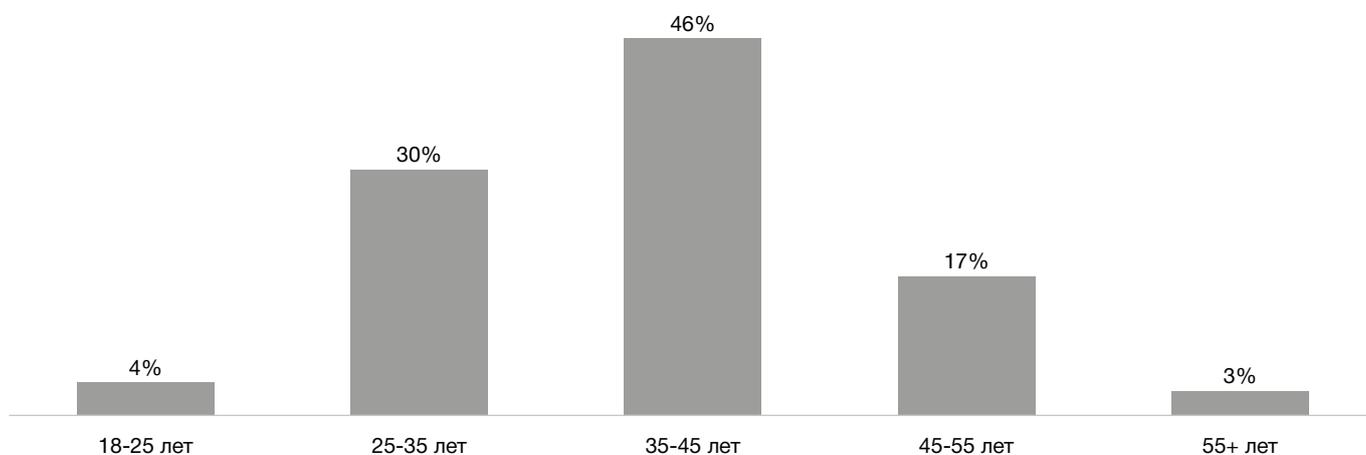
Размер первоначального взноса	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
0-15%	2%	↑1	↓-8
15-20%	43%	↓-7	↑14
20-40%	35%	↑3	↓-5
40-60%	12%	0	↓-1
>60%	8%	↑3	0

## Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



Срок кредита	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
<10 лет	4%	0	↓-15
10-15 лет	6%	0	↓-4
15-20 лет	10%	↑2	↓-13
20-25 лет	24%	↑2	↑14
25-30 лет	56%	↓-4	↑18

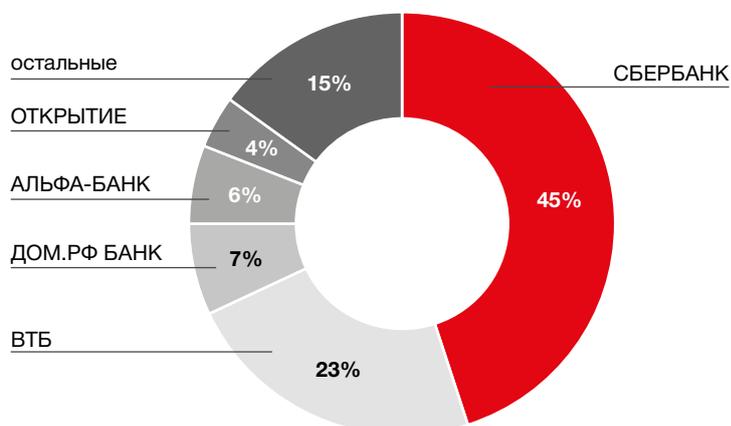
## Структура заемщиков по возрастным группам, лет



Возраст заёмщиков	Доля	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
18-25 лет	4%	↑2	↓-2
25-35 лет	30%	↑2	↑1
35-45 лет	46%	↑5	↑10
45-55 лет	17%	↓-6	↓-8
55+ лет	3%	↓-3	↓-1

По итогам II квартала 2023 года лидером по объёму выданных ипотечных кредитов на рынке первичного жилья московского региона является СБЕРБАНК.

## ТОП-5 банков по количеству выданных ипотечных кредитов



## 7 Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах

На рынке коммерческих помещений наблюдается постепенный рост объема предложения, связанный преимущественно с выходом в реализацию новых объектов в новостройках. При этом наибольшая активность наблюдается в новостройках, находящихся в активной стадии строительства. За квартал объем предложения в этом сегменте вырос на 16,0%, а за год – на 79,4%.

Рост цен, начавшийся в предыдущем квартале, продолжился. За квартал средневзвешенная цена предложения выросла на 5,6%. В годовой динамике, на фоне высокой базы II квартала прошлого года, фиксируется снижение на 5,9%. Однако следует отметить, что уровень цен вернулся к показателям I квартала 2022 года, когда рынок ещё только начинал реагировать на внешние факторы.

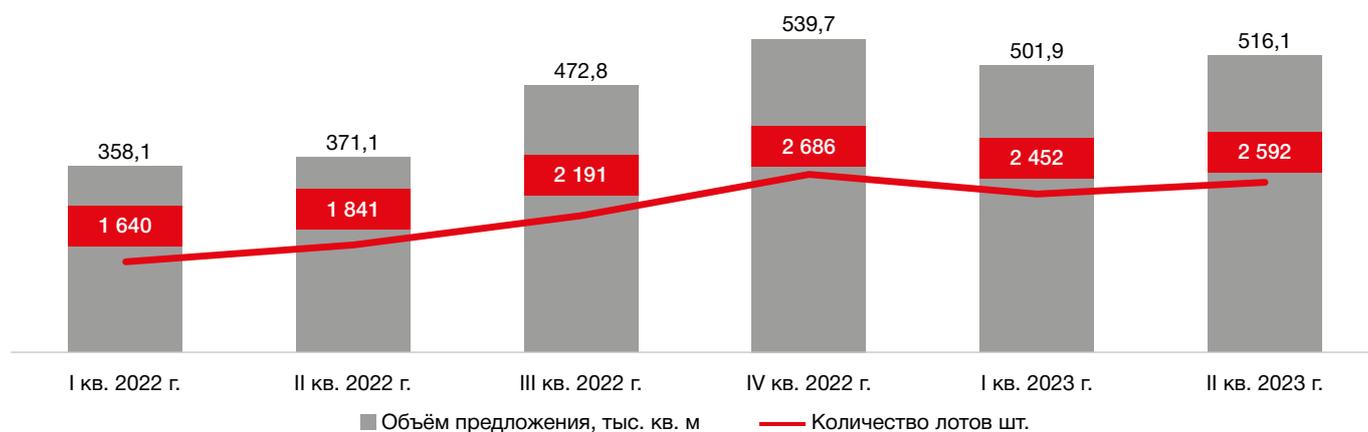
В старом жилом фонде наблюдается существенное снижение цен – на 10,4%. Собственники жилых помещений для стимулирования спроса и ускорения продажи готовы идти на уступки по цене.

Застройщики жилых комплексов также охотно предоставляют дисконт на коммерческие помещения, что в совокупности с развитием различных инструментов и вариантов приобретения (рассрочка, коммерческая ипотека с субсидированием ставки), оказывает положительное влияние на реализацию.

В целом, можно констатировать, что сегмент коммерческих помещений начинает постепенно стабилизироваться. Спрос на коммерческие помещения, особенно в новых, застраиваемых, районах – есть, и такие помещения по-прежнему обладают хорошим инвестиционным потенциалом.

Во II квартале 2023 года объем предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 516,1 тыс. кв. м или 2,6 тыс. лотов.

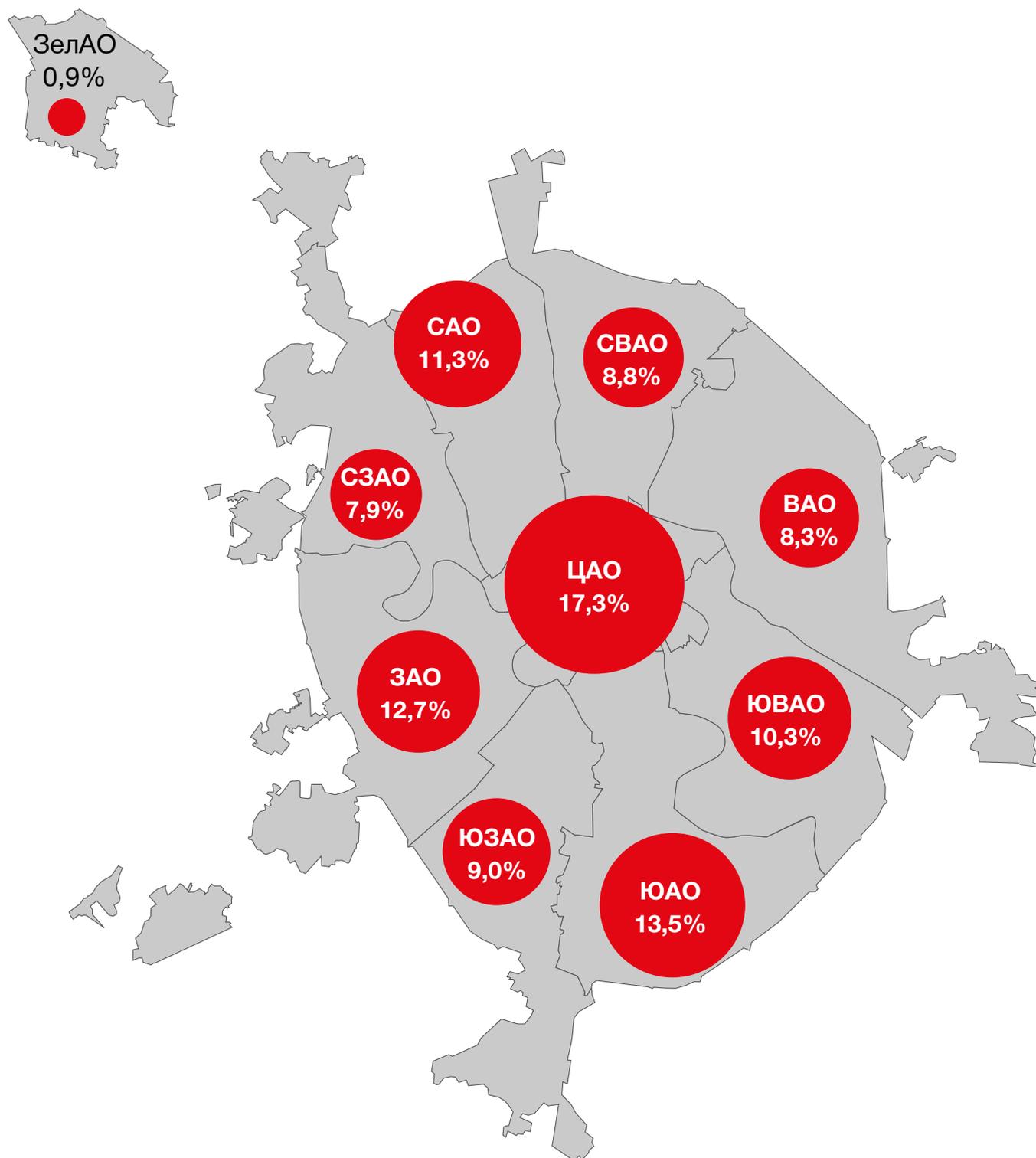
### Динамика объема предложения коммерческих помещений



Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал	Динамика за год
Количество лотов в экспозиции, тыс. шт.	2,6	↑5,7%	↑40,8%
Объем предложения, тыс. кв. м	516,1	↑2,8%	↑39,1%

Лидером по объёму предложения по-прежнему является ЦАО, его доля составила 17,3%. На втором месте, как и в предыдущем квартале, ЮАО с долей 13,5%. Третье место занял ЗАО, его доля в предложении – 12,7%.

## Общая структура предложения по округам



Округ	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
ВАО	8,3%	↓-0,5	↓-0,3
ЗАО	12,7%	↑2,1	↑1,3
ЗелАО	0,9%	↑0,2	↑0,4
САО	11,3%	↑0,3	↓-1,5
СВАО	8,8%	↓-2,2	↓-0,5
СЗАО	7,9%	0	↓-3,3
ЦАО	17,3%	↑1,8	↓-1,6
ЮАО	13,5%	↓-1,0	↑2,8
ЮВАО	10,3%	↓-1,4	↑0,6
ЮЗАО	9,0%	↑0,7	↑2,1

Во II квартале 2023 года рост цен, зафиксированный в предыдущем квартале, продолжился. По итогам квартала средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений достигла 329,7 тыс. руб./кв. м, вернувшись к показателю I квартала 2022 года.

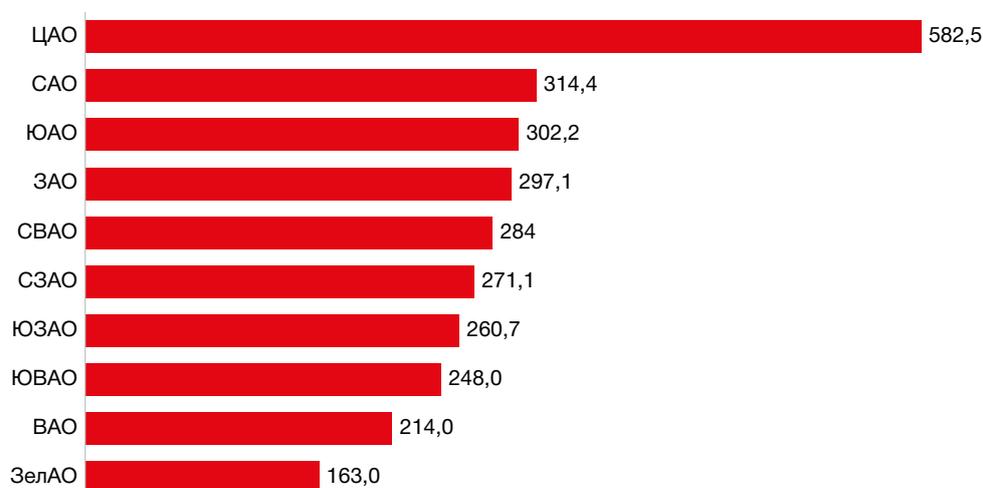
### Динамика средневзвешенной цены предложения коммерческих помещений, тыс. руб./кв. м



Показатель	II кв. 2023	Динамика за квартал	Динамика за год
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./кв. м	329,7	↑5,6%	↓-5,9%

Первое место по уровню цен по-прежнему удерживает ЦАО (582,5 тыс. руб./кв. м). Второе место занимает САО (314,4 тыс. руб./кв. м). На третьем месте – ЮАО (302,2 тыс. руб./кв. м).

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



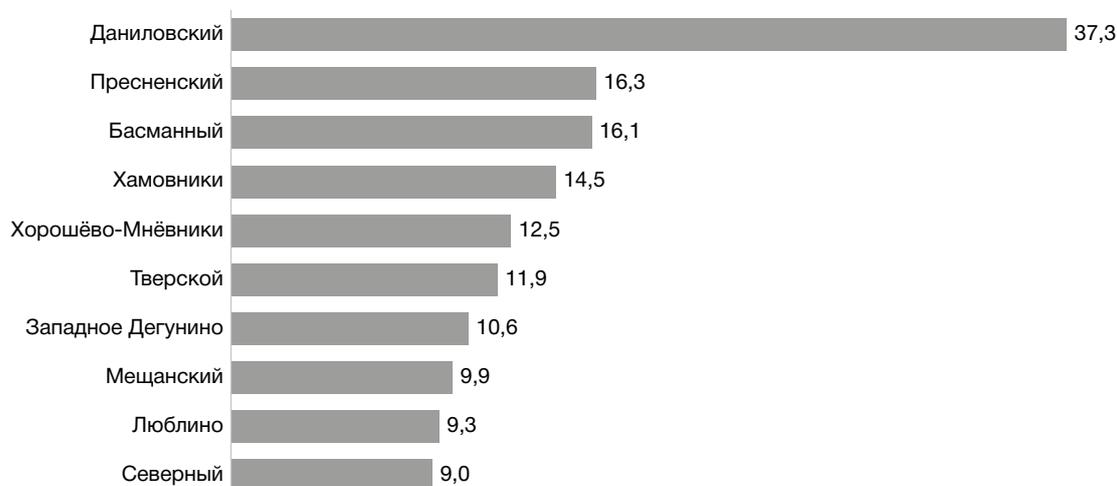
Во II квартале 2023 года рост средневзвешенной цены предложения зафиксирован в большинстве округов.

Округ	Средневзв. цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал	Динамика за год
ВАО	214,0	↑1,8%	↑2,4%
ЗАО	297,1	↓-7,2%	↓-14,8%
ЗелАО	163,0	↓-9,3%	↓-23,4%
САО	314,4	↑16,4%	↑5,0%
СВАО	284,0	↑12,1%	↑9,8%
СЗАО	271,1	↓-4,1%	↓-3,6%
ЦАО	582,5	↑8,4%	↓-8,1%
ЮАО	302,2	↓-11,4%	↓-7,3%
ЮВАО	248,0	↑9,9%	↑3,6%
ЮЗАО	260,7	↑10,5%	↓-7,1%

Во II квартале 2023 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 120 московских районах. Тройка лидеров по объёму предложения осталась такой же, как и в предыдущем квартале: первое место занял Даниловский район, второе – Пресненский и третье – Басманный.

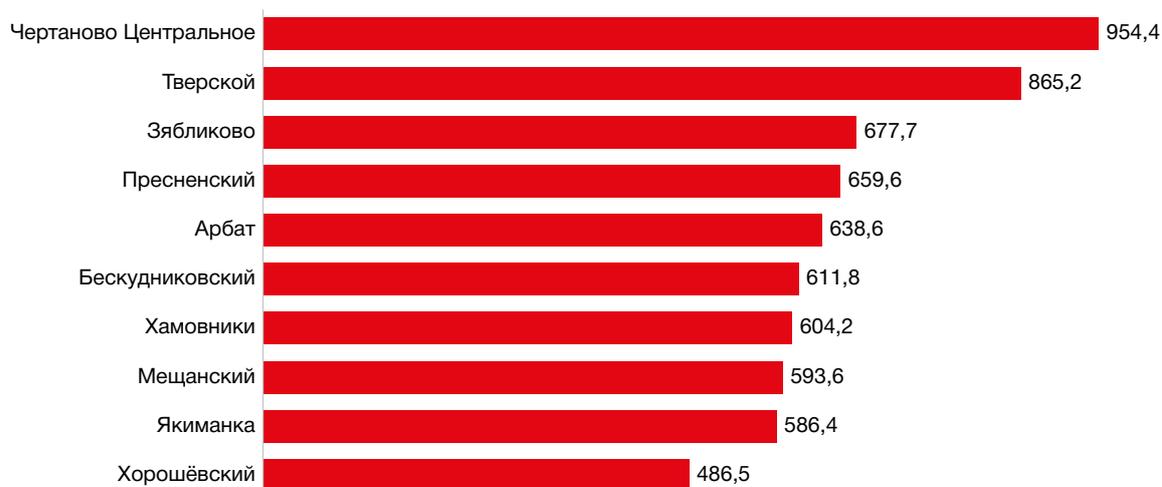


## ТОП-10 районов по объёму предложения, тыс. кв. м

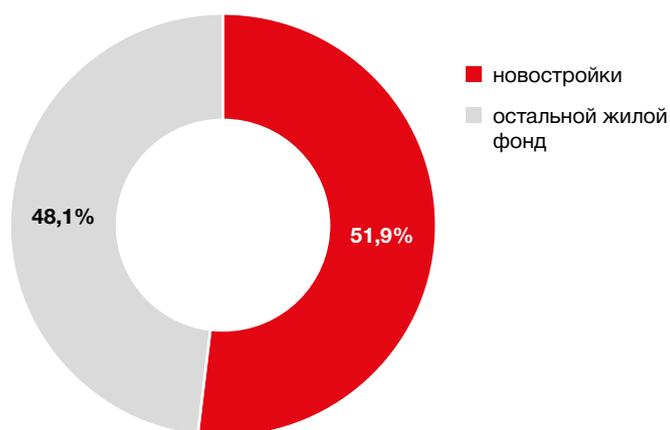


Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил район Чертаново Центральное (954,4 тыс. руб./кв. м). Второе место сохранилось за Тверским районом (865,2 тыс. руб./кв. м). Третье место занял район Зябликово (677,7 тыс. руб./кв. м). Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов вошли: Пресненский (659,6 тыс. руб./кв. м), Арбат (638,6 тыс. руб./кв. м), Бескудниковский (611,8 тыс. руб./кв. м), Хамовники (604,2 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.

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



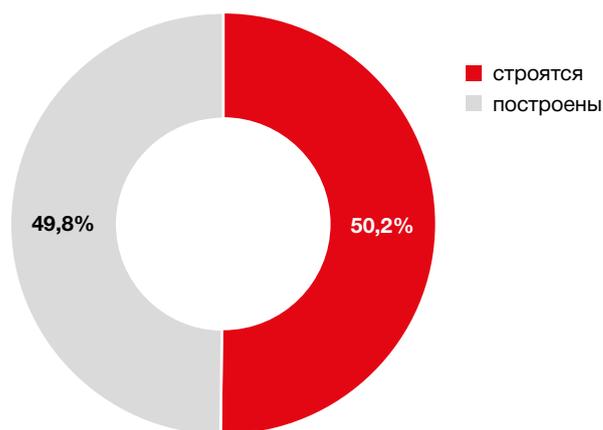
В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках составляет 51,9% от общего количества объектов в продаже. Доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года – 48,1%.



категория	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Средневзв. цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал	Динамика за год
остальной жилой фонд	48,1%	↓-2,6	↓-4,7	306,4	↑4,4%	↓-10,4%
новостройки	51,9%	↑2,6	↑4,7	358,5	↑5,1%	↓-0,6%

Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 358,5 тыс. руб./кв. м, в категории жилых домов, построенных до 2015 года, – 293,6 тыс. руб./кв. м.

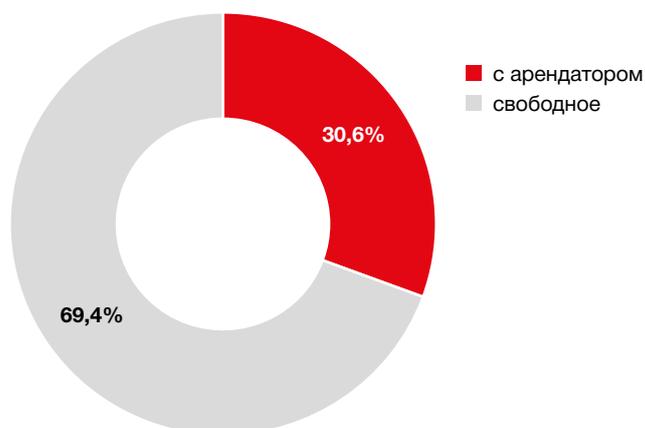
Во II квартале 2023 года доля предложения в строящихся новостройках составила 50,2%, в построенных – 49,8%.



новостройки	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Средневзв. цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал	Динамика за год
построены	49,8%	↑0,7	↓-11,1	306,7	↓-3,4%	↓-11,6%
строятся	50,2%	↓-0,7	↑11,1	434,3	↑15,8%	↑11,5%

Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 434,3 тыс. руб./кв. м, в построенных – 306,7 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.

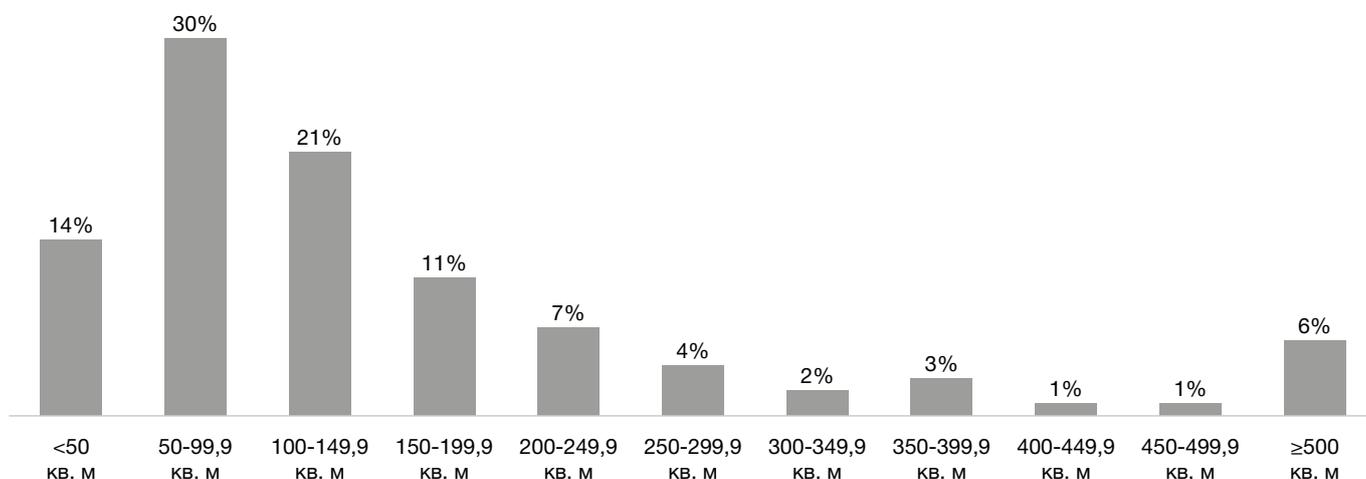
Во II квартале 2023 года доля объектов с готовым арендным бизнесом снизилась с 34,1% до 30,6%. Доля свободных помещений (без действующих арендаторов) выросла с 65,9% до 69,4%. Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений составила 338,5 тыс. руб./кв. м, помещений с арендаторами – 316,1 тыс. руб./кв. м.



тип помещений	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.	Средневзв. цена предложения, тыс. руб./кв. м	Динамика за квартал	Динамика за год
с арендатором	30,6%	↓-3,5	↑4,9	316,1	↑3,1%	↓-12,4%
свободное	69,4%	↑3,5	↓-4,9	338,5	↑6,9%	↓-2,3%

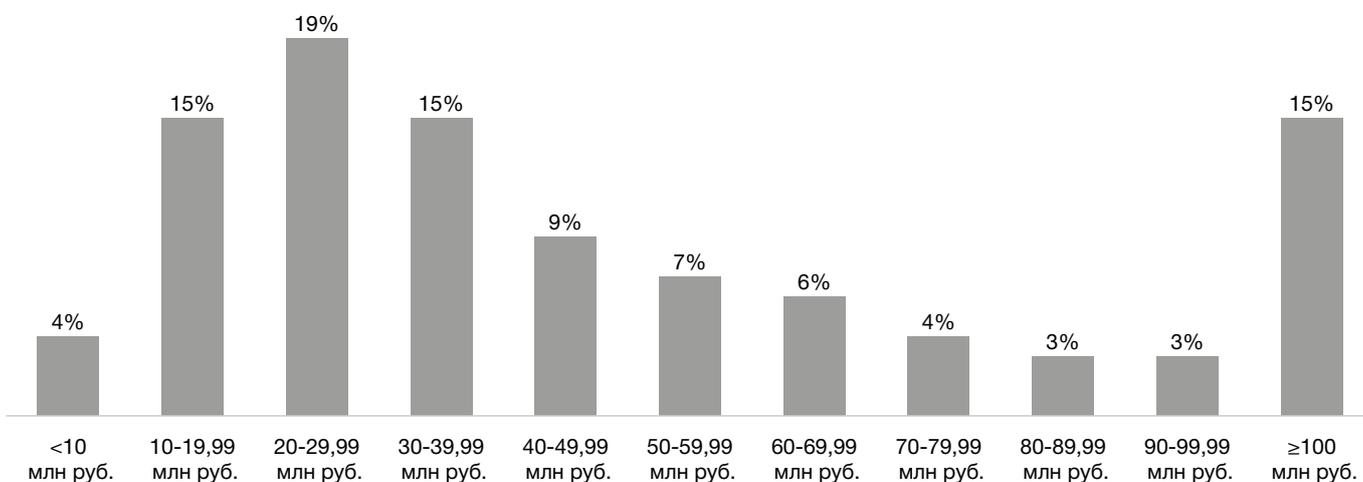
Структура предложения по размеру лотов по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. По-прежнему существенная часть предложения сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (51% от общего числа объектов в экспозиции).

## Структура по площади



Структура по размеру лотов	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
<50 кв. м	14%	↑2	0
50-99,9 кв. м	30%	0	↑4
100-149,9 кв. м	21%	↓-1	0
150-199,9 кв. м	11%	↑1	0
200-249,9 кв. м	7%	0	0
250-299,9 кв. м	4%	↑1	↓-1
300-349,9 кв. м	2%	↓-1	↓-1
350-399,9 кв. м	3%	↑1	↑1
400-449,9 кв. м	1%	↓-1	↓-1
450-499,9 кв. м	1%	↓-1	↓-1
≥500 кв. м	6%	↓-1	↓-1

## Структура по бюджетам



Структура по бюджету	Доля в предложении	Динамика за квартал, п.п.	Динамика за год, п.п.
<10 млн руб.	4%	0	↓-2
10-19,99 млн руб.	15%	0	↑1
20-29,99 млн руб.	19%	↓-1	↑3
30-39,99 млн руб.	15%	↑1	↑2
40-49,99 млн руб.	9%	0	↓-1
50-59,99 млн руб.	7%	0	0
60-69,99 млн руб.	6%	0	0
70-79,99 млн руб.	4%	0	↓-1
80-89,99 млн руб.	3%	0	0
90-99,99 млн руб.	3%	0	0
≥100 млн руб.	15%	0	↓-2

Структура предложения по бюджетам по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась. По-прежнему существенная доля предложения приходится на лоты стоимостью от 20 до 30 млн руб. По 15% приходится на лоты стоимостью 10-20 млн руб., 30-40 млн руб. и дороже 100 млн руб.

## 8 Выводы и прогнозы

По итогам II квартала можно сделать несколько выводов по состоянию рынка недвижимости московского региона:

- Рынок продемонстрировал увеличение клиентской активности и уровень спроса, свойственный для сезонности.
- Динамика цен, объёма предложения и активный выход новых проектов говорит о том, что в ближайшее время рынку не грозит проблема затоваривания.
- Рынок Новой Москвы продолжает формироваться, активно развивается предложение комфорт-класса. Стандарт-класс изживает себя вслед за Москвой в старых границах. Стоит ожидать качественное развитие проектов комфорт-класса и появление в них элементов, свойственных проектам более дорогих сегментов.
- Активизация вторичного рынка и выход проектов новостроек по стартовым инвестиционно-привлекательным ценам создают благоприятные перспективы для увеличения объёма сделок на рынке недвижимости и развития доли инвесторов среди покупателей.
- Ипотека, несмотря на рост ставок, увеличение рисков коэффициентов по определённым группам заёмщиков, остается основным инструментом приобретения и на сегодняшний день не имеет реальных столь же эффективных альтернативных инструментов. Перспективы развития ипотечных и околоипотечных продуктов будут влиять на спрос в масс-маркете в ближайшей перспективе.
- Ситуация на рынке стрит-ритейла также стабилизируется – продолжился рост цен, развиваются инструменты приобретения, предложение пополняется за счёт новых проектов – всё это способствует поддержанию и росту спроса на коммерческие помещения в новостройках.

Таким образом, рынок недвижимости в Московском регионе продемонстрировал адаптивность и устойчивость к серьезным внешним вызовам. Недвижимость, как и прежде, остаётся наиболее надёжным способом вложения накоплений и привлекательной инвестиционной сферой. Активность девелоперов в подготовке проектов и разработке перспективных площадок даёт возможность ожидать выхода в реализацию новых инвестиционно-привлекательных проектов, в том числе и в знаковых для Москвы местах. Рынок недвижимости московского региона постепенно перекраивается – усиливается экспансия региональных девелоперов, идёт укрупнение девелоперских компаний за счёт слияний и поглощений. Девелоперы, давно работающие на московском рынке, активно развиваются – расширяют географию своей деятельности и выходят в новые регионы, запускают проекты в смежных областях – офисной, складской и торговой недвижимости, а также на рынке загородного жилья.

В условиях стабильного рынка важна продуманная ценовая политика и стратегия реализации проекта. Важно сохранить и ценовую динамику, и клиентский спрос, и привлечь клиента с рынка. И здесь одним из ключевых аспектов успешности будет являться полноценное и оперативное взаимодействие между всеми участниками рынка.



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

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона, такие как: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «1147», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», МФК «Савёловский Сити», ЖК D1, ЖК «Небо», ЖК «Настоящее», Город на реке Тушино 2018, ЖК «Царская площадь», комплекс SLAVA, Клубный город реке Primavera, комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцова и Мытищ.

В портфеле проектов компании постоянно присутствует более 20 проектов на эксклюзивной и ко-эксклюзивной реализации с объемом предложения на уровне полумиллиона квадратных метров, или более 6 000 квартир.

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

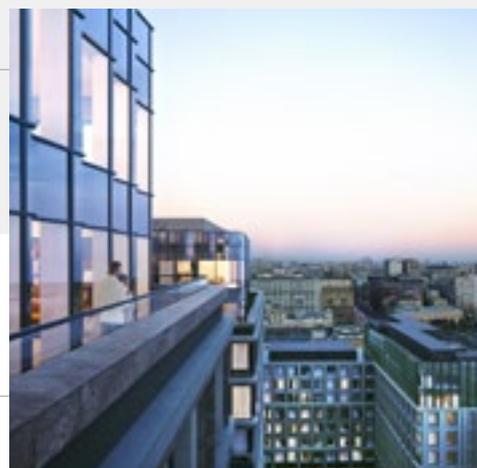
Роман Родионцев  
Директор департамента  
проектного консалтинга Est-a-Tet

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

+7 (499) 709 709 5

www.spn24.ru

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



8 [495] 223 88 88



info@estatet.ru



estatet.ru