

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

НЕДВИЖИМОСТЬ  
МОСКОВСКОГО  
РЕГИОНА  
**ОБЗОР РЫНКА**



III квартал



2022

EST-A-TET  
EST



Инвестиции

Консалтинг

Управление  
продажами



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



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



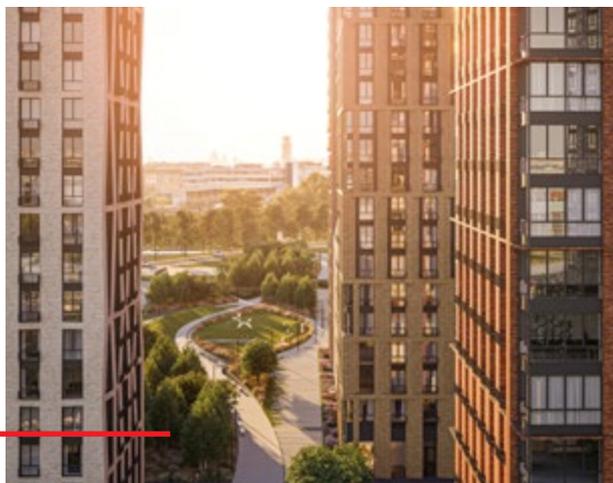
Лауреат премии  
«Права потребителей  
и качество обслуживания»  
в категории «Риэлторские  
услуги» в 2018, 2017 гг.

# Оглавление

Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. III квартал 2022 года . . . . .	2
1. Новостройки Москвы в старых границах . . . . .	4
1.1. Квартиры комфорт-класса . . . . .	11
1.2. Квартиры бизнес-класса . . . . .	14
1.3. Квартиры премиум-класса . . . . .	16
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента) . . . . .	18
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты) . . . . .	22
2. Новостройки Новой Москвы . . . . .	25
3. Новостройки Московской области . . . . .	29
4. Вторичный рынок жилой недвижимости Москвы в старых границах . . . . .	34
5. Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы. . . . .	38
6. Тенденции рынка ипотеки . . . . .	40
7. Рынок стрит-ритейла Москвы в старых границах . . . . .	42
8. Выводы и прогнозы . . . . .	48
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости Москвы . . . . .	50
О компании Est-a-Tet. . . . .	52

Версия Отчёта, специально  
для пользователей Системы SPN24.RU

## Тенденции рынка жилой недвижимости Московского региона. III квартал 2022 г.



III квартал 2022 стал периодом повышения активности в клиентской среде на фоне улучшения условий приобретения, особенно при привлечении ипотечного кредитования. Также в девелоперской среде начался период высокой активности в конце квартала, что свойственно для сезонности рынка.

В III квартале 2022 года в реализацию поступило 203,6 тыс. кв. м нового объёма предложения. В продажу выходили как новые проекты, так и корпуса в уже реализуемых жилых комплексах. Относительно предыдущего квартала объём нового предложения сократился на 52,3%, за год объём уменьшился на 23,2%.

Сохраняется умеренная тенденция роста объёма предложения. В III квартале 2022 года объём первичного предложения составил 2,6 млн кв. м, что на 4,9% выше, чем в предыдущем квартале, и на 14,4% выше в годовой динамике. Средневзвешенная цена предложения остаётся стабильной. Относительно предыдущего квартала цены выросли на 1,5% и достигли 462,1 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента). В годовой динамике цена выросла на 12,2%. Впервые, начиная с IV квартала 2021 года, объём реализованного спроса продемонстрировал рост. За квартал спрос вырос на 32,3% и составил 789,9 тыс. кв. м. III квартал стал периодом активного восстановления рынка новостроек.

### ▪ Квартиры комфорт-класса

Суммарный объём предложения на первичном рынке на конец квартала составил 991,2 тыс. кв. м. Относительно II квартала 2022 года объём вырос на 2,1%, в годовой динамике прирост составил 11,8%. Средневзвешенная цена предложения осталась на уровне прошлого квартала и составила 287,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цена выросла на 13,5%. Объём реализованного спроса за прошедшие три месяца составил 482,3 тыс. кв. м. Относительно II квартала 2022 года спрос вырос на 27,7%, за год показатель увеличился на 20,1%. Существенную роль в оздоровлении сегмента сыграла ипотека в различных формах субсидирования.

### ▪ Квартиры бизнес-класса

Объём предложения квартир в бизнес-классе на конец квартала составил 923,8 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объём предложения вырос на 6,4%, в годовой динамике – на 21,3%. Средневзвешенная цена предложения осталась на уровне прошлого квартала и составила 438,9 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике прирост составил 18,9%. Объём реализованного спроса в III квартале 2022 года составил 224,3 тыс. кв. м, что на 60,4% выше, чем в предыдущем квартале. Относительно III квартала 2021 года спрос просел на 39,2%. Так же, как и в комфорт-классе, существенную роль в оздоровлении спроса сыграла ипотека.

### ▪ Квартиры премиум-класса

Объём предложения квартир в премиум-классе за прошедший квартал вырос на 5,9% и составил 235,8 тыс. кв. м. Относительно III квартала 2021 года объём предложения вырос на 32,3%. За счёт выхода в реализацию нового объёма предложения по стартовым ценам и планомерного роста цен



в реализуемых проектах, средневзвешенная цена предложения в текущем квартале практически не изменилась, показав снижение на 0,4%, и составила 605,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике средневзвешенная цена выросла на 3,0%. Объем реализуемого спроса в премиум-классе составил 34,9 тыс. кв. м. За квартал спрос вырос на 15,8%, за год на 23,5%. Роль ипотеки в премиальном сегменте вторична, учитывая, что прирост объема сделок по ипотеке в сегменте был менее весомым, чем в комфорт- и бизнес-классе.

#### ▪ **Элитный сегмент**

Объем предложения на первичном рынке в элитном сегменте в III квартале 2022 года составил 110,0 тыс. кв. м. Относительно предыдущего квартала объем вырос на 2,9%, в годовой динамике объем предложения, наоборот, снизился на 26,0%. Средневзвешенная цена предложения квартир и апартаментов в элитном сегменте по итогам квартала достигла 1,9 млн руб./кв. м. За квартал цена выросла на 2,4%, за год на 44,8%. Объем реализованного спроса за квартал увеличился на 58,5% и составил 4,4 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос просел на 46,7%. Сегмент элитной недвижимости продолжает испытывать определенный «голод» нового предложения, что в перспективе даёт положительный прогноз для выхода новых проектов, разрабатываемых девелоперами в текущий момент.

#### ▪ **Апартаменты (без элитного сегмента)**

Объем предложения на рынке апартаментов комфорт-, бизнес- и премиум-классов за квартал увеличился на 9,0% и составил 380,2 тыс. кв. м. Относительно III квартала 2021 года объем предложения вырос на 13,8%. Средневзвешенная цена предложения за квартал также выросла на 5,3% и составила 467,4 тыс. руб./кв. м. За год цена увеличилась на 7,7%. Объем покупательского спроса на рынке апартаментов по итогам квартала составил 43,9 тыс. кв. м. Относительно II квартала 2022 года спрос снизился на 5,6%. Активизация спроса в сегменте апартаментов во многом зависит от ипотечных программ, доступных покупателю. В отличие от проектов с квартирами, апарт-комплексы были менее активны в вопросе вывода специальных программ. Активизация спроса наблюдалась в конце квартала, сделки не успели конвертироваться в отчетном периоде. Сегмент остаётся перспективным и достаточно востребованным в Москве.

#### ▪ **Новая Москва**

По итогам III квартала 2022 года первичный рынок Новой Москвы продолжает активно развиваться. Объем предложения по итогам квартала составил 742,2 тыс. кв. м или 15,0 тыс. квартир и апартаментов. В сравнении с предыдущим отчетным периодом суммарная продаваемая площадь увеличилась на 25,2%, а в годовом измерении прирост составил 29,5%. Стоит учитывать, что рынку Новой Москвы такие рывки вполне свойственны, так как практически все проекты являются масштабными проектами КРТ, что является особенностью рынка Новой Москвы. Новые проекты выходили по более низким ценам, но реализуемые проекты продолжали дорожать в соответствии со стадией стройготовности. По итогам квартала цены остались на прежнем уровне – средневзвешенная цена предложения выросла на 0,5%. За год средневзвешенная цена выросла на 17,9%. На фоне привлекательного уровня цен стартующих проектов спрос относительно предыдущего квартала увеличился на 40,3%. В годовом измерении спрос сократился на 7,8% из-за высокой базы прошлого года, что не отражает тенденции рынка в настоящий момент. Роль ипотеки в Новой Москве укрепляется ещё сильнее – более 81% сделок являются ипотечными. При этом стоит отметить роль субсидированных программ как основного маркетингового инструмента.

#### ▪ **Московская область**

На первичном рынке Московской области в III квартале 2022 года рост цен замедлился до 1,3%, средневзвешенная цена предложения достигла 168,3 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 24,2%.

За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области практически не изменился и составил 1,6 млн кв. м, а по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель ниже на 3,1%. Выход нового предложения в III квартале 2022 года составил 170,6 тыс. кв. м, что на 4% меньше, чем в предыдущем квартале. Благодаря привлекательным программам субсидированной ипотеки, в III квартале 2022 года объём реализованного спроса увеличился на 33,3% до 614,8 тыс. кв. м. Доли ипотечных сделок на первичном рынке выросли до рекордных значений по Московскому региону: Москва за квартал выросла с 61% до 78%, Новая Москва – с 74% до 82%, Московская область с 77% до 87%.

В Московской области постепенно расширяется программа реновации. Город Королёв стал третьим городом с реновацией в Подмоскowie, четвёртым будет Раменское. Пока программа не оказывает влияния на первичный рынок жилья, но в дальнейшем часть таких квартир будет выходить в коммерческое обращение.

Оживление на рынке в III квартале во многом связано с наращиванием оборотов программ, субсидированных застройщиками, и государственной программой субсидирования. Доля ипотечных сделок с длительным сроком 25-30 лет существенно возросла, именно к этой категории относятся обозначенные программы. Также на рынок выходили новые программы, что стимулировало активность покупателей и формировало задел на следующий квартал. В текущем квартале все больше застройщиков стали предлагать субсидированные программы банка совместно с застройщиками, льготные программы для семей с детьми по сниженным ставкам, ипотеку для IT-специалистов, либо предлагают хорошие дисконт программы, которые привлекают потенциальных покупателей.

## 1 Новостройки Москвы в старых границах



В III квартале 2022 года на первичный рынок Москвы в старых границах в реализацию поступило 203,6 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах и новых корпусах. Девелоперская активность отмечена во всех сегментах рынка. Существенный объём нового предложения состоит из квартир и апартаментов комфорт-класса с долей 46,5% (во II квартале 2022 года 52,7%). Предложение, вышедшее в продажу в проектах бизнес-класса, занимает 38,1% (кварталом ранее показатель находился на уровне 35,0%). Доля проектов высокобюджетного сегмента составила: премиум-класс – 10,6 (ранее 11,9%), элитный-класс – 4,8%<sup>1</sup>.



\* – Учитывались жилые комплексы, реализуемые в открытой продаже

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

### Комфорт-класс квартиры

- Alia (корп. 8)
- Holland park (корп. 9)
- Level Селигерская (корп. 2)
- Level Южнопортовая (корп. 4)
- «Алтуфьевское 53»
- «Амурский парк» (корп. 1.1-1.5)
- «Большая Очаковская 2» (корп. 2.2)
- «Волжский парк» (корп. 5.1, 5.2)
- «Кольская 8» (корп. 2.1, 2.2)
- «Люблинский парк» (корп. 16)
- «Матвеевский парк» (корп. 2.2, 2.3, 13)
- «Первый Дубровский» (корп. 1.1)
- «Первый Ленинградский» (корп. 5)
- «Перовское 2» (корп. 3.1, 3.2)
- «Сигнальный 16» (корп. 2.1, 2.2)

### Бизнес-класс квартиры

- Dream Towers (корп. 2)
- FORIVER (корп. 1, 10)
- Twice (корп. 2)
- VERY (корп. 6)
- «Дмитровское небо»
- «Дом MALEVICH»
- «Интеллигент»
- «Метрополия» (3 оч.)
- «Остров» (квартал 5 корп. 4, квартал 6 корп. 5)

### Премиум-класс квартиры

- Wellton Spa Residence
- OPUS (бронирование)
- Republic (корп. 2.1, 2.2)
- Клубный город на реке Primavera (корп. 13.2, 13.3)
- «Союз»

### Комфорт-класс апартаменты

- Loft Рижская
- Park Place Sokolniki
- «Миусская»
- «Лофт Марьино Роща»
- «Лофт на Рощинской 10»
- «Лофт Центросоюзный 13с2»

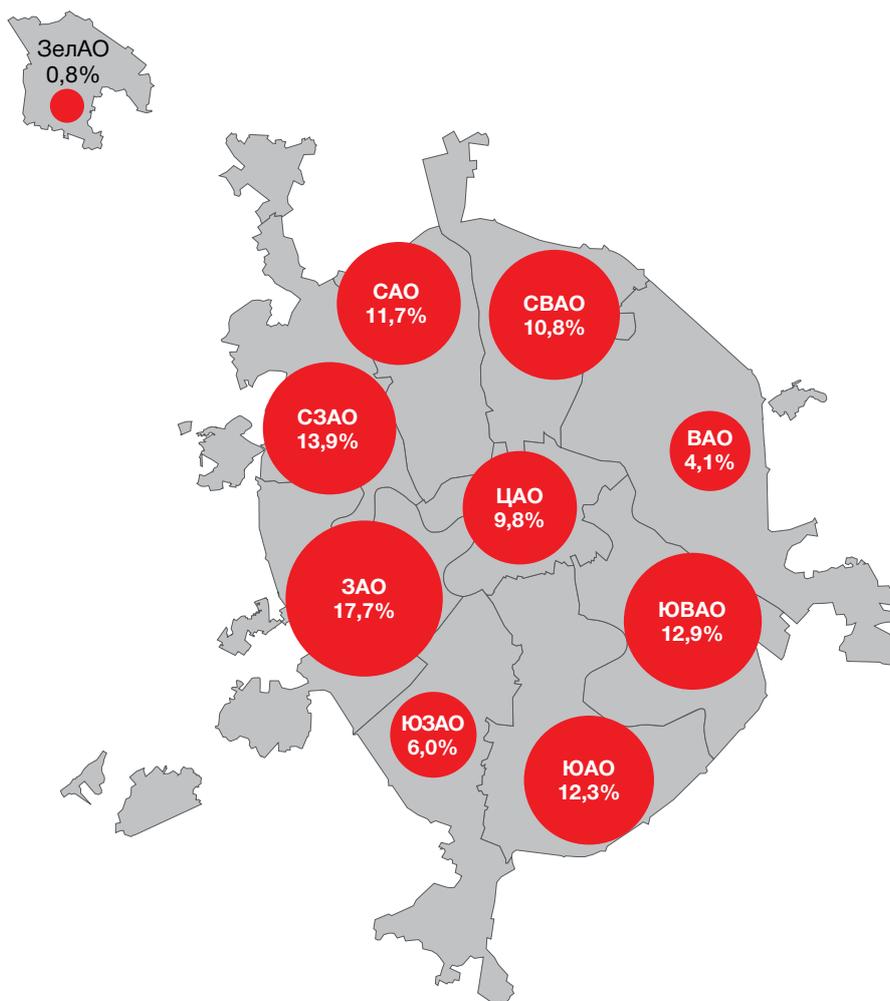
### Бизнес-класс апартаменты

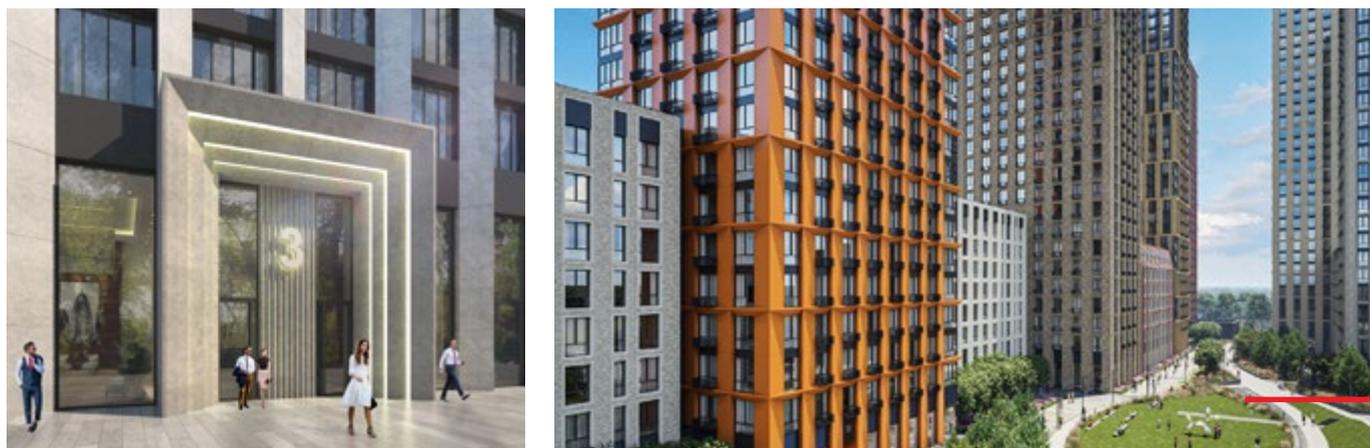
- Insider
- «Большая Серпуховская 38-8»
- «Сити-комплекс MirrorЗдание»



В структуре предложения по округам наибольший объем сосредоточен в Западном административном округе – 17,7% от общего объема предложения. Далее следует СЗАО, на который приходится 13,9% от общего количества квартир и апартаментов в продаже. Третье место занимает ЮВАО с долей 12,9%. Минимальный объем предложения по-прежнему представлен к реализации в ЗелАО, доля которого составляет 0,8%.

### Общая структура предложения по округам

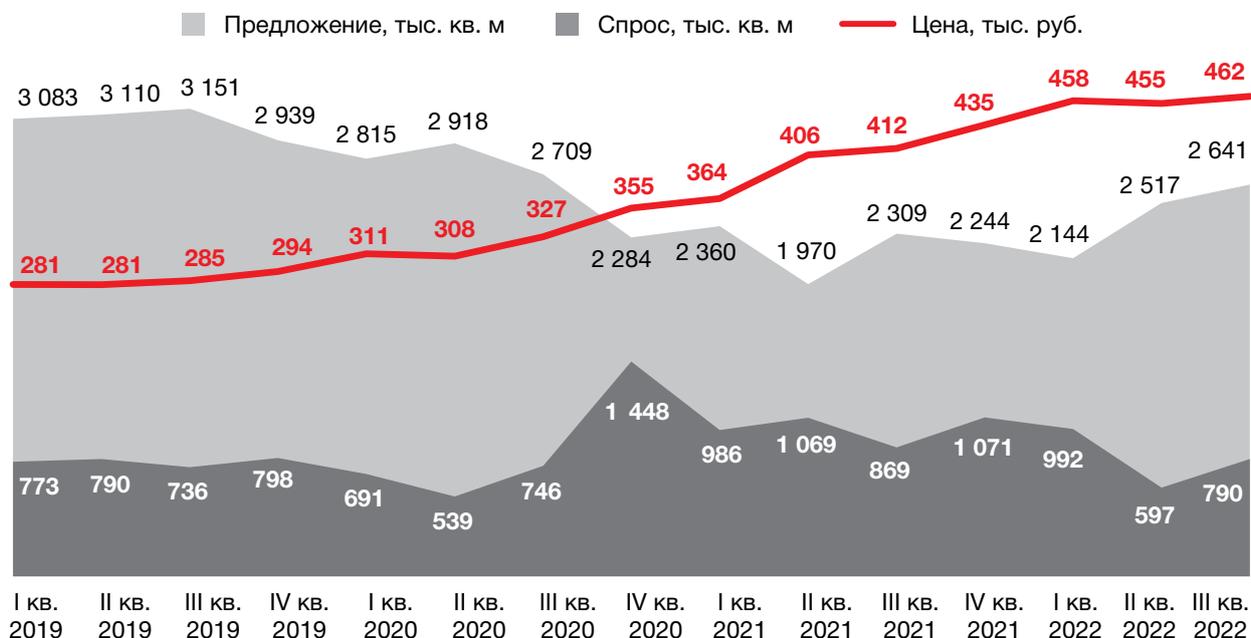




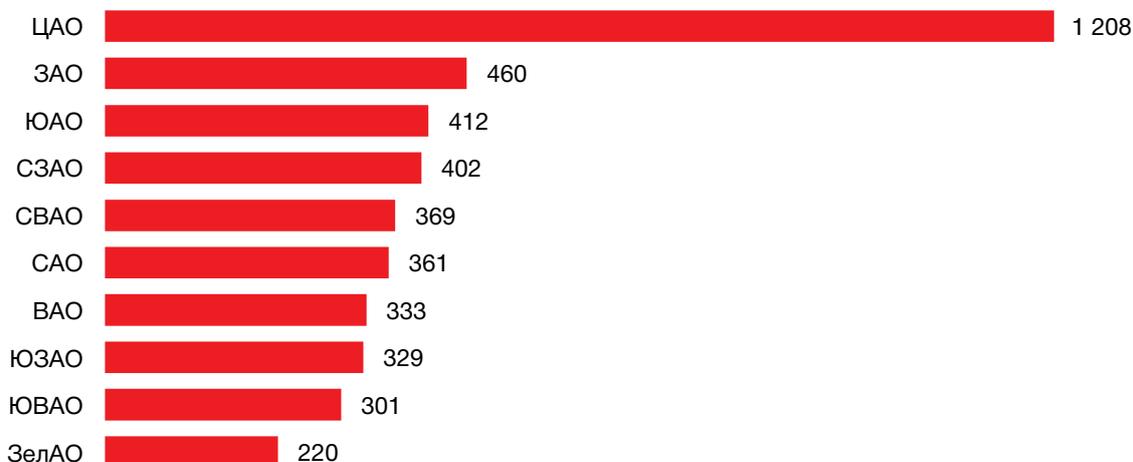
Объём предложения в III квартале 2022 года вновь демонстрирует рост. За квартал показатель вырос на 4,9% и составил 2,6 млн кв. м. В годовой динамике объём вырос на 14,4%. Средневзвешенная цена предложения также продемонстрировала положительную динамику, но темп прироста был сдержанный. За квартал цена выросла на 1,5% и составила 462,1 тыс. руб./кв. м. Относительно аналогичного периода прошлого года средний показатель вырос на 12,2%.

Впервые с IV квартала 2022 года отмечено увеличение объёма реализованного спроса. Так, за квартал продажи выросли на 32,3%, а в годовой динамике спрос снизился на 9,1%.

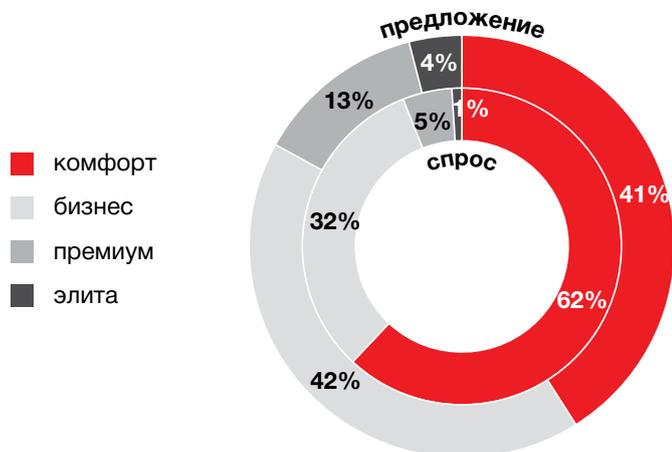
### Динамика объёма предложения, спроса и цены



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



В разрезе округов отмечена разноплановая динамика средневзвешенного показателя цены. Максимальный рост цен произошёл в Восточном административном округе (+7,8%), преимущественно за счёт изменения структуры предложения. А снижение средневзвешенного показателя отмечено в СВАО (-1,6%), в ЮВАО (-0,4%) и ЗелАО (-0,3%). На снижение средневзвешенного показателя в СВАО и ЮВАО повлиял выход в реализацию нового объёма предложения по стартовым ценам. В ЗелАО произошли структурные изменения, связанные с более высокой популярностью компактных лотов, в связи с чем средневзвешенная цена скорректировалась в отрицательную сторону.



В структуре предложения наибольшая доля приходится на лоты в проектах бизнес- и комфорт-класса – 42% и 41% соответственно. Доля премиум-класса в структуре предложения составила 13%, элитного сегмента – 4%.

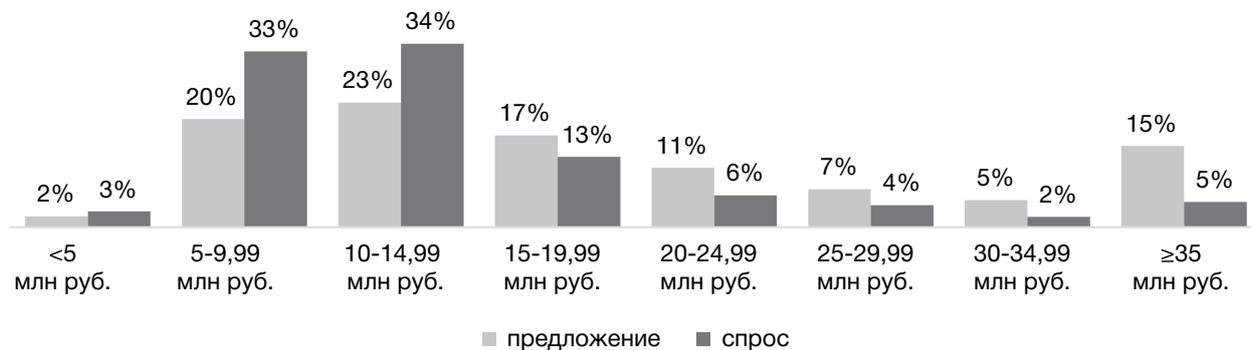
В структуре реализованного спроса основная доля пришлась на объекты комфорт-класса – 62%. Проекты бизнес-класса занимают 32% от общего количества проданных квартир и апартаментов. Высокобюджетный сегмент занимает наименьшую долю в структуре спроса: премиум-класс – 5%, элитный сегмент – 1%.

Основной объём спроса по-прежнему приходится на лоты с бюджетом покупки от 5 до 15 млн руб. (67%). Как и в предыдущем периоде, спрос в данной категории бюджетов существенно превышает предложение – доля спроса в этих бюджетах составляет 67%, а предложения – 43%.

Практически сбалансированы по доле спроса и предложения лоты стоимостью до 5 млн рублей, а в более высоких ценовых диапазонах (более 15 млн руб.) предложение превышает спрос.



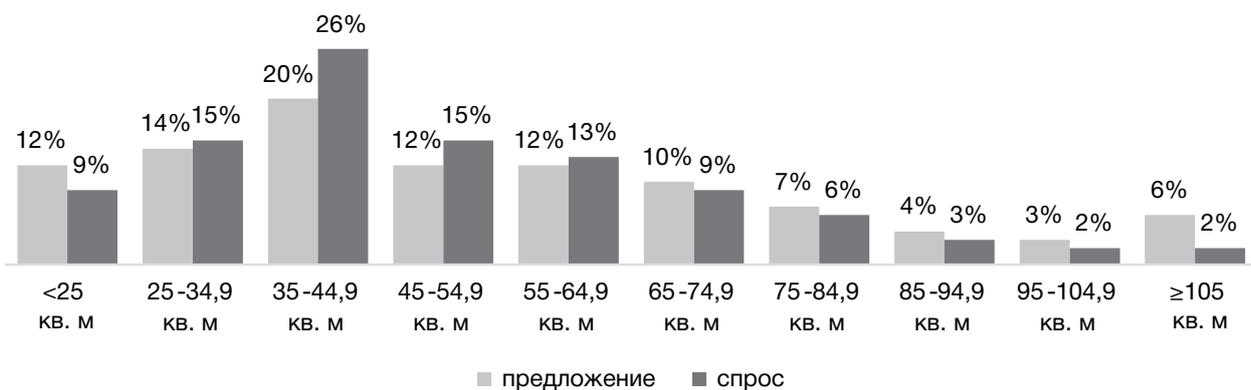
## Структура по бюджетам



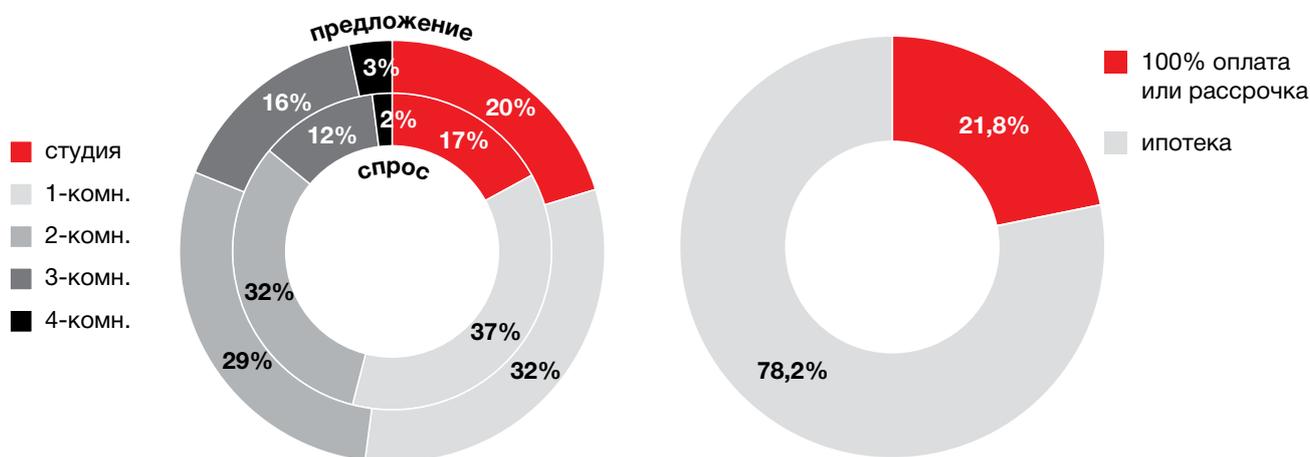
По-прежнему наибольшей популярностью у покупателей пользуются лоты в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м. Причём в указанной категории наиболее выражен дисбаланс спроса и предложения: доля спроса (26%), доля предложения (20%).

В остальных категориях спрос и предложение практически сбалансированы.

## Структура по площади лотов



В III квартале 2022 года увеличение долей в структуре спроса произошло по двухкомнатным и трёхкомнатным квартирам и апартаментам. Их доли выросли за квартал с 29% до 32% и с 8% до 12% соответственно. Но, несмотря на это, наибольшим спросом, как и прежде, пользуются однокомнатные квартиры и апартаменты (37%).



Дисбаланс в структуре спроса и предложения наиболее выражен по однокомнатным квартирам и апартаментам: доля в структуре спроса (37%) превышает долю предложения (32%). Аналогичная ситуация прослеживается и по двухкомнатным квартирам и апартаментам, где доля в структуре спроса (32%) превышает долю в предложении (29%). В остальных типологиях наблюдается обратная ситуация, при которой доля предложения превышает спрос.

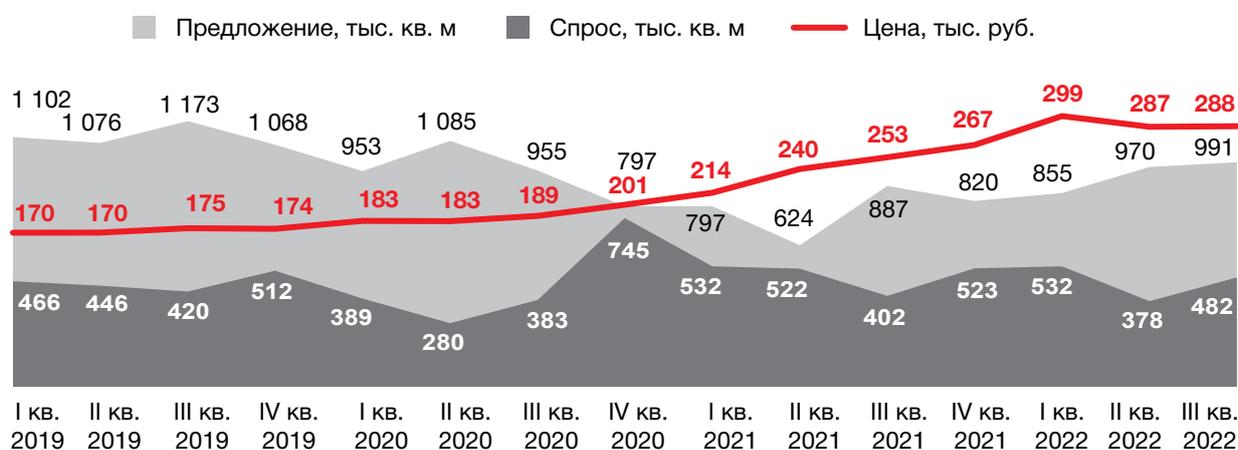
На первичном рынке недвижимости Москвы в старых границах продолжается рост доли сделок с привлечением ипотечного кредитования. За квартал доля таких сделок выросла на 17,7 п.п. и составила 78,2%. Годом ранее на долю таких сделок приходилось 60,6%.

# 1.1 Квартир комфорт-класса



На первичном рынке Москвы в III квартале 2022 года к реализации было представлено 100 жилых комплексов (369 корпусов), позиционируемых в комфорт-классе. Объём предложения составил 21,7 тыс. квартир или 991,2 тыс. кв. м. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов комфорт-класс занимает первое место – на него приходится 44,7% (без учёта апартаментов).

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

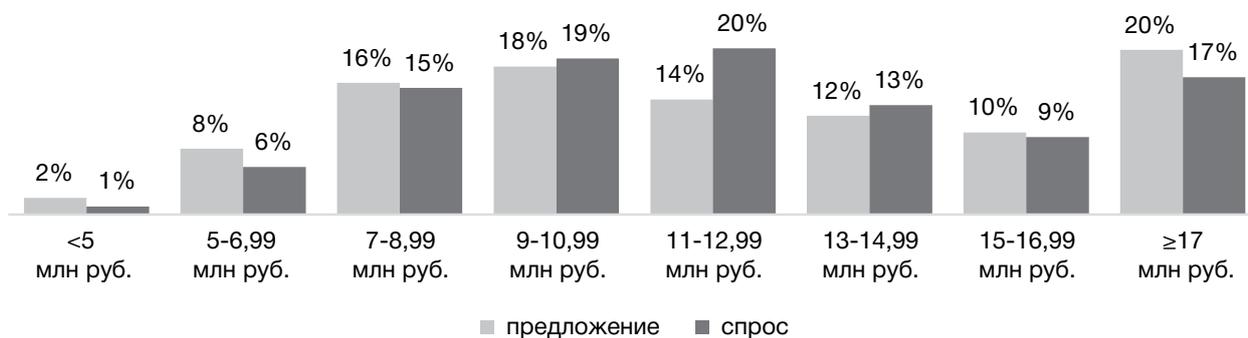


Суммарно продаваемая площадь в комфорт-классе за III квартал 2022 года выросла на 2,1%. В годовой динамике объём первичного предложения вырос на 11,8%.

Средневзвешенная цена предложения осталась на уровне прошлого квартала и составила 287,5 тыс. руб./кв. м. В годовой динамике цены выросли на 13,5%.

Объём реализованного спроса на квартиры в комфорт-классе по итогам квартала составил 482,3 тыс. кв. м, что на 27,7% больше, чем во II квартале 2022 года и на 20,1% выше в годовой динамике.

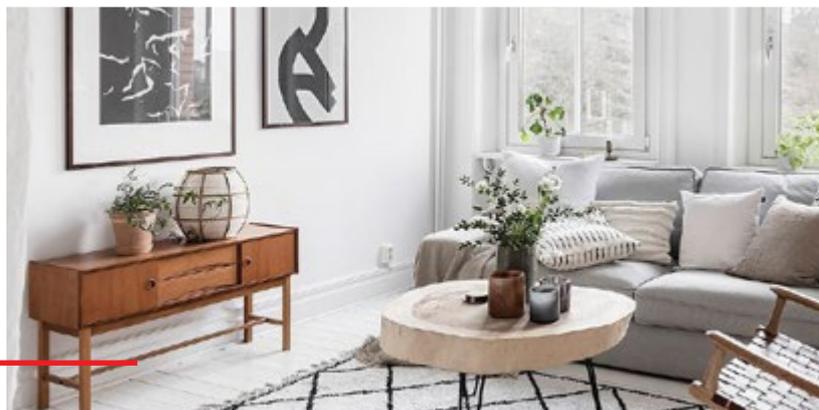
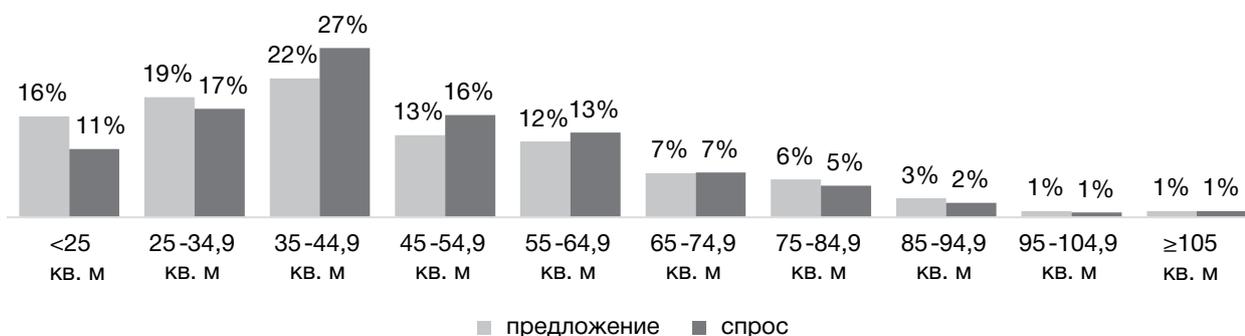
## Структура по бюджетам



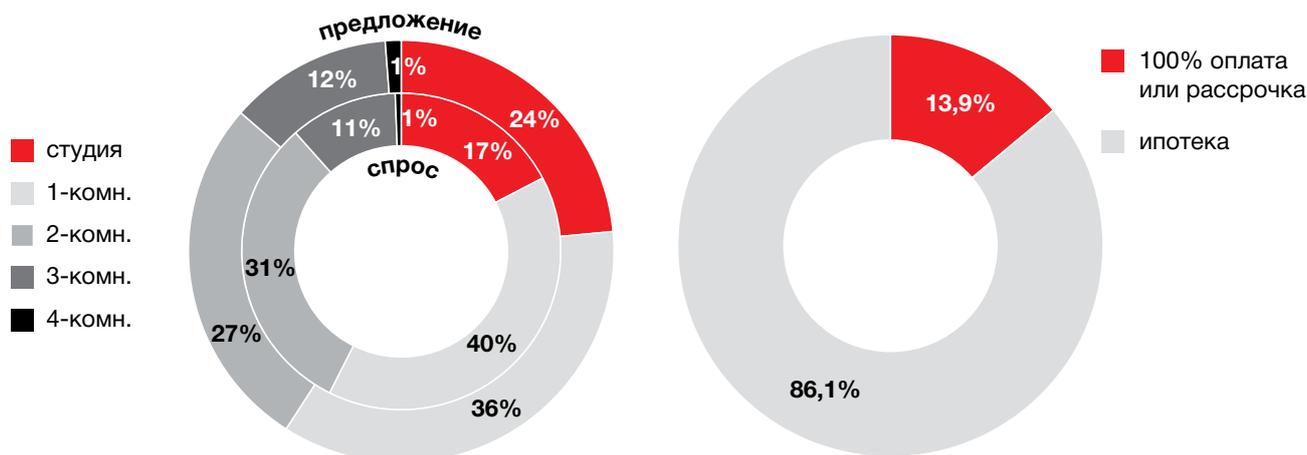
Наибольшую долю спроса занимают лоты с бюджетом покупки от 7 до 15 млн руб. (67%). При этом наиболее популярными являлись квартиры с бюджетом покупки от 11 до 13 млн руб., причём доля спроса (20%) превысила долю предложения (14%). За квартал возросла доля спроса на квартиры свыше 15 млн руб.: с 16% до 26%. За счёт вымывания наиболее доступных по бюджету вариантов, а также сокращения в структуре спроса студий, доля лотов стоимостью до 7 млн руб. уменьшилась в структуре спроса с 16% до 7%.

В целом в распределении квартир комфорт-класса по бюджетам отмечается дисбаланс спроса и предложения в большинстве диапазонов. В квартирах стоимостью от 9 до 15 млн руб. спрос (52%) превышает предложение (44%), в диапазоне бюджетов до 9 млн руб. (26% предложение и 22% спрос) и свыше 15 млн руб. (30% предложение и 26% спрос) предложение превышает спрос.

## Структура по площади лотов



В структуре спроса по итогам анализируемого квартала наиболее популярными стали квартиры в диапазоне площадей от 35 до 45 кв. м, при этом в данной категории лотов отслеживается дисбаланс спроса и предложения (27% спрос и 22% предложение). В диапазоне до 35 кв. м предложение превышает спрос (35% и 28% соответственно), в диапазоне от 45 до 65 кв. м, наоборот, спрос превышает предложение (29% и 25% соответственно). В остальных категориях доли спроса и предложения практически сбалансированы.



В III квартале 2022 года в структуре спроса по типам лотов отмечено увеличение доли сделок по двухкомнатным квартирам с 29% до 31%. Также увеличение доли сделок отмечено по трёхкомнатным квартирам с 8% до 11%. Рост показателей произошёл из-за снижения покупательского интереса на студии, где за квартал доля снизилась с 20% до 17%. Доля сделок в структуре спроса по однокомнатным квартирам за квартал несущественно снизилась с 42% до 40%.

При анализе структуры спроса и предложения отмечено, что наибольший дисбаланс выражен в категории квартир-студий (предложение 24%, спрос 17%), однокомнатных (предложение 36%, спрос 40%) и двухкомнатных (предложение 27%, спрос 31%) лотах. В остальных типологиях доли спроса и предложения сбалансированы.

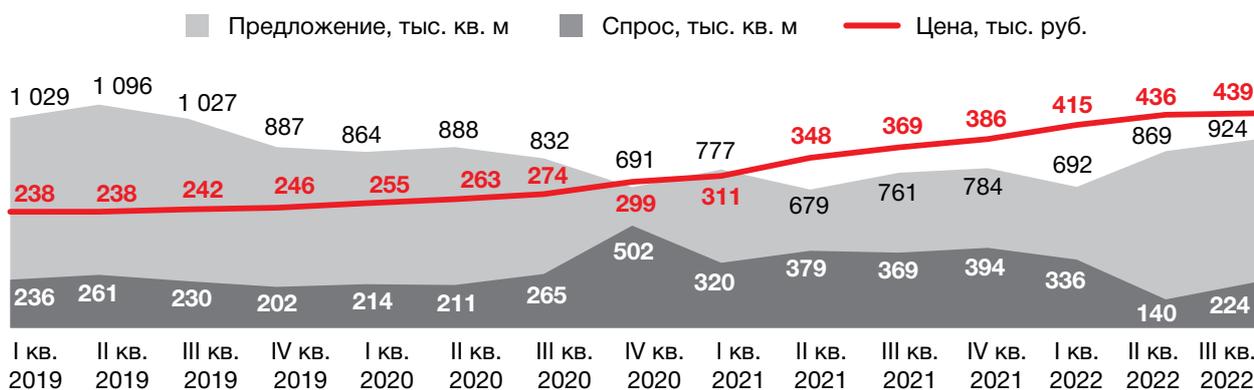
В текущем квартале доля сделок с привлечением ипотечного кредитования по квартирам в проектах комфорт-класса снова показала рост. За квартал доля сделок выросла с 73,4% до 86,1%. В III квартале 2021 года аналогичный показатель находился на уровне 69,2%.

# 1.2 Квартир бизнес-класса



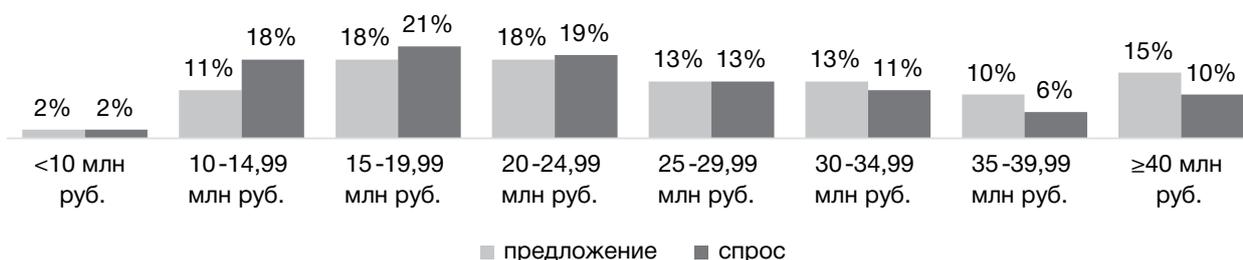
В бизнес-классе на первичном рынке Москвы в «старых» границах представлено 14,0 тыс. квартир в 91 проекте (343 корпуса). Суммарный объём предложения составляет 923,8 тыс. кв. м. В структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов сегмент занимает второе место, его доля составляет 41,7% без учёта апартаментов.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



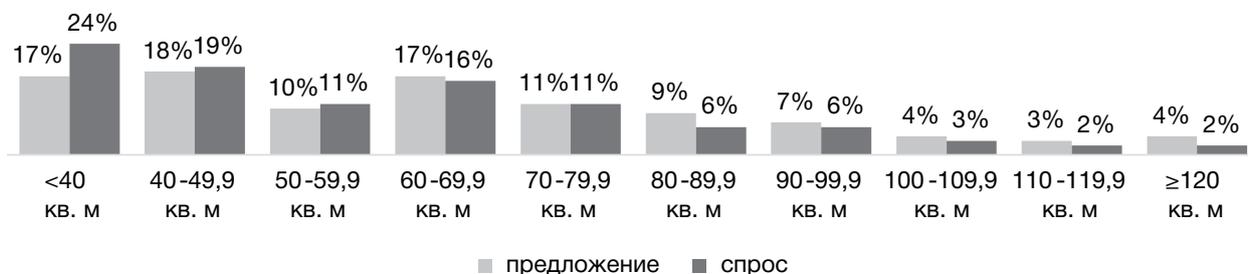
В сегменте квартир бизнес-класса в III квартале объём предложения вырос на 6,4% и на конец отчётного периода показатель составил 923,8 тыс. кв. м. В годовом выражении объём предложения увеличился на 21,3%. Рост средневзвешенной цены предложения квартир бизнес-класса относительно предыдущего отчётного периода составил 0,6%, этот показатель достиг 438,9 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении прирост составил 18,9%. Объём реализованного спроса на квартиры в бизнес-классе в III квартале 2022 года вырос относительно предыдущего отчётного периода на 60,4% и составил 224,3 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос, наоборот, снизился на 39,2%.

## Структура по бюджетам

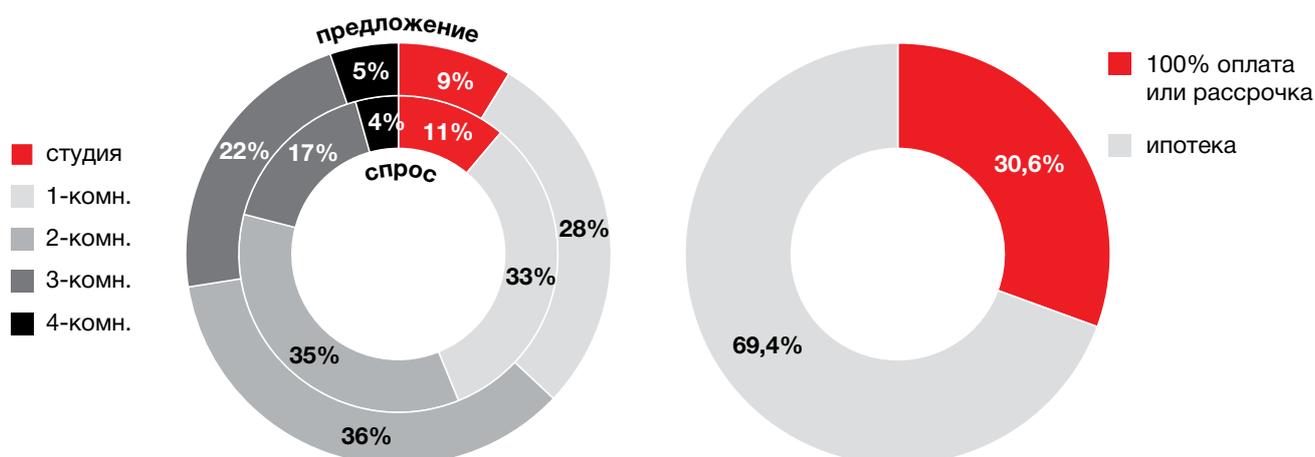


Основной спрос на первичном рынке бизнес-класса отмечен на квартиры в диапазоне бюджетов от 10 до 25 млн руб. Причём в данной категории лотов доля спроса (58%) превышает долю предложения (47%). В диапазоне бюджетов от 30 млн руб. предложение (38%) превышает спрос (27%). В остальных категориях доли спроса и предложения сбалансированы.

### Структура по площади лотов



В структуре спроса по площади в сегменте квартир бизнес-класса по-прежнему преобладают лоты площадью до 50 кв. м – 43% от общего объема сделок. В данной категории лотов спрос превышает предложение на 8%. В лотах площадью от 50 до 80 кв. м доли спроса и предложения практически сбалансированы. В лотах площадью от 80 кв. м наблюдается дисбаланс в пользу предложения, он превышает спрос на 8%.



Основной спрос пришёлся на двухкомнатные квартиры (35%). Также существенная доля спроса отмечена по однокомнатным квартирам, но относительно предыдущего квартала доля снизилась с 36% до 33%. Минимальным спросом по-прежнему пользуются многокомнатные лоты (4%).

Дисбаланс спроса и предложения выражен во всех типологиях, кроме многокомнатных и двухкомнатных лотов. В категории студий, однокомнатных лотов сохраняется недостаток предложения, а по трёхкомнатным квартирам обратная ситуация: предложение превышает спрос.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в текущем квартале продемонстрировала уверенный рост. Так, за квартал показатель вырос на 24,5 п.п. и составил 69,4% от общего количества сделок по квартирам в проектах бизнес-класса. Годом ранее доля сделок составляла 54,2%.

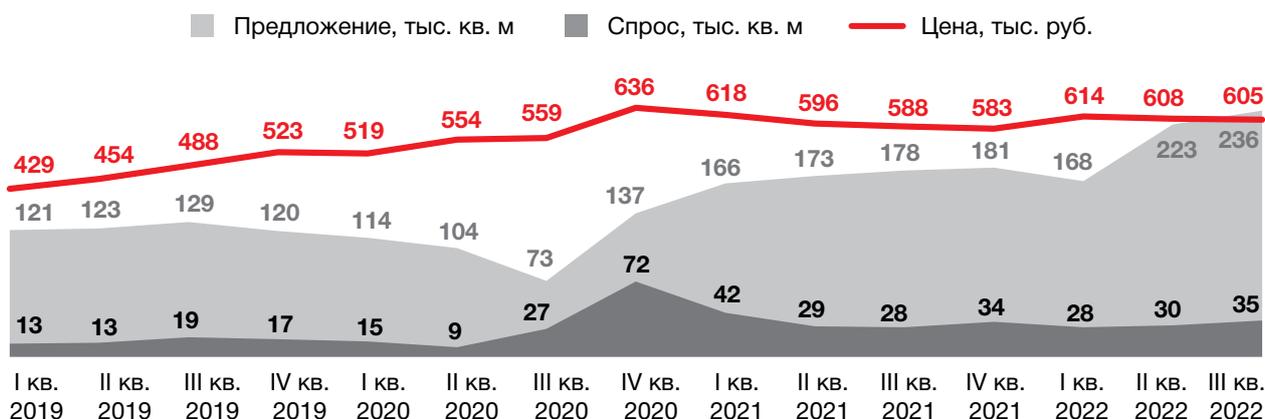
Обратная ситуация наблюдалась по сделкам по 100% оплате и рассрочке, показатель снизился за квартал и составил 30,6% от общего количества сделок по квартирам в проектах бизнес-класса. Годом ранее доля аналогичных сделок находилась на уровне 45,8%.

# 1.3 Квартир премиум-класса



По итогам III квартала на первичном рынке премиального сегмента в реализации насчитывалось 29 жилых комплексов (79 корпусов), объём предложения в которых составил 235,8 тыс. кв. м или 2,8 тыс. квартир. Сегмент занимает 10,6% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

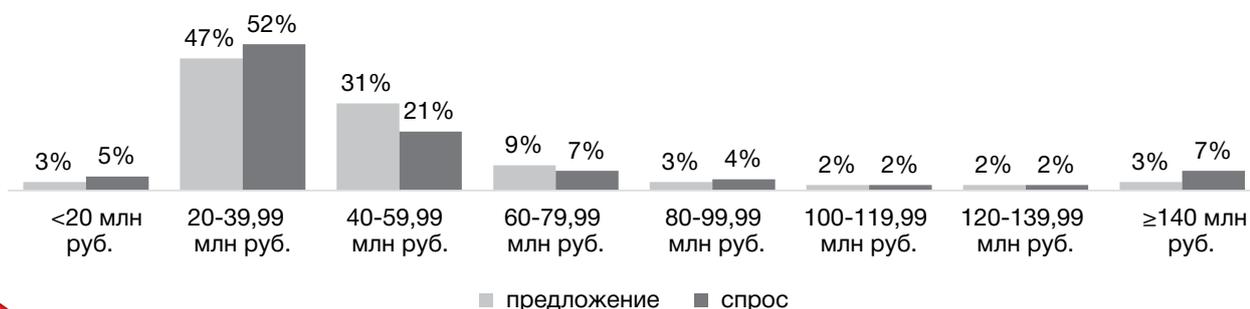
## Динамика объёма предложения, спроса и цены



Объём предложения на первичном рынке Москвы в премиум-классе продолжает расти и по итогам III квартала 2022 года достиг отметки 235,8 тыс. кв. м. За квартал объём предложения вырос на 5,9%, в годовой динамике рост составил 32,3%. При этом средневзвешенная цена предложения скорректировалась на -0,4% до 605,5 тыс. руб./кв. м. Относительно III квартала 2021 года показатель вырос на 3,0%.

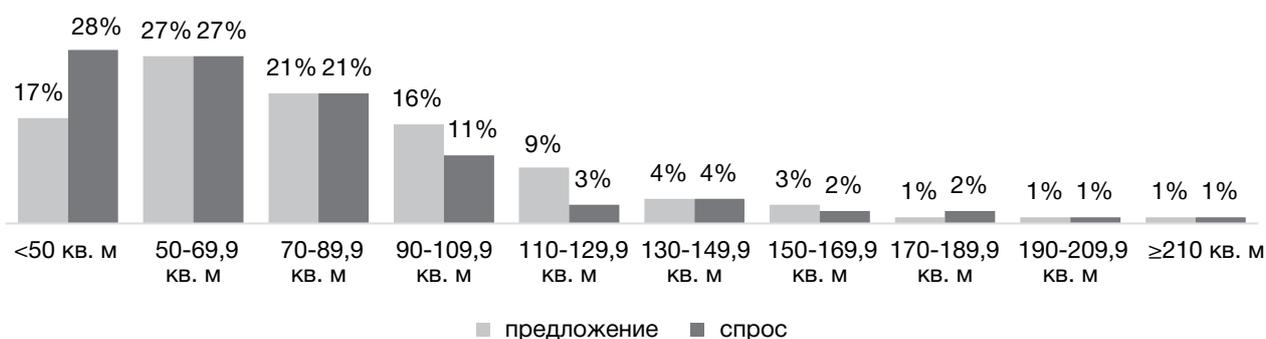
Спрос на квартиры премиум-класса в III квартале 2022 года вырос относительно предыдущего квартала на 15,8% и составил 34,9 тыс. кв. м. В годовой динамике спрос увеличился на 23,5%.

## Структура по бюджетам

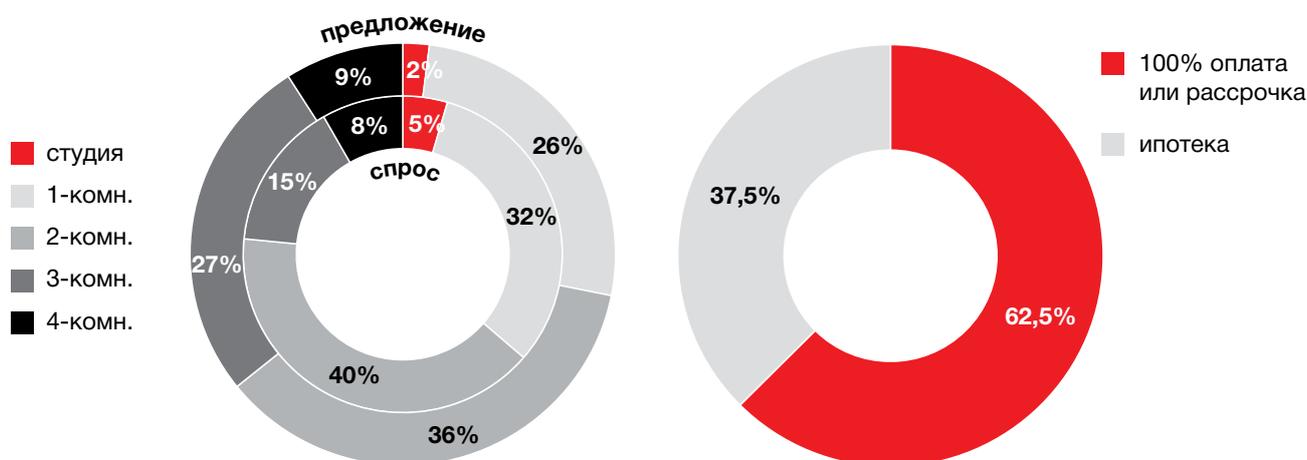


В сегменте квартир премиум-класса основная доля спроса и предложения приходится на лоты в диапазоне бюджетов от 20 до 40 млн руб. – 52% и 47% соответственно. При этом, по сравнению с предыдущим кварталом спрос на указанную категорию вырос с 39% до 52%. Также уверенную долю в структуре спроса занимают лоты в бюджете покупки от 40 до 60 млн руб., в которых доля предложения (31%) превышает спрос (21%).

### Структура по площади лотов



В текущем квартале основной объём покупательского спроса пришёлся на лоты до 90 кв. м (76% от общего числа сделок), а основной объём предложения пришёлся на лоты площадью до 110 кв. м. (81%). Наименьшие доли спроса и предложения отмечаются в категории лотов более 170 кв. м.



В сегменте квартир премиум-класса основной объём как в спросе, так и предложении приходится на двухкомнатные лоты, в которых доля спроса (40%) превышает долю предложения (36%). Спрос превышает предложение также в однокомнатных квартирах (предложение – 26%, спрос – 32%). Обратная ситуация наблюдается по трёхкомнатным лотам, где доля в структуре предложения превышает спрос (предложение 27%, спрос – 15%).

В III квартале 2022 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса продемонстрировала рост и составила 37,5%. За квартал доля выросла на 13,1%. Годом ранее показатель находился на уровне 35,4%.

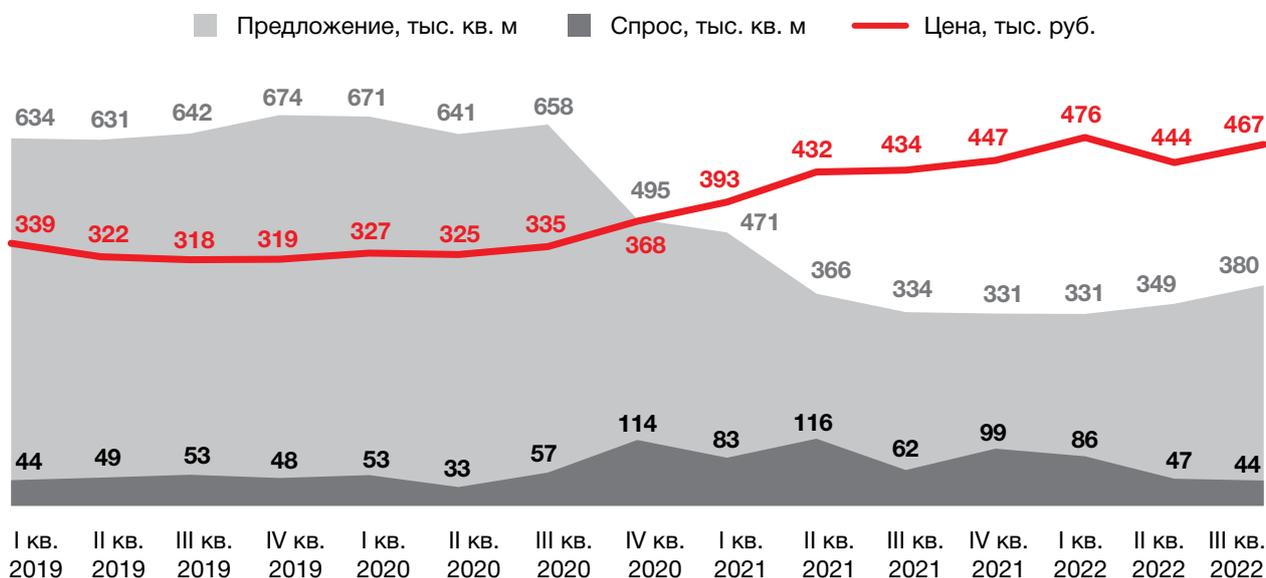
# 1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)



По итогам III квартала 2022 года на первичном рынке апартаментов (без элитного сегмента) в реализации находилось 120 жилых комплексов (183 корпуса), объём предложения в которых составил 7,8 тыс. апартаментов или 380,2 тыс. кв. м. Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке составила 14,4%.

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

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



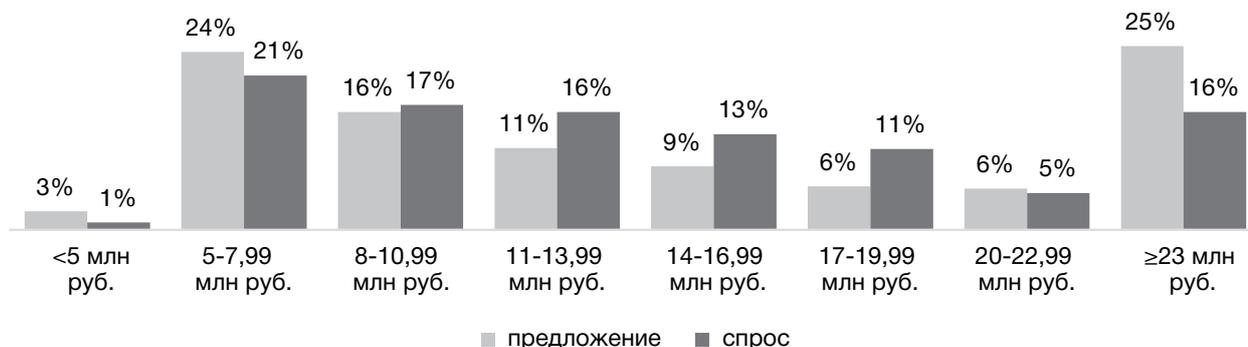
Положительная динамика объёма предложения в анализируемом периоде продолжилась. Так, за квартал объём вырос на 9,0% и составил 380,2 тыс. кв. м. В годовой динамике объём увеличился на 13,8%.

Средневзвешенная цена предложения также за анализируемый период продемонстрировала положительную динамику. За квартал цена выросла на 5,3% и составила 467,4 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении цена изменилась на +7,7%.



По итогам III квартала 2022 года объём реализованного спроса на апартаменты составил 43,9 тыс. кв. м. Относительно II квартала 2022 года спрос снизился на 5,6%, а за год просадка составила 28,9%.

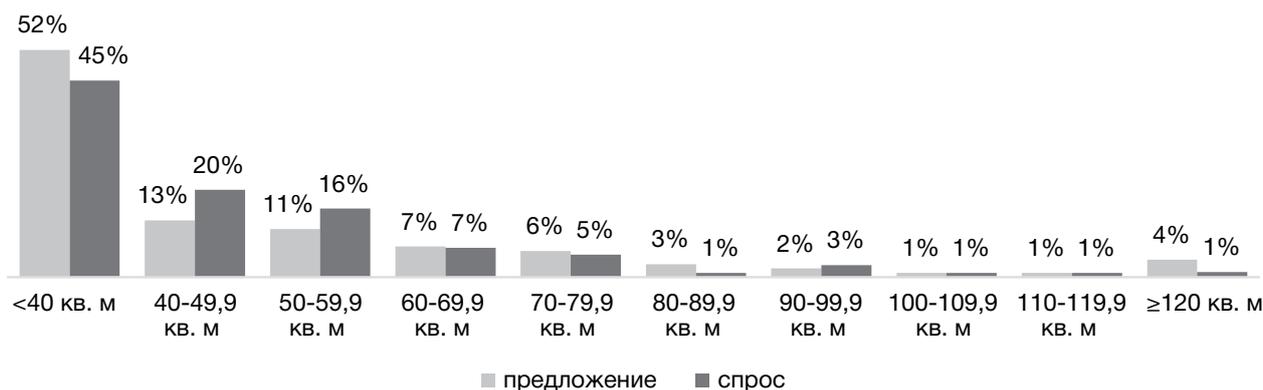
### Структура по бюджетам



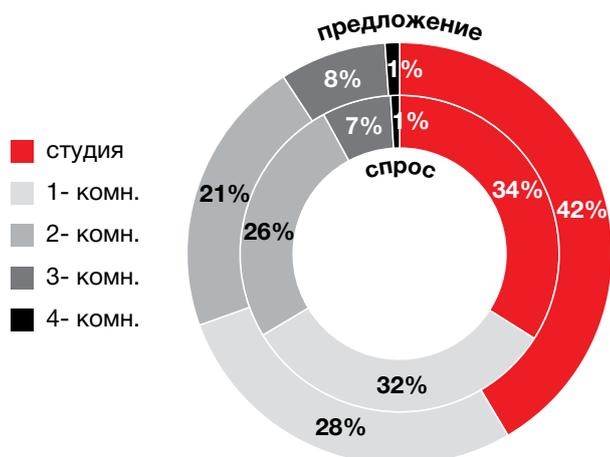
В сегменте апартаментов (без элитного сегмента) в структуре спроса по бюджету наибольшей популярностью пользовались лоты в диапазоне бюджетов от 5 до 8 млн руб. (21%). При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля в указанной категории лотов снизилась на 4%

Основной объём предложения апартаментов (без элитного сегмента) представлен в бюджете от 5 до 8 млн руб. (24%) и более 23 млн руб. (25%). В предыдущем квартале указанные диапазоны занимали по 23% от общего объёма предложения соответственно.

### Структура по площади лотов



Основная доля в структуре спроса и предложения, как и в предыдущем квартале, приходится на апартаменты (без элитного сегмента) в диапазоне площадей до 40 кв. м. При этом доля таких лотов в предложении снизилась с 54% до 52%. В структуре спроса доля таких лотов также снизилась за квартал с 51% до 45%. Увеличение спроса отмечено в диапазоне площадей от 40 до 50 кв. м (с 18% до 20%). В остальных категориях изменения не превышали ±2%.



За прошедший квартал отмечено увеличение доли спроса по двухкомнатным (с 21% до 26%) и трёхкомнатным апартаментам (с 5% до 7%). Доля в структуре спроса по однокомнатным апартаментам сохранилась на прежнем уровне, а по студиям и многокомнатным апартаментам доля в структуре спроса уменьшилась.

Как и прежде основной объём в структуре спроса и предложения представлен апартаментами студийного формата, в которых доля предложения (42%) выше доли спроса (34%). Доля спроса превышает предложение в категории однокомнатных апартаментов (спрос – 32%, предложение – 28%) и двухкомнатных апартаментов (спрос – 26%, предложение – 21%).

В структуре спроса на апартаменты в разрезе классов отмечено увеличение доли бизнес-класса (с 54% до 59%), а также комфорт-класса (с 26% до 27%). При этом доля премиум-класса в структуре спроса снизилась с 18% до 12%. Доля элитного сегмента в структуре спроса сохранилась на уровне предыдущего квартала.

В структуре предложения апартаментов существенных изменений не зафиксировано. По-прежнему значительную долю предложения занимают лоты, позиционируемые в бизнес-классе (42%). Комфорт- и премиум-классы занимают почти сопоставимую долю в структуре предложения – 23% и 25% соответственно. Доля элитных апартаментов сохранилась на уровне 10%.

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

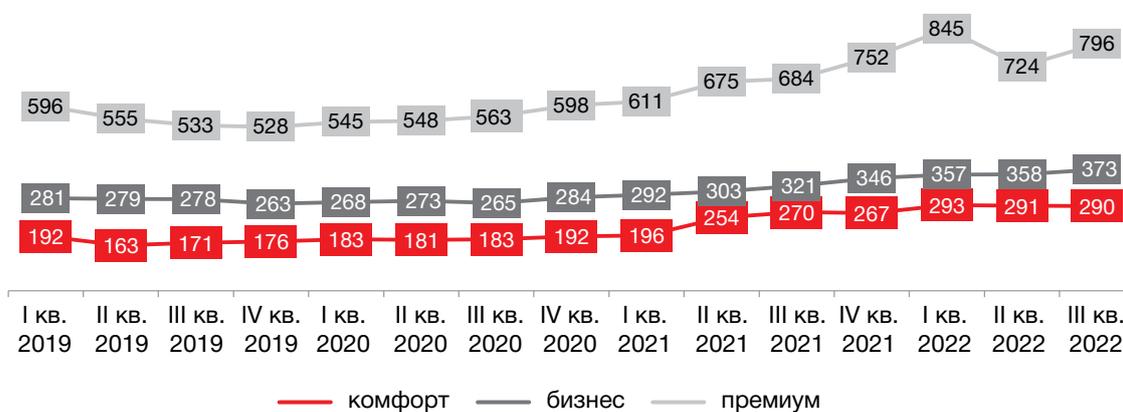


Объём предложения апартаментов (без элитного сегмента) в текущем квартале вырос во всех сегментах. Так, в проектах комфорт-класса объём предложения за квартал вырос на 2,2% (до 97,0 тыс. кв. м), в бизнес-классе рост составил 16,1% (до 179,3 тыс. кв. м.), в премиальном сегменте объём увеличился на 4,5% (до 103,9 тыс. кв. м).



В годовом выражении объём предложения в комфорт-классе вырос на 6,2%, в бизнес-классе рост составил 42,7%. В премиальном сегменте объём предложения, наоборот, снизился на 11,2%

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

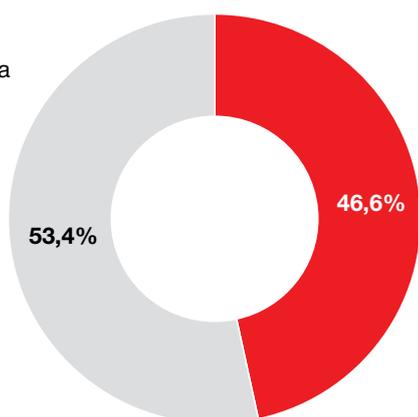


Почти во всех сегментах отмечена положительная динамика цен, кроме жилых комплексов, позиционируемых в комфорт-классе, в которых средневзвешенная цена предложения по апартаментам снизилась на 0,3% и составила 289,8 тыс. руб./кв. м. В проектах бизнес-класса средневзвешенная цена выросла на 4,3% и достигла 373,3 тыс. руб./кв. м. В проектах премиум-класса отмечен значительный прирост цены, на 9,9%, в том числе из-за выхода в реализацию нового объёма предложения в уже реализуемых проектах, а также старта продаж новых жилых комплексов.

В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 7,3%, в бизнес-классе – на 16,3%, в премиум-классе – на 16,4%.

■ 100% оплата  
или рассрочка

■ ипотека



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в текущем квартале существенно выросла. По итогам III квартала 2022 года доля достигла 53,4%. Относительно предыдущего квартала доля выросла на 42,7 п.п. В аналогичном периоде 2021 года доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составляла 43,7%.

# 1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)



## Новое предложение III квартала 2022 года

### Элит-класс апартаменты

- Клубный дом «Космо 4/22»
- «Саввинская 27»

### Элит-класс квартиры

- «Саввинская 17»

На первичном рынке элитного сегмента в III квартале 2022 года к реализации было представлено 43 жилых комплекса, объём предложения в которых составил 110,0 тыс. кв. м или 692 лота. Доля предложения элитных новостроек в общем объёме предложения сохранилась на уровне предыдущего квартала – 4,2%.

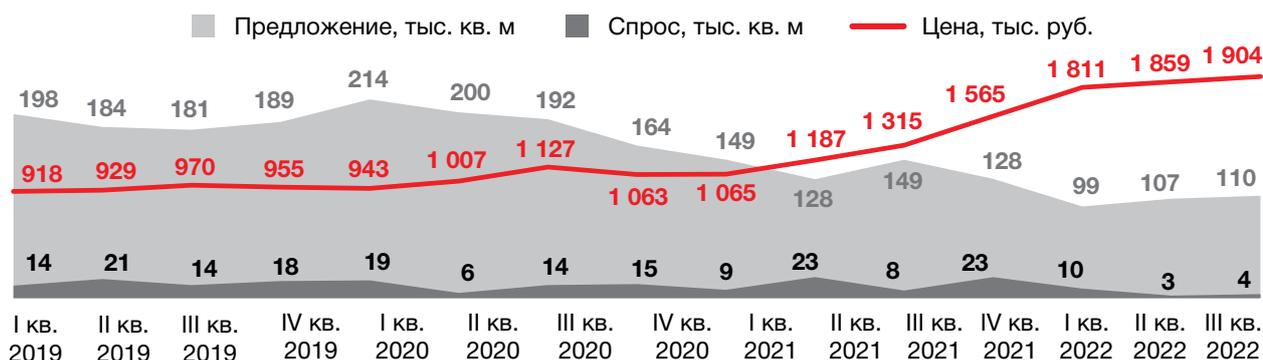
В сегменте элитной недвижимости в реализации в основном представлены квартиры. За квартал доля данного типа лотов снизилась на 3,9% и составила 60,7% от общего объёма предложения. Доля апартаментов соответственно увеличилась на 3,9% и достигла 39,3% от общего количества квартир и апартаментов в продаже.

Объём первичного предложения в элитном сегменте в III квартале 2022 года продолжил рост. За квартал объём предложения увеличился на 2,9% и составил 110,0 тыс. кв. м. Относительно аналогичного периода прошлого года объём предложения снизился на 26,0%.

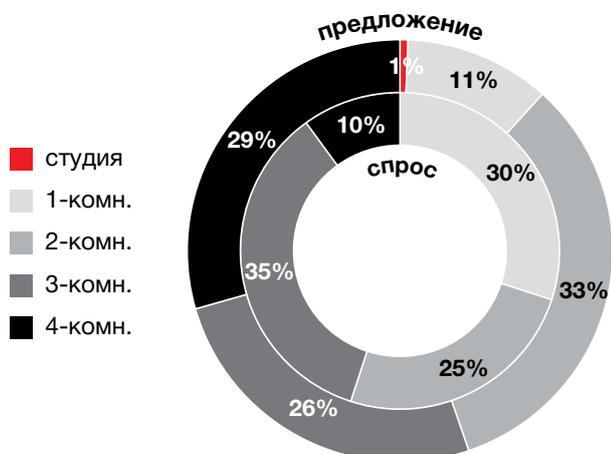
Средневзвешенная цена предложения в анализируемом периоде достигла 1,9 млн руб., что на 2,4% больше, чем во II квартале 2022 года и на 44,8% выше, чем в III квартале 2021 года.

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

## Динамика объёма предложения, спроса и цены

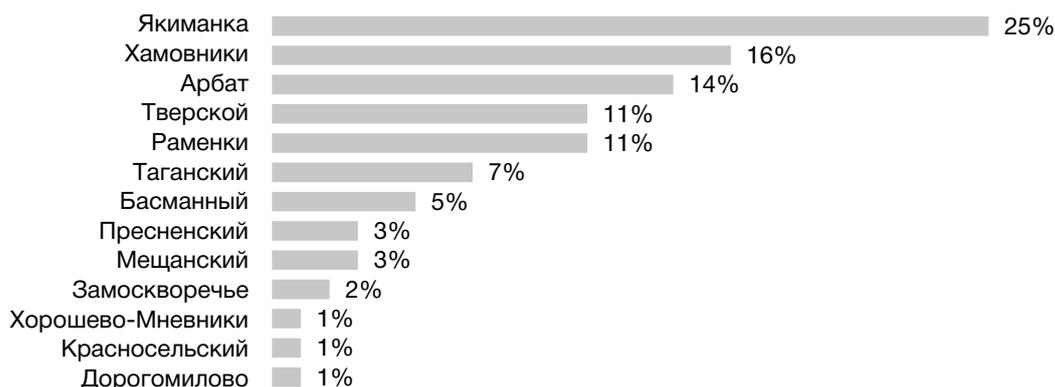


Объём покупательского спроса в III квартале 2022 года в элитном сегменте за квартал вырос на 58,5% и составил 4,4 тыс. кв. м. Относительно III квартала 2021 года спрос снизился на 46,7%.



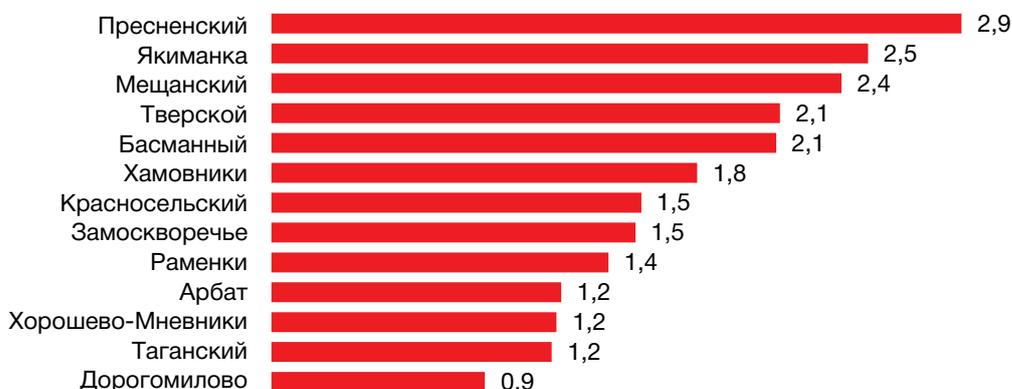
Структура спроса и предложения не сбалансирована во всех типологиях. Наибольший дисбаланс отмечен по однокомнатным лотам, в которых доля спроса (30%) значительно превышает долю предложения (11%), а также по многокомнатным квартирам и апартаментам, где доля предложения (29%) выше доли спроса (10%). В категории трёхкомнатных квартир и апартаментов доля в структуре спроса (35%) превышает долю предложения (26%). Обратная ситуация отслеживается по двухкомнатным квартирам и апартаментам: доля предложения (33%) превышает долю спроса (25%).

### Структура предложения по районам



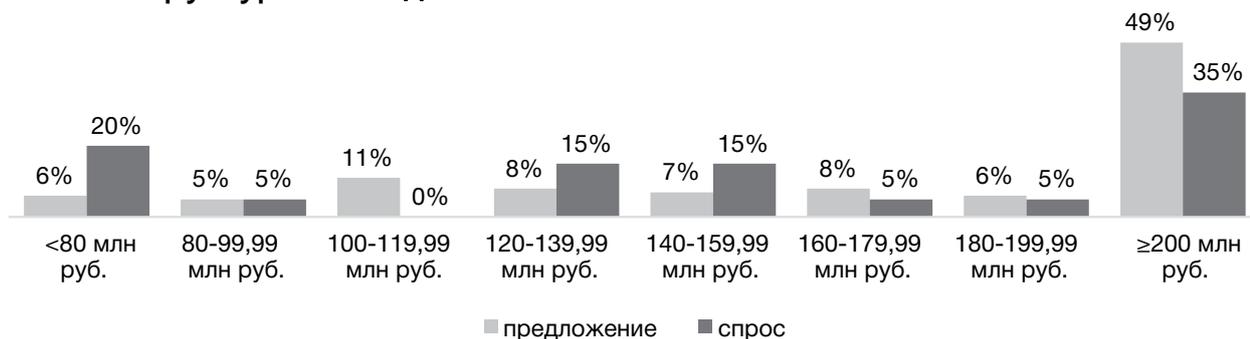
В структуре предложения по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) основной объём предложения представлен в районе Якиманка (25%). На втором месте находится район Хамовники, на него приходится 16% от общего количества лотов в продаже. На третьем месте располагается район Арбат, с долей 14%. Тройка относительно предыдущего квартала не изменилась.

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



Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 0,9 млн руб./кв. м (в районе Дорогомилово) до 2,9 млн руб./кв. м в Пресненском районе.

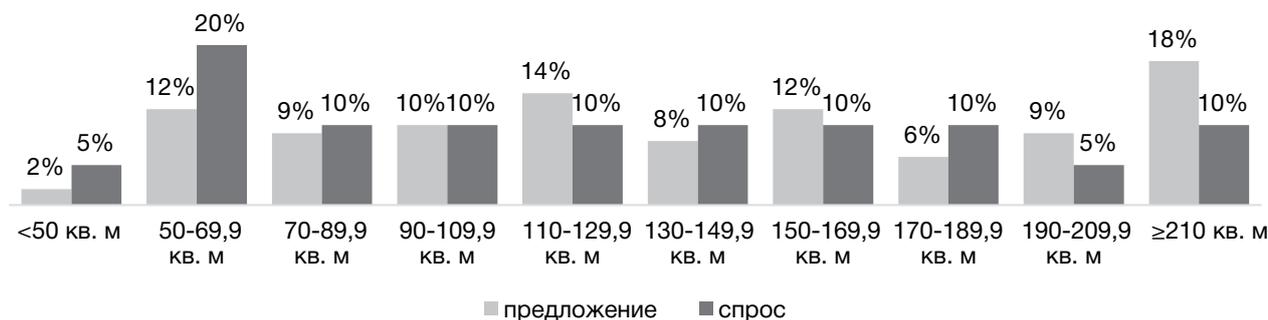
## Структура по бюджетам



Как в структуре спроса, так и предложения, наибольшую долю заняли лоты в диапазоне бюджетов более 200 млн руб. Причём предложение (49%) в данной категории лотов превышает спрос (35%). Существенная доля спроса также отмечена в категории лотов до 80 млн руб., где доля спроса (20%) существенно превышает предложение (6%).

Стоит отметить, что в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами, а в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ без учёта введённых в эксплуатацию проектов, в которых всё ещё представлен значительный объём предложения.

## Структура по площади лотов



В структуре предложения по площадям наибольшее количество лотов в реализации представлено площадями от 210 кв. м (18% от общего количества лотов в продаже). Но несмотря на это, особой популярностью среди покупателей пользовались лоты в диапазоне площадей от 50 до 70 кв. м (20% от общего количества проданных лотов).



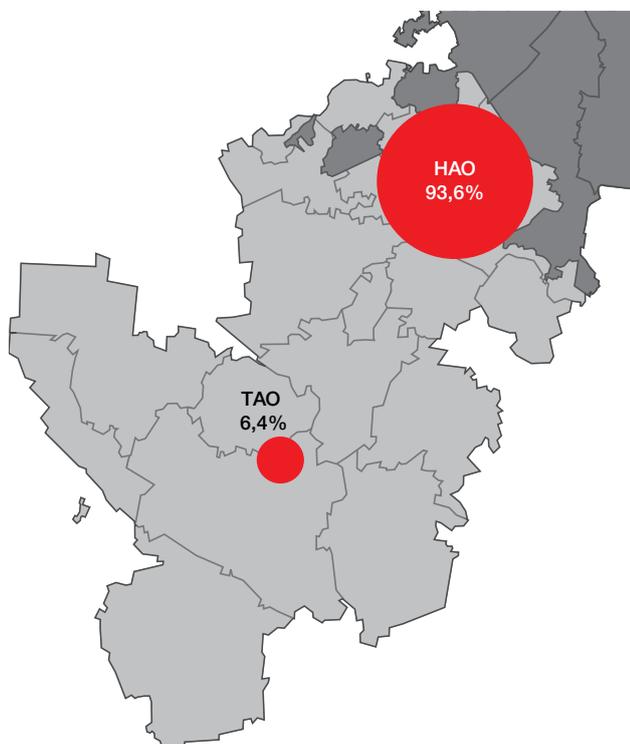
В рассматриваемом периоде сделки с привлечением ипотечного кредитования отсутствуют. Все лоты были приобретены с помощью 100% оплаты или рассрочки. Годом ранее на долю сделок по 100% оплате или рассрочке приходилось 68,7%, доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составляла 31,3%.

## 2 Новостройки Новой Москвы



Жилой рынок Новой Москвы продолжает активно развиваться. Строятся и проектируются новые жилые комплексы, развивается транспортная сеть и различного рода инфраструктурные объекты (социальные, медицинские, спортивные, культурные и торгово-бытовые). Самым насыщенным округом на территории Новой Москвы является Новомосковский АО, где сосредоточено 93,6% от общего объёма предложения. На Троицкий административный округ приходится всего 6,4% от общего объёма предложения.

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



По итогам III квартала 2022 года на первичном рынке Новой Москвы к реализации представлено 742,2 тыс. кв. м или 15,0 тыс. квартир и апартаментов. В сравнении с предыдущим отчётным периодом суммарная продаваемая площадь увеличилась на 25,2%, а в годовом измерении прирост составил 29,5%.

## Новое предложение III квартала 2022 года

### Комфорт-класс квартиры

- «Бунинские кварталы» (корп. 1.1-1.3)
- «Новые Ватутинки, мкрн. Заречный» (корп. 5/1-5/3)
- «Остафьево» (корп. 13, 14, 15, 16)
- «Прокшино» (корп. 5.1)
- «Рассказово» (корп. 15)
- «Саларьево парк» (корп. 66)
- «Середневский лес» (корп. 3.2)
- «Скандинавия» (корп. 27.1, 27.2, 27.3, 27.4, 27.5, 35.2.1, 35.2.2, 35.2.3, корп. 36.1.1, 36.1.2)

### Стандарт-класс квартиры

- «Переделкино Ближнее» (кварт 17, корп. 3, 4)

### Бизнес-класс квартиры

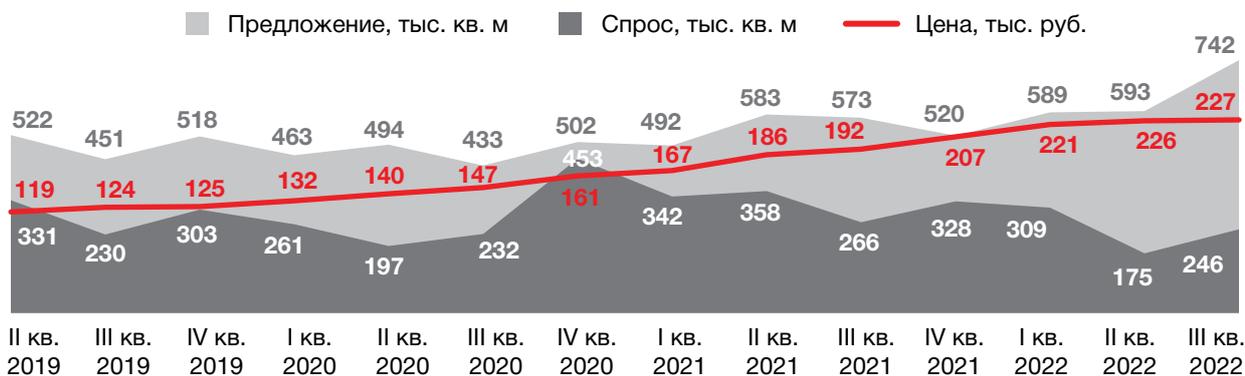
- «Новая Звезда» (оч. 2, корп. 1, корп. 6)

### Комфорт-класс апартаменты

- «Движение Говорово» (корп. 1)

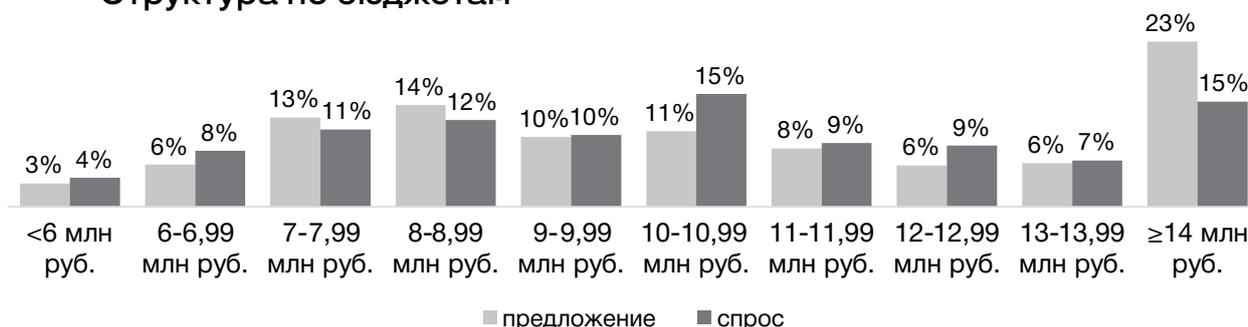
Объём нового предложения в Новой Москве в сравнении с предыдущим кварталом вырос в 2,5 раза и составил 211,0 тыс. кв. м. За прошедший квартал в реализацию вышло несколько новых проектов – «Движение Говорово», «Бунинские кварталы», мкрн. Заречный в проекте «Новые Ватутинки», а также новые корпуса в уже реализуемых объектах, включая лоты как в формате квартир, так и в формате апартаментов.

## Динамика объёма предложения, спроса и цены



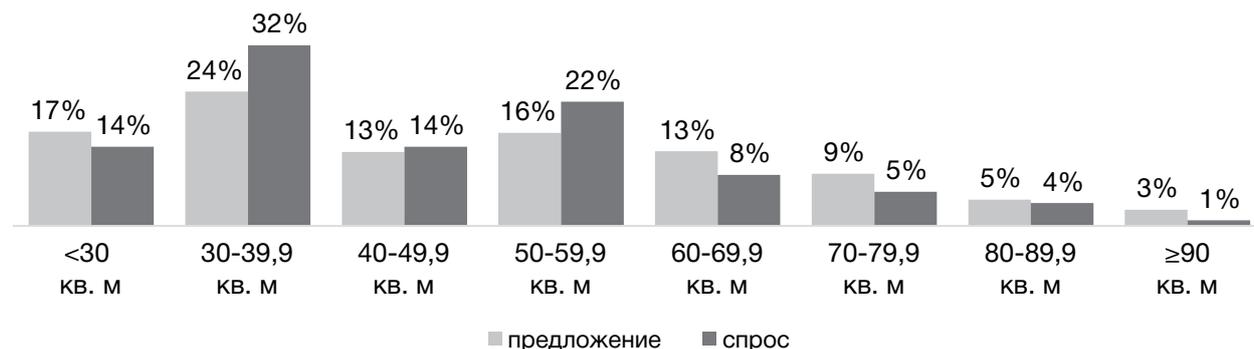
В III квартале суммарная площадь лотов, представленных к реализации достигла максимального значения – 742,2 тыс. кв. м. Это обусловлено поступлением в реализацию весомого объёма нового предложения. Относительно предыдущего квартала суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке вырос на 25,2% (149,6 тыс. кв. м.). В годовой динамике общий объём предложения увеличился на 168,9 тыс. кв. м (29,5%). Спрос относительно предыдущего квартала увеличился на 40,3%, в годовом измерении спрос сократился на 7,8%. За отчётный период положительная динамика цен продолжилась. Относительно предыдущего квартала средневзвешенная цена предложения выросла на 0,5%, за год на 17,9%.

## Структура по бюджетам

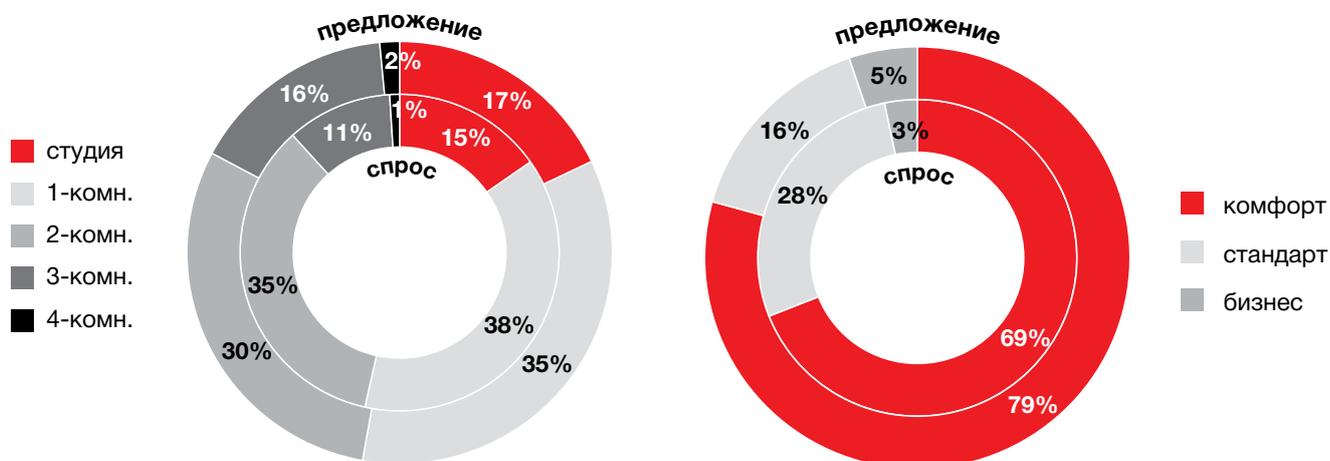


За прошедший отчётный период существенного изменения цен не произошло, структура предложения по бюджету незначительно поменялась в большую сторону. В предложении так и осталось минимальное количество лотов до 6 млн руб. – всего 3% от общего объёма. В сравнении с предыдущим кварталом доля лотов стоимостью свыше 13 млн руб. увеличилась ещё на 1 п.п. и составила 29% от общего объёма. В структуре спроса и предложения по бюджетам дисбаланс наблюдается практически во всех диапазонах. Максимальный дисбаланс между спросом и предложением замечен в бюджетах от 14 млн руб.: предложение превышает спрос на 8%. Также в бюджете до 7 млн руб. отмечается дисбаланс, где, напротив, спрос превышает предложение на 3%.

### Структура по площади лотов



В структуре спроса и предложения по площади максимальный дисбаланс замечен в категории лотов от 30 до 60 кв. м: спрос превышает предложение на 18%. В диапазонах площадей лотов от 60 кв. м, напротив, предложение превышает спрос на 12%. В категории лотов до 30 кв. м незначительный дисбаланс (на 3% предложение превышает спрос).



Структура спроса и предложения по комнатности также не сбалансирована. Наибольший дисбаланс отмечается в трёхкомнатных лотах, где доля предложения превышает долю спроса на 5%. Также дисбаланс отмечен по двухкомнатным лотам, в которых доля спроса превышает долю предложения (35% и 30% соответственно).

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

Комфорт-класс по-прежнему занимает лидирующие позиции в структуре спроса и предложения по классам. В сравнении с предыдущим кварталом, объём предложения в комфорт-классе вырос на 7 п.п. и составил 79%, а доля спроса, напротив, уменьшилась на 2 п.п. и составила 69%. В стандарт-классе реализуется 16% от общего объёма предложения – снижение на 10 п.п. в сравнении со II кварталом на фоне вымывания предложения стандарт-класса и увеличения объёма нового предложения в комфорт-классе. Спрос в стандарт-классе вырос на 2% и составил 28% от общего объёма продаж. В объектах бизнес-класса структура спроса и предложения остаётся практически на уровне предыдущего квартала: объём предложения снизился на 1 п.п. и составил 5% от общего объёма, а спрос остался на прежнем уровне (3% от общего объёма продаж).

## Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

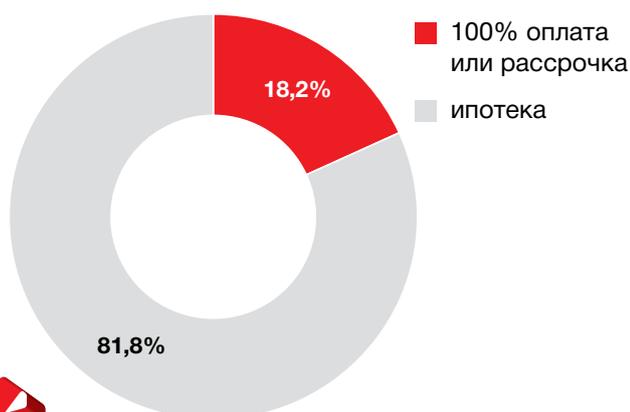


Объём предложения по итогам III квартала 2022 года изменился во всех классах. В проектах комфорт-класса продаваемая площадь за квартал увеличилась на 38,4% и на 26,3% в годовом измерении, и составила 588 тыс. кв. м. В жилых комплексах, позиционируемых в стандарт-классе, за три прошедших месяца объём предложения уменьшился на 12,5%, однако в годовом выражении прирост составил 39,9%. В проектах бизнес-класса за прошедший квартал объём увеличился на 7,2%, в годовом измерении прирост составил 52,7%. Положительная динамика обусловлена выходом в реализацию нового объёма предложения.

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



В III квартале 2022 года положительная корректировка средневзвешенной цены отмечается не во всех классах. Максимальный прирост средней цены за кв. м зафиксирован в проектах стандарт-класса: +2,2% за квартал, текущее значение 208,5 тыс. руб./кв. м (в годовом измерении +20,7%). В проектах комфорт-класса средневзвешенная цена за квартал снизилась на 0,6% и составила 227,8 тыс. руб./кв. м (+20,7% за год). В бизнес-классе за прошедший квартал средняя цена достигла 265,4 тыс. руб./кв. м, увеличившись относительно II квартала на 1,2%, в годовом измерении прирост составил 18,7%.



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжила свой рост и увеличилась относительно предыдущего квартала на 7,5 п.п.: с 74,3% до 81,8%. В аналогичном периоде 2021 года данный показатель составлял 69,1%.

Лоты, приобретённые по 100% оплате или рассрочке, занимают 18,7% долю рынка. Относительно предыдущего периода данный показатель снизился на 7,5 п.п., а в годовой динамике на 12,7 п.п..

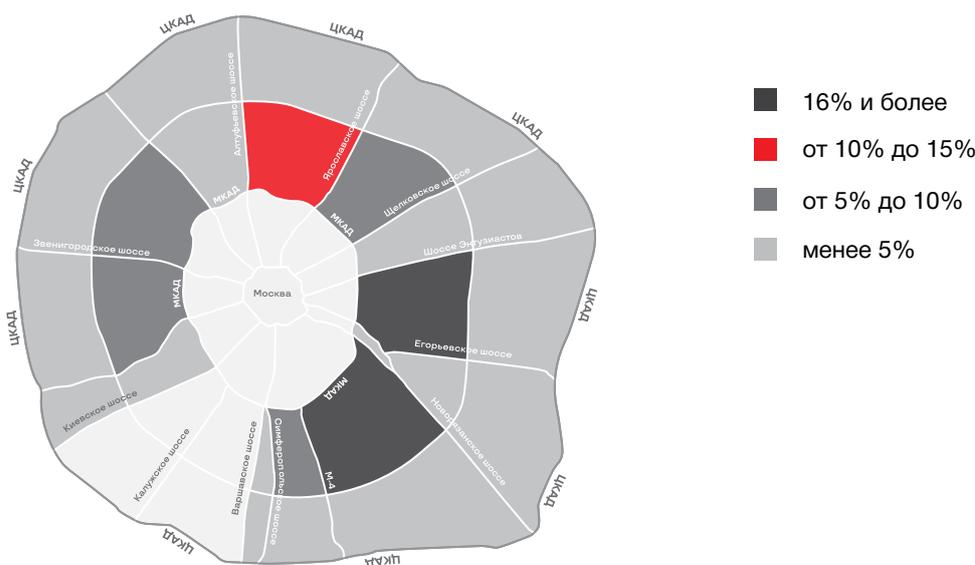


## 3 Новостройки Московской области

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований. Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД.

В III квартале 2022 года объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 163 проектах – 34,1 тыс. лотов суммарной площадью 1,6 млн кв. м. За квартал объём предложения в Московской области остался на уровне II квартала 2022 года. При этом, так же, как и в предыдущем квартале, сохраняется концентрация объёмов в ближнем радиусе юго-восточного и восточного направлений. На эти два направления сейчас приходится 40,9% от всего объёма предложения. Северное направление ближнего радиуса Подмосковья занимает третье место по объёму предложения (13,6%). Значительная доля приходится также на северо-западное (8,9%) и западное (8,5%) направления ближнего радиуса Подмосковья.

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



### Новое предложение III квартала 2022 года

#### Комфорт-класс квартиры

- Liberty
- «Аникеевский» (корп. 24)
- «Гоголь Парк» (корп. 3)
- «Горки Парк» (корп. 3.1, 3.2)
- «Десятка» (корп. 7)
- «Измайловский лес» (корп. 1)
- «Ильинские луга» (корп. 10)
- «Каштановая роща» (корп. 1.3)
- «Квартал Героев» (корп. 403)
- «Космос»

#### Комфорт-класс квартиры

- «Мытищи Парк» (корп. 4.1)
- «Новоград Монино» (корп. 5, 6)
- «Новое Медведково» (корп. 35, 39, 41, 42, 43)
- «Одинбург» (корп. Д (Луч 4))
- «Олимп (Хотьково)» (корп. 6, 7)
- «Отрада Комфорт» (корп. 3)
- «Отрадный» (корп. 7)
- «Смарт Квартал Лесная отрада» (корп. 12, 13)
- «Сосновая 13» (Одинцово)

### Стандарт-класс квартиры

- «Новое Пушкино» (корп. 20, 21, 23)
- «Новый Зеленоград» (корп. 3)
- «Пироговская Ривьера» (корп. 13, 15)
- «Пригород Лесное»  
(оч. 5 корп. 5.1, 5.2, 11.1, 11.2)
- «Ривер Парк» (корп.2.1)

### Стандарт-класс квартиры

- «Соболевка Парк» (корп. 8)
- «Центр-2» (корп. 306)

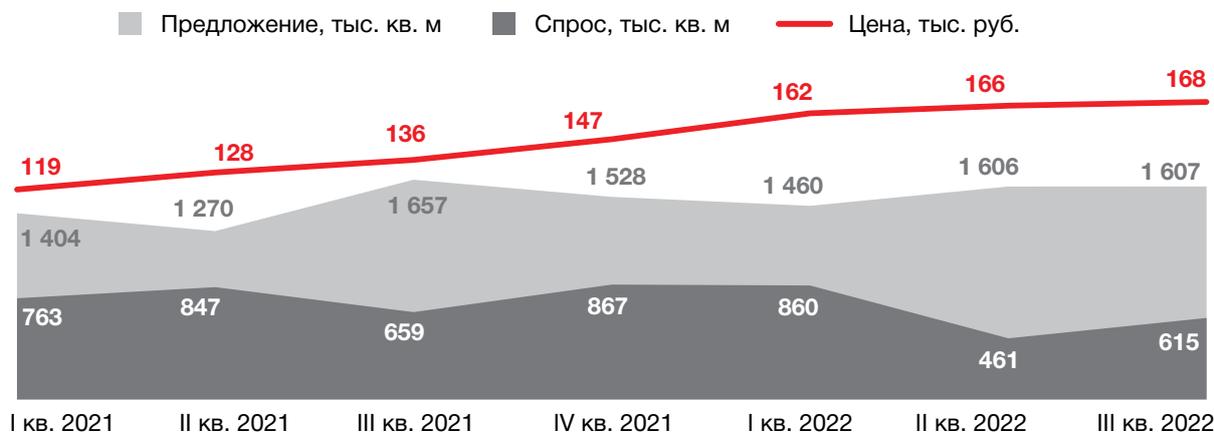
### Бизнес-класс квартиры

- «Восемь кленов» (корп. 2)

Объём нового предложения в III квартале 2022 года составил 170,6 тыс. кв. м, что на 4% меньше, чем в предыдущем квартале. В структуре нового предложения преобладает комфорт-класс (69% от общего объёма), на стандарт-класс приходится 30,9%, а бизнес-класс составил 0,1%. Новое предложение представлено только в формате квартир.

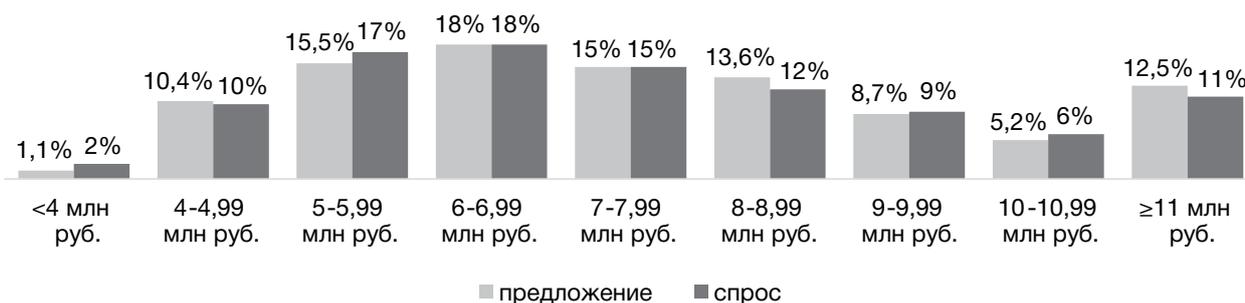
За квартал объём предложения на первичном рынке Московской области остался на уровне предыдущего квартала и составил 1,6 млн кв. м, по сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель ниже на 3,1%. На фоне появления привлекательных субсидированных ипотечных программ и небольшого отложенного спроса, по отношению к предыдущему кварталу спрос увеличился на 33,3%, а к аналогичному периоду прошлого года снизился на 6,7%.

### Динамика объёма предложения, спроса и цены



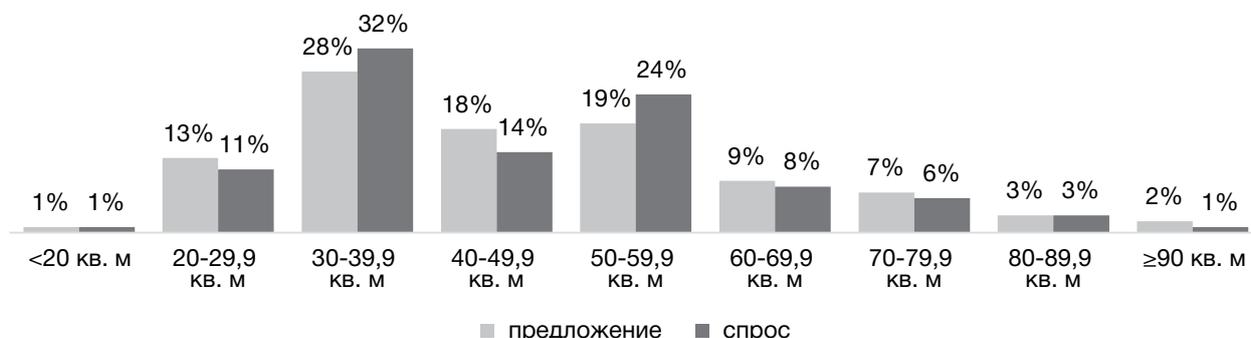
Рост цен в III квартале 2022 года на первичном рынке внутри ЦКАД замедлился до 1,3%, средневзвешенная цена предложения достигла 168,3 тыс. руб./кв. м. За год прирост цены составил 24,2%.

### Структура по бюджетам

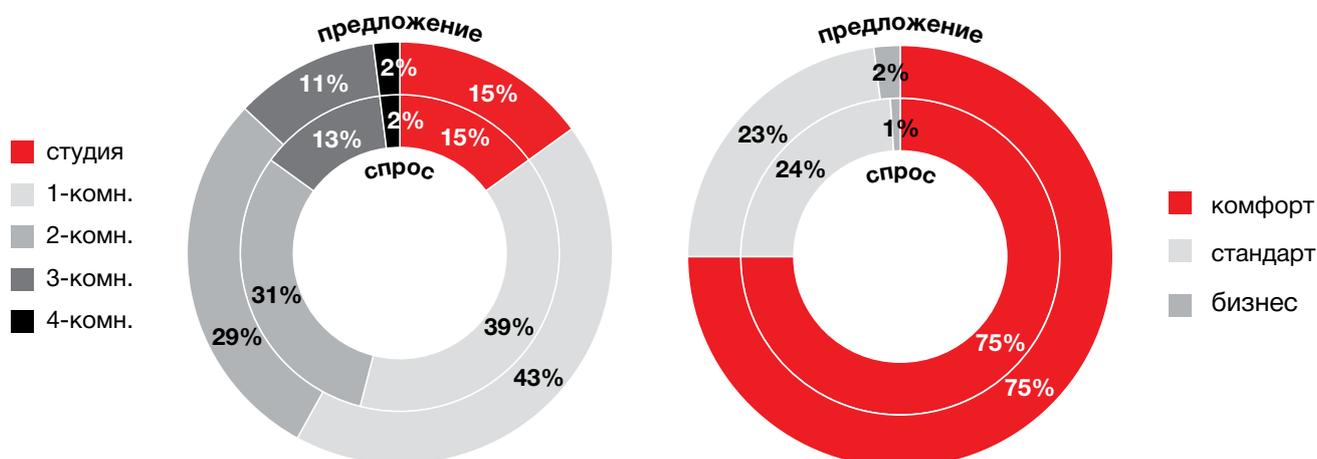


В структуре спроса и предложения сбалансирован диапазон от 6 до 8 млн руб. (по 33%). В диапазоне до 6 млн руб. спрос превышает предложение (29% и 27% соответственно). Доля предложения лотов стоимостью более 8 млн рублей, наоборот, превышает долю таких лотов в структуре спроса (40% и 38% соответственно).

### Структура по площади лотов



В сравнении с прошлым кварталом структура спроса и предложения по площади существенно не изменилась. По-прежнему можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир. Доля спроса лотов до 40 кв. м незначительно превышает предложение (44% и 42% соответственно), а в структуре спроса и предложения лотов от 60 кв. м, наоборот, предложение незначительно превышает спрос (21% и 18% соответственно).



В соотношении структур спроса и предложения по типу квартир в III квартале 2022 года сбалансированы спрос и предложение студий (по 15%) и многокомнатных лотов (по 2%). Во всех остальных категориях сохраняется небольшой дисбаланс доли спроса и предложения. При этом по-прежнему основной спрос приходится на однокомнатные квартиры и студии (54%).

В III квартале 2022 года структура спроса по классам была практически идентична структуре предложения. Основная доля приходится на комфорт-класс – по 75%. Стандарт-класс в структуре спроса и предложения сбалансирован – 23% в структуре предложения и 24% в структуре спроса. В бизнес-классе доля предложения (2%) превышает долю в спросе (1%).

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



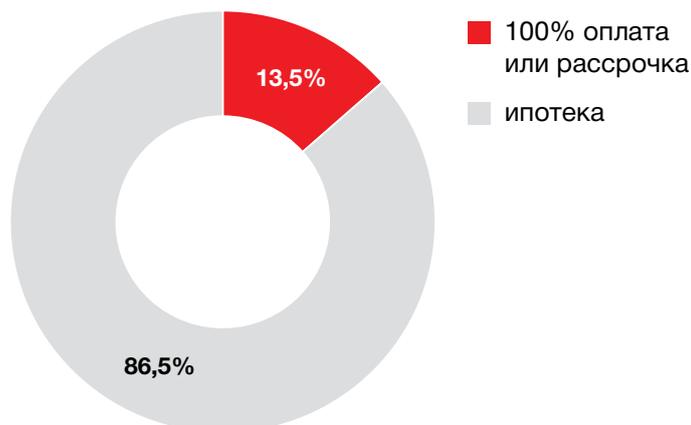
В стандарт-классе вышел небольшой объём нового предложения, относительно прошлого квартала объём увеличился на 3% и восстановился до уровня IV квартала прошлого года, составив 377 тыс. кв. м. Предложение комфорт-класса и бизнес-класса снизилось за квартал: на 1% в комфорт-классе и на 12% в бизнес-классе, и составляет 1,2 млн кв. м и 31 тыс. кв. м соответственно.

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



В III квартале 2022 года средневзвешенная цена в стандарт-классе и комфорт-классе показала незначительный прирост: 3% в стандарт-классе и 1% в комфорт-классе, достигнув 145,6 тыс. руб./кв. м и 172,7 тыс. руб./кв. м соответственно. В бизнес-классе средневзвешенная цена предложения за квартал осталась прежней – на уровне 278,8 тыс. руб./кв. м.

В годовом выражении цена предложения в стандарт-классе увеличилась на 26%, в комфорт-классе – на 21,4%, а в бизнес-классе прирост цены составил 9,6%

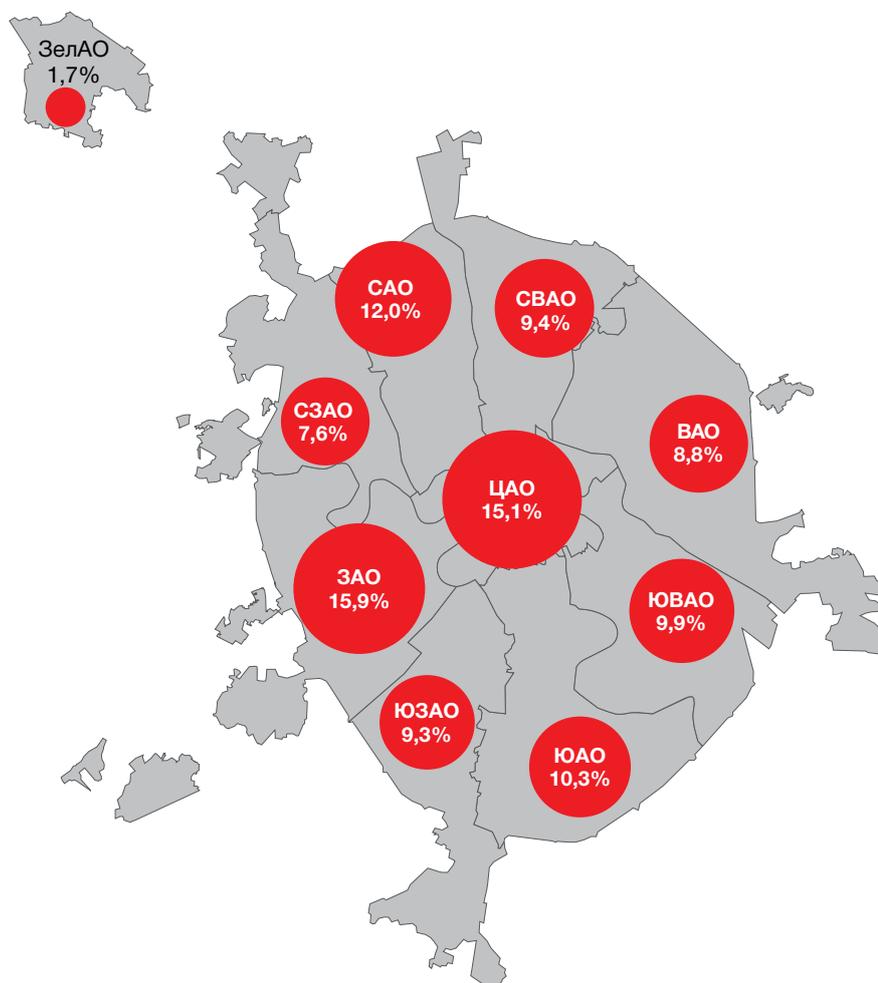


Спрос на рынке недвижимости стимулируют привлекательные программы субсидированной ипотеки со сниженной ставкой. За счёт этого доля ипотечных сделок на первичном рынке Московской области выросла в III квартале 2022 года до рекордных 87% (в предыдущем квартале она составляла 77%).

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

На вторичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах в III квартале 2022 года насчитывается 39,7 тыс. квартир и апартаментов, что на 38,1% больше, чем в предыдущем квартале. На рынок вышли новые объекты и объекты, снятые с продажи весной. Дополнительный прирост объёма предложения дают инвестиционные лоты в недавно сданных новостройках, как правило, выставяемые на продажу после ввода объекта в эксплуатацию. Средневзвешенная цена предложения составляет 455,2 тыс. руб./кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом показатель в целом по городу уменьшился на 8,1%. При этом на динамику средневзвешенной цены оказало дополнительное влияние уменьшение в структуре предложения доли наиболее дорогого ЦАО (с 17,4% до 15,1%).

### Общая структура предложения по округам

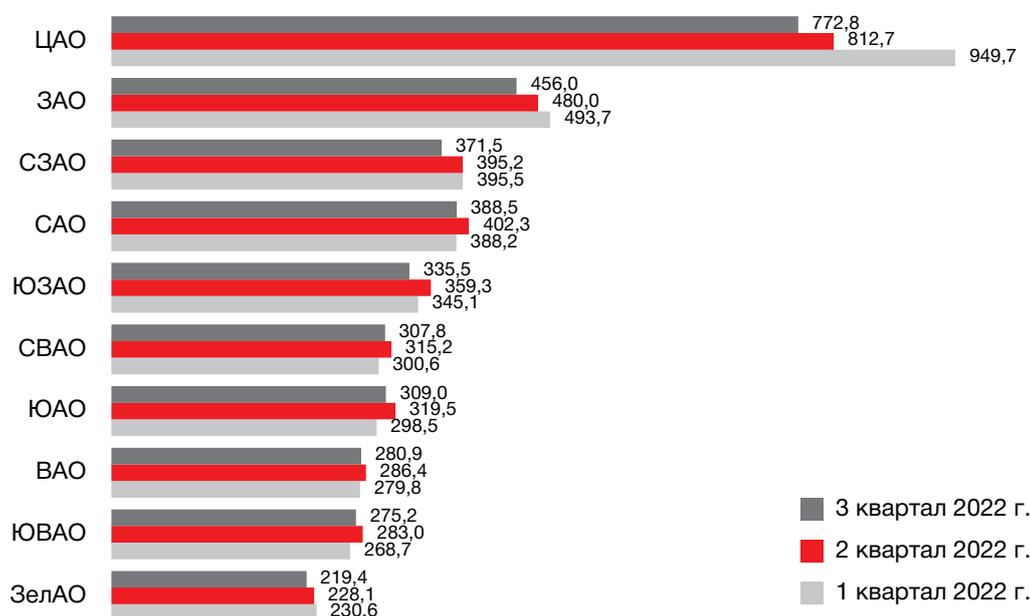


В III квартале 2022 года на первое место по объёму предложения вышел ЗАО с долей 15,9% от общего числа объектов. ЦАО сместился на второе место в структуре предложения, заняв 15,1%. Третье место по объёму предложения сохранил САО с долей 12%. Так же, как и на первичном рынке, наименьшее число объектов по-прежнему представлено в ЗелАО (1,7%).

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

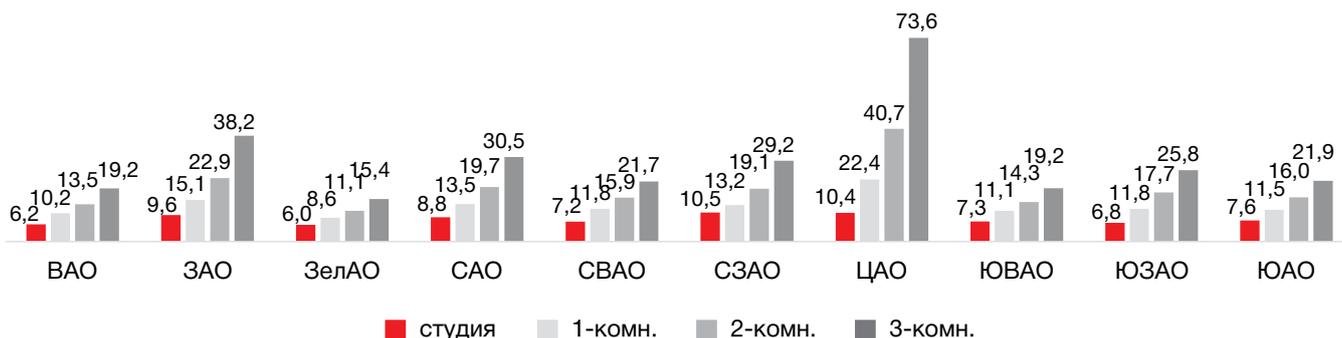


### Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



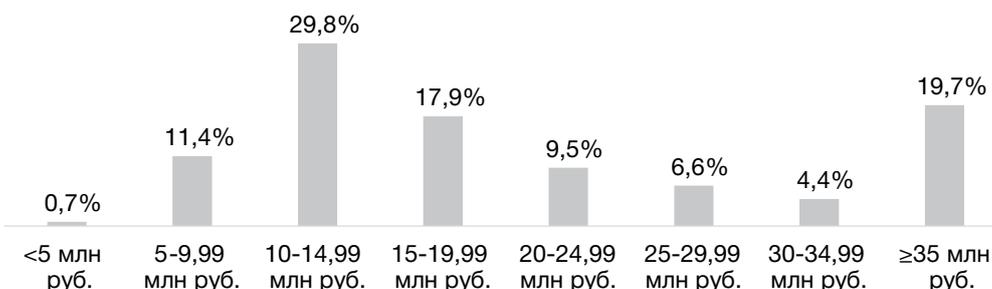
После инерционного роста цен на фоне существенного сокращения объёма предложения в предыдущем квартале, в III квартале 2022 года с увеличением объёма предложения отмечена коррекция цен. Снижение цен по округам в среднем составило 4%, при этом варьировалось в диапазоне от -1,9% до -6,6%. Наибольшая коррекция цен отмечена по итогам квартала в ЮЗАО (-6,6%) и СЗАО (-6%), наименьшая – в ВАО (-1,9%). Средний бюджет студий на вторичном рынке Москвы в старых границах уменьшился за квартал с 8,9 до 8,2 млн руб., однокомнатных – с 13,7 до 13,0 млн руб., двухкомнатных – с 21,5 до 20,3 млн руб., трёхкомнатных – с 37,9 до 34,7 млн руб.

### Средний бюджет по комнатности, млн руб.



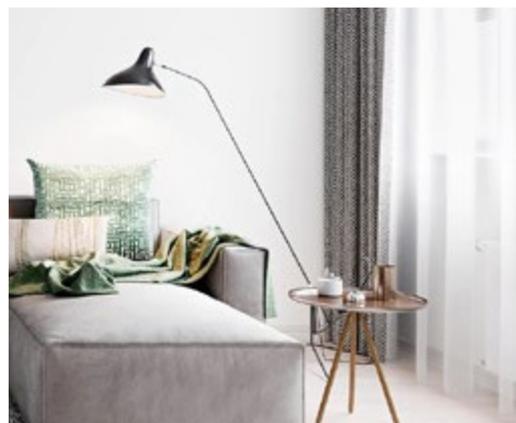
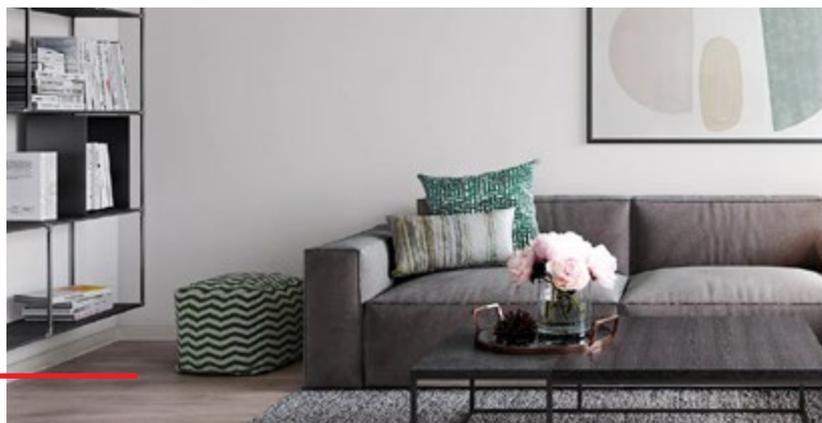
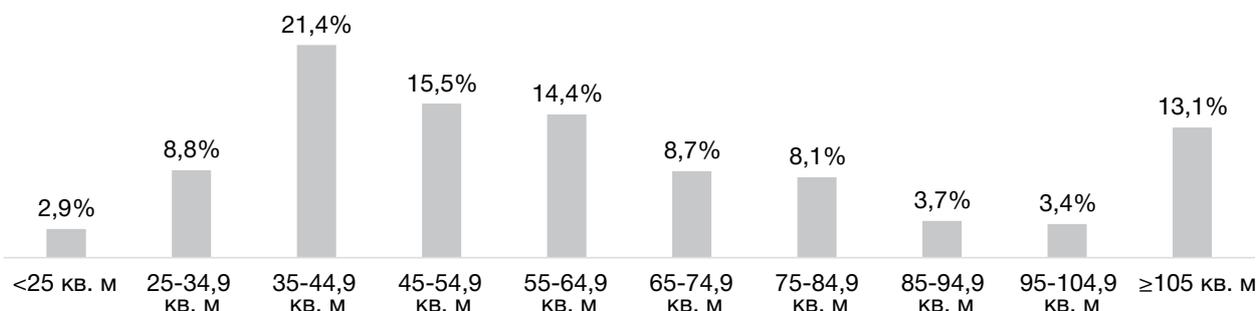
За счёт небольшой коррекции бюджетов по уже выставленным ранее объектам и выведения в продажу более ликвидных по стоимости объектов, в структуре предложения по бюджетам заметно смещение в сторону уменьшения стоимости. Так, доля объектов стоимостью до 15 млн руб. увеличилась с 36,8% до 41,9%. При этом основную часть предложения по-прежнему составляют лоты стоимостью от 10 до 15 млн руб. (29,8%).

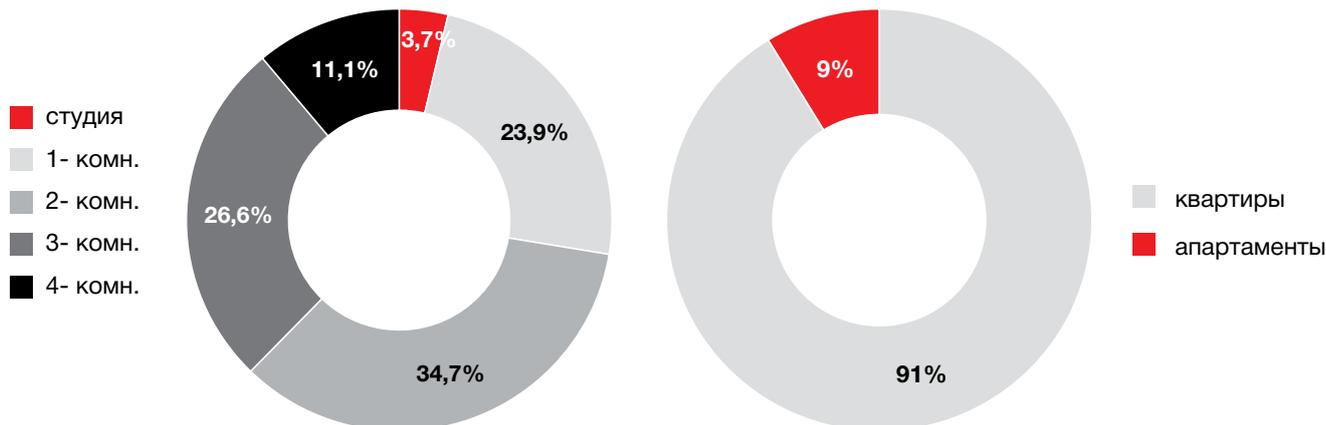
### Структура предложения по бюджетам



На вторичном рынке Москвы в старых границах представлена широкая линейка площадей различных планировочных решений. В отличие от первичного рынка выбору покупателя представлены как квартиры в «старом» жилом фонде (от микро-квартир в пятиэтажках до просторных квартир в «сталинках», и квартир больших площадей в домах 2000-2010 годов постройки), так и квартиры в современных домах. В структуре предложения по площади существенную долю занимают лоты от 35 до 65 кв. м, на них приходится 51,3%. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади практически не изменилась.

### Структура предложения по площади лотов

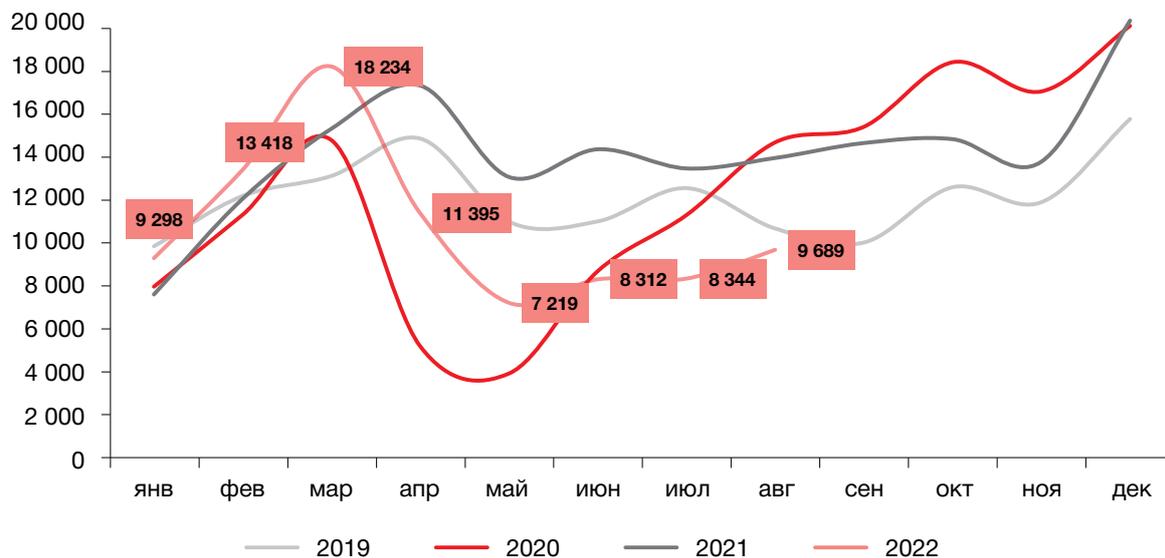




Основную часть предложения на вторичном рынке составляют двухкомнатные (34,7%) и трёхкомнатные (26,6%) квартиры и апартаменты. На однокомнатные лоты приходится 23,9%, на студии – 3,7%. Доля многокомнатных – 11,1%. По сравнению с предыдущим кварталом чуть увеличилась доля более ликвидных по площади объектов: однокомнатных – с 22,3% до 23,9%, двухкомнатных – с 33,2% до 34,7%, студий – с 3,3% до 3,7%. Доли трёхкомнатных и многокомнатных квартир и апартаментов, наоборот сократились.

На текущий момент доля апартаментов на вторичном рынке Москвы составляет 9% 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.

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



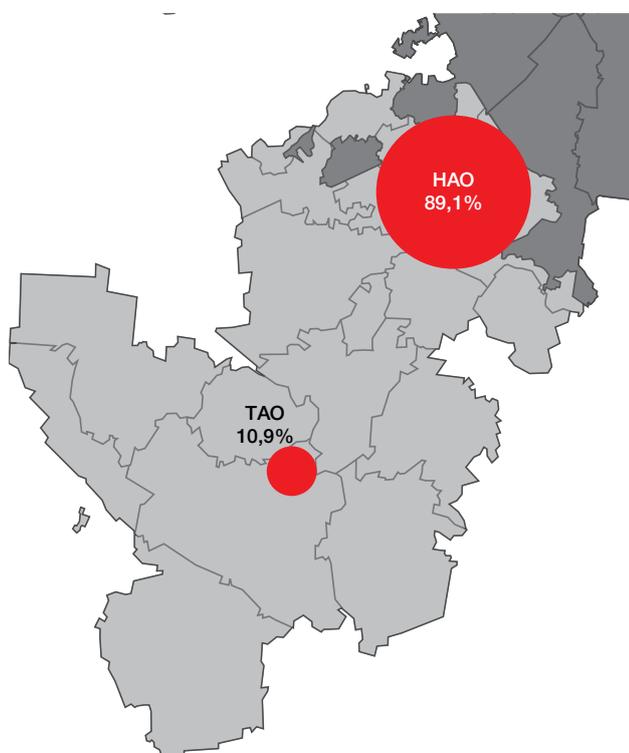
По итогам восьми месяцев на вторичном рынке Москвы зарегистрировано 85 909 переходов прав на основании договоров купли-продажи (мены) жилья, это на 20% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом в первом квартале спрос превосходил прошлогодние показатели, а во втором квартале наблюдалось заметное охлаждение на фоне высоких ипотечных ставок. Июнь-август показали минимальные значения по количеству сделок в аналогичные месяцы с 2019 года. В августе началось небольшое оживление на рынке, но активизации продаж мешают такие факторы, как: высокие ставки по ипотеке на вторичном рынке, завышенные ожидания продавцов по стоимости своих объектов и снижение общей покупательской способности населения в силу общеэкономической ситуации.

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

## 5 Вторичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы

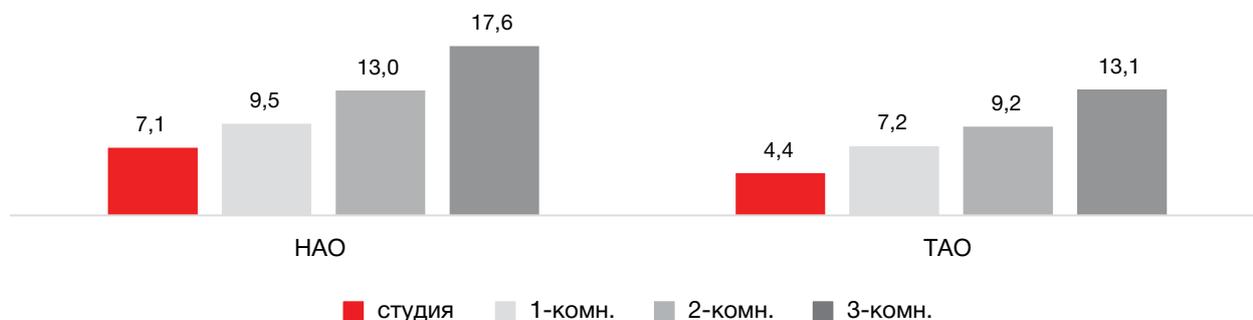
Вторичный рынок Новой Москвы также показал по итогам квартала значительный рост объёма предложения. В III квартале 2022 года он составил 5,6 тыс. объектов (квартир и апартаментов). За квартал рынок пополнился почти на 1,5 тыс. объектов. Средневзвешенная цена предложения скорректировалась на 1,5% и составляет 225,4 тыс. руб./кв. м. Вторичный рынок Новой Москвы преимущественно состоит из квартир в сданных жилых комплексах, активно возводимых на новых территориях Москвы, поэтому на рынок продолжают поступать инвестиционные квартиры.

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



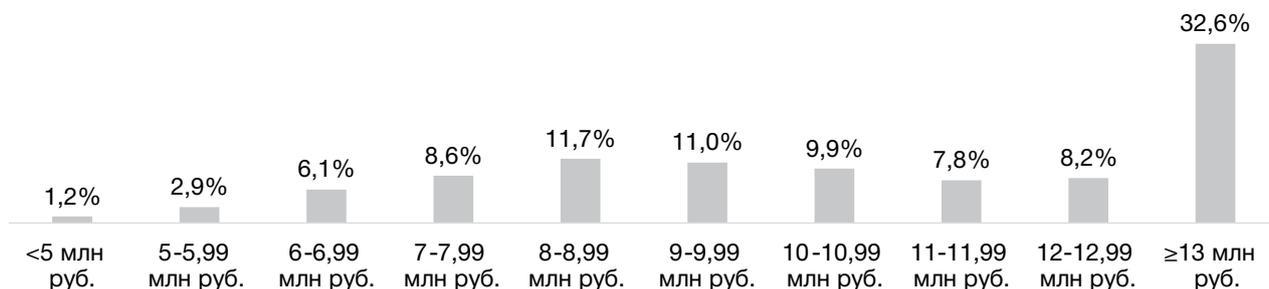
Основная часть предложения сосредоточена в Новомосковском административном округе (89,1%). Доля Троицкого административного округа сократилась за квартал с 11,3% до 10,9%. Средневзвешенная цена предложения в НАО составляет 232,1 тыс. руб./кв. м (-1,9% за квартал), в ТАО – 170,7 тыс. руб./кв. м (+0,9% за квартал).

### Средний бюджет по комнатности, млн руб.



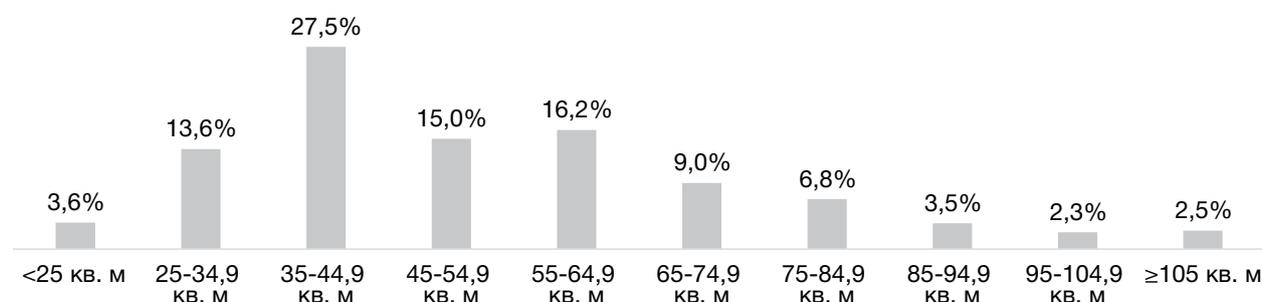
Средняя стоимость студий на вторичном рынке Новой Москвы (в целом по ТАО и НАО) за квартал уменьшилась с 7,2 до 7,0 млн руб., однокомнатных – с 9,5 до 9,3 млн руб., двухкомнатных – с 12,8 до 12,6 млн руб. Стоимость трёхкомнатных сохранилась на прежнем уровне – 17,1 млн руб.

## Структура предложения по бюджетам

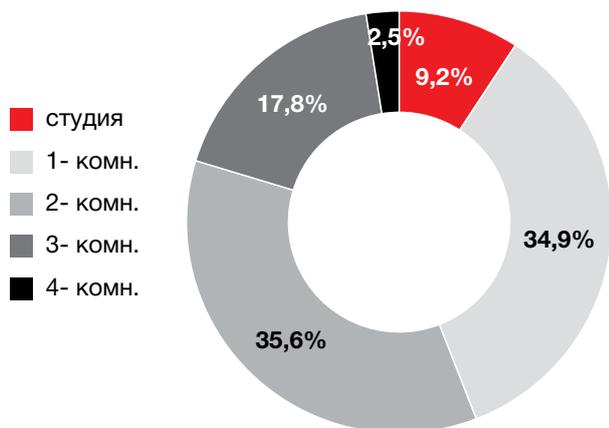


Также, как и на первичном рынке Москвы в старых границах, в Новой Москве наметилось смещение структуры предложения в сторону уменьшения стоимости. Так, доля объектов с бюджетом до 7 млн руб. увеличилась за квартал с 8,4% до 10,2%. Доля квартир стоимостью от 7 до 13 млн руб. увеличилась с 56,6% до 57,2%. Доля объектов дороже 13 млн руб. уменьшилась с 35% до 32,6%.

## Структура предложения по площади лотов



Максимальная доля предложения (27,5%) на вторичном рынке Новой Москвы приходится на квартиры площадью 35-45 кв. м, что соответствует однокомнатным и евро-двухкомнатным лотам. Такие объекты активно приобретались в качестве стартового жилья с московской пропиской, а также в инвестиционных целях. При этом в целом ассортиментная линейка широко представлена в различных диапазонах площадей. По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по площади существенно не изменилась.



На вторичном рынке Новой Москвы по итогам квартала немного увеличилась доля студий (с 8,7% до 9,2%) и однокомнатных лотов (с 34% до 34,9%) за счёт сокращения доли трёхкомнатных и многокомнатных. При этом по-прежнему основную часть предложения составляют однокомнатные и двухкомнатные варианты.

В отличие от вторичного рынка Москвы в старых границах, на вторичном рынке Новой Москвы предложение апартментов минимально и составляет 2% от общего числа объектов в экспозиции. Средневзвешенная цена апартментов – 165 тыс. руб./кв. м (+5% за квартал, в предыдущем квартале – 157,1 тыс. руб./кв. м), квартир – 226,7 тыс. руб./кв. м (-1,5% за квартал).

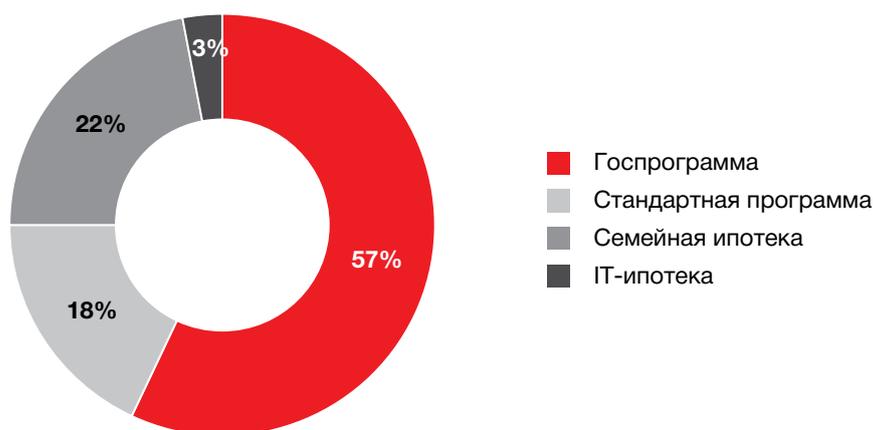
## 6 Тенденции рынка ипотеки



В III квартале 2022 года доля ипотечных сделок на первичном рынке Москвы в старых границах составила 78,2%, Новой Москвы – 81,8%, Московской области – 86,5%.

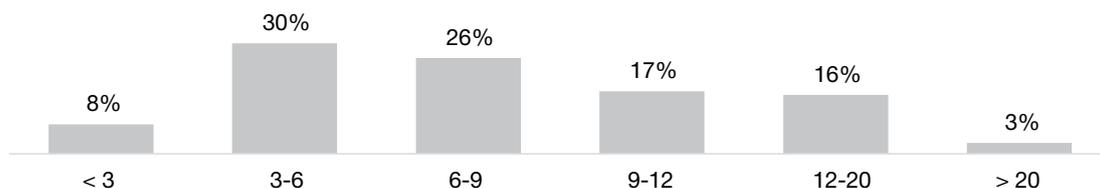
По данным департамента ипотечного кредитования компании Est-a-Tet, в III квартале 2022 года в массовом сегменте основная часть ипотечных кредитов была выдана по государственной программе – 57% (прирост 19 п.п. в сравнении с предыдущим кварталом). За счёт этого уменьшилось количество сделок по программе «Семейная ипотека» – в III квартале их доля составила 22%. Доля кредитов по стандартной программе осталась практически на том же уровне, что и в предыдущем периоде – 18% от общего объёма (прирост на 1 п.п.). На рынке ипотечного кредитования набирает обороты новое направление – «IT-ипотека» для IT-специалистов, которую субсидирует, как государство, так и застройщики. В текущем квартале доля таких кредитов составила 3%.

### Выданные кредиты в разрезе по программам



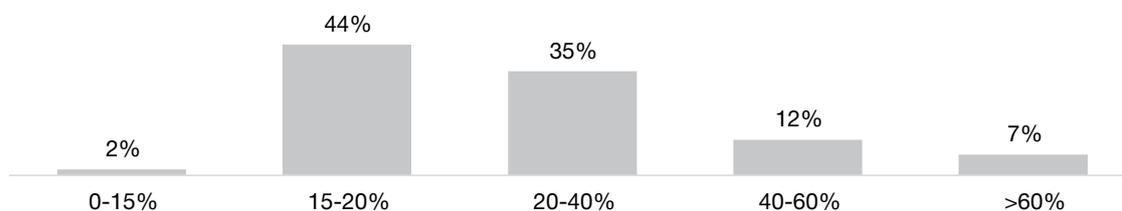
В III квартале 2022 года доля ипотечных кредитов на сумму до 12 млн руб. сократилась на 5 п.п. и составила 81% от общего объёма сделок. При этом по сравнению с предыдущим кварталом доля кредитов размером до 3 млн руб. уменьшилась на 9 п.п. за счёт увеличения доли кредитов в диапазоне 6-9 млн рублей (на 10 п.п. в сравнении со II кварталом).

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



В III квартале 2022 года основная часть ипотечных займов приходится на кредиты с первоначальным взносом от 15% до 20%, в сравнении с предыдущим кварталом их доля увеличилась на 15 п.п. (с 29% до 44%). Доля кредитов с первоначальным взносом 20-40% сократилась на 5 п.п. и составляет 35%. Доля кредитов с первоначальным взносом менее 15% снизилась – в предыдущем квартале их доля составляла 10%, в текущем – 2%. Доля кредитов, где размер первоначального взноса составляет 40% и более процентов, продолжает сокращаться – 22% в предыдущем квартале и 19% – в текущем.

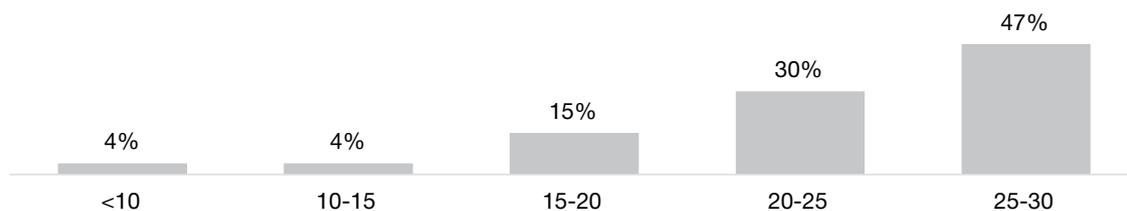
### Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



В сравнении с предыдущим кварталом в III квартале структура ипотечных кредитов по сроку кредита претерпела изменения. Существенно сократилась доля «краткосрочных» кредитов, сроком до 10 лет. В прошлом квартале она составляла 19%, в текущем квартале – всего 4%. Также сократилась доля кредитов со сроком погашения 10-20 лет – с 33% до 19%.

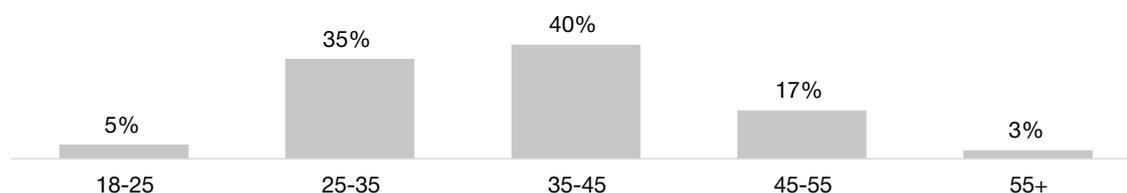
При этом увеличилась доля «долгосрочных» кредитов – на срок от 20 до 30 лет – с 48% до 77%.

### Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



Основную часть заёмщиков на рынке первичного жилья Московского региона по-прежнему составили покупатели в возрасте от 35 до 45 лет - 40% от общего объёма. При этом по сравнению с предыдущим кварталом увеличилась доля покупателей в возрасте 25-35 лет (с 29% до 35%), а доля покупателей в возрасте 45-55 лет, наоборот, понизилась (с 26% до 17%).

### Структура заёмщиков по возрастным группам, лет

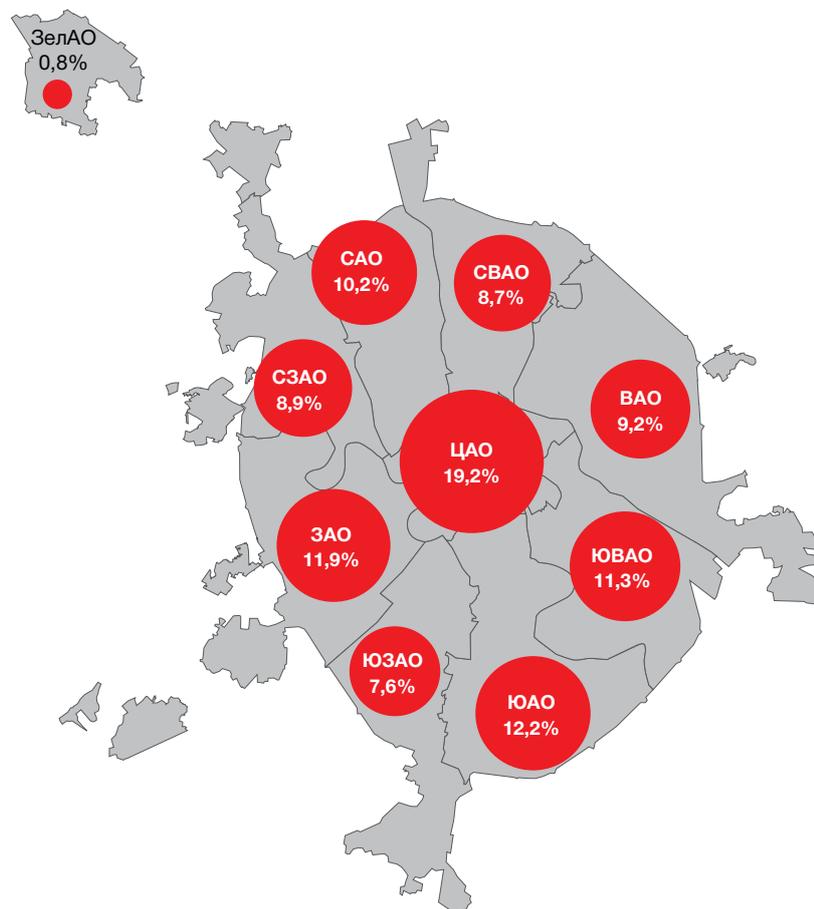


## 7 Рынок стрит-ритейла\* Москвы в старых границах

В III квартале 2022 года объём предложения на рынке коммерческих помещений, расположенных на первых этажах жилых домов, составил 472,8 тыс. кв. м или 2,2 тыс. лотов. По сравнению с предыдущим кварталом количество лотов в экспозиции выросло на 19,0%, объём предложения в квадратных метрах вырос на 27,4%.

Наибольший объём площадей по-прежнему сосредоточен в ЦАО, при этом его доля в предложении за квартал выросла с 18,9% до 19,2% от суммарной площади объектов в экспозиции. На втором месте – ЮАО, его доля по сравнению с предыдущим кварталом выросла с 10,7% до 12,2%. Третье место по-прежнему занимает ЗАО, его доля выросла за квартал с 11,4% до 11,9%. Наименьший объём предложения коммерческих помещений по-прежнему сосредоточен в ЗелАО (0,8%).

### Общая структура предложения по округам

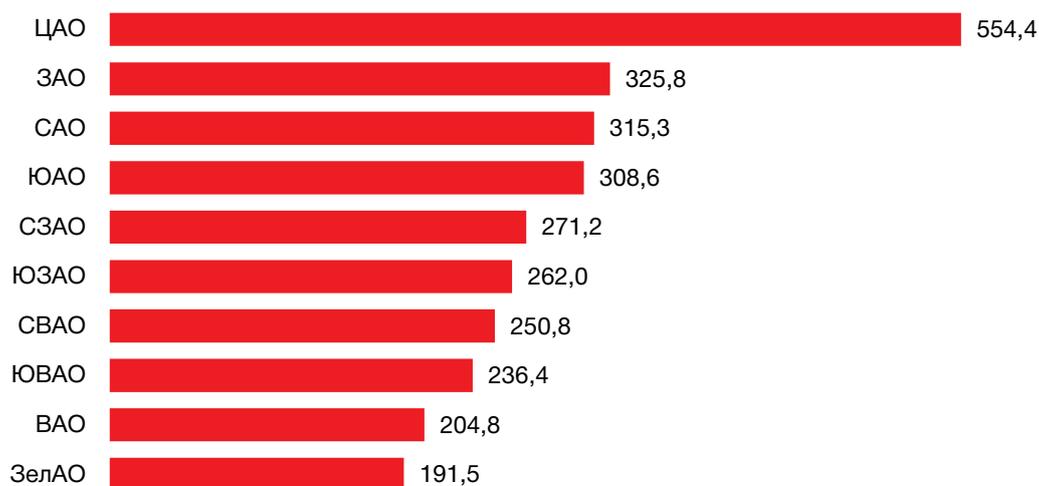


В III квартале 2022 года средневзвешенная цена предложения коммерческих помещений составила 327,5 тыс. руб./кв. м, что на 6,5% ниже, чем в предыдущем квартале. Отыграв повышение предыдущего квартала, цена практически вернулась к уровню I квартала 2022 года.





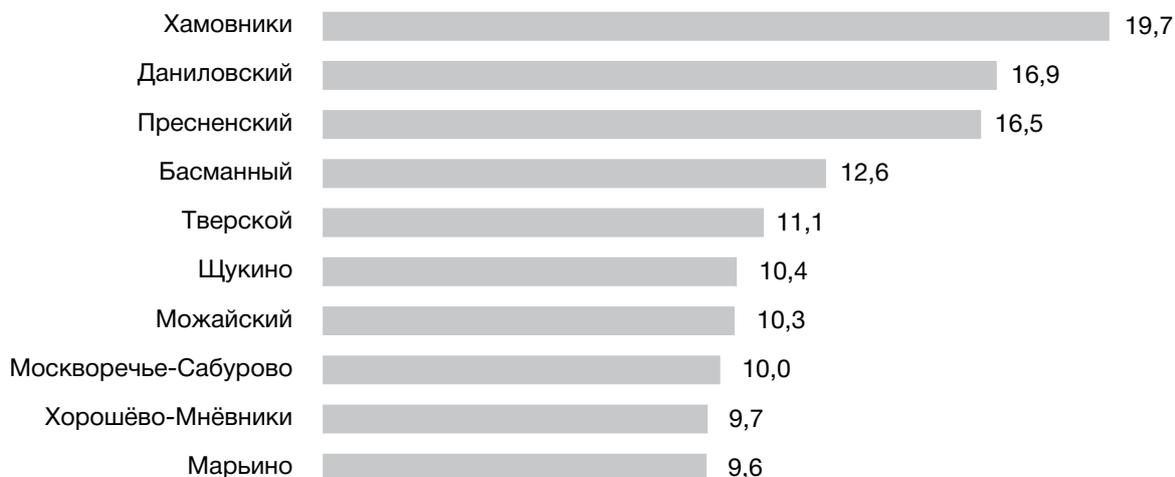
### Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



Наиболее высокий уровень цен по-прежнему зафиксирован в ЦАО (554,4 тыс. руб./кв. м). На втором месте, как и в предыдущем квартале, – ЗАО (325,8 тыс. руб./кв. м). Третье место занимает САО (315,3 тыс. руб./кв. м). Наиболее низкая цена предложения – в ЗелАО (191,5 тыс. руб./кв. м).

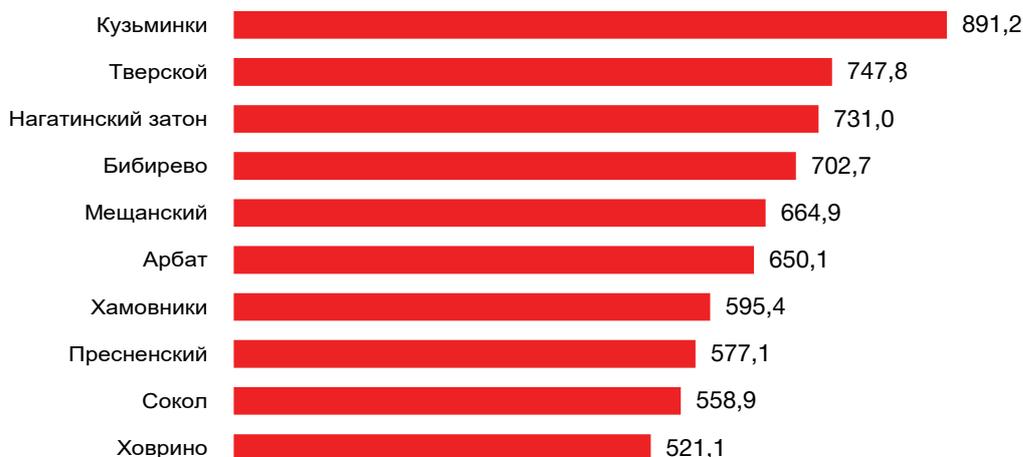
В III квартале 2022 года снижение цен зафиксировано во всех округах, кроме САО, где средневзвешенная цена выросла на 5,3% по сравнению с предыдущим периодом. Максимальное снижение отмечается в ЦАО (-12,6%) и в ЗелАО (-10,0%). В ЮЗАО цены снизились на 6,6%, в ЗАО – на 6,5%, в ЮАО – на 5,3%, в СЗАО – на 3,6%, в СВАО – на 3,1%, в ВАО – на 2,0% и в ЮВАО – на 1,2%.

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



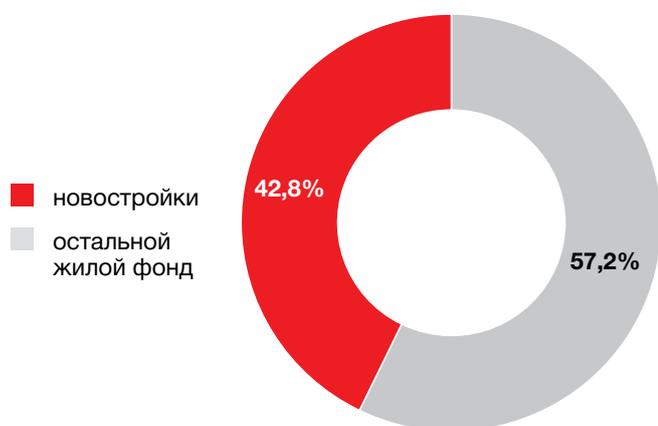
В III квартале 2022 года помещения стрит-ритейла предлагались в продажу в 122 московских районах. На первое место по объёму предложения вышел район Хамовники. Второе место по-прежнему занимает Даниловский район, а третье – Пресненский.

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



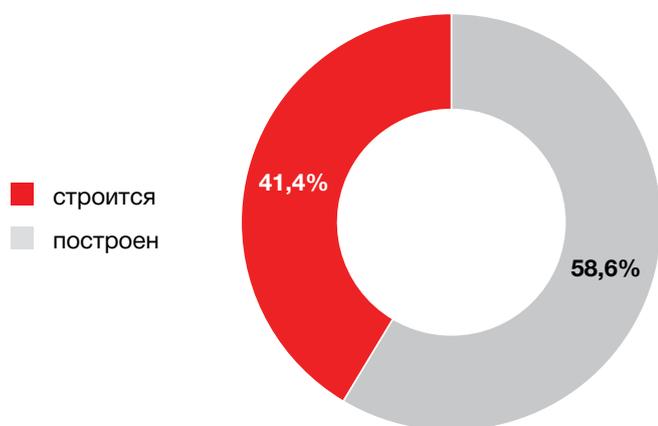
Десятку районов с наиболее высокой ценой квадратного метра возглавил район Кузьминки (891,2 тыс. руб./кв. м), занимавший в I квартале 2022 года второе место, а во II квартале – не вошедший в ТОП-10 районов по уровню цен. Тверской район, занимавший в предыдущем квартале первое место, в этом квартале переместился на второе, за счёт того, что средневзвешенная цена в нем скорректировалась после скачка предыдущего квартала до 747,8 тыс. руб./кв. м. Также в ТОП-10 наиболее дорогих районов входят: Нагатинский затон (731,0 тыс. руб./кв. м), Бибирево (702,7 тыс. руб./кв. м), Мещанский (664,9 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. Кроме того, в III квартале наблюдается изменение экспозиции – объекты, экспонировавшиеся в I квартале 2022 года, но отсутствовавшие в реализации во II квартале, вновь выходят на рынок. И наоборот, лоты, представленные в экспозиции в предыдущем квартале, временно снимаются с продажи, что приводит к ценовым колебаниям в отдельных локациях, особенно в тех, где представлен небольшой объём предложения.





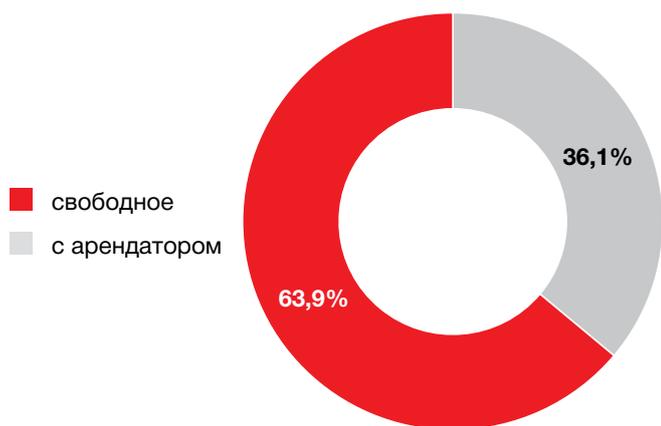
В рамках аналитического обзора к категории новостроек были отнесены современные жилые дома и жилые комплексы, построенные начиная с 2015 года. Доля предложения в новостройках за квартал сократилась с 47,2% до 42,8% от общего количества объектов в продаже. Доля предложения в жилых домах, построенных до 2015 года, наоборот, выросла с 52,8% до 57,2%.

Средневзвешенная цена предложения в новостройках составляет 360,6 тыс. руб./кв. м, за квартал цены в данной категории коммерческих помещений выросли на 9,1%. В категории жилых домов, построенных до 2015 года, средневзвешенная цена предложения – 342,1 тыс. руб./кв. м, что на 3,9% выше, чем в предыдущем квартале.



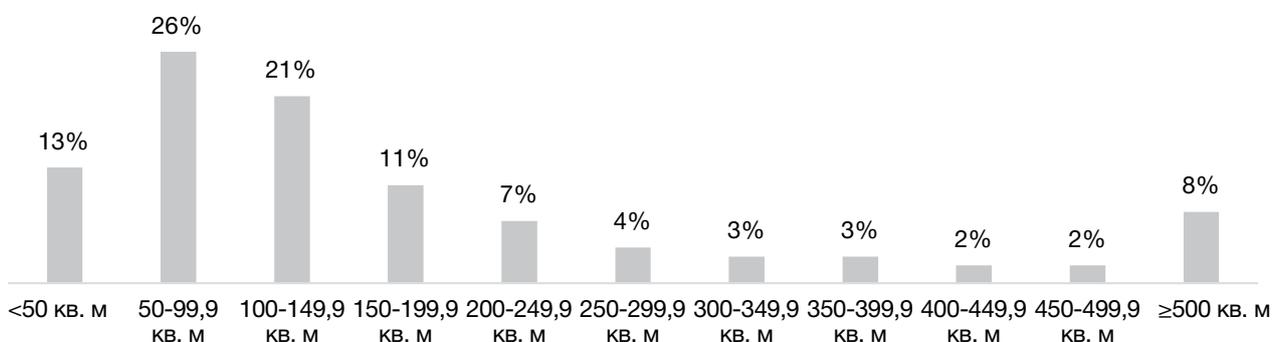
Доля предложения в строящихся новостройках немного выросла по сравнению с предыдущим кварталом и составила 41,4%, в построенных, наоборот снизилась с 60,9% до 58,6%. Средневзвешенная цена коммерческих помещений в строящихся проектах составляет 433,5 тыс. руб./кв. м, в построенных – 344,2 тыс. руб./кв. м.

В категории строящихся домов цены за квартал выросли на 11,3%, в категории уже построенных и введенных в эксплуатацию цены стабильны. На уровень цен в новостройках влияет не только локация, но и ассортимент предложения – к моменту завершения продаж в реализации остаются наименее востребованные и ликвидные лоты (большие площади, низкая проходимость, неправильная конфигурация).



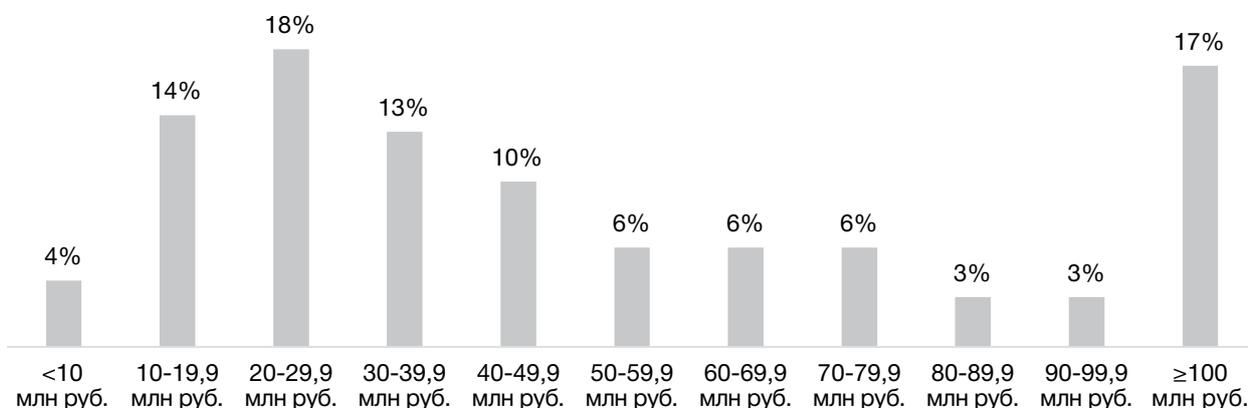
В III квартале отмечается увеличение доли объектов, реализующихся с готовым арендным бизнесом. Если в предыдущем периоде доля таких помещений в экспозиции составляла 25,7%, то в текущем она достигла 36,1%. Доля свободных помещений (без действующих арендаторов) за квартал снизилась с 74,3% до 63,9%. Средневзвешенная цена предложения свободных коммерческих помещений – 341,0 тыс. руб./кв. м (-1,5% за квартал), помещений с арендаторами – 309,8 тыс. руб./кв. м (-14,1% за квартал).

### Структура по площади лотов



По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения по размеру лотов в экспозиции существенно не изменилась. Значительная часть предложения сосредоточена в диапазоне площадей от 50 до 150 кв. м (47% от общего числа объектов в экспозиции). На долю помещений площадью менее 50 кв. м приходится 13% предложения. Доля лотов с площадью свыше 500 кв. м составляет 8%.

### Структура по бюджетам



В структуре распределения предложений по бюджетам с 16% до 18% выросла доля помещений стоимостью от 20 до 30 млн руб. Значительную долю по-прежнему занимают лоты стоимостью выше



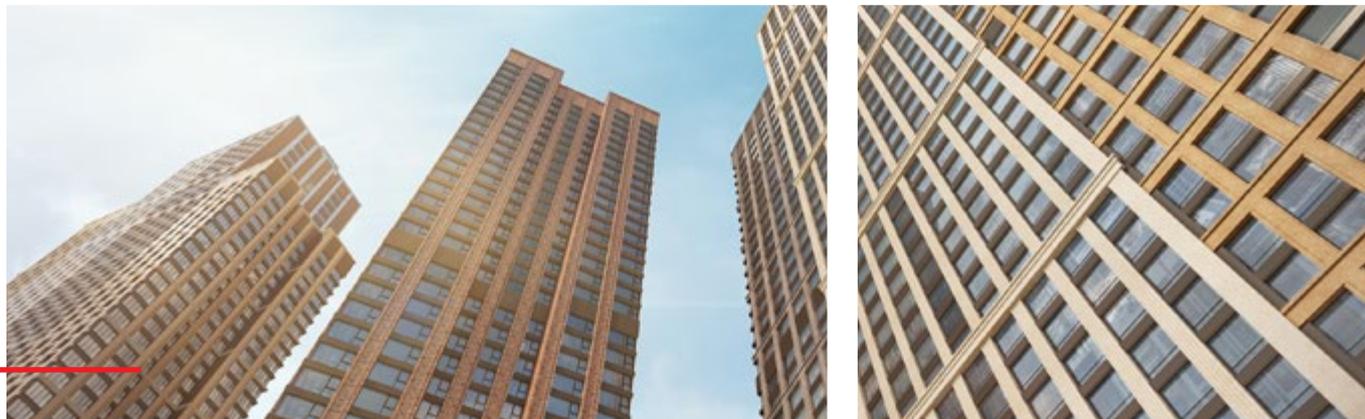
100 млн руб., их доля за квартал не изменилась (17%). На третьем месте – лоты стоимостью от 10 до 20 млн руб., доля которых в предложении, как и в предыдущем квартале, составила 14%.

В сегменте помещений стрит-ритейла в III квартале 2022 года усилилась тенденция к увеличению объёмов предложения. При этом данная тенденция наиболее выражена в старом жилом фонде, где зафиксирован выход значительного количества коммерческих помещений с работающими арендаторами. Подтвердились прогнозы предыдущих периодов - уход зарубежных компаний из России, сложности с логистикой, отказ части представителей малого бизнеса от прежних планов развития, снижение доходов населения привели к высвобождению «излишков» площадей и ротации арендаторов. Часть собственников-рантье оптимизирует портфели, избавляясь от низкодоходных объектов, часть – продает помещения в связи со сменой места жительства.

Увеличение объёмов предложения, особенно в старом фонде, привело к коррекции ценовых показателей. За квартал средневзвешенная цена предложения снизилась на 6,5%. При этом уровень цен на помещения стрит-ритейла в Москве практически вернулся к показателям I квартала 2022 года, после повышения во II квартале на 6,2%.

Начавшаяся на рынке стрит-ритейла трансформация открывает дополнительные возможности как для дальнейшего развития и совершенствования интернет-торговли, так и для создания новых форматов и бизнесов офлайн-продаж.

## 5 Выводы и прогнозы



В III квартале рынок продолжил активное восстановление по клиентской активности на фоне стабильного уровня цен по сегментам, вывода нового объёма предложения и популяризации субсидированных программ по ипотеке как в клиентской среде, так и среди девелоперов.

Наиболее существенные изменения произошли на рынке Новой Москвы, где вышел значительный объём нового предложения, в 2,5 раза превышающий показатели предыдущего квартала, и цена при этом сохранила положительную динамику.

Также стоит выделить рынок Московской области который достиг рекордных показателей по доле ипотечных сделок – 87%.

Темп выхода объёма нового предложения и эластичный клиентский спрос при стабильных ценах, регулируемый актуальными предложениями по субсидированной ипотеке, позволяют рынку постепенно восстанавливаться. Более активное восстановление рынка будет возможно при переходе от субсидированных программ на стандартные при сохранении комфортных платежей для заёмщиков.

Проекты, уже реализуемые на рынке, повышали цены с учётом темпов роста строительной готовности, что на фоне выхода нового предложения по стартовым ценам фактически сохранило средний уровень цен на рынке.

Сохраняется тенденция перехода клиентов в проекты Новой Москвы и Московской области с целью увеличения площади приобретаемого объекта в рамках рассматриваемого бюджета.

На фоне признаков активизации первичного рынка рынок вторичного жилья пока не ощутил положительной динамики активизации. Стоит отметить повышение активности продавцов, что отражается на показателях объёма предложения и относительной нормализации уровня цен – возврата к уровню I квартала. Текущая ситуация создаёт предпосылки для активизации покупателей, но доступный ипотечный продукт остаётся необходимым для более интенсивных изменений на рынке вторичного жилья.

Тенденции рынка стрит-ритейла соотносимы с ситуацией на рынке вторичной недвижимости. Дополнительным фактором влияния здесь является общеэкономическая ситуация и деловая активность. Таким образом, объём предложения увеличился на фоне небольшого снижения среднего уровня цен, что в перспективе даёт возможность перераспределения площадей между собственниками и арендаторами.

Дальнейшее развитие рынка недвижимости будет зависеть от общеэкономической и общеполитической ситуации. Девелоперы сохраняют высокую активность в работе с площадками и проектами, банки работают над различными инструментами поддержки продаж. Эффективность этих мер будет зависеть от общей ситуации на рынке и актуальных ставок по ипотеке.



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

Категории	Классы	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
		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
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.

---

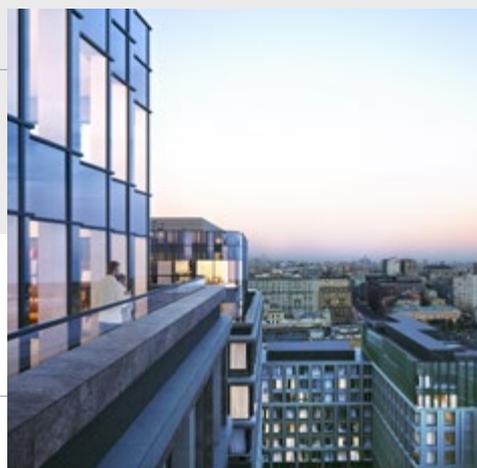
## Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

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

	Вторичная недвижимость	Коммерческая недвижимость
Новостройки		



Более 125  
объектов в Москве  
и Подмосковье

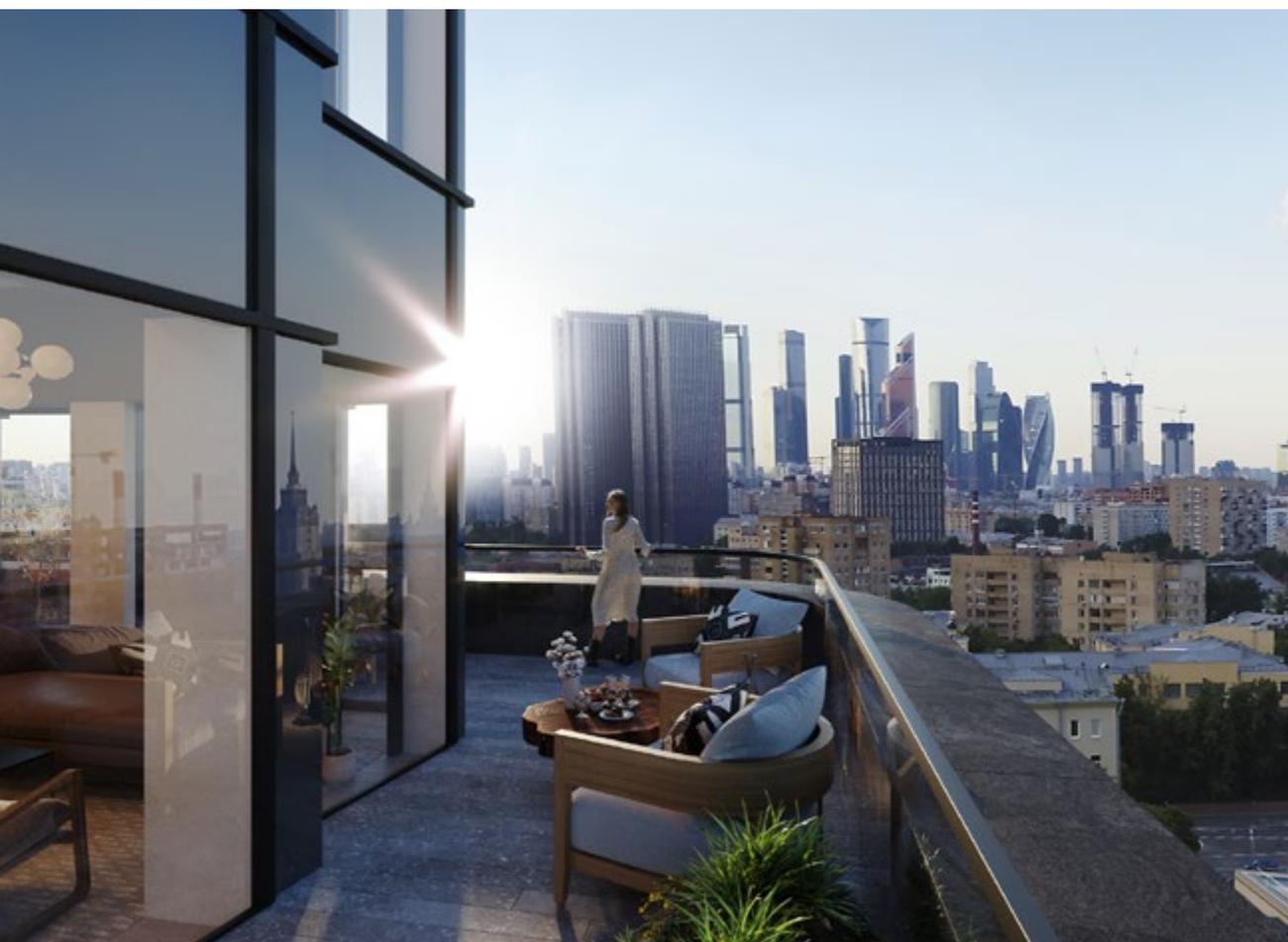


Собственный  
ипотечный  
центр



Программа  
привилегий

# 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