

Россия | Москва

# Жилая недвижимость

I квартал 2025 г.

## Итоги и тенденции I квартала 2025 г. в Москве



### ЦБ РФ снизил надбавки к коэффициентам риска ипотечных кредитов

С 1 марта 2025 г. Банк России снижает макронадбавки по ипотеке на новостройки для клиентов с первоначальным взносом 20–30% и индикатором долговой нагрузки (ПДН) менее 70% от дохода, что характерно для льготных программ. Эта мера повышает привлекательность продукта и способствует высокому уровню одобрения различных льготных программ, включая семейную ипотеку. В результате спрос на семейную ипотеку увеличился, что отразилось на росте доли сделок с 2-комнатными лотами (увеличение в количественном выражении за квартал составило 18%).



### Контроль за соблюдением ипотечного стандарта

С 1 января 2025 г. в РФ действует ипотечный стандарт, который запрещает брать плату за снижение ипотечной ставки и, как следствие, приводит к удорожанию жилья. С 1 апреля 2025 г. вступает в силу «надзорный стандарт», который будет применяться санкционные меры к банкам, которые не соблюдают условия ипотечного стандарта, что приведет к сокращению доли субсидированных ставок, при этом спрос будет поддерживаться в том числе за счет семейной ипотеки.



### Ухудшение макроэкономического прогноза

Банк России повысил прогноз по среднегодовой ключевой ставке на 2025 год с 18,5% до 20,5% (на 2 п.п.), а на 2026 год — с 12,5% до 13,5% (на 1 п.п.). Прогноз по инфляции на 2025 год также был увеличен до 7–8%. Это окажет дополнительное влияние на строительную отрасль, в том числе за счет высокой стоимости проектного финансирования.



### Переносы сроков ввода проектов

Продолжает действовать мораторий на штрафы за просрочку ввода до 30 июня 2025 г. В результате сроки реализации проектов могут увеличиваться, а ввод объектов в эксплуатацию откладываться, что мы уже наблюдаем на ряде проектов. А на фоне высоких затрат для девелоперов жилья, финансовые модели все чаще предусматривают более длинный срок экспозиции проектов, что в целом может привести к удлинению сроков строительства и более позднего ввода в эксплуатацию объектов соответственно.



### Расширение действия семейной ипотеки на рынок вторичного жилья

С 1 апреля 2025 г. программа «Семейная ипотека» (ставка — 6%, срок — до 30 лет, сумма — до 6 млн руб.) будет распространена на вторичный рынок в регионах с низким уровнем жилищного строительства, охватывая дома не старше 20 лет с момента ввода в эксплуатацию. Мера охватывает 901 город России, но не распространяется на Москву, где действуют следующие условия программы для первичного рынка: ставка — 6%, первоначальный взнос от 20%, срок — до 30 лет, сумма — до 12 млн руб.

Несмотря на то что достаточно большое количество проектов перенесли сроки ввода в эксплуатацию на более поздний период, мы, зная стадию строительства каждого из них, не видим проблематики потенциального недостроения, но локально это может отразиться на объемах ввода. Справедливости ради стоит отметить, что раньше заявленного срока в 2024 г. ввелись корпуса в четырех проектах (например, Symphony 34).

**Кирилл Гольшев**  
Региональный директор  
Департамента жилой недвижимости  
и девелопмента земли Nikoliers



## Итоги и тенденции I квартала 2025 г. в Москве

### Высокий спрос на первичную недвижимость не приводит к необходимому объему наполнения эскроу-счетов

Спрос на первичную жилую недвижимость Москвы по итогам I квартала 2025 г. составляет 803 тыс. кв. м (или 15,6 тыс. ДДУ), что на 18,1% больше, чем за сопоставимый период прошлого года. Объем сделок остается на высоком уровне, при этом чистая прибыль застройщиков снижается: если раньше эскроу-счета наполнялись быстро, в том числе благодаря сделкам со льготной ипотекой, то сейчас скорость наполнения замедлилась из-за высокой доли сделок в рассрочку

### Средневзвешенная цена предложения выросла на 4,7% за квартал

Средневзвешенная цена предложения на первичную жилую недвижимость достигла 560 тыс. руб. за квадратный метр (+4,7% за квартал) без учета скидок, заложенных в прайсах девелоперов. Наиболее динамичный рост демонстрируют проекты премиум-класса — за квартал цена квадратного метра увеличилась на 7,4%, в то время как комфорт-класс сохранил цены 2024 г. (-0,2% за квартал), а бизнес-класс за квартал подорожал на 6%. В расчетах не учитываются скидки от застройщиков и индивидуальные условия реализации, которые могут значительно сказываться на ценах в ДДУ. Продолжается тренд на предоставление скидок на рынке жилья, более 25% предложения предусматривает скидки, заложенные в прайсе на сайтах проектов. На конец I квартала 2025 г. разница между ценами с учетом скидки и без нее составляет более 5% (цена со скидкой — 530 тыс. руб. за кв. м). Крупные скидки обычно предлагаются при 100%-ной оплате, а величина дисконтов может варьироваться от 2% до 38%.

### Замедление девелоперской активности

Девелоперы заняли выжидательную позицию в выводе новых проектов, ориентируясь на сигналы регулятора о смягчении денежно-кредитной политики. В I квартале 2025 г. суммарный объем новых проектов, согласно размещенным проектным декларациям, снизился в четыре раза по сравнению с прошлым кварталом и в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Стартовали продажи в четырех новых проектах и в 22 корпусах ранее реализуемых проектов. Для сравнения, в прошлом году за первые три месяца также стартовали продажи в четырех новых проектах, но проектные декларации этих проектов предполагали больший объем будущего строительства (511 тыс. кв. м против 281 тыс. кв. м). Высокие издержки девелоперов на предстартовых этапах проекта, частично покрываемые за счет кредитования, могут оказывать дополнительное сдерживающее влияние на девелоперскую активность.

Несмотря на продолжительную жесткую денежно-кредитную политику, рынок первичной жилой недвижимости показал высокий уровень адаптивности спроса. Рассрочки и отмена лимитов на семейную ипотеку стали факторами поддержки спроса в массовом ценовом сегменте.

По итогам стартов продаж новых проектов мы фиксируем низкий объем девелоперской активности, который будет компенсирован в будущем при снижении ключевой ставки.

**Анна Мурмуридис**  
Директор по развитию бизнеса  
Департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers



## Основные индикаторы



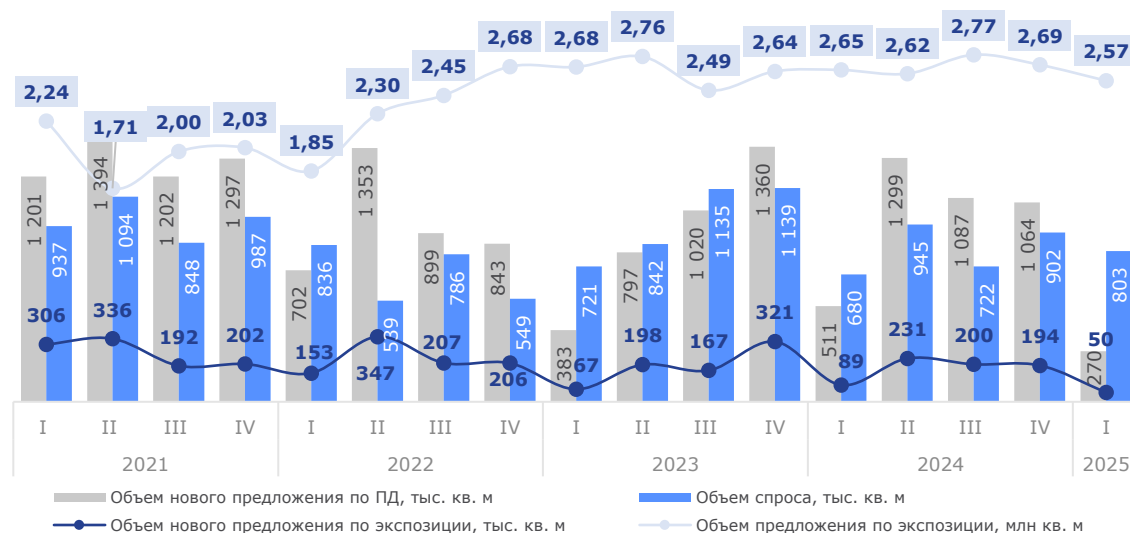
Объем предложения первичной недвижимости в границах «старой» Москвы находится на стабильно высоком уровне (со II квартала 2022 г. более 2,3 млн кв. м) с некоторым потенциалом к снижению (-4,5% по площади по сравнению с IV кварталом 2024 г.). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года сокращение объемов экспозиции составило 3%. Снижение предложения по штукам более выражено (на 5,7%, с 48,2 тыс. лотов до 45,47 тыс. лотов), т.е. девелоперы выводят в продажу лоты большей площади.

Новое предложение в экспозиции сократилось за квартал в четыре раза и минимально за последние четыре года. Это может быть эффектом от высокой ключевой ставки (с 25 октября 2024 г. она составляет 21%), и начало нового строительства девелоперам может быть экономически невыгодно. За этой тенденцией необходимо наблюдать, т.к. низкий объем вывода новых проектов может привести к сокращению ввода жилья в 2027-2028 гг.

Средневзвешенная цена квадратного метра жилья (без учета возможных скидок застройщиков) выросла за квартал на 4,7%. При этом в годовом выражении рост цены более существенный — 18,9%. Наибольший рост цены за квартал показывает премиум-сегмент (+7,4%), тогда как в массовом (комфорт) сегменте цена практически не изменилась (-0,2%). При этом цена в сделках может отличаться от экспонируемых цен на рынке за счет предоставления индивидуальных скидок покупателям.

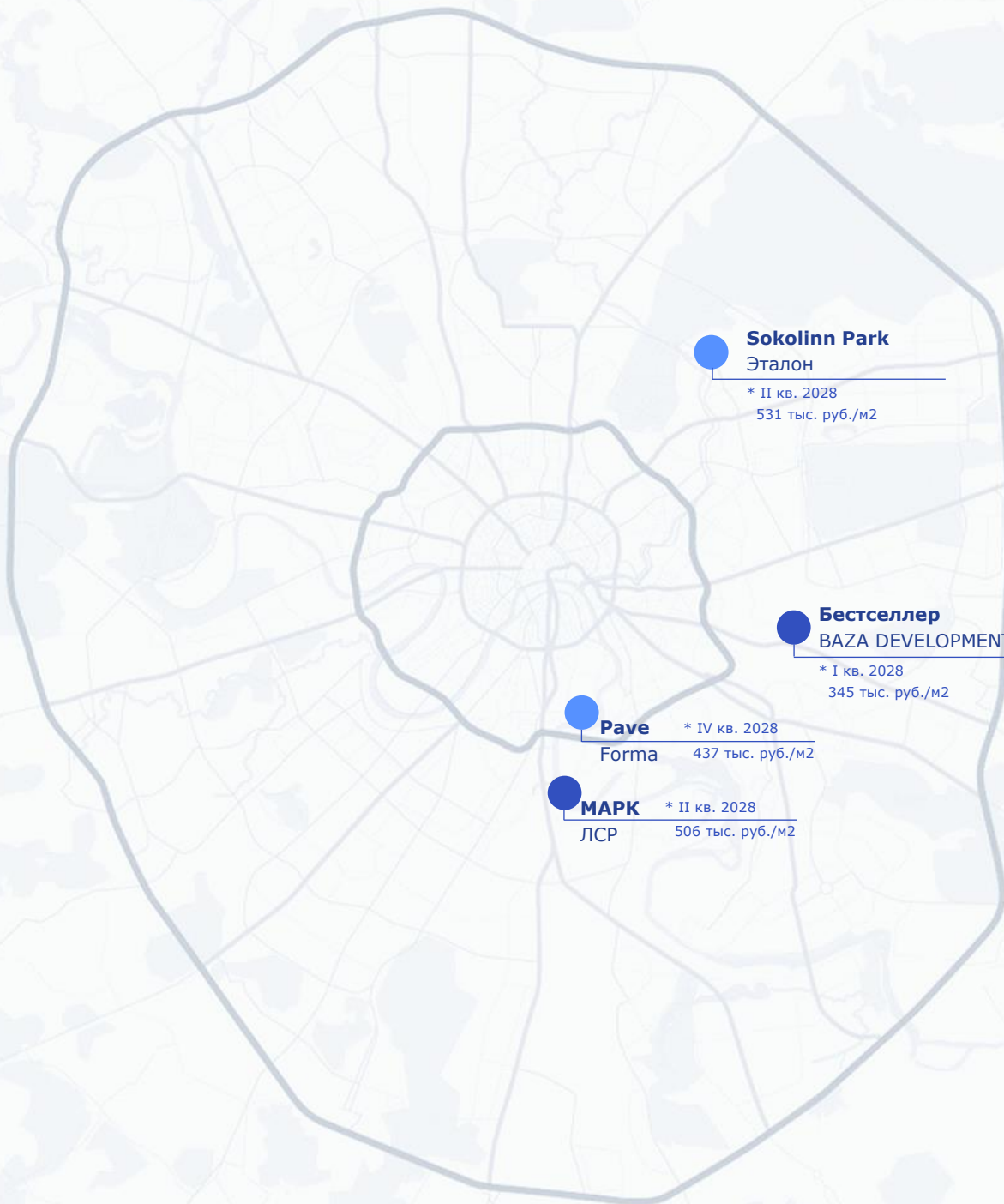
В I квартале 2025 г. было зарегистрировано 15,6 тыс. ДДУ общей площадью 803 тыс. кв. м, что на 18,1% превышает объем прошлого года, но на 11% ниже по сравнению с прошлым кварталом.

## Динамика объема спроса и предложения



## Старт новых проектов

За квартал в продажу не вышло ни одного проекта премиум-класса



- Комфорт
- Бизнес
- Премиум

\* Указан заявленный срок ввода по проектным декларациям и средневзвешенная цена предложения

## Предложение



89%

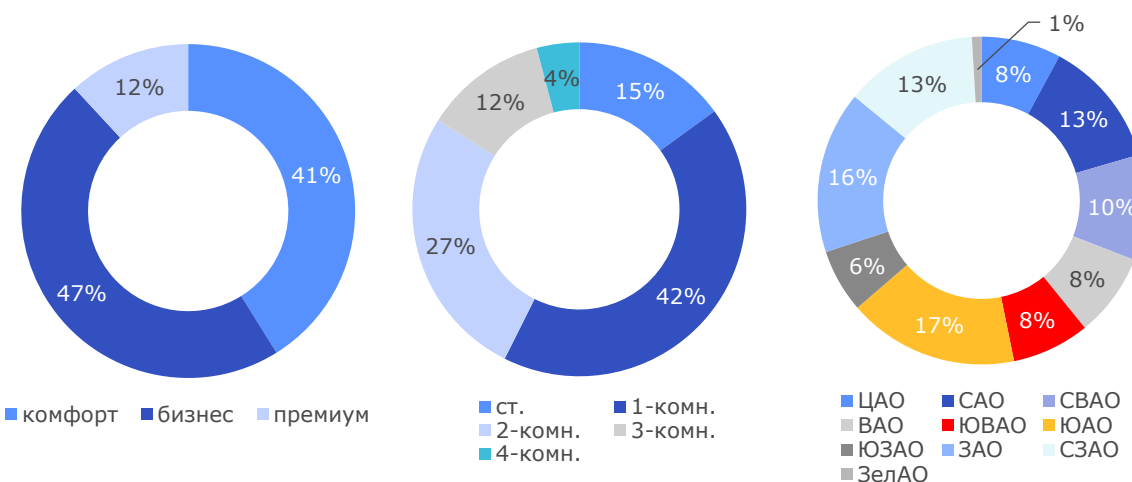
Доля квартир в структуре предложения по типу недвижимости (без изменения за квартал)

Структура экспозиции по классам за квартал практически не изменилась. Девелоперы предлагают к реализации в основном проекты комфорт- (41% в объеме предложения) и бизнес-классов (47%).

По территориальной принадлежности наибольший объем квартир и апартаментов предлагается к реализации в ЮАО и ЗАО (17% и 16% соответственно). За квартал доля предложения в данных округах не изменилась: они удерживают лидерство с начала 2024 г.

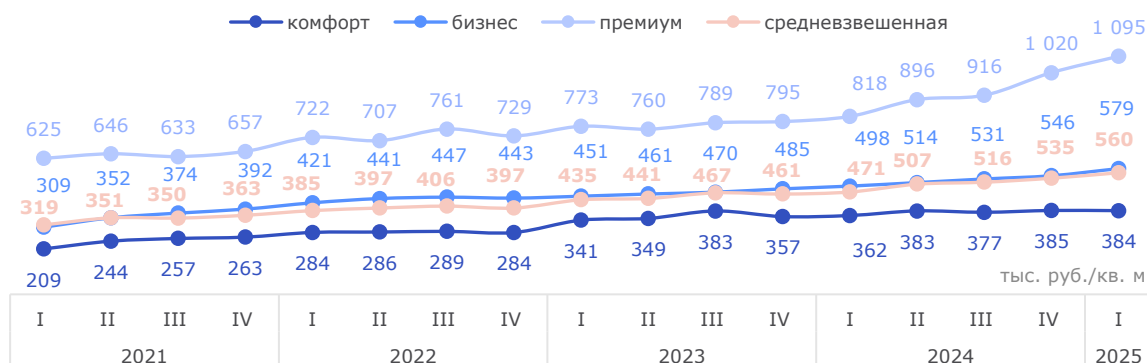
В Южном округе столицы наибольший объем предложения сосредоточен в проекте Wave от «ЛСР» (39 тыс. кв. м), в том числе за счет выхода в продажу новых корпусов 2-го этапа строительства.

## Структура предложения



## Цены\*

### Динамика средневзвешенной цены по классам



Удорожание проектов премиального сегмента было наиболее существенным по сравнению с другими классами — на 7,4% за квартал, при этом за год цена выросла на треть (33,8%). Цены в бизнес-классе выросли за квартал на 6% (за год — на 16,2%). В комфорт-классе цена квадратного метра осталась на прежнем уровне (-0,2% за квартал, за год увеличение на 6,1%).

Средневзвешенная цена квартир, предлагаемых к реализации, за первые три месяца 2025 г. существенно подорожала — на 4,1%. Квартиры и апартаменты практически сравнялись в цене по итогам I квартала 2025 г. за счет роста цены квадратного метра последних на 10% за квартал. В дальнейшем доля апартаментов в предложении будет снижаться как за счет вымывания, так и за счет внесения изменений в правила землепользования и застройки. Так, в I квартале 2025 г. застройщик «Самолет» внес соответствующие изменения в проект «Верейская, 41».

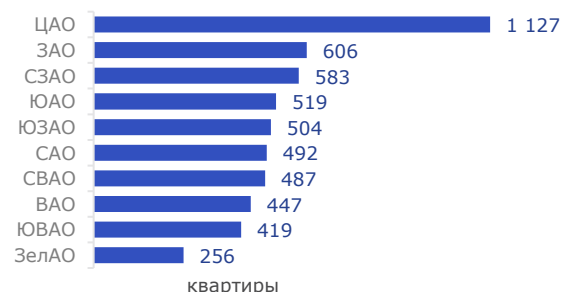
Сильнее всего за квартал подорожали квартиры в ЦАО (на 11%). Центральный округ аккумулирует интерес потенциальных покупателей и привлекает застройщиков за счет потенциально высокой маржинальности строительства.

Снижение цены предложения квартир зафиксировано по итогам текущего квартала в ЮАО (на 2%), в том числе за счет выхода в продажу новых проектов и корпусов по ценам с дисконтом к рынку (при общей средневзвешенной цене в округе 519 тыс. руб. за кв. м в новых проектах и корпусах цена на старте составляет 471 тыс. руб. за кв. м).

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

**560** тыс. руб./кв. м  
на квартиры

**559** тыс. руб./кв. м  
на апартаменты



Источник: Nikoliers, Москва в «старых» границах без учета элитной недвижимости

\* Цены экспозиции по открытым прайсам застройщиков без учета скидок и индивидуальных условий для клиентов. Цена в сделках может отличаться от экспонируемых цен в рынке

Спрос

96% Доля квартир в структуре спроса

В течение I квартала 2025 г. было зарегистрировано порядка 15,6 тыс. ДДУ общей площадью 803 тыс. кв. м, что на 11% меньше показателей IV квартала 2024 г., но превышает показатель аналогичного периода прошлого года на 18,1%. Если отрицательная динамика объясняется сезонными колебаниями, то годовой рост спроса может быть связан с отменой лимитов на семейную ипотеку и ростом доли сделок с использованием рассрочки.

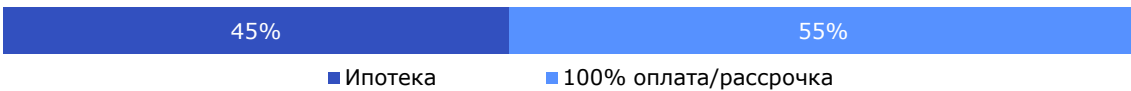
В среднем ежемесячно в «старых» границах Москвы регистрируют по 5 тыс. ДДУ, что соответствует уровню 2018–2020 гг. Бизнес-класс сформировал почти половину спроса за квартал (47% в общей доле сделок, -4 п.п. за квартал), что соответствует объему предложения данного сегмента на первичном рынке жилой недвижимости Москвы (47% в общей доле предложения).

В структуре спроса по комнатности по итогам I квартала 2025 г. преобладают 2-комнатные лоты (37% от общего количества сделок). При этом спрос на подобный формат увеличился и в количественном выражении: в течение квартала зарегистрировано на 18% ДДУ больше, чем в IV квартале 2024 г. Менее популярны у покупателей стали широкоформатные лоты (3- и 4-комнатные): спрос на них сократился почти наполовину, что также говорит о сокращении среднего бюджета.

Покупатели выбирают первичную жилую недвижимость в большей степени в 4 округах столицы: ЗАО (19% от общего объема спроса, +1 п.п. за квартал), ЮАО (18%, +1 п.п. за квартал), СЗАО (14%, +1 п.п. за квартал), САО (14%, без изменений за квартал).

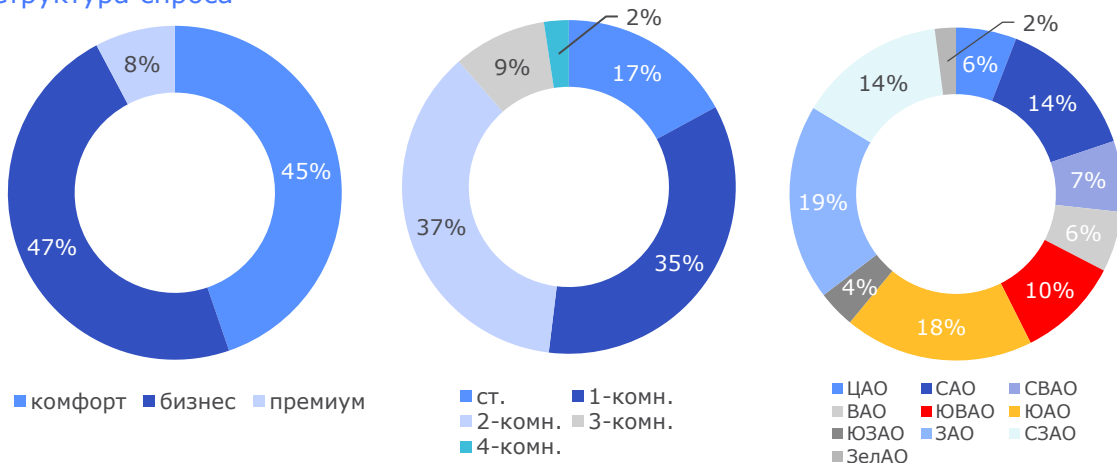
Самый популярный проект у покупателей недвижимости по итогам первых месяцев текущего года — «Москворечье» от «ПИК», в котором за квартал продано 525 лотов.

Структура спроса по типу оплаты



+2 п.п. Увеличение доли сделок с ипотекой (незначительное квартальное изменение с 43% до 45%)

Структура спроса



Источник: Nikoliers, Москва в «старых» границах без учета элитной недвижимости



## Классификатор\* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
<b>Местоположение</b>	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
<b>Архитектурное решение</b>	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т. ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
<b>Материал стен</b>	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит + керамический кирпич, монолит + пеноблок	Монолит, монолит + керамический кирпич, кирпич	Монолит + керамический кирпич, кирпич
<b>Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)</b>	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умного дома»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
<b>Высота потолков (без учета отделки)</b>	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
<b>Площадь</b>	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
<b>Количество лотов на этаже</b>	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
<b>Двери</b>	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
<b>Фасад и остекление</b>	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
<b>Лифты</b>	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
<b>Безопасность</b>	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
<b>Территория дома</b>	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
<b>МОПы</b>	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
<b>Наличие паркинга</b>	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
<b>Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру</b>	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

\*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

# Специализированные отчеты

## 2025

Фитнес-клубы

[Посмотреть](#)

Рынок сервисных офисов

[Москва](#)

[Санкт-Петербург](#)

Рынок термальных комплексов

[Посмотреть](#)

## 2024

Дайджест по ключевым трендам и стоимости отделки

[Посмотреть](#)

Рынок инвестиций. Влияние поправок в налоговом кодексе на рынок инвестиций

[Посмотреть](#)

Гастропространства большого города

[Посмотреть](#)

Логистические компании на рынке складской недвижимости России

[Посмотреть](#)

Гид по ритейлерам

[Посмотреть](#)

Производственные компании на рынке складской недвижимости России

[Посмотреть](#)

Реконцепция моллов. ОАЭ | Дубай

[Посмотреть](#)

Сервисные апартаменты

[Посмотреть](#)



# Услуги Nikoliers



Офисная  
недвижимость



Складская  
недвижимость



Торговая  
недвижимость



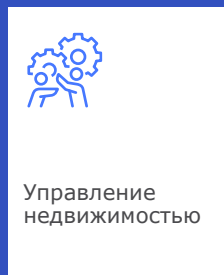
Жилая  
недвижимость



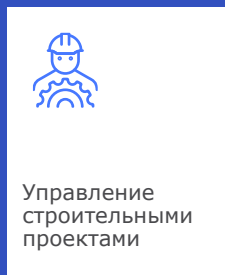
Гостиничная  
недвижимость



Земельные  
участки



Управление  
недвижимостью



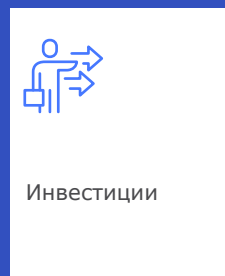
Управление  
строительными  
проектами



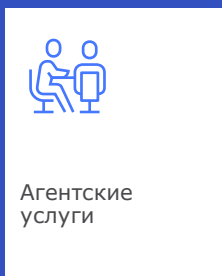
Стратегический  
консалтинг



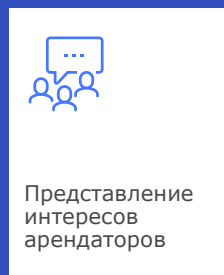
Оценка  
недвижимости  
и бизнеса



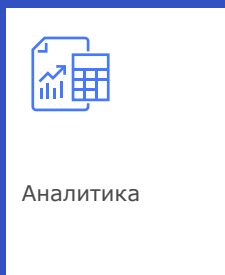
Инвестиции



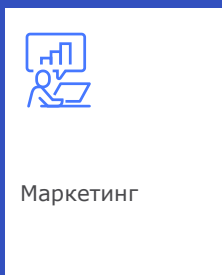
Агентские  
услуги



Представление  
интересов  
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

# Команда Nikoliers

**Николай Казанский** FRICS, CCIM  
Управляющий партнер  
[nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru](mailto:nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru)

**Владимир Сергунин** к.э.н., PhD, MSF  
Партнер  
[vladimir.sergunin@nikoliers.ru](mailto:vladimir.sergunin@nikoliers.ru)

**Анна Никандрова**  
Партнер  
[anna.nikandrova@nikoliers.ru](mailto:anna.nikandrova@nikoliers.ru)

**Игорь Темнышев**  
Партнер  
[igor.temnyshhev@nikoliers.ru](mailto:igor.temnyshhev@nikoliers.ru)

**Дмитрий Романов** MRICS  
Партнер | Руководитель блока профессиональных услуг  
[dmitry.romanov@nikoliers.ru](mailto:dmitry.romanov@nikoliers.ru)

**Андрей Косарев** MRICS, PhD  
Партнер, ОАЭ  
[andrey.kosarev@nikoliers.com](mailto:andrey.kosarev@nikoliers.com)

**Ольга Бакулина** MCIM  
Региональный директор | Руководитель блока поддержки бизнеса  
[olga.bakulina@nikoliers.ru](mailto:olga.bakulina@nikoliers.ru)

**Виктор Афанасенко**  
Региональный директор  
Департамент складской и индустриальной недвижимости, земли  
[victor.afanasenko@nikoliers.ru](mailto:victor.afanasenko@nikoliers.ru)

**Кирилл Голышев**  
Региональный директор  
Департамент жилой недвижимости и девелопмента земли  
[kirill.golyshev@nikoliers.ru](mailto:kirill.golyshev@nikoliers.ru)

**Татьяна Дивина**  
Региональный директор  
Департамент исследований, блок поддержки бизнеса  
[tatiana.divina@nikoliers.ru](mailto:tatiana.divina@nikoliers.ru)

**Денис Платов**  
Руководитель департамента рынков капитала  
[denis.platov@nikoliers.ru](mailto:denis.platov@nikoliers.ru)

**Ирина Царькова**  
Директор департамента торговой недвижимости  
[irina.tsarkova@nikoliers.ru](mailto:irina.tsarkova@nikoliers.ru)

**Людмила Герлиц**  
Директор департамента исследований  
[ludmila.gerlits@nikoliers.ru](mailto:ludmila.gerlits@nikoliers.ru)

**Виктория Горячева**  
Заместитель руководителя  
Департамент офисной недвижимости  
[victoriya.goryacheva@nikoliers.ru](mailto:victoriya.goryacheva@nikoliers.ru)

## Контакты

### Жилая недвижимость

#### **Владимир Сергунин**

Партнер  
[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

#### **Кирилл Голышев**

Региональный директор  
[Kirill.Golyshev@nikoliers.ru](mailto:Kirill.Golyshev@nikoliers.ru)

#### **Анна Мурмуридис**

Директор по развитию бизнеса  
[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Блок поддержки бизнеса

#### **Ольга Бакулина, MCIM**

Руководитель блока  
поддержки бизнеса  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

### Исследования

#### **Татьяна Дивина**

Региональный директор  
[Tatiana.Divina@nikoliers.ru](mailto:Tatiana.Divina@nikoliers.ru)

#### **Людмила Герлиц**

Директор департамента  
исследований  
[Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru](mailto:Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru)

#### **Марта Вышенкова**

Старший аналитик рынка  
жилой недвижимости  
[Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru](mailto:Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru)

Copyright © 2025 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

123112 Москва  
Пресненская набережная, д. 10  
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52  
этаж  
Тел. +7 495 258 51 51  
[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)