

Россия | Москва

# Жилая недвижимость

I кв. 2023 г.



## Тенденции и прогнозы рынка новостроек Москвы\*

### 2023 год для рынка столичных новостроек в части строительной активности начался без существенных изменений.

Общий объем строительства по итогам I квартала 2023 г. составил 16,2 млн кв. м. \*\* По отношению к I кварталу 2022 г. динамика показателя положительная: +3%. В сравнении с IV кварталом 2022 г. зафиксировано незначительное снижение на 1%. На рынке ощущается потребность в выводе новых проектов, старт продаж которых был отложен в прошлом году.

### Девелоперы не спешат выводить на рынок новые проекты в начале года.

В I квартале 2023 г. новое предложение (новые проекты и новые очереди/корпуса в уже реализуемых проектах) сократилось как в части нового объема, представленного в экспозиции, так и по общей продаваемой площади (по данным опубликованных проектных деклараций). Несмотря на то, что снижение активности стартов в начале года — сезонный фактор, проявляющийся ежегодно, объем выхода нового предложения по ПД по отношению к I кварталу 2022 г. снизился на 45%. Текущая конъюнктура позволяет ожидать восстановления привычных объемов вывода предложения в экспозицию.

### Объем предложения в экспозиции замедлил свой рост на фоне увеличения объема сделок за квартал и снижения объема стартов продаж.

В I квартале 2023 г. объем предложения составил 2,68 млн кв. м, что сопоставимо с показателями IV квартала 2022 г. Существующий баланс спроса и предложения позволяет избежать затоваривания на рынке. Однако на фоне наблюдающегося восстановления показателей продаж, рынку скоро потребуются новые предложения для восполнения ассортиментной линейки.

### Ключевая ставка остается стабильной уже на протяжении последних 9 месяцев — на уровне 7,5%, при этом ставка ипотеки постепенно растет.

Последнее изменение ключевой ставки на -0,5 п.п. пришлось на сентябрь 2022 г. Несмотря на стабильный уровень ключевой ставки, ипотечные ставки не перестали расти. С начала 2023 г. на фоне мер Центробанка по регулированию «околонулевой» ипотеки, средневзвешенная ставка выросла с 3,1% (на конец декабря 2022 г.) до 5,9% (по состоянию на март 2023 г.).

### Объем ипотечных сделок растет в абсолютном выражении и продолжает формировать долю спроса выше 70%.

В I квартале 2023 г. на первичном рынке жилья доля сделок с привлечением ипотеки составила 73%. В абсолютных показателях число ипотечных сделок выросло — с 9 189 зарегистрированных ДДУ в IV квартале 2022 г. до 10 818 в I квартале 2023 г. Таким образом рост уровня ипотечных ставок пока не оказывает влияния на снижение количества ипотечных сделок.

### Сохраняется тенденция на использование скидок и акционных программ для стимулирования спроса.

Ряд застройщиков продолжает политику искусственного завышения цен с последующей предоставляемой скидкой, что сказывается на общих показателях стоимости и ценовой динамике, в первую очередь в комфорт-классе, где подобное повышение цены предложения привело к росту показателя средневзвешенной цены до 20% в I квартале 2023 г. В бизнес-классе рост средневзвешенной цены за квартал не превысил 2%.

### Средние площади лотов во всех сегментах рынка продолжают сокращаться.

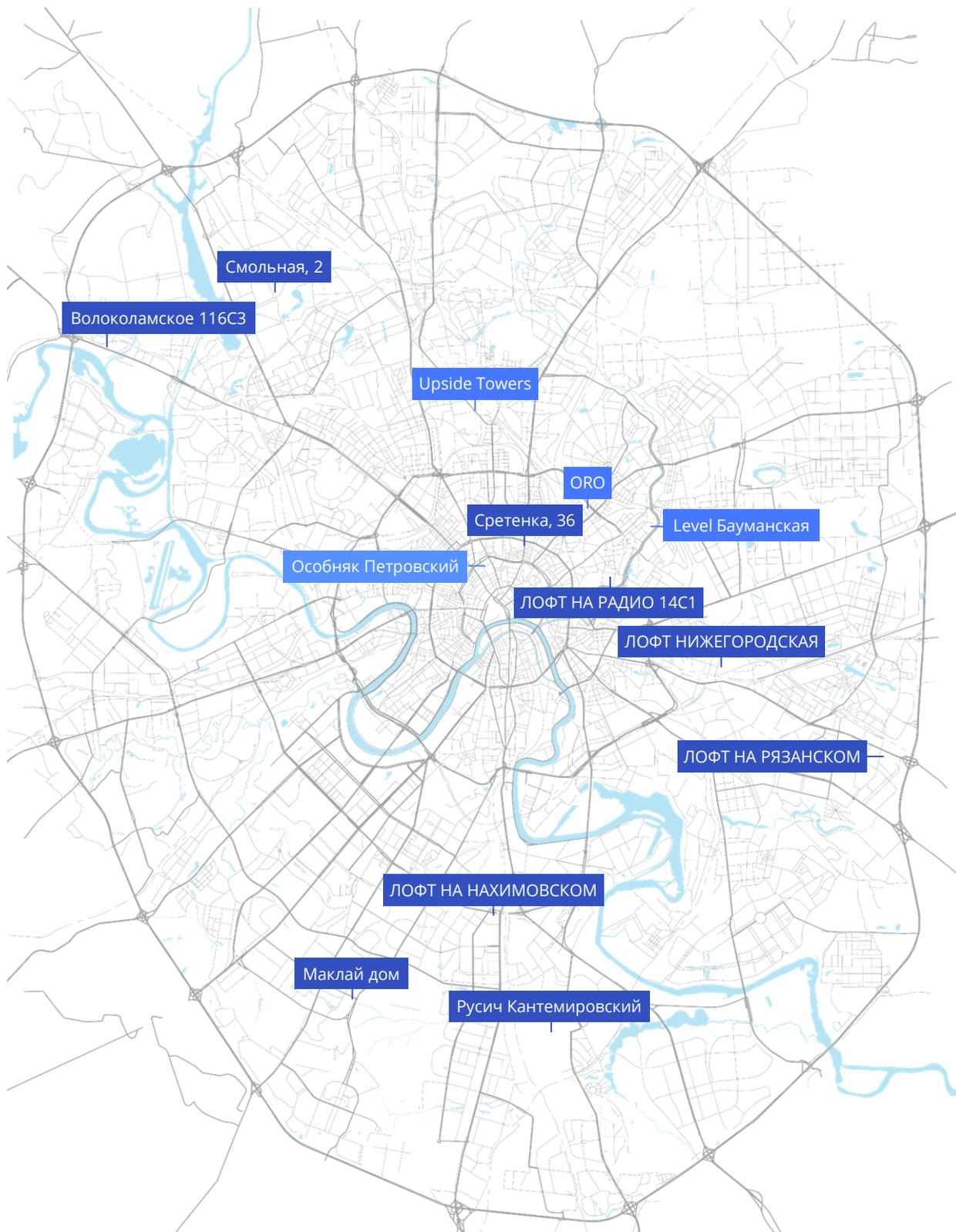
В комфорт-классе сокращение площади лотов обусловлено, в первую очередь, желанием клиента пройти по условиям программы льготной ипотеки: бюджет до 12 млн рублей, 30 млн рублей совместно с другими банковскими программами. В более дорогих сегментах рынка тренд также остается актуальным, что обусловлено стремлением клиента найти максимально эффективное и эргономичное решение для соблюдения баланса чека и качества приобретаемой недвижимости.

### Количество новых проектов в формате реконструкции нежилых зданий значительно выросло.

В начале года основная часть новых проектов представлена реконструированными зданиями (лофтами). Зачастую к покупке предлагаются апартаменты площадью от 10 кв. м. Основная особенность формата — минимальный порог входа, что привлекает как инвесторов, так и потенциальных арендаторов. Такой тренд взаимосвязан в том числе с нехваткой земельных активов с ВРИ под жилую функцию в границах «старой» Москвы.

\* Данные без учета элитной недвижимости здесь и далее в отчете. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы  
\*\* Данные по общему объему строительства приведены с учетом показателей «Новой» Москвы

## Новые проекты



Комфорт

Бизнес

Премиум

## Основные индикаторы



По итогам I квартала 2023 г. общий объем предложения на рынке жилой недвижимости Москвы (без учета элит-класса) составил 2,68 млн кв. м (аналогично показателям IV квартала 2022 г. и +45% к I кварталу 2022 г.), или 49 тыс. лотов (-1% к IV кварталу 2022 г. и +49% к I кварталу 2022 г.). Рост текущего предложения относительно I квартала прошлого года увеличился в том числе и за счет сокращения спроса за тот же период: -14%. В I квартале рынок пополнился 383 тыс. кв. м нового предложения (по ПД), что на 55% меньше предложения, вышедшего на рынок в предыдущем квартале, и на 45% меньше аналогичного показателя I квартала 2022 г. В экспозицию было выставлено 17% этого объема (67 тыс. кв. м), что на 56% ниже показателя I квартала 2022 г. и на 68% ниже предыдущего квартала.

Средняя площадь лота в экспозиции в начале 2023 г. составила 54 кв. м. Данный метраж аналогичен показателям предыдущего квартала, и на 2 кв. м меньше, чем в начале 2022 г. Средняя площадь проданного лота меньше на 2 кв. м — 49 кв. м (на 1 кв. м больше, чем в IV квартале 2022 г. и на 3 кв. м меньше, чем в I квартале 2022 г.), что говорит о сохранении тенденции на уменьшение площадей, представленных как в продаже, так и в спросе.

Средневзвешенная цена предложения выросла на 10% за квартал и на 13% за год и составила 435 тыс. руб./кв. м (без учета элитной недвижимости). Средний бюджет предложения по итогам I квартала 2023 г. зафиксирован на уровне 23,7 млн рублей. За год показатель увеличился на 8%, за квартал — на 10%: в I квартале 2022 г. средний бюджет составлял 22 млн руб. Основной годовой рост цены обусловлен повышением стоимости предложения в уже реализующихся проектах.

Общий объем спроса по итогам I квартала составил 721 тыс. кв. м, что на 31% больше аналогичного показателя предыдущего квартала и на 14% меньше объема спроса в I квартале 2022 г.

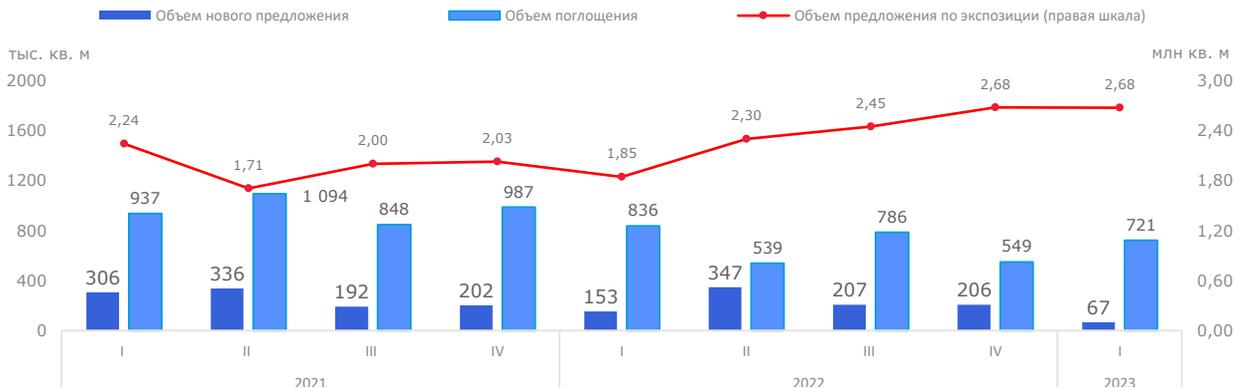
**Таблица 1. Основные индикаторы рынка в сравнении IV квартала 2022 г. и I квартала 2023 г.**  
 Источник: Nikoliers

Показатель	IV квартал 2022	I квартал 2023
Объем предложения по площади в экспозиции, кв. м	2 685 000	2 676 000
Объем предложения по кол-ву лотов в экспозиции, шт.	49 600	49 000
Объем нового предложения (в экспозиции), кв. м	206 000	67 000
Объем нового предложения (по ПД), кв. м	843 000	383 000
Средняя площадь лота, кв. м	54	54
Средневзвешенная цена предложения, руб./кв. м	397 000	435 000
Средний бюджет предложения, млн руб.	22	24
Объем поглощения, кв. м	549 000	721 000
Средняя площадь реализованного лота, кв. м	48	49

## Предложение

**График 1. Динамика объема предложения и спроса**

Источник: Nikoliers



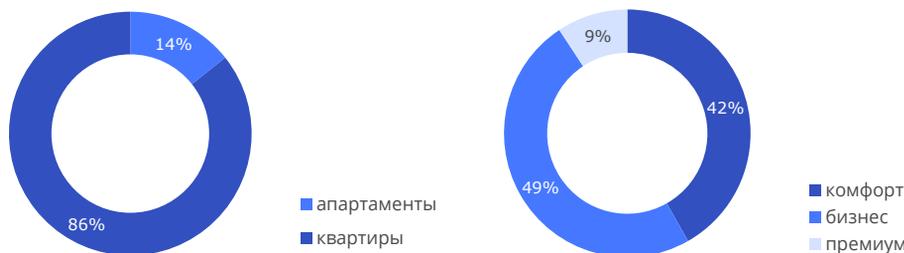
В общей структуре предложения I квартала 2023 г. 86% составляют квартиры, 14% — апартаменты. Лидирующую позицию в структуре предложения по классам вновь, как и в IV квартале 2022 г., занял бизнес-класс, его доля — 49% от общего объема. Доля комфорт-класса составила 42% текущего предложения, а на премиум-класс, как и в IV квартале 2022 г., пришлось 9% рынка. При этом в структуре спроса доля бизнес-класса увеличилась с 26% в IV квартале 2022 г. до 35% в I квартале, что связано с увеличением выставленного в экспозицию объема — у покупателей появился больший выбор вариантов в их бюджетах.

Распределение объема предложения по округам по сравнению с IV кв. 2022 г. практически не изменилось. Максимальный объем расположен в ЗАО (18%), далее, с долей в 16% идет ЮАО, в СВАО — 13%, в СЗАО и ЦАО — по 12%. Максимальный прирост предложения за квартал зафиксирован в ЮАО — на 3 п.п., снижение на 2 п.п. — в ЦАО и в ВАО.

В структуре предложения по комнатности первое место по количеству занимают двухкомнатные квартиры — 33%, это на 2 п.п. ниже значения IV квартала, анализ структуры спроса при этом изменений не фиксирует. Доля однокомнатных лотов по сравнению с IV кв. 2022 г. снизилась на 4%: с 30% до 26%. Доля трехкомнатных лотов увеличилась с 16% до 17% п.п., при этом спрос на «семейные» квартиры за тот же период увеличился на 3 п.п.

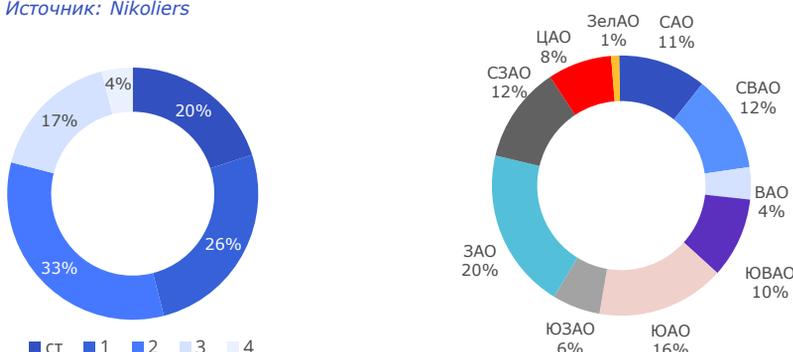
**Графики 2-3. Структура предложения по типу недвижимости и классам**

Источник: Nikoliers



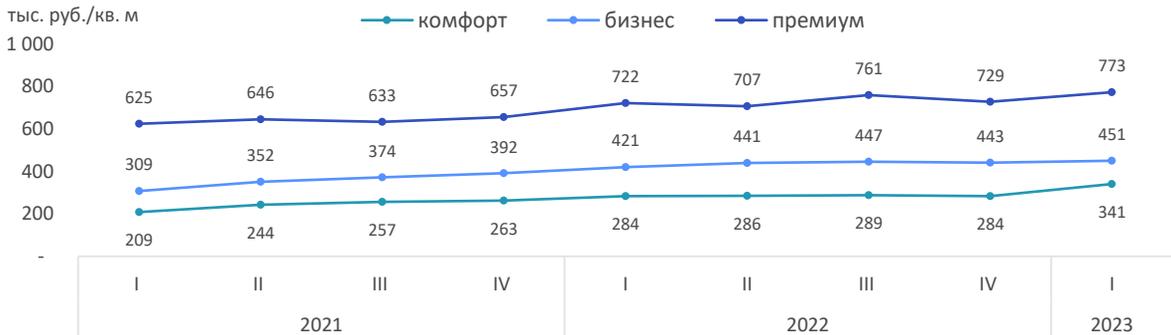
**Графики 4-5. Структура предложения по комнатности и округам**

Источник: Nikoliers



## Цены

**График 6. Динамика средневзвешенной цены по классам**  
Источник: Nikoliers



По итогам I квартала 2023 г. средневзвешенная цена квадратного метра первичной жилой недвижимости составила 435 тыс. руб./кв. м, что на 10% выше показателя конца 2022 г., и на 13% больше показателей I квартала 2022. В разбивке по классам, показатели существенно различаются: в комфорт-классе рост составил 20%, в бизнес-классе 2%, а в премиум-классе 6%. В годовой динамике средневзвешенная цена в комфорт-классе выросла на те же 20%, в бизнес-классе в премиум-классе рост оказался одинаковым и составил 7%.

Динамика I квартала обусловлена, в первую очередь, корректировками цен в комфорт-классе — за счет акционной и «скидочной» политики ряда застройщиков, скидочные программы которых приводят к искусственному завышению «полной» цены предложения.

Наибольшие изменения в процентном выражении в сегменте квартир при сравнении данных IV квартала 2022 г. и I квартала 2023 г. произошли в ЗелАО — за счет стартов новых проектов в данной локации: +30%, а в сегменте апартаментов, наоборот, зафиксировано снижение на 22%.

**График 8. Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м**  
Источник: Nikoliers



## Спрос

Общий объем спроса за I квартал составил 14,7 тыс. ДДУ, или 721,5 тыс. кв. м, что на 31% больше результата IV квартала 2022 г., при этом сократившись на 14% к I кварталу 2022 г. За I квартал 73% сделок закрылось с привлечением ипотеки (10,8 тыс. ДДУ). Доля ипотечных сделок более 70% фиксируется с июня 2022 года. Максимальный показатель был достигнут в декабре 2022 года — 79%. Хотя в I кв. 2023 г. доля ипотечного кредитования сократилась на 6 п.п., в количественном выражении мы наблюдаем прирост ДДУ с использованием банковских инструментов за квартал на 17,7% (с 9,2 тыс. до 10,8 тыс. ипотечных сделок).

По итогам I квартала 2023 г. на рынке жилой недвижимости Москвы в структуре спроса по типу недвижимости традиционно преобладают квартиры (94%), и их доля за квартал не изменилась в структуре сделок. Наибольшее количество сделок, так же, как и в прошлом квартале, было зарегистрировано в комфорт-классе (62%), при этом доля таких сделок снизилась на 8 п.п. за квартал. В структуре предложения на комфорт-класс приходится на 20 п.п. меньше, чем в структуре спроса. Наиболее доступный по цене сегмент новостроек пользуется максимальным спросом, тогда как бизнес-класс и премиальный сегмент дольше находятся в экспозиции одновременно с выходом новых проектов и новых объемов.

Наибольшую долю в структуре сделок составили однокомнатные квартиры (33%), в сравнении с IV кварталом 2022 г. эта доля сократилась на 5 п.п. Доля двухкомнатных квартир по сравнению с предыдущим кварталом осталась без изменений — 29%. Доля трехкомнатных лотов в структуре спроса, напротив, увеличилась на 3 п.п.

В I квартале 2023 г. наибольшим спросом по-прежнему пользовался ЮВАО — 18% от общего объема сделок, второе место — у ЗАО (16%), третье место разделили САО, СВАО и СЗАО, составив по 13% в структуре спроса, далее — ЮАО (12%).

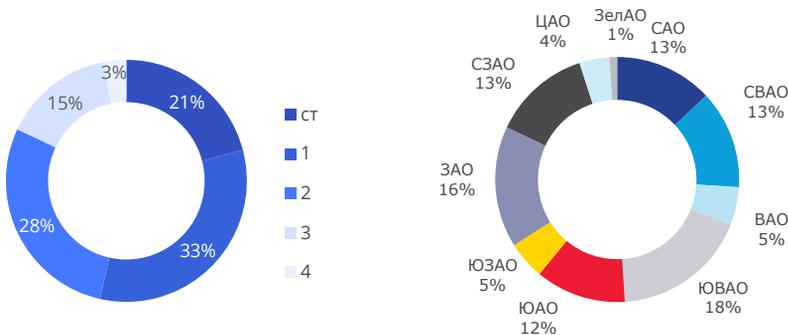
### Графики 9-10. Структура спроса по типу недвижимости и классам

Источник: Nikoliers



### Графики 11-12. Структура спроса по комнатности и округам

Источник: Nikoliers



### График 13. Структура спроса по типу оплаты

Источник: Nikoliers



## Классификатор\* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элита
<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+пенوبлок	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 «умный дом»	Центральное или мультизональное 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.

## Контакты

### Жилая недвижимость

**Владимир Сергунин**

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

**Кирилл Гольшев**

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

**Анна Мурмуридис**

Старший аналитик-консультант  
[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Исследования

**Вероника Лежнева**

Директор  
[Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru](mailto:Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru)

**Наталья Борискина**

Старший аналитик рынка жилой  
недвижимости  
[Natalya.Boriskina@nikoliers.ru](mailto:Natalya.Boriskina@nikoliers.ru)

### Маркетинг и PR

**Ольга Бакулина, MCIM**

Региональный директор  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

Copyright © 2023 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. +7 495 172 2718  
[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)