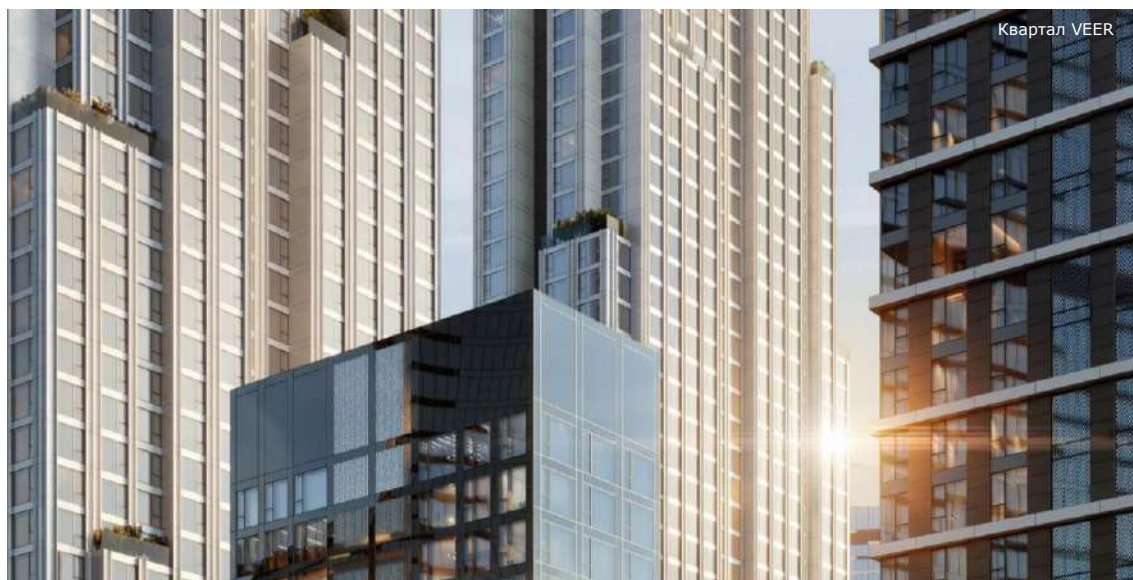


Россия | Москва

Жилая недвижимость

IV квартал 2024 г.



Итоги 2024 г. и прогнозы рынка новостроек Москвы*



Спрос на уровне 2019-2020 гг.

В течение 2024 года Банк России трижды повышал ключевую ставку, и к концу года она поднялась до рекордного уровня 21%. Средняя ключевая ставка на 2025 г., по последней версии макроэкономического опроса аналитиков ЦБ (декабрь 2024 г.), прогнозируется на уровне 21,3%. При отсутствии дополнительных факторов влияния и сохранении текущих условий, можно ожидать повторения объемов реализации 2024 г. Спрос будет поддерживаться преимущественно за счет менее зависимых от заемных средств бизнес и премиум-классов, акционных предложений, стартов продаж некоторых проектов с дисконтом к рынку для ускоренного наполнения эскроу-счетов, а также программ рассрочки от девелоперов.

Если в IV кв. 2024 г. предлагалось множество различных форм и вариантов рассрочек во всех классах недвижимости, то в 2025 г. их вариативность и масштабность может сократиться, так как такой механизм тормозит наполнение эскроу-счетов, создавая дополнительные риски для застройщиков, и используется в качестве альтернативы при отсутствии иных финансовых инструментов. К тому же в 2024 г. ЦБ РФ анонсировал разработку комплекса мер регулирования этой формы оплаты.

63,6
тыс. ДДУ

Объем сделок в Москве в 2024 г.

В 2024 году было суммарно совершено на 20% меньше сделок по сравнению с предыдущим годом (снижение с 79,1 тыс. сделок в 2023 г. до 63,6 тыс. в 2024 г.). Ключевыми факторами влияния стали ужесточения денежно-кредитной политики и условий выдачи ипотеки. Количество сделок с ипотекой за год сократилось на 36% (с 58,7 тыс. в 2023 г. до 37,5 тыс. ДДУ в 2024 г.). В целом, несмотря на отличия в уровне ключевой ставки, текущие объемы и структура сделок сопоставимы с периодом 2019-2020 гг., когда массовая программа льготного кредитования еще не действовала.

Количество сделок с жилой недвижимостью за квартал выросло на четверть, что обусловлено главным образом сезонной активизацией спроса на фоне внедрения программ рассрочек и предновогодних акций девелоперов. Ряд застройщиков отмечает кратное увеличение доли оплаты сделок в рассрочку за год.

* Здесь и далее в отчете данные по Москве в «старых» границах и без учета элитной недвижимости. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Итоги 2024 г. и прогнозы рынка новостроек Москвы*



Рост цен продолжается

Средневзвешенная цена экспозиции в границах «старой» Москвы за квартал выросла на 3,6% и достигла 534,7 тыс. руб. (без учета скидок), тогда как годовой прирост составил 16%. Рост цены квадратного метра был обеспечен прежде всего выводом в экспозицию существенного объема лотов в премиум-классе. За год их количество выросло на 12%.

В 2025 году цены продолжат расти на уровне инфляции за счет дальнейшего роста предложения в проектах бизнес и премиум-классов. Несмотря на рост цен, выручка ряда девелоперов может сокращаться на фоне удорожания проектного финансирования, себестоимости строительства, а также введения «ипотечного стандарта», ограничивающего субсидирование ставок за счет клиента.



Структура предложения изменилась под платёжеспособный спрос

За 2024 год стартовали продажи в 47 новых проектах. Более половины площадей новых стартов относится к бизнес-классу, 15% - премиум, а на комфорт-класс приходится всего треть объема площадей. Такое распределение отражает текущую динамику спроса: в 2024 году наибольшее сокращение количества сделок за год наблюдалось в комфорт-классе - на треть (до 33,2 тыс. ДДУ). В бизнес-классе спрос скорректировался на 4% (до 28,2 тыс. сделок), а спрос на премиум-класс вырос на 45% (до 2,2 тыс.).

В IV квартале 2024 г. в экспозицию было выведено на 2% больше лотов (квартиры и апартаменты) по сравнению с аналогичным периодом 2023 г. (рост до 48,2 тыс. лотов с 47,6 тыс.) Предложение лотов в экспозиции за квартал снизилось, однако, показатель в IV квартале все еще выше средних значений за последние два года.



По объему проектных площадей среди новых стартов 2024 года доля бизнес-класса составила 54%

В текущей ситуации девелоперы могут оптимизировать свои портфели, в том числе за счет продажи части земельного банка или непрофильных активов, переносов стартов продаж новых проектов, что отразится на показателях ввода жилья в будущем. В качестве альтернативного источника финансирования проектов в 2025 г. девелоперы могут увеличить объем размещения облигаций. В 2024 г. 17 застройщиков размещали облигации совокупно на 600 млрд руб.

* Здесь и далее в отчете данные по Москве в «старых» границах и без учета элитной недвижимости. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

Основные индикаторы



Объем предложения, экспонируемый на рынке первичной недвижимости «старой» Москвы, по итогам IV квартала сократился на 3% относительно предыдущего квартала и составил 2,69 млн кв. м квартир и апартаментов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем предложения вырос на 1,9%.

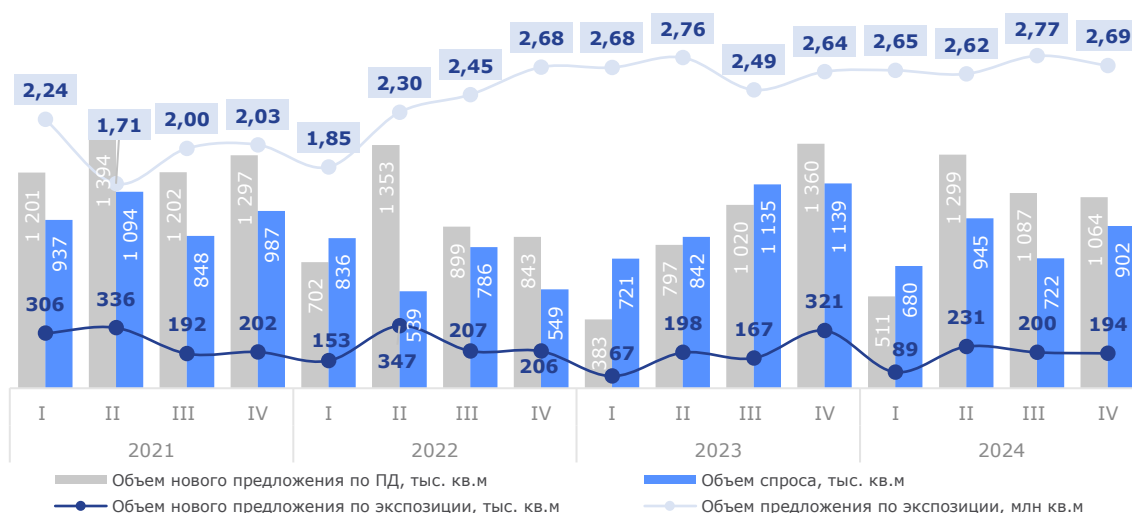
Количество предлагаемых к реализации лотов сократилось на 3,1% относительно 3-го квартала и составляет 48,1 тысяч штук. В сравнении с прошлым годом предложение остается выше на 1,2%. Объем нового предложения в экспозиции составляет 194 тыс. кв. м, что на 3% ниже относительно предыдущего квартала и на 40% ниже по сравнению с IV кварталом 2023 г.

Темп роста средневзвешенной цены жилья (без учета скидок) ускорился по итогам IV квартала 2024 г. Увеличение цены за квартал составило 3,6% после роста на 1,8% в предыдущем квартале. Рост средневзвешенной цены за год составил 16%. Наряду с этим, девелоперы предлагают дисконт на ограниченный пул лотов. Скидки по итогам квартала в среднем составляют 6% и предлагаются на каждый второй лот в экспозиции. Для сравнения кварталом ранее дисконт в среднем составлял 4,6% и предоставлялся на 57% лотов.

В IV квартале было реализовано около 17,5 тыс. лотов общей площадью 902 тыс. кв. м, что на 25% превышает объем в предыдущем квартале и на 21% ниже по сравнению с аналогичным периодом в 2023 г.

Средняя площадь реализованного лота за квартал осталась почти неизменной, при этом по сравнению с IV кварталом 2023 г. площадь выросла на 8,3% (с 48 до 52 кв. м).

Динамика объема спроса и предложения



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

Старт новых проектов

Все новые проекты, в том числе в премиальном сегменте, со стартом продаж в IV квартале располагаются за пределами ТТК.



Предложение



Квартал VEER

89%

Доля квартир в структуре предложения по типу недвижимости (+3 п. п. к IV кварталу 2023 г. и +2 п. п. к III кварталу 2024 г.), доля апартаментов составила 11%

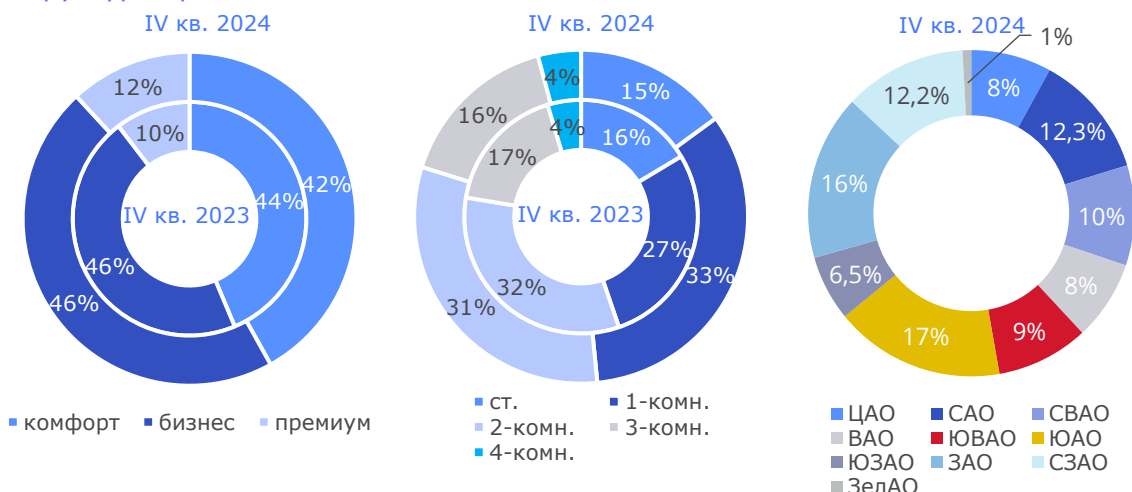
В IV квартале 2024 г., после запрета строительства апартаментов в формате «псевдожилья» в Москве, их доля в общем объеме предложения снизилась на 2 п. п. за квартал. Суммарный объем новых проектов (по ПД), стартовавших в текущем квартале, снизился на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Замедление объемов стартов новых проектов закономерно на фоне продолжительного периода высокой ключевой ставки, при этом активность на рынке жилой недвижимости сохраняется.

Структура предложения в разбивке по классам за квартал осталась почти неизменной. Бизнес- и комфорт-сегменты предлагаются в наибольшем объеме, их доля 46% и 42% соответственно. За год доля комфорт-класса сократилась на 2 п.п. за счет роста доли предложения премиум-класса. В абсолютных показателях в IV квартале 2024 г. в комфорт-классе площадь экспозиции составляла 1,126 млн кв. м жилья, (годом ранее - 1,154 млн кв. м), в премиум-классе - 0,32 млн кв. м. (годом ранее - 0,27 млн кв. м).

Наибольший объем предложения сконцентрирован в ЮАО и ЗАО (17% и 16% соответственно). Эти округа удерживают лидерство по объемам экспозиции с начала 2024 г.

Как и в предыдущем квартале, лидерами по объему предложения остаются в ЮАО проект Wave от «ЛСР» (42 тыс. кв. м) и в ЗАО — «Лучи-2» от «ЛСР» (45 тыс. кв. м.).

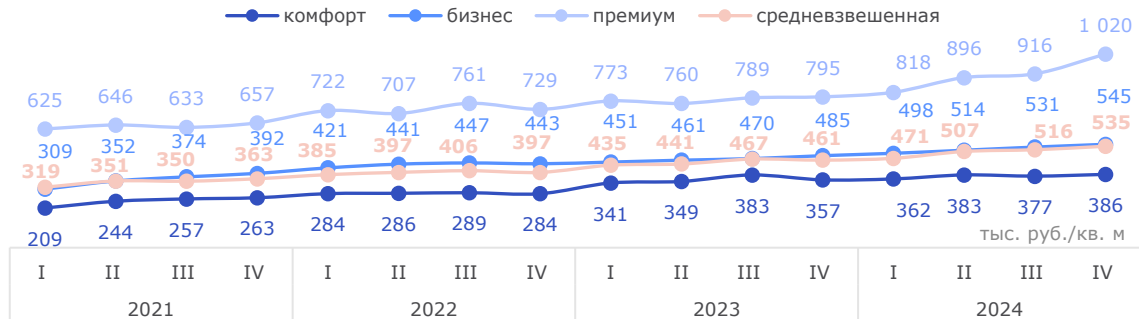
Структура предложения



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

Цены

Динамика средневзвешенной цены по классам



По итогу IV квартала 2024 г. наибольший рост цен продемонстрировал премиальный сегмент (+11,4% кв./кв.) как за счет повышений цен в уже реализуемых корпусах, так и за счет вывода в продажу новых квартир. К примеру, в продажу выведены квартиры с чистовой отделкой в проекте «Vesper Кутузовский» от Vesper.

Динамика средневзвешенной цены по типу недвижимости

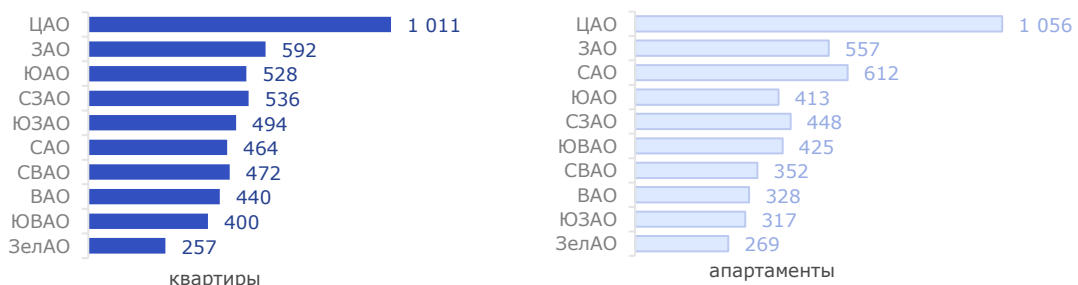


Если рост цен на квартиры составил 3,8% относительно предыдущего квартала, то цены на апартаменты выросли всего на 1,4%. По сравнению с прошлым годом квартиры подорожали на 16,6%, а апартаменты на 9,8%. В дальнейшем динамика может стать менее показательной за счет вымывания апартаментов из предложения.

Наибольший прирост цен за квартал в проектах с квартирами наблюдался в ЦАО (+11%), ЗАО (+8%), СВАО (+6%) и СЗАО (+5%). В проектах с апартаментами лидерами по росту цен за квартал стали ЮВАО (+17%), СЗАО и ЗелАО (по +11%), а также ЦАО (+10%).

Квартиры подешевели за квартал в ЗелАО и ВАО на 6 и 1% соответственно. Корректировка цен в ВАО произошла за счет роста объема предложения в комфорт-классе и снижения в бизнес-классе, а в ЗелАО – в связи со снижением цен в проекте «Зеленый парк» от ПИК с наибольшей долей предложения в округе.

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



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

Спрос

94% Доля квартир в структуре спроса, 6% - апартаменты

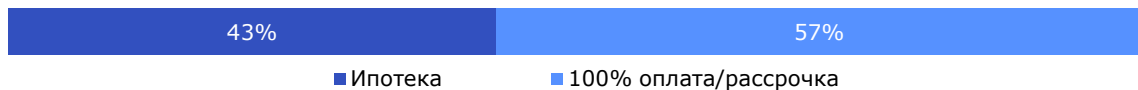
Несмотря на постепенное снижение доли апартаментов в структуре предложения, их доля в структуре спроса не изменилась. Всего в IV квартале 2024 г. было заключено 17,5 тыс. сделок, на 26% больше по сравнению с III кварталом (13,8 тыс. шт.). Таким образом восстановление объема спроса говорит о том, что рынок адаптируется к новым реалиям. В IV квартале 2024 г. ядро спроса сформировали 1-комн. лоты (37%), продано 6,5 тыс. 1-комн. лотов, а в IV кв. 2023 г. – около 8 тыс.

Структура спроса в разбивке по классам за год не претерпела значительных изменений. Ядро сделок по-прежнему приходится на сегменты бизнес (51%) и комфорт (42%). Важно отметить, что совокупно комфорт и бизнес-классы в IV квартале 2024 г. сформировали 93% спроса, несмотря на меньшую долю этих сегментов в предложении (всего 88%).

Наиболее востребованными локациями остаются ЗАО и ЮАО с долей по объему реализованного жилья 18% и 17% соответственно. При этом следует отметить и спрос на лоты в ЮВАО (12% от общей структуры), на 3 п.п. превышает долю этого округа в структуре предложения (9%).

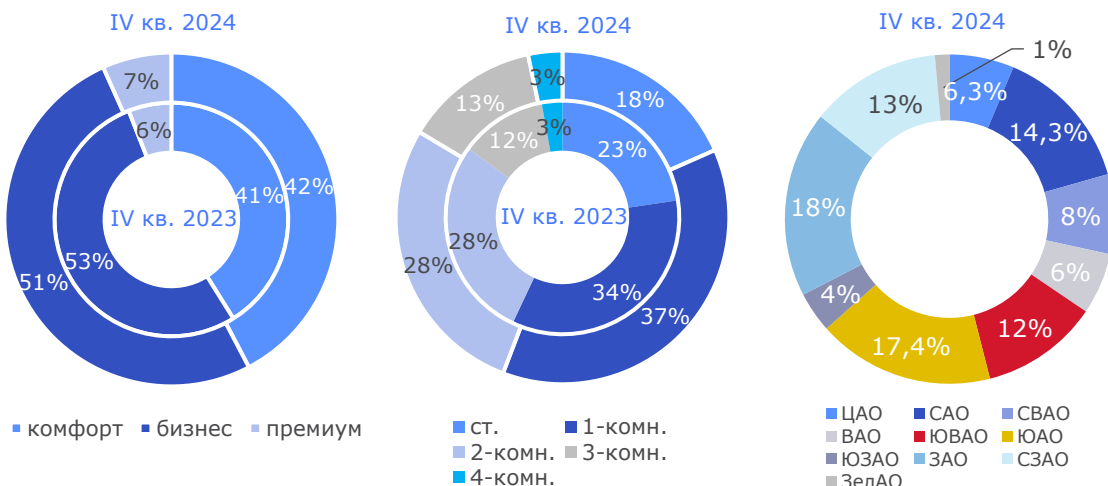
Как в ЗАО, так и ЮАО лидерами продаж за IV квартал стали проекты девелопера «ПИК». В ЗАО наибольший объем жилья был реализован в жилом комплексе «Матвеевский парк», где было продано 345 лотов площадью 15,3 тыс. кв. м. В ЮАО наибольшее количество лотов было продано в проекте «Москворечье» (419 лотов или порядка 17 тыс. кв. м).

Структура спроса по типу оплаты в IV квартале 2024 г.



-34 п.п. Доля сделок с ипотекой за год снизилась на 34 п.п. (с 77% в IV кв. 2023 г. до 43% в IV кв. 2024 г.).

Структура спроса



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
Местоположение	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
Архитектурное решение	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
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит + керамический кирпич, монолит + пеноблок	Монолит, монолит + керамический кирпич, кирпич	Монолит + керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	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»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	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
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	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
Лифты	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
Безопасность	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
Территория дома	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
МОПы	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
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	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 2024

Дайджест по ключевым трендам
и стоимости отделки

[Посмотреть](#)

Льготная ипотека 2020/24. Хронология программы
с господдержкой и ее влияние на рынок жилья
в Москве

[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](#)

Рынок гибких офисных пространств в Москве

[Посмотреть](#)

Рынок гибких офисных пространств
в Санкт-Петербурге

[Посмотреть](#)

Сервисные апартаменты

[Посмотреть](#)



Услуги Nikoliers



Офисная
недвижимость



Складская
недвижимость



Торговая
недвижимость



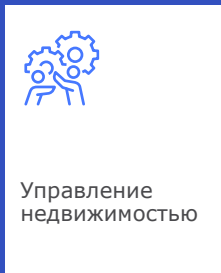
Жилая
недвижимость



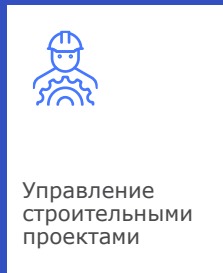
Гостиничная
недвижимость



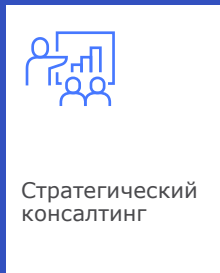
Земельные
участки



Управление
недвижимостью



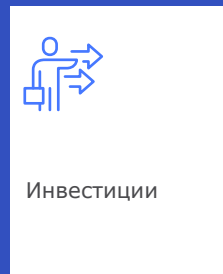
Управление
строительными
проектами



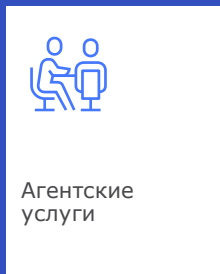
Стратегический
консалтинг



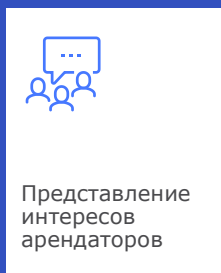
Оценка
недвижимости
и бизнеса



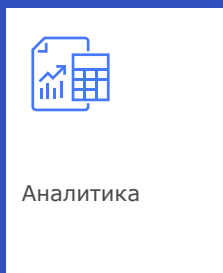
Инвестиции



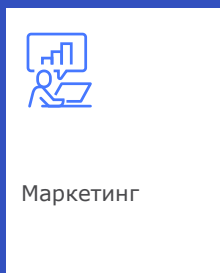
Агентские
услуги



Представление
интересов
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

Команда Nikoliers

Николай Казанский FRICS, CCIM
Управляющий партнер
nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru

Владимир Сергунин к.э.н., PhD, MSF
Партнер
vladimir.sergunin@nikoliers.ru

Анна Никандрова
Партнер
anna.nikandrova@nikoliers.ru

Игорь Темнышев
Партнер
igor.temnyshhev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов MRICS
Партнер | Руководитель блока профессиональных услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев MRICS, PhD
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Ольга Бакулина MCIM
Региональный директор | Руководитель блока поддержки бизнеса
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной недвижимости, земли
victor.afanasenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований, Блок поддержки бизнеса
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Руководитель департамента рынка капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Директор департамента торговой недвижимости
irina.tsarkova@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента исследований
ludmila.gerlits@nikoliers.ru

Виктория Горячева
Заместитель руководителя
Департамент офисной недвижимости
victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Голышев

Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Директор по развитию бизнеса
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM

Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина

Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц

Директор департамента
исследований
Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru

Марта Вышенкова

Старший аналитик рынка
жилой недвижимости
Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru

Эльвина Гареева

Аналитик рынка
жилой недвижимости
Elvina.Gareeva@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