

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ KALINKA GROUP  
МОСКВА



**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА**  
НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ  
1 КВАРТАЛ 2022

# ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 1-го квартала 2022 года продажи велись в 125 проектах бизнес-класса, включая комплексы с апартаментами. За квартал количество проектов в продаже снизилось на 1% относительно 4-го квартала 2021 года, когда в продаже было 126 проектов. За год количество проектов в продаже снизилось на 9% (137 проектов было в продаже в 1-м квартале 2021 года).

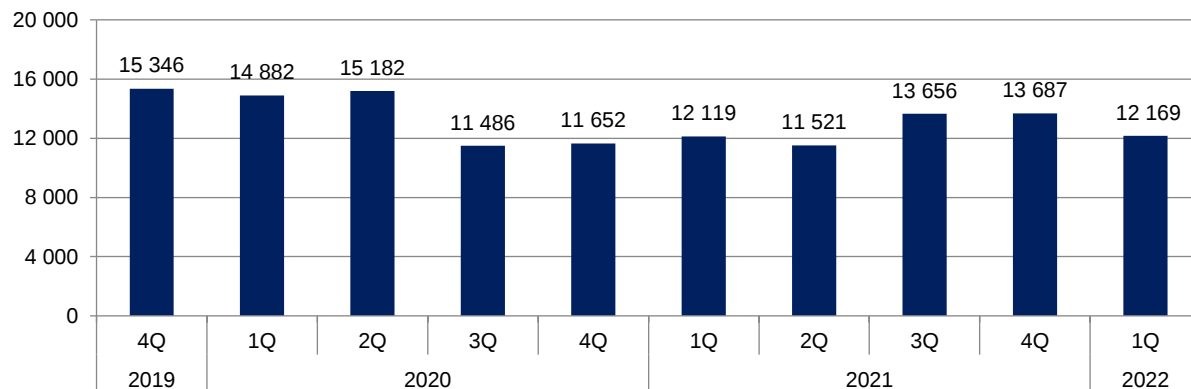
Уменьшение количества проектов в продаже сказалось и на суммарном объеме предложения жилья бизнес-класса. Суммарное количество лотов в продаже составило 12 169, что практически сопоставимо с показателем годом ранее. Совокупная площадь лотов составила порядка 832,4 тыс. кв. м, что на 5% меньше, чем показатель 1-го квартала 2021 года. При этом за квартал снижение составило 12%. Снижение объема предложения по сравнению с итогом 2021 годом связано с достаточно активными продажами лотов на рынке при умеренном выходе нового предложения.

**Таблица. Сводные показатели предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса**

| ПОКАЗАТЕЛЬ                                               | 1 КВ. 2021 | 4 КВ. 2021 | 1 КВ. 2022    | ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ | ДИНАМИКА ЗА ГОД |
|----------------------------------------------------------|------------|------------|---------------|---------------------|-----------------|
| Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес-класса |            |            |               |                     |                 |
| Количество лотов, шт.                                    | 12 119     | 13 687     | <b>12 169</b> | <b>-11%</b>         | <b>0%</b>       |
| Объем предложения, тыс. кв. м                            | 872,4      | 947,6      | <b>832,4</b>  | <b>-12%</b>         | <b>-5%</b>      |
| Средняя площадь лота, кв. м                              | 72,0       | 69,2       | <b>68,4</b>   | <b>-1%</b>          | <b>-5%</b>      |

Источник: Kalinka Group

**График. Динамика количества лотов в предложении на первичном рынке бизнес-класса**



Источник: Kalinka Group

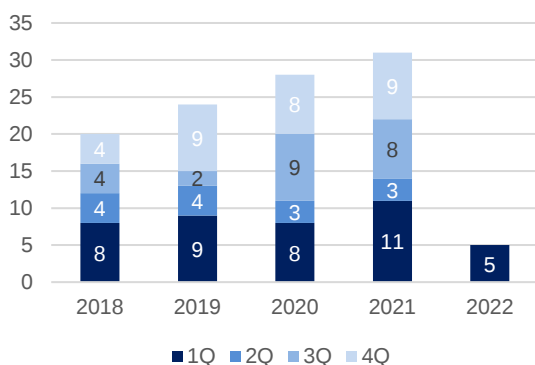
В 1-м квартале 2022 года на фоне экономической нестабильности активность застройщиков несколько снизилась: стартовали продажи 5 новых проектов, что на 55% ниже количества проектов, стартовавших в 1-м квартале 2021 года (11). Рынок пополнился комплексами с квартирами Champagne от Touch Development, «Преображенская площадь» от ГК Регионы, а также строящимися комплексами с апартаментами Logos от Sense, Nametkin Tower от ГК «Основа» и готовым комплексом с апартаментами Twice от УДП. Большая доля лотов в новых проектах приходится на апартаменты – 76% лотов. Общее заявленное количество лотов только в новых проектах, стартовавших в 1-м квартале 2022 года, составило порядка 3,5 тыс. лотов суммарно на 187 тыс. кв. м. Помимо новых проектов предложение пополнялось и новыми очередями в уже действующих проектах. Так, за квартал стартовали продажи 20 новых корпусов, в том числе корпусы в новых проектах, что в 2 раза меньше, чем стартовало корпусов в 1-м квартале 2021 года. Стоит отметить, что среди новых корпусов нет лотов с чистовой отделкой. Так, на фоне текущей экономической нестабильности застройщики некоторых проектов отказываются от чистовой отделки в пользу white box или продажи лотов без отделки.

**Таблица. Новые проекты на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы, стартовавшие с продажами в 1-м квартале 2022 года**

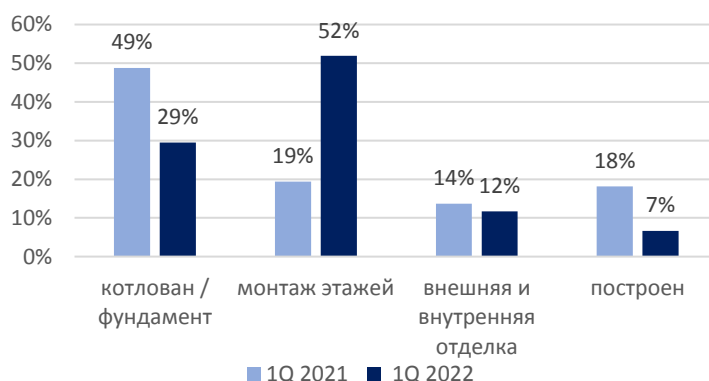
| ПРОЕКТ                 | РАЙОН          | ТИП         | ЗАСТРОЙЩИК | ОБЩЕЕ ЗАЯВЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ | ВВОД       |
|------------------------|----------------|-------------|------------|-----------------------------------|------------|
| Logos                  | Даниловский    | Апартаменты | Sense      | 255                               | 3 кв. 2024 |
| Champine               | Южнопортовый   | Квартиры    | Touch      | 244                               | 3 кв. 2024 |
| Nametkin Tower         | Черемушки      | Апартаменты | ГК Основа  | 2 314                             | 4 кв. 2025 |
| Преображенская площадь | Преображенское | Квартиры    | ГК Регионы | 603                               | 3 кв. 2024 |
| Twice                  | Кунцево        | Апартаменты | УДП        | 68                                | 1 кв. 2022 |

Источник: Kalinka Group

**График. Динамика выхода на рынок новых проектов бизнес-класса, шт.**



**График. Структура предложения бизнес-класса по стадии готовности корпуса, %**

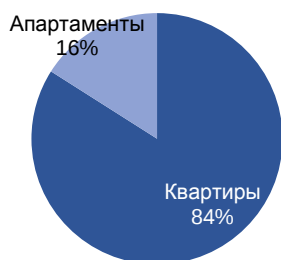


Источник: Kalinka Group

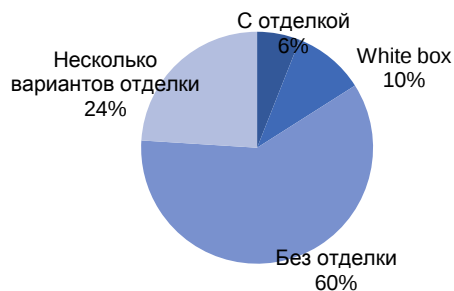
По итогам 1-го квартала 2022 года наблюдается следующая географическая структура распределения предложения бизнес-класса: наибольшая доля предложений снова сосредоточена в ЗАО с долей 22%, как и годом ранее. Больше всего лотов в продаже представлено в проектах «Событие», «Береговой-2». На второе место сместился СЗАО, доля которого составляет 22%, хотя годом ранее округ находился на 4-м месте в рейтинге (с долей 13%). Наибольшее количество предложений в округе представлено в проектах City Bay, «Остров», «Театральный квартал». На 3-м месте в рейтинге более 3-х кварталов подряд сохраняется ЮАО с долей 18%. Годом ранее район находился на 2-м месте с долей 16%. В продаже в округе большинство лотов в продаже в проекте «Зиларт», а также в «Shagal», «Павелецкой Сити» и в проекте River Park.

По объему предложений в кв. м на первом месте сохраняется ЗАО с долей 24%. Далее в рейтинге СЗАО с долей 20% и ЮАО с долей 18%. Годом ранее рейтинг возглавлял ЗАО с долей 24%, далее шли ЮАО (15%) и СВАО (14%).

**Диаграмма. Структура предложения по типу лотов, %**

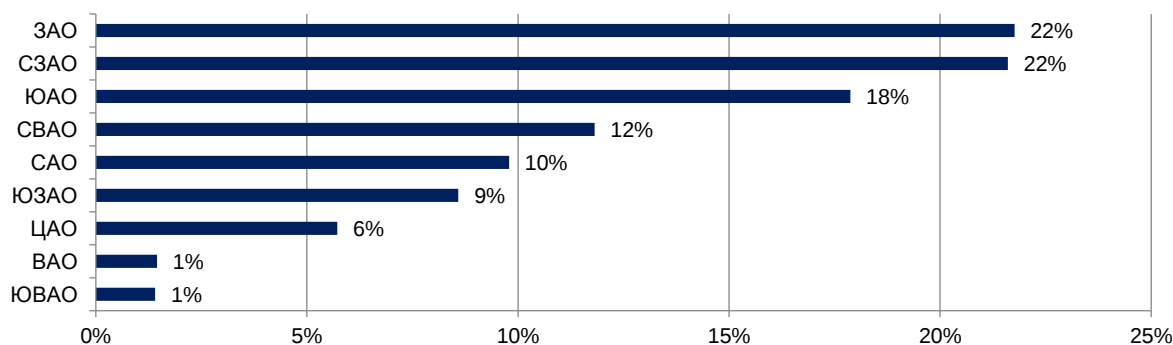


**Диаграмма. Структура комплексов по типу отделки, %**



Источник: Kalinka Group

**График. Структура предложения экспонируемых квартир/апартаментов бизнес-класса по округам, %**



Источник: Kalinka Group

В структуре предложения бизнес-класса доля квартир несколько снизилась за квартал с 88% до 84%, на фоне активного спроса на квартиры и выхода нового предложения апартаментов. Доля апартаментов возросла с 12% до 16%. За прошедший год в абсолютном значении количество апартаментов уменьшилось на 6%. Количество квартир в продаже за год возросло на 2%.

В разрезе комплексов сохраняется преобладание проектов только с квартирами – 67%. Доля комплексов только с апартаментами составляет 28%, а 5% проектов предлагают квартиры и апартаменты в составе одного проекта.

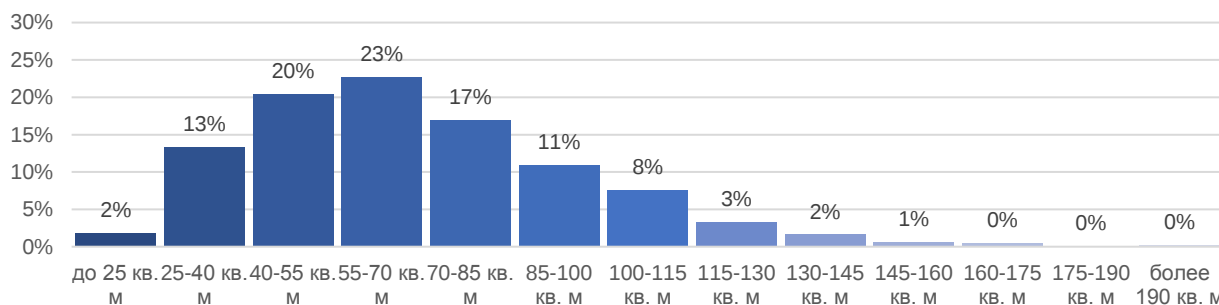
На фоне удорожания материалов отделки часть застройщиков сокращают предложение с отделкой в комплексах, либо рассматривают вариант отказа от отделки. В результате по итогам квартала в предложении преобладает количество проектов с лотами без отделки, доля которых возросла за квартал с 48% до 60%. Доля проектов только с предложением с чистовой отделкой снизилась за квартал с 16% до 6%, доля проектов с отделкой white box возросла с 9% до 10%. В оставшихся 24% проектов представлены корпуса с несколькими вариантами отделочных работ.

В целом по предложению 60% лотов – без отделки, 27% лотов представлены с отделкой white box, а с чистовой отделкой всего 13% лотов.

Средняя площадь экспонируемого на рынке лота составляет 68,4 кв. м. Показатель постепенно снижается: за год снижение составило 5%, за квартал снижение 1%. Средняя площадь квартир в продаже за квартал не изменилась, составив 70,3 кв. м (-16% за год), средняя площадь апартаментов снизилась за квартал с 62,3 кв. м до 58,2 кв. м (-7% за квартал и -13% за год). Стоит отметить, что в целом на рынке высокобюджетного первичного предложения Москвы за последние 5 лет наблюдается снижение средней площади лота в предложении: с конца 2016 года площадь лота снизилась на 15% (с 80,1 кв. м до 68,4 кв. м).

Распределение предложения лотов по площади схоже с распределением годом ранее. Так, основная доля предложения лотов в бизнес-классе, как и годом ранее, составляет по площади 55-70 кв. м – 23% от общего числа лотов (против 24% годом ранее). На втором и третьем местах диапазоны площадей 40-55 кв. м и 70-85 кв. м с долей 20% и 17% соответственно (годом ранее 18% и 16% соответственно).

**График. Структура предложения квартир/апартаментов бизнес-класса по площади, %**



Источник: Kalinka Group

## ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

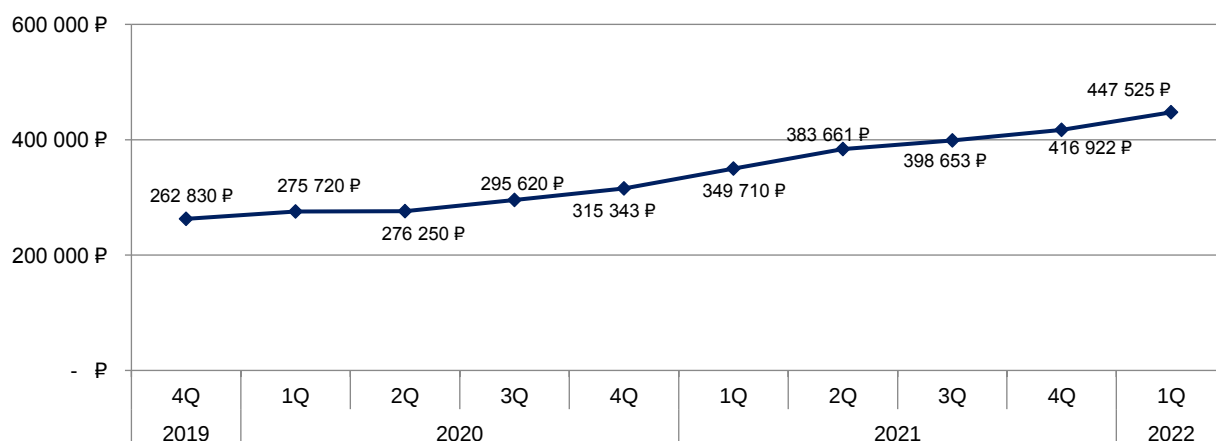
По итогам 1-го квартала 2022 года средневзвешенная удельная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы продолжила рост до 448 тыс. руб./кв. м. Рост показателя за квартал составил 7%, в то время как рост цены за год составил 28%. Высокий темп прироста цены за год связан с ростом инфляции и себестоимости строительства, трудностей с поставками и необходимостью импортозамещения, а также на фоне сохранения спроса.

**Таблица. Сводные ценовые показатели предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы**

| ПОКАЗАТЕЛЬ                                   | 1 КВ. 2021 | 4 КВ. 2021 | 1 КВ. 2022     | ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ | ДИНАМИКА ЗА ГОД |
|----------------------------------------------|------------|------------|----------------|---------------------|-----------------|
| Среднерыночные ценовые показатели            |            |            |                |                     |                 |
| Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м, руб. | 349 710    | 416 922    | <b>447 525</b> | <b>+7%</b>          | <b>+28%</b>     |
| Средний бюджет лота, млн руб.                | 25,2       | 28,9       | <b>30,6</b>    | <b>+6%</b>          | <b>+21%</b>     |

Источник: Kalinka Group

**График. Динамика средневзвешенной цены предложения бизнес-класса, руб. за кв. м**



Источник: Kalinka Group

По итогам квартала рейтинг наиболее дорогих округов Москвы в сегменте бизнес-класса по-прежнему возглавляет Центральный административный округ. Средневзвешенная цена предложения в ЦАО возросла до 496,5 тыс. руб./кв. м, прирост за год составил +35%, за квартал – 6%. На втором месте Северный АО, в том числе за счет низкой доли предложения (10%), – 495 тыс. руб. / кв. м, за квартал рост составил 12%, за год – 36%. На третьем месте сохраняется Западный административный округ со средневзвешенной ценой предложения 482 тыс. руб. / кв. м, за квартал показатель вырос на 11%, за год – на 20%.

Наибольший прирост средневзвешенной цены по округам за год произошел в Северо-Восточном округе (+51%). СВАО увеличение стоимости по округу связано с увеличением числа проектов в продаже с 7 до 9 и ростом цен в проектах. За квартал максимальный рост произошел в ЮВАО, который составил +18%, а в локации стартовал новый проект Champine.

**Таблица. Динамика средневзвешенной удельной цены предложения по округам, руб. / кв. м**

| ОКРУГ | 1 КВ. 2021 | 4 КВ. 2021 | 1 КВ. 2022 | ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ | ДИНАМИКА ЗА ГОД |
|-------|------------|------------|------------|---------------------|-----------------|
| ЦАО   | 366 958    | 469 456    | 496 521    | <b>+6%</b>          | <b>+35%</b>     |
| САО   | 364 569    | 444 235    | 495 497    | <b>+12%</b>         | <b>+36%</b>     |
| ЗАО   | 401 797    | 433 177    | 481 580    | <b>+11%</b>         | <b>+20%</b>     |
| СВАО  | 302 409    | 424 145    | 457 625    | <b>+8%</b>          | <b>+51%</b>     |
| ЮАО   | 370 949    | 412 138    | 438 267    | <b>+6%</b>          | <b>+18%</b>     |
| ЮВАО  | 324 224    | 392 422    | 409 869    | <b>+4%</b>          | <b>+26%</b>     |

| ОКРУГ | 1 КВ. 2021 | 4 КВ. 2021 | 1 кв. 2022 | ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ | ДИНАМИКА ЗА ГОД |
|-------|------------|------------|------------|---------------------|-----------------|
| ЮВАО  | 280 159    | 346 424    | 407 873    | +18%                | +46%            |
| СЗАО  | 298 138    | 390 206    | 395 843    | +1%                 | +33%            |
| ВАО   | 260 012    | 332 884    | 370 934    | +11%                | +43%            |

Источник: Kalinka Group

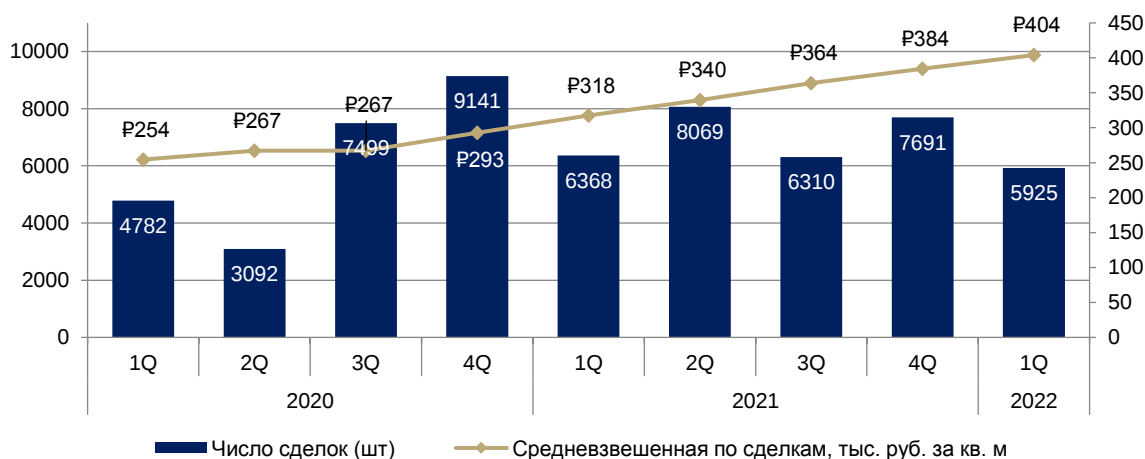
## СПРОС

По итогам 1-го квартала 2022 года суммарное количество сделок на рынке жилья бизнес-класса составило 5 925 сделок (-23% к спросу предыдущего квартала и на -7% к показателю 1-го квартала 2021 года). Суммарно было реализовано 372 тыс. кв. м (-23% к предыдущему кварталу и -10% к 1-му кварталу 2021 года). На фоне роста цен в проектах бизнес-класса средневзвешенная удельная цена продажи лотов за 1-й квартал выросла на 5% и достигла 404 тыс. руб. / кв. м.

Несмотря на некоторое снижение количества сделок за счет снижения доступности ипотечного кредитования для населения на фоне роста ключевой ставки ЦБ сначала до 8,5% по итогам 2021 года, а 28 февраля 2022 года до 20%, сокращения числа инвесторов, количество заключённых сделок за квартал остается на высоком уровне.

Основное количество ДДУ было заключено в марте 2022 года (38%), однако основная подача документов на регистрацию ДДУ ожидаемо пришлась на февраль – 37% сделок. В марте доля сделок, по которым были поданы документы на регистрацию, составила всего 22%.

**График. Динамика количества сделок (шт.) на рынке бизнес-класса и средневзвешенной удельной цены покупки (тыс. руб. за кв. м)**



Источник: Kalinka Group

**Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке жилья бизнес-класса**

| ПОКАЗАТЕЛЬ                                            | 1 КВ. 2021 | 4 КВ. 2021 | 1 КВ. 2022 | ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ | ДИНАМИКА ЗА ГОД |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|------------|---------------------|-----------------|
| Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса  |            |            |            |                     |                 |
| Количество сделок, шт.                                | 6 368      | 7 691      | 5 925      | -23%                | -7%             |
| Объем сделок, тыс. кв. м                              | 413        | 483        | 372        | -23%                | -10%            |
| Средняя площадь лота, кв. м                           | 64,8       | 62,8       | 62,9       | 0%                  | -3%             |
| Средний бюджет сделки, млн руб.                       | 20,6       | 24,1       | 25,4       | +5%                 | +23%            |
| Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб. | 317 635    | 384 319    | 404 427    | +5%                 | +27%            |

Источник: Kalinka Group

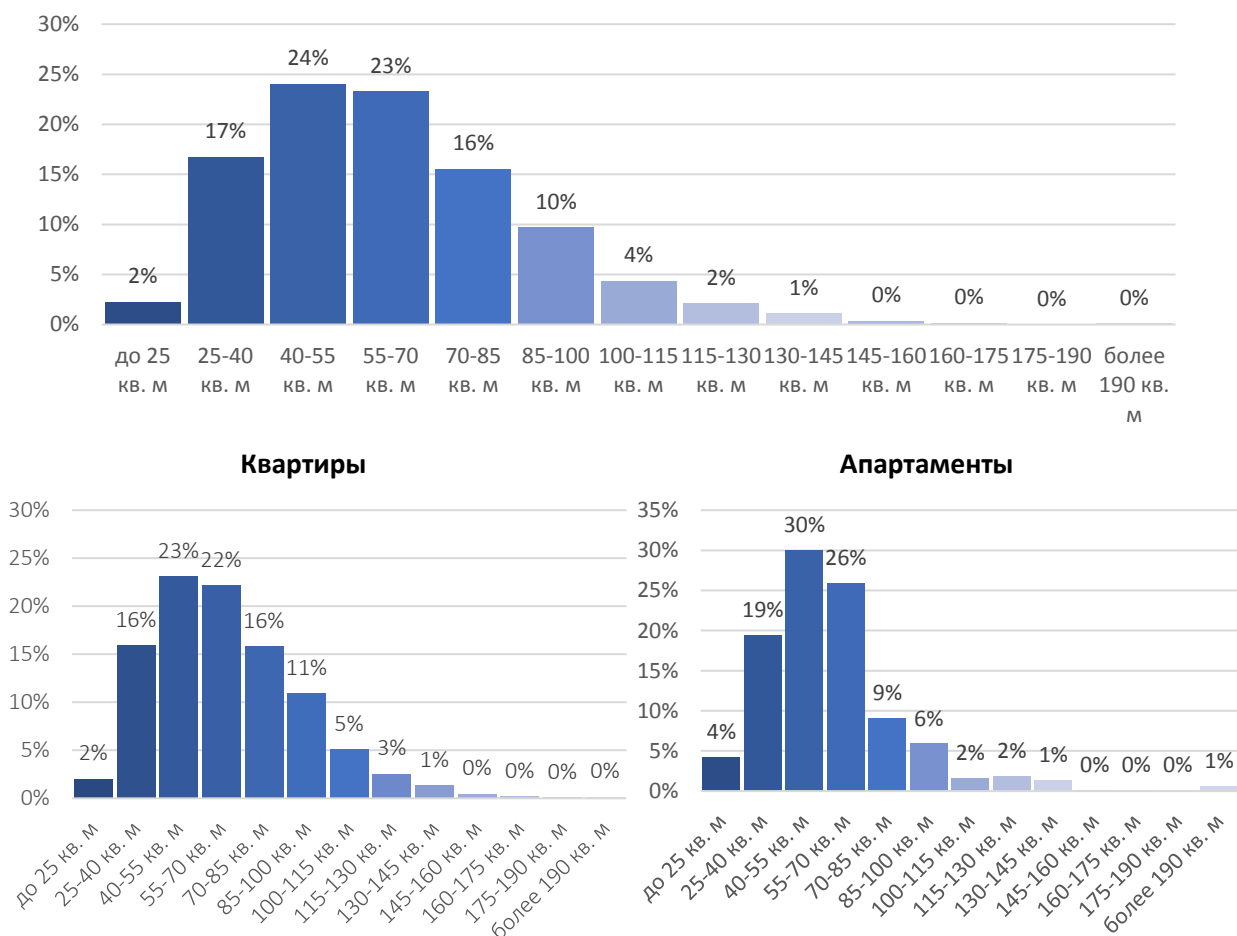
## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, 1 КВАРТАЛ 2022 ГОДА

По итогам марта 2022 года ключевая ставка ЦБ составляла 20%, однако уже в начале апреля Банк России снизил показатель до 17%. На фоне повышения ставки при высокой стоимости жилья и действия неопределенности на рынке доля ипотечных сделок снизилась с 53% в 4-м квартале 2021 года до 46,5% в 1-м квартале 2022 года. В абсолютных значениях количество ипотечных сделок снизилось на 32% за квартал. По сравнению с 1-м кварталом 2021 года, когда доля ипотечных сделок составляла 50%, в абсолютных значениях снижение количества ипотечных сделок составило 9%. Срок ипотеки при этом возрос за год с 19,5 до 22,2 лет.

Распределение спроса на лоты по площади в классе сохраняется на уровне 2021 года. За год спрос сместился в сторону лотов площадью до 70 кв. м. Наиболее востребованными в проектах бизнес-класса в 1-м квартале 2022 года оставались лоты площадью 40-55 кв. м (24% спроса, +2 п. п. за год) и 55-70 кв. м (23%, за год доля не изменилась). С долей 17% лоты площадью 25-40 кв. м (-1 п. п. по сравнению с 1-м кварталом 2021 года).

За счет большего числа сделок с квартирами (88% сделок за квартал), распределение сделок по площади квартир практически полностью схоже с общим распределением в сегменте. Средняя площадь купленного лота за квартал составила 62,9 кв. м, снизившись на 3% за год. При этом площадь востребованной квартиры составила 63,6 кв. м, снизившись за год на 3%. В основном изменения коснулись распределения спроса на апартаменты. Средняя площадь востребованного апартамента в проектах за год снизилась также на 3% с 59,1 до 57,2 кв. м. Распределение сделок по площади купленных апартаментов сместилось в сторону апартаментов площадью 40-55 кв. м (30%), значительно возросла доля лотов 55-70 кв. м (до 26%). Доля небольших лотов площадью 25-40 кв. м за год снизилась с 25% до 19%.

**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади в 1-м квартале 2022 года, %**



Источник: Kalinka Group

Территориальная структура продаж в 1-м квартале 2022 году выглядит следующим образом: на первой позиции сохраняется СЗАО с долей 29% (за счет продаж ЖК «Остров», «Сердце Столицы»), на второе место вернулся ЮАО с долей 19% (Shagal, «Зиларт», «Павелецкая Сити»).

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, 1 КВАРТАЛ 2022 ГОДА

На 3-е место сместился ЗАО с долей 18% (в округе в топ продаж входят «Событие», «Кутузов Grad II»).

Наиболее высокие бюджеты сделок наблюдались в ЦАО и САО: 29,3 млн руб. и 28,4 млн руб. (динамика за год +18% и +8% соответственно). В ЗАО средний бюджет сделки возрос за год на 11% до 27,7 млн руб. Далее переместился ЮЗАО, где средний бюджет составил 26,6 млн руб. (за год +48%), сместив ЮАО. Наиболее низкие бюджеты сделок в ЮВАО (22,6 млн руб., +61% за год) и в ВАО (16,4 млн руб. +15% за год).

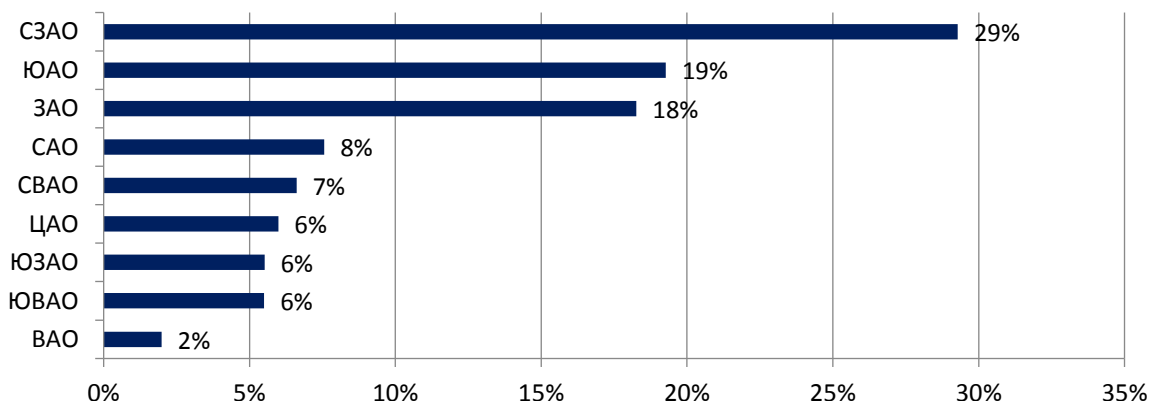
Проекты-лидеры продаж в 1-м квартале 2022 года: ЖК «Остров» (10%), «Событие» (6%) и «Символ» (5%) от компании «Донстрой», далее в рейтинге Shagal (4%) от ГК «Эталон», «Зиларт» от «ЛСР групп» и «Сердце столицы» от «Донстрой», на которые пришлось по 3% сделок.

**Таблица. Распределение проданных лотов в бизнес-классе по округам, 1-й квартал 2022 года**

| РАЙОН | ДОЛЯ РАЙОНА, % | СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ. |
|-------|----------------|---------------------------------|
| СЗАО  | 29%            | 23,7                            |
| ЮАО   | 19%            | 24,9                            |
| ЗАО   | 18%            | 27,7                            |
| САО   | 8%             | 28,4                            |
| СВАО  | 7%             | 25,3                            |
| ЦАО   | 6%             | 29,3                            |
| ЮЗАО  | 6%             | 26,6                            |
| ЮВАО  | 6%             | 22,6                            |
| ВАО   | 2%             | 16,4                            |

Источник: Kalinka Group

**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по округам, %**



Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади и стоимости, %**

| Диапазон      | до 25<br>млн руб. | 25-50<br>млн руб. | 50-75<br>млн руб. | 75-100<br>млн руб. | 100-125<br>млн руб. | 125-150<br>млн руб. | от 150<br>млн руб. |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| до 25 кв. м   | 1,8%              | 0,0%              | 0,0%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 25-50 кв. м   | 27,3%             | 2,1%              | 0,0%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 50-75 кв. м   | 12,6%             | 20,6%             | 0,2%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 75-100 кв. м  | 1,4%              | 18,3%             | 1,7%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 100-125 кв. м | 0,0%              | 5,1%              | 4,5%              | 0,2%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 125-150 кв. м | 0,0%              | 0,4%              | 1,8%              | 0,4%               | 0,1%                | 0,0%                | 0,0%               |
| от 150 кв. м  | 0,0%              | 0,0%              | 0,5%              | 0,4%               | 0,3%                | 0,1%                | 0,1%               |

Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение спроса в 1-м квартале 2022 года на рынке новостроек бизнес-класса по площади и бюджетам покупки, %**

| Диапазон      | до 25<br>млн руб. | 25-50<br>млн руб. | 50-75<br>млн руб. | 75-100<br>млн руб. | 100-125<br>млн руб. | 125-150<br>млн руб. | от 150<br>млн руб. |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| до 25 кв. м   | 2,3%              | 0,0%              | 0,0%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 25-50 кв. м   | 35,4%             | 1,5%              | 0,0%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 50-75 кв. м   | 17,2%             | 16,9%             | 0,1%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 75-100 кв. м  | 1,6%              | 16,1%             | 0,6%              | 0,0%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 100-125 кв. м | 0,0%              | 4,9%              | 1,0%              | 0,1%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| 125-150 кв. м | 0,0%              | 0,7%              | 0,9%              | 0,2%               | 0,0%                | 0,0%                | 0,0%               |
| от 150 кв. м  | 0,0%              | 0,0%              | 0,2%              | 0,2%               | 0,1%                | 0,0%                | 0,1%               |

Источник: Kalinka Group



НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)  
[kalinka@kalinka-realty.ru](mailto:kalinka@kalinka-realty.ru)

119002, Москва, Арбат, д. 10  
Телефон: +7 (495) 725 25 81, +7 (495) 725 25 82