

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**  
МОСКВА

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА**  
ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ.  
2 КВАРТАЛ 2022

# ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2-го квартала 2022 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы в продаже 91 жилой и апартаментный комплекс, что на 7% больше по сравнению с показателем 1-го квартала 2022 года и на 2% больше по отношению ко 2-му кварталу 2021 года. Рост числа комплексов в продаже связан с достаточно активным выводом на рынок новых проектов.

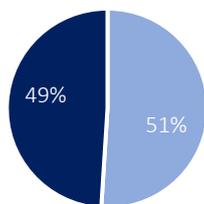
По итогам 2-го квартала 2022 года суммарный объем предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы составил 315,7 тыс. кв. м, увеличившись за квартал на 12%. За год показатель снизился на 15%. Количество лотов в продаже составило 2 182, что на 20% больше показателя 1-го квартала 2022 года, но на 18% меньше показателя по итогам 2-го квартала 2021 года. В общей структуре предложения доля класса deluxe в кв. м сохраняется на уровне 39%, хотя годом ранее показатель не превышал 22%. Объем предложения класса premium по-прежнему преобладает, его доля в кв. м составляет 60%. В результате структурных изменений за год средняя площадь лота в продаже возросла на 3% до 144,7 кв. м.

В целом в проектах в продаже уже реализовано порядка 60% в кв. м или 64% лотов. Застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, оставляя часть предложений в резерве. Так, среди лотов в продаже и нереализованного объема, недоступного в данный момент рынку, в продаже порядка 53% лотов, а 47% сохраняется в резерве у застройщиков, либо забронировано покупателями.

**Таблица. Сводные показатели экспонируемого предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы**

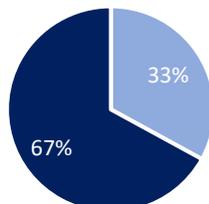
ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	2 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ</b>					
Количество лотов, шт.	2 656	1 818	<b>2 182</b>	<b>+20%</b>	<b>-18%</b>
Объем предложения, кв. м	372 675	281 393	<b>315 746</b>	<b>+12%</b>	<b>-15%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	140,3	154,8	<b>144,7</b>	<b>-7%</b>	<b>+3%</b>
<b>ВКЛЮЧАЯ:</b>					
<b>DELUXE</b>					
Количество лотов, шт.	582	559	<b>714</b>	<b>+28%</b>	<b>+23%</b>
Объем предложения, кв. м	100 336	111 919	<b>121 916</b>	<b>+9%</b>	<b>+22%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	172,4	200,2	<b>170,8</b>	<b>-15%</b>	<b>-1%</b>
<b>PREMIUM</b>					
Количество лотов, шт.	2 074	1 259	<b>1 468</b>	<b>+17%</b>	<b>-29%</b>
Объем предложения, кв. м	272 339	169 475	<b>193 830</b>	<b>+14%</b>	<b>-29%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	131,3	134,6	<b>132,0</b>	<b>-2%</b>	<b>+1%</b>

**Структура первичного предложения по типу**



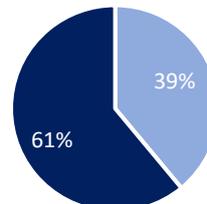
■ апартамент ■ квартира

**Структура первичного предложения по лотам**



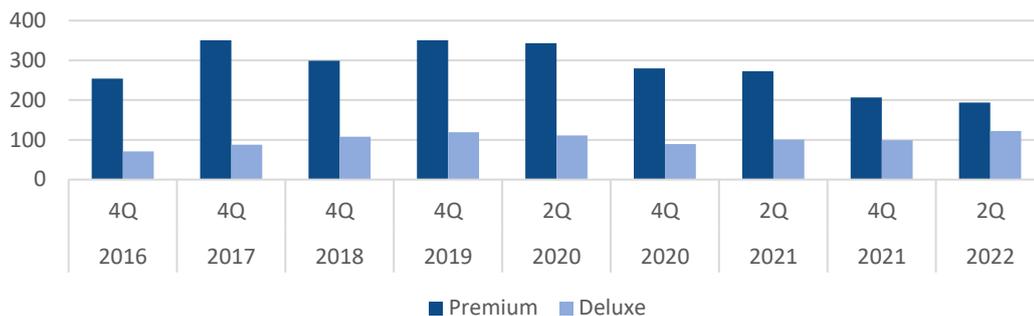
■ Deluxe ■ Premium

**Структура первичного предложения в кв. м**



■ Deluxe ■ Premium

**График. Динамика суммарного объема предложения по классам, тыс. кв. м**



Источник: Kalinka Group

По итогам 2-го квартала 2022 года основная доля лотов в продаже представлена в комплексах на котловане / фундаменте, однако за квартал их доля снизилась с 47% до 42%. За квартал доля предложения в комплексах на стадии внешней и внутренней отделки увеличилась с 15% до 22%. Доля лотов в готовых комплексах возросла на 1 п. п. за квартал: с 25% до 26%.

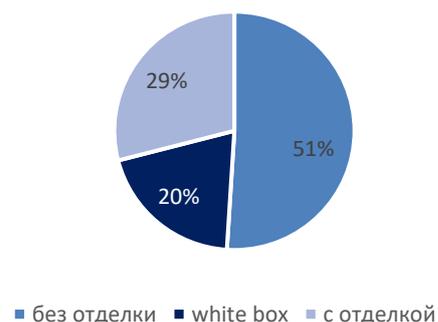
С начала года рынок элитной недвижимости пополнился 10 новыми проектами. В 1-м квартале 2022 года на первичном рынке стартовали продажи 4-х новых проектов. Элитный рынок пополнился проектами с апартаментами Ahead, Vernissage, Усадьбой в Орлово-Давыдовском переулке, реставрируемой Smineх, также с закрытыми продажами стартовал новый клубный проект класса deluxe с апартаментами в Крылатском районе. Во 2-м квартале стартовали продажи 6 новых проектов: в премиум-классе стартовали продажи ЖК Onest от ГК «Интеко», состоялся рестарт проекта с апартаментами на высокой стадии строительной готовности Wellton Spa Residence от ГК «Крост». Также стартовали продажи проектов класса deluxe: «Ильинка 3/8» от ГК «Интеко», «Космо 4/22» от «Галс-Девелопмент», 2 проекта стартовали на стадии закрытых продаж, а также вышел в продажу новый корпус в комплексе Vesper Tverskaya. Наиболее крупные проекты – ЖК Onest на 475 квартир и новый корпус Vesper Tverskaya, где на старте было представлено более 100 апартаментов.

В новых комплексах 1-го полугодия 2022 года заявлено 953 лота суммарной площадью чуть менее 100 тыс. кв. м. Новое предложение на 48% и 38% соответственно превышает показатели 1-го полугодия 2021 года, когда в 7 новых проектах и 2 очередях было заявлено 642 лота на 72,6 тыс. кв. м.

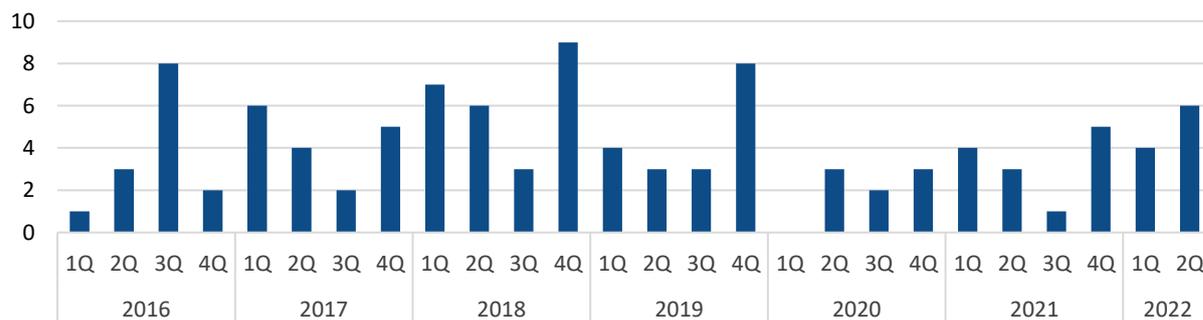
**График. Распределение предложения по стадии строительства комплекса, %**



**Структура первичного предложения по отделке**



**График. Динамика выхода на рынок новых элитных проектов, шт.**



Источник: Kalinka Group

**Таблица. Новое предложение на первичном рынке элитного жилья в 1-м полугодии 2022 года**

ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
Conf.	Апартаменты	Крылатское	Conf.	14	3,0	3 кв. 2022
Усадьба в Орлово-Давыдовском Переулке	Усадьба	Мещанский	Sminex	1	4,4	4 кв. 2023
VERNISSAGE	Апартаменты	Замоскворечье	Ziggurat	26	2,1	2 кв. 2024
AHEAD	Апартаменты	Филевский парк	Vos'hod	78	5,9	4 кв. 2024
Vesper Tverskaya, новая очередь	Апартаменты	Тверской	Vesper	109	6,4	3 кв. 2022
Conf.	Квартиры	Якиманка	Conf.	29	4,2	4 кв. 2025
Conf.	Квартиры	Замоскворечье	Conf.	15	2,6	~2023
Wellton Spa Residence (рестарт)	Апартаменты	Хорошево-Мневники	Крост	57	3,5	4 кв. 2022
Ильинка 3/8	Квартиры	Тверской	Интеко	68	6,2	3 кв. 2024
Onest	Квартиры	Пресненский	Интеко	475	56,0	2 кв. 2025
Космо 4/22	Апартаменты	Замоскворечье	Галс	81	5,6	4 кв. 2024

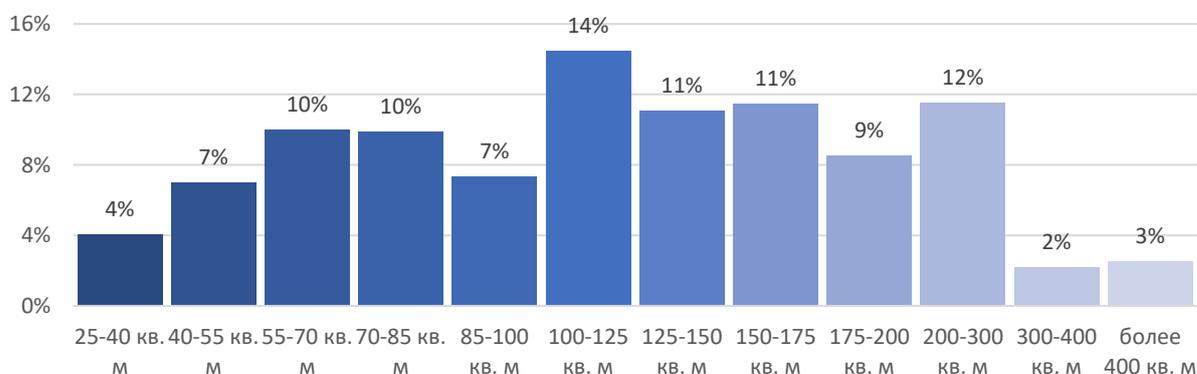
Источник: Kalinka Group

По итогам 1-го полугодия 2022 года доля предложения с отделкой снизилась с 33% до 29%. Доля лотов в состоянии white box составила 20%, при этом рост доли на 4 п. п. за полугодие связан, в том числе с переводом некоторых проектов с чистовой отделкой в отделку white box, как проект Lumin от Hutton Development. В состоянии «без отделки» в предложении реализуется 51% квартир/апартаментов.

В структуре предложения основной объем сохраняется в ЦАО, его доля возросла за полугодие с 63% до 69% за счет активного спроса в проектах премиум-класса за МКАД и старта новых проектов. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район (23%), включая ММДЦ «Москва-Сити», на второе место сместился район Якиманка с долей 15% за счет проектов «Лаврушинский», апартаментов в «Царев сад» и Cult. Третье место делят Хорошево-Мневники (СЗАО) с долей 10% и Дорогомилово (ЗАО) с долей 10%.

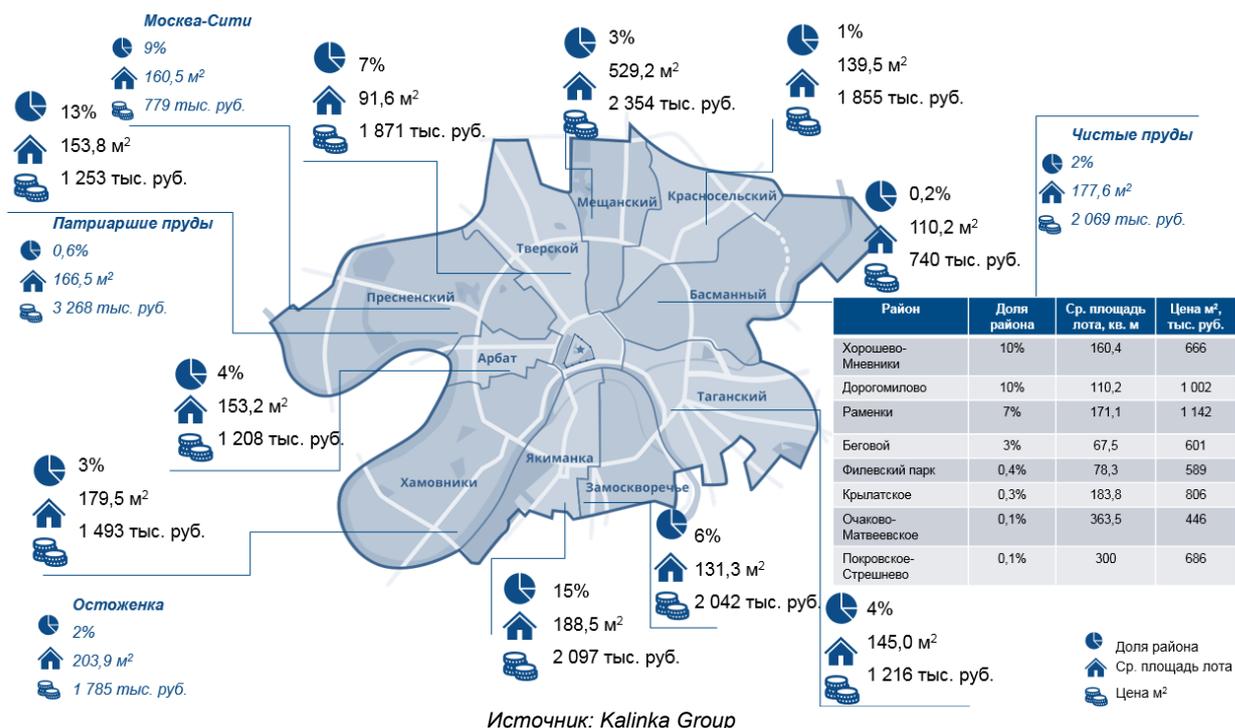
По количеству лотов в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово (10%), жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (6%), комплекс апартаментов GleraX Aura Belorusskaya в Беговом районе (6%). Замыкают 5-ку комплексов новая очередь в Vesper Tverskaya (5%) и остатки предложения в готовом комплексе апартаментов «ОКО» на территории ММДЦ «Москва-Сити» (5%). Во всех этих проектах в предложении представлено более 100 лотов.

**График. Распределение элитного предложения в продаже по площади, %**



Источник: Kalinka Group

**Карта. Распределение первичного элитного предложения по районам г. Москвы**



**ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ**

Средневзвешенная цена элитного предложения по итогам 2-го квартала 2022 года оставалась на высоком уровне, составляя 1 380 тыс. руб./кв. м, +33% за год. При этом по сравнению с 1-м кварталом 2022 года, когда за счет влияния высокой доли валютного предложения при максимальных показателях курса показатель достиг рекордного значения в 1,5 млн руб. за кв. м, показатель снизился на 11%.

На фоне инфляции и высокой себестоимости строительства цены на элитном рынке сохраняются на высоком уровне, несмотря на снижение спроса. Во 2-м квартале наблюдались корректировки ценообразования в проектах, при этом динамика теперь разнонаправленная. Так, в большинстве проектов сохраняется рост цен, в основном за счет строящихся проектов. Однако темпы прироста цен в некоторых проектах снизились.

На фоне выхода нового предложения и наметившегося перевода проектов с ценами в иностранной валюте в рубли доля предложения в долларах за квартал снизилась с 19% до 15%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам июня 2022 года составила порядка \$24,1 тыс., что на 69% выше, чем по итогам 2-го квартала 2021 года.

Средневзвешенная цена предложения в разрезе подклассов:

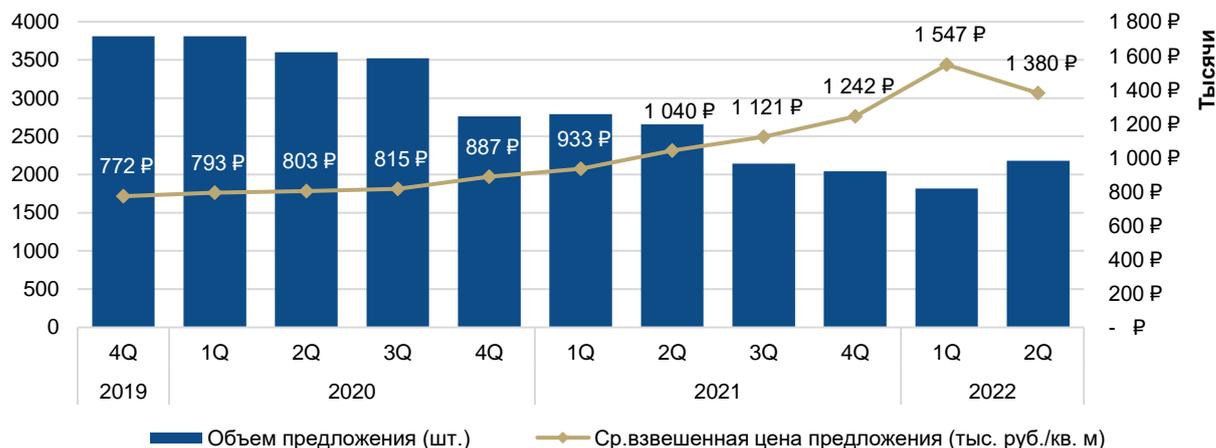
- В сегменте deluxe на фоне снижения доли предложения в иностранной валюте с 37% до 27% средневзвешенная цена составила 2 052 тыс. руб./кв. м, увеличившись за год на 27%, за квартал же наблюдалось снижение на 16%. На фоне волатильности курса стоимость в долларах в подклассе составила \$35,9 тыс./кв. м, против \$26,5 тыс./кв. м по итогам 2021 года.
- В сегменте premium, где основное предложение представлено в рублях (доля увеличилась до 92%), показатель составил 957 тыс. руб./кв. м. Рост за год составил 16%, за квартал наблюдалось снижение 1% за квартал за счет выхода нового предложения по стартовым ценам.

**Таблица. Сводные ценовые показатели предложения на первичном рынке элитного жилья г. Москвы**

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 КВ. 2021	1 КВ. 2022	2 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 040 479	1 546 588	<b>1 379 906</b>	<b>-11%</b>	<b>+33%</b>
Средний бюджет лота, млн. руб.	146,0	239,4	<b>199,7</b>	<b>-17%</b>	<b>+37%</b>
<b>ВКЛЮЧАЯ:</b>					
<b>DELUXE</b>					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 621 231	2 429 791	<b>2 051 742</b>	<b>-16%</b>	<b>+27%</b>
Средний бюджет лота, млн. руб.	279,5	486,5	<b>350,3</b>	<b>-28%</b>	<b>+25%</b>
<b>PREMIUM</b>					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	826 516	963 332	<b>957 334</b>	<b>-1%</b>	<b>+16%</b>
Средний бюджет лота, млн. руб.	108,5	129,7	<b>126,4</b>	<b>-3%</b>	<b>+16%</b>

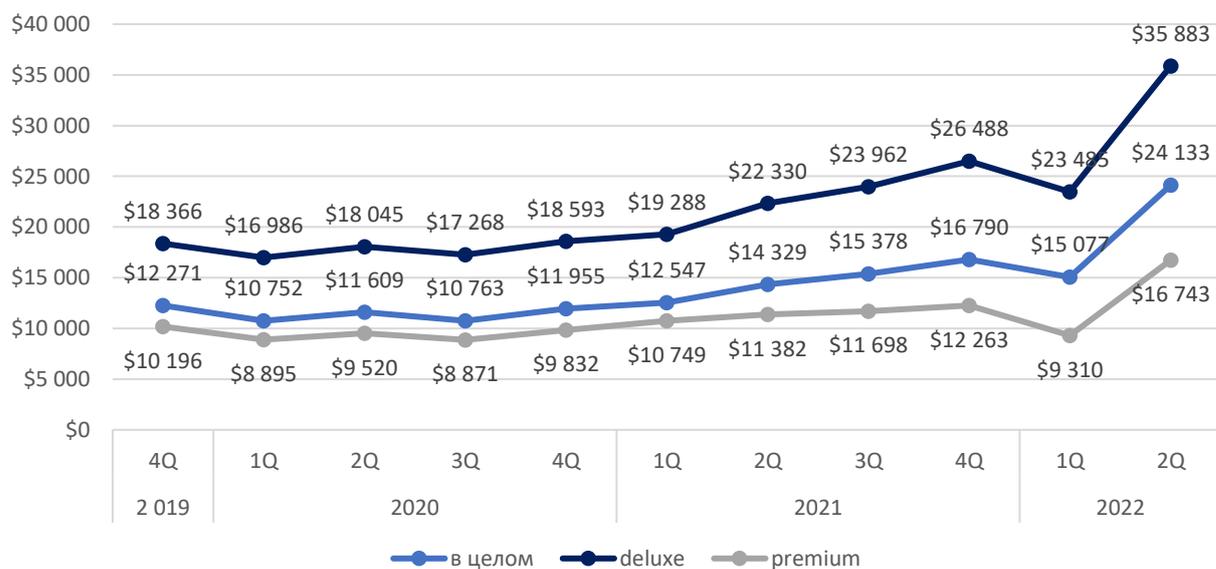
Источник: Kalinka Group

**График. Динамика предложения (шт.) и средневзвешенной цены (тыс. руб./кв. м) в целом по Москве**



Источник: Kalinka Group

**График. Динамика средневзвешенной цены (\$/кв. м) в целом по Москве<sup>2</sup>**

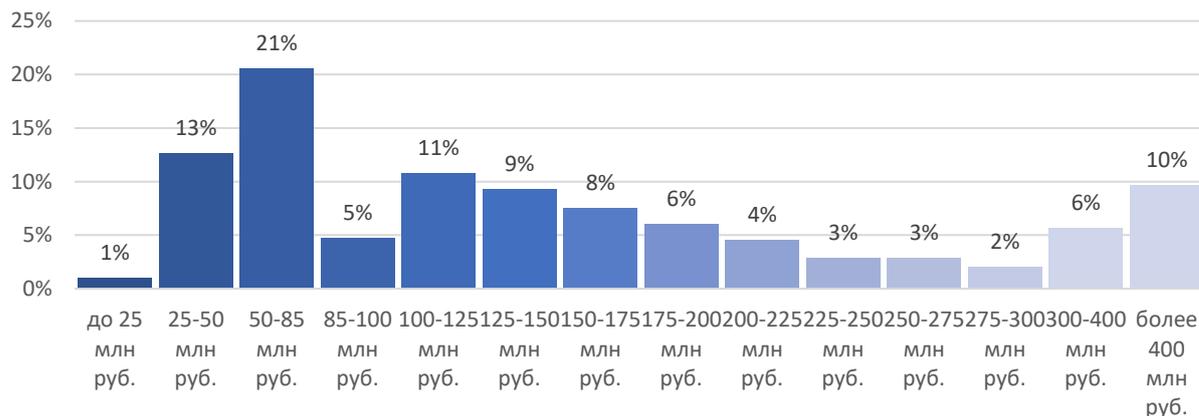


Источник: Kalinka Group

В результате увеличения доли класса deluxe в структуре предложения по итогам 2-го квартала 2022 года средняя стоимость элитного лота в продаже за год увеличилась на 37% до 199,7 млн руб. Однако на фоне влияния волатильности курса за квартал наблюдалось снижение, которое составило 17%. Основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50-85 млн руб. за лот (21%), однако за квартал доля диапазона возросла на 2 п. п.

Распределение в классе premium схожее: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50-85 млн руб. (26%). В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб. – 24%, при этом за счет волатильности курса за квартал их доля снизилась с 37% на 13 п. п., а также лотов стоимостью 300-400 млн руб. – 15%. По сравнению с распределением по итогам 1-го квартала 2022 года возросла доля лотов до 125 млн руб.: с 6% до 24%. В целом в подклассе распределение по стоимости лотов до 300 млн руб. достаточно равномерное.

**График. Распределение элитного предложения по стоимости, %**

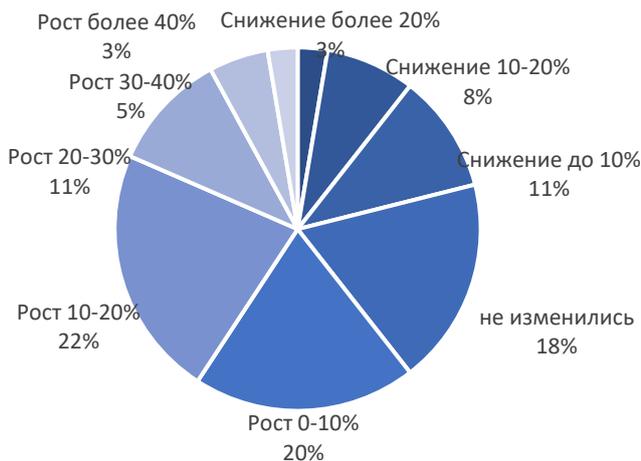


Источник: Kalinka Group

По итогам июня 2022 года большинство застройщиков повышали цены экспонирования лотов несмотря на снижение спроса. Реальное изменение цен в проектах за квартал по лотам, которые экспонировались как на начало 2022 года, так и по итогам 2-го квартала 2022 года:

- В 18% проектов цены предложений за прошедшие полгода существенно не изменились, в проектах динамика средневзвешенной связана со структурными изменениями;
- В 61% проектов был зафиксирован прирост цен предложений за полугодие; в большинстве случаев прирост в проектах составлял в среднем 10-20% (22%) и до 10% (20%);
- Увеличилась доля проектов, где наблюдалось снижение цен – 21% комплексов; в большинстве проектов снижение составляло до 10% (7% проектов). В основном снижение было достигнуто за счет акционного снижения цен и предоставления скидок на единичное остаточное предложение в проектах. Например, скидки в проекте GlogaX Aura Belorusskaya составляют 15% от указанных цен экспонирования;
- Из них в 9% проектах наблюдалось снижение цен в рублях за счет экспонирования в иностранной валюте и волатильности курса.

**График. Структура изменения цен лотов в проектах по итогам 2-го квартала 2022 г. к 4-му кварталу 2021 г. (% изменения средних цен предложений; доля объектов)**



Источник: Kalinka Group

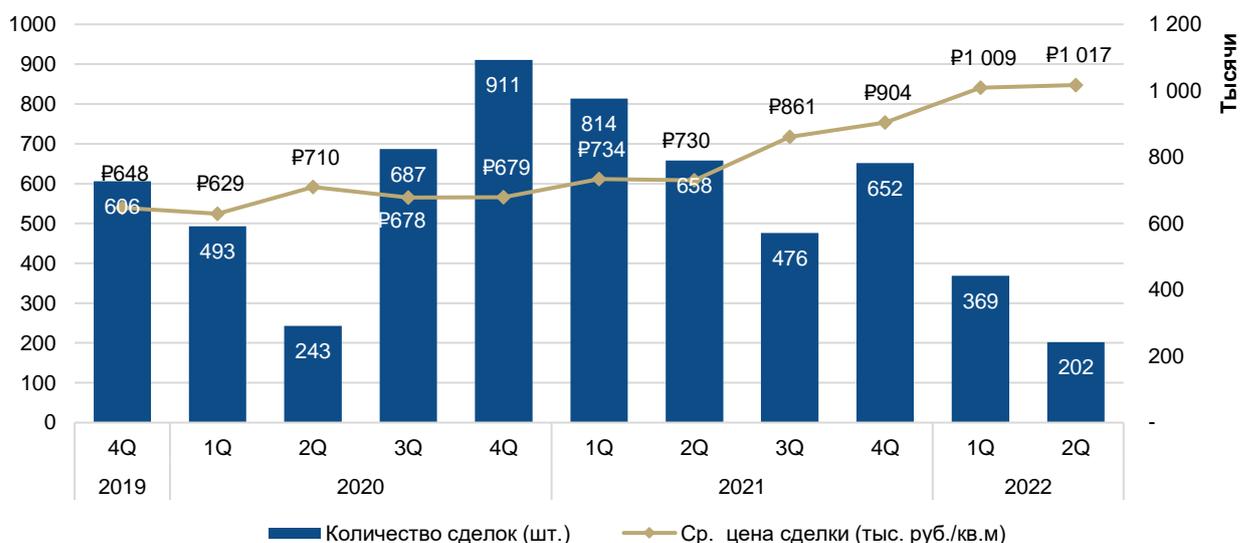
## СПРОС

Экономическая и политическая нестабильность и снижение объема предложения спровоцировали спад активности и на рынке элитной недвижимости. Во 2-м квартале 2022 года наблюдалось значительное снижение количества сделок – спрос на первичном рынке элитной жилой недвижимости демонстрировал достаточно явное снижение количества сделок относительно предыдущих периодов, достигнув минимального значения даже по сравнению с «карантинным» 2-м кварталом 2020 года: снижение составило 17%.

Во 2-м квартале 2022 года на первичном рынке элитного жилья Москвы, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», было заключено всего 202 сделки, что на 69% меньше показателя сделок во 2-м квартале 2021 года. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила всего 23,1 тыс. кв. м, что также на 69% меньше показателя 2-го квартала 2021 года. По сравнению с предыдущим 1-м кварталом 2022 года снижение показателей составило 45% в «штуках» и 47% в квадратных метрах.

В 1-м полугодии 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости Москвы была заключена 571 сделка, что на 61% меньше аналогичного периода прошлого года, когда было заключено чуть менее 1,5 тыс. сделок. Всего за отчетный период было реализовано 66,9 тыс. кв. м (-60% к 1-му полугодью 2021 года) на сумму 67,7 млрд руб.

**График. Динамика количества сделок (шт.) и средневзвешенных удельных цен сделок (тыс. руб./кв. м) в Москве в целом**



Источник: Kalinka Group

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. 2 КВАРТАЛ 2022

На сделки по договорам долевого участия в целом за 2-й квартал пришлось порядка 80% сделок. Основное количество ДДУ за квартал было заключено в апреле (55% от сделок за квартал). Также на апрель пришлась и основная подача документов на регистрацию ДДУ (42% сделок за квартал). В мае 2022 года наблюдалась минимальная активность: было подано на регистрацию всего менее 20 договоров, а также минимальное количество регистраций – 18% за квартал. Некоторое увеличение активности наблюдалось в июне, в который было зарегистрировано на 52% больше сделок, чем в мае.

На фоне увеличения ключевой ставки до 20% в конце февраля 2022 года, несмотря на постепенное ее снижение до 9,5% по итогам 2-го квартала, доля ипотечных сделок снизилась до 10% против 27% в 1-м квартале 2022 года.

**Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы**

ПОКАЗАТЕЛЬ	2 кв. 2021	1 кв. 2022	2 кв. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ</b>					
Количество сделок, шт.	658	369	<b>202</b>	<b>-45%</b>	<b>-69%</b>
Объем сделок, кв. м	74 582	43 815	<b>23 088</b>	<b>-47%</b>	<b>-69%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	113,4	118,7	<b>114,3</b>	<b>-4%</b>	<b>+1%</b>
Средняя цена кв. м, руб.	730 281	1 008 758	<b>1 017 234</b>	<b>+1%</b>	<b>+39%</b>
Средний бюджет сделки, млн руб.	82,8	119,8	<b>116,3</b>	<b>-3%</b>	<b>+40%</b>
<b>ВКЛЮЧАЯ:</b>					
<b>DELUXE</b>					
Количество сделок, шт.	72	71	<b>24</b>	<b>-66%</b>	<b>-67%</b>
Объем сделок, кв. м	9 320	10 200	<b>3 862</b>	<b>-62%</b>	<b>-59%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	129,4	143,7	<b>160,9</b>	<b>+12%</b>	<b>+24%</b>
Средняя цена кв. м, руб.	1 249 336	1 818 831	<b>1 750 189</b>	<b>-4%</b>	<b>+40%</b>
Средний бюджет сделки, млн руб.	161,7	261,3	<b>281,7</b>	<b>+8%</b>	<b>+74%</b>
<b>PREMIUM</b>					
Количество сделок, шт.	586	298	<b>178</b>	<b>-40%</b>	<b>-70%</b>
Объем сделок, кв. м	65 262	33 615	<b>19 225</b>	<b>-43%</b>	<b>-71%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	111,4	112,8	<b>108,0</b>	<b>-4%</b>	<b>-3%</b>
Средняя цена кв. м, руб.	656 156	762 951	<b>869 967</b>	<b>+14%</b>	<b>+33%</b>
Средний бюджет сделки, млн руб.	73,1	86,1	<b>94,0</b>	<b>+9%</b>	<b>+29%</b>

Источник: Kalinka Group

Основное количество сделок за квартал было заключено в классе premium – 88%. Доля сделок в классе deluxe составила 12%:

- В классе premium всего заключено за период 178 сделок, что на 70% меньше, чем было заключено годом ранее во 2-м квартале 2021 года и на 40% меньше, чем было заключено в 1-м квартале 2022 года;
- В классе deluxe заключено 24 сделки, что на 67% меньше, чем во 2-м квартале 2021 года и на 66% меньше, чем было заключено в 1-м квартале 2022 года.

В разрезе сделок за 1-е полугодие 2022 года на premium пришлось 83% сделок:

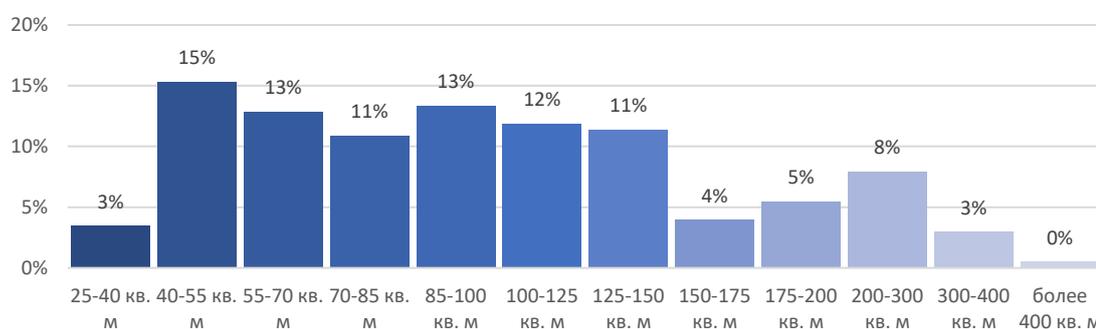
- За первое полугодие значительное снижение наблюдалось в классе premium: спрос сократился на 64% по сравнению прошлым годом до 476 сделок;
- Сегмент deluxe демонстрировал не столь значительный спад: заключено 95 сделок, по сравнению с 1-м полугодием 2021 года снижение количества сделок составило 36%.

Во 2-м квартале 2022 года, как и в целом за 1-е полугодие, как в классе premium, так и в deluxe, традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых составила 57%, при том, что проекты с апартаментами достаточно активно выводились на рынок.

Средняя площадь востребованного лота во 2-м квартале 2022 года составила 114,3 кв. м, за год увеличившись на 1%. За квартал наблюдалось снижение показателя на 4%. В классе deluxe средняя площадь купленного лота возросла как за год (+24%), так и за квартал (+12%) до 160,9 кв. м. В классе premium средняя площадь приобретенного лота снизилась на 3% за год и 4% за квартал до 108,0 кв. м.

Структура сделок по площади за 2-й квартал 2022 года достаточно сильно изменилась за счет активных продаж небольших лотов в premium классе. Большинство сделок пришлось на лоты 40-55 кв. м – 15% лотов. Данный диапазон площадей был наиболее популярен у покупателей класса premium (17% сделок). При этом в прошлом квартале, как и годом ранее, основные продажи приходились на лоты площадью 125-150 кв. м (16%). В классе deluxe также наблюдается снижение востребованных площадей: наиболее востребован был диапазон площадей 100-125 кв. м – 21% сделок.

**График. Распределение спроса на элитном рынке во 2-м квартале 2022 года по площади, %**

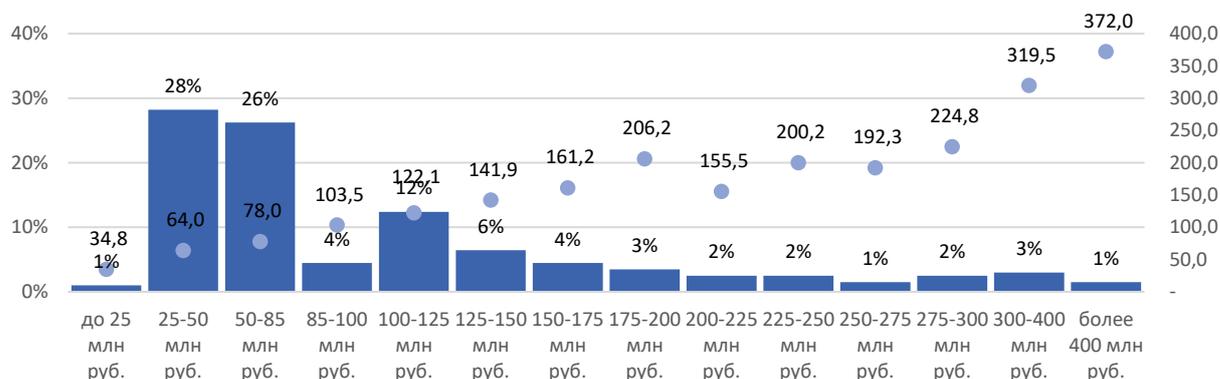


Источник: Kalinka Group

Средний бюджет сделки за полугодие показал положительную динамику. Средневзвешенная стоимость 1-го кв. м приобретенного лота выросла на 1% за квартал и на 39% за год – до 1 017 тыс. руб. за кв. м с учетом предоставляемых дисконтов. Средний бюджет сделки во 2-м квартале 2022 года увеличился до 116,3 млн руб., что на 3% меньше по сравнению с 1-м кварталом 2022 года и на 40% больше показателя 2-го квартала 2021 года. Значительный рост бюджета сделки за год связан, в том числе и с увеличением доли предложения класса deluxe и ростом цен подклассе. В разрезе классов средний бюджет составил 94 млн руб. в сегменте premium (+29% за год и +9% за квартал) и 281,7 млн руб. в сегменте deluxe (+74% за год и +8% за квартал).

Основная доля сделок за 2-й квартал была заключена в бюджете 25-50 млн руб. за кв. м – 28% (в 1-м квартале 22%), на ранее популярный бюджет в 50-85 млн руб. пришлось 26% (в 1-м квартале 29%). В разрезе классов: в классе premium во 2-м квартале 2022 года больше всего сделок было приобретено в бюджетах 25-50 млн руб. (32%), а в классе deluxe – в бюджете 50-85 млн руб. (21%).

**График. Распределение спроса на элитном рынке во 2-м квартале 2022 года по бюджету, % и средняя площадь лота, кв. м**



Источник: Kalinka Group

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. 2 КВАРТАЛ 2022

Основной спрос во 2-м квартале 2022 года пришелся на проекты в ЦАО: доля зоны в структуре спроса за квартал составила 53%. В ЦАО было заключена за квартал 101 сделка, что на 41% меньше, чем в 1-м квартале 2022 года и на 68% меньше, чем во 2-м квартале 2021 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 12,3 тыс. кв. м.

На фоне снижения объема предложения в строящихся премиальных проектах вне ЦАО доля сделок зоны снизилась с 49% до 43% за квартал. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за квартал в рассматриваемой зоне, составил 9,9 тыс. кв. м, что на 53% ниже, чем было приобретено в 1-м квартале 2022 года и на 71% ниже показателя 2-го квартала 2021 года, когда основные продажи в локации приходились на стартовавшую первую очередь проекта «Остров» от «Донстрой», строящиеся проекты «Поклонная 9» «Бадаевский» и Victory Park Residence.

Минимального уровня достиг показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны за квартал сократилась с 7% до 4%. Суммарный объем сделок в ММДЦ «Москва-Сити» составил менее 1,0 тыс. кв. м. Снижение доли сделок в районе связано с сокращением и так остаточного числа предложения в небоскребах и отсутствия нового предложения в локации.

**График. Динамика количества сделок (шт.) и средних удельных цен сделок (тыс. руб./кв. м) в проектах на территории ЦАО**



Источник: Kalinka Group

**Диаграмма. Распределение объема сделок по укрупненным зонам Москвы, кв. м в %**

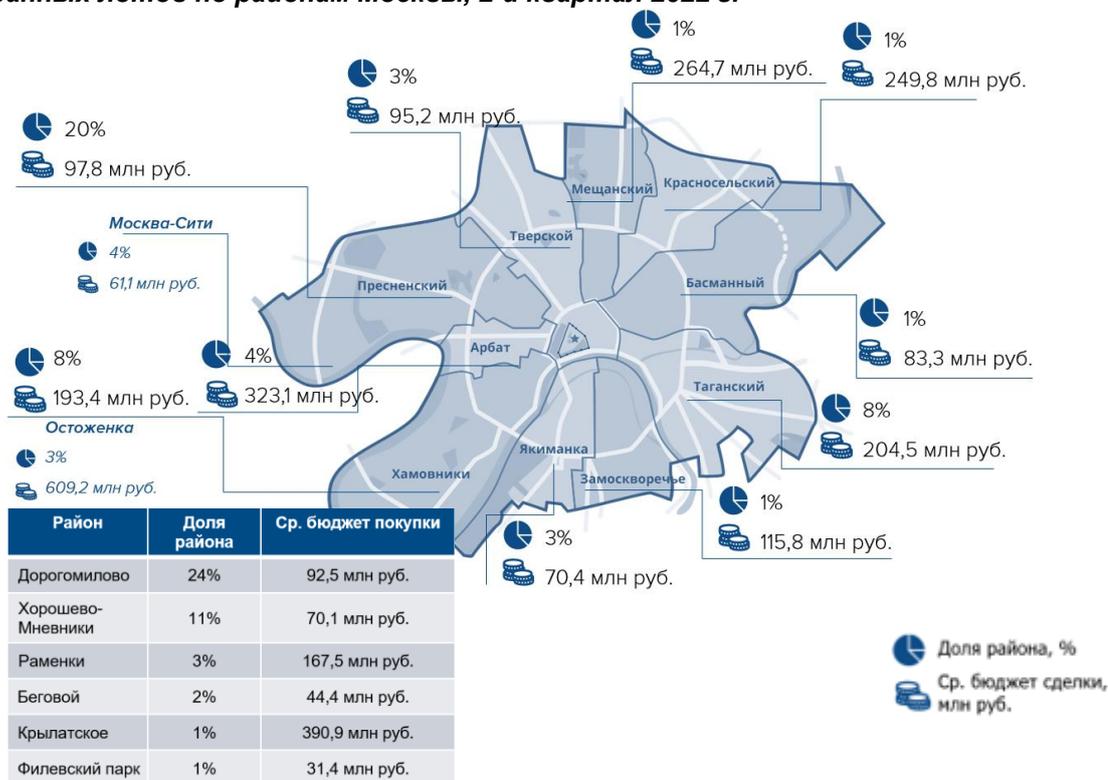


Источник: Kalinka Group

В целом по Москве в территориальной структуре продаж по районам во 2-м квартале 2022 года на 1-е место вышел район Дорогомилово (ЗАО) с долей 24% по приобретенной суммарной площади лотов и 26% – по количеству сделок. В Дорогомилово основной спрос пришелся на крупные строящиеся проекты класса premium: «Поклонная 9» (13%), Victory Park Residences (10%), а также ЖК «Бадаевский» (3%). На втором месте 2-й квартал подряд лидер 2021 года – Пресненский район с долей 24% от проданных в Москве квадратных метров и долей 28% от общего числа проданных лотов (по лотам район на 1-м месте). Район остается лидером в рейтинге за счет продаж квартир в ЖК Lucky от Vesper (11%), нового ЖК Onest от «Интеко» (7%), апартаментов в комплексе ОКО (2%), «Дизайнерском доме Eleven» (3%). На 3-е место сместился район Хамовники с долей (11% в кв. м и 6% по количеству сделок) за счет продаж в Roza Rossa и Carre Blanc.

Наиболее продаваемыми проектами за 2-й квартал 2022 года были проекты класса premium «Поклонная, 9», Lucky, Victory Park Residences, «Остров» и ЖК Onest, в каждом из которых было заключено более 10 сделок за квартал. В классе deluxe наиболее популярны были проекты Astris, Allegoria Mosca, Kuznetsky Most 12 by Lalique. Лидерами продаж в 1-м полугодии 2022 года в премиальном сегменте премиальные очереди проекта «Остров», комплексы Victory Park Residence и «Поклонная, 9», Lucky, Cult в каждом из которых было заключено более 19 сделок за полугодие. В сегменте deluxe – проекты «Золотой», «Лаврушинский», «Чистые пруды», Kuznetsky Most 12 by Lalique, Astris.

**Карта. Распределение доли суммарных площадей и средних бюджетов покупки проданных лотов по районам Москвы, 2-й квартал 2022 г.**



Источник: Kalinka Group

**Таблица. Сводные показатели сделок на первичном рынке элитного жилья г. Москвы**

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 ПГ 2021	1 ПГ 2022	ИЗМЕНЕНИЕ, %
<b>ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ</b>			
Количество сделок, шт.	1 472	571	-61%
Объем сделок, кв. м	168 023	66 902	-60%
Средняя площадь лота, кв. м	114,1	117,2	+3%
Средняя цена кв. м, руб.	732 222	1 011 683	+38%
Средний бюджет сделки, млн руб.	83,6	118,5	+42%
<b>ВКЛЮЧАЯ:</b>			
<b>DELUXE</b>			
Количество сделок, шт.	148	95	-36%
Объем сделок, кв. м	21 840	14 063	-36%
Средняя площадь лота, кв. м	147,6	148,0	0%
Средняя цена кв. м, руб.	1 343 869	1 799 977	+34%
Средний бюджет сделки, млн руб.	198,3	266,4	+34%
<b>PREMIUM</b>			
Количество сделок, шт.	1 324	476	-64%
Объем сделок, кв. м	146 183	52 839	-64%
Средняя площадь лота, кв. м	110,0	111,0	+1%
Средняя цена кв. м, руб.	640 841	801 887	+25%
Средний бюджет сделки, млн руб.	70,8	89,0	+26%

Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение элитного предложения по площади и стоимости, %**

**Premium**

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	12,4%	10,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	6,1%	12,5%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	8,9%	13,6%	3,1%	0,5%	0,0%	0,1%
150-200 кв. м	0,0%	0,1%	7,7%	8,9%	3,4%	0,3%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,1%	2,2%	4,1%	1,0%	0,8%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,7%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	1,1%

**Deluxe**

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	3,5%	8,0%	5,6%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	2,9%	3,1%	5,2%	0,6%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	0,8%	4,3%	2,9%	12,9%	2,7%	0,6%
150-200 кв. м	0,0%	0,1%	1,1%	2,7%	4,6%	6,7%	3,8%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,4%	0,6%	1,3%	5,0%	10,9%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	4,5%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%

Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение спроса на элитном рынке по площади и стоимости, 1-е полугодие 2022, %**

**Premium**

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	20,2%	6,5%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	8,6%	17,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	1,1%	13,2%	11,8%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	1,1%	7,1%	4,6%	1,9%	0,0%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,2%	1,7%	2,1%	0,4%	0,0%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	0,6%	0,0%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%

**Deluxe**

Диапазон	до 50 млн руб.	50-100 млн руб.	100-150 млн руб.	150-200 млн руб.	200-300 млн руб.	300-400 млн руб.	от 400 млн руб.
до 70 кв. м	1,1%	8,4%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	6,3%	8,4%	4,2%	1,1%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	1,1%	8,4%	10,5%	9,5%	1,1%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	7,4%	12,6%	3,2%	1,1%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%	0,0%	5,3%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	1,1%
от 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%

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