

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**  
МОСКВА

A dark horse is captured in a dynamic, running pose, facing right. The entire scene is bathed in a deep blue light, creating a moody and energetic atmosphere. The horse's mane and tail appear to be in motion, with some strands catching the light. The background is a soft, hazy blue, suggesting an outdoor setting like a track or field.

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА**  
НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ.  
3 КВАРТАЛ 2022

## ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 3-го квартала 2022 года продажи велись в 137 проектах бизнес-класса, включая комплексы с апартаментами. За квартал количество проектов в продаже увеличилось на 2% (134 проекта было в продаже во 2-м квартале 2022 года). За год количество проектов в продаже увеличилось на 7% (128 проектов было в продаже в 3-м квартале 2021 года).

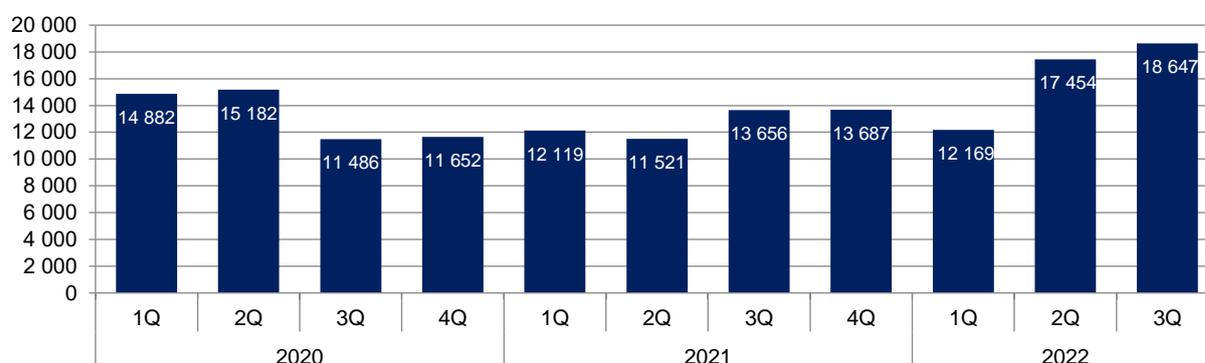
Совокупный объем предложения продолжил рост до 1 246 тыс. кв. м, несмотря на некоторую стабилизацию спроса в сегменте по сравнению с предыдущим кварталом. За квартал прирост показателя составил +6%, за год +31%. Общее количество лотов в продаже составило 18 647, что на +7% больше количества лотов по итогам предыдущего квартала и на +37% больше показателя годом ранее. Увеличение объема предложения связано с выходом новых проектов и очередей на фоне снижения спроса в 2022 году.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес-класса</b>					
Количество лотов, шт.	13 656	17 454	<b>18 647</b>	+7%	+37%
Объем предложения, тыс. кв. м	951,1	1172,1	<b>1245,7</b>	+6%	+31%
Средняя площадь лота, кв. м	69,6	67,2	<b>66,8</b>	-1%	-4%

Источник: Kalinka Group

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



Источник: Kalinka Group

Наибольшее количество лотов в продаже в корпусах в активной стадии строительства: доля лотов в корпусах на стадии монтажа этажей – 54%, на стадии котлована или возведения фундамента – 28%.

В 3-м квартале, как и в целом за 2022 год, активность застройщиков несколько снизилась: за прошедший квартал стартовали продажи 4 новых проектов, тогда как в предыдущем квартале стартовали продажи 7 новых проектов. Так, в отчетном периоде рынок пополнился комплексом класса бизнес + Republic в Пресненском районе от девелопера Forma (ПИК) – стартовала первая очередь проекта, состоящая из двух корпусов. Также стартовали продажи ЖК «Интеллигент» от «УЭЗ», ЖК «Ренессанс» от «494 УНР». Среди комплексов с апартаментами стартовал проект от застройщика «РКС Девелопмент» – Insider. Общее заявленное количество лотов в корпусах новых проектов, вышедших в продажу за квартал, составляет порядка 1,6 тыс. лотов суммарно на 101,4 тыс. кв. м. Традиционно, из них выведен на продажу не весь объем предложения: на конец квартала в продаже порядка 30% лотов. Помимо новых проектов предложение пополнялось и новыми очередями в уже действующих проектах. С учетом новых проектов за 3-й квартал стартовали продажи 17 корпусов, что в 2 раза меньше, чем стартовало корпусов за 3-й квартал 2021 года.

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. 3 КВАРТАЛ 2022 ГОДА

Всего с начала года стартовали продажи 16 новых проектов бизнес-класса, что на 27% ниже показателя за 1-3 кварталы 2021 года. В целом с начала 2022 года стартовали продажи в 79 корпусах, как в рамках новых проектов, так и в уже реализуемых на рынке объектах (-23% по сравнению с 1-3 кварталами 2021 года).

**Таблица. Новые проекты на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы, стартовавшие с продажами в 3-м квартале 2022 года**

ПРОЕКТ	РАЙОН	ТИП	ЗАСТРОЙЩИК	ОБЩЕЕ ЗАЯВЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ В ОБЪЕКТЕ	ВВОД
Republic, 1 оч.	Пресненский	Квартиры	Forma	389	3 кв. 2025
Insider	Даниловский	Апартаменты	PKC девелопмент	909	2 кв. 2025
Интеллигент	Басманный	Квартиры	УЭЗ	813	2 кв. 2024
Ренессанс	Сокольники	Квартиры	494 УНР	203	4 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 3-го квартала 2022 года наблюдается следующая географическая структура распределения предложения бизнес-класса: наибольшая доля по-прежнему сосредоточена в ЗАО (21%), при том, что годом ранее округ занимал 2-е место в рейтинге. Больше всего лотов в продаже в ЗАО представлено в ЖК «Событие», «Береговой-2», а также в комплексах Will Towers и Legasy. Всего в продаже лоты в 24 проектах. На втором месте сохраняется СЗАО, доля которого составляет 19%. Стоит отметить, что годом ранее доля округа также составляла 19%, однако округ находился на 3-м месте в рейтинге. Количество комплексов в продаже в этом округе за год увеличилось: 20 против 18. Наибольшее количество предложений в округе представлено в ЖК City Bay, «Остров» и Sydney City. На 3-м месте в рейтинге ЮАО с долей 18%. Годом ранее округ находился на 1-м месте с долей 22%. В округе большинство лотов в продаже в проектах «Зиларт», Shagal и в новом комплексе с апартаментами Insider.

По объему предложений в кв. м на первом месте сохраняется ЗАО с долей 23%. Далее в рейтинге СЗАО и ЮАО, каждый с долей 18%. Годом ранее рейтинг возглавлял ЗАО с долей 22%, далее ЮАО (21%) и СЗАО (18%).

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

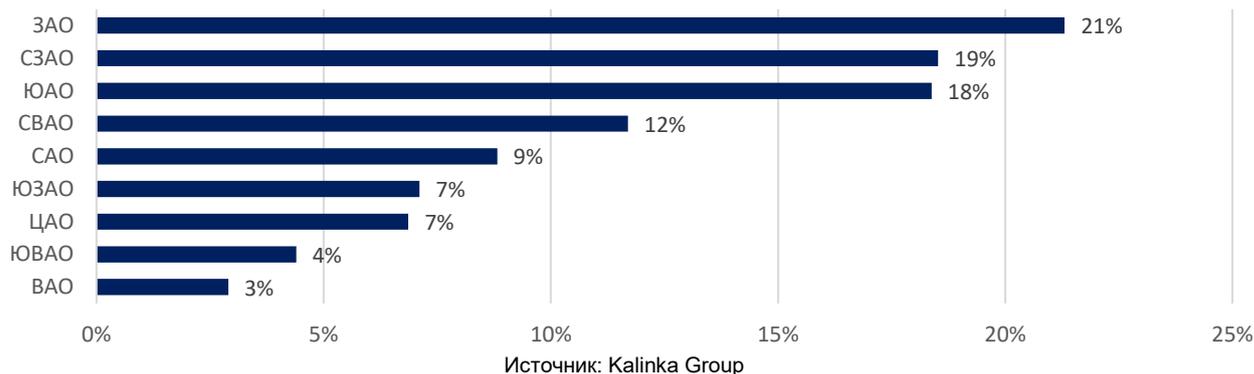


**Диаграмма. Структура предложения по типу отделки, %**



Источник: Kalinka Group

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



В структуре предложения бизнес-класса по типу помещения сохраняется преобладание формата квартир, доля которых за квартал снизилась с 86% до 85%. Доля предложения апартаментов выросла за квартал до 15%. Годом ранее наблюдалось схожее распределение по типу (84% и 16% соответственно). При этом за прошедший год в абсолютном значении количество апартаментов увеличилось на 24%. Количество квартир в продаже за год возросло на 39%.

В разрезе комплексов сохраняется преобладание проектов только с квартирами – 66% комплексов. Доля комплексов только с апартаментами составляет 28%, а в 6% проектах предлагают квартиры и апартаменты в составе одного комплекса.

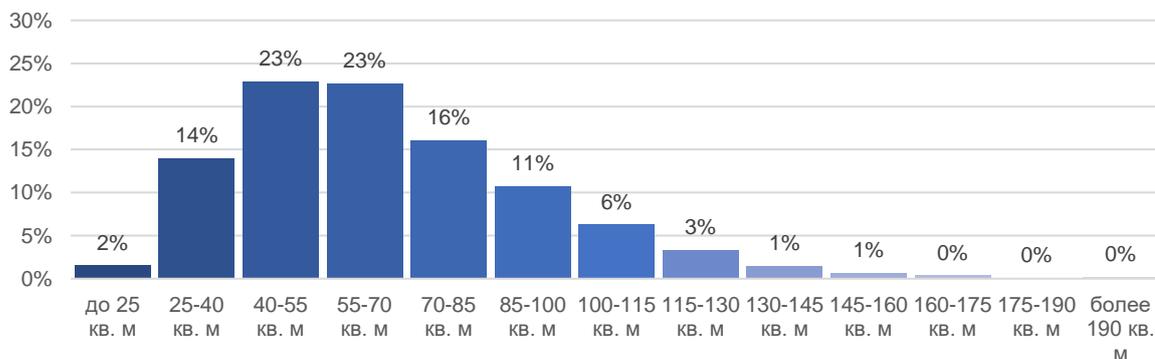
Общим трендом 2022 года является сокращение доли предложения с отделкой, связанное с экономической ситуацией и желанием застройщиков снизить расходы. По итогам 3-го квартала 2022 года доля лотов без отделки увеличилась с 64% до 66%, при этом годом ранее доля лотов без отделки составляла порядка 55%. При этом за квартал наблюдается сокращение доли лотов с отделкой white box с 23% до 21%. Доля проектов с чистой отделкой сохраняется на уровне 13%.

Средняя площадь экспонируемого на рынке лота продолжает снижаться: так, в 3-м квартале 2022 года средняя площадь лота составляет 66,8 кв. м, что на 1% меньше, чем было в прошлом квартале и на 4% меньше, чем было годом ранее, когда показатель составлял 69,6 кв. м.

- Средняя площадь квартир в продаже за год уменьшилась на 4% и составила 68,5 кв. м;
- Средняя площадь апартаментов снизилась за год на 5% и составила 56,9 кв. м.

За квартал произошло изменение в распределении предложения по площади. Так, если в прошлом квартале основная доля приходилась на диапазон 55-70 кв. м, то в 3-м квартале 2022 предложение сместилось в сторону меньших площадей. Основная доля предложения сконцентрирована в диапазоне 40-55 кв. м – 23%. На втором месте диапазон 55-70 кв. м, доля которого составляет 23%. На третьем месте диапазон 70-85 кв. м с долей 16%. В сравнении с предыдущим годом можно подтвердить то, что баланс смещается в сторону меньших лотов: так, доля предложения в диапазоне 25-40 кв. м увеличилась за год с 11% до 14%, а доля в диапазоне 100-115 кв. м снизилась с 8% до 6%.

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



Источник: Kalinka Group

## ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам 3-го квартала 2022 года средневзвешенная удельная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы незначительно возросла по отношению ко 2-му кварталу – до уровня 452 тыс. руб./кв. м. Уже два квартала подряд темп прироста показателя продолжает снижаться, в то время как рост цены за год составил 13%.

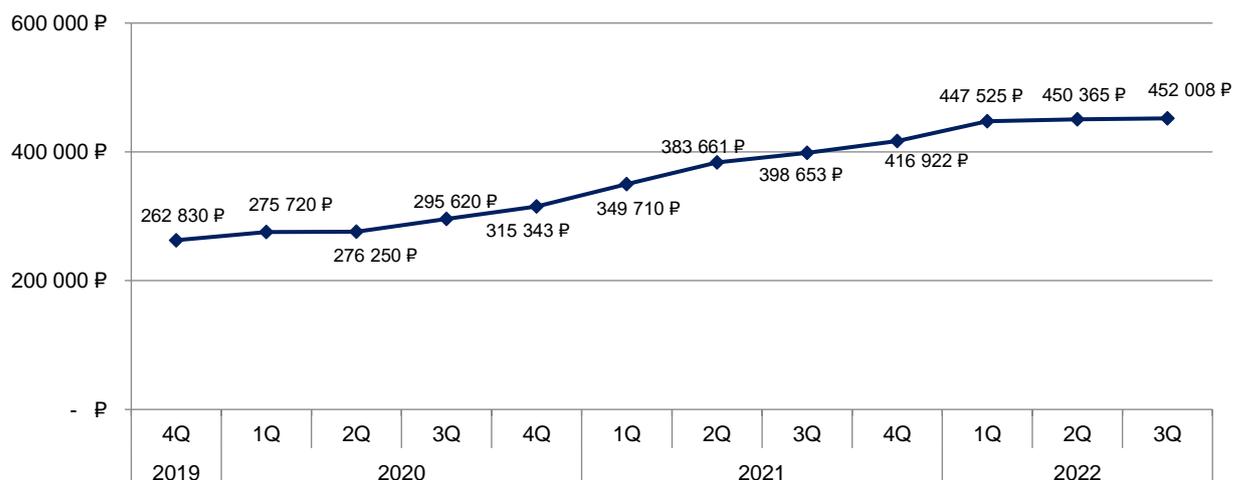
Снижение темпа прироста цен связано с корректировкой ценообразования в проектах путем достаточно активного предоставления скидок (учтены в показателе) на фоне снижения продаж за прошедшие полгода. Размер заявленных скидок в отдельных проектах достигал 25% от стоимости экспонирования. Помимо скидок застройщики активно стимулировали продажи путем предоставления покупателям разнообразных условий по рассрочке платежей, а также путем предоставления низких ставок по ипотеке путем дополнительного субсидирования.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Среднерыночные ценовые показатели					
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м, руб.	398 654	450 365	<b>452 008</b>	0%	+13%
Средний бюджет лота, млн руб.	27,8	30,2	<b>30,2</b>	0%	+9%

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 за квартал незначительно возросла до 499,9 тыс. руб. / кв. м, прирост за год составил +21%. На втором месте Северный АО, который годом ранее выходил на 1-е место в рейтинге за счет небольшой доли предложения и наличия проектов в классе бизнес +. Показатель средневзвешенной цены по округу за квартал снизился на 1% до 477,1 тыс. руб. / кв. м. За год рост составил +12%. На третьем месте сохраняется Западный административный округ со средневзвешенной ценой 468,7 тыс. руб. / кв. м, за квартал показатель снизился на 1%, за год наблюдался рост на +11%.

За квартал и за год наблюдалась серьезная корректировка средневзвешенной цены в положительную сторону в Восточном административном округе: так, в прошлом квартале средневзвешенная цена за кв. м в округе составляла 372,5 тыс. руб., а в текущем квартале рост составил 21% до 449,8 тыс. руб. Такой резкий прирост средневзвешенной цены связан со стартом продаж нового комплекса на высокой стадии строительной готовности – ЖК «Ренессанс», а также за счет роста доли предложения в ЖК «Преображенская площадь», где средневзвешенная цена составила 435,4 тыс. руб. / кв. м.

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

ОКРУГ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ЦАО	412 116	498 653	499 916	0%	+21%
САО	425 544	483 032	477 058	-1%	+12%
ЗАО	421 817	478 734	468 618	-1%	+11%
ЮАО	394 766	454 874	458 761	+1%	+16%
СВАО	409 659	458 945	455 092	-1%	+11%
ВАО	330 540	372 505	449 821	+21%	+36%
СЗАО	375 588	418 933	420 211	0%	+12%
ЮЗАО	374 698	416 826	411 537	-1%	+10%
ЮВАО	332 999	369 750	388 991	+5%	+17%

Источник: Kalinka Group

## СПРОС

Спрос на рынке жилой недвижимости бизнес-класса сохраняется на низком уровне. На фоне активного стимулирования продаж девелоперами в 3-м квартале 2022 года на рынке жилья бизнес-класса была заключена 4031 сделка, что на 63% выше показателя 2-го квартала (который демонстрировал максимальный спад за последние несколько лет). При этом по сравнению с 3-м кварталом 2021 года снижение спроса оказалось более ощутимым – на 36%. Объем продаж в квадратных метрах составил 249 тыс. кв. м, что на 71% выше показателя прошлого квартала, однако на 38% ниже аналогичного периода прошлого года. Средневзвешенная цена сделки в 3-м квартале осталась на уровне прошлого квартала, составив порядка 434,1 тыс. руб. / кв. м (против 434,0 тыс. руб. / кв. м во 2-м квартале). За год прирост показателя составил +17%.

В целом с начала года было приобретено 12,5 тыс. лотов суммарно на 771,8 тыс. кв. м, что на 40% и 42% соответственно ниже показателя за 1-3 кварталы 2021 года. Как ожидается, показатели спроса в классе в целом за 2022 год также продемонстрируют снижение минимум на 35-40% по сравнению с показателями в целом за 2021 год.

Среди сделок, заключенных по ДДУ за квартал, количество зарегистрированных сделок по месяцам распределялось равномерно (по 33% в июле и августе и 34% в сентябре), в отличие от предыдущего квартала, когда основное количество сделок пришлось на апрель. Доля ипотечных сделок в сегменте бизнес-класса в 3-м квартале возросла до рекордно высокого показателя: с 50% до 65% несмотря на то, что ключевая ставка сохраняется на высоком уровне. Так, на начало квартала ставка находилась на уровне 9,5%, далее последовало снижение ЦБ показателя до 7,5% на конец квартала. Активное использование ипотеки связано с предоставлением дополнительного субсидирования от застройщиков, а предлагаемая покупателям ставка по ряду проектов могла составлять от 0,01% (при этом стоимость приобретаемого лота увеличивается). В результате доля ипотечных сделок по ДДУ в июле достигла пика и составляла 69%, затем в августе – 68%, а в сентябре доля снизилась до 60%. В абсолютных же значениях количество ипотечных сделок за год снизилось на 20%.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	3 КВ. 2021	2 КВ. 2022	3 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса					
Количество сделок, шт.	6 300	2 466	<b>4 031</b>	+63%	-36%
Объем сделок, тыс. кв. м	399	146	<b>249</b>	+71%	-38%
Средняя площадь лота, кв. м	63,4	59,0	<b>61,8</b>	+5%	-3%
Средний бюджет сделки, млн руб.	23,5	25,6	<b>26,8</b>	+5%	+14%
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб.	370 822	434 015	<b>434 144</b>	0%	+17%

Источник: Kalinka Group

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

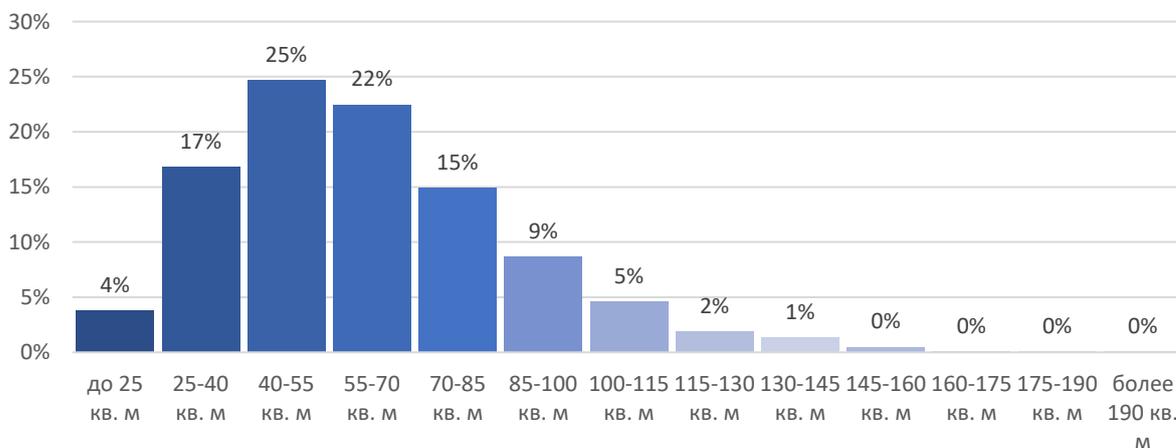


Источник: Kalinka Group

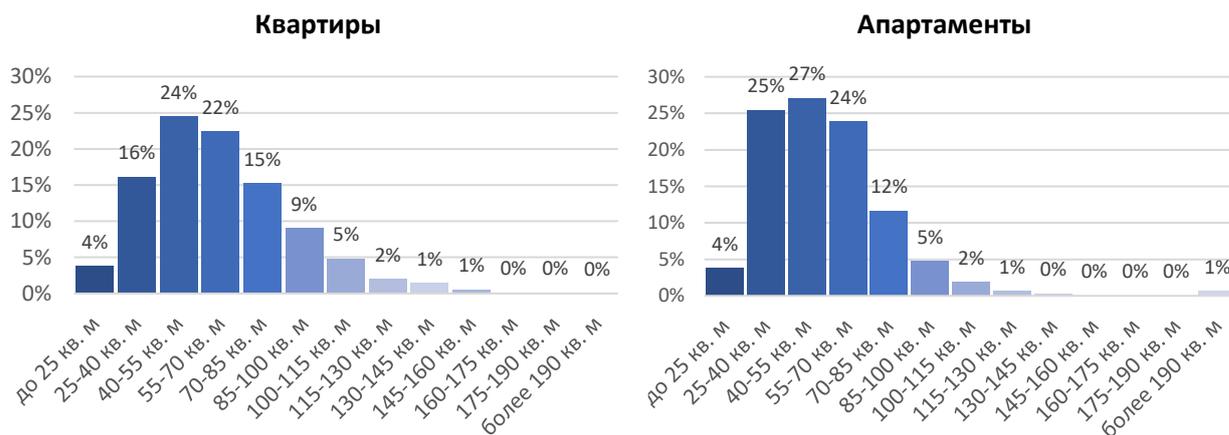
Средняя площадь приобретенного лота в 3-м квартале 2022 года после некоторого снижения во 2-м квартале выросла на 5% и составила 61,8 кв. м. За год произошло снижение средней площади на 3%. В целом за год распределение спроса по площади не претерпело серьезных изменений, за квартал же произошло некоторое смещение распределения в сторону больших площадей. Наиболее востребованными в 3-м квартале 2022 года были лоты площадью в диапазоне 40-45 кв. м, как и в прошлом квартале. Однако произошло небольшое снижение доли до 25%, за год же наблюдалось увеличение на 1 п. п. На втором месте расположились лоты площадью 55-70 кв. м с долей 22% (+1 п. п. за квартал и +2 п. п. за год). На третьем месте лоты площадью в диапазоне 25-40 кв. м с долей 17% (без изменений за квартал и +1 п. п. за год).

Средняя площадь квартиры в сделках увеличилась до 62,4 кв. м (+5% за квартал и -2% за год). В квартирах произошло смещение в сторону больших площадей: так, доля квартир с площадью в диапазоне 25-40 кв. м снизилась с 19% до 16% за квартал, а доля в диапазоне 75-80 кв. м увеличилась с 12% до 15%. Средняя площадь проданных апартаментов в 3-м квартале составила 54,5 кв. м. (-7% за квартал и -5% за год). В сегменте апартаментов смещение происходит в сторону меньших площадей: доля апартаментов с площадью 25-40 кв. м увеличилась за квартал с 20% до 25%, таким образом диапазон стал вторым по востребованности после 40-55 кв. м (27%). Доля приобретенных апартаментов площадью более 100 кв. м снизилась с 7% до 4%.

**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади в 3-м квартале 2022 года, %**



**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади в 3-м квартале 2022 года, %**



Источник: Kalinka Group

Территориальная структура продаж в 3-м квартале 2022 года схожа с ситуацией в предыдущем квартале: на первой позиции сохраняется СЗАО с долей 24% (за счет продаж в крупных ЖК «Остров», «Level Причальный» и «Родной город. Октябрьское поле»), на втором месте ЮАО с долей 24% (за счет продаж ЖК Foriver, «Level Нагатинская» и Shagal). На 3-м месте сохраняется ЗАО с долей 20% (за счет продаж входят «Level Мичуринский» и «Событие»).

Наиболее высокие средние бюджеты сделок наблюдались в САО и ЦАО: 34,4 млн руб. и 33,8 млн руб. (динамика за год +34% и +36% соответственно). В ЗАО средний бюджет сделки сократился за год на 2% до 29,6 млн руб. Далее переместился ЮАО со средним бюджетом в 27,3 млн руб. (+16% за год). Наиболее низкие бюджеты сделок наблюдались в ЮВАО и ВАО (18,9 млн руб. и -2% за год, 21,7 млн руб. и +52%, за год соответственно).

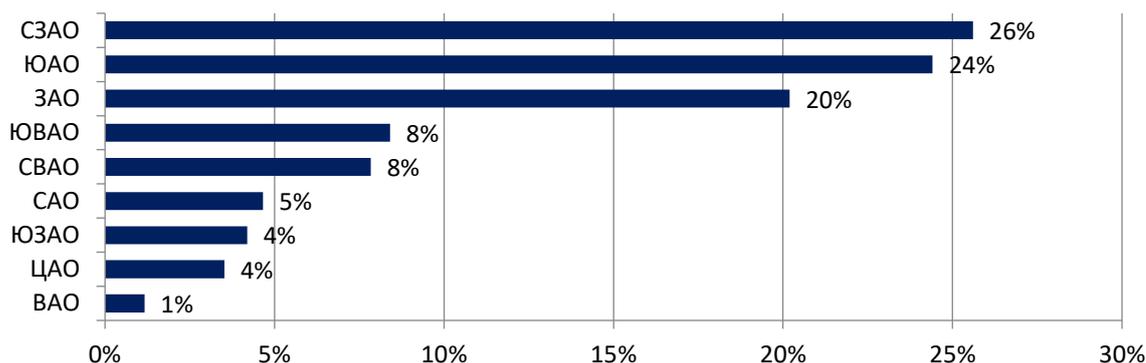
Проекты-лидеры продаж в 3-м квартале 2022 года: ЖК «Символ» (8%), ЖК «Level Мичуринский» (8%) и «Остров» (5%), далее в рейтинге «Level Причальный» (4,5%) и Foriver (4%).

**Таблица. Распределение проданных лотов в бизнес-классе по округам, 3-й квартал 2022 года**

РАЙОН	СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ.	ДИНАМИКА ЗА ГОД, %
САО	34,4	+34%
ЦАО	33,8	+36%
ЗАО	29,6	+9%
ЮАО	27,3	+16%
ЮЗАО	26,7	+15%
СЗАО	25,3	+21%
СВАО	24,6	+11%
ВАО	21,7	+52%
ЮВАО	18,9	-2%

Источник: Kalinka Group

**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по округам, 3-й квартал 2022 года, в %**



Источник: Kalinka Group

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1-3Q 2021	1-3Q 2022	ДИНАМИКА
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса			
Количество сделок, шт.	20 737	12 506	-40%
Объем сделок, тыс. кв. м	1336	772	-42%
Средняя площадь лота, кв. м	64,4	61,7	-4%
Средний бюджет сделки, млн руб.	22,0	25,9	+17%
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб.	342 120	419 395	+23%

Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади и стоимости, 3-й квартал 2022, %**

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	29,6%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	12,4%	20,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	0,8%	17,9%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,9%	3,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	0,5%	1,5%	0,6%	0,1%	0,0%	0,0%
от 150 кв. м	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%

Источник: Kalinka Group

**Таблица. Распределение спроса по итогам 1-3 кварталов 2022 года на рынке новостроек бизнес-класса по площади и бюджетам покупки, %**

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	35,7%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	16,0%	17,9%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	1,4%	14,5%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,3%	1,4%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	0,5%	1,0%	0,3%	0,1%	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