ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ. ИТОГИ 2022

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 2022 году наблюдался рост предложения бизнес-класса. По итогам 2022 года на рынке жилой недвижимости бизнес-класса Москвы велись продажи в 143 проектах, включая комплексы с апартаментами. За квартал количество проектов в продаже увеличилось на 4% (137 проектов в 3-м квартале 2022 года), за год – на 13% (126 проектов в 4-м квартале 2021 года).

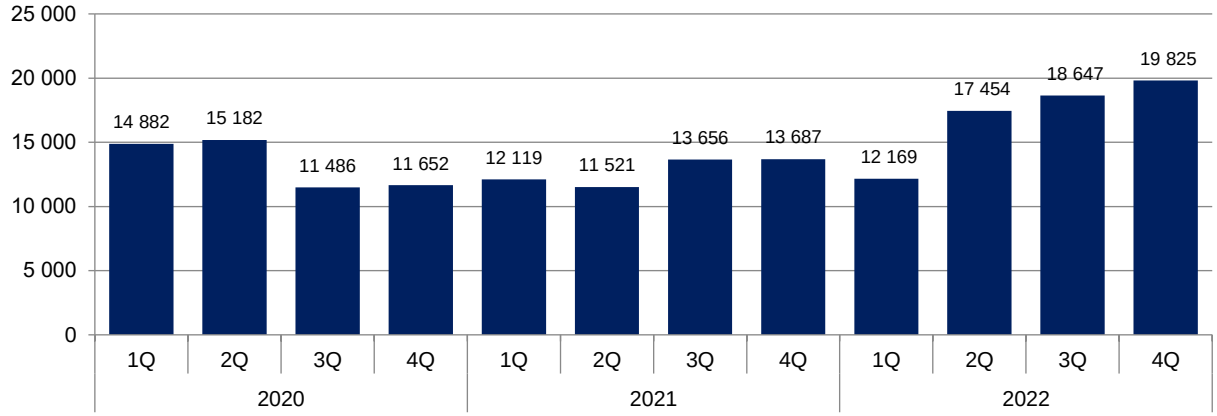
Совокупный объем предложения по итогам года достиг 1 318 тыс. кв. м, что на 6% больше, чем в предыдущем квартале и на 39% больше, чем по итогам 2021 года. В количественном выражении объем предложения вырос до 19 825 лотов, что на 6% больше количества лотов в 3-м квартале и на 45% больше показателя годом ранее. Рост предложения на рынке бизнес новостроек связан как с активностью застройщиков по выпуску новых проектов в 2022 году, так и со снижающимся спросом на фоне влияния политической и экономической ситуации.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	**4 КВ. 2022**	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес-класса					
Количество лотов, шт.	13 687	18 647	**19 825**	*+6%*	*+45%*
Объем предложения, тыс. кв. м	947,6	1245,7	**1318,4**	*+6%*	*+39%*
Средняя площадь лота, кв. м	69,2	66,8	**66,5**	*0%*	*-4%*

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

Несмотря на то, что в течение 2022 года активность застройщиков была несколько ниже, чем в предыдущие годы, в 4-м квартале традиционно активизировались старты продаж в новых проектах. В целом за 2022 год на рынок вышли 26 новых проектов, что на 16% меньше, чем в 2021 году. В 1-м квартале стартовали продажи 5 проектов, во 2-м – 7 проектов, в 3-м – 4 проекта. Больше всего новых проектов стартовало в 4-м квартале 2022 года, а именно 10, среди которых следующие комплексы с квартирами: ЖК Lake от ГК «ФСК», Portland, Soul и Moments от девелопера Forma (ПИК), Stories от October Group, ЖК «Ом» застройщика «Доходный дом», а также «Level Академическая» то Level Group. Кроме комплексов с квартирами вышло три проекта с апартаментами – Fili Garden от «Перспектива Девелопмент», «Академика Королева 13» застройщика «Патек-Групп» и жилой квартал «Мираполис» от застройщика «Основа». Так, заявленное количество лотов в новых проектах 4-го квартала составило 3 185 суммарно на 157 339 кв. м. Традиционно в продажу выведена только часть из них, а по итогам года доля предложения составила 17% от общего числа заявленных лотов. Вместе с новыми проектами предложение пополнилось и новыми очередями в уже действующих проектах. Так, всего за 4-й квартал 2022 года стартовало 19 новых корпусов (в

том числе и в новых проектах), что почти в 2 раза меньше, чем стартовало корпусов в 4-м квартале 2021 года.

Всего за 2022 год стартовали продажи в 107 корпусах, как в рамках новых проектов, так и в уже реализуемых на рынке объектах (-24% по сравнению с 2021 годом). Суммарное количество заявленных лотов в новых проектах 2022 года составило порядка 13,6 тыс. лотов, что на 41% ниже показателя 2021 года. Из них по итогам года реализовано порядка 6%. В 2023 году динамика предложения будет зависима от уровня спроса, однако в 1-м полугодии ожидается дальнейшее увеличение объема предложения на фоне возможного пополнения новыми проектами и очередями, так как достаточно большое количество проектов находятся на высокой стадии проработки застройщиками.

Таблица. Новые проекты на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы, стартовавшие с продажами в 2022 году

ПРОЕКТ	РАЙОН	ТИП	ЗАСТРОЙЩИК	ОБЩЕЕ ЗАЯВЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ	ВВОД
Lake	Свиблово	квартиры	ГК ФСК	118	2 кв. 2025
Portland	Печатники	Квартиры	Forma (ПИК)	517	4 кв. 2025
Soul	Аэропорт	Квартиры	Forma (ПИК)	251	4 кв. 2025
Stories	Раменки	квартиры	October Group	429	2026
Академика Королева 13	Останкинский	Апартаменты	Патек-групп	329	1 кв. 2024
Ом	Очаково-Матвеевское	Квартиры	СЗ Доходный дом	311	2 кв. 2025
Fili Garden	Филевский парк	апартаменты	Перспектива Девелопмент	72	1 кв. 2025
Level Академическая	Академический	Квартиры	Level Group	295	3 кв 2025
Мираполис	Ярославский	Апартаменты	Основа	533	2 кв 2026
Moments, 1 оч.	Щукино	Квартиры	ПИК	330	4 кв 2025
Legacy	Раменки	квартиры	ГК Ташир	478	1 кв. 2024
Pride	Марьина Роща	квартиры	ГК Пионер	860	4 кв. 2024
WOW	Даниловский	квартиры	Страна Девелопмент	668	3 кв. 2023
Первый Нагатинский	Нагатино-Садовники	квартиры	Prime Life Development	860	3 кв. 2025
Поклонная 7	Дорогомилово	апартаменты	ООО СПЕЦСТРОЙ-1	360	3 кв. 2025
Союз	Ростокино	квартиры	ГК Родина	956	4 кв. 2024
Sole Hills	Мещанский	апартаменты	ООО ЕВРОФАРМАКОЛ	108	4 кв. 2023
Republic, 1 оч.	Пресненский	Квартиры	Forma	389	3 кв. 2025
Insider	Даниловский	Апартаменты	РКС девелопмент	909	2 кв. 2025
Интеллигент	Басманный	Квартиры	УЭЗ	813	2 кв. 2024
Ренессанс	Сокольники	Квартиры	494 УНР	543	4 кв. 2022
Logos	Даниловский	Апартаменты	Sense	255	3 кв. 2024
Champine	Южнопортовый	Квартиры	Touch	244	3 кв. 2024
Nametkin Tower	Черемушки	Апартаменты	ГК Основа	2314	4 кв. 2025
Преображенская площадь	Преображенское	Квартиры	ГК Регионы	603	3 кв. 2024
Twice	Кунцево	Апартаменты	УДП	68	1 кв. 2022

Источник: Экосистема Kalinka

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

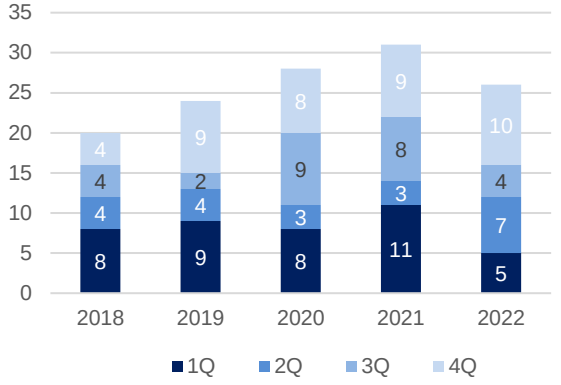
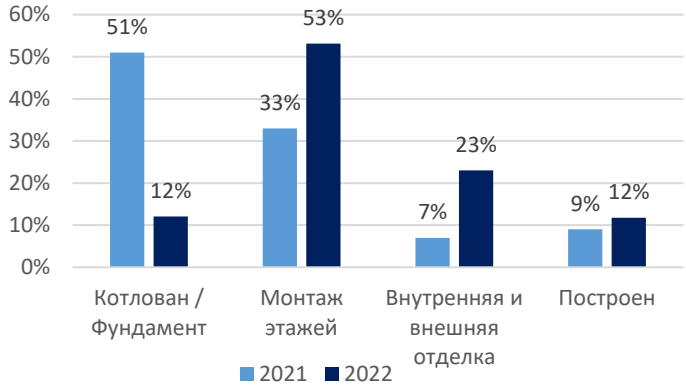


График. Структура предложения бизнес-класса по стадии готовности корпуса, %



Источник: Экосистема Kalinka

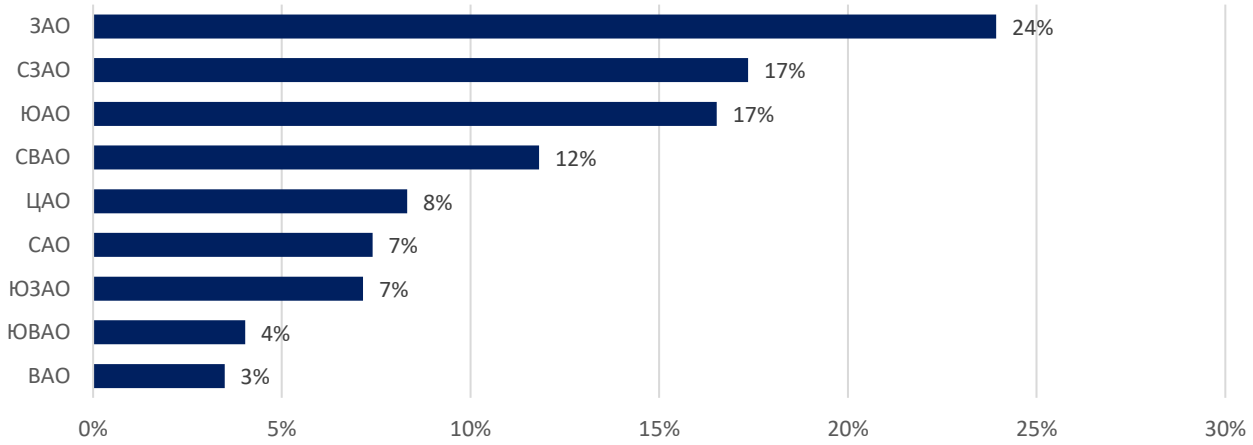
На конец 2022 года наибольшее количество лотов в продаже в корпусах в активной стадии строительства: доля лотов в корпусах на стадии монтажа этажей – 53%, на стадии котлована или возведения фундамента – 12% (в прошлом квартале было 28% лотов в продаже на стадии котлована/фундамента).

В конце 2022 года наблюдалась следующая географическая структура распределения предложения бизнес-класса:

- Наибольшая доля сосредоточена в ЗАО (22%), 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 Tower и West Garden. Всего в продаже лоты в 25 проектах;
- На 2-м месте СЗАО, доля которого составляет 18%, хотя годом округ был на первом месте по количеству предложений с долей в 22%. Всего в продаже в округе 20 комплексов. Наибольшее количество предложений в округе, как и годом ранее, представлено в ЖК «Остров», City Bay и Sydney City;
- На 3-м месте в рейтинге ЮАО с долей также 17%. Годом ранее округ находился также на 3-м месте, однако его доля составляла 21%. В округе большинство лотов в продаже в проектах «Зиларт», в новом комплексе с апартаментами Insider (в конце года выведено несколько новых корпусов), а таже Shagal.

По объему предложений в кв. м на первом месте сохраняется ЗАО с долей 24%. Далее в рейтинге СЗАО и ЮАО, каждый с долей 17%. Годом ранее наблюдалось схожее распределение: рейтинг возглавлял ЗАО с долей 23%, далее СЗАО и ЮАО с долей по 20% у каждого.

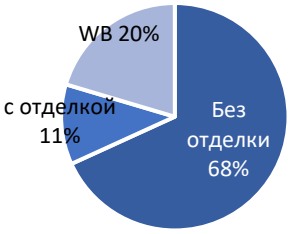
График. Распределение объема предложения экспонируемых квартир/апартаментов бизнес-класса по округам, кв. м в %



Источник: Экосистема Kalinka

Диаграмма. Структура предложения по типу лотов, %

Диаграмма. Структура предложения по типу отделки, %



Источник: Экосистема Kalinka

В структуре предложения бизнес-класса по типу помещения сохраняется преобладание формата квартир, доля которых за квартал не изменилась и осталась на уровне 85%. Доля предложения апартаментов осталась на уровне 15%. Годом ранее доля квартир составляла 88%, а доля апартаментов – 12%. При этом за прошедший год в абсолютном значении количество апартаментов увеличилось на 74%, количество квартир в продаже за год возросло на 41%.

В разрезе комплексов сохраняется преобладание проектов только с квартирами – 69% комплексов. Доля комплексов только с апартаментами составляет 28%, а в 3% проектов предлагают квартиры и апартаменты в составе одного проекта.

Общим трендом 2022 года является сокращение доли предложения с отделкой, связанное с экономической ситуацией и желанием застройщиков снизить расходы. Так, 4-й квартал не стал исключением, а доля лотов без отделки возросла с 66% до 68% за квартал, при этом годом ранее их доля составляла порядка 48%. Также за квартал наблюдается сокращение доли лотов с отделкой white box с 21% до 20%. Доля лотов с чистовой отделкой снизилась с 13% до 11%. Несмотря на это из 10 новых проектов, вышедших в продажу в конце года, 5 включали отделку (white box или чистовая).

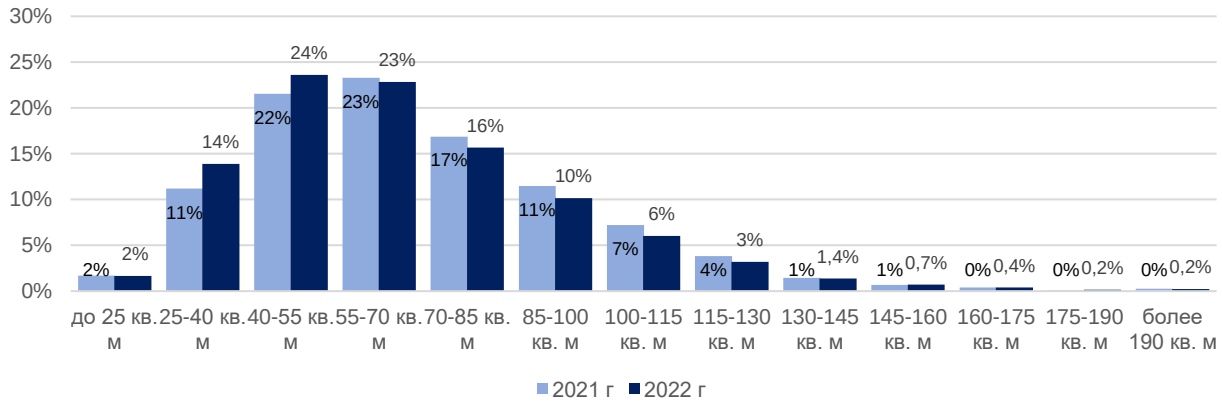
В течение 2022 года наблюдалась тенденция к смещению предложения в сторону лотов меньших диапазонов площадей. Так, если в прошлом квартале основная доля приходилась на площади в диапазоне 40–55 и 55–70 кв. м с долями по 23%, то в 4-м квартале наблюдалось смещение в пользу диапазона 40–55 кв. м с долей 24%. Далее располагается диапазон 55–70 кв. м, где доля осталась на уровне 23%. На третьем месте диапазон площадей 70–85 кв. м с долей в 16%, как и в прошлом квартале.

Средняя площадь экспонируемого на рынке лота продолжает снижаться. Так, к концу года средняя площадь лота составляет 66,5 кв. м, что на 4% меньше, чем было годом ранее, когда показатель составлял 69,2 кв. м.

- Средняя площадь квартир в продаже за год уменьшилась на 3% и составила 68,2 кв. м;
- Средняя площадь апартаментов снизилась за год на 9% и составила 56,6 кв. м.

В целом на рынке высокобюджетного первичного предложения Москвы за последние 5 лет наблюдается снижение средней площади лота в предложении. Так, в сегменте бизнес-класса средняя площадь лота в продаже с конца 2016 года снизилась на 17% (с 80,1 кв. м до 66,5 кв. м).

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



Источник: Экосистема *Kalinka*

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам 2022 года средневзвешенная удельная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Москвы составила 443,4 тыс. руб./кв, несколько снизившись по отношению к 3-му кварталу (на -2%). Активный прирост цены наблюдался со второй половины 2020 года до 2-го квартала 2022 года, после которого наметилась некоторая стагнации цен на фоне коррекции ценообразования проектов и активного применения дисконтов застройщиками и снижения темпа прироста цен в проектах. В то же время в сравнении с предыдущим годом средневзвешенная удельная цена возросла на 6%.

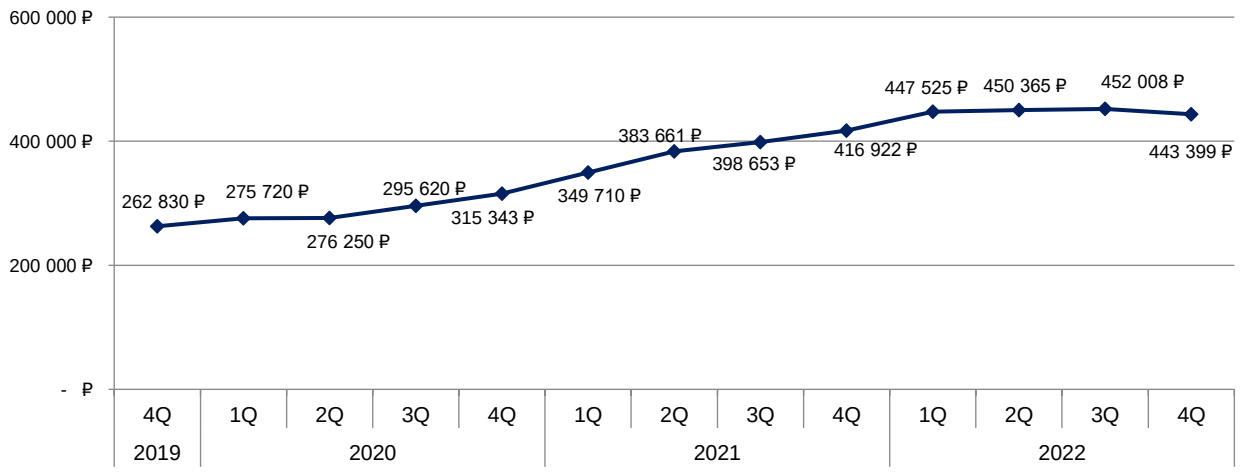
Снижение цены в основном связано с корректировкой ценообразования в проектах путем активного предоставления скидок (учтены в показателе) на фоне снижения спроса на протяжении всего года. Размер заявленных скидок в отдельных проектах достигал 35% от стоимости экспонирования. Активно скидки и дисконты применяют застройщики: «Кортрос» (до 20%), Level Group (до 30%), МИЦ (до 33%), St Michael (до 35%) и др. Помимо скидок застройщики активно стимулировали продажи путем предоставления покупателям разнообразных условий по рассрочке платежей, а также путем предоставления низких ставок по ипотеке через дополнительное субсидирование (ставки от 0,01%, при этом стоимость лота увеличивается).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	**4 КВ. 2022**	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Среднерыночные ценовые показатели					
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м, руб.	416 922	452 008	**443 399**	*-2%*	*+6%*
Средний бюджет лота, млн руб.	28,9	30,2	**29,5**	*-2%*	*+2%*

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Kalinka Group

По итогам года рейтинг наиболее дорогих округов Москвы в сегменте бизнес-класса впервые возглавил Восточный административный округ, за счет выхода на рынок готового проекта «Ренессанс», позиционирующегося в высоком ценовом сегменте. Еще в прошлом квартале округ находился на 6-м месте по данному показателю. Средневзвешенная цена предложения в ВАО за квартал выросла до 507 тыс. руб. за кв. м, прирост за год составил +52%. На втором месте Центральный АО, который на протяжении всего года 2021 и 2022 года занимал 1-е место в рейтинге за счет локации. Показатель средневзвешенной цены по округу за квартал снизился на 1% до 493,7 тыс. руб. за кв. м. За год рост составил +5%. На третьем месте расположился Северный административный округ, который до этого был на 2-м месте в рейтинге, со средневзвешенной ценой 463,3 тыс. руб. / кв. м. Так, за квартал показатель снизился на 3%, за год наблюдался рост на 4%.

Наиболее заметная корректировка средневзвешенной цены в положительную сторону в разрезе округов наблюдалась в Восточном административном округе с момента выхода ЖК «Ренессанс» в начале 3-го квартала 2022 года. За год прирост показателя по округу составил 52%. Так, в прошлом квартале средневзвешенная цена за кв. м в округе выросла на 21% до 449,8 тыс. руб., а в 4-м квартале рост составил еще 13% до 507 тыс. руб. Такой резкий прирост средневзвешенной цены связан с тем, что в конце года вышел в продажу новый корпус данного комплекса с большим объемом предложения на высокой стадии готовности (в новом корпусе средневзвешенная стоимость квадратного метра составляла 638,6 тыс. руб.). На втором месте по приросту стоимости за год – ЮВАО, где показатель увеличился на 13%. Стоит отметить, что годом ранее ВАО и ЮВАО являлись наиболее дешевыми по средневзвешенному показателю округами.

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

ОКРУГ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ВАО	332 884	449 821	507 010	*+13%*	*+52%*
ЦАО	469 456	499 916	493 681	*-1%*	*+5%*
САО	444 235	477 058	463 251	*-3%*	*+4%*
ЗАО	433 177	468 618	450 662	*-4%*	*+4%*
ЮАО	412 138	458 761	450 397	*-2%*	*+9%*
ЮЗАО	392 422	411 537	421 962	*+3%*	*+8%*
СЗАО	390 206	420 211	419 685	*0%*	*+8%*
СВАО	424 145	455 092	417 884	*-8%*	*-1%*
ЮВАО	346 424	388 991	391 228	*+1%*	*13%*

Источник: Экосистема Kalinka

СПРОС

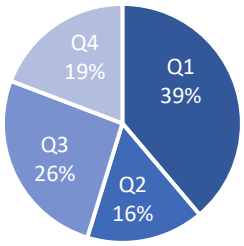
В отличие от предыдущих двух лет, в которые суммарный объем сделок на рынке жилья бизнес-класса достигал рекордных показателей, 2022 год демонстрировал достаточно активное снижение количества сделок, что было ожидаемо на фоне текущей экономической и политической нестабильности. Всего за прошедший год было приобретено порядка 15,5 тыс. лотов суммарно на 962,3 тыс. кв. м, что на 46% и 47% соответственно ниже показателей за 2021 год.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	2021	2022	ДИНАМИКА, %
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса			
Количество сделок, шт.	28 451	**15 478**	*-46%*
Объем сделок, тыс. кв. м	1 818,9	**962,3**	*-47%*
Средняя площадь лота, кв. м	63,9	**62,2**	*-3%*
Средний бюджет сделки, млн руб.	22,6	**26,1**	*16%*
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб.	353 189	**419 992**	*19%*

Источник: Экосистема Kalinka

Доля сделок по кварталам 2022 года



Наибольшее количество сделок за 2022 год пришлось на 1-й квартал 2022 года, который хоть и продемонстрировал снижение количества сделок относительно кварталов 2021 года, сохранял достаточно высокие темпы продаж. В 1-м квартале 2022 года был заключено 39% от общего количества сделок в 2022 году. Низкий спрос наблюдался с ухудшением обстановки в стране и в период начала «специальной военной операции». Так, уже во 2-м квартале 2022 года было заключено всего 16% сделок, показатель квартала достиг минимального уровня за последние 3 года. В 3-м квартале спрос поддерживался застройщиками за счет активного внедрения акций и

скидок до 30%, субсидированной ипотекой с минимальной ставкой для покупателя, было заключено 26% сделок. Но на фоне введения «частичной мобилизации», несмотря на активность застройщиков и выход новых проектов, спрос на рынке жилой недвижимости бизнес-класса сохраняется на низком уровне. В 4-м квартале 2022 года было заключено 2 973 сделки, что на 26% ниже показателя 3-го квартала, а в сравнении с 4-м кварталом прошлого года падение спроса составило 61%. Объем продаж в квадратных метрах составил 191 тыс. кв. м, что на 23% ниже показателя прошлого квартала и на 61% ниже аналогичного периода прошлого года. За квартал на 3% снизилась и средневзвешенная цена сделки, составив порядка 422,3 тыс. руб. за кв. м (против 434,2 тыс. руб. за кв. м в 3-м квартале). Однако по сравнению с 4-м кварталом 2021 года на фоне прошедшего роста цен в проектах прирост показателя составил +10%.

Среди сделок, заключенных по ДДУ за последний квартал, больше всего зарегистрированных сделок традиционно пришлось на декабрь (46%), за ноябрь и октябрь сделки распределялись достаточно равномерно (29% и 25% соответственно). В течение года наибольшее количество сделок наблюдалось ожидаемо в марте, феврале и январе.

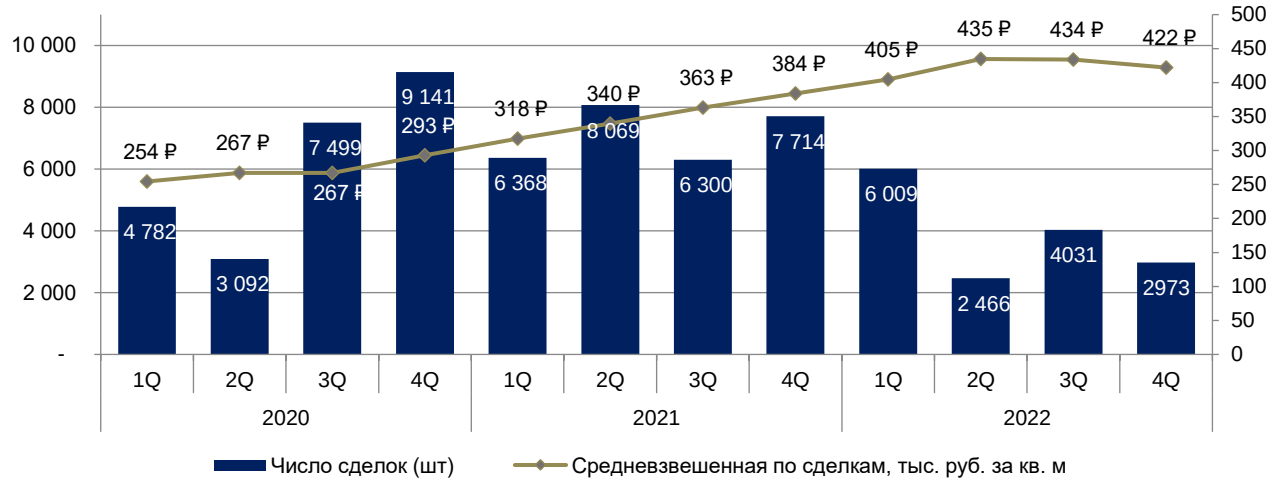
Доля ипотечных сделок в сегменте бизнес-класса в 4-м квартале снизилась на 5 п. п. по сравнению с прошлым кварталом и составила 62% несмотря на то, что ключевая ставка не менялась с начала квартала и составляла 7,5%. В начале 3-го квартала ключевая ставка была на уровне 9,5%. Активное использование ипотеки связано с предоставлением дополнительного субсидирования от застройщиков, предлагаемая покупателям ставка по ряду проектов могла составлять от 0,01% (при этом стоимость приобретаемого лота увеличивается). В абсолютных значениях количество ипотечных сделок за год снизилось на 59%.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса					
Количество сделок, шт.	7 699	4 030	**2 973**	*-26%*	*-61%*
Объем сделок, тыс. кв. м	481,7	248,8	**190,7**	*-23%*	*-60%*
Средняя площадь лота, кв. м	62,6	61,7	**64,1**	*4%*	*3%*
Средний бюджет сделки, млн руб.	24,0	26,8	**27,1**	*1%*	*13%*
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб.	384 256	434 201	**422 349**	*-3%*	*10%*

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

Средняя площадь приобретенного лота в конце 2022 года выросла на 4% за квартал и составила 64,1 кв. м. За год также произошел рост средней площади в спросе на 3%. В целом среди сделок за год распределение спроса по площади не претерпело серьезных изменений: так, наиболее востребованными за год были лоты с площадью 40–55 кв. м (25%, за год +2 п. п.) и 55–70 кв. м (23%, за год +1 п. п.). Как и годом ранее, доля спроса в 17% была у лотов с площадью 25–40 кв. м. За 4-й квартал в спросе произошло некоторое смещение распределения в сторону больших площадей. Наиболее востребованными в 4-м квартале 2022 года были лоты площадью в диапазоне 55–70 кв. м и 40-55 кв. м (по 24%, +2 п. п. и -2 п. п. соответственно за квартал). Также стоит отметить, что за квартал снизилась доля небольших площадей до 25 кв. м с 4% до 2%.

- Средняя площадь востребованной квартиры в 2022 году снизилась до 62,9 кв. м (-3% за год). В квартирах произошло смещение спроса в сторону меньших площадей: так, доля квартир площадью в диапазоне 25–40 кв. м увеличилась с 16% до 17% в сравнении с предыдущим годом, а доля в диапазоне 45–55 кв. м увеличилась с 23% до 24%;
- Средняя площадь проданных апартаментов составила 56,0 кв. м. (-6% за год). В сегменте апартаментов за год распределение стало более равномерным: так, если в 2021 году наибольшую долю занимали с примерно одинаковой долей диапазоны площадей 25-40 кв. м, 40-55 кв. м и 70-85 кв. м (24%, 24%, 23% соответственно), то в 2022 году наибольшую долю занимали лоты с площадью в диапазоне 40-55% (28%, +4 п. п. за год), далее идут лоты с в диапазоне 55-70 кв. м (24%, +1 п. п за год) и на третьем месте лоты 25-40 кв. м (23%, -1 п. п. за год).

График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади 2022 году, %

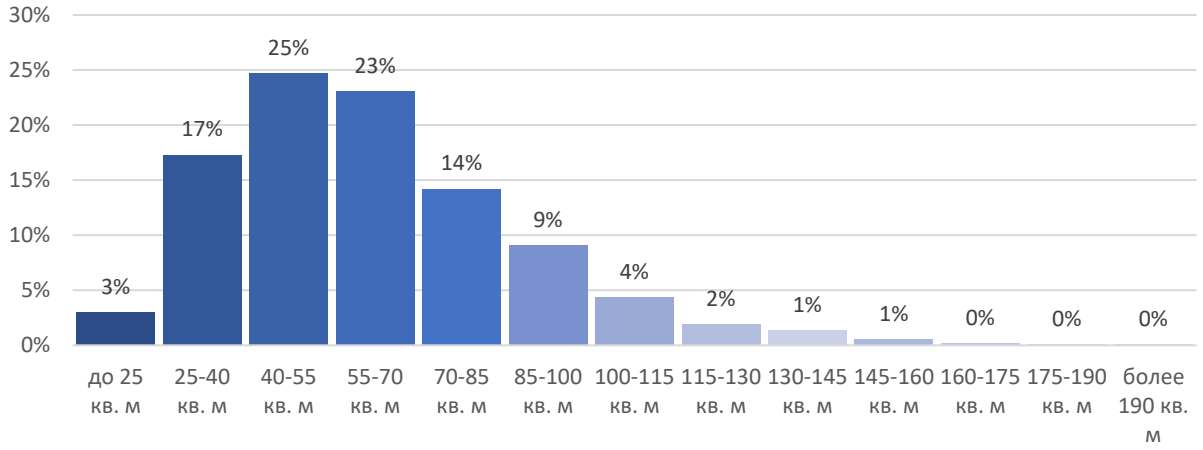
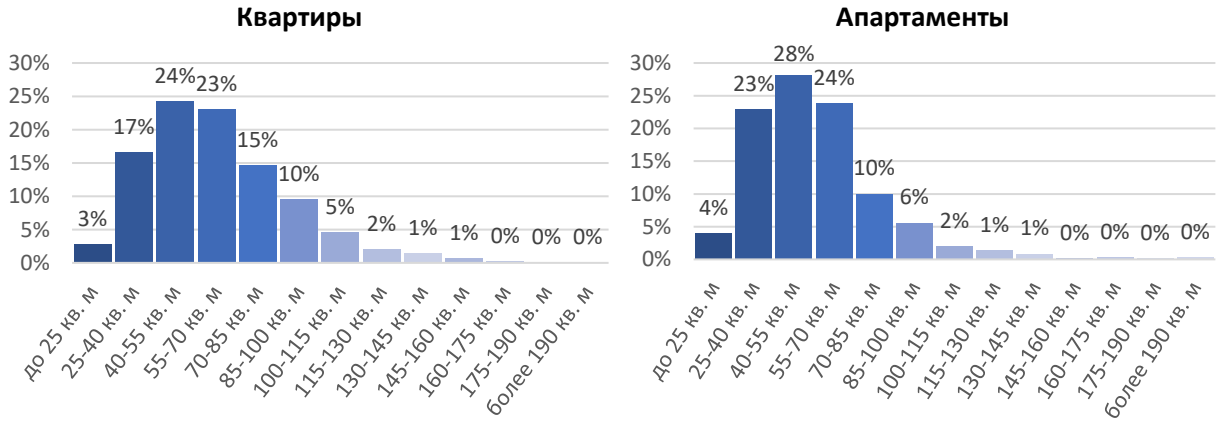


График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади 2022 году, %



Источник: Экосистема *Kalinka*

В 2022 году наблюдалась следующая территориальная структура продаж: на первой позиции сохраняется СЗАО с долей 27% (+5 п. п. за год) за счет продаж в крупных ЖК «Остров», «Родной город. Октябрьское поле» и «Level Причальный»; на втором месте ЮАО с долей 22% (+3 п. п. за год) за счет продаж Shagal, «Зиларт» и «Level Нагатинская»; на 3-м месте ЗАО с долей 19% (+1 п. п. за год) за счет продаж «Level Мичуринский» и «Событие».

Наиболее высокие средние бюджеты сделок наблюдались в ЦАО и САО: 34,0 млн руб. и 32,7 млн руб. (динамика за год +28% и +23% соответственно). В ЗАО средний бюджет сделки увеличился за год на 10% до 28,5 млн руб. Далее переместился ЮАО со средним бюджетом в 25,9 млн руб. (+17% за год). Наиболее низкие бюджеты сделок наблюдались в ВАО и ЮВАО (18,6 млн руб. и +28% за год, 20,5 млн руб. и +17%, за год соответственно).

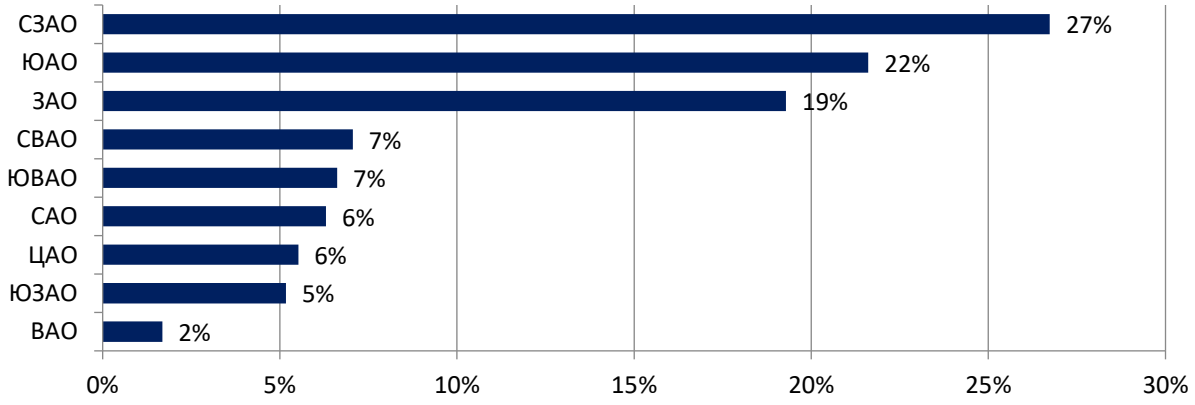
Проекты-лидеры продаж за 2022 год: ЖК «Остров» (6%), ЖК «Символ» (6%) и «Level Мичуринский» (4%), далее в рейтинге «Событие» (4%) и Shagal (3,5%).

Таблица. Распределение проданных лотов в бизнес-классе по округам в 2022 году

РАЙОН	СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ.	ДИНАМИКА ЗА ГОД, %
ЦАО	34,0	28%
САО	32,7	23%
ЗАО	28,5	10%
ЮАО	25,9	17%
ЮЗАО	25,4	19%
СВАО	25,2	22%
СЗАО	23,7	15%
ЮВАО	20,5	17%
ВАО	18,6	28%

Источник: Экосистема Kalinka

График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по округам в 2022 году, в %



Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади и стоимости, 4-й квартал 2022 года, %

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	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25–50 кв. м	17,8%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–75 кв. м	13,0%	18,9%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75–100 кв. м	1,6%	21,4%	2,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
100–125 кв. м	0,4%	7,3%	5,8%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
125–150 кв. м	0,0%	0,7%	2,7%	1,3%	0,2%	0,0%	0,0%
от 150 кв. м	0,0%	0,1%	0,9%	1,2%	0,7%	0,4%	0,3%

Источник: Экосистема Kalinka

Таблица. Распределение спроса по итогам 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: Экосистема Kalinka

Kalinka

GROUP SINCE 1999

НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

www.kalinka-realty.ru
kalinka@kalinka-realty.ru

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