



ИТОГИ 2022

KALINKA ECOSYSTEM RESEARCH



СОДЕРЖАНИЕ

Экосистема Kalinka	04
01. Элитные новостройки Москвы	06
02. Элитная вторичная недвижимость Москвы	30
03. Новостройки бизнес-класса Москвы	44
04. Жилая недвижимость ОАЭ	60
05. Жилая недвижимость Турции	66
Контакты	72

ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ КОМФОРТНОГО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



ЕКАТЕРИНА РУМЯНЦЕВА
CEO Ecosystem Kalinka

Вот уже 23 года экосистема Kalinka работает в сегменте премиальной недвижимости, являясь не просто ключевым игроком, но и инновационным лидером рынка, задающим новые стандарты качества.

Экосистемный подход, который мы используем, позволяет создать динамичное, постоянно эволюционирующее бизнес-сообщество, предлагающее клиенту уникальный набор собственных и партнерских сервисов.

Наша мультинациональная команда уже имеет представительства в трех странах — Россия, ОАЭ и Турция, работает в 15 городах и планирует дальнейшую международную экспансию бизнеса.



ЮЛИЯ ПРОНИНА
Директор по развитию бизнеса,
консалтингу и аналитике

Впреки ожиданиям, 2022 год оказался активным как на российском, так и на зарубежных рынках жилой недвижимости. Россияне стали лидерами среди иностранных покупателей практически во всех странах, где были открыты для нас продажи.

Московский премиальный рынок также, несмотря на спад, ознаменовался крупными сделками как в сегменте городской, так и загородной недвижимости.

Мы ожидаем, что 2023 год тоже будет динамичным. Девелоперы продолжают развивать запланированные проекты. Фактор изоляции денег может стать дополнительным драйвером для развития рынка элитной недвижимости.



01

**ЭЛИТНЫЕ
НОВОСТРОЙКИ
МОСКВЫ**



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

События 2022 года значительно повлияли на рынок элитной недвижимости Москвы, внесли изменения в структуру предложения и спроса. По итогам 2022 года в результате активного пополнения проектов в продаже на элитном рынке жилья Москвы наблюдается рекордное количество проектов: 102 комплекса deluxe и premium классов, что на 5% больше показателя 3-го квартала 2022 года и на 23% больше по сравнению с итогом 2021 года. Тем не менее, более чем в 40% комплексов в продаже представлено менее 10 лотов. Возрос и объём лотов в продаже: суммарный объём предложения на первичном рынке элитного жилья Москвы по итогам года достиг 359 тыс. кв. м, прирост показателя составил 5% за квартал и 17% за год. Количество лотов в продаже возросло до 2 587 штук, что на 9% больше показателя 3-го квартала 2022 года и на 26% превышает показатель по итогам 2021 года.



Рост числа комплексов в продаже, как и объёма предложения, связан с высокой девелоперской активностью на рынке в 2022 году и стартом продаж большого количества новых элитных проектов на фоне значительного

снижения спроса со 2-го квартала 2022 года. Тем не менее и наибольшая активность по выходу новых проектов наблюдалась во второй половине года. Наибольший прирост предложения за год произошел в подклассе deluxe, где количество лотов в продаже возросло на 24% за год. Стоит отметить, что в общей структуре предложения в кв. м доля класса deluxe в течение 2022 года сохранялась на высоком уровне: в 1-м полугодии показатель возрос с 32% до 40%, однако по итогам года скорректировался до 35%. Таким образом, объём предложения класса premium по-прежнему преобладает, его доля в кв. м составляет 65%.

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОНИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество лотов, шт.	2 052	2 367	2 587	+9%	+26%
Объём предложения, кв. м	305 735	342 427	358 662	+5%	+17%
Средняя площадь лота, кв. м	149,0	144,7	138,6	-4%	-7%
DELUXE					
Количество лотов, шт.	554	697	733	+5%	+32%
Объём предложения, кв. м	99 005	125 590	125 400	0%	+27%
Средняя площадь лота, кв. м	178,7	180,2	171,1	-5%	-4%
PREMIUM					
Количество лотов, шт.	1 498	1 670	1 854	+11%	+24%
Объём предложения, кв. м	206 730	216 838	233 262	+8%	+13%
Средняя площадь лота, кв. м	138,0	129,8	125,8	-3%	-9%

Источник: Экосистема Kalinka

ДИАГРАММА. СТРУКТУРА ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПУ



ДИАГРАММА. СТРУКТУРА ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЛОТАМ

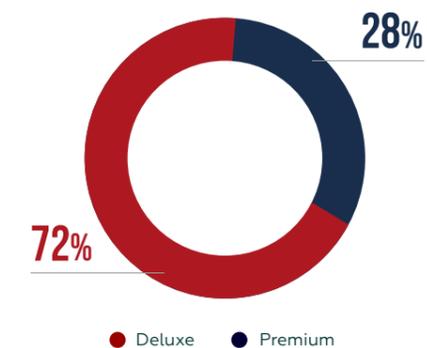
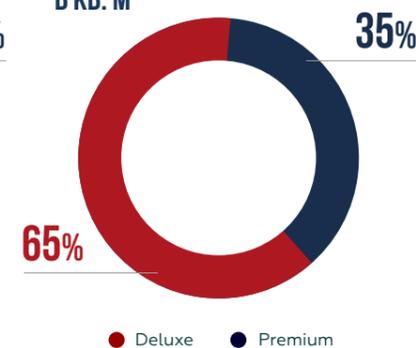
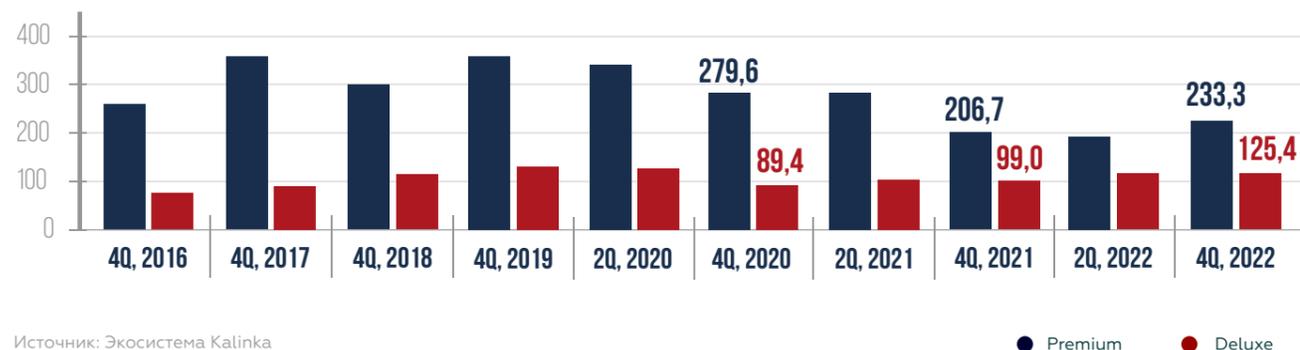


ДИАГРАММА. СТРУКТУРА ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В КВ. М



Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. ДИНАМИКА СУММАРНОГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ, ТЫС. КВ. М



Источник: Экосистема Kalinka

● Premium ● Deluxe

КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ПРОДАЖЕ ПРЕВЫСИЛО АНАЛОГИЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В ЦЕЛОМ ЗА 2021 ГОД НА 69%

С начала года на рынок вышло 22 новых проекта, а также новый корпус апартментов в рамках проекта Vesper Tverskaya, новое предложение апартментов в проекте Roza Rossa. Количество новых проектов в продаже превысило аналогичный показатель в целом за 2021 год на 69%, однако показатель не является рекордным. Так, в 2018 году рынок пополнился 25 новыми проектами. В 4-м квартале 2022 года элитный рынок пополнился 5 новыми проектами, 4 из которых находятся в закрытой реализации. Суммарное заявленное количество лотов в новых проектах 2022 года составляет более 2,2 тыс. лотов суммарно на 270,9 тыс. кв. м, что на 18% и 12% соответственно превышает показатель 2021 года. Среди заявленного нового предложения 2022 года 74% лотов — квартиры.

Помимо старта продаж новых элитных проектов различных форматов, 2022 год охарактеризовался выходом на элитный рынок новых игроков, ранее реализовавших недвижимость в других сегментах (Level Group, «Абсолют», «ЛСР», Pioneer, AG Development и др.), а также слиянием крупных застройщиков в компанию Sminex-Интеко.

Застройщики продолжают выводить лоты на продажу пулами, сохраняется и достаточно большой резерв лотов, не выведенных на продажу: так, среди нереализованного объема в продаже 57% лотов, а 43% сохраняется в резерве у застройщиков, либо забронировано покупателями. В целом в проектах уже реализовано порядка 63% кв. м или 64% лотов.

(в декабре 2022 года получено разрешение на строительство, в январе 2023 года опубликована проектная декларация). Также ожидается старт продаж еще 2 проектов в Хамовниках, по которым уже также опубликованы проектные декларации и появилась активность на строительных площадках. В целом в 2023 году ожидается старт продаж порядка 6 комплексов класса deluxe и 3–4 комплексов premium-класса, однако динамика выхода новых проектов будет зависеть от общего состояния рынка и его показателей. Так, в январе планы по старту продаж некоторых проектов уже были скорректированы.

В начале 2023 года активность застройщиков также сохраняется: так, в 1-м квартале ожидается старт продаж как минимум 3 проектов, среди которых продажи 1-й очереди проекта ЖК класса deluxe «Первый на Красном» от «Гута Девелопмент» на Болотной набережной с сервисным управлением 24\7 от пятизвездочного отеля сети SAVOY

~ 6 КОМПЛЕКСОВ
ОЖИДАЕТСЯ СТАРТ ПРОДАЖ КЛАССА DELUXE В 2023 Г.

~ 3-4 КОМПЛЕКСОВ
ОЖИДАЕТСЯ СТАРТ ПРОДАЖ КЛАССА PREMIUM В 2023 Г.

DELUXE

- В классе deluxe стартовало большее количество проектов (12), а прирост предложения произошел в основном за счет крупных проектов Vesper Tverskaya (второй корпус с апартментами) от Vesper, «Космо 4/22» (Галс-Девелопмент), Quartier D'or (RARITECO), «Ильинка 3/8» (Sminex-Интеко), «Саввинская 27» (Level Group) и новых проектов на стадии закрытых продаж.

PREMIUM

- Большинство лотов представлено в проектах premium-класса (65%) за счет старта продаж в 2022 году таких крупных проектов, как: Onest (Sminex-Интеко), Opus (Pioneer), «Мюр & Мерилиз» (KR Properties), 1 очереди Luzhniki Collection (Absolute Premium), апартментов в проекте Ahead (Vos'hod) и др.

ГРАФИК. ДИНАМИКА ВЫХОДА НА РЫНОК НОВЫХ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ, ШТ.



Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В 2022 ГОДУ

ПРОЕКТ	ТИП	РАЙОН	ЗАСТРОЙЩИК	КОЛ-ВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ, ТЫС. КВ. М	ВВОД
НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ						
Усадьба в Орлово-Давыдовском пер.	Усадьба	Мещанский	Smipex-Интеко	1	4,4	4 кв. 2023
Ahead	Апартаменты	Филевский парк	Vos'nod	78	5,9	4 кв. 2024
Island house	Апартаменты	Крылатское	Остров Фантазий	14	3,0	3 кв. 2022
Vernissage	Апартаменты	Замоскворечье	Ziggurat	26	2,1	2 кв. 2024
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Якиманка	Conf.	21	3,6	3 кв. 2026
St. George Residence	Квартиры	Замоскворечье	ООО «Клиника ДеКо»	16	2,6	2024
Wellton Spa Residence (Рестарт)	Апартаменты	Хорошево-Мневники	Крост	57	3,5	1 кв. 2023
Ильинка 3/8	Квартиры	Тверской	Smipex-Интеко	68	6,2	3 кв. 2024
Onest	Квартиры	Пресненский	Smipex-Интеко	476	57,0	2 кв. 2025
Космо 4/22	Апартаменты	Замоскворечье	Галс-Девелопмент	81	5,6	4 кв. 2024
Opus	Квартиры	Даниловский	PIONEER	172	22,1	3 кв. 2025
Quartier D'or (Закрытые)	Апартаменты	Замоскворечье	RARITECO	73	9,7	2024
Мюр & Мерилиз	Квартиры	Пресненский	KR Properties	98	10,7	1 кв. 2025
Саввинская 17	Квартиры	Хамовники	Level Group	22	1,9	4 кв. 2024
Саввинская 27	Апартаменты	Хамовники	Level Group	61	11,7	4 кв. 2024
Villa Palladio	Апартаменты	Марьяна Роща	Npronomareva architects	10	1,8	3 кв. 2022
Luzhniki Collection (1 оч.)	Квартиры	Хамовники	Absolute Premium	519	55,6	4 кв. 2026
Голутвинский 10	Апартаменты	Якиманка	AG Development	28	1,0	4 кв. 2023
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Хамовники	Conf.	69	19,9	4 кв. 2025
Luce (Закрытые)	Квартиры	Арбат	MR Group	46	8,2	2 кв. 2025
Nicole (Закрытые)	Квартиры	Тверской	MR Group	235	26,8	2 кв. 2025
Conf. (Закрытые)	Квартиры	Хамовники	Conf.	14	1,3	2024
НОВЫЕ ОЧЕРЕДИ/КОРПУСА						
Vesper Tverskaya (Новая очередь)	Апартаменты	Тверской	Vesper	91	6,4	3 кв. 2022
Roza Rossa (Metropol serviced residences)	Апартаменты	Хамовники	KR Properties	19	2,9	1 кв. 2023

Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА, %



Основная доля предложения по итогам года представлена в комплексах на стадии монтажа этажей – **32% лота**.

При этом годом ранее основная доля предложения была представлена в комплексах на начальной стадии строительства (котлован / фундамент) – **45%**.

Доля лотов в готовых комплексах составляет **21%**.

46% ЛОТОВ КЛАССА DELUXE

на стадии монтажа этажей.

34% ЛОТА КЛАССА PREMIUM

на начальной стадии строительства.

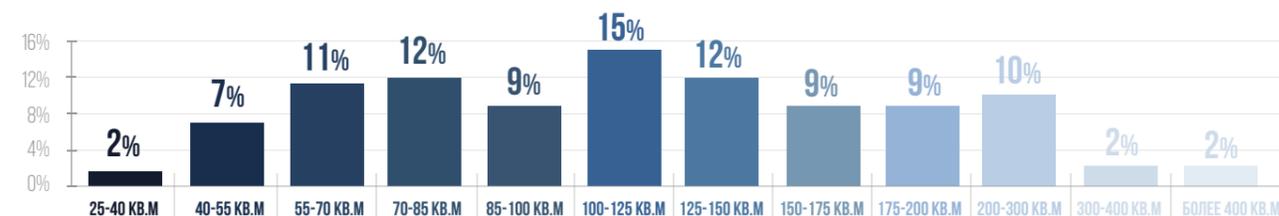
В условиях ужесточения санкций для многих девелоперов появились трудности обеспечения необходимого уровня отделочных работ в проектах. По итогам 2022 года доля предложения с отделкой снизилась до 29% (годом ранее – 33%). Доля лотов в состоянии white box составила 19%, при этом наблюдался рост доли на 3 п. п. за год. В состоянии «без отделки» в предложении реализуется 53% квартир/апартаментов.

На фоне выхода на элитный рынок достаточно большого количества новых проектов в 2022 году количество лотов небольших площадей в продаже возросло по сравнению с прошлым годом. Баланс площадей сместился в сторону лотов площадью до 100 кв. м, доля которых возросла с 32% до 41% по итогам 2022 года. Вывод в продажу лотов небольших площадей повлиял на снижение средней площади лота в классе premium на 9% за год – с 138 кв. м до 126 кв. м, в классе deluxe снижение составило 4% за год: с 179 кв. м до 171 кв. м.

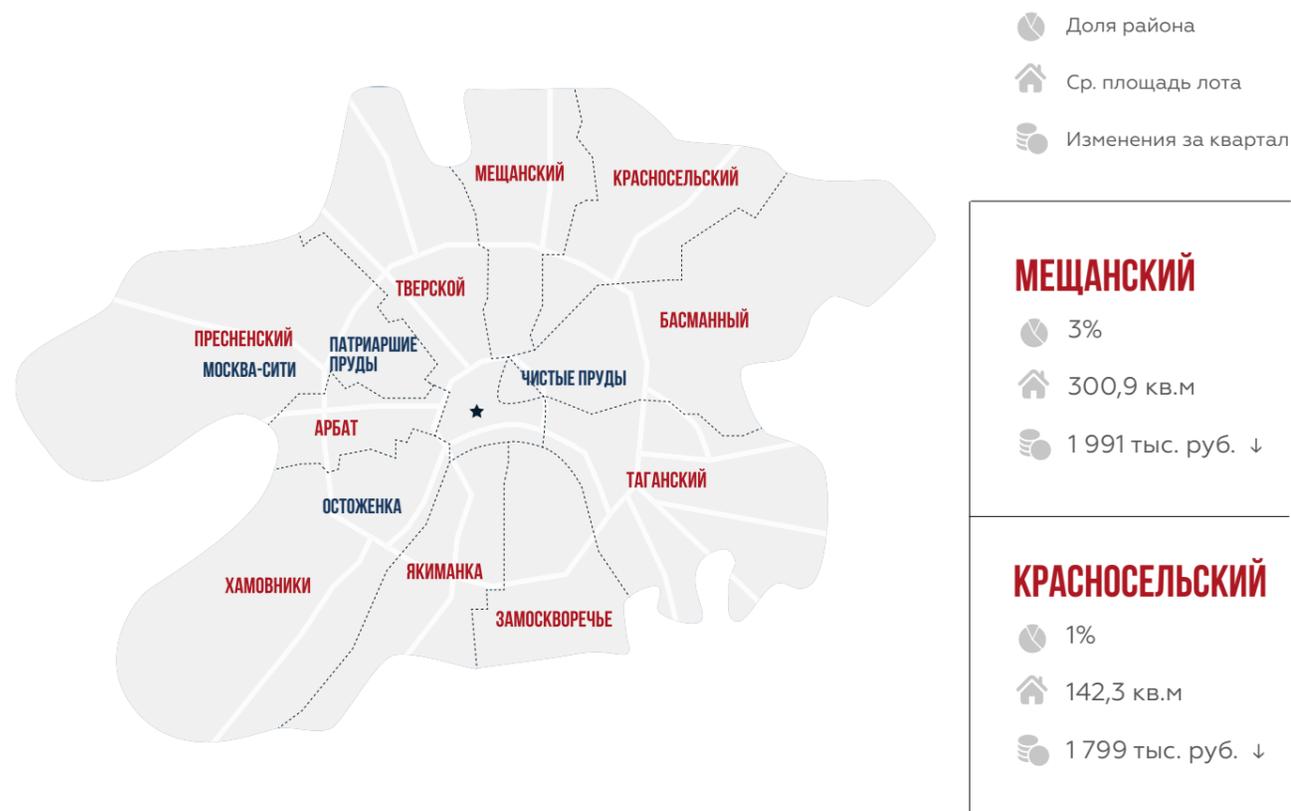
По количеству лотов в продаже лидируют проекты: ЖК «Бадаевский» в районе Дорогомилово (8%), жилой комплекс Onest в Пресненском районе (6%), апартаменты в проекте Sky View в Пресненском районе (5%), жилой комплекс «Лаврушинский» в районе Якиманка (5%), замыкает пятерку проектов комплекс апартаментов GloraX Premium Belorusskaya в Беговом районе (4,5%).

В структуре предложения основной объем традиционно представлен в ЦАО, его доля сохраняется на уровне 65% за счет выхода новых проектов в центральных локациях в 2022 году. В целом по элитному рынку по объему предложения районы-лидеры по-прежнему Пресненский район (24%), включая ММДЦ «Москва-Сити», (максимальная доля приходится на такие проекты, как: Onest, Sky View, башня «Око», Neva Towers, Lucky) и Якиманка с долей 14% (за счет проектов «Лаврушинский», Cult, «Царев сад»). Далее Хорошево-Мневники (СЗАО) с долей 10% (премиальные очереди проекта «Остров», Wellton Spa Residence). На фоне выхода нового предложения район Хамовники поднялся на 4 строчку рейтинга с долей 9% (за счет проектов Luzhniki Collection, Savvin River Residence, Allegoria Mosca), сместив на 5-е место Дорогомилово с долей 9% (Victory Park Residences; «Поклонная 9», «Бадаевский»).

ГРАФИК. ДИНАМИКА ВЫХОДА НА РЫНОК НОВЫХ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ, ШТ.



КАРТА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРВИЧНОГО ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЙОНАМ Г. МОСКВЫ

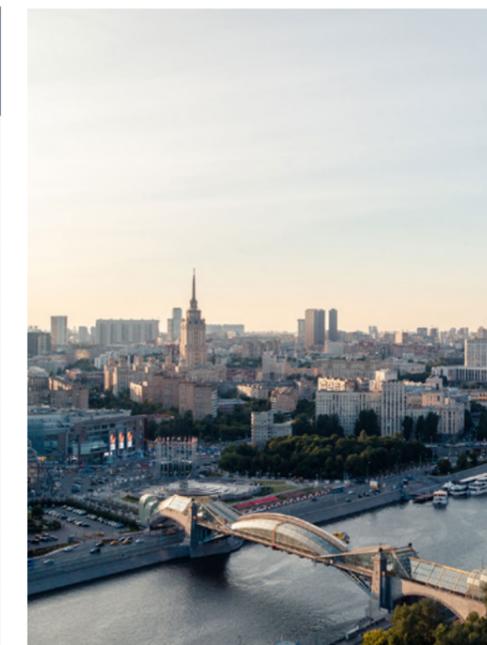


ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ 📊 6% 🏠 137,9 кв.м 📈 2 177 тыс. руб. ↑	ТАГАНСКИЙ 📊 3% 🏠 136,0 кв.м 📈 1 254 тыс. руб. ↑	БАСМАНЫЙ 📊 0,2% 🏠 123,8 кв.м 📈 651 тыс. руб. ↓	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ 📊 1% 🏠 1064,7 кв.м 📈 2 244 тыс. руб. ↑
ПРЕСНЕНСКИЙ 📊 17% 🏠 138,5 кв.м 📈 1 091 тыс. руб. ↓	МОСКВА-СИТИ 📊 7% 🏠 161,6 кв.м 📈 822 тыс. руб. ↑	ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ 📊 0,5% 🏠 172,4 кв.м 📈 3 909 тыс. руб. ↑	ТВЕРСКОЙ 📊 6% 🏠 104,3 кв.м 📈 1 996 тыс. руб. ↑
АРБАТ 📊 4% 🏠 148,3 кв.м 📈 1 201 тыс. руб. ↑	ХАМОВНИКИ 📊 8% 🏠 135,1 кв.м 📈 1 336 тыс. руб. ↓	ОСТОЖЕНКА 📊 2% 🏠 213,2 кв.м 📈 2 517 тыс. руб. ↑	ЯКИМАНКА 📊 14% 🏠 168,0 кв.м 📈 2 149 тыс. руб. ↓

Источник: Экосистема Kalinka

РАЙОН	ДОЛЯ РАЙОНА	СР. ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М	ЦЕНА ЗА КВ.М, ТЫС. РУБ.
Хорошево-Мневники	10%	142,1	705 ↑
Дорогомилово	9%	112,3	1 026 ↑
Раменки	4%	175,2	1 184 ↑
Даниловский	1%	115,1	837 ↑
Беговой	2%	68,9	496 ↓
Марьино	0,5%	184,0	659
Крылатское	0,5%	186,3	563 ↓
Филевский парк	0,3%	72,7	562 ↓
Очаково-Матвеевское	0,1%	363,5	454

Источник: Экосистема Kalinka



ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

В 2021 году активный спрос, удорожание строительных и отделочных материалов спровоцировали значительный рост цен на рынке жилья, в том числе и элитного. В 2022 году снижение спроса и активное пополнение нового предложения повлияли на снижение темпа годового прироста запрашиваемых цен на элитном рынке: по итогам года средневзвешенная удельная цена предложения выросла на 11% до 1 383 тыс. руб. за кв. м. При этом 4-й квартал 2022 года продемонстрировал снижение показателя на 3% на фоне начала продаж в новых комплексах по низким стартовым ценам. Прирост средневзвешенной стоимости в целом по элитному рынку в 2022 году был связан с влиянием роста доли предложения класса deluxe, где и цены росли более высокими темпами. В premium-классе прирост цен был сдержан.



На фоне волатильности курса рубля в течение года большинство застройщиков, ранее придерживавшихся валютного ценообразования, зафиксировали цены на недвижимость в рублях. Таким образом, доля предложения в долларах и евро за год снизилась с 16% до 2%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м элитной недвижимости в долларах по итогам 2022 года составила порядка \$20,8 тыс., что на 24% выше, чем по итогам 2021 года.

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ ПОДКЛАССОВ:

DELUXE

- В сегменте deluxe средневзвешенная цена возросла до 2 164 тыс. руб./кв. м, снизившись за квартал на 1%, за год же наблюдался рост 11%. Доля лотов, экспонирующихся в иностранной валюте, снизилась с 33% до 4% за счет перевода проектов на экспонирование в рублях и ориентир на фиксацию курса.

Стоит отметить увеличение разницы между показателями подклассов, за счет выхода новых проектов класса deluxe в востребованных уникальных локациях в высоких ценовых диапазонах. Так, ценовой разрыв увеличился на 14% за год и достиг в среднем 1,2 млн руб. Наибольший ценовой разрыв и резкое увеличение уровня цен наблюдалось в марте 2022 года, когда на фоне стремительного роста курса иностранных валют при высокой доле предложения с ценами в иностранной валюте, средневзвешенные цены в переводе на рубли достигали пиковых значений. Тем не менее большинство застройщиков, придерживающихся валютного ценообразования, после событий марта зафиксировали цены в рублях, тем самым скорректировав уровень цен в сегменте

PREMIUM

- В сегменте premium основное предложение представлено в рублях (доля увеличилась с 90% до 99% по итогам года), средневзвешенная цена составила 963 тыс. руб./кв. м, снизившись на 1% за квартал. При этом за год по-прежнему наблюдался умеренный рост показателя, который составил 6%.

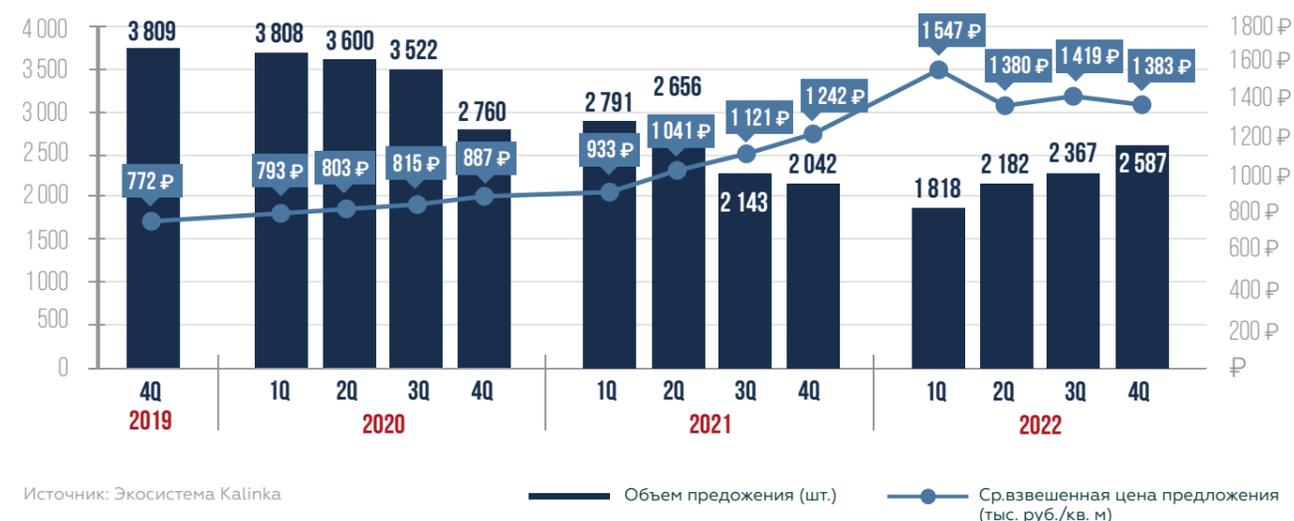
относительно пиковых значений по итогам 1-го квартала. В целом по большинству проектов (более 50%) в 4-м квартале уровень цен не подвергался изменению, динамика средневзвешенной зависела от структурных изменений в продаже. Менее чем в 30% комплексов за квартал сохранялся умеренный рост средневзвешенной цены, в основном за счет увеличения строительной готовности. Менее, чем в 20% проектов отмечено снижение средневзвешенной стоимости за квартал как за счет снижения цен и акций, так и на фоне вывода в продажу более доступных предложений. В 2023 году корректировка цен на рынке продолжится: так, уже в январе было заявлено о пересмотре цен в нескольких крупных проектах, среди которых Vesper Tverskaya, Onest (на конец января временно снят с продаж).

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 кв. 2021	3 кв. 2022	4 кв. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 244 438	1 418 897	1 383 068	-7%	+11%
Средний бюджет лота, млн руб.	185,4	205,3	191,7	-3%	+3%
DELUXE					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	1 954 000	2 193 773	2 164 138	-1%	+11%
Средний бюджет лота, млн руб.	349,2	395,3	370,2	-6%	+6%
PREMIUM					
Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	904 622	970 099	963 168	-1%	+6%
Средний бюджет лота, млн руб.	124,8	126,0	121,2	-4%	-3%

Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ШТ.) И СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ (ТЫС. РУБ./КВ. М) В ЦЕЛОМ ПО МОСКВЕ



Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ (\$/КВ. М) В ЦЕЛОМ ПО МОСКВЕ



Источник: Экосистема Kalinka

На фоне выхода на рынок большого количества лотов premium-класса по низким стартовым ценам по итогам 2022 года средняя стоимость элитного лота в продаже составила 191,7 млн руб., увеличившись всего на 3% за год. За квартал наблюдалось снижение показателя на 7%. При этом и распределение предложения по диапазонам стоимости за год скорректировалось в сторону увеличения доли предложения стоимостью до 85

млн руб. Основная доля лотов в продаже по-прежнему представлена в диапазоне 50–85 млн руб. за лот – 22%, за квартал доля диапазона возросла на 3 п. п. и на 2 п. п. за год. За счет увеличения предложения класса premium в 2022 году на фоне выхода новых проектов за год возросла доля предложения в бюджете 25–50 млн руб. – с 9% до 13% за год.

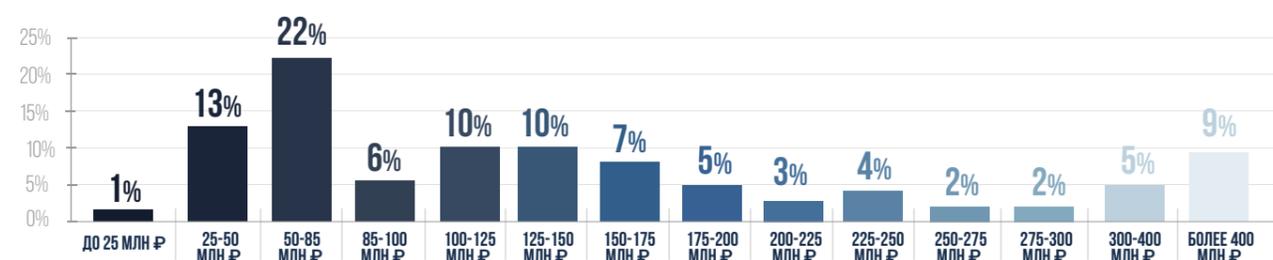
PREMIUM

- Распределение в классе premium схожее: основная доля предложения представлена в диапазоне бюджетов 50–85 млн руб. (28%, как и годом ранее), за год увеличилась доля лотов в бюджете 25–50 млн руб. с 13% до 18%.

DELUXE

- В классе deluxe за счет эксклюзивных квартир и апартаментов большой площади остается высокой доля ультрадорогих лотов стоимостью более 400 млн руб., которая за год возросла с 23% до 26%, а также лотов стоимостью 300–400 млн руб., доля которых за год не изменилась, составив 14%. За год увеличилась доля предложений с бюджетом до 100 млн руб. с 5% до 11% по итогам 2022 года на фоне выхода новых предложений.

ГРАФИК. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТОИМОСТИ, %



Источник: Экосистема Kalinka

В 2023 году динамика цен в проектах будет зависима от общего баланса рынка и особенно, спроса. По итогам 2022 года элитный рынок не продемонстрировал активного внедрения высоких скидок от заявленных цен в отличие от массового сегмента жилья. Коррекция цен посредством активного введения акций и скидок наблюдается в некоторых проектах класса premium с изначально завышенным ценообразованием или в проектах с остаточным

предложением. При этом возросло количество случаев предоставления индивидуальных скидок покупателям при заключении сделки, также в среднем значительно возрос размер предоставляемого дисконта покупателю. В целом девелоперы придерживаются ранее установленного ценообразования, однако темпы прироста цен в проектах постепенно снижаются и более связаны с увеличением строительной готовности проектов.

СПРОС

Усугубление экономической и политической нестабильности в 2022 году спровоцировали снижение покупательской активности и продаж на рынке элитной недвижимости.

После событий конца февраля уже во 2-м квартале 2022 года наблюдалось значительное снижение количества сделок в Москве, которое еще более усугубилось в 3-м квартале, достигнув минимального значения даже по сравнению с «карантинным» 2-м кварталом 2020 года. Значительное снижение было связано в основном с низким показателем продаж в классе premium.

Низкий показатель сделок ожидаемо наблюдался и в 4-м квартале 2022 года, когда на фоне введения в стране в сентябре «частичной мобилизации» спрос в проектах демонстрировал минимальные значения. Однако по сравнению с «провальным» 3-м кварталом 2022 года количество сделок за 4-й квартал увеличилось на 9% – до 186 сделок, включая проекты за пределами ЦАО и на территории ММДЦ «Москва-Сити», по сравнению с 170 сделками в 3-м квартале. Это было связано с продажами в новых

проектах, а большее количество заключенных сделок пришлось на новый проект Luzhniki Collection за счет отложенного спроса и низких стартовых цен в проекте относительно текущего предложения. По сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение составило 72%. Суммарная площадь приобретенных за квартал лотов составила всего 21,2 тыс. кв. м, что в целом сопоставимо с показателем 3-го квартала 2022 года и на 74% меньше показателя 4-го квартала 2021 года.

Таким образом, с начала 2022 года спрос на первичном рынке элитного жилья ожидаемо демонстрирует достаточно сильное снижение по сравнению с предыдущими годами. В 2022 году всего было заключено 939 сделок, что на 64% уступает рекордному показателю спроса 2021 года (2,6 тыс. сделок) и довольно значительно ниже показателей предыдущих лет. По сравнению с аналогичными периодами предыдущих лет (2018–2020 годы) спад составил порядка 45–60%. Суммарно было приобретено 110,6 тыс. кв. м, что также на 64% ниже показателя 2021 года. Значительное снижение показателя было связано как с низкой долей ликвидного предложения premium-класса в продажах в 2022 году (за счет активных продаж лотов в проектах в 2021 году), так и на фоне общего снижения спроса в связи с влиянием политической и экономической нестабильности.

На фоне продолжившегося роста цен в проектах в текущем году и роста доли сегмента deluxe в спросе достаточно значимо вырос показатель средневзвешенной удельной стоимости 1 кв. м приобретённого лота – в среднем до 1,08 млн руб., что на 33% выше показателя 2021 года. Всего с начала года было реализовано элитной недвижимости на сумму 119,8 млрд руб., что на 52% ниже показателя 2021 года. Стоит отметить, что в 2022 году высокий показатель продаж сохраняется для лотов с отделкой

(43,0%), при этом доля продаж лотов без отделки также составила 43,1%.

В 2023 году рынок продолжит адаптацию к новым условиям, но динамика показателей рынка, особенно спроса, будет сильно зависима и от внешних событий. Тем не менее, ожидается поддержание спроса за счет выхода новых проектов в востребованных локациях и проектов по низким, по сравнению с рынком, стартовым ценам.

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК (ШТ.) И СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ УДЕЛЬНЫХ ЦЕН СДЕЛОК (ТЫС. РУБ./КВ. М) В МОСКВЕ В ЦЕЛОМ



Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ					
Количество сделок, шт.	669	170	186	+9%	-72%
Объем сделок, кв. м	82 338	21 292	21 245	0%	-74%
Средняя площадь лота, кв. м	123,1	125,2	114,2	-9%	-7%
Средняя цена кв. м, руб.	936 438	1 258 127	1 191 667	-5%	+27%
Средний бюджет сделки, млн руб.	115,3	157,6	136,1	-14%	+18%

Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	4 КВ. 2021	3 КВ. 2022	4 КВ. 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
DELUXE					
Количество сделок, шт.	133	54	40	-26%	-70%
Объем сделок, кв. м	22 507	8 852	6 049	-32%	-73%
Средняя площадь лота, кв. м	169,2	163,9	151,2	-8%	-11%
Средняя цена кв. м, руб.	1 438 856	1 882 577	1 969 205	+5%	+37%
Средний бюджет сделки, млн руб.	243,5	308,6	297,8	-3%	+22%
PREMIUM					
Количество сделок, шт.	536	116	146	+26%	-73%
Объем сделок, кв. м	59 830	12 440	15 196	+22%	-75%
Средняя площадь лота, кв. м	111,6	107,2	104,1	-3%	-7%
Средняя цена кв. м, руб.	747 435	813 777	882 146	+8%	+18%
Средний бюджет сделки, млн руб.	83,4	87,3	91,8	+5%	+10%

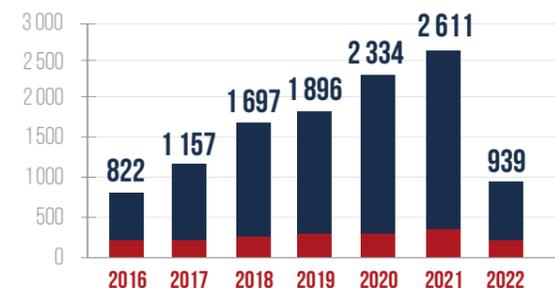
Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	2020	2021	2022	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ				
Количество сделок, шт.	2 334	2 611	939	-64%
Объем сделок, кв. м	267 275	305 237	110 659	-64%
Средняя площадь лота, кв. м	114,5	116,9	117,9	+1%
Средняя цена кв. м, руб.	671 559	813 756	1 082 747	+33%
Средний бюджет сделки, млн руб.	76,9	95,1	127,6	+34%
DELUXE				
Количество сделок, шт.	287	364	189	-48%
Объем сделок, кв. м	46 461	56 483	29 013	-49%
Средняя площадь лота, кв. м	161,9	155,2	153,5	-1%
Средняя цена кв. м, руб.	1 174 259	1 420 268	1 837 276	+29%
Средний бюджет сделки, млн руб.	190,1	220,4	282,0	+28%
PREMIUM				
Количество сделок, шт.	2 047	2 247	750	-67%
Объем сделок, кв. м	220 814	248 754	81 647	-67%
Средняя площадь лота, кв. м	107,9	110,7	108,9	-2%
Средняя цена кв. м, руб.	565 787	676 041	814 630	+21%
Средний бюджет сделки, млн руб.	61,0	74,8	88,7	+19%

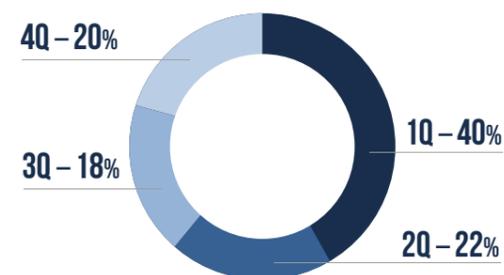
Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. ДИНАМИКА СПРОСА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ В РАЗРЕЗЕ КЛАССОВ, СДЕЛОК



Источник: Экосистема Kalinka ● Premium ● Deluxe

ДИАГРАММА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СДЕЛОК 2022 ГОДА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ ПО КВАРТАЛАМ



Источник: Экосистема Kalinka

Доля ипотечных сделок на элитном рынке в 4-м квартале 2022 года сохранялась на уровне 22% от сделок по ДДУ, против 29% в 4-м квартале 2021 года.

В 4-м квартале 2022 года на сделки по договорам долевого участия пришлось 83% сделок. Наибольшая активность на рынке наблюдалась в ноябре, именно на этот месяц пришлась основная подача документов на регистрацию ДДУ (45% от сделок по ДДУ за квартал). Основное количество регистраций ДДУ за квартал произошло в декабре 2022 года (45%). В целом за 2022 год наиболее высокая активность по регистрациям ДДУ была отмечена в феврале и марте.

22% СДЕЛОК КЛАССА DELUXE

заключено за 4-й квартал 2022 г.

DELUXE

- Класс deluxe демонстрировал снижение продаж по сравнению с показателем 3-го квартала 2022 года на 26% — до 40 лотов. По сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение спроса в подклассе составило 70%.

78% СДЕЛОК КЛАССА PREMIUM

заключено за 4-й квартал 2022 г.

PREMIUM

- В premium-классе наблюдается сохранение достаточно малого количества сделок — всего было приобретено 146 лотов, при этом 40% из них пришлось на 1 новый проект. За счет выхода на рынок нового предложения и активного спроса на новый проект за прошедший квартал в подклассе наблюдался рост продаж на 26%, однако по сравнению с 4-м кварталом 2021 года снижение составило 73%.

В РАЗРЕЗЕ СДЕЛОК ЗА 2022 ГОД НА PREMIUM ПРИШЛОСЬ 80% СДЕЛОК

- Сегмент deluxe демонстрировал чуть менее значительный спад: заключено 189 сделок, по сравнению с 2021 годом снижение количества сделок составило 49%.

- С начала года также в классе premium наблюдалось значительное снижение продаж: спрос сократился на 67% по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года — до 750 сделок.

В 4-м квартале 2022 года, как и в целом за 2022 год, традиционно наибольшим спросом пользовались квартиры, доля которых в спросе составила 73% и 62% соответственно.

Средняя площадь востребованного лота в 4-м квартале 2022 года составила 114,2 кв. м, за квартал продемонстрировав снижение на 9%, за год — на 7%.

DELUXE

- В классе deluxe средняя площадь купленного лота снизилась за квартал на 8%, за год на 11% — до 151,2 кв. м.

PREMIUM

- В классе premium средняя площадь приобретенного лота снизилась еще на 3% за квартал и на 7% за год до 104,1 кв. м.

В 4-М КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ БЫЛИ ЛОТЫ ПЛОЩАДЬЮ 70–85 КВ. М (19% СПРОСА), А ТАКЖЕ ЛОТЫ 55–70 КВ. М И 85–100 КВ. М, КАЖДЫЙ ПО 16% СДЕЛОК.

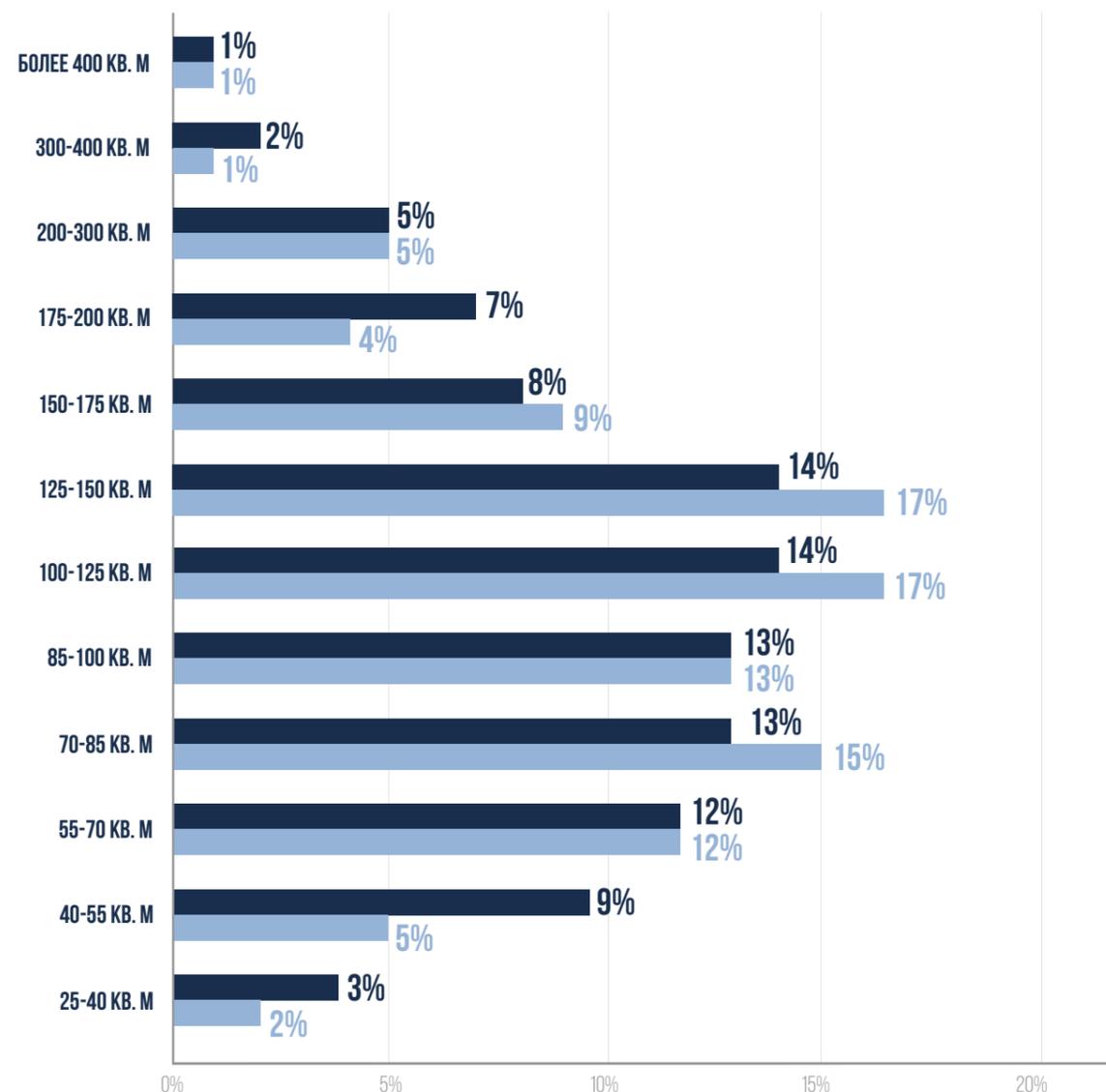
Структура сделок по площади в целом за 2022 год претерпела изменения как за счет роста доли продаж в классе deluxe (с 13% в 2021 году до 20%), так и за счет увеличения доли продаж лотов площадью до 100 кв. м (с 46% до 50%). На фоне увеличения количества небольших по площади лотов в продаже и доля сделок с такими лотами за год возросла: так, в доля лотов площадью 25–40 кв. м за год возросла с 2% до 3%, лотов 40–55 кв. м возросла с 5% до 9%. Однако большинство сделок практически равномерно распределилось по диапазонам от 55 до 150 кв. м, на которые пришлось 65% продаж. Максимальное число продаж традиционно пришлось на лоты площадью 100–125 кв. м и 125–150 кв. м — каждый по 14%.



- В классе deluxe в отличие от 2021 года также наблюдается снижение востребованных площадей. При этом наиболее востребован был диапазон площадей 150–175 кв. м — 14% сделок. В 2022 году наблюдалось снижение доли ранее востребованного диапазона 100–125 кв. м с 16% до 12%, также возросли доли продаж лотов площадью 55–70 кв. м с 6% до 12% и 125–150 кв. м с 11% до 12%.

- В premium-классе баланс спроса сместился в сторону меньших по площади лотов. Наиболее популярными у покупателей класса premium также были лоты площадью от 40 до 150 кв. м, на которые пришлось 78% сделок: сделки практически равномерно распределены по диапазонам, а наибольшая доля у диапазона 85–100 кв. м (15%), 100–125 кв. м (14%) и 125–150 кв. м (14%);

ГРАФИК. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ В 2021–2022 ГОДУ ПО ПЛОЩАДИ, %



Источник: Экосистема Kalinka

● 2022 ● 2021

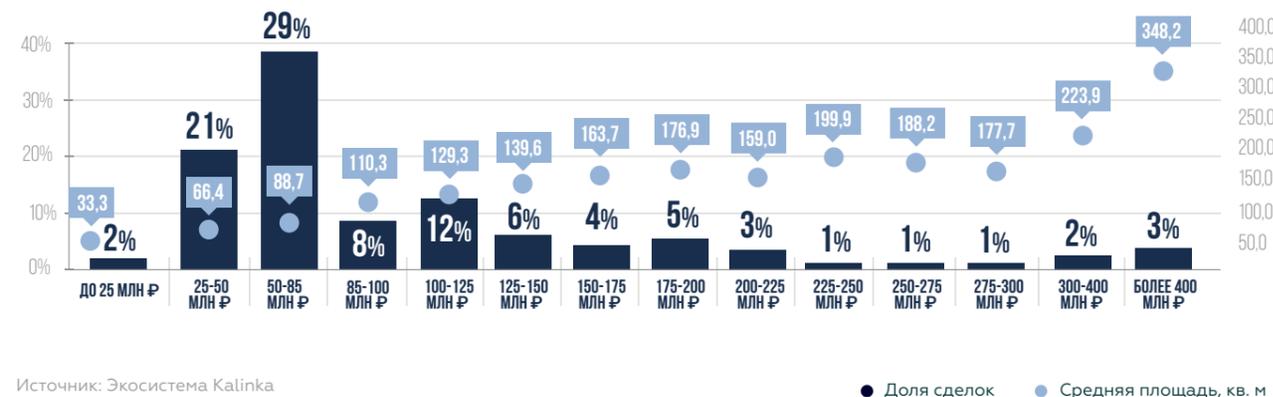
Средний бюджет сделки в 4-м квартале 2022 года составил 136,1 млн руб., что на 14% меньше по сравнению с 3-м кварталом 2022 года и на 18% больше показателя 4-го квартала 2021 года. Годовой прирост бюджета сделки связан с увеличением доли класса deluxe и ростом цен подклассе. В разрезе классов:

- В сегменте premium средний бюджет составил 91,9 млн руб. (+10% за год и +5% за квартал)
- В сегменте deluxe — 297,8 млн руб. (+22% за год и -3% за квартал)

Средний бюджет сделки в целом за 2022 год составил 127,6 млн руб., что на 34% больше показателя 2021 года. Основная доля сделок в 2022 году была заключена в бюджете 50–85 млн руб. — 29% (в 2021 году — 34%), 25–50 млн руб. — 21% сделок (в 2021 году — 29%). В разрезе классов:

- В классе premium в 2022 году больше всего сделок было в бюджетах 50–85 млн руб. (34%)
- В классе deluxe — в бюджете 100–125 млн руб. (11%)

ГРАФИК. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ В 2022 ГОДУ ПО БЮДЖЕТУ, % И СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М



Источник: Экосистема Kalinka

● Доля сделок ● Средняя площадь, кв. м

Основной спрос в 4-м квартале 2022 года традиционно пришелся на проекты в ЦАО: доля зоны в структуре спроса за квартал составила 71%. В ЦАО было заключено за квартал 133 сделки, что на 41% больше показателя за прошлый квартал и на 66% меньше, чем в 4-м квартале 2021 года. Суммарная площадь приобретенных в ЦАО лотов составила 15,1 тыс. кв. м.

Минимального уровня достиг показатель продаж элитных лотов на территории ММДЦ «Москва-Сити»: доля зоны за квартал сократилась с 2% до 1%. Суммарный объем сделок в ММДЦ

«Москва-Сити» составил 0,2 тыс. кв. м. Снижение доли сделок в районе связано с сокращением остаточного числа предложения в небоскребах и отсутствия нового предложения в локации.

На фоне снижения спроса и снижения объема предложения в строящихся премиальных проектах вне ЦАО доля сделок зоны снизилась с 38% до 28% за квартал. В абсолютном значении суммарный объем площадей, приобретенных за квартал в рассматриваемой зоне, составил 5,9 тыс. кв. м, что на 33% ниже, чем было приобретено в 3-м квартале 2022 года.

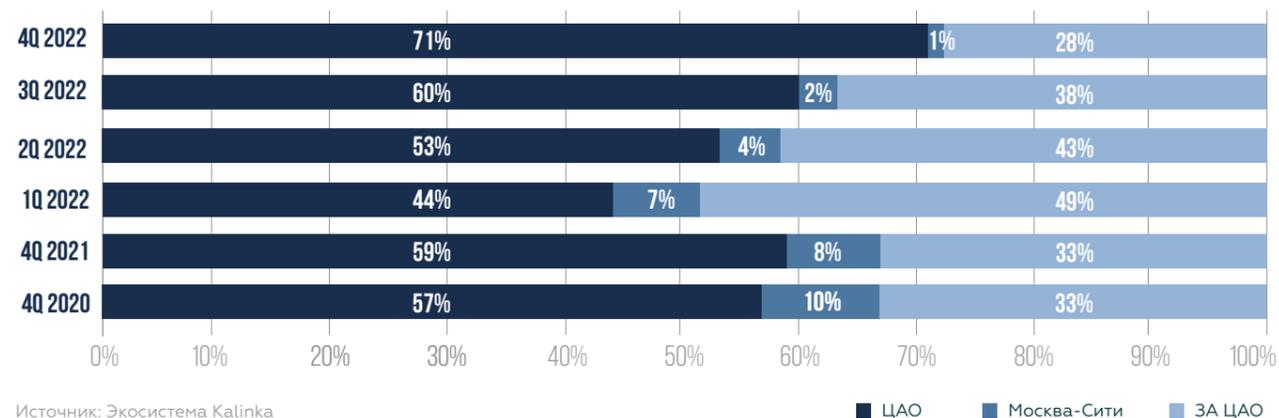
ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК (ШТ.) И СРЕДНИХ УДЕЛЬНЫХ ЦЕН СДЕЛОК (ТЫС. РУБ./КВ. М) В ПРОЕКТАХ НА ТЕРРИТОРИИ ЦАО



Источник: Экосистема Kalinka

■ Всего сделок (шт.) ● Ср. цена сделки (руб./кв.м)

ДИАГРАММА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА СДЕЛОК ПО УКРУПНЕННЫМ ЗОНАМ МОСКВЫ, КВ. М В %



В ЦЕЛОМ ЗА 2022 ГОД ПО МОСКВЕ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ ПО РАЙОНАМ НА 1-Е МЕСТО ВЫШЕЛ ЛИДЕР 2021 ГОДА – ПРЕСНЕНСКИЙ РАЙОН С ДОЛЕЙ 18% ОТ ПРОДАННЫХ В МОСКВЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ И ДОЛЕЙ 20% ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ПРОДАННЫХ ЛОТОВ.

Пресненский район сохраняет высокое место в рейтинге за счет продаж квартир в ЖК Lucky (5%), ЖК Onest (3%), Neva Towers (3%) и ЖК Capital Towers (2%). На 2-е место поднялся в рейтинге район Хамовники с долей 17% в кв. м и 15% по количеству сделок (3 место) за счет продаж в новых проектах Luzhnik Collection (6%), Roza Rossa (2%), «Саввинская 27» (2%). Район занял лидирующую позицию в рейтинге сделок 4-го квартала, за счет продаж в Luzhnik Collection (на проект пришлось 40% сделок за квартал). По итогам года на 3-м месте район Дорогомилово, доля которого составила 16% в кв. м и 17% по числу лотов.

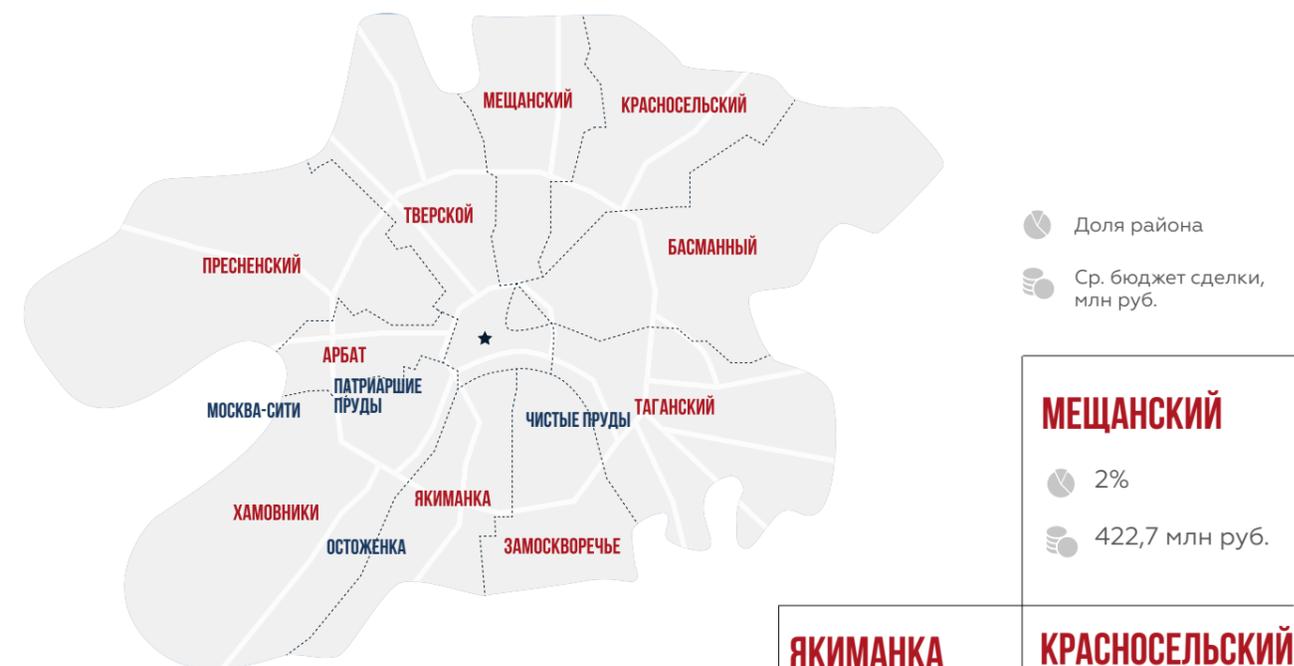
Наиболее продаваемыми за 4-й квартал 2022 года стали проекты класса premium: новый комплекс Luzhnik Collection (39%) в Хамовниках от Absolute Premium, премиальные очереди ЖК «Остров» от Донстрой (8%), Victory Park Residence (8%), Lucky (6%) и новый проект Opus от Pioneer (5%). В классе deluxe: «Саввинская 27» (23%), Vesper Tverskaya (13%), комплекс апартаментов «Космо 4/22» от Галс-Девелопмент (10%), High Garden (7,5%), а также новый проект «Ильинка 3/8» от Sminex-Интеко (7,5%).

Лидеры продаж в 2022 году в premium-классе: премиальные очереди проекта «Остров» (13%),

комплексы Victory Park Residence (11%) и «Поклонная, 9» (9%), Luzhnik Collection (8%), Lucky (6%), в каждом из которых было заключено от 45 до 97 сделок за год. В сегменте deluxe лидеры: новые проекты «Саввинская 27» (9,5%) и «Ильинка 3/8» (6%), ЖК «Золотой» (6%), Astris (6%), «Лаврушинский» (5%), в которых было приобретено от 10 до 18 лотов с начала года.



КАРТА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРВИЧНОГО ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЙОНАМ Г. МОСКВЫ



ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ 2% 123,6 млн руб.	ТАГАНСКИЙ 3% 130,5 млн руб.	БАСМАННЫЙ 0,3% 72,0 млн руб.	ЧИСТЫЕ ПРУДЫ 1% 156,7 млн руб.	ТВЕРСКОЙ 5% 149,0 млн руб.
ПРЕСНЕНСКИЙ 14% 99,4 млн руб.	МОСКВА-СИТИ 4% 74,8 млн руб.	ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ 0,2% 154,4 млн руб.	РАЙОН	ДОЛЯ РАЙОНА
АРБАТ 2% 163,1 млн руб.	ХАМОВНИКИ 14% 149,4 млн руб.	ОСТОЖЕНКА 3% 856,1 млн руб.	Дорогомилово	16%
			Раменки	13%
			Хорошево-Мневники	10%
			Беговой	1%
			Даниловский	1%
			Крылатское	0,5%
			Очаково-Матвеевское	0,3%
			Филевский парк	0,2%
				СР. БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
				93,8
				156,5
				59,1
				32,8
				78,9
				294,7
				150
				28,8

Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПЛОЩАДИ И СТОИМОСТИ, %

ДИАПОЗОН	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.
PREMIUM							
До 70 кв. м	11,7%	10,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	7,7%	13,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,2%	10,2%	13,3%	2,8%	0,7%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,3%	6,1%	7,4%	4,0%	0,2%	0,1%
200-300 кв. м	0,0%	0,2%	0,3%	1,5%	3,0%	1,0%	1,1%
300-400 кв. м	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,8%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,8%
DELUXE							
До 70 кв. м	1,1%	7,8%	7,2%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	1,0%	4,2%	7,0%	0,7%	0,1%	0,0%
100-150 кв. м	0,1%	0,3%	3,7%	3,5%	14,3%	2,5%	0,7%
150-200 кв. м	0,0%	0,3%	0,4%	1,2%	4,0%	8,6%	3,7%
200-300 кв. м	0,0%	0,3%	0,3%	0,8%	0,8%	2,7%	13,9%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	4,5%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%

Источник: Экосистема Kalinka



ТАБЛИЦА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ ПО ПЛОЩАДИ И СТОИМОСТИ, 2022, %

ДИАПОЗОН	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.
PREMIUM							
До 70 кв. м	18,3%	7,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	9,2%	18,3%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,7%	15,6%	10,9%	0,8%	0,4%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,9%	6,0%	4,7%	1,5%	0,0%	0,0%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,1%	1,7%	1,3%	0,3%	0,1%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	0,3%	0,4%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
DELUXE							
До 70 кв. м	3,2%	9,0%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70-100 кв. м	0,0%	8,5%	6,3%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%
100-150 кв. м	0,0%	0,5%	7,4%	6,3%	10,1%	0,0%	0,0%
150-200 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	6,9%	9,5%	4,8%	1,1%
200-300 кв. м	0,0%	0,0%	0,5%	0,5%	1,6%	1,6%	5,3%
300-400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	4,2%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,7%

Источник: Экосистема Kalinka



ЭЛИТНАЯ ВТОРИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ, ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ ЭКОСИСТЕМЫ KALINKA, ЭКСПОНИРУЕТСЯ 767 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ СУММАРНО НА 144 ТЫС. КВ. М.

За год снижение количества лотов в продаже составило -2%, однако в кв. м наблюдалось более существенное снижение показателя на 12%. За 2022 год минимальный объем предложения приходился на период марта-мая, когда на фоне начала СВО, ухудшения экономической ситуации в стране и появления новых пакетов санкций, некоторые собственники временно снимали с продаж лоты до стабилизации ситуации на рынке или для дальнейшей переоценки в связи с волатильностью курса валют. Некоторые наиболее ликвидные лоты или лоты с максимально сниженными ценами за счет планирующегося переезда собственников активнее

уходили с рынка. По сравнению с мартом прирост предложения по итогам года составил 16%, по сравнению с сентябрем, на который оказало влияние начало частичной мобилизации, прирост количества лотов в продаже составил 2%. Стоит отметить, что по мере ухудшения политической и экономической ситуации на рынке объем нового предложения существенно вырос, однако и уход лотов со вторичного рынка элитного жилья был достаточно активный. В январе-феврале 2023 года продолжается пополнение элитным предложением, причем более активными темпами, по сравнению с 2022.

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОНИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

ПОКАЗАТЕЛЬ	ДЕКАБРЬ 2021	СЕНТЯБРЬ 2022	ДЕКАБРЬ 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ					
Количество лотов, шт.	782	754	767	+2%	-2%
Объем предложения, кв. м	163 449	148 097	143 954	-3%	-12%
Средняя площадь лота, кв. м	209,0	196	187,7	-4%	-10%

Источник: Экосистема Kalinka

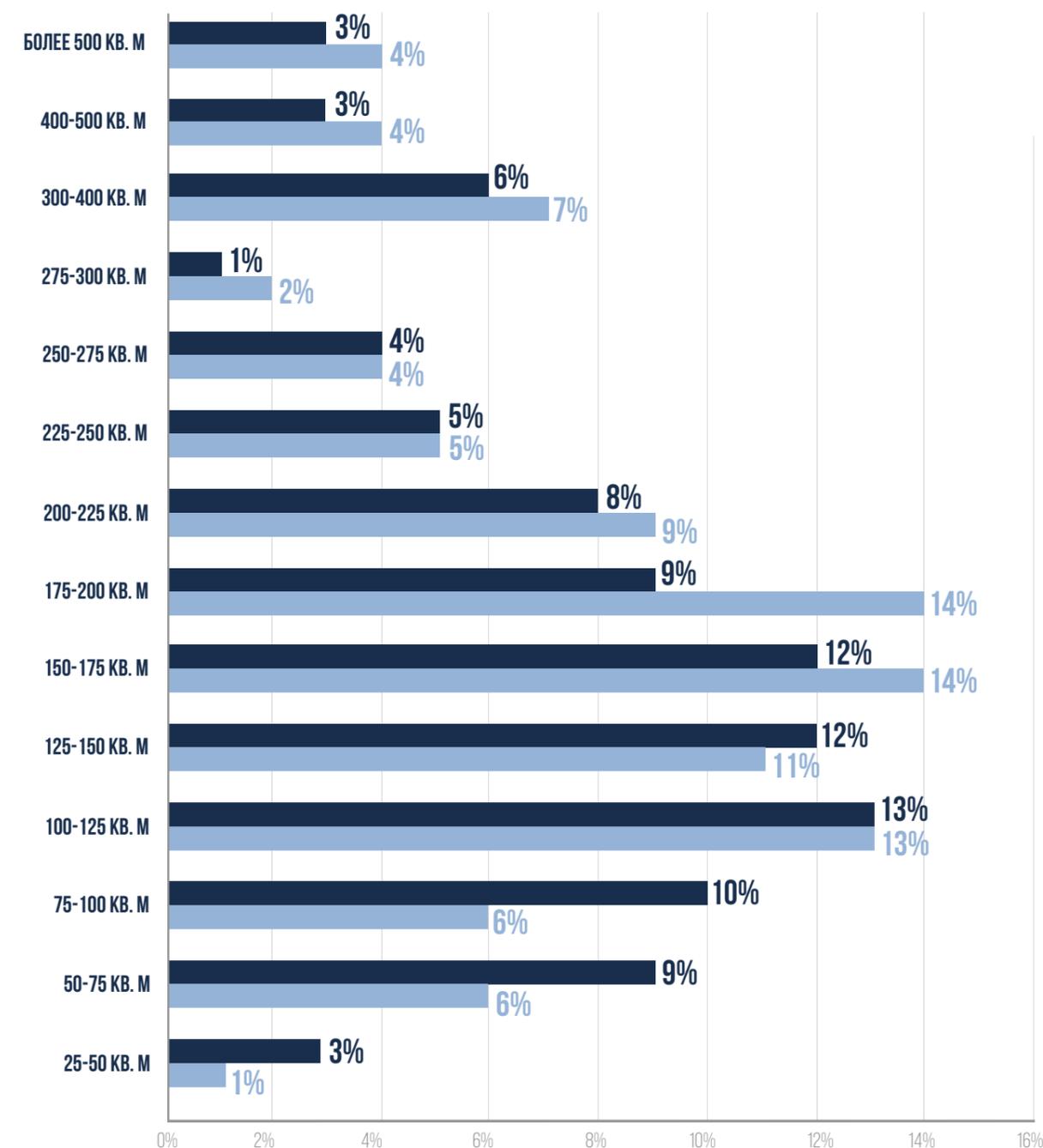
По итогам года средняя площадь лота в предложении составила 187,7 кв. м, снизившись на 10% за год. Такие изменения связаны с изменением структуры предложения в 2022 году и превалирования в экспозиции лотов площадью до 175 кв. м (60%), при том, что годом

ранее наибольшее количество лотов составляло по площади от 100 до 225 кв. м (60%). По итогам 2022 года большее количество лотов

по площади составляет от 75 до 175 кв. м на которые суммарно приходится 47% предложений. Из них максимальная доля приходится на лоты площадью 100–125 кв. м (13%), хотя еще в ноябре максимальная доля приходилась на лоты 150–175 кв. м (доля

снизилась до 12%). Стоит отметить, что доля лотов площадью до 100 кв. м за год возросла с 14% до 22%. За год также снизилась доля крупных по площади лотов от 275 кв. м: с 16% до 14%.

ГРАФИК. СРАВНЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКСПОНИРУЕМЫХ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР/ АПАРТАМЕНТОВ ПО ПЛОЩАДИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА И ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА, %



Источник: Экосистема Kalinka

● Декабрь 2022 ● Декабрь 2021

На конец 2022 года:



На конец 2022 года доля лотов с готовой отделкой, представленных на вторичном рынке, составляет 64% и еще 3% лотов представлены в состоянии white box. Без отделки реализуется 33% квартир/апартаментов. За год распределение по видам отделки лотов в продаже существенно не изменилось.

Основной объем элитного вторичного предложения в кв. м традиционно сконцентрирован в ЦАО, доля которого незначительно снизилась до уровня 77% (-1 п. п. за год). По районам предложение элитной недвижимости распределилось следующим образом: основной объем предложения в кв. м традиционно представлен в районе Хамовники – 28%, на втором

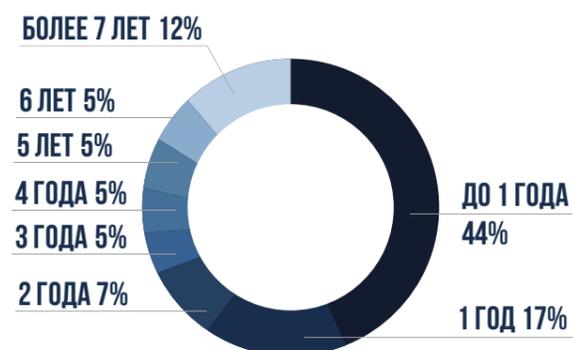
месте Пресненский район с долей 18%, далее район Раменки с долей 15%. Суммарно на эти три района приходится 61% предложений. Также в топ-районов по объему элитного предложения на вторичном рынке входят район Арбат (7%), Тверской район и Замоскворечье, доля которых составила по 5%. В других районах представлено менее 30 лотов.

77% ЦАО

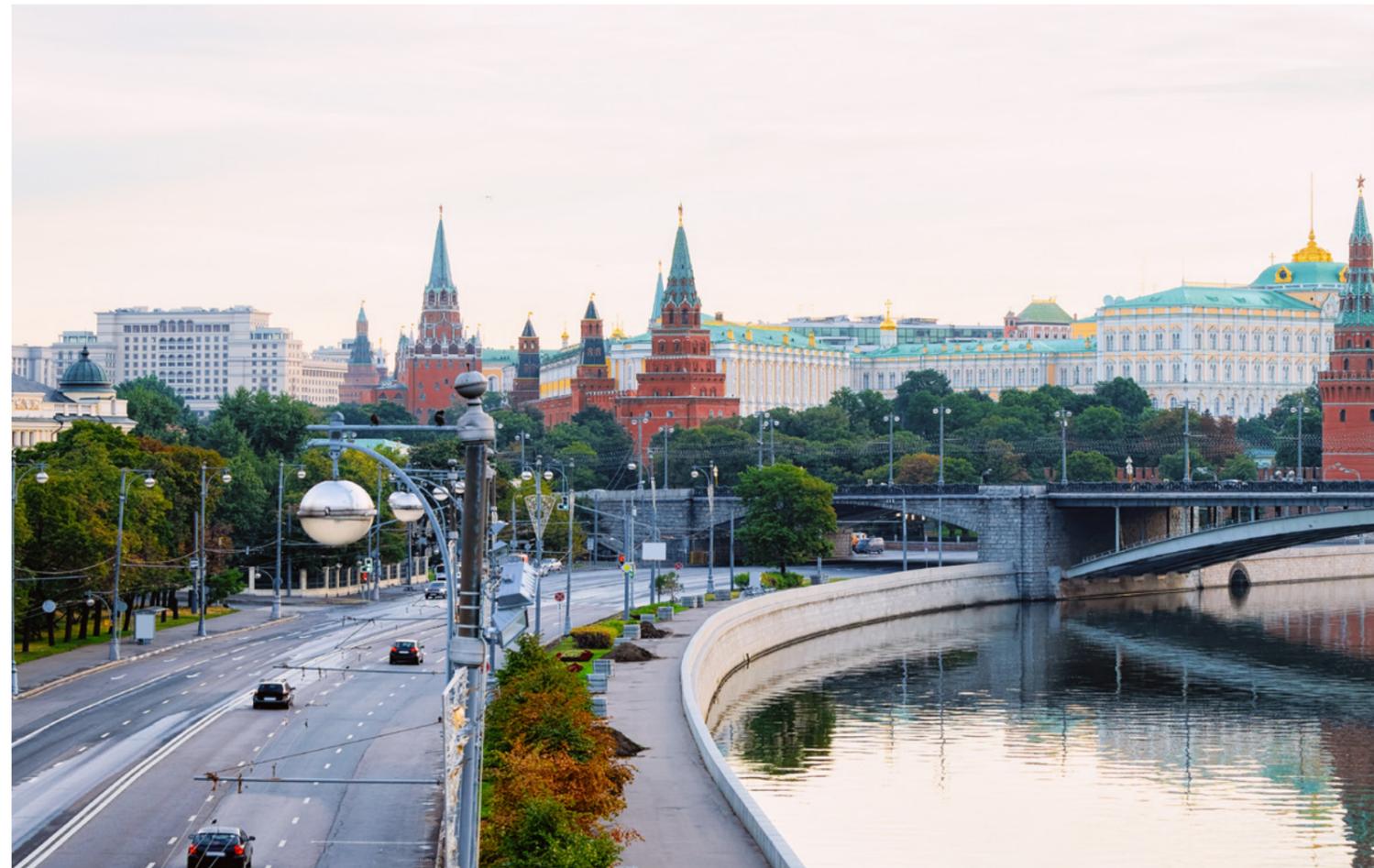


За прошедший год достаточно сильно изменилась структура предложений на рынке, так более 55% лотов – новые, вышедшие на рынок в течение года. Среди лотов в продаже средний срок экспонирования элитного лота на вторичном рынке составляет порядка 2,8 лет. За квартал распределение лотов по сроку экспонирования практически не изменилось. Так, большинство лотов в предложении – новые лоты со сроком экспонирования менее 1 года с долей 44% (+2 п. п.), а в сравнении с показателем прошлого года их доля увеличилась на 3 п. п. Доля лотов, которые в продаже порядка 1 года, возросла за год с 14% до 15%. Доля лотов со сроком экспонирования от 1 года до 5 лет находится на уровне 38% (- 4 п. п. за год). Доля лотов со сроком экспонирования более 7 лет осталась на уровне 13% в сравнении с прошлым годом.

ДИАГРАММА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЛОТОВ В ПРЕДЛОЖЕНИИ ПО СРОКУ ЭКСПОНИРОВАНИЯ, %



Источник: Экосистема Kalinka



ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

На вторичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы средневзвешенная цена предложения по итогам 2022 года составила 1 062 тыс. руб. за кв. м, снизившись на 12% за год. При этом за квартал показатель демонстрировал рост на 4%. В течение 2022 года показатель достигал максимального значения

марте за счет валютных колебаний и высокой доли предложения, экспонирующегося в иностранной валюте. Однако на фоне роста предложения и ухудшения экономической ситуации, фиксации цен лотов в рублях средневзвешенная стоимость в течение 2022 года демонстрировала снижение.

ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ЦЕНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ Г. МОСКВЫ

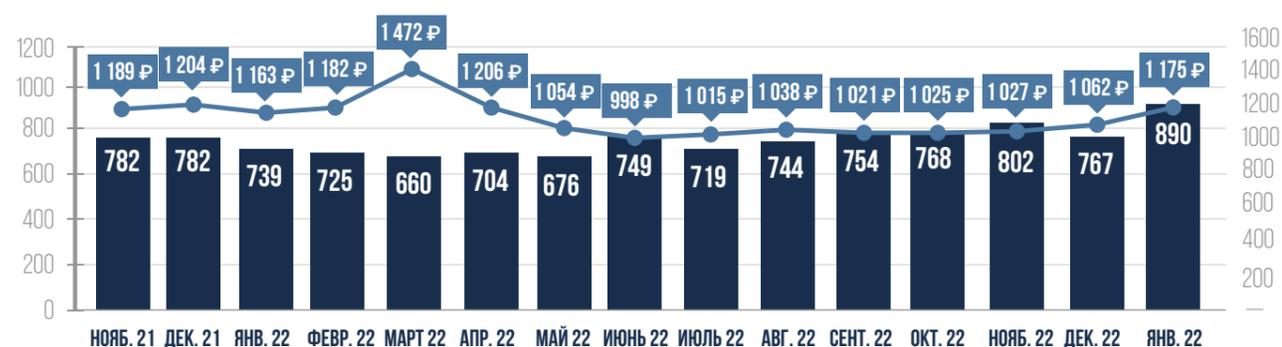
ПОКАЗАТЕЛЬ	ДЕКАБРЬ 2021	СЕНТЯБРЬ 2022	ДЕКАБРЬ 2022	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Средневзвешенная цена кв. м, руб.	1 203 898	1 021 213	1 061 592	+4%	-12%
Средний бюджет лота, млн руб.	252	201	199	-1%	-21%

Источник: Экосистема Kalinka

На показатель средневзвешенной стоимости в рублях и его динамику продолжает оказывать влияние экономическая нестабильность, насыщение рынка новым предложением, снижение стоимости лотов. Оказывает влияние и волатильность курса на фоне сохраняющейся высокой доли предложения, экспонирующегося в иностранной валюте. В течение года на фоне происходящих событий и волатильности курса значительно

сокращается доля лотов, экспонирующихся в долларах: за прошедший год показатель снизился с 38% до 20%. В абсолютном значении количество лотов в продаже в иностранной валюте снизилось за год на 46%. В подавляющем большинстве случаев собственники переводят цены лотов в рубли: доля лотов с ценами в рублях за год выросла с 61% до 79%. В абсолютном значении показатель возрос на 26%.

ГРАФИК. ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ШТ.) И СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ УДЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ (ТЫС. РУБ./КВ. М) НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ



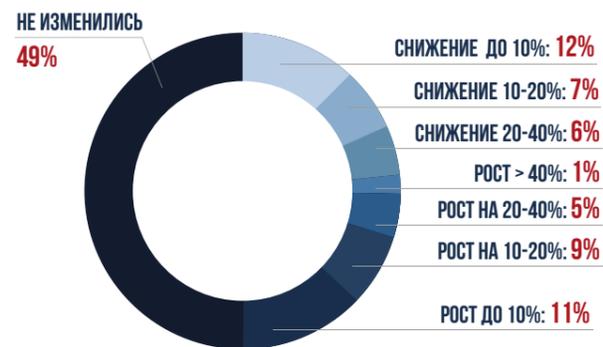
Источник: Экосистема Kalinka

— В продаже лотов — Средневзвешенная удельная цена, тыс. руб. за кв. м

Большинство предложений на рынке вышли в продажу в течение последнего года (55% лотов), а для лотов, которые были в продаже и годом ранее, за год валюта экспонирования лотов не изменилась в 86% случаев. Изменение валюты экспонирования затронуло 14% лотов: из них валютные предложения в рубли перевели 11% собственников, цены в рублях в иностранную валюту переводили в 3% случаев.

Практически для половины предложения лотов, которые были в продаже и годом ранее, цены за год глобально не изменились. При этом для объектов в рублях цены лотов изменились за год в среднем на +3%, изменения цен были в диапазоне от -33% до +68%. Для лотов в иностранной валюте в среднем изменение за год составило -1%, а в 78% случаев цены в иностранной валюте не изменялись. Для оставшихся 22% лотов с ценами в валюте изменения составляли от -40% до +17%, в том числе за счет обновления ремонта лотов.

ДИАГРАММА. ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН ЛОТОВ В ДЕКАБРЕ 2022 Г. К ДЕКАБРЮ 2021 Г. (% ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ; ДОЛЯ ОБЪЕКТОВ)

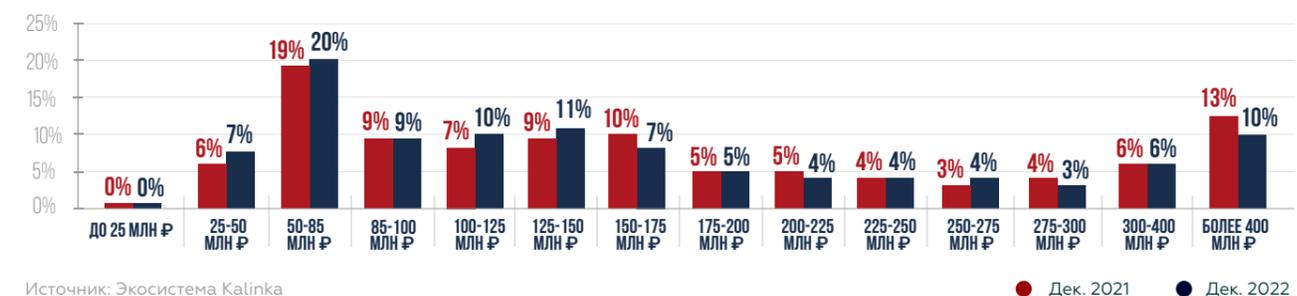


Источник: Экосистема Kalinka

Средняя стоимость лота в продаже в конце 2022 года составил 199,2 млн руб., снизившись на 22% за год и на 4% за квартал. За год доля лотов в бюджете более 400 млн рублей снизилась до 10% (-3 п. п.), а в доля в бюджете 150–175 млн рублей снизилась также до 7% (-3 п. п.). Причинами понижения остаются фиксация цен в рублях и некоторая стабилизация валютного курса во второй половине 2022 года. Напомним, что в марте 2022 года на фоне валютных колебаний и высокой доли лотов с ценами

в валюте цены экспонирования достаточно сильно возросли, повлияв на изменение баланса в сторону более дорогих предложений. Однако во 2-м квартале ситуация стабилизировалась. По итогам декабря на фоне снижения цен предложений увеличилась доля лотов стоимостью до 150 млн руб.: за год с 50% до 57%. Основная доля предложения лотов за год не изменилась и представлена в диапазоне стоимости 50–85 млн руб. – 20%.

ГРАФИК. СРАВНЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКСПОНИРУЕМЫХ КВАРТИР/АПАРТАМЕНТОВ ПО СТОИМОСТИ ЛОТОВ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА И ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА, %



Источник: Экосистема Kalinka

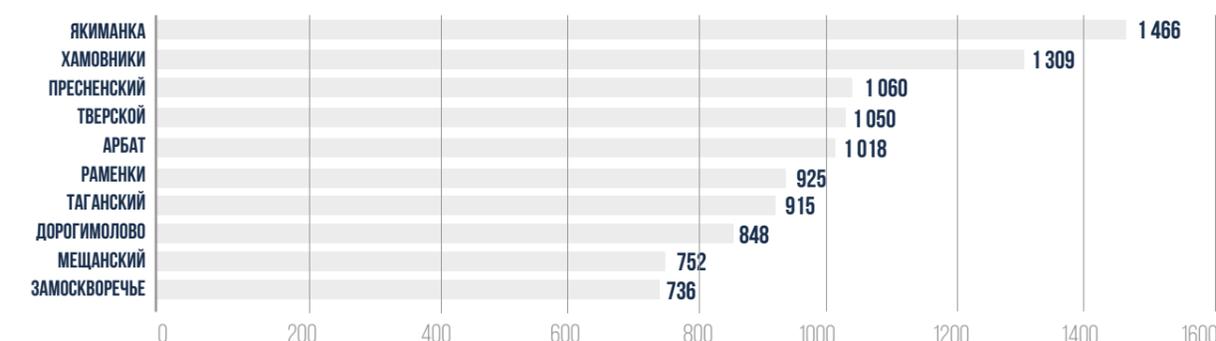
● Дек. 2021 ● Дек. 2022

В течение 2021 года максимальная средневзвешенная удельная цена предложения сохранялась в Тверском районе, однако с начала 2022 года ситуация изменилась и во главе рейтинга среди районов располагался район Хамовники. Тем не менее уже с августа и в конце 2022 года на первое место вышел район Якиманка – 1 466 тыс. руб. за кв. м (+12% за год). Тем не менее перераспределение районов в рейтинге связано с достаточно низкой долей предложения в Якиманке (5%). На втором месте располагаются Хамовники (включая Остоженку), где средневзвешенная стоимость составила 1 309 тыс. руб. за кв. м (-5% за год). На район приходится максимальное количество предложений – 28%

лотов. На 3 месте – Пресненский район, где средневзвешенная стоимость составляет 1 060 тыс. руб. за кв. м (-9% за год). В Пресненском районе приходится 18% лотов.

За год снижение средневзвешенной стоимости было зафиксировано в 8 районах. Максимальное снижение средневзвешенной стоимости за год произошло в районах Тверской (-44%) и Басманный (-22%). Небольшой прирост средневзвешенной стоимости наблюдался в 4 районах: за счет эффекта низкой базы в районе Гагаринский (+30%), а также в районах Якиманка (+12%), Замоскворечье (+3%) и Мещанском районе (+3%).

ГРАФИК. РЕЙТИНГ РАЙОНОВ ПО СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ УДЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ, ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М



* В рейтинге не участвуют районы с единичными предложениями вне ЦАО. Источник: Экосистема Kalinka

КАРТА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ И СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН ЭКСПОНИРОВАНИЯ ПО РАЙОНАМ Г. МОСКВЫ



ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ 5% 217,9 кв.м 736 тыс. руб.	ТАГАНСКИЙ 1% 210,5 кв.м 915 тыс. руб.	БАСМАНЫЙ 4% 264,4 кв.м 634 тыс. руб.	ТВЕРСКОЙ 5% 151,5 кв.м 1 050 тыс. руб.	АРБАТ 7% 158,4 кв.м 1 017 тыс. руб.
ПРЕСНЕНСКИЙ 18% 143,6 кв.м 1 059 тыс. руб.	КРАСНОСЕЛЬСКИЙ 1% 157,4 кв.м 574 тыс. руб.	ХАМОВНИКИ 28% 215,7 кв.м 1 309 тыс. руб.	ЯКИМАНКА 5% 258,6 кв.м 1 446 тыс. руб.	МЕЩАНСКИЙ 2% 165,2 кв.м 752 тыс. руб.

Источник: Экосистема Kalinka

РАЙОН	ДОЛЯ РАЙОНА	СР. ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М	ЦЕНА ЗА КВ.М, ТЫС. РУБ.
Раменки	15%	196,8	924,9
Дорогомилово	2%	118,9	847,5
Хорошевский	1%	164,4	538,8
Очаково-Матвеевское	1%	257,3	743,7
Покровское-Стрешнево	1%	347,5	667,3
Крылатское	1%	443,1	829,2
Гагаринский	1%	277,5	1 445,5



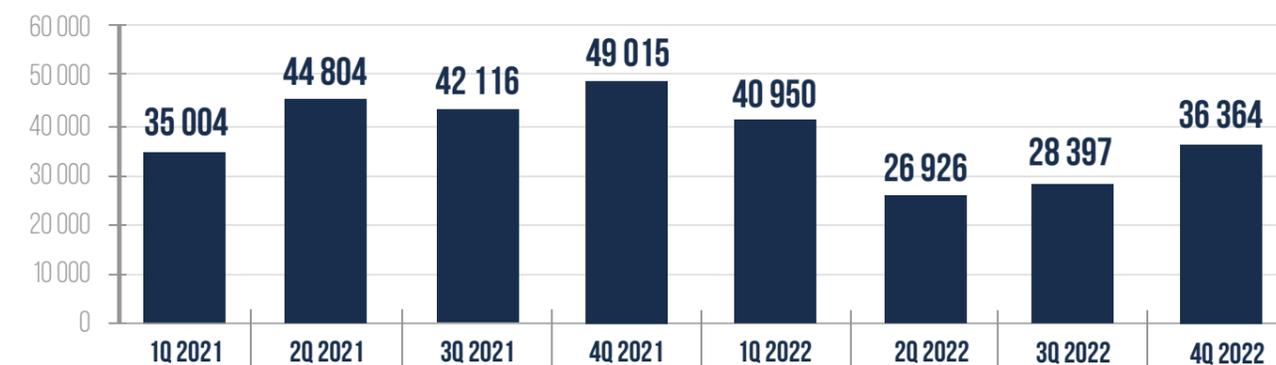
* Войковский, Донской, Можайский, Даниловский, Аэропорт, Фили-Давыдково — каждый с долей менее 0,6%.

Источник: Экосистема Kalinka

СПРОС

По данным Росреестра, за весь 2022 год было зарегистрировано 132,6 тыс. переходов прав собственности на рынке вторичного жилья в Москве (все классы). Падение спроса составило -22% в сравнение с 2021 годом, когда было заключено 170,9 тыс. договоров купли-продаж.

ГРАФИК. ДИНАМИКА СПРОСА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ЦЕЛОМ ПО МОСКВЕ В 2022 ГОДУ



Источник: Экосистема Kalinka по данным Росреестра

По данным Экосистемы Kalinka и сделкам компании, зафиксирован рост спроса на вторичную высокобюджетную недвижимость в 2022 году на 27% по сравнению с 2021 годом. В целом за 2022 год были наиболее востребованы квартиры, доля которых составила порядка 86% от общего числа сделок, доля апартаментов составила 14%. По итогам года средняя площадь востребованного лота на вторичном рынке составила 159,5 кв. м, что на 7% меньше, чем за 2021 год.

165,3 КВ.М

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ВОСТРЕБОВАННОЙ КВАРТИРЫ В 2022 ГОДУ

122,5 КВ.М

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ВОСТРЕБОВАННОГО АПАРТАМЕНТА В 2022 ГОДУ

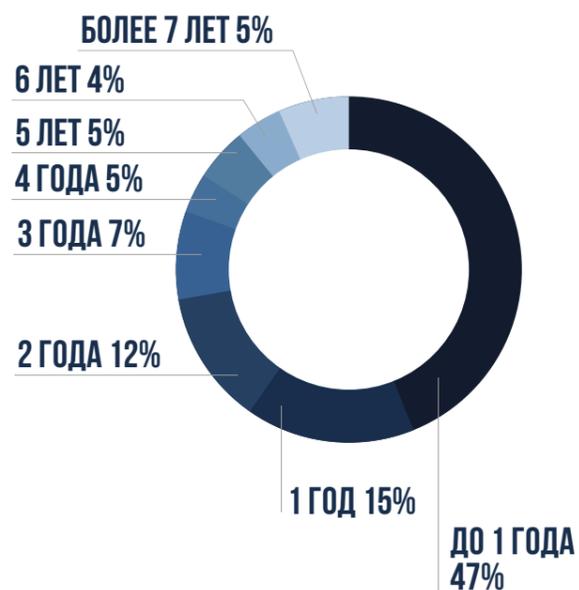
47% менее 1 года на экспозиции

15% более 1 года на экспозиции

12% более 2 лет на экспозиции

Практически половина, а именно 47% приобретенных лотов на вторичном рынке элитного жилья в 2022 году находилось в экспозиции менее 1 года, 15% приобретенных лотов находилось в продаже более 1 года, более 2-х лет – 12% лотов. В среднем срок экспонирования приобретенных в 2022 году лотов составил порядка 2,2 лет.

ДИАГРАММА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ ПО СРОКУ ЭКСПОНИРОВАНИЯ В %, 2022 ГОД



Источник: Экосистема Kalinka

01

Основная доля сделок в 2022 году на лоты площадью 100-125 кв. м – 15%.

02

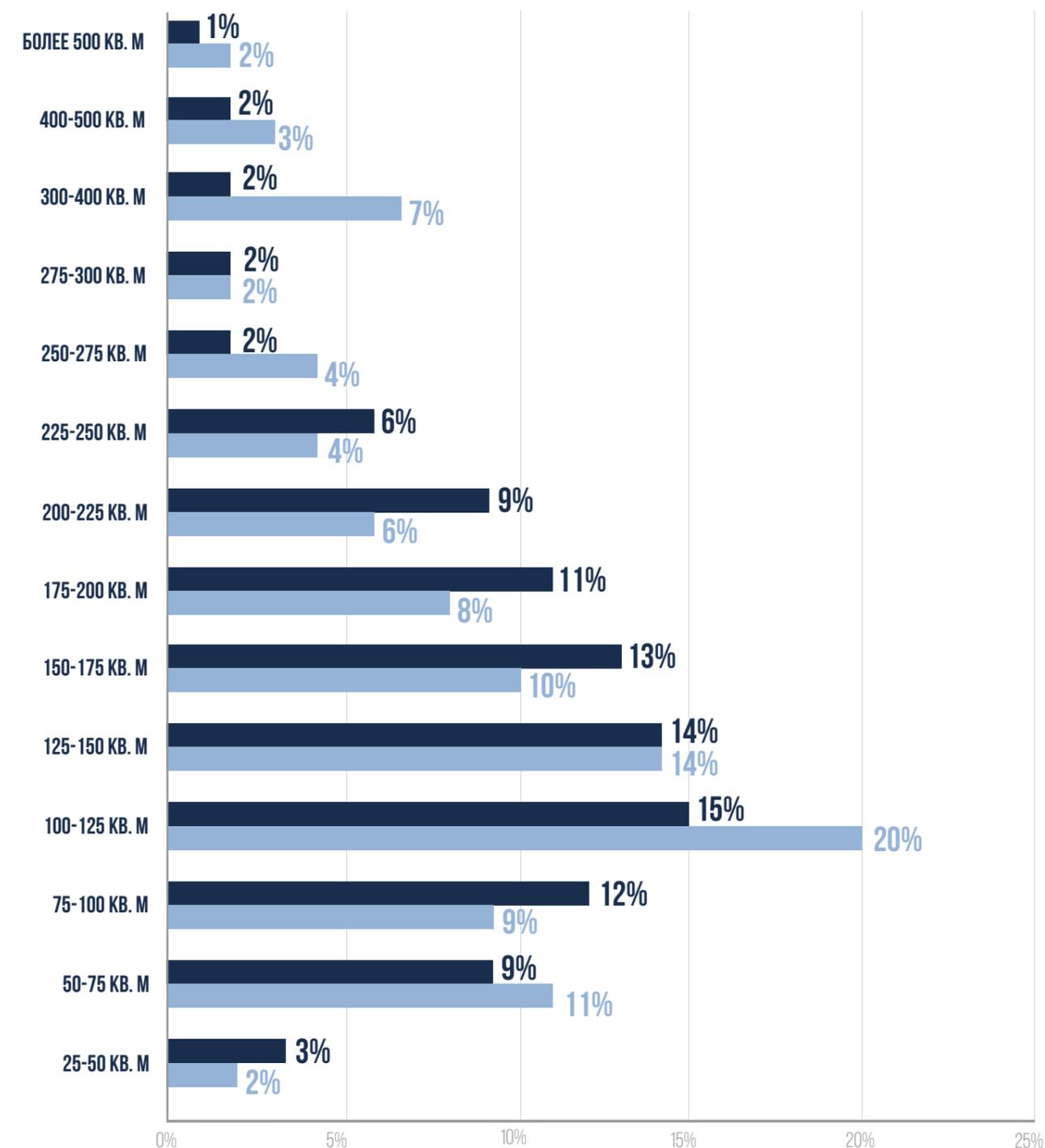
На втором месте лоты площадью 125-150 кв. м с долей 14%.

03

На третьем месте диапазон 150-175 кв. м с долей 13% и 75-100 кв. м с долей 12%.

Высоким спросом на вторичном рынке в 2022 году пользуются районы Хамовники, доля которого – 23%, годом ранее доля района – 19%, далее Раменки с долей – 18% (21% в 2021 году), Пресненский район – 18% (14% в 2021 году), а также районы Тверской и Арбат с долей 6% у каждого (6% и 5% соответственно в 2021 году).

ГРАФИК. СРАВНЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СПРОСА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В 2021–2022 ГГ. ПО ПЛОЩАДИ, %

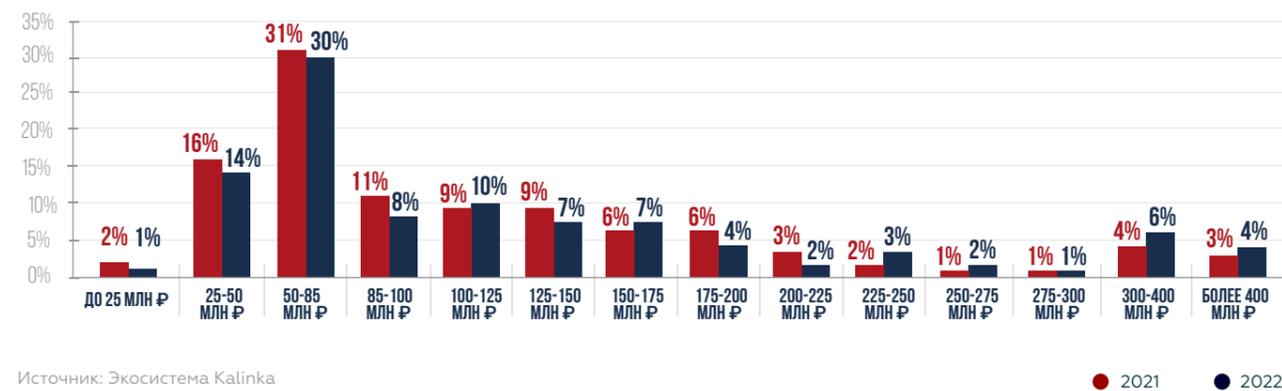


Источник: Экосистема Kalinka

● 2021 ● 2022

Средняя стоимость приобретенного лота в 2022 году составила порядка 137,9 млн руб., что на 13% превышает показатель 2021 года (130,3 млн руб. – для квартир, 68,7 млн – для апартаментов). Основная доля сделок в 2022 году, так же, как и в 2021 году, находилась в диапазоне меньших бюджетов: 50-85 млн руб. – 30% и 25-50 млн руб. – 14%.

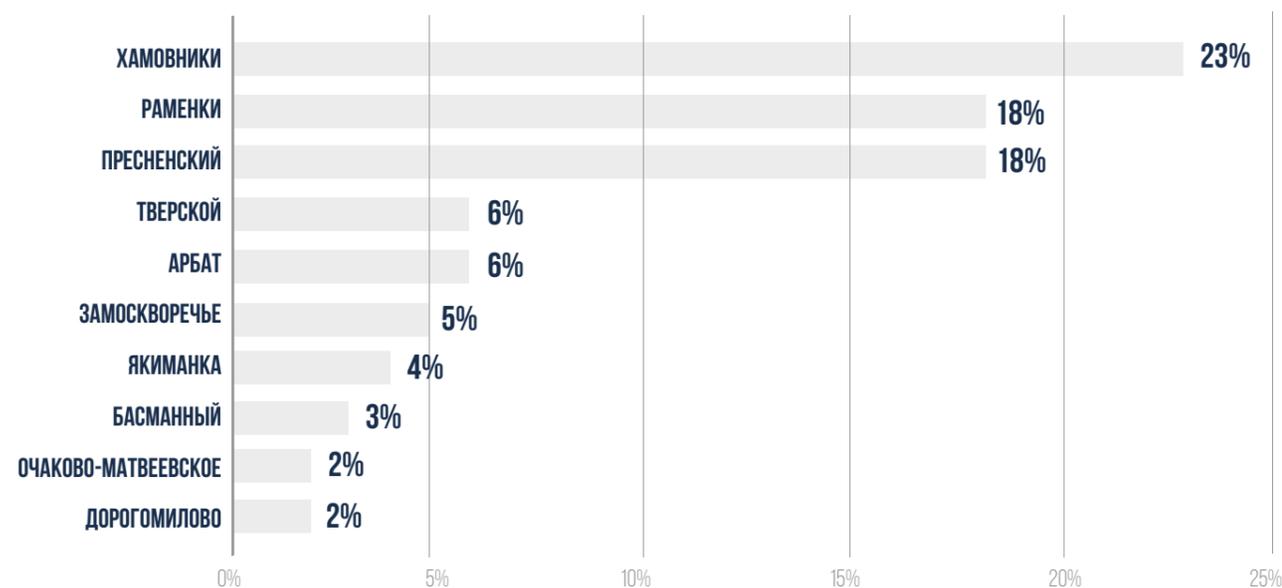
ГРАФИК. СРАВНЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СПРОСА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ ЗА 2021–2022 ГГ. ПО БЮДЖЕТУ, %



Источник: Экосистема Kalinka

● 2021 ● 2022

ГРАФИК. РЕЙТИНГ ТОП-10 РАЙОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЗА 2022 ГОД, % ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК ЗА ПЕРИОД



Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПО ПЛОЩАДИ И СТОИМОСТИ, %

ДИАПОЗОН	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	2,2%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	2,3%	14,2%	4,8%	1,6%	0,2%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	0,2%	6,7%	7,9%	5,9%	3,9%	0,08%	0,3%
150–200 кв. м	0,0%	3,1%	3,3%	5,1%	7,1%	7,0%	2,4%
200–300 кв. м	0,0%	0,0%	0,5%	0,5%	1,0%	0,6%	1,2%
300–400 кв. м	3,0%	5,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	1,4%	6,2%

Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПО ПЛОЩАДИ И СТОИМОСТИ, %

ДИАПОЗОН	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	2,2%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
70–100 кв. м	3,0%	4,9%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 кв. м	2,3%	14,1%	5,0%	1,6%	0,2%	0,0%	0,0%
150–200 кв. м	0,0%	7,0%	7,7%	5,9%	4,1%	0,9%	0,3%
200–300 кв. м	0,0%	2,5%	3,4%	4,9%	6,7%	6,4%	2,6%
300–400 кв. м	0,0%	0,0%	0,6%	0,6%	1,1%	0,1%	1,3%
От 400 кв. м	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	1,5%	7,5%

Источник: Экосистема Kalinka

МЗ

**НОВОСТРОЙКИ
БИЗНЕС-КЛАССА
МОСКВЫ**



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

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).

1 318 ТЫС. КВ. М ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

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.

19 825 ЛОТОВ КОЛ-ВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ

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.

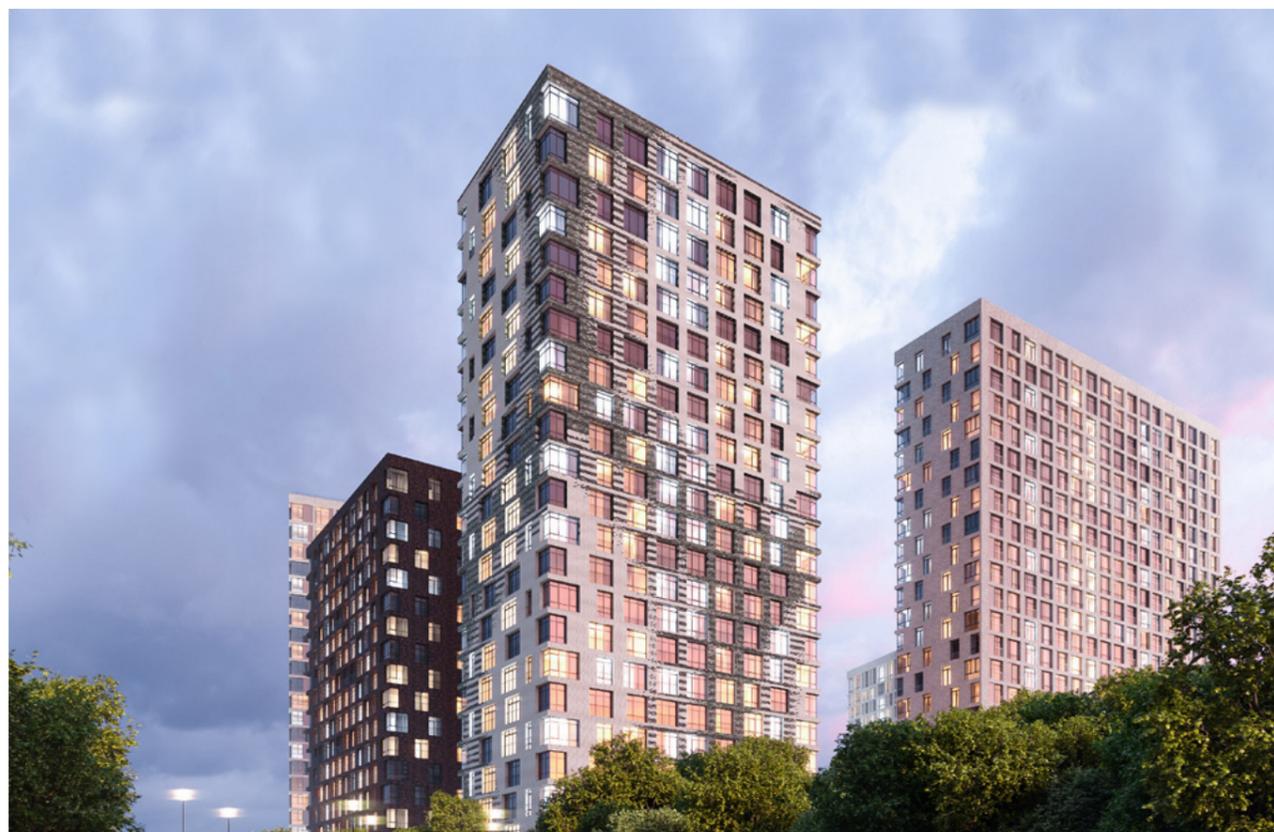


ТАБЛИЦА. СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

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	166,5	0%	-4%

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.

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ЛОТОВ В ПРОДАЖЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА



Источник: Экосистема Kalinka

ТАБЛИЦА. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА Г. МОСКВЫ, СТАРТОВАВШИЕ С ПРОДАЖАМИ В 2022 ГОДУ

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

Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. ДИНАМИКА ВЫХОДА НА РЫНОК НОВЫХ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА, ШТ.



Источник: Экосистема Kalinka

53%
ЛОТЫ НА СТАДИИ МОНТАЖА ЭТАЖЕЙ

ГРАФИК. СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ БИЗНЕС-КЛАССА ПО СТАДИИ ГОТОВНОСТИ КОРПУСА, %



Источник: Экосистема Kalinka

12%
ЛОТОВ НА СТАДИИ КОТЛОВАНА ИЛИ ВОЗВЕДЕНИЯ ФУНДАМЕНТА

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:

01. ЗАО

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.

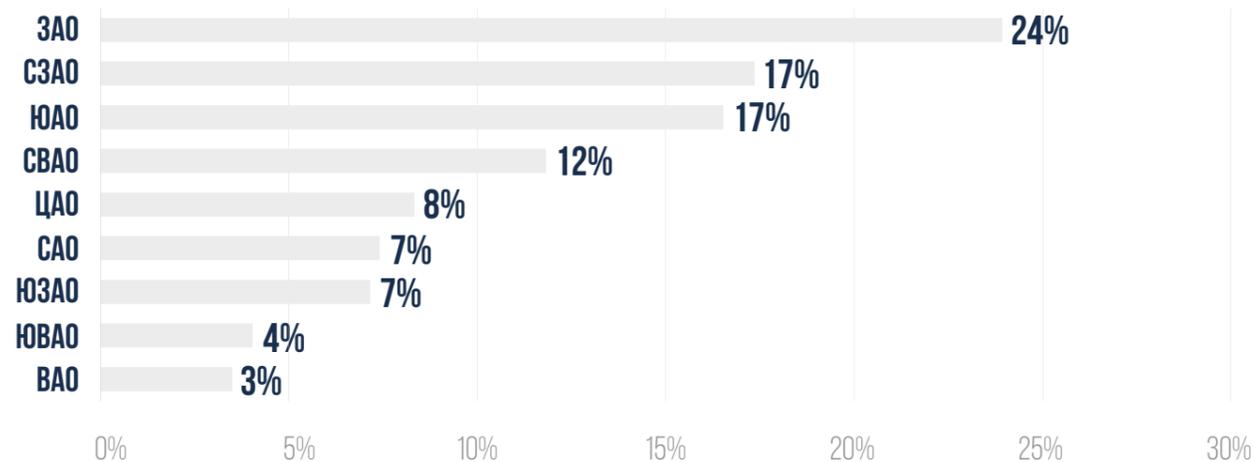
02. СЗАО

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.

03. ЮАО

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 также Shagal.

ГРАФИК. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭКСПОНИРУЕМЫХ КВАРТИР/ АПАРТАМЕНТОВ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ОКРУГАМ, КВ. М В %



Источник: Экосистема Kalinka

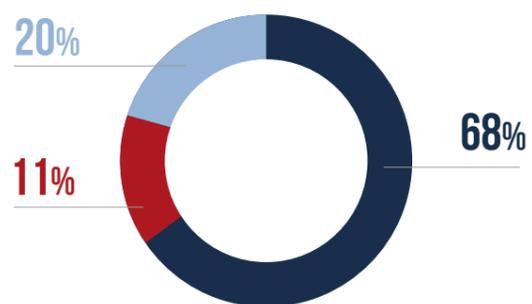
ДИАГРАММА. СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПУ ЛОТОВ, %



● Квартиры ● Апартаменты

Источник: Экосистема Kalinka

ДИАГРАММА. СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПУ ОТДЕЛКИ, %



● Без отделки ● С отделкой ● White box

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 чистой отделкой снизилась с 13% до 11%.

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.

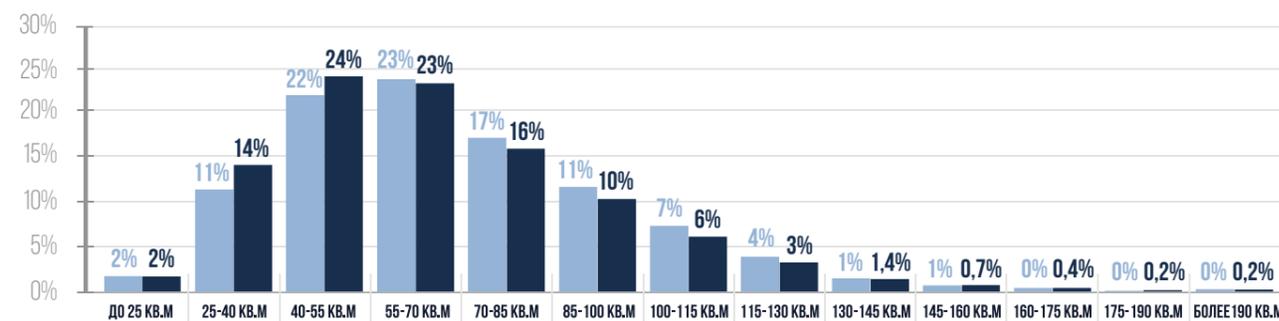
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В ПРОДАЖЕ ЗА ГОД УМЕНЬШИЛАСЬ НА 3% И СОСТАВИЛА 68,2 КВ. М;

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

● 2022 ● 2021



ГРАФИК. ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БИЗНЕС-КЛАССА, РУБ. ЗА КВ. М



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 стагнация 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).

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. 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



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

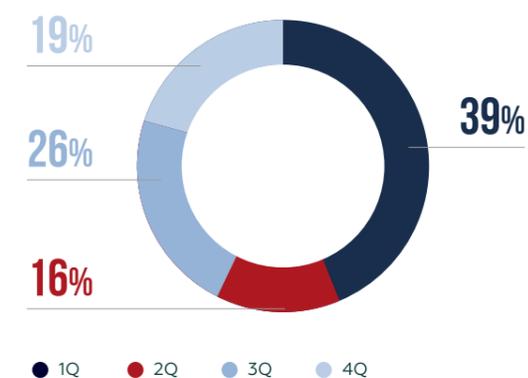
В отличие от предыдущих двух лет, в которые суммарный объем сделок на рынке жилья бизнес-класса достигал рекордных показателей, 2022 год демонстрировал достаточно активное снижение количества сделок, что было ожидаемо на фоне текущей экономической и политической нестабильности. Всего за прошедший год 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

ДИАГРАММА. ДОЛЯ СДЕЛОК ПО КВАРТАЛАМ 2022 ГОДА



Источник: Экосистема Kalinka

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 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%. 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

■ Число сделок (шт) ● Средневзвешенная по сделкам, тыс. руб. за кв. м

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%.

-3% ЗА ГОД

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ВОСТРЕБОВАННОЙ КВАРТИРЫ В 2022 ГОДУ СНИЗИЛАСЬ ДО 62,9 КВ. М

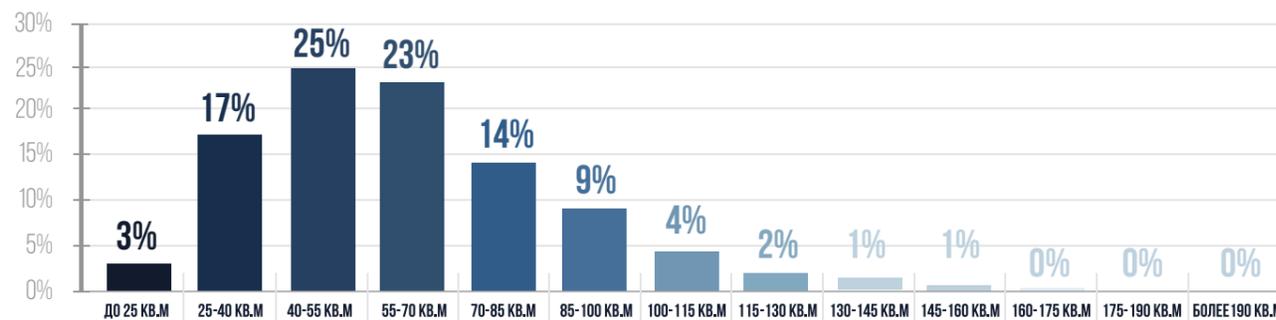
В квартирах произошло смещение спроса в сторону меньших площадей: так, доля квартир площадью в диапазоне 25–40 кв. м увеличилась с 16% до 17% в сравнении с предыдущим годом, а доля в диапазоне 45–55 кв. м увеличилась с 23% до 24%.

-6% ЗА ГОД

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ПРОДАННЫХ АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВИЛА 56,0 КВ. М.

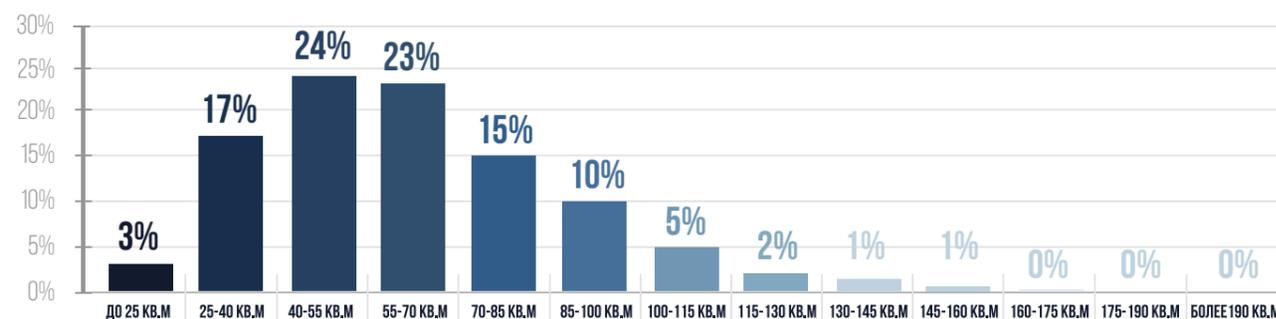
В сегменте апартаментов за год распределение стало более равномерным: так, если в 2021 году наибольшую долю занимали с примерно одинаковой долей диапазоны площадей 25–40 кв. м, 40–55 кв. м и 70–85 кв. м (24%, 24%, 23% соответственно), то в 2022 году наибольшую долю занимали лоты с площадью в диапазоне 40–55 кв. м (28%, +4 п. п. за год), далее идут лоты с в диапазоне 55–70.

ГРАФИК. СТРУКТУРА СПРОСА НА КВАРТИРЫ/АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ 2022 ГОДУ, %



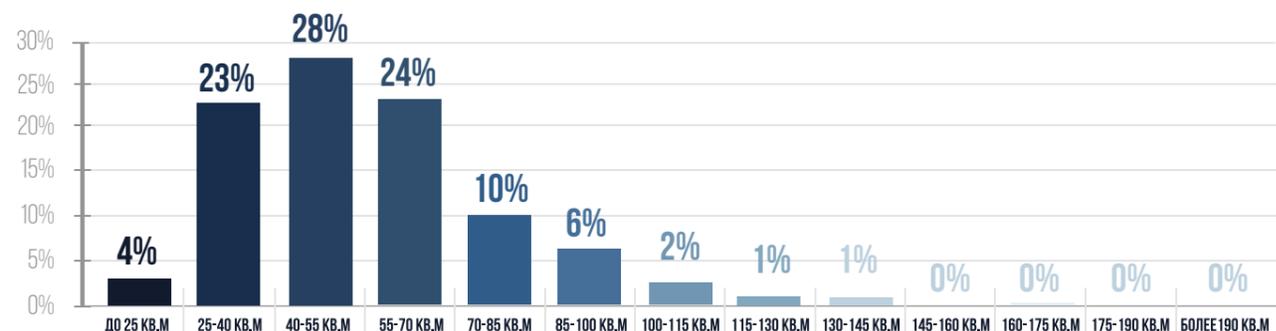
Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. СТРУКТУРА СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА ПО ПЛОЩАДИ 2022 ГОДУ, %



Источник: Экосистема Kalinka

ГРАФИК. СТРУКТУРА СПРОСА НА 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).



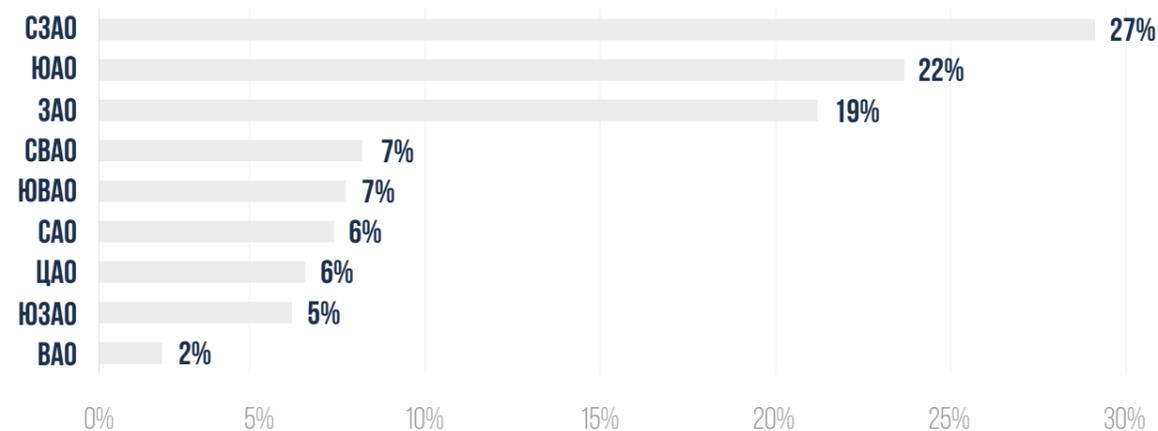
Проекты-лидеры продаж за 2022 год: ЖК «Остров» (6%), ЖК «Символ» (6%) и «Level Мичуринский» (4%), далее в рейтинге «Событие» (4%) и Shagal (3,5%).

ТАБЛИЦА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДАННЫХ ЛОТОВ В БИЗНЕС-КЛАССЕ ПО ОКРУГАМ В 2022 ГОДУ

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

ДИАПОЗОН	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, %

ДИАПОЗОН	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

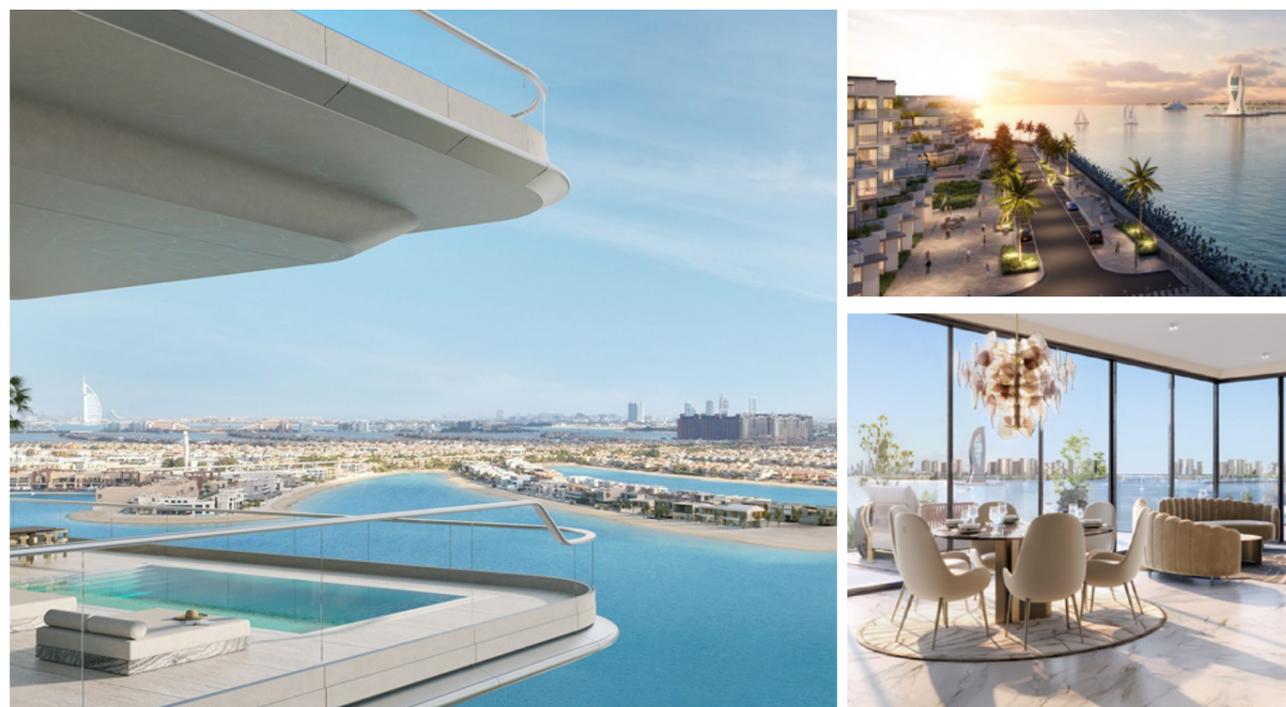
04

**ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ОАЭ**



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОАЭ

Дубай активно развивается, на рынок выходит все больше новых проектов, в том числе элитных, большинство из которых реализуются целиком на начальных фазах проекта. В 2022 г. зарегистрировано порядка 100 новых комплексов на 54,7 тыс. лотов (в 2 раза больше 2021 года).



35,6 ТЫС. ЛОТОВ ПОЛУЧИЛИ РАЗРЕШЕНИЕ НА ВВОД

По итогам года разрешение на ввод получено для 35,6 тыс. лотов, что на 17% выше показателя 2021 года (показатель составил 30,7 тыс. лотов).

1,4 МЛН AED СР. СТОИМОСТЬ ЛОТА КВАРТИРЫ

По итогам 2022 года средняя стоимость лота в сегменте строящихся комплексов с квартирами увеличилась на 6% по сравнению с прошлым годом и составила 1,4 млн AED. Средняя стоимость виллы на первичном рынке возросла на +34% по сравнению с итогом 2021 года — до 2,6 млн AED за лот.

2,6 МЛН AED СР. СТОИМОСТЬ ЛОТА ВИЛЛЫ

20,6 ТЫС. AED ЗА 1 КВ.М КВАРТИРЫ

Стоимость 1 кв. м квартир на первичном рынке увеличилась на +18% за год и составила 20,6 тыс. AED, а стоимость вилл возросла на +41%, составив 12,7 тыс. AED за 1 кв. м.

12,7 ТЫС. AED ЗА 1 КВ.М ВИЛЛЫ

97,3 ТЫС.
сделок по стране



По данным экосистемы Kalinka на основе информации Dubai Land Department, на рынке недвижимости Дубая спрос в 2022 году демонстрировал рекордные показатели: за 2022 год суммарно было заключено 97,3 тыс. сделок, что на 60% превышает показатель сделок за весь 2021 год (61 тыс. сделок), суммарно на 264,9 млрд AED, что на 76% выше, чем в 2021 году.

Квартальная динамика также продемонстрировала рост. Так, в 4 квартале было заключено 28,8 тыс. сделок суммарно на 81 млрд AED (+13% и +17% к предыдущему кварталу соответственно), из них на первичном рынке квартир и вилл – 15,9 тыс. сделок на 40,2 млрд AED (+16% и +26% к предыдущему кварталу соответственно).

Рекордным по количеству сделок с недвижимостью в 2022 году стал ноябрь – за месяц было заключено порядка 10,6 тыс. сделок с недвижимостью суммарно на 29,5 млрд AED. Прирост показателей составил +22% к октябрю 2022 года и +52% по сравнению с ноябрем 2021 года по количеству совершенных сделок и +16% к октябрю 2022 года и +65% по сравнению с ноябрем 2021 года по сумме транзакций.

Показатель спроса во многом вырос за счет увеличения количества сделок на первичном рынке. В 2022 году наблюдалось увеличение числа сделок на первичном рынке с 43% в 2021 году до 53%; доля вторичного рынка составила 47%, соответственно.

Количество сделок на первичном рынке (off-plan) жилой недвижимости составило 51,5 тыс., что почти в 2 раза > показателя за 2021 год. Суммарно на первичном рынке было реализовано недвижимости на 121,1 млрд AED.

Основная доля спроса пришлась на строящиеся проекты с квартирами – 71%, = 37,1 тыс. сделкам на 80,8 млрд AED (+94% рост количества сделок составил 129% по сравнению с 2021 годом).

ГРАФИК. ДИНАМИКА ВВЕДЕННОГО И ЗАЯВЛЕННОГО КОЛИЧЕСТВА ЛОТОВ В НОВЫХ ПРОЕКТАХ ДУБАЯ, ТЫС. ШТ.



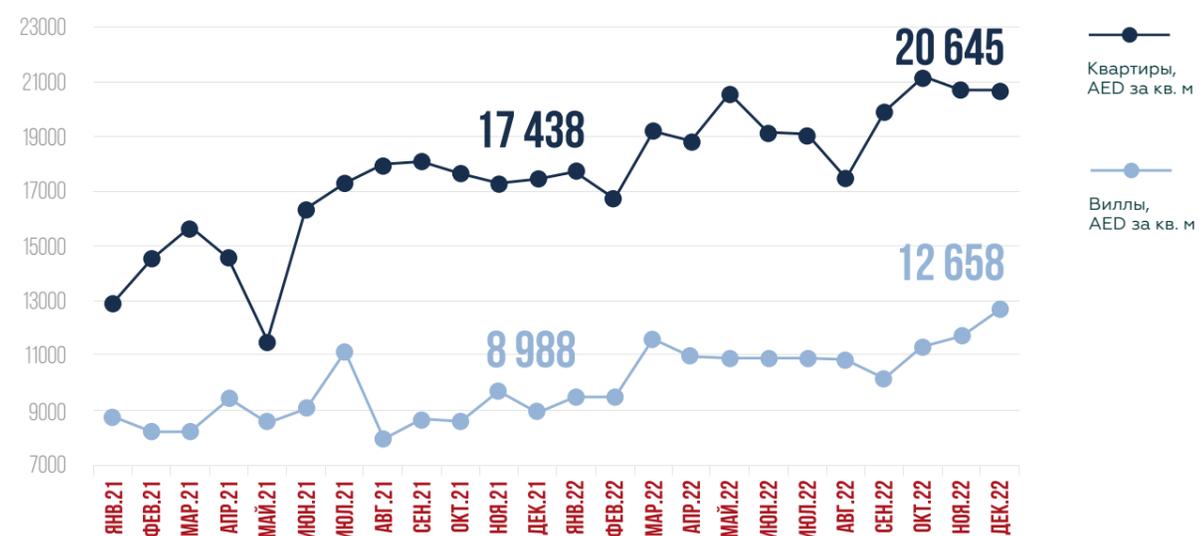
Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Dubai Land Department

● Введено лотов, тыс. шт. ● Заявлено лотов в новых проектах, тыс. шт.

Сегмент строящихся вилл и таунхаусов традиционно занимает меньшую долю в структуре сделок, что связано с низким объемом предложения. Однако сегмент также демонстрирует рекорд продаж на фоне выхода в 2022 году нескольких крупных проектов с виллами, крупнейший из которых – Damas Lagoons. Всего было заключено порядка 14,2 тыс. сделок на 40,3 млрд AED (что в 2 раза больше показателя 2021 года по количеству сделок и на 160% больше – по сумме транзакций).

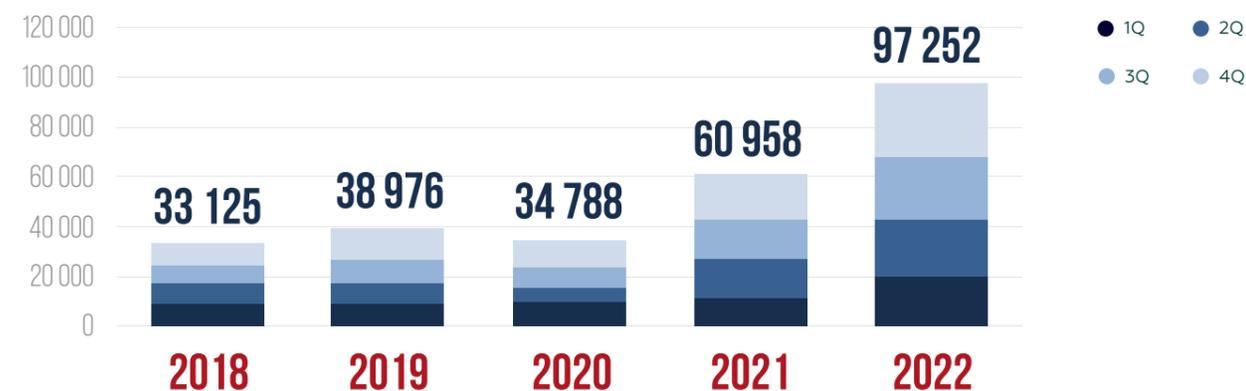
Наиболее востребованные районы на рынке новостроек с квартирами в 2022 году: Business Bay, MBR City, Dubai Marina, Jumeirah Village Circle, Downtown Dubai. Сделки на первичном рынке вилл были в основном сконцентрированы в локациях проекта Damas Lagoons, в районе Jabal Ali First и в южной части Дубая.

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ, ТЫС. ЛОТОВ



Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Dubai Land Department

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ, ТЫС. ЛОТОВ



Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Dubai Land Department

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ, ТЫС. ЛОТОВ

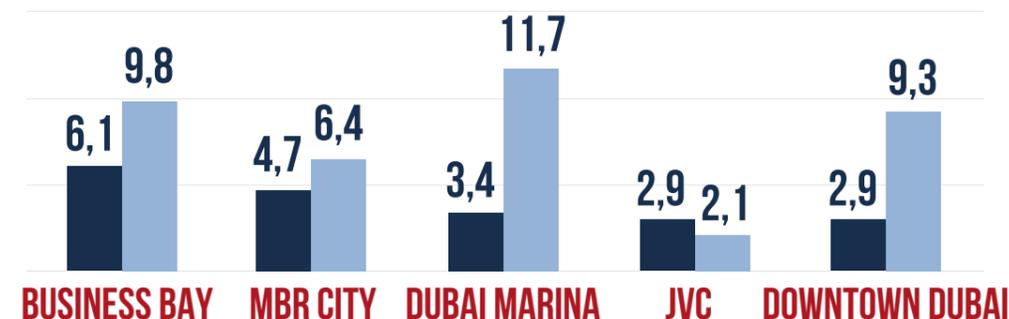
Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Dubai Land Department



ГРАФИК. ТОП-5 РАЙОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ДУБАЕ В 2022 ГОДУ

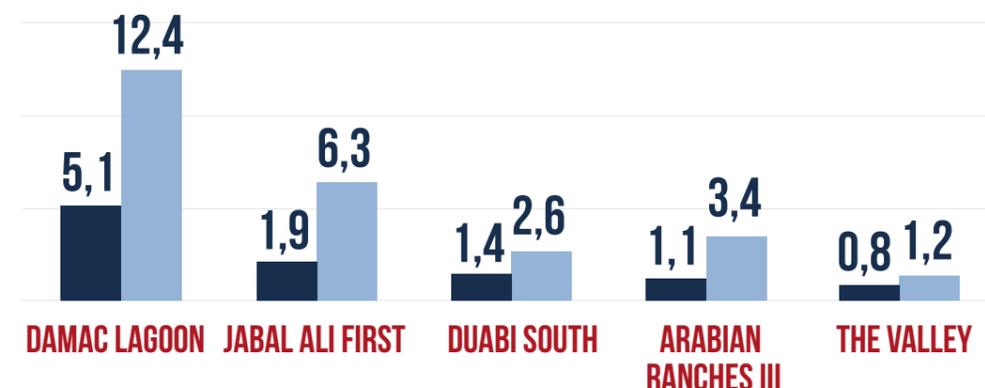
АПАРТАМЕНТЫ

● Количество сделок, тыс. шт.
● Сумма транзакций, млрд AED



ВИЛЛЫ И ТАУНХАУСЫ

● Количество сделок, тыс. шт.
● Сумма транзакций, млрд AED



Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Dubai Land Department

05

**ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ТУРЦИИ**



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ТУРЦИИ

На фоне высокой активности в течение 2022 года на рынке жилой недвижимости Турции наблюдался рост объема предложения и цен, в том числе за счет инфляции: за год прирост номинальных цен на жилье составил порядка 185% или 58% с учетом поправки на инфляцию.



\$3,5-4 ТЫС. ЗА 1 КВ. М.

Оценочно, по данным аналитиков Экосистемы Kalinka, в Турции в среднем 1 кв. м жилой недвижимости составляет порядка \$3,5-4 тыс. за кв. м.

126,9 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ ВВЕДЕНО

В 2022 году было введено 126,9 млн кв. м жилья суммарно на 632 тыс. лотов, что на 1% больше прошлого года. Разрешений на строительство было выдано на 101,8 млн кв. м, что на 13% меньше 2021 года.

1 485 602 ОБЪЕКТА БЫЛО ПРОДАНО

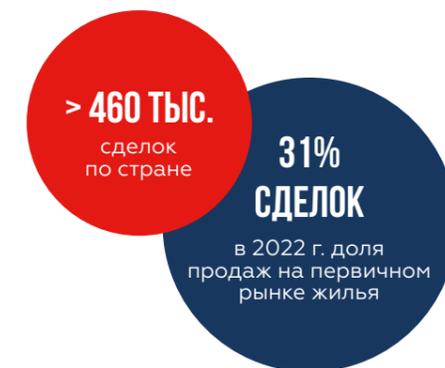
В 2022 году в Турции было продано 1 485 602 объекта жилой недвижимости. Спрос на жилую недвижимость в Турции сохранял показатели 3 год подряд (0% к 2021 году).

68 210 ЛОТОВ ПРИОБРЕЛИ ИНОСТРАНЦЫ

За год возросло количество сделок среди иностранных покупателей (на 16% > чем в 2021 году).

16 312 ЛОТОВ ПРИОБРЕЛИ РОССИЯНЕ

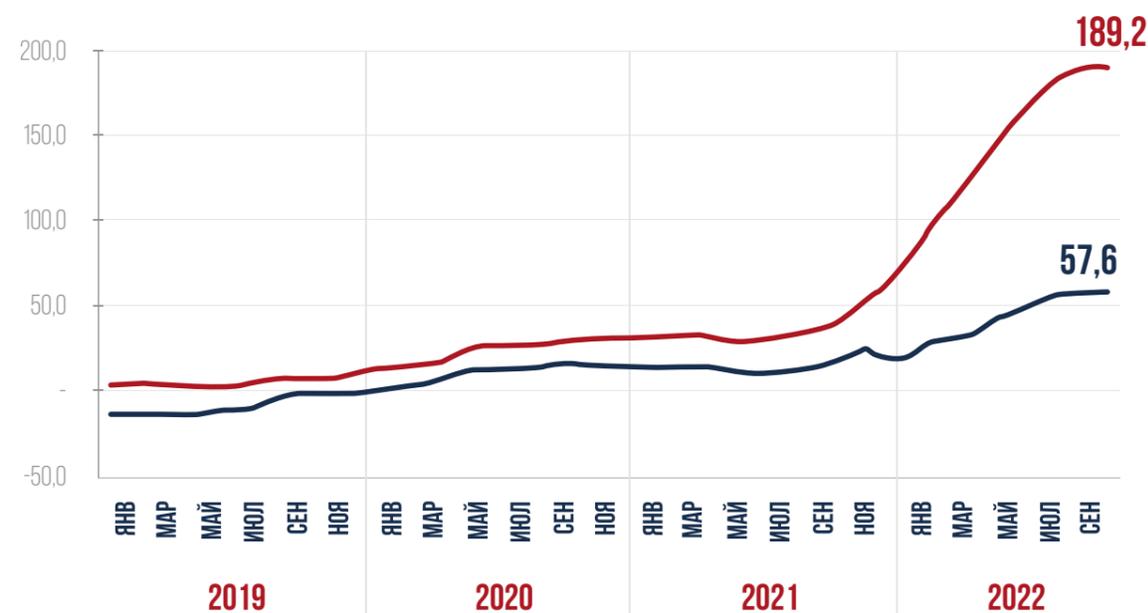
Что в 3 раза выше показателя 2021 года.



БОЛЕЕ \$4 МЛРД ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИЯН В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ТУРЦИИ

На фоне политической и экономической нестабильности спрос на турецкую недвижимость со стороны россиян продолжает расти. Россияне лидируют по количеству сделок среди иностранцев в Турции. Начиная с апреля 2022 года, а с октября их ежемесячное число возросло еще в среднем на 80%.

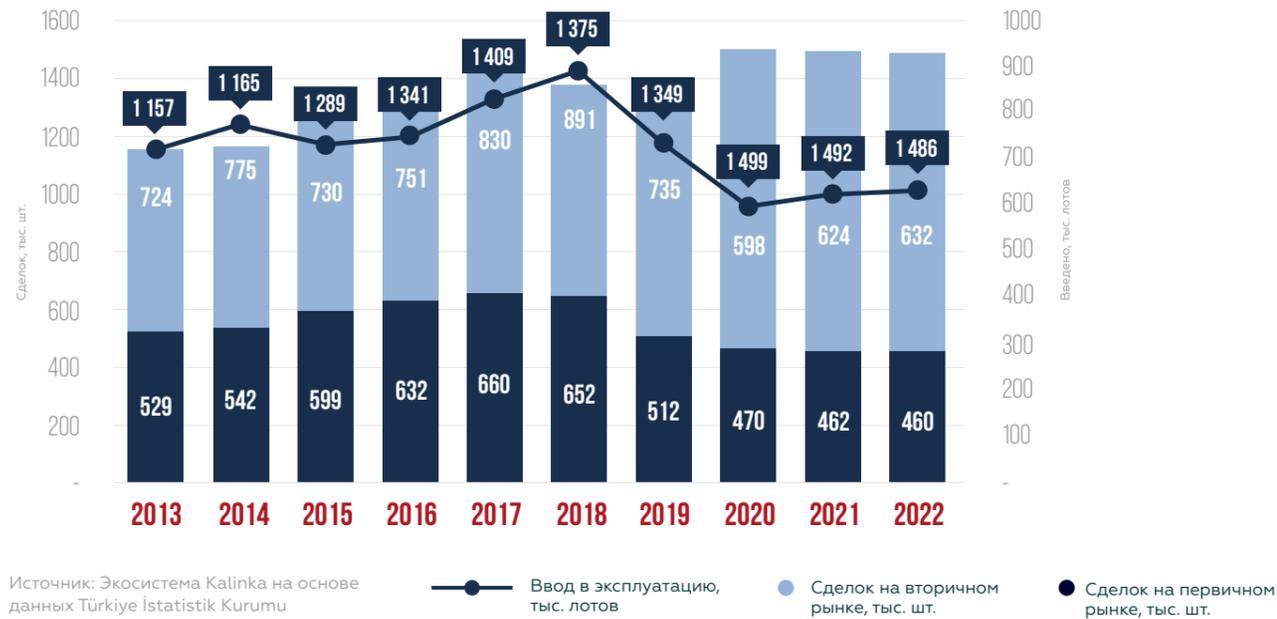
ГРАФИК. ПРИРОСТ СТОИМОСТИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТУРЦИИ, %



Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Türkiye İstatistik Kurumu

● Изменение номинальных цен, % ● Изменение цен с поправкой на инфляцию, %

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТУРЦИИ И ОБЪЕМОВ ВВОДА В НОВЫХ ОБЪЕКТАХ, ТЫС. ЛОТОВ

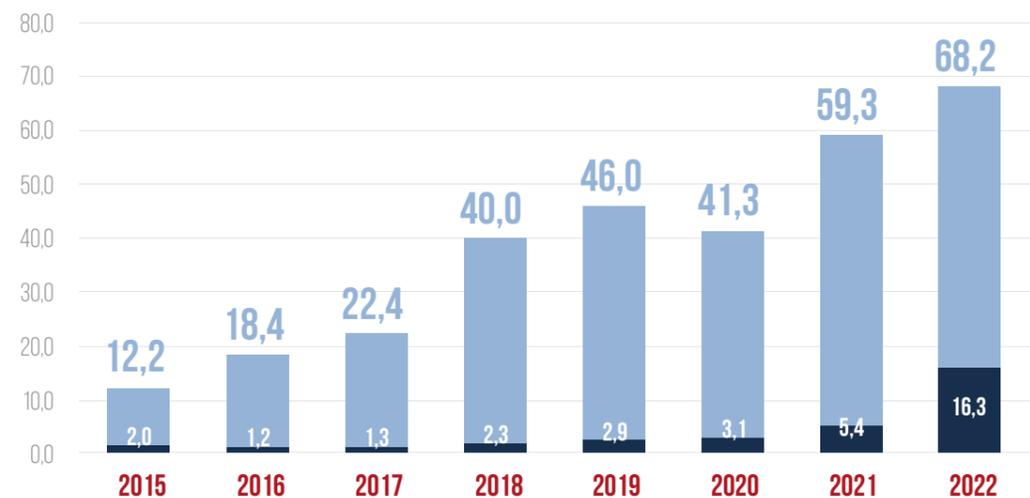


На фоне роста спроса со стороны россиян возрос и показатель доли сделок с иностранными покупателями в общем объеме продаж на рынке недвижимости – до 4,6% по сравнению 3,9% в 2021 году.

Среди иностранцев на 1 месте по продажам россияне – 24% сделок в 2022 году (против 9% в 2021 году). На 2 месте – Иран (доля снизилась с 17 до 12%), далее Ирак (9% против 15% в 2021 году). Германия, Казахстан и Украина делят 4 место – 4%.

Наиболее востребованными остаются Стамбул и Анталия – их доля в общем объеме сделок сохраняется на уровне 37% и 32% соответственно. Далее в рейтинге Мерсин (6%) и Анкара (4%), а также набирающая популярность Бурса (3%).

ГРАФИК. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК С ИНОСТРАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ РОССИЯН, НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТУРЦИИ, ТЫС. СДЕЛОК



Источник: Экосистема Kalinka на основе данных Türkiye İstatistik Kurumu



Среди сделок в целом Стамбул занимает 1 место с долей 17%, на 2 месте Анкара с долей 8%. Тройку городов замыкает Измир (6%).

ГРАФИК. ТОП-10. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО ГОРОДАМ ТУРЦИИ В 2022 ГОДА

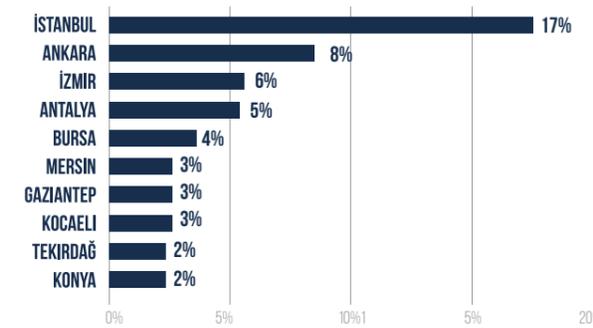
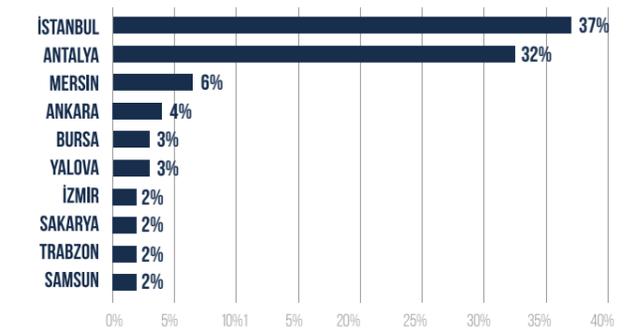
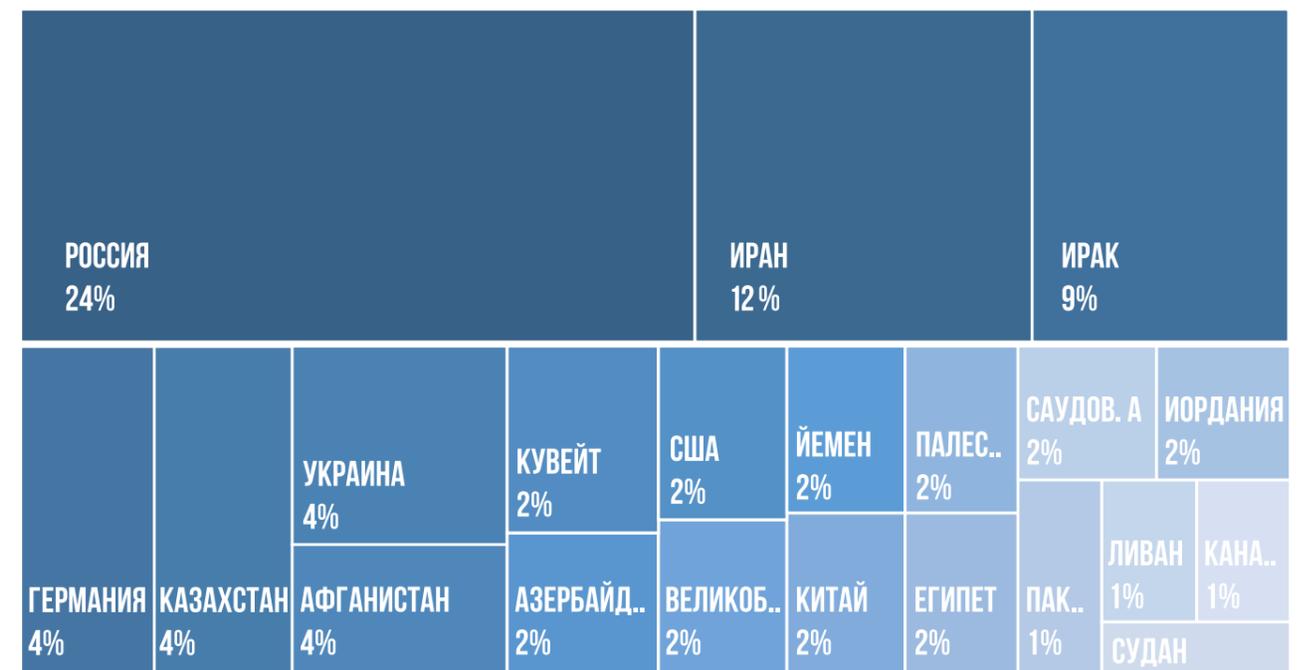


ГРАФИК. ВЫБОР ИНОСТРАННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В 2022 ГОДА СРЕДИ ГОРОДОВ



ДИГРАММА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ ИНОСТРАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ПО СТРАНАМ



КОНТАКТЫ

МОСКВА. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС

📍 г. Москва, 1-й Казачий переулок, 7

☎ +7 (495) 255-49-04 (круглосуточно)

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ. ОФИС В ЖУКОВКЕ

📍 МО, Жуковка, Рублево-Успенское ш., 1236

☎ +7 (495) 255-49-04 (круглосуточно)

ОАЭ. ДУБАЙ

📍 г. Дубай, Шейх Зайед Роуд,
Дубай Медиа Сити, Аренко Тауэр, оф. 107

☎ +971 43 751574

ТУРЦИЯ. СТАМБУЛ

📍 г. Стамбул, Маслак — Сарьер,
БЦ «Ориджин Маслак», ул. Эски Буюкдере, 27

☎ +90 212 403 94 82



kalinka-realty.ru
consulting@kalinka-realty.ru