

# Новостройки бизнес-класса Москвы

2023

Аналитический обзор рынка Q1 2023

# ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В 1-м квартале 2023 года аналитики Kalinka Ecosystem продолжают наблюдать рост предложения в сегменте бизнес-класса Москвы. По итогам отчетного периода в продаже находился 141 проект с квартирами и апартаментами. Несмотря на рост числа предложений за квартал количество проектов в продаже снизилось на 1% (143 проекта было в 4-м квартале 2022 года). За год изменение показателя составило +13%, что связано с высокой активностью застройщиков на протяжении всего 2022 года.

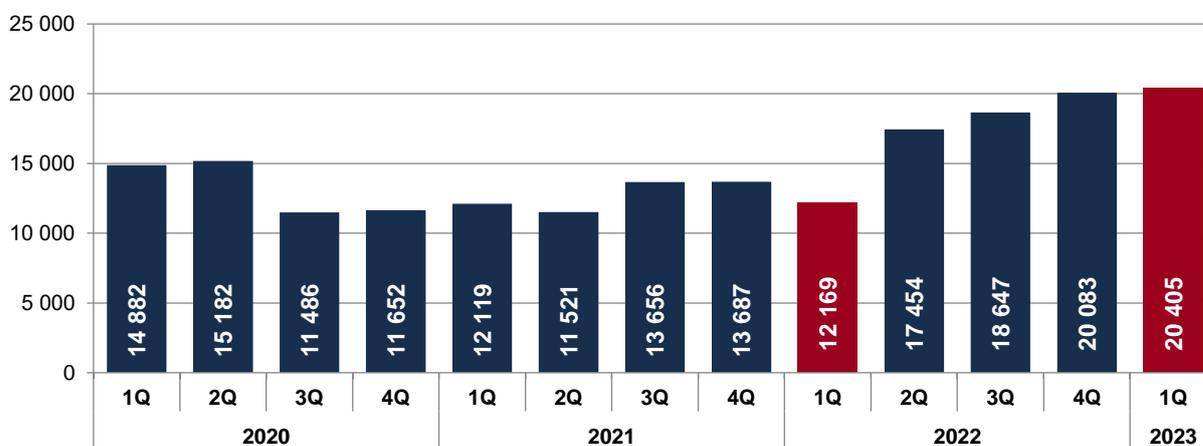
В количественном выражении объем предложения продолжил рост и достиг 20 405 лотов, что на 3% больше показателя 4-го квартала 2022 года и на 68% больше показателя 1-го квартала 2023 года. Совокупный объем предложения достиг 1 361 тыс. кв. м, что на 3% больше, чем было в 4-м квартале 2022 года и на 64% больше показателя годом ранее. Рост объема предложения связан со снижением уровнем спроса на фоне уже сложившейся конъюнктуры рынка, а также с активным выводом предложения в уже реализуемых проектах.

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 КВ. 2022	4 КВ. 2022	1 КВ. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>Суммарный объем предложения на рынке жилья бизнес-класса</b>					
Количество лотов, шт.	12 168	20 083	<b>20 405</b>	<b>+3%</b>	<b>+68%</b>
Объем предложения, тыс. кв. м	832,3	1 338,4	<b>1 360,9</b>	<b>+3%</b>	<b>+64%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	68,4	66,6	<b>66,7</b>	<b>0%</b>	<b>-2%</b>

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Экосистема Kalinka

Традиционно в начале 2023 года наблюдалась достаточно низкая активность застройщиков по части старта новых проектов. Так, на рынок в 1-м квартале 2023 года вышло всего 3 новых комплекса, что более чем в три раза меньше, чем вышло в прошлом квартале (10 новых проектов в 4-м квартале 2022 года). По сравнению с 1-м кварталом 2022 года также наблюдалось снижение показателя (5 новых проектов). Среди новых проектов: 2 комплекса с квартирами – Level Бауманская от Level Group и Upside Towers от застройщика СМУ-6, а также комплекс с апартаментами в Красносельском районе ОРО от застройщика Patek. При этом количество лотов, заявленное в новых проектах, составило 1 277 суммарно на 63 123 кв. м, а в продаже по итогам квартала порядка 11% от объема заявленного нового предложения.

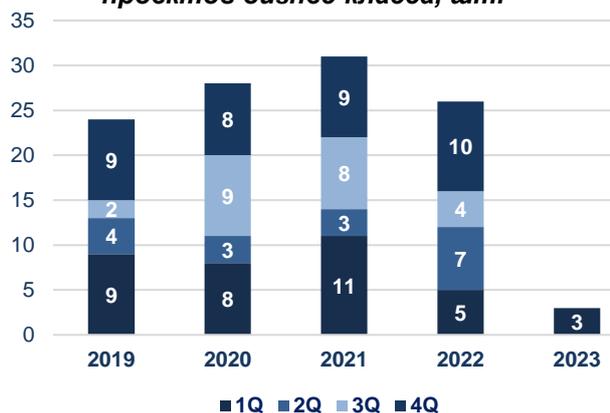
Помимо новых комплексов предложение пополнилось новыми корпусами в уже реализуемых проектах. В целом в 1-м квартале 2023 года на рынок вышло 13 корпусов (-35% к 1-му кварталу 2022 года), включая корпуса в новых проектах и 3 корпуса таунхаусов в комплексе Shagal.

**Таблица. Новые проекты и корпуса на первичном рынке жилья бизнес-класса г. Москвы, стартовавшие с продажами в 1-м квартале 2023 года**

ПРОЕКТ	РАЙОН	ТИП	ЗАСТРОЙЩИК	ОБЩЕЕ ЗАЯВЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ	РВЭ
<b>Новые комплексы</b>					
ORO	Красносельский	Апартаменты	Patek	195	2 кв. 2025
Level Бауманская	Басманный	Квартиры	Level Group	351	4 кв. 2025
Upside Towers	Бутырский	Квартиры	Upside Development (СМУ-6)	731	4 кв. 2025
<b>Новые корпуса</b>					
Primavera	Покровское-Стрешнево	Квартиры	ООО «СЗ «Стадион «Спартак»	156	2 кв. 2025
Soul	Аэропорт	Квартиры	Forma	133	3 кв. 2025
Stories	Раменки	Квартиры	October Group	152	1 кв. 2026
Ever	Обручевский	Квартиры	Tekta Group	387	3 кв. 2025
Shagal	Даниловский	Таунхаусы	ГК Эталон	15	1 кв. 2024

Источник: Экосистема Kalinka

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



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



Источник: Экосистема Kalinka

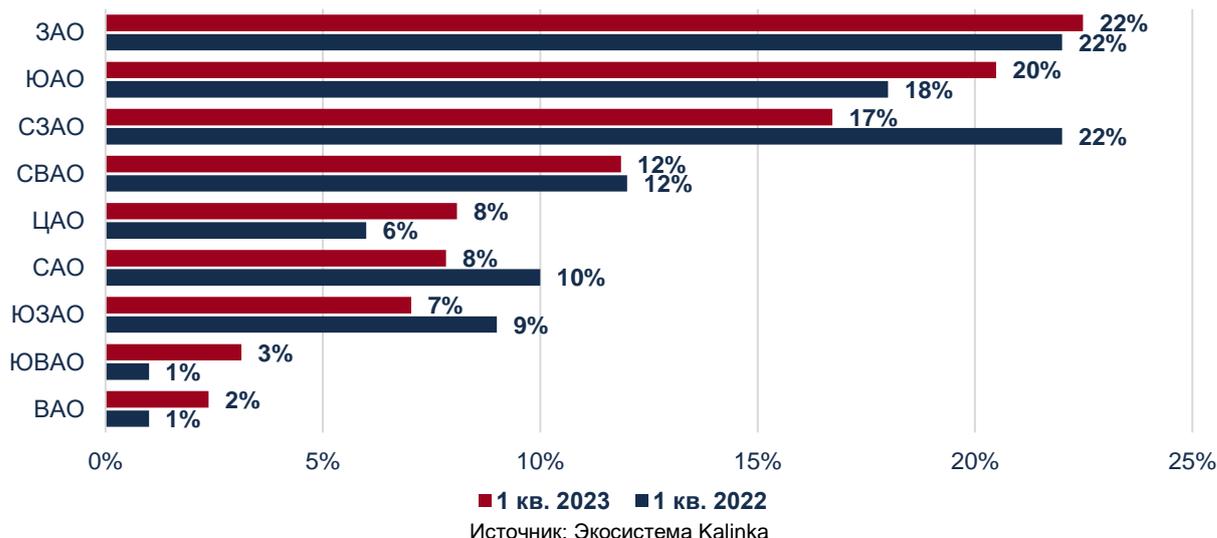
По стадии готовности корпусов структура предложения в 1-м квартале 2023 года распределилась следующим образом: наибольшая доля предложения представлена в корпусах на стадии монтажа этажей – 50%, в корпусах на начальной стадии котлована / фундамента – 15%, в состоянии внутренней или внешней отделки корпуса находится 21% предложения, а сданных корпусов – 14%.

В 1-м квартале 2023 года наблюдалась следующая географическая структура предложения:

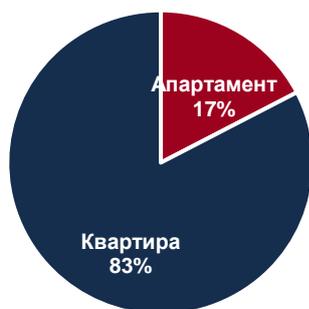
- На первом месте по количеству лотов в продаже, как и годом ранее, Западный административный округ (ЗАО) с долей 22%. Больше всего лотов в продаже, как и ранее, в ЖК «Береговой-2», в ЖК «Событие», «На Береговом» и Will Towers.
- На втором месте расположился Южный Административный Округ (ЮАО) с долей 20%, при этом годом ранее округ располагался на третьем месте с долей 18%. С прошлого квартала состав проектов, которые формируют большую часть предложения округа, не изменился: Insider, который увеличил объем предложения более чем в 2 раза, ЖК «Зиларт» и Shagal.
- На третьем месте в рейтинге СЗАО с долей 16%, в котором основная доля предложения пришлась на комплексы City Bay, «Остров» и Sidney City.

По объему предложений в кв. м на первом месте сохраняется ЗАО с долей 25%. Далее в рейтинге ЮАО (20%) и СЗАО (16%). Годом ранее распределение было несколько иное: рейтинг возглавлял ЗАО с долей 24%, далее СЗАО с долей 20% и ЮАО с долей 18%.

**График. Распределение объема предложения экспонируемых квартир/апартаментов бизнес-класса по округам, количество лотов в %**



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



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



Источник: Экосистема Kalinka

Структура предложения бизнес-класса Москвы по типу помещения сохраняет глобальный тренд – преобладание формата квартир, однако стоит отметить, что за квартал произошло существенное изменение доли предложения апартаментов. Так, в 1-м квартале 2023 года доля апартаментов достигла 17% (15% в 4-м квартале 2022 года и 16% в 1-м квартале 2022 года). Увеличение доли произошло за счет вывода большого объема лотов в проекте Insider, где в 7 корпусах экспонировалось практически 900 лотов (309 в прошлом квартале). Доля квартир составляет 83%. В абсолютных значениях количество квартир за год увеличилось на 61%, а апартаментов на 87%.

В предложении сохраняется преобладание проектов только с квартирами. Доля таких проектов находится на уровне 69%. За квартал незначительно сократилась доля комплексов, в которых реализуются только апартаменты – 27% проектов. В 4% проектов реализуются квартиры и апартаменты в составе одного комплекса.

В 1-м квартале 2023 года распределение предложения по типу отделки лотов не претерпело существенных изменений. Основная доля предложений представлена без отделки – 67% лотов. Доля лотов с отделкой составляет 12%, изменившись за квартал на +1 п. п. Однако за год произошло существенное снижение доли показателя: к прошлому году динамика составила -31 п. п. Также незначительно выросла доля лотов, которые реализуются с отделкой White Box с 20% в прошлом квартале до 21% в 1-м квартале 2023 года.

Продолжается тренд на смещение баланса предложения в сторону меньших площадей. На первом месте остаются лоты в диапазоне 55–70 кв. м с долей 23% (за год доля не изменилась). На втором месте диапазон 40–55 кв. м с долей 23% (+1 п. п. к 1-му кварталу 2022 года). На третьем месте предложения площадью 70-85 кв. м с долей 16% (-1 п. п. к 1-му кварталу 2022 года). За квартал произошли следующие изменения: увеличилась доля предложения в диапазоне площадей

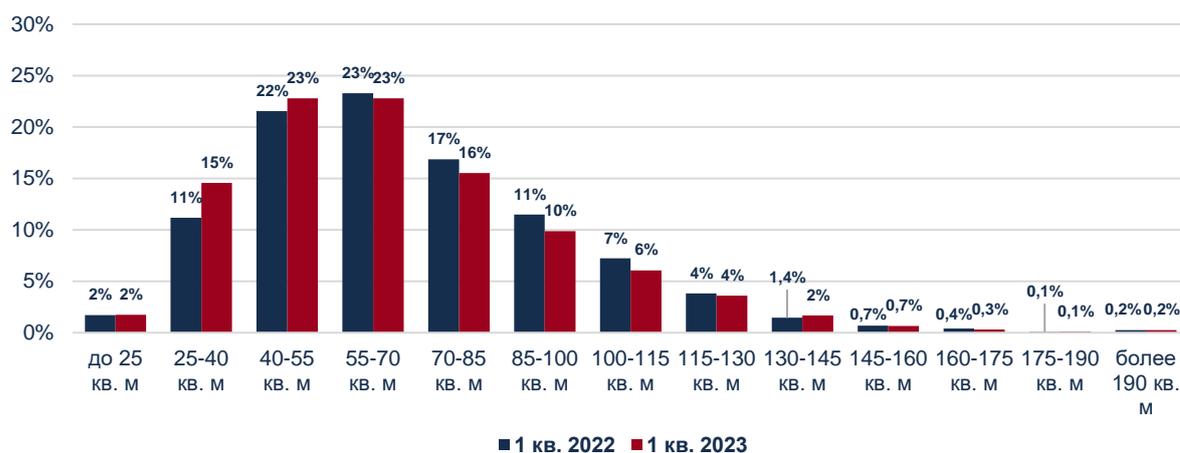
## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 1 КВАРТАЛА 2023 ГОДА

25-40 кв. м до 15% (с 14% в 4-м квартале 2022 и 13% в 1-м квартале 2022); Доля диапазонов 100 до 160 кв. м увеличилась на 1 п. п. к прошлому кварталу.

Средняя площадь экспонируемого лота на рынке бизнес-класса продолжает показывать отрицательную динамику к прошлому году. Так, в 1-м квартале 2023 года средняя площадь лота составляет 66,7 кв. м, что на 2% меньше, чем было в 1-м квартале 2022 года (68,4 кв. м). Однако квартально показатель демонстрировал незначительный рост (66,5 кв. м в 4-м квартале 2022 года).

- Средняя площадь квартир в продаже за год уменьшилась на 2% и составила 68,9 кв. м;
- Средняя площадь апартаментов снизилась за год на 4% и составила 56,6 кв. м на фоне выхода на рынок большого объема предложения небольших площадей в одном из комплексов апартаментов.

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



Источник: Экосистема Kalinka

## ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

По итогам 1-го квартала 2023 года средневзвешенная удельная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса практически не изменилась и составила 442,7 тыс. руб. / кв. м. В сравнении с предыдущим годом показатель практически не изменился. На протяжении года цены на первичном рынке бизнес-класса находятся в состоянии стагнации, что связано с предоставлением скидок и других инструментов стимулирования спроса застройщиками на фоне снижения объемов продаж.

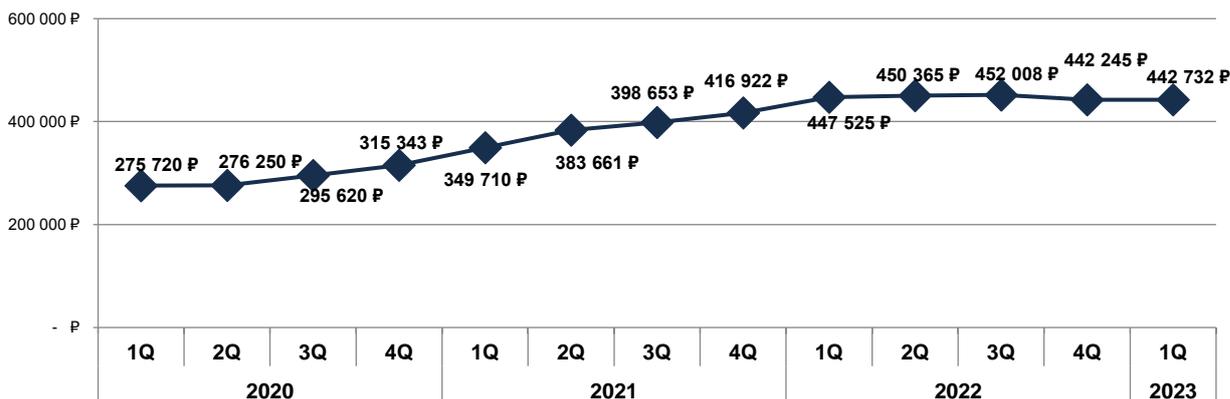
Ценовая ситуация на рынке новостроек бизнес-класса во многом связана с различными программами стимулирования спроса, которые вводятся застройщиками и не теряют актуальность на протяжении всего года. Среди таких инструментов выделяются различные программы процентной рассрочки, предоставление ипотечного кредитования на льготных условиях, а также предоставление скидок, уровень которых в некоторых проектах достигает до 35% (спецпредложения учтены в показателе).

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

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
Среднерыночные ценовые показатели					
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м, руб.	447 548	442 245	442 732	0%	-1%
Средний бюджет лота, млн руб.	30,6	29,5	29,5	0%	-4%

Источник: Экосистема Kalinka

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



Источник: Kalinka Group

В 1-м квартале 2023 года наиболее дорогим округом Москвы в сегменте бизнес-класса остается Восточный Административный Округ, который возглавил рейтинг в прошлом квартале за счет выхода на рынок большого объема лотов по высоким ценам в рамках готового проекта «Ренессанс». Так, средневзвешенная цена предложения в округе достигла 491,3 тыс. руб. / кв. м, снизившись за квартал на 3%. За год же прирост составил 32%, что является самым большим показателем среди всех округов.

На втором месте расположился ЦАО со средневзвешенной удельной ценой предложения 487,3 тыс. руб. / кв. м. За квартал динамика составила -1%, а за год произошло снижение на 2%.

На третьем месте расположился Северный Административный Округ, средневзвешенная цена лота в котором достигла 475,3 тыс. руб. / кв. м. В округе за квартал произошел самый большой прирост в +3%, за счет роста цен проектах «Зорге 9», «Лица», «Мята» и Soul до 15%. В сравнении с прошлым годом в округе произошло снижение цен на 4%.

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

ОКРУГ	1 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ВАО	370 934	507 010	491 252	-3%	+32%
ЦАО	496 521	493 681	487 270	-1%	-2%
САО	495 497	463 251	475 302	+3%	-4%
ЮАО	438 267	450 397	446 542	-1%	+2%
ЗАО	481 580	450 662	445 623	-1%	-7%
ЮЗАО	409 869	421 962	426 552	+1%	+4%
СЗАО	395 843	419 685	422 436	+1%	+7%
СВАО	457 625	417 884	415 943	0%	-9%
ЮВАО	407 873	391 228	399 869	+2%	-2%

Источник: Экосистема Kalinka

## СПРОС

В 1-м квартале 2023 года было заключено 3 786 сделок на рынке новостроек бизнес-класса Москвы. Так, за квартал динамика спроса показала существенный прирост в 27%, однако по сравнению с показателем 1-го квартала 2022 года все-таки ощутимы последствия кризисного периода, что выразилось в годовом снижении количества сделок на 37%. Объем продаж в квадратных метрах за квартал вырос на 25% и достиг 237,5 тыс. кв. м. За год же ожидаемо произошло падение показателя на 37%.

С учетом примененных дисконтов и скидок, средневзвешенная удельная цена приобретенного лота в 1-м квартале 2023 года составила 429 тыс. руб. за кв. м. Несмотря на небольшой квартальный рост показателя на 2%, в целом мы наблюдаем стагнацию в этом показателе на протяжении года, а динамика годового прироста составила 6%.

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

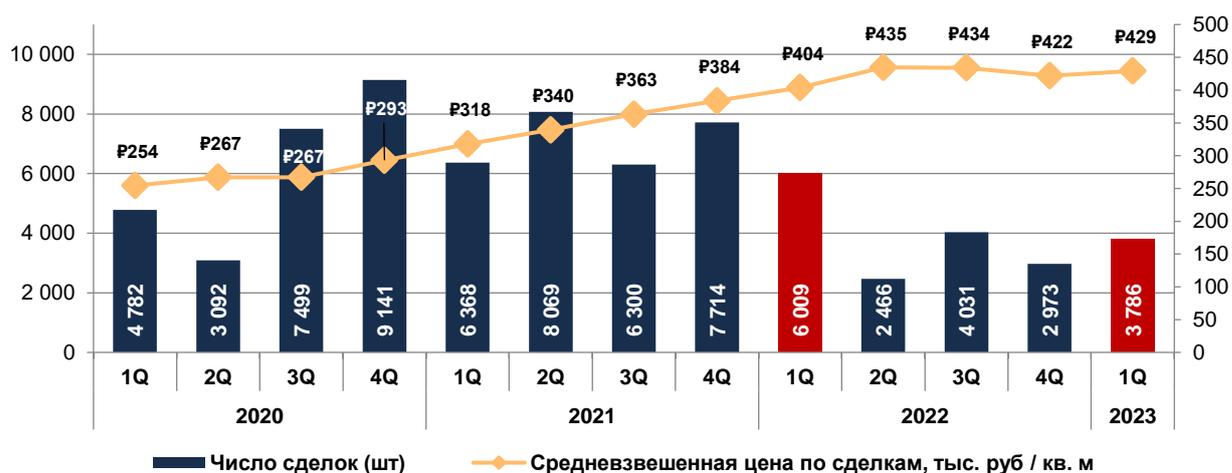
ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
<b>Общие показатели продаж на рынке жилья бизнес-класса</b>					
Количество сделок, шт.	6 009	2 973	<b>3 786</b>	<b>+27%</b>	<b>-37%</b>
Объем сделок, тыс. кв. м	377,3	190,7	<b>237,5</b>	<b>+25%</b>	<b>-37%</b>
Средняя площадь лота, кв. м	62,8	64,1	<b>62,7</b>	<b>-2%</b>	<b>0%</b>
Средний бюджет сделки, млн руб.	25,4	27,1	<b>26,9</b>	<b>-1%</b>	<b>+6%</b>
Средневзвешенная удельная цена 1 кв. м в сделке, руб.	404 020	422 349	<b>429 335</b>	<b>+2%</b>	<b>+6%</b>

Источник: Экосистема Kalinka

В 1-м квартале 2023 года большая доля сделок на первичном рынке традиционно пришлась на договоры долевого участия (ДДУ), при этом за квартал количество зарегистрированных ДДУ на 31% превышает показатель 4-го квартала 2022 года. Однако по сравнению с 1-м кварталом 2022 года количество ДДУ снизилось на 42%. За прошедший квартал больше всего сделок по договорам долевого участия было зарегистрировано в марте (46%), а на праздничные январь и февраль пришлась примерно равная доля спроса (26% и 29% соответственно). В сопоставимом периоде прошлого года наблюдалось практически такое же распределение сделок по месяцам.

В 1-м квартале 2023 года доля ипотечных сделок, среди сделок, зарегистрированных по договорам долевого участия бизнес-класса Москвы, третий квартал подряд сохраняется на высоком уровне и составляет 61%. Так, годом ранее показатель составлял 47%. К 4-му кварталу 2022 года показатель демонстрировал снижение менее 1 п. п., однако начиная с 2-го квартала ЦБ продолжит постепенно дестимулировать выдачу ипотечных кредитов по льготным программам, полная стоимость которых ниже рыночного уровня. В абсолютных значениях количество ипотечных сделок по сравнению с 1-м кварталом 2022 года снизилось на 24% на фоне общего снижения спроса (на 37%). По сравнению с 4-м кварталом 2022 года на фоне восстановления спроса наблюдается увеличение количества ипотечных сделок на 27%. Активное использование ипотеки связано с предоставлением дополнительного субсидирования от застройщиков по большинству проектов.

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



Источник: Экосистема Kalinka

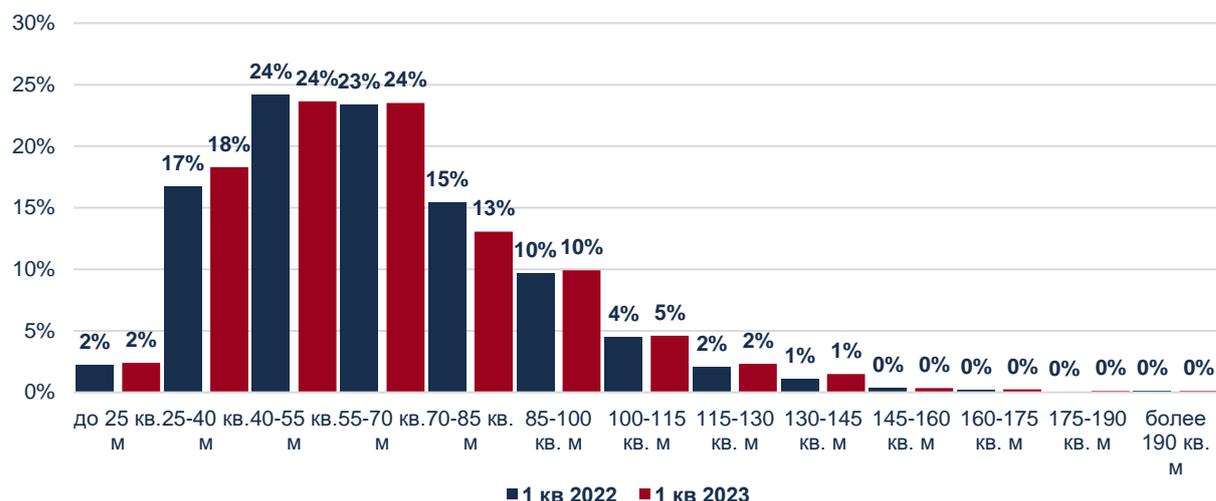
Средняя площадь приобретенного лота в сегменте новостроек бизнес-класса Москвы продолжает снижаться. Так, за квартал показатель скорректировался на -2% и составил 62,7 кв. м. За год же не произошло существенных изменений в площади приобретенного лота.

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 1 КВАРТАЛА 2023 ГОДА

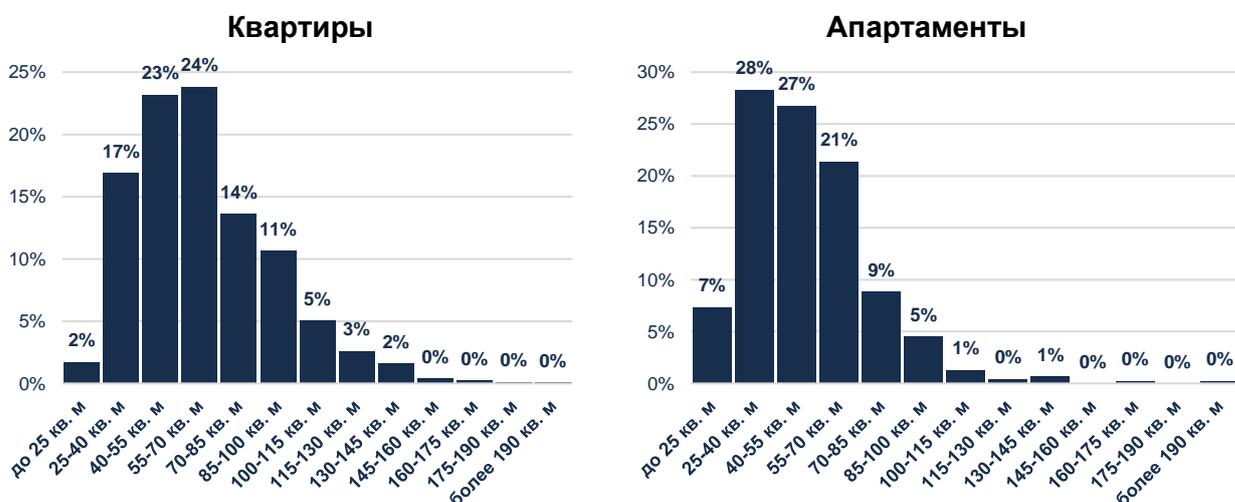
Распределение спроса по диапазонам площадей практически не изменилось за год, однако и здесь можно видеть признаки смещения в сторону меньших площадей. Так, в 1-м квартале 2023 года наиболее востребованы были лоты в диапазоне площадей 40–55 кв. м и 55–70 кв. м (по 24%, +0 п. п. и +1 п. п. за год соответственно). Однако доля одного из самых небольших диапазонов в 25–40 кв. м увеличилась с 17% до 18% за год. Кроме этого, практически все диапазоны площадей от 100 кв. м показали снижение доли спроса за год, что также говорит о смещении спроса в сторону меньших площадей.

- Средняя площадь востребованной квартиры за квартал снизилась на 1% и составила 64,4 кв. м. Однако за год средняя площадь квартиры выросла на 1%. Распределение диапазонов площадей не показало существенных изменений за год, однако можно отметить, что доля среднего диапазона 70–85 кв. м снизилась на 2 п. п.: с 16% до 14%. А доля больших диапазонов площадей от 100 кв. м показала за год несущественный рост
- Средняя площадь проданных апартаментов продолжает снижаться и достигла показателя 50,8 кв. м (-10% за квартал и -9% за год). Распределение апартаментов в спросе сместилось к диапазону 25–40 кв. м, доля которого составила 28%, а доля диапазона самых небольших площадей до 25 кв. м выросла до 7% (+5 п. п. за квартал и + 3 п. п. за год).

**График. Распределение спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади, %**



**График. Распределение спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по площади в 1-м квартале 2023 года, %**



Источник: Экосистема Kalinka

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ИТОГИ 1 КВАРТАЛА 2023 ГОДА

В 1-м квартале 2023 года наблюдалась следующая территориальная структура продаж: на первой позиции сохраняется СЗАО с долей 23% (-5 п. п. за год) за счет продаж в крупных ЖК «Остров» от Донстрой (21% сделок в округе), ЖК Sky Garden от ГК ФСК (15%), ЖК «Родной город. Октябрьское поле» (9%). На втором месте по-прежнему ЮАО с долей 19% (-1 п. п. за год) за счет продаж в ЖК Shagal от ГК «Эталон» (20%), ЖК «Зиларт» от ГК ЛСР (12%) и ЖК «Павелецкая Сити» от MR Group (8%). Замыкает тройку ЗАО с долей 17% (-2 п. п. за год) за счет продаж «Level Мичуринский» от Level Group (17%), ЖК «Западный порт» от ГК ПИК (13%) и «Событие» от Донстрой (12%).

Наиболее высокая доля продаж по договорам с применением ипотечных программ наблюдалась в ЮВАО – 70% от общего числа ДДУ (во много за счет высокой доли ипотечных договоров по ЖК Portland от Форма (ПИК) – 84%), далее идут САО и ЮАО каждый с долей ипотечных сделок в 64%. Наиболее низкая доля ипотеки ожидаемо наблюдается в ЦАО (43%), где ипотечные сделки чаще всего заключались в ЖК «My Priority Basmanny» от ГК Гранель (65%).

Наиболее высокие средние бюджеты сделок наблюдались в ЗАО и ЦАО: 31,9 млн руб. и 29,1 млн руб. (динамика за год +14% и -24% соответственно). В ЮАО средний бюджет сделки увеличился за год на 7% до 28,5 млн руб. Далее переместился ЮЗАО со средним бюджетом в 27,1 млн руб. (+10% за год). Наиболее низкие бюджеты сделок наблюдались традиционно в ВАО и ЮВАО (21,0 млн руб. и +2% за год, 20,2 млн руб. и +7%, за год соответственно).

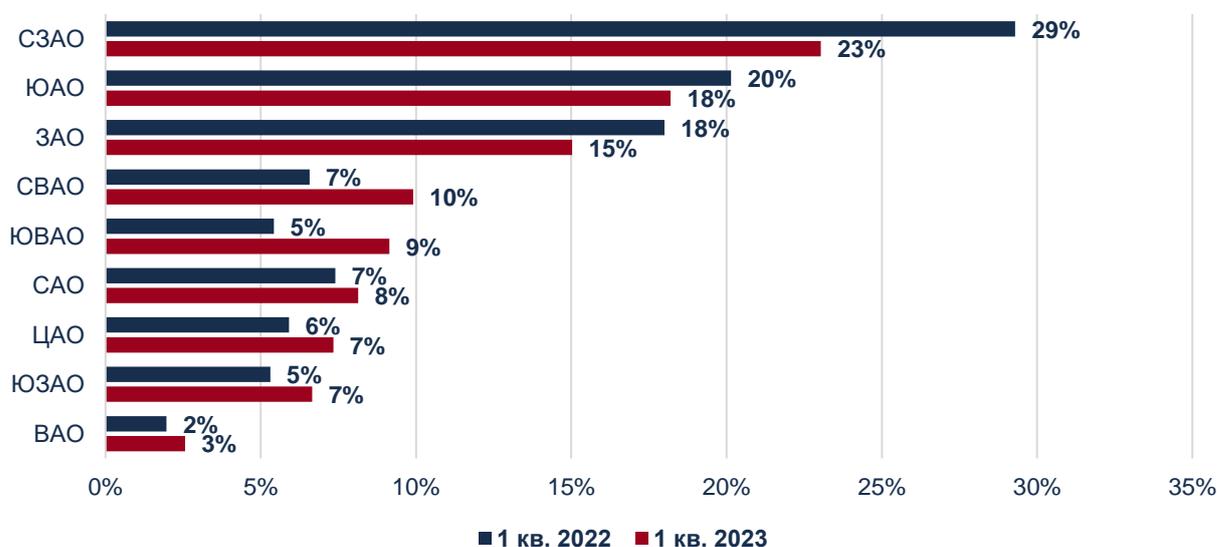
Проекты-лидеры продаж за 1-й квартал 2023 года: Portland (5%), ЖК «Остров» (4%) и «Символ» (4%), далее в рейтинге Sky Garden (4%) и Shagal (3%).

**Таблица. Средний бюджет сделки в бизнес-классе по округам в 1-м квартале 2023 года**

РАЙОН	СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ, МЛН РУБ.,		ДИНАМИКА К ПРОШЛОМУ ГОДУ
	1 кв. 2022	1 кв. 2023	
ЗАО	28,0	31,9	+14%
ЦАО	38,4	29,1	-24%
ЮАО	26,6	28,5	+7%
ЮЗАО	24,6	27,1	+10%
СЗАО	24,5	26,8	+9%
СВАО	25,6	25,3	-1%
САО	37,6	24,1	-36%
ВАО	20,6	21,0	+2%
ЮВАО	18,9	20,2	+7%

Источник: Экосистема Kalinka

**График. Структура спроса на квартиры/апартаменты бизнес-класса по округам в 1-м квартале 2023 года, в %**



Источник: Экосистема Kalinka

**Таблица. Распределение предложения на рынке новостроек бизнес-класса по площади и стоимости, 1-й квартал 2023 года, %**

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	35,5%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	16,2%	16,9%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	1,3%	15,1%	1,3%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,2%	2,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	0,3%	1,1%	0,0%	0,0%	0,6%	0,1%
от 150 кв. м	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,3%	0,1%

Источник: Экосистема Kalinka

**Таблица. Распределение спроса в 1-м квартале 2023 года на рынке новостроек бизнес-класса по площади и бюджетам покупки, %**

Диапазон	до 25 млн руб.	25-50 млн руб.	50-75 млн руб.	75-100 млн руб.	100-125 млн руб.	125-150 млн руб.	от 150 млн руб.
до 25 кв. м	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25-50 кв. м	30,0%	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50-75 кв. м	13,4%	19,6%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
75-100 кв. м	0,9%	16,9%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100-125 кв. м	0,0%	4,7%	3,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
125-150 кв. м	0,0%	1,2%	1,3%	0,6%	0,1%	0,0%	0,0%
от 150 кв. м	0,0%	0,1%	0,4%	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%

Источник: Экосистема Kalinka



НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

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

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