

I полугодие 2024 г.

# Жилая недвижимость Комфорт-класс

Россия | Москва

## Ключевые индикаторы

# 81%

Доля сделок с ипотекой в массовом сегменте  
(увеличение за квартал на 9 п.п.)

По сравнению с I кварталом 2024 г. объем экспозиции квартир и апартаментов комфорт-класса уменьшился на 5%, а по сравнению с прошлым годом\* — на 3,5%. В открытых продажах находится 1,114 млн кв. м жилья.

По данным проектных деклараций, застройщики вывели в продажу во II квартале 2024 г. проекты объемом 646 тыс. кв. м, что в 2,5 раза больше прошлого квартала и на 52% больше прошлого года. Увеличение показателя обусловлено стартом продаж в 6 новых проектах и в 14 корпусах в уже реализуемых проектах. Аналогично высокие темпы вывода в продажу были характерны для II полугодия 2021 г. на фоне очень высокого спроса. В экспозицию из всего нового объема выставлено 17% (или 110 тыс. кв. м).

Средневзвешенная цена квадратного метра выросла по отношению как к прошлому кварталу (5,8%), так и к прошлому году (10%). На фоне завершения программы льготной ипотеки застройщики вели агрессивную ценовую политику в массовом сегменте недвижимости на часть лотов.

Объем спроса в II квартале 2024 г. составил 450 тыс. кв. м проданных лотов, что на 50% больше прошлого квартала и равносильно II кварталу прошлого года. Несмотря на традиционный сезон отпусков, покупатели спешили приобрести недвижимость на льготных условиях с использованием ипотеки.

Объем предложения  
**1,114 млн кв. м**

Средневзвешенная цена предложения  
**383 тыс. руб./кв. м**

Объем спроса  
**450 тыс. кв. м**



**-3,5%** ко II кварталу  
2023 г.

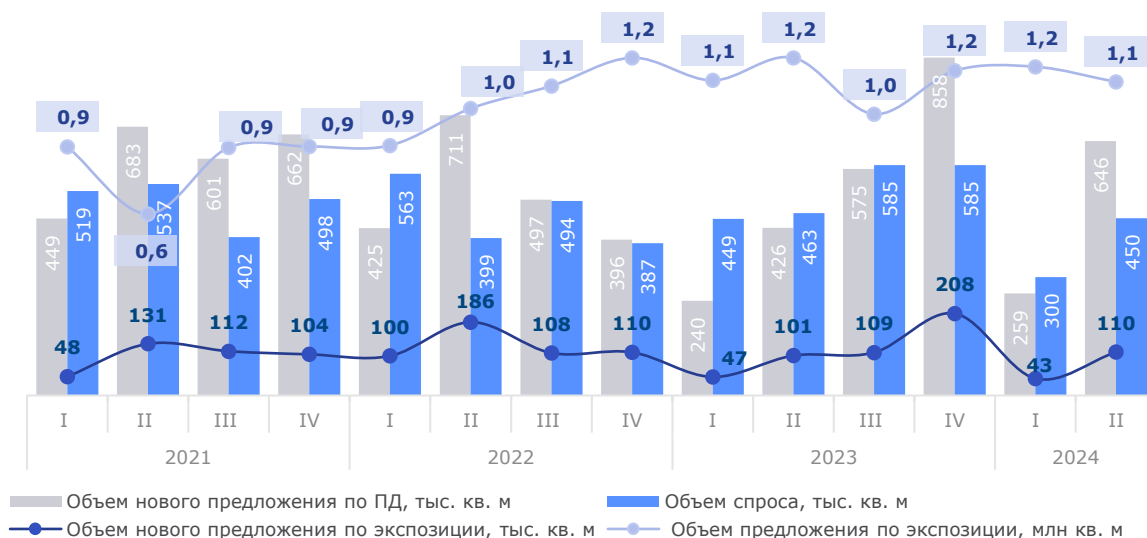


**+10%** ко II кварталу  
2023 г.



**-2,8%** ко II кварталу  
2023 г.

### Динамика объема спроса и предложения, комфорт-класс



Источник: Nikoliers

\* Здесь и далее сравнение со II кварталом 2023 г.

## Новое предложение. Комфорт-класс



## Новое предложение. Комфорт-класс

№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	Брусника	Монс	Квартиры	корпус 1	III кв. 2027
2	СК «Суворовская 19»	Суворовская 19	Апартаменты	корпус 1	II кв. 2024
3	ПИК	2-й Иртышский	Квартиры	корпус 1.2 корпус 1.3	I кв. 2027
4	Брусника	Издание	Квартиры	корпус 1	III кв. 2027
5	Гранель	Be Luck	Квартиры	корпус 1	II кв. 2027
6	Русич	Русич Кантемировский	Квартиры	корпус 1 корпус 3	III кв. 2026
7	Самолет	Квартал Герцена	Квартиры	корпус 2	IV кв. 2027
8	ПИК	Никольские луга	Квартиры	корпус 4	III кв. 2026
9	A101	Южные сады	Квартиры	корпус 4.1.1 корпус 4.1.1	IV кв. 2026
10	ЛСР	Лучи-2	Квартиры	корпус 3 корпус 6 корпус 9	II кв. 2027
11	ПИК	Мичуринский парк	Квартиры	корпус 4.4 корпус 4.5	IV кв. 2026
12	MR Group	Cityzen	Квартиры	корпус 1	III кв. 2027
13	Metrofond	Куркино 15	Квартиры	корпус 1 корпус 2	I кв. 2026
14	ПИК	Бусиновский парк	Квартиры	корпус 2.3 корпус 2.4	II кв. 2027

## Предложение

87%

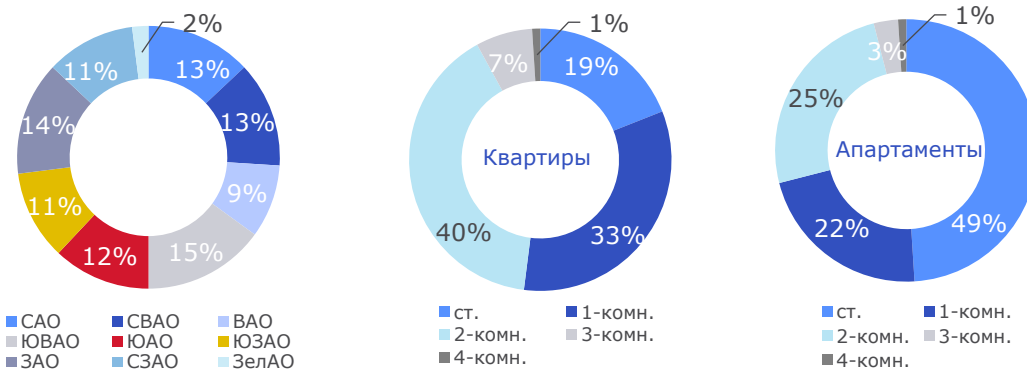
Доля квартир в структуре предложения (уменьшение за квартал на 2 п.п.).  
Только 1 из 10 лотов в продаже — апартаменты

Доля квартир комфорт-класса в структуре предложения по типу недвижимости за квартал снизилась на 2 п.п., а за год — на 3 п.п. (с 90%). Больше всего жилья массового сегмента представлено в продажах в ЮВАО, как и кварталом ранее (15% в общей структуре предложения). Данный округ Москвы за год нарастил объемы предложения с 13% до 15% за счет старта продаж и высоких темпов вывода в экспозицию таких проектов, как «Level Нижегородская» от Level Group, «Квартал Домашний» от «Самолет», «Издание» от девелопера «Брусника», а также за счет сохранения высоких объемов площадей в экспозиции в проектах «Люблинский парк» от «ПИК» и «Станция Л» от Seven Suns Development.

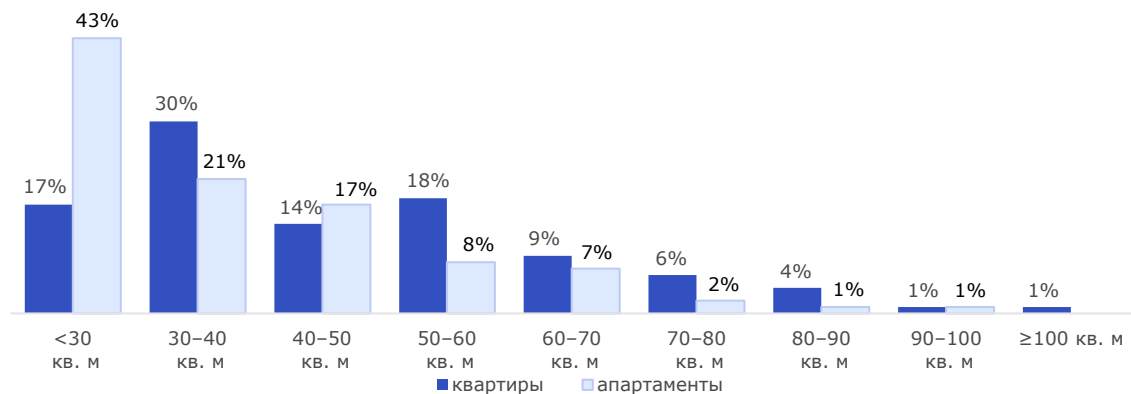
Доля предложения двухкомнатных квартир увеличилась за квартал на 3 п.п. и составила 40%, за год — на 11 п.п. (была 29%). Квартиры-студии, наоборот, сократились за год в доле экспозиции на 5 п.п. (с 24% до 19%), отчасти за счет новых стандартов проектирования малогабаритных лотов. В сегменте апартаментов на студии по-прежнему приходится около половины всего объема предложения (49%), хотя наблюдается постепенное уменьшение: год назад этот показатель составлял 57%, а кварталом ранее — 51%.

Квартиры площадью от 30 до 40 кв. м наиболее широко представлены в текущей экспозиции (30%). Апартаменты площадью до 30 кв. м составляют большую часть экспозиции (43%), а в целом на долю апартаментов площадью до 60 кв. м приходится 89% всех лотов в реализации.

### Структура предложения, комфорт-класс



### Структура предложения по площади, комфорт-класс



## Цены

Рост средневзвешенной цены кв. м  
ЗА КВАРТАЛ, комфорт-класс

**+5,8%**

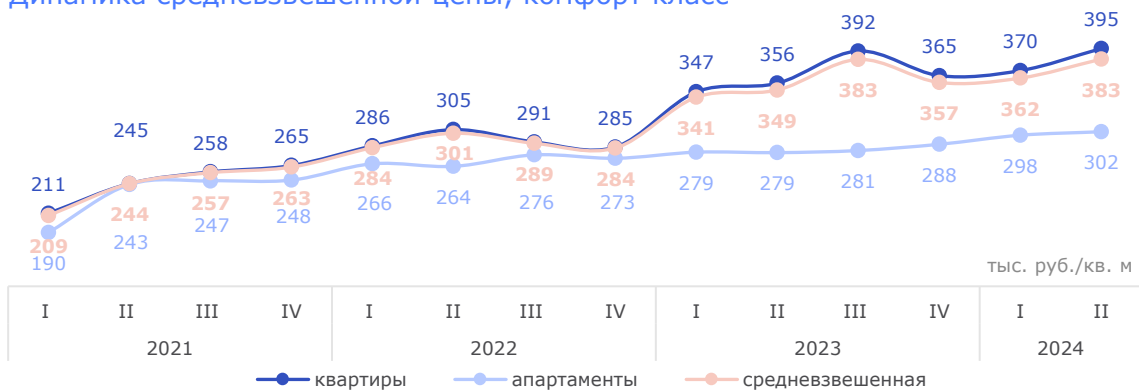
Рост средневзвешенной цены кв. м  
ЗА ГОД, комфорт-класс

**+10%**

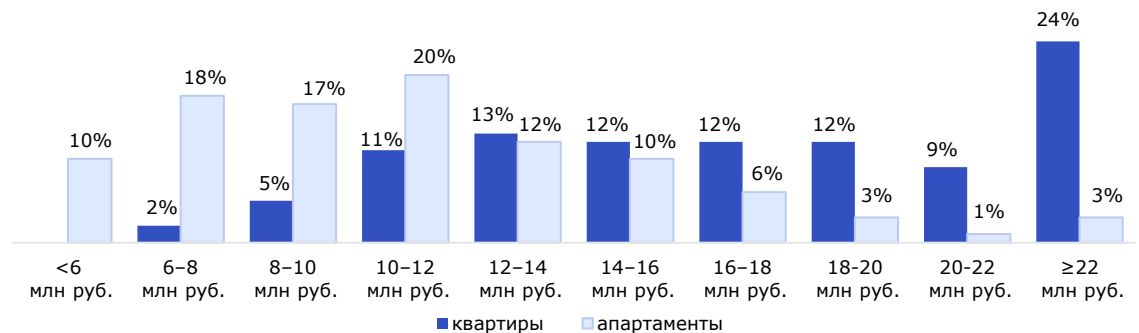
По квартирам комфорт-класса цена выросла за год на 11%, по апартаментам — на 8%. За квартал увеличение составляет 7% и 1% соответственно. Темп роста цен на апартаменты замедляется.

24% предложения квартир приходится на лоты с бюджетом свыше 22 млн руб., за квартал показатель увеличился с 18% до 24%, в то время как наибольшая доля апартаментов приходится на диапазон бюджетов 10–12 млн руб., хотя кварталом ранее лидировали более бюджетные лоты (6–8 и 8–10 млн руб.).

### Динамика средневзвешенной цены, комфорт-класс



### Структура предложения по бюджетам, комфорт-класс



Самым дорогим округом в Москве по средневзвешенной цене квадратного метра квартир стал СВАО (рост цены за квартал на 17%), в основном за счет значительного повышения цен экспозиции в проектах «Алтуфьевское 53» и «Руставели 14» от «ПИК» и вывода в продажу «Монс» от «Брусники» со средневзвешенной ценой лотов 423 тыс. руб. за кв. м. ЗАО по-прежнему лидирует среди округов с самыми дорогими апартаментами, при этом прирост цены лотов за квартал составил 4%.

### Средневзвешенная цена по округам, комфорт-класс, тыс. руб./кв. м



Источник: Nikoliers

Спрос

**94%** Доля квартир в структуре спроса  
(на апартаменты приходится лишь 6%)

**81%** ипотека      **19%** рассрочка / 100% оплата

Как и в предыдущие два квартала, ЮВАО популярен у покупателей жилья во II квартале этого года (18% от общего объема ДДУ). За квартал в округе было куплено 80 тыс. кв. м недвижимости комфорт-класса, а наибольшее число сделок было заключено в ЖК «Люблинский парк» от «ПИК» (17,9 тыс. кв. м), «Level Южнопортовая» и «Level Нижегородская» от Level Group (16 тыс. кв. м и 10 тыс. кв. м соответственно).

Самый востребованный у покупателей формат квартир — однокомнатные лоты, как и кварталом ранее. При этом их доля в общих сделках выросла за квартал на 9 п.п. (с 36% до 45%). По апартаментам наибольшую популярность у покупателей имели студии с показателем 56% от общего числа ДДУ (снижение на 2 п.п. по сравнению с прошлым кварталом). Малогабаритные лоты с небольшим порогом входа в сделку были более востребованы, в т.ч. на фоне ограничений по проектировке малогабаритных лотов площадью менее 28 кв. м (изменение с начала мая 2024). На апартаменты площадью менее 40 м пришлось 75% всех ДДУ, на квартиры до 40 кв. м. — 55% спроса.

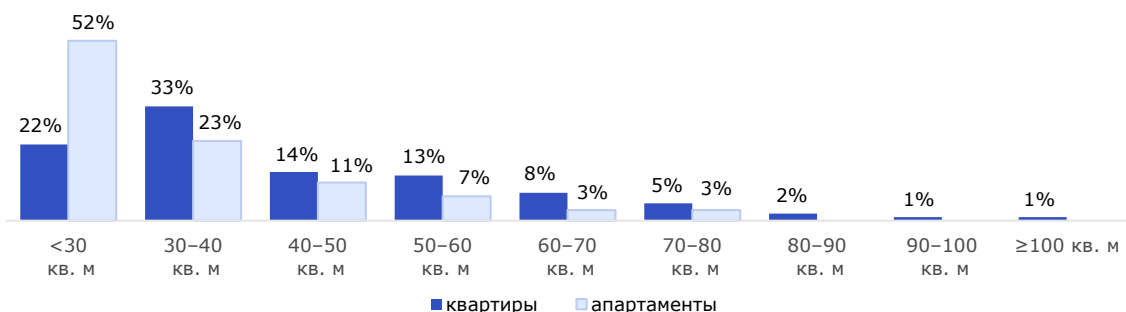
II квартал 2024 г. — период максимально активного спроса на квартиры и апартаменты малой площади, за счет таких факторов, как сворачивание льготных программ с господдержкой и запрет проектировки квартир менее 28 кв. м.

С привлечением заемных средств во II квартале 2024 г. было заключено 81% договоров долевого участия, что превышает долю прошлого квартала на 9 п.п. в связи со стремлением клиентов успеть совершить покупку на условиях еще действующей льготной ипотеки при высокой ключевой ставке.

Структура спроса, комфорт-класс



Структура спроса по площади, комфорт-класс



Источник: Nikoliers

# Услуги Nikoliers



Офисная  
недвижимость



Складская  
недвижимость



Торговая  
недвижимость



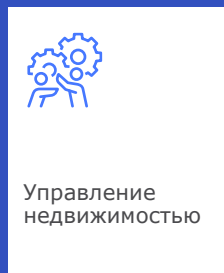
Жилая  
недвижимость



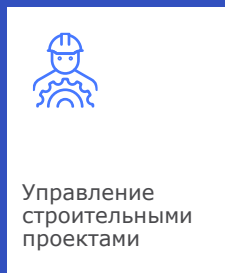
Гостиничная  
недвижимость



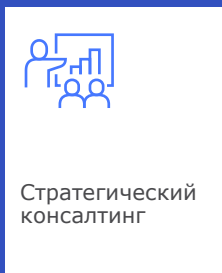
Земельные  
участки



Управление  
недвижимостью



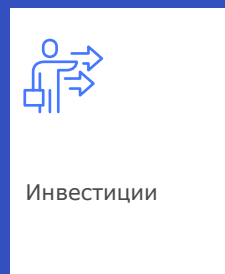
Управление  
строительными  
проектами



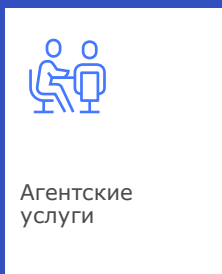
Стратегический  
консалтинг



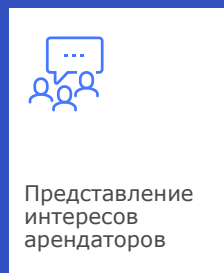
Оценка  
недвижимости  
и бизнеса



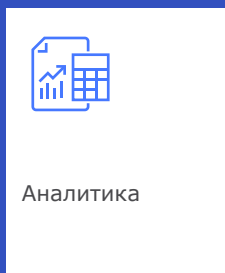
Инвестиции



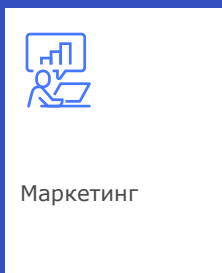
Агентские  
услуги



Представление  
интересов  
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

# Команда Nikoliers

**Николай Казанский** FRICS, CCIM  
Управляющий партнер  
[nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru](mailto:nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru)

**Владимир Сергунин** к.э.н., PhD, MSF  
Партнер  
[vladimir.sergunin@nikoliers.ru](mailto:vladimir.sergunin@nikoliers.ru)

**Анна Никандрова**  
Партнер  
[anna.nikandrova@nikoliers.ru](mailto:anna.nikandrova@nikoliers.ru)

**Игорь Темнышев**  
Партнер  
[igor.temnyshhev@nikoliers.ru](mailto:igor.temnyshhev@nikoliers.ru)

**Дмитрий Романов**  
Партнер | Руководитель блока профессиональных  
услуг  
[dmitry.romanov@nikoliers.ru](mailto:dmitry.romanov@nikoliers.ru)

**Андрей Косарев**  
Партнер, ОАЭ  
[andrey.kosarev@nikoliers.com](mailto:andrey.kosarev@nikoliers.com)

**Екатерина Аридова**  
Управляющий директор  
[ekaterina.aridova@nikoliers.ru](mailto:ekaterina.aridova@nikoliers.ru)

**Ольга Бакулина** MCIM  
Руководитель блока поддержки бизнеса  
Департамент маркетинга, PR и аналитики  
[olga.bakulina@nikoliers.ru](mailto:olga.bakulina@nikoliers.ru)

**Виктор Афанасенко**  
Региональный директор  
Департамент складской и индустриальной  
недвижимости, земли  
[victor.afanassenko@nikoliers.ru](mailto:victor.afanassenko@nikoliers.ru)

**Кирилл Голышев**  
Региональный директор  
Департамент жилой недвижимости  
и девелопмента земли  
[kirill.golyshev@nikoliers.ru](mailto:kirill.golyshev@nikoliers.ru)

**Татьяна Дивина**  
Региональный директор  
Департамент исследований  
[tatiana.divina@nikoliers.ru](mailto:tatiana.divina@nikoliers.ru)

**Денис Платов**  
Директор департамента рынков капитала  
[denis.platov@nikoliers.ru](mailto:denis.platov@nikoliers.ru)

**Ирина Царькова**  
Директор департамента торговой недвижимости  
[irina.tsarkova@nikoliers.ru](mailto:irina.tsarkova@nikoliers.ru)

**Людмила Герлиц**  
Директор департамента исследований  
[ludmila.gerlits@nikoliers.ru](mailto:ludmila.gerlits@nikoliers.ru)

**Виктория Горячева**  
Заместитель руководителя  
Департамент офисной недвижимости  
[victoriya.goryacheva@nikoliers.ru](mailto:victoriya.goryacheva@nikoliers.ru)



## Контакты

### Жилая недвижимость

#### **Владимир Сергунин**

Партнер  
[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

#### **Кирилл Гольшев**

Региональный директор  
[Kirill.Golyshev@nikoliers.ru](mailto:Kirill.Golyshev@nikoliers.ru)

#### **Анна Мурмуридис**

Директор по развитию бизнеса  
[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Блок поддержки бизнеса

#### **Ольга Бакулина, MCIM**

Руководитель блока  
поддержки бизнеса  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

### Исследования

#### **Татьяна Дивина**

Региональный директор  
[Tatiana.Divina@nikoliers.ru](mailto:Tatiana.Divina@nikoliers.ru)

#### **Людмила Герлиц**

Директор департамента  
исследований  
[Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru](mailto:Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru)

#### **Марта Вышенкова**

Старший аналитик рынка  
жилой недвижимости  
[Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru](mailto:Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru)

Copyright © 2023 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

123112 Москва  
Пресненская набережная, д. 10  
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52  
этаж  
Тел. +7 495 258 51 51  
[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)