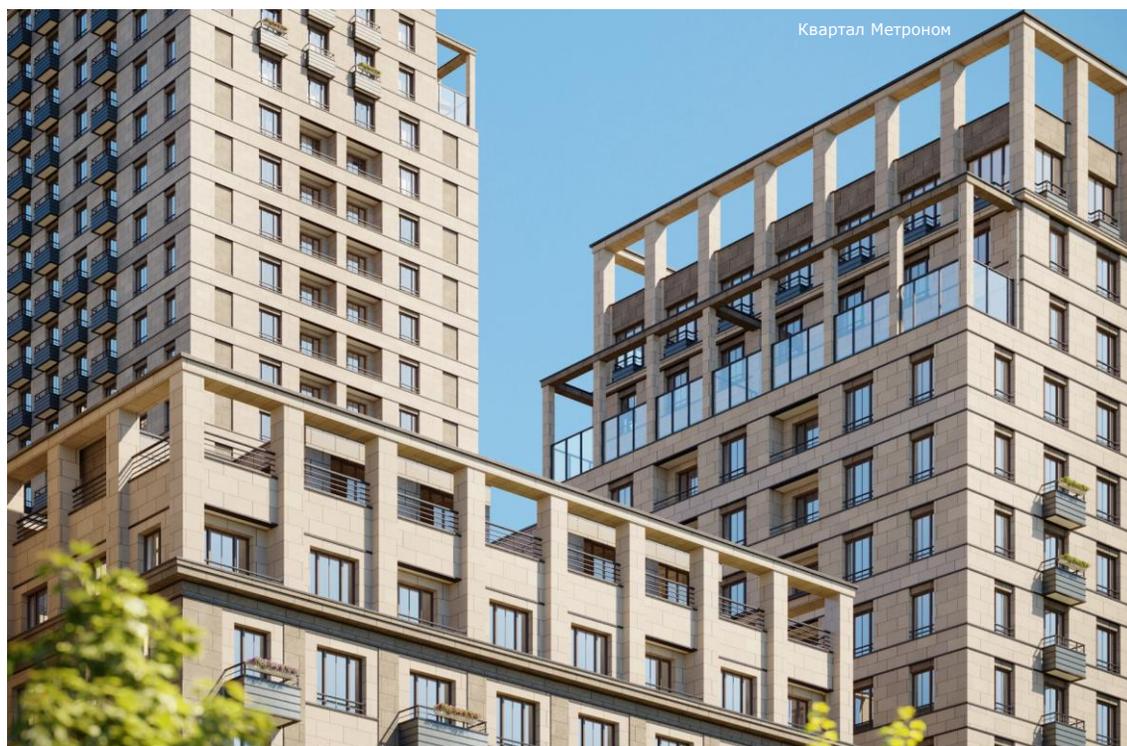


Россия | Москва

# Жилая недвижимость

III квартал 2024 г.



## Ключевые факторы, повлиявшие на рынок новостроек Москвы в III квартале 2024 г.\*



### Рост ключевой ставки до 19% повысил привлекательность вкладов

В III квартале 2024 г. совет директоров Банка России дважды повысил ключевую ставку (26 июля до 18% и 13 сентября — до 19% годовых). Повышения ставки рефинансирования делают ипотеку на рыночных условиях недоступной для большей части населения, оттягивая капиталы на накопительные счета. По состоянию на 1 октября 2024 г. зафиксирован рекордный объем вкладов населения 51,1 трлн руб., что составляет почти половину всей денежной массы страны.



### Новые условия льготных ипотечных программ

За июль — сентябрь 2024 г. условия по семейной и ИТ-ипотеке претерпели изменения. Программу для семей с детьми продлили до 2030 г., ставка выросла до 6%. В июле ужесточились условия по возрасту детей: теперь семейная ипотека доступна лишь семьям с ребенком до 7 лет, а в сентябре ряд банков поднял первоначальный взнос до 50%, что сузило круг возможных заемщиков. ИТ-ипотека по новым условиям недоступна для покупки жилья в Москве или Санкт-Петербурге.



### Исчерпание лимитов

Несмотря на продление программы семейной ипотеки до 2030 г., уже в конце сентября 2024 г. у большинства банков закончились лимиты на главный драйвер спроса недвижимости массового сегмента. ЦБ заявил, что перераспределит оставшиеся лимиты между банками. Ожидается скорый пересмотр условий по обеим льготным программам (в т. ч. по ИТ-ипотеке), но в моменте практически полное исчерпание лимитов замедляет динамику сделок.

\* Здесь и далее в отчете данные по квартирам и апартаментам Москвы в «старых» границах без учета элитной недвижимости.

## Итоги III квартала 2024 г. и прогнозы рынка новостроек Москвы\*

### Динамика цен разнонаправленная

За квартал средневзвешенная цена по всем классам жилой недвижимости показала рост на 1,8% (до 516 тыс. руб. за кв. м.), за счет увеличения средневзвешенных цен бизнес- и премиум-класса (рост цены за квартал на 3% и 2% соответственно). В комфорт-классе, напротив, наблюдается снижение цены по итогам квартала на 1,6% (и на 2% за год).

### Предложение лотов в экспозиции выросло

Застройщики продолжают выводить в продажу новые объемы, в том числе в недавно стартовавших проектах. В открытой экспозиции находится 49,7 тыс. квартир и апартаментов (или 2,77 млн кв. м.). Прирост количества лотов составил 7% за квартал. Девелоперы наращивают объемы в открытой экспозиции, в том числе за счет однокомнатных квартир, т. е. с минимальной стоимостью сделки.

### Спрос замедлился, отказы в выдаче ипотеки участились, доля ипотеки в сделках снизилась на 17 п. п.

В III квартале 2024 г. зафиксировано уменьшение зарегистрированных ДДУ на 24% относительно предыдущего квартала и на 36% — относительно прошлого года. На снижение спроса повлияло несколько факторов: ключевой — завершение программы льготной ипотеки с господдержкой, дополнительно — изменение условий по семейной и IT-ипотеке, исчерпание лимитов в большинстве банков по льготным ипотечным программам, повышение первоначального взноса при покупке до 50% (в части кредитных организаций), сезонное снижение покупательской активности в летний период. По данным Национального бюро кредитных историй, доля отказов по заявкам на ипотеку (процент отказов) в июле 2024 г. достигла исторического максимума — 57%.

### Рассрочка становится все популярнее

Девелоперы активно расширяют линейку предлагаемых условий по рассрочкам, как варьируя величину первоначального взноса, так и предоставляя более длительный период (с удорожанием квартиры и без, с полной выплатой за период рассрочки или с возможностью погасить остаток единым платежом к моменту получения РВЭ, с ежемесячным или поквартальным платежом, с возможностью в любой момент перейти на ипотеку и т. п.). Это позволяет потенциальному покупателю, обладающему суммой, эквивалентной полной стоимости недвижимости, как заработать на депозите на горизонте 2-3 лет, так и стать собственником строящегося лота, купив его в рассрочку от застройщика.

### Анонс внедрения «ипотечного стандарта» с 2025 г.

Минфин совместно с ЦБ разработали и утвердили ипотечный стандарт, который начнет действовать с начала 2025 г. и который регламентирует ипотечный рынок и сформирует правила и нормы взаимодействия участников рынка. Нововведение вызвано тем, что в настоящее время застройщики в сотрудничестве с банками предлагают субсидирование ставок с более выгодными условиями по ипотеке, что, в свою очередь, влечет увеличение стоимости приобретаемого жилья.

\* Здесь и далее в отчете данные по Москве в «старых» границах и без учета элитной недвижимости. В анализ вошли комфорт-, бизнес- и премиум-классы.

## Старт новых проектов



- Комфорт
- Бизнес
- Премиум

## Основные индикаторы



Объем предложения в открытой продаже увеличился по итогам III квартала на 5,8% и составляет 2,77 млн кв. м квартир и апартаментов. По сравнению с прошлым годом увеличение составило 11% (2,49 млн кв. м).

Девелоперы предлагают к реализации 49,7 тыс. лотов, что превышает показатель прошлого квартала на 7% и больше прошлого года на 11%.

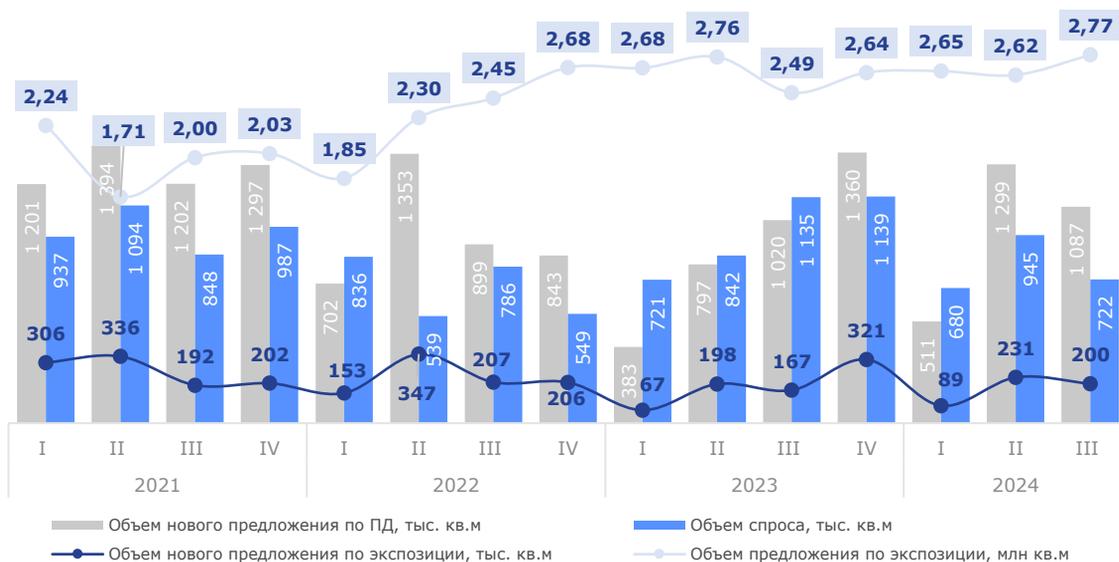
Общий объем нового предложения, выставленного в экспозицию в III квартале 2024 г., ниже прошлого квартала на 13% (200 тыс. кв. м). При этом общий объем проектов (по ПД), стартовавших в текущем квартале, превышает показатель прошлого года на 7% (1 млн кв. м) и составляет 1,1 млн. кв. м.

Темп роста средневзвешенной цены жилья замедлился по итогам III квартала 2024 г. Увеличение за квартал составило около 1,8% (за год 11%). При этом в комфорт-классе фиксируется снижение цены на 1,6% за квартал и на 2% за год. Бизнес- и премиум-классы недвижимости, наоборот, имеют потенциал роста стоимости даже в условиях нестабильной экономической обстановки (за квартал рост цены бизнес-класса составил 3%, премиум-класса — 2%).

Объем зарегистрированных ДДУ снизился за квартал на 24% (за год — на 36%) и составляет около 722 тыс. кв. м. проданных лотов, что сопоставимо по объемам с I кварталом 2023 года.

Средняя площадь реализованных лотов увеличилась за квартал на 2 квадратных метра, с 50 до 52 кв. м, за счет изменения структуры спроса и востребованности лотов большой площади (2кк, 3кк, 4кк), которые клиенты покупают все чаще за наличные или в рассрочку.

## Динамика объема спроса и предложения



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

## Предложение



Квартал «Метроном»

87%

Доля квартир в структуре предложения по типу недвижимости (увеличение на 1 п. п. ко II кварталу 2024 г.)

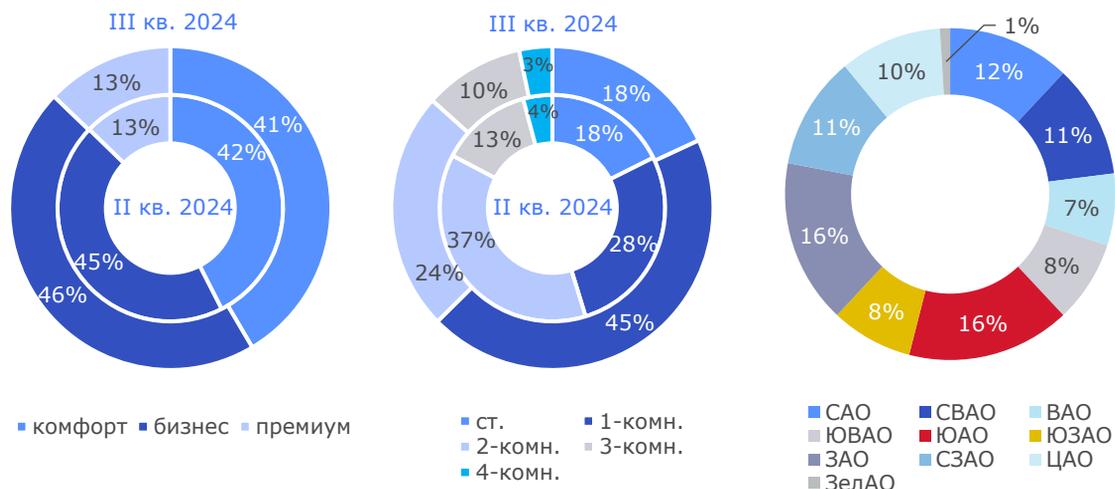
Структура предложения жилья по классам за квартал значительного изменения не продемонстрировала. Бизнес- и комфорт-сегменты предлагаются к продаже в наибольшем объеме (каждый более 40% от общего объема предложения).

В III квартале 2024 г. почти половину от общего предложения составляли однокомнатные квартиры и апартаменты (45%). При этом показатель вырос за квартал почти вдвое (был 28%). Девелоперы с целью быстрого наполнения эскроу-счетов выводили в продажу лоты с минимальными бюджетами потенциальной сделки.

Наибольший объем предложения сконцентрирован в ЮАО и ЗАО (по 16%). Эти округа удерживают лидерство по объемам экспозиции третий квартал подряд с начала 2024 г.

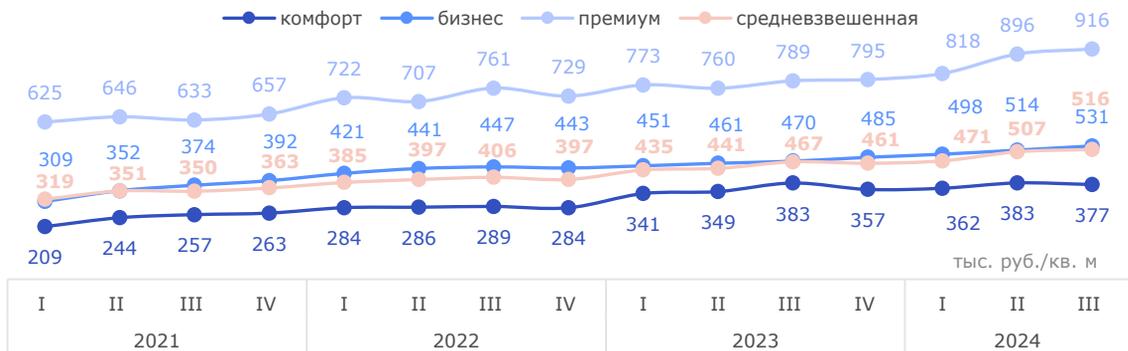
В ЮАО по итогам III квартала 2024 г. наибольший объем предложения представлен в проекте Wave от «ЛСР» (44,9 тыс. кв. м), в том числе за счет вывода в продажу новых корпусов 2-го этапа строительства. Проект в ЗАО с самой широкой экспозицией лотов — «Лучи-2» от «ЛСР» (58 тыс. кв. м.).

## Структура предложения



## Цены

### Динамика средневзвешенной цены



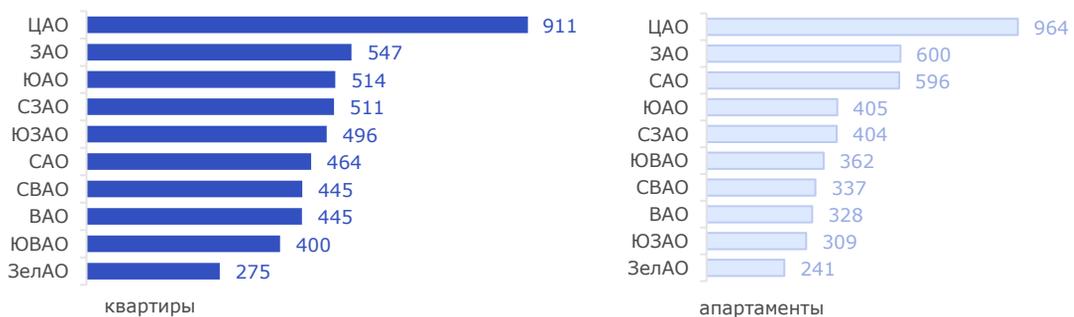
По итогам III квартала 2024 г. наблюдается снижение средневзвешенной цены комфорт-класса на 1,6% за квартал и на 2% — за год. В связи с корректировкой спроса на фоне заградительных ставок по ипотечным программам и снижением покупательской активности, девелоперы стали выводить новые объемы с дисконтом к рынку, тем временем цены в проектах растут в соответствии с заложенной моделью. Общее увеличение средневзвешенной цены по всем классам в годовом выражении составило 11%, в квартальном — 1,8%.



По итогам III квартала 2024 г. цена квартир превышает цену апартаментов на 3% (в прошлом квартале разница составляла 5%). При этом цена квадратного метра увеличилась за квартал во всех типах недвижимости (на 1% выросла цена квартир, на 3% — апартаментов). За год увеличение более значительное — 11% и 8% соответственно.

ЦАО остается самым дорогим округом столицы как по квартирам, так и по апартаментам. При этом если цена квартиры в ЦАО выросла за квартал на 5% (с 870 тыс. руб. за кв. м до 911 тыс. руб. за кв. м), то цена апартаментов в центральном округе, наоборот, снизилась на 5%. На цену квадратного метра квартир повлияла корректировка цен в уже реализуемых проектах (Life Time от Sminex — 10%, Luzhniki Collection от «Абсолют» — 9%). По апартаментам застройщики снизили цены также на уже реализуемые проекты: самое значительное снижение за квартал в проектах «Космо 4/22» от «Галс-Девелопмент» (10%) и в «Долгоруковская 25» от «Бэл Девелопмент» (9%).

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



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

Спрос

94%

Доля квартир в структуре спроса по типу недвижимости (уменьшение на 1 п. п. к оII кварталу 2024 г.)

По итогам III квартала 2024 г. в границах «старой» Москвы было зарегистрировано более 13 тыс. ДДУ объемом 722 тыс. кв. м. Спрос за квартал снизился на 24%, за год — на 36%. Подобное снижение является эффектом от завершения программы льготной ипотеки с господдержкой под 8% и изменения условий по оставшимся льготным программам. Исключение IT-компаний, зарегистрированных в Москве, из программы льготной IT-ипотеки также оказало влияние на снижение спроса.

Доля апартментов в общих продажах III квартала 2024 г. увеличилась (+1 п. п. за квартал) и составляет 6%, что демонстрирует возросший интерес покупателей к инвестиционным лотам, стоящим дешевле квартир (разница в цене 4% по итогам текущего квартала). Особенно показателен данный тренд на фоне сокращения доли апартментов в предложении и постепенного их исчезновения как отдельного продукта.

Бизнес-класс наиболее востребован у покупателей и составляет более половины (51%) от всех квартальных продаж (увеличение доли на 4 п. п. за квартал).

В III квартале 2024 г. спрос на студии с минимальной суммой сделки стабилен, но, несмотря на рост 1-комнатных лотов в предложении, их доля в объеме спроса сократилась (снижение за квартал на 5 п.п., с 40% до 35%). Клиенты все чаще стали покупать крупноформатные квартиры за 100%-ную оплату или в рассрочку.

Лидером по продажам за III квартал 2024 г. стал, как и кварталом ранее, ЗАО с долей 20% от общих продаж по Москве. При этом спрос в Западном округе превышает предложение (16% в общей экспозиции).

Самым продаваемым проектом в ЗАО стал ЖК «Лучи-2» от девелопера «ЛСР», где за III квартал было реализовано 344 лота объемом более 10 тыс. кв. м. В ЮАО наибольшее количество лотов было продано в Shagal от «Эталон» (334 ДДУ объемом около 19 тыс. кв. м.).

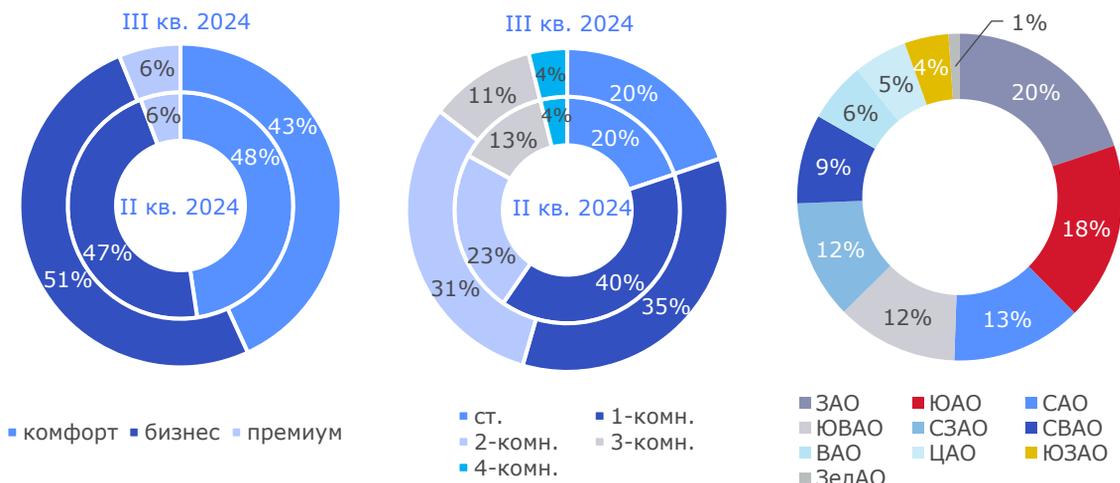
Структура спроса по типу оплаты



17 п.п.

Сокращение доли сделок с ипотекой за III квартал 2024 г. на фоне изменения условий и выдачи по льготным ипотечным программам (с 73% до 56% за квартал)

Структура спроса



Источник: Nikoliers, без учета элитной недвижимости

## Классификатор\* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
<b>Местоположение</b>	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
<b>Архитектурное решение</b>	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т. ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
<b>Материал стен</b>	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит + керамический кирпич, монолит + пеноблок	Монолит, монолит + керамический кирпич, кирпич	Монолит + керамический кирпич, кирпич
<b>Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)</b>	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умного дома»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
<b>Высота потолков (без учета отделки)</b>	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
<b>Площадь</b>	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
<b>Количество лотов на этаже</b>	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
<b>Двери</b>	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
<b>Фасад и остекление</b>	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
<b>Лифты</b>	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
<b>Безопасность</b>	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
<b>Территория дома</b>	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
<b>МОПы</b>	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузел, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузел, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
<b>Наличие паркинга</b>	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
<b>Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру</b>	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

\*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

# Услуги Nikoliers



Офисная  
недвижимость



Складская  
недвижимость



Торговая  
недвижимость



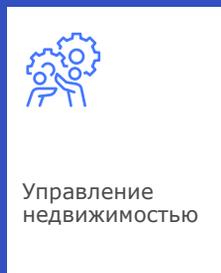
Жилая  
недвижимость



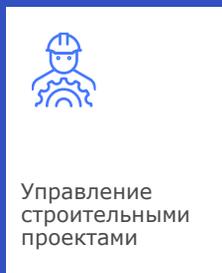
Гостиничная  
недвижимость



Земельные  
участки



Управление  
недвижимостью



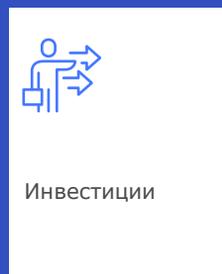
Управление  
строительными  
проектами



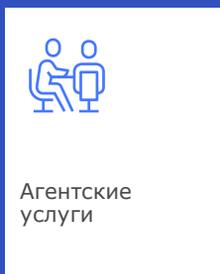
Стратегический  
консалтинг



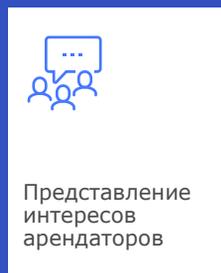
Оценка  
недвижимости  
и бизнеса



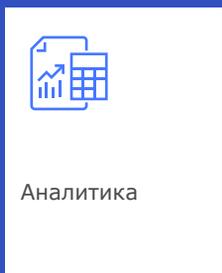
Инвестиции



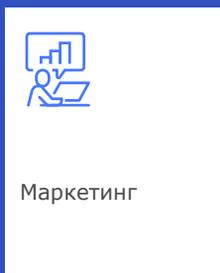
Агентские  
услуги



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.temnyshv@nikoliers.ru](mailto:igor.temnyshv@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, МСІМ**  
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 © 2024 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)