

I полугодие 2025 г.

Жилая недвижимость

Россия | Москва

Итоги и тенденции II квартала 2025 г. в Москве



Снижение ключевой ставки до 20% как первый сигнал дальнейшего смягчения ДКП

6 июня 2025 г. Центральным Банком РФ было принято решение о снижении ключевой ставки на 1 п.п. до 20% годовых, вопреки ожиданиям рынка. Регулятор объяснил это решение ослаблением инфляционного давления. Несмотря на небольшой процент корректировки, данное событие было воспринято рынком позитивно, как первый сигнал будущего смягчения денежно-кредитной политики. Это позволило ряду банков снизить ставку рыночной ипотеки в отдельных случаях на 3,5 п.п.



Обсуждения расширения семейной ипотеки

В мае 2025 г. Президентом РФ было поручено разработать предложения по расширению семейной ипотеки для семей с детьми возрастом до 14 лет и участников СВО. Минфин, в условиях сформированных рамок бюджета, не поддержал данную инициативу, поэтому решения о расширении программы были отложены. Тем не менее депутатами — представителями разных партий вносились альтернативные варианты расширения. Одно из предложений предполагает выдачу ипотечного займа только по месту регистрации покупателя, что потенциально может повысить спрос на новостройки в регионах. Активное обсуждение вариантов расширения льготных ипотечных программ говорит о потенциальных нововведениях после смягчения денежно-кредитной политики ЦБ.



Новые ограничения ЦБ уменьшат количество кредитов с низким ПВ

С 1 июля 2025 г. начали действовать макропруденциальные лимиты (МПЛ), расширенные Центробанком и на ипотеку. МПЛ — это количественные ограничения выдаваемых ипотек. В данном случае цель лимитов — сократить выдачу кредитов потенциально высокорискованным заемщикам: в первую очередь с низким первоначальным взносом, а также имеющим кредиты. Эта мера может привести к незначительному уменьшению доли кредитов в структуре спроса, сократить количество сделок, при этом повысив качество заемщиков.

Снижение ключевой ставки ЦБ до 20% — важный сигнал для рынка. Несмотря на минимальный размер корректировки, она уже оказала влияние на ипотечные ставки. Однако новые макропруденциальные лимиты с июля 2025 года могут частично нивелировать этот эффект, сократив долю рискованных кредитов. В таких условиях мы ожидаем, что до смягчения денежно кредитной политики спрос на жилье будут продолжать поддерживать рассрочки, программа семейной ипотеки и завершение срока вкладов, которые были открыты в 2023-2024 годах.

Кирилл Голышев

Региональный директор,
департамент жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers



Итоги и тенденции II квартала 2025 г. в Москве



40% сделок на рынке первичной недвижимости заключено с использованием рассрочки

По результатам опроса Банком России крупнейших застройщиков в июне 2025 году установлено, что 40% сделок с недвижимостью на первичном рынке было заключено с использованием рассрочки общей суммой порядка 1 трлн рублей (в предыдущие годы доля составляла 10-20%). Зачастую застройщики не оценивают уровень платежеспособности покупателя при предоставлении ему рассрочки, что увеличивает риски закредитованности граждан. Покупатели могут столкнуться с отказом банка в предоставлении ипотеки или сложностями в обслуживании кредита. Для девелоперов сохраняется главный риск использования рассрочки в виде меньшего размера пополнения эскроу-счетов.



Средневзвешенная цена предложения выросла на 6,3% за квартал

Увеличение средневзвешенной цены предложения на рынке новостроек Москвы в «старых» границах формировали все классы, но наибольший вклад оказали проекты комфорт-класса. На протяжении всего 2024 года, несмотря на существенное увеличение себестоимости строительства, застройщики комфорт-класса для поддержания спроса сдерживали рост цен. Во II квартале 2025 г. у отдельных проектов и девелоперов произошла индексация до 35%. Удорожание цены квадратного метра в бизнес-классе было менее существенным, однако и здесь было отмечено резкое увеличение цен в ряде проектов.



Продление моратория на штрафы за перенос сроков ввода

19 июня 2025 года было опубликовано Постановление Правительства РФ о продлении срока моратория на штрафы за перенос срока ввода объектов в эксплуатацию до 31 декабря 2025 года (ранее мораторий действовал до 30 июня 2025 года). Несмотря на продление моратория, девелоперам необходимо внимательно относиться к соблюдению сроков сдачи, так как просрочки негативно сказываются на репутации застройщиков.

Во II квартале 2025 г. мы фиксируем рост спроса на семейную ипотеку и соответственно улучшение ситуации с пополнением эскроу-счетов девелоперов. При этом тренд на использование рассрочки в качестве оплаты остается, но девелоперы уже начали выравнивать доли сделок таким образом, чтобы вновь наращивать маржинальность проектов и планомерно пополнять эскроу-счета. Также на рынке новостроек Москвы мы наблюдаем продолжающийся тренд на рост цены квадратного метра. Хотя фактические цены сделок по проектным декларациям демонстрируют точечные корректировки и даже снижение в некоторых проектах, большинство девелоперов продолжают стремиться к целевым показателям и планомерному росту цен согласно финансовой модели, согласованной с банком.

Анна Мурмуридис
Директор по развитию бизнеса,
департамент жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers



Основные индикаторы



Объем предложения первичной недвижимости в границах «старой» Москвы поступательно снижается с III квартала 2024 г. с 2,77 млн кв. м до 2,50 млн кв. м. При этом объем предложения в экспозиции остается на высоком уровне на протяжении последних 3,5 лет. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года сокращение объема предложения составило 4,7%. Снижение количества лотов в реализации более выражено — с 45,5 тыс. лотов до 43,4 тыс. лотов (-4,6% за квартал).

Новое предложение в экспозиции показало рост почти в 2,5 раза к прошлому кварталу за счет старта новых проектов. Так, во II квартале 2025 г. было зафиксировано восемь стартов продаж новых проектов, таким образом, сокращение девелоперской активности в I квартале текущего года было локальным. Кроме того, пополнение нового предложения в экспозиции сформировано за счет новых объемов в уже реализуемых проектах. Например, более 8 тыс. кв. м нового предложения выведено в рамках каждого из следующих проектов: Indy Towers, Shift, Balance, Set, «1-й Измайловский».

Во II квартале 2025 г. зарегистрировано порядка 12,6 тыс. ДДУ общей площадью 629 тыс. кв. м. За квартал объем спроса снизился на 21,7%. Данные колебания объясняются повышенным спросом в I квартале 2025 г. за счет существенных скидок в рамках отдельных проектов.

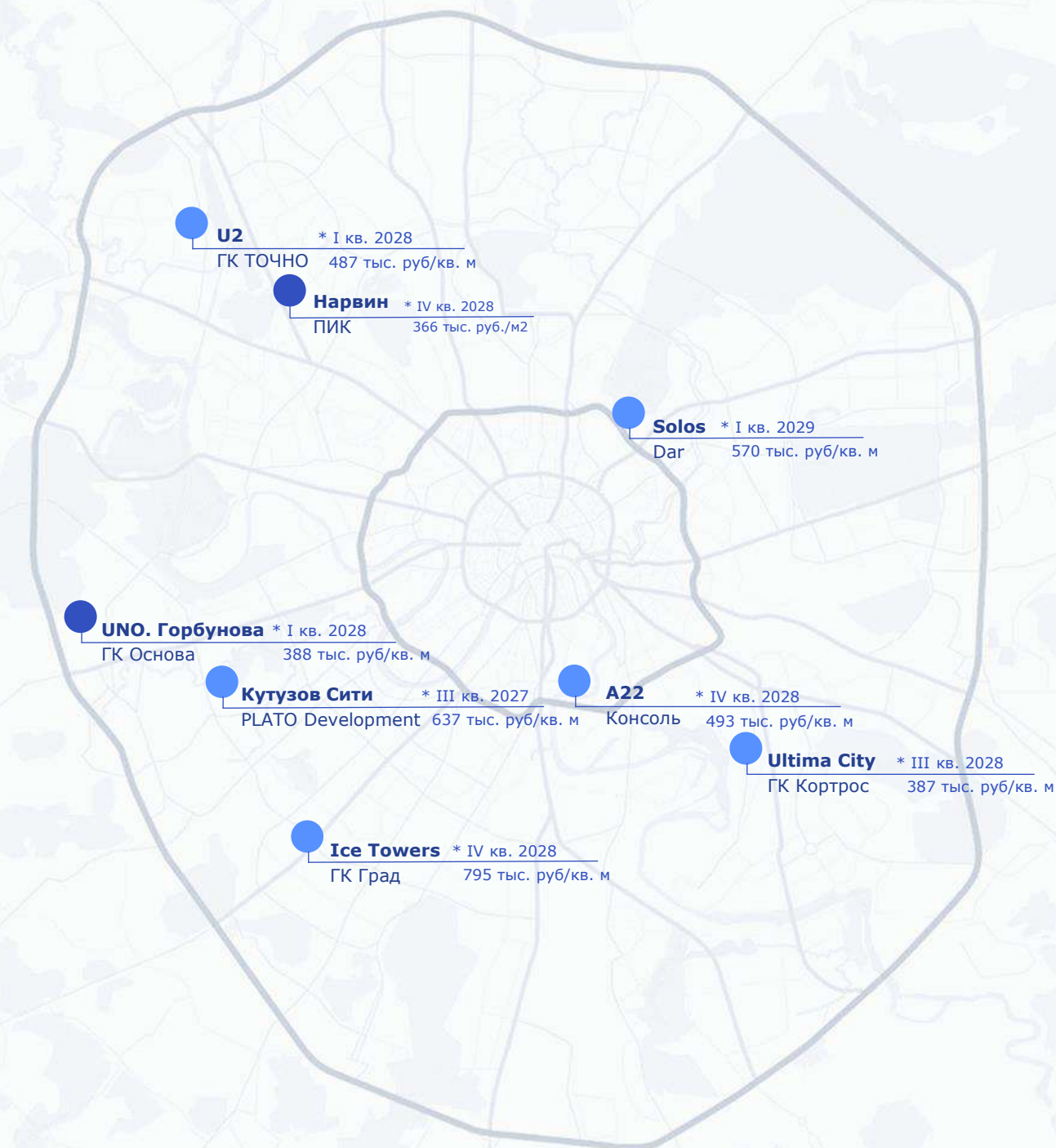
Динамика объема спроса и предложения



Источник: Nikoliers, Москва в «старых» границах без учета элитной недвижимости

Старт новых проектов

За квартал в продажу не вышло ни одного проекта премиум-класса



- Комфорт
- Бизнес
- Премиум

* Указан заявленный срок ввода по проектным декларациям и средневзвешенная цена предложения

Предложение



90%

Доля квартир в структуре предложения по типу недвижимости (10% — доля апарт-отелей)

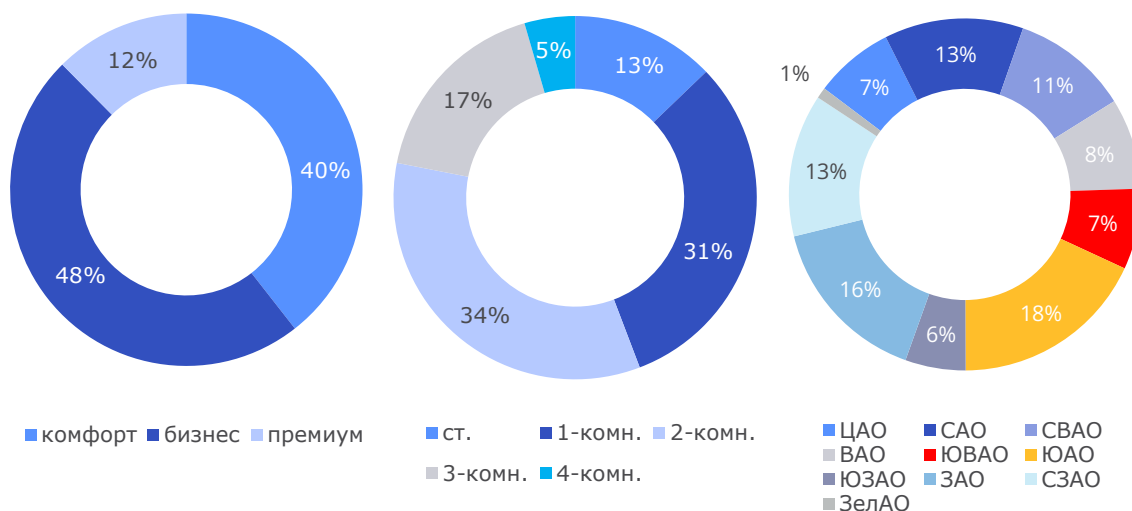
Структура экспозиции по классам за квартал не подверглась значительным изменениям. Девелоперы предлагают к реализации в основном проекты бизнес-класса (48%) и комфорт-класса (40% в объеме предложения).

Распределение объемов экспозиции по структуре комнатности не претерпело значительных изменений. Так, по отношению к I кварталу 2025 г. доля студий и 1-комнатных предложений снизилась на -2 п.п. и -11 п.п., а доли 2-, 3- и 4-комнатных предложений, напротив, увеличились на 7 п.п., 6 п.п. и 1 п.п. соответственно.

По территориальной принадлежности наибольший объем квартир и апарт-отелей предлагается к реализации в ЮАО и ЗАО (18% и 16% соответственно). За квартал доля предложения в данных округах почти не изменилась (+1% в ЮАО): они удерживают лидерство с начала 2024 г.

В Южном округе столицы повышенные объемы предложения сформированы за счет строительства масштабных проектов на территории бывших промзон.

Структура предложения



Цены*

Динамика средневзвешенной цены по классам



Средневзвешенная цена предложения по итогам II квартала 2025 г., показывает существенный прирост — на 6,3%. Динамика цены ко классам отображена ниже:

- комфорт-класс: +10,6% за квартал / +10,9% за год;
- бизнес-класс: +3,8% за квартал / +16,9% за год;
- премиум-класс: +1,9% за квартал / +24,5% за год

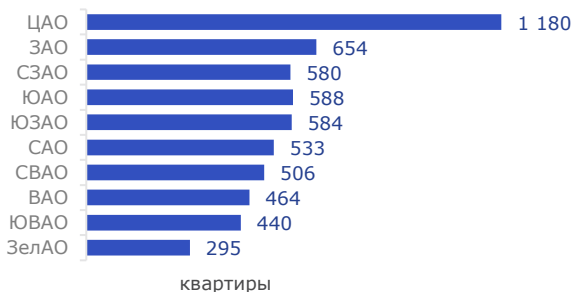
Основной рост цены по типу недвижимости отмечается среди квартир — + 7,1% за квартал, при этом средневзвешенная цена апартаментов незначительно скорректировалась в меньшую сторону (-1,2%). Общий прирост за год по каждому типу недвижимости следующий: квартиры — 17,5%, апартаменты — 14,0%.

Сильнее всего за квартал подорожали квартиры в ЮЗАО (на 16%) и ЮАО (на 13%). В целом, снижения цен квадратного метра не было зафиксировано ни в одном округе, однако динамика в разрезе отдельных проектов была разнонаправленная. Например, в проектах девелопера Level Group было зафиксировано снижение цены квадратного метра до -19% (при этом предлагаемые скидки в проектах также снизились в среднем до 30%).

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

600 тыс. руб./кв. м
на квартиры

552 тыс. руб./кв. м
на апартаменты



Источник: Nikoliers, Москва в «старых» границах без учета элитной недвижимости

* Цены экспозиции по открытым прайсам застройщиков без учета скидок и индивидуальных условий для клиентов. Цена в сделках может отличаться от экспонируемых цен в рынке

Спрос

95% Доля квартир в структуре спроса

В течение II квартала 2025 г. было зарегистрировано порядка 12,6 тыс. ДДУ общей площадью 629 тыс. кв. м, что на 21,7% меньше показателей I квартала 2025 г. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель снизился на 33,5% — когда продажи стимулировались более доступными условиями кредитования, а также ажиотажем на фоне новостей об отмене льготной ипотеки.

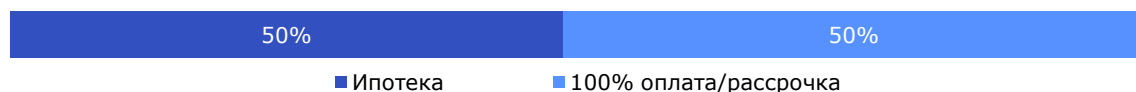
В структуре спроса по классам основные продажи, почти в равных долях, были сформированы за счет комфорт- и бизнес-классов — 48% и 47% соответственно. Доля комфорт-класса увеличилась по отношению к I кварталу 2025 г. на 3%. Доля продаж премиум-класса снизилась на 3%.

В структуре спроса по комнатности по итогам II квартала 2025 г. преобладают 1-комнатные лоты — 37% от общего количества сделок, что на 2% зарегистрированных ДДУ больше, чем в I квартале 2025 г. Более значительные изменения спроса в структуре комнатности произошли в рамках 2-комнатных лотов (спрос на данную конфигурацию снизился на 8%).

Покупатели выбирают первичную жилую недвижимость в большей степени в пяти округах столицы: ЗАО (20% от общего объема спроса, +1 п.п. за квартал), ЮАО (18%, без за квартал), CAO (13%, -1 п.п. за квартал), СЗАО (13%, -2 п.п. за квартал), ЮВАО (12%, +2 п.п. за квартал).

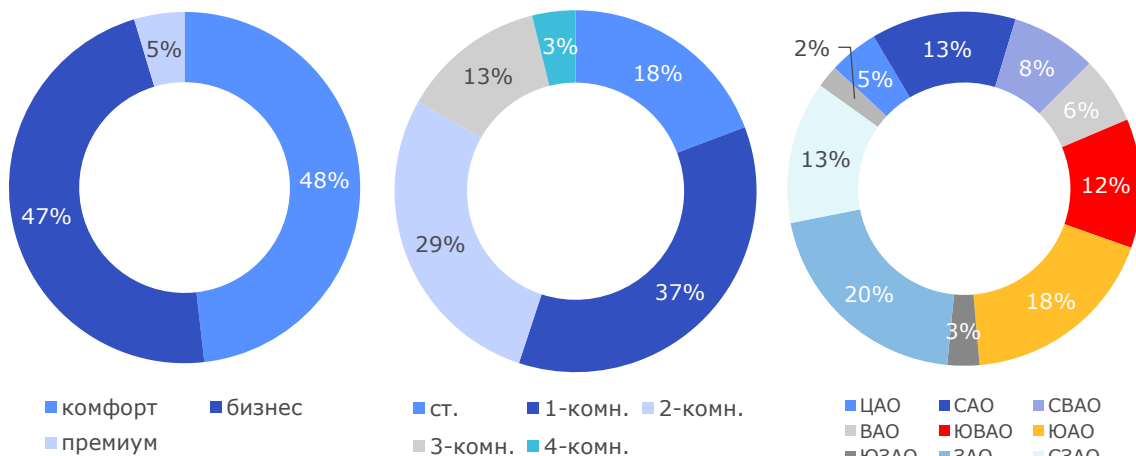
Отметим, что по итогам II квартала 2025 г., доля сделок с использованием кредитных средств увеличилась на 5 п.п., что объясняется отменой лимитов на выдачу семейной ипотеки.

Структура спроса по типу оплаты



+5 п.п. Увеличение доли сделок с ипотекой за квартал

Структура спроса



Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
Местоположение	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
Архитектурное решение	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
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит + керамический кирпич, монолит + пеноблок	Монолит, монолит + керамический кирпич, кирпич	Монолит + керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	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 мультизональное 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»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	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
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	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
Лифты	Отечественные производители или дорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Безопасность	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
Территория дома	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
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	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.

Специализированные отчеты 2025

Рынок низкотемпературных складов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

[Посмотреть](#)

Реконцепция торговых центров

[Посмотреть](#)

Индустриально-складские зоны – Дубай

[Посмотреть](#)

Рынок сервисных офисов

[Москва](#)

[Санкт-Петербург](#)

РЕНЕССАНС внутригородской индустриально-складской недвижимости: ключевые катализаторы и перспективы развития рынка

[Посмотреть](#)

Офисы российских компаний в Дубае

[Посмотреть](#)

«Фактор Газпрома»: продолжение истории

[Посмотреть](#)

Офисная недвижимость Индикаторы рынка в «Москва-Сити»

[Посмотреть](#)

Рынок термальных комплексов

[Посмотреть](#)

Фитнес-клубы

[Посмотреть](#)



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

Владимир Сергунин к.э.н., PhD, MSF
Партнер
vladimir.sergunin@nikoliers.ru

Анна Никandroва
Партнер
anna.nikandrova@nikoliers.ru

Игорь Темнышев
Партнер
igor.temnyshev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов MRICS
Партнер | Руководитель блока профессиональных
услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев MRICS, PhD
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Ольга Бакулина MCIM
Региональный директор | Руководитель блока
поддержки бизнеса
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной
недвижимости, земли
victor.afanassenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований, блок поддержки бизнеса
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Руководитель департамента рынков капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Генеральный директор
в Санкт-Петербурге
irina.tsarkova@nikoliers.ru

Юлия Кузнецова
Директор
Департамент торговой недвижимости
julia.kuznetsova@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента исследований
ludmila.gerlits@nikoliers.ru

Виктория Горячева
Заместитель руководителя
Департамент офисной недвижимости
victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер

Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Голышев

Региональный директор

Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Директор по развитию бизнеса

Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM

Руководитель блока

поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина

Региональный директор

Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц

Директор департамента
исследований

Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru

Федорович Даниил

Старший аналитик рынка
жилой недвижимости

Daniil.Fedorovich@nikoliers.ru

Copyright © 2025 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