

ricci

Первичный рынок жилой недвижимости

Бизнес и премиум сегмент

Москва

1П 2025



Ключевые тенденции

В текущих условиях рынок открывает новые перспективы к переосмыслению стратегий со стороны девелоперов, и получению доступа к улучшенным условиям со стороны покупателей. Мы наблюдаем, как девелоперы становятся более избирательными при запуске новых проектов, делая акцент на продуманный продукт и актуальные локации.



Наталия Кузнецова

Заместитель генерального директора по работе с жилой недвижимостью Ricci

предложение

Преобладание лотов без отделки

67% лотов предлагаются без отделки, что объясняется адаптацией девелоперов под текущие потребности покупателей (индивидуализация ремонта, стремление к снижению итоговой цены лота).

Устойчивый рост цен

643 тыс. ₽ за м²

Средневзвешенная цена м² квартир и апартаментов выросла на 14,3% г/г, что укрепляет восприятие недвижимости как защитного актива.

спрос

Снижение объема спроса

12,98 тыс. лотов

Общий спрос в сегменте бизнес и премиум упал на 19,5% г/г. Дорогие кредиты вытесняют часть покупателей для которых заемное финансирование было решающим фактором принятия решения о покупке.

Концентрация спроса в ЮАО

2,7 тыс. лотов

Максимальный спрос фиксируется в ЮАО (21%) из-за высокой концентрации предложения в округе.

Уменьшение средней площади лотов

-1,6% г/г

Средняя площадь лота в сделках снизилась до 58,8 м², что указывает на смещение спроса в сторону более компактных лотов.

Фокус на рассрочку

32,6% доля сделок с ипотекой в общей структуре спроса. В условиях дорогих кредитов длительная рассрочка трансформировалась из маркетингового инструмента в основной драйвер продаж.

Индикаторы рынка. Предложение

Объем предложения (тыс. шт.) и СВЦ (тыс. ₽/м²), по округам



Наибольший объем предложения по итогам 1П 2025 года сосредоточился в ЮАО, где ведется строительство масштабных жилых проектов в рамках ревитализации бывших промзон.

Наименьшее число лотов фиксируется в ВАО, что можно связать с ограниченным земельным банком под строительство жилья в классах бизнес и премиум в округе.

643 тыс. ₽/м²
СВЦ м² в проектах квартир
и апартаментов

39 млн ₽
Средний бюджет покупки

60,7 м²
Средняя площадь лота
в экспозиции

26,1 тыс. шт.
Объем предложения

Средневзвешенная цена м² и средний бюджет покупки по итогам 1П 2025 года выросли на 14,3% и 10,1% соответственно относительно аналогичного периода 2024 года, при этом средняя площадь лота в экспозиции снизилась на 3,7% и составила 60,7 м². Рынок пополняется новыми лотами, объем предложения увеличился на 7,3%.

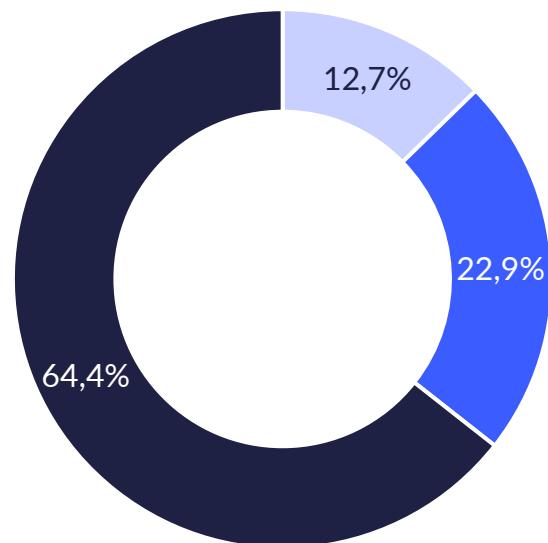
Примечание. В расчетах по экспозиции не учитывались введенные в эксплуатацию корпуса.

Предложение. Структура экспозиции по виду отделки

В 1П 2025 года доля лотов без отделки выросла до 67%. При этом доля лотов с чистовой отделкой сократилась до 9,9% (с 12,7% в 1П 2024). Такая тенденция объясняется адаптацией девелоперов под текущие запросы покупателей (желание индивидуализировать ремонт/снизить итоговую стоимость лота).

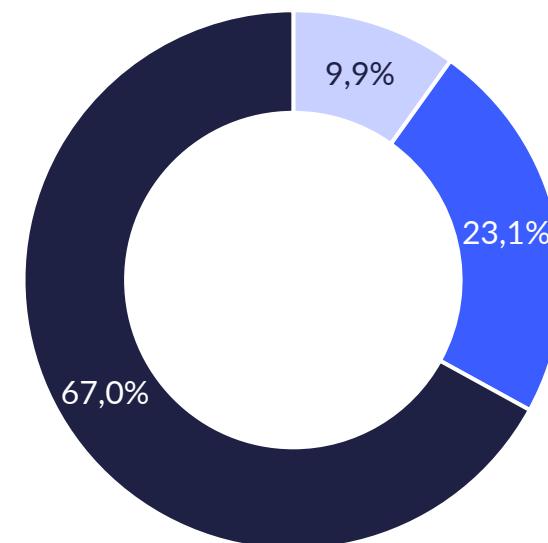


1П 2024



■ чистовая ■ white box ■ без отделки

1П 2025



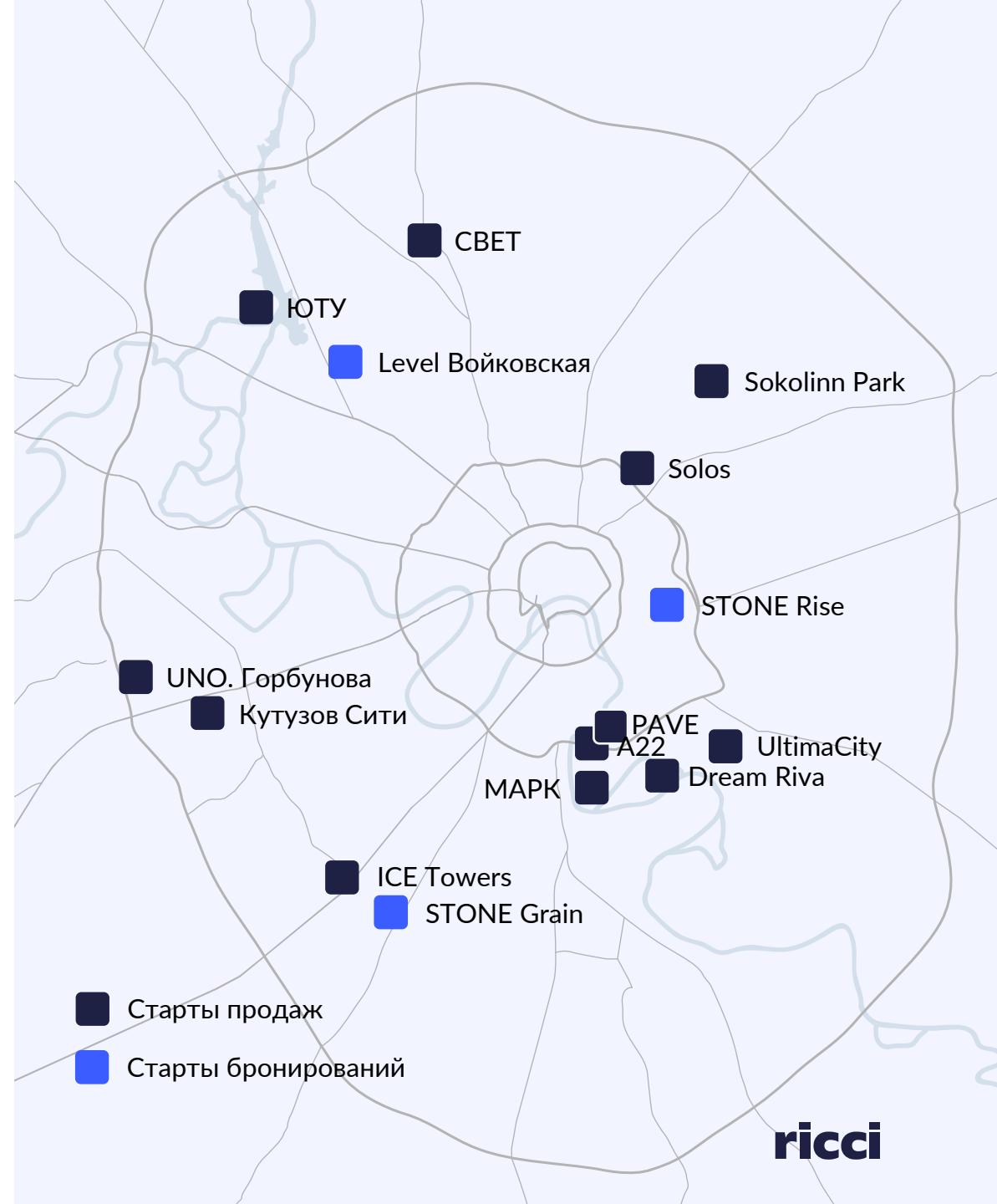
■ чистовая ■ white box ■ без отделки

Старты продаж 1П 2025

ЖК	Девелопер	Округ	Кол-во квартир, шт.	Средняя площадь, м ²	СВЦ, тыс. ₽/м ²	Средний бюджет, млн ₽
ICE Towers	Град	ЗАО	1 523	68,7	780	49,7
Кутузов Сити	PLATO	ЗАО	220	61,0	641	37,1
МАРК	ЛСР	ЮАО	844	44,2	554	24,3
Sokolinn Park	Эталон	БАО	211	54,2	535	28,7
Dream Riva	Regions Dev.	ЮАО	790	58,1	531	23,1
STONE Rise	STONE	ЮВАО	545	59,0	495	33,3
A22	Консоль	ЮАО	907	49,9	495	24,4
PAVE	Forma	ЮАО	568	55,4	488	31,7
Solos	Dar	БАО	1 243	56,9	461	25,8
СВЕТ	Dominanta	КАО	662	53,9	451	24,2
ЮТУ	ТОЧНО	СЗАО	498	60,5	419	28,1
UltimaCity	КОРПРОС	ЮВАО	1 079	54,5	397	20,0
UNO. Горбунова	Основа	ЗАО	544	50,3	392	18,0
Level Войковская	Level Group	КАО	539	-	Закрытые бронирования	
STONE Grain	STONE	ЮЗАО	624	66,0	Закрытые бронирования	

Примечание. Данные по СВЦ актуальны на июль 2025 года

+15 новых проектов



Индикаторы рынка. Спрос

12,98  -19,5% Г/Г
тыс. шт.

Объем спроса

58,8  -1,6% Г/Г
м²

Средняя площадь
лота в сделках

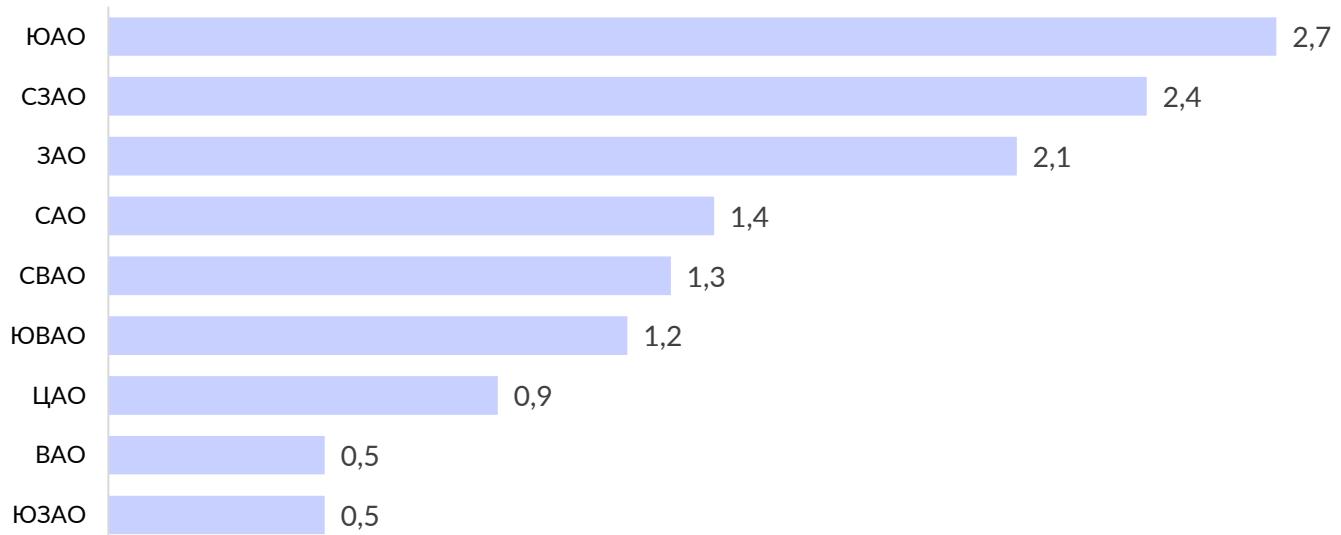
764  -18,2% Г/Г
тыс. м²

Объем спроса

Примечание. Из данных по сделкам
были исключены договоры
переуступки и оптовые сделки.

На рынке наблюдается **отрицательная динамика ключевых показателей спроса**.
Общий показатель спроса по итогам 1П 2025 года составил 12,98 тыс. лотов, что на 19,5%
ниже относительно аналогичного периода прошлого года. Средняя площадь лота в сделках
составила 58,8 м² (-1,6% г/г).

Объем спроса по округам, тыс. шт.



Основной объем спроса в 1П 2025 года в классах бизнес и премиум пришелся на ЮАО и
СЗАО (21% и 19% соответственно), что связано с концентрацией основного объема
экспозиции в данных округах. Наименьший спрос зафиксирован в ВАО и ЮЗАО – 7% в сумме
от общего объема спроса.

Драйверы спроса: персонализация, комьюнити и МФК

Персонализация жилья

Современные резиденты рассматривают жилье не только как место проживания, но и как отражение образа жизни. Усиливается спрос на индивидуальные планировки, возможность адаптации пространства под личные потребности. Персонализация становится ключевым фактором при выборе недвижимости.

Роль комьюнити в ЖК

Формирование сообщества внутри жилого комплекса – важный тренд. Резиденты ценят не только качество инфраструктуры, но и среду для взаимодействия с соседями. Развитие коворкингов, клубных пространств, мероприятий и digital-платформ для жителей повышает лояльность резидента к застройщику и управляющей компании.

Интеграция функций

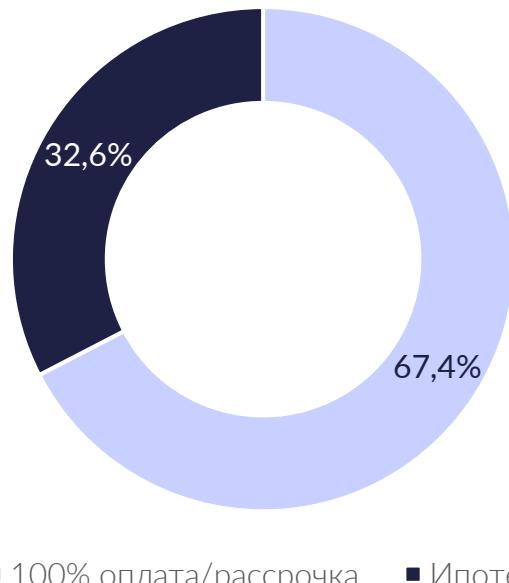
Растет популярность многофункциональных комплексов (МФК), объединяющих жилую, офисную и торговую функции. Такой формат отвечает запросу на минимизацию временных затрат на логистику и создает комфортную среду для работы, жизни и отдыха.

Рассрочка – финансовый акселератор сделок

Ипотека

В сегменте бизнес и премиум ипотека привлекает лишь узкую аудиторию (всего 32,6% от общего объема сделок заключается с участием ипотеки), главным драйвером спроса остаются рассрочки.

Структура сделок по форме оплаты



32,6%

Доля сделок
с участием ипотеки,
1П 2025

Рассрочка – основной драйвер продаж

В текущих рыночных условиях длительная беспроцентная рассрочка стала ключевым фактором принятия решения для покупателей бизнес и премиум сегмента.

- Сохранение средств в обороте (бизнес, ценные бумаги, депозиты)
- Снижение барьера входа (крупный единовременный платеж психологически сложнее, чем распределенные выплаты)

Конкурентное преимущество проектов

ЖК с эксклюзивными условиями рассрочки демонстрируют на 20-30% более выгодную конверсию в продажах по сравнению с проектами без льготных условий.

В условиях дорогих кредитов длительная рассрочка трансформировалась из маркетингового инструмента в основной драйвер продаж.