

ORO

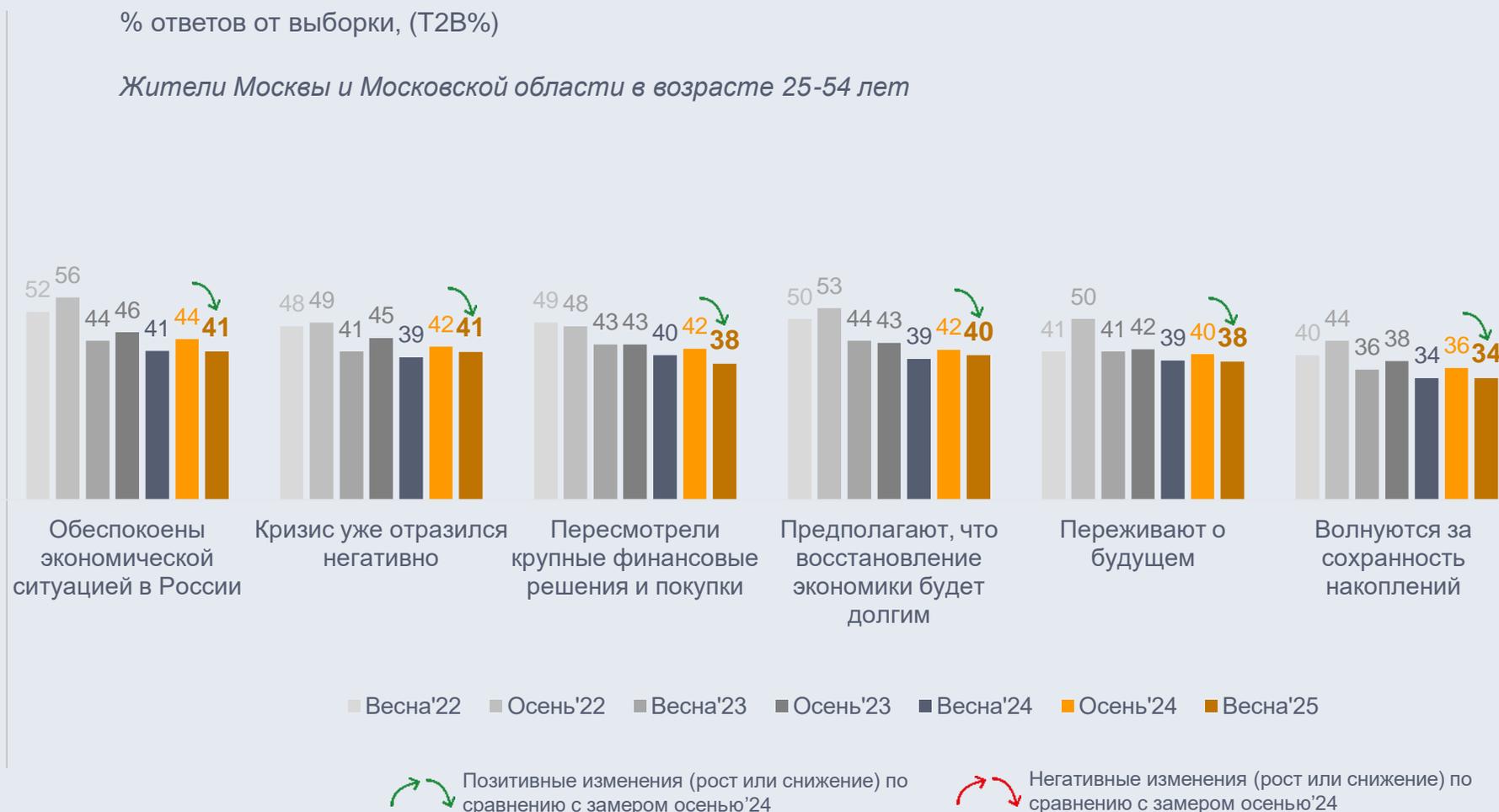
Realty Monitor Capitals

Рынок первичной жилой недвижимости Москвы и Московской области

(01) Жители Москвы и
области об экономике и
рынке недвижимости

Отношение москвичей и жителей области к текущей ситуации в России

Традиционная осенняя тревожность москвичей сменилась весенним облегчением. Показатели вернулись к уровню весны 2024 г. Однако доля тех, кто всерьез обеспокоен экономикой, по-прежнему высокая (41%). Помимо сезонной адаптации на ослабление тревоги повлияли замедление инфляции, более стабильный курс рубля, политические изменения.



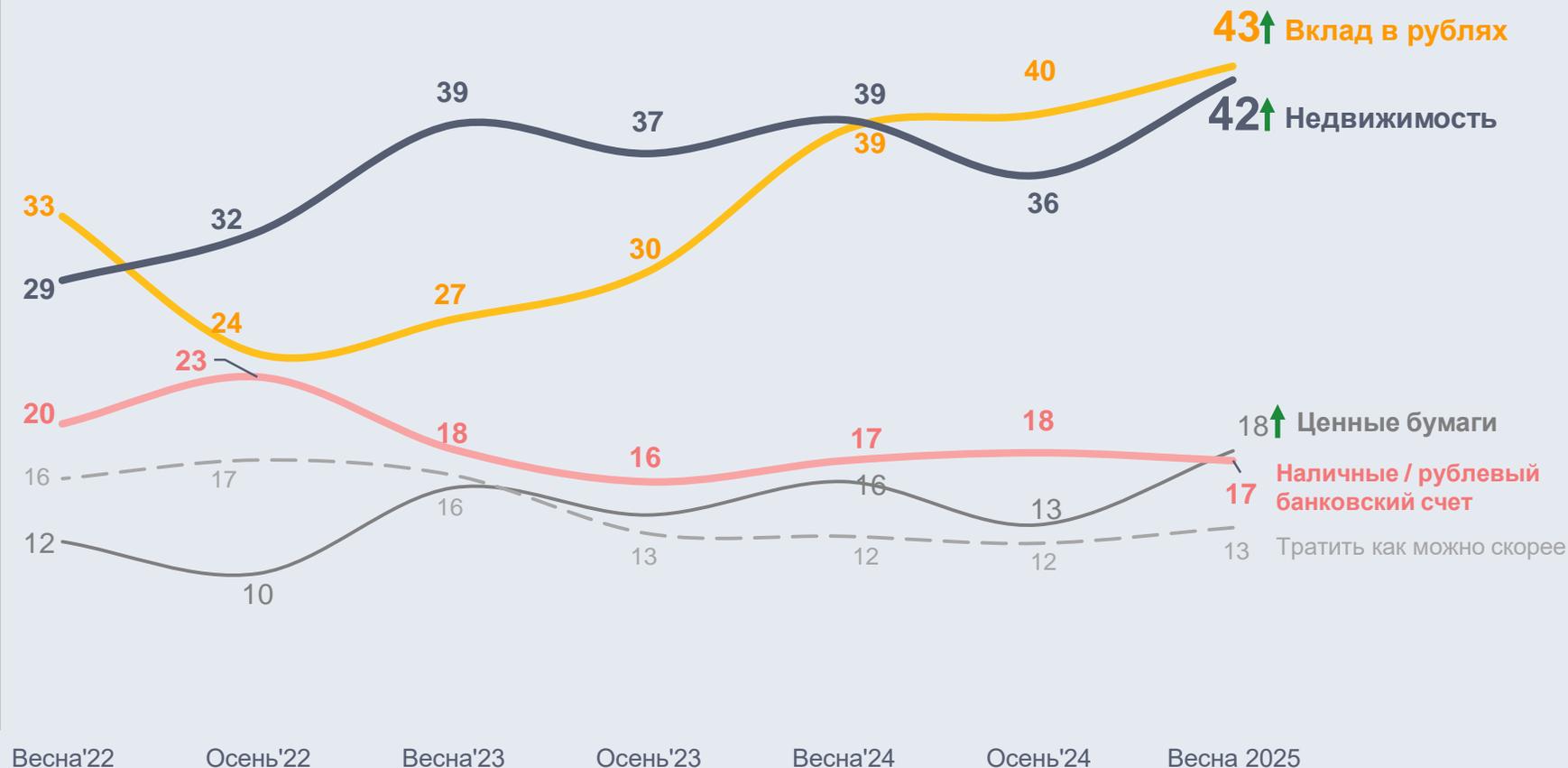
Вопрос: ниже приведен ряд высказываний, описывающих отношение и поведение людей в ситуации экономической нестабильности. Выберите точку на шкале, которая лучше всего отражает, к какому мнению вы склоняетесь. База: жители Москвы и МО в возрасте 25-54 лет, Весна'22 - 8 961, Осень'22 - 9 705, Весна'23 - 14 323, Осень'23 - 15 220, Весна'24 - 9 505, Осень'24 - 10 820, Весна'25 - 6 040

Как стоит поступать со сбережениями

Разрыв между банковскими вкладами и покупкой недвижимости практически стерся: 43% считают депозиты в рублях надежной подушкой, 42% предпочитают инвестировать в «бетон». Интерес к биржевым инструментам тоже растет (до 18%), но играет пока вспомогательную роль. На выбор в пользу недвижимости повлиял всплеск альтернативных схем финансирования: рассрочек, семейной, субсидированной ипотеки от застройщиков, программ, которые частично компенсировали отмену господдержки. Тем не менее, фиксировать полноценное восстановление первичного рынка преждевременно: москвичи лишь сравнивают варианты и откладывают решение до появления наиболее привлекательных условий.

% ответов от выборки

Жители Москвы и Московской области в возрасте 25-54 лет



↑ ↓ Значимо выше/ниже по сравнению с замером осенью'24

Вопрос: Как Вы думаете, как сейчас стоит поступать со сбережениями?

База: жители Москвы и МО в возрасте 25-54 лет, Весна'22 - 8 961, Осень'22 - 9 705, Весна'23 - 14 323, Осень'23 - 15 220, Весна'24 - 9 459, Осень'24 - 10 755, Весна'25 - 7 723

Жители Москвы и области всех возрастов стали активнее рассматривать недвижимость, ценные бумаги и валюту как способы сохранения капитала. Наиболее платежеспособная группа 35-44 лет держалась уверенно и прошлой осенью, поэтому ее нынешние прибавки выглядят скорее наращиванием позиций, тогда как рост у 25-34-летних и 45-54-летних имеет скорее восстановительный характер после летне-осеннего шока. Во всех возрастах заметно прибавила криптовалюта: на фоне ограничений привычных расчетов аудитория начинает осваивать цифровые активы как дополнительный инструмент.

	Москвичи 25-34 года			Москвичи 35-44 года			Москвичи 45-54 года		
	Весна'24	Осень'24	Весна'25	Весна'24	Осень'24	Весна'25	Весна'24	Осень'24	Весна'25
Вклад под проценты в рублях	36	36	39	40	40	43	39	42	45
Недвижимость	49	39	48	39	38	45	34	31	37
Ценные бумаги и акции	20	13	20	15	14	17	15	12	17
Наличными / рублевый банковский счет	18	20	20	17	18	17	17	16	15
Тратить как можно скорее	13	12	14	11	11	12	14	13	14
Валюта	14	10	14	8	8	9	8	6	8
Криптовалюта	9	9	12	5	5	8	5	4	6
Вклад под проценты в валюте	12	11	14	7	7	8	5	5	5

  Значимо выше/ниже по сравнению с предыдущим замером

Вопрос: Как Вы думаете, как сейчас стоит поступать со сбережениями?

База: жители Москвы и МО в возрасте 25-54 лет, Весна'24 – 9 459, Осень'24 – 10 755, Весна'25 – 7 723

Прогнозы москвичей относительно рынка недвижимости

% ответов от выборки

Жители Москвы и Московской области в возрасте 25-54 лет

Доля москвичей, уверенных, что цены на новостройки и дальше будут стремительно расти, сократилась с 61% до 57%, но восприятие рынка **остаётся чувствительным к текущей экономической и политической риторике**.

В то же время заметно сокращаются опасения относительно доступности и выгоды ипотеки - с 53% до 44%. Ослабление переживаний москвичей относительно ипотеки сопровождается постепенным снижением рыночных ставок*.

*Источник: [realty.rbc.ru](https://realty.rbc.ru/news/67ebd8109a7947f16b50453a?from=copy), Банки продолжили снижать ставки по ипотеке: вырастет ли спрос на жилье

<https://realty.rbc.ru/news/67ebd8109a7947f16b50453a?from=copy>

Прогнозы москвичей относительно рынка недвижимости



↑ ↓ Значимо выше/ниже по сравнению с замером осенью'24

Вопрос: Как Вы думаете, что будет с рынком первичной недвижимости в ближайший год? Выберите точку на шкале, которая лучше всего отражает, к какому мнению вы склоняетесь.

База: жители Москвы и МО в возрасте 25-54 лет, Весна'22 - 8 961, Осень'22 - 9 705, Весна'23 - 14 323, Осень'23 - 15 220, Весна'24 - 9 459, Осень'24 - 10 755, Весна'25 - 7 723

Анализ долгосрочных планов москвичей на крупные покупки показывает снижение спроса на жилье (первичное и/или вторичное) с 32% до 26%. Тем не менее, запрос на покупку загородной недвижимости относительно стабилен.

Планирование крупных покупок **в ближайшие несколько лет***

% ответов от выборки в целом



6 / 6 Значимо выше / ниже по сравнению с предыдущим периодом

*Источник: Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ORO, март 2025

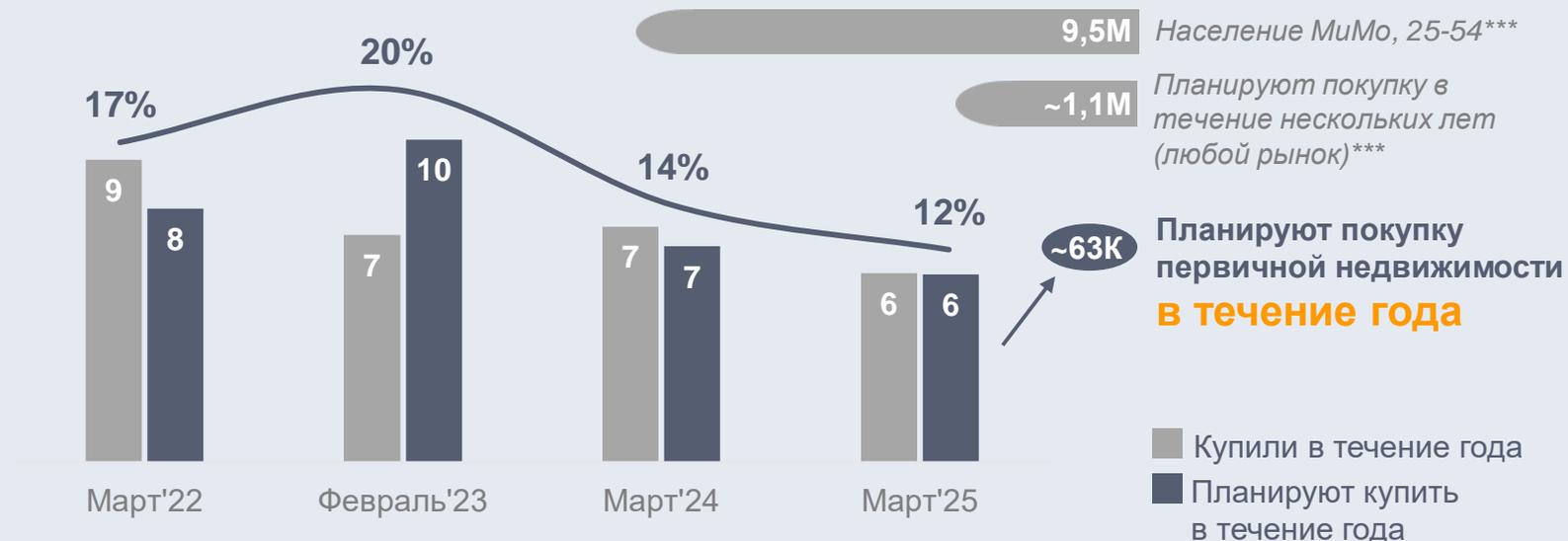
База: пенетрационное исследование, весна 2024 – 1004, весна 2025 – 1014

Вопрос: Что из перечисленного Вы лично планируете сделать в ближайшие несколько лет?

Емкость рынка первичной недвижимости среди жителей Москвы и области

Согласно последней волне пенетрационного исследования ORO, проникновение в категорию первичной недвижимости снизилось до 12%*: 6% аудитории уже купили новостройку за последний год, еще 6% планируют сделать это в ближайшие 12 месяцев. В абсолютном выражении это составляет ~63 тыс. потенциальных покупателей в Московском регионе.

Сужение аудитории подтверждает и статистика Росреестра**: в апреле 2025 года количество зарегистрированных по ДДУ квартир и апартаментов оказалось на 12% ниже, чем в апреле 2024 года.



Оценка выручки рынка новостроек в Московском регионе**, %

	Апрель'24	Апрель'25	Изменение
Кв. и ап. по ДДУ	12 400	10 928	-12%
Оценка выручки, руб.	209 616 100 634	198 375 645 110	-5%

*Доля ЦА среди жителей МиМо в возрасте 25-54, Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ORO, март 2025.

Источник: dataflat.ru, оценка выручки рынка новостроек на апрель 2025. *Источник: Росстат, численность населения по полу и возрасту на 1 января 2024 года.

****Скорректировано на финансовые возможности и размер домохозяйства

Причины откладывания покупки квартиры

Большинство из тех, кто откладывает приобретение квартиры, ждет снижения цен или ипотечных ставок, около 35% – роста собственных доходов, еще треть – просто не спешит с покупкой, столько же – копит на первый взнос. Это означает, что отложенный спрос остается в рынке и может вернуться, при появлении ощутимых финансовых стимулов.

% ответов от выборки планирующих покупку квартиры более чем через год



*Источник: Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ORO, март 2025

(02) Клиенты рынка первичной недвижимости* об экономике и рынке

*25-54, жители М и МО, купили квартиру в новостройке в течение последних 12 мес., или планируют такую покупку в течение следующих 12 мес. (при этом уже знакомы с предложениями на рынке)

Демографический профиль выборки

Пол

Ж 55%

М 45%

Возраст

25-34 лет 34%

35-44 лет 42%

45-54 лет 24%

Семейное положение

82% в браке (в т.ч. гражданский брак)

Наличие детей

39% имеют одного ребенка

34% воспитывают двоих и более детей

11% планируют детей в будущем

14% не имеют и не планируют детей

Наличие питомцев

68% есть кошка

44% есть собака

19% другие животные

16% нет питомцев

Занятость

93% работают

36% работают из дома (удаленно или гибридно)

2% получают пассивный доход

Материальное положение

9% хватает на еду и одежду, но не на технику

33% хватает на дорогие вещи, но не на авто

39% хватает на авто, но не на квартиру и дом

17% полный достаток

Месячный доход семьи, тыс. руб., %



Тип респондента

50% приобрели квартиру в течение 12 мес.

50% планируют приобрести квартиру в течение 12 мес.

Сколько времени прошло после покупки

11% менее 3х месяцев

40% от 3х до 6 месяцев

50% от 6 месяцев до года

В течение какого времени планируют покупку

8% в ближайшие 3 месяца

23% в течение 3-6 месяцев

68% в течение 6-12 месяцев

Наличие авто

69% есть один автомобиль

18% есть два автомобиля

2% есть три автомобиля

11% не имеют автомобиля

Клиентов рынка первичной недвижимости отличает более высокий уровень материального положения. Большая доля проживает в относительно новых домах.

Материальное положение

% ответов от выборки в целом



* Источник: Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ORO, март 2025

База: тотал, Весна 2025 – 1043, пенетрационное исследование, москвичи – 1014, ЦА рынка – 119

Вопрос: Как бы Вы охарактеризовали материальное положение вашей семьи? В какой квартире Вы сейчас проживаете?

Место проживания

% ответов от выборки в целом



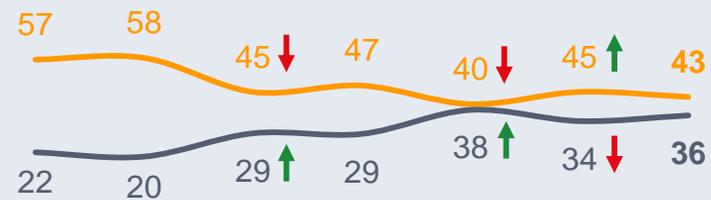
6 / 6 - Значимо выше / ниже, по сравнению с жителями Москвы в целом
Планирующие – 6% / 6% Значимо выше / ниже по сравнению с выборкой в целом

Отношение к экономической ситуации в России уже купивших и планирующих покупку квартиры на первичном рынке в перспективе 1 года

Ключевые тревожные индикаторы стабилизировались на уровне осени 2024 г. При этом доля тех, кто откладывает крупные покупки, снизилась до 33%, а половина клиентов уже четко знает, как сохранить свои сбережения. Аудитория рынка немного успокоилась и выжидает, но полного доверия к экономике пока нет: чтобы вернуть прежнюю активность, рынку нужны время и ясные схемы финансирования.

% ответов от выборки, (T2B%, B2B%)

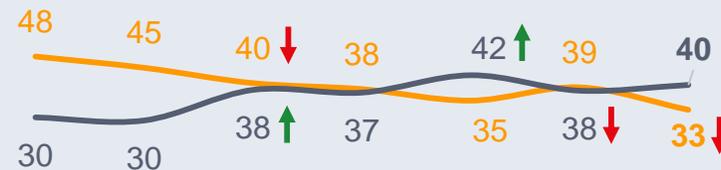
Обеспокоенность экономической ситуацией в России



Весна'22 Осень'22 Весна'23 Осень'23 Весна'24 Осень'24 Весна'25

— Обеспокоенность — Уверенность в экономике

Изменение крупных финансовых решений и планов на покупки



Весна'22 Осень'22 Весна'23 Осень'23 Весна'24 Осень'24 Весна'25

— Меняют планы — Не меняют планы

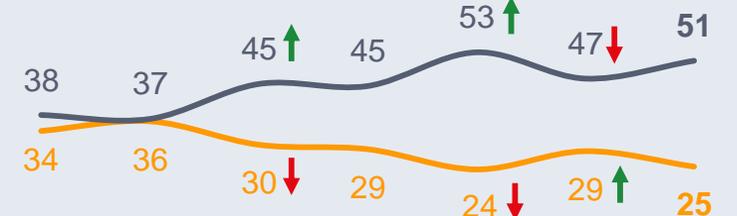
Влияние экономической ситуации в России на благосостояние



Весна'22 Осень'22 Весна'23 Осень'23 Весна'24 Осень'24 Весна'25

— Негативное влияние — Возможности

Собственные накопления



Весна'22 Осень'22 Весна'23 Осень'23 Весна'24 Осень'24 Весна'25

— Переживают об их сохранности — Знают, как сохранить

↑ ↓ Значимо выше/ниже по сравнению с предыдущим периодом

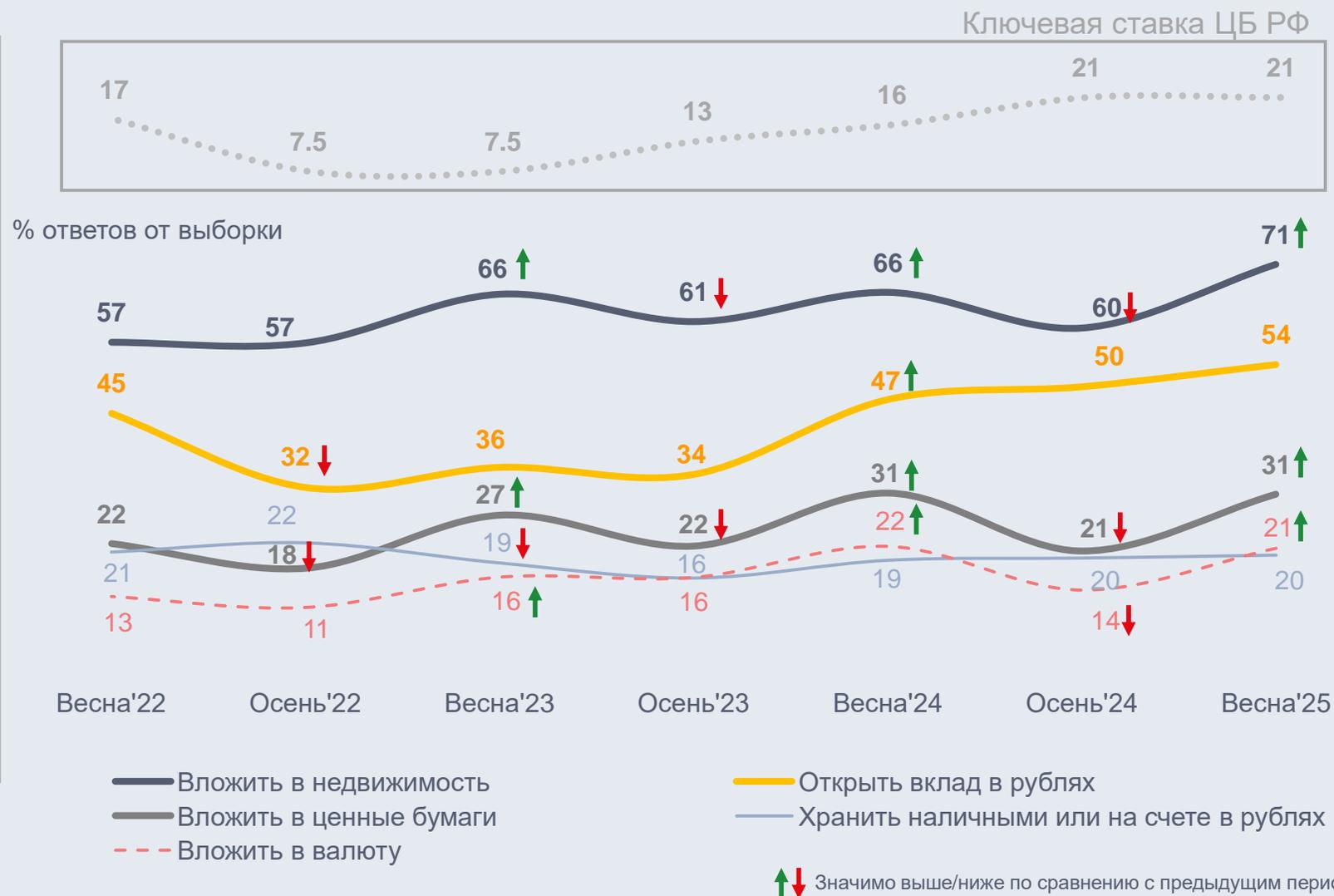
Вопрос: ниже приведен ряд высказываний, описывающий отношение и поведение людей в ситуации экономической нестабильности. Выберите точку на шкале, которая лучше отражает ваше мнение. База: ЦА рынка недвижимости Весна'22 - 1012, Осень'22 - 1005, Весна'23 - 1048, Осень'23 - 1005, Весна'24 - 1018, Осень'24 - 1000, Весна'25 - 1043

Финансовое планирование аудитории рынка

На фоне роста арендных ставок 71% аудитории рынка видят в жилье главный способ сохранения собственного капитала.

Также восстанавливается интерес к «портфельным» инструментам: ценные бумаги выбирает 31% клиентов (+10 п.п.), валюту – 21% (+7 п.п.).

Рост интереса сразу к нескольким финансовым инструментам отражает и традиционные сезонные колебания (весной клиенты активнее пересматривают портфель и присматриваются к новым возможностям вложений), а также устойчивое повышение внимания к различным вариантам сбережений на фоне стабилизации ключевой ставки.



Вопрос: Как Вы думаете, как сейчас стоит поступать со сбережениями? Как Вы думаете, что будет с рынком первичной Недвижимости в ближайший год? Выберите точку на шкале, которая лучше всего отражает, к какому мнению вы склоняетесь.

База: ЦА рынка недвижимости Весна'22 - 1012, Осень'22 - 1005, Весна'23 - 1048, Осень'23 - 1005, Весна'24 - 1018, Осень'24 - 1000, Весна'25 - 1043

Текущие клиенты рынка недвижимости помимо покупки в Москве рассматривают и ряд альтернативных регионов. Наибольший интерес вызывают Краснодарский край и Крым благодаря привлекательному климату и рекреационным возможностям.

Рассмотрение жилья в других регионах

% ответов от всех опрошенных



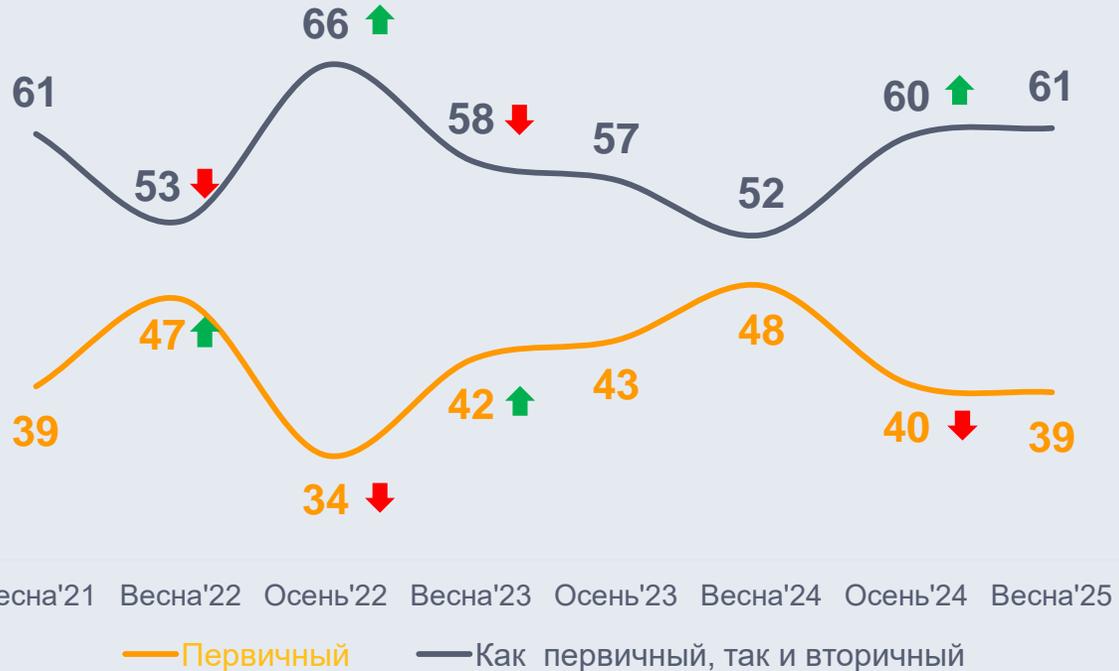
База: москвичи – 12 070, ЦА - 1043

Вопрос: Рассматриваете ли вы в будущем приобретение жилья в другом регионе России? Если да, то какие именно регионы рассматриваете?

6 / 6 Значимо выше / ниже по сравнению с москвичами

Выбор аудитории планирующих в пользу рассмотрения одновременно двух рынков (первичного и вторичного) сохраняется на уровне осени прошлого года.

Рассматриваемый рынок планируемой покупки, %



Вопрос: На каком рынке Вы планируете приобрести квартиру: на первичном (Вы – первый владелец) или на вторичном (квартира уже была в собственности у других владельцев)? Почему Вы выбрали вторичный вариант недвижимости?

База: планирующие, Весна'22 - 347, Осень'22 - 494, Весна'23 – 483, Осень'23 – 432, Весна'24 – 439, Осень'24 – 383, Весна'25 – 520; пенетрационное исследование, купили вторичку - 94

Ключевые факторы выбора «вторички» также неизменны: более низкая цена, возможность сразу заселиться и развитая инфраструктура. Чтобы удержать аудиторию, сравнивающую оба сегмента, девелоперам стоит акцентировать в коммуникациях сопоставимую стоимость, гарантированные сроки ввода и демонстрировать планируемое окружение своих проектов.

Причины выбора вторичного жилья*, %

% ответов от выборки купивших вторичную недвижимость



Нет значимых изменений в сравнении с Весной'24

* Источник: Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ORO, март 2025

Что будет с рынком первичной недвижимости в ближайший год

% ответов от выборки, (T2B%, B2B%)

Клиенты заметно умерили оптимизм относительно динамики рынка первичной недвижимости: 47% по-прежнему ждут роста числа новостроек (vs. 54% осенью 2024), а рассчитывающих получить ключи досрочно осталось 20% (vs. 25% осенью 2024).

Охлаждение связано, во-первых, со сниженным темпом вывода на рынок новых корпусов в массовом сегменте*, а во-вторых, с переносами изначальных сроков сдачи объектов**.

*Источник: [realty.rbc.ru](https://realty.rbc.ru/news/682458139a79476e636bc13e), В Москве упал выбор дешевого жилья из-за скидок и снижения новых проектов,
<https://realty.rbc.ru/news/682458139a79476e636bc13e>

**Источник: Коммерсантъ,
<https://www.kommersant.ru/doc/7624426>



↑ ↓ Значимо выше/ниже по сравнению с предыдущим периодом

Вопрос: Как Вы думаете, что будет с рынком первичной недвижимости в ближайший год? Выберите точку на шкале, которая лучше всего отражает, к какому мнению вы склоняетесь.

База: ЦА рынка недвижимости Весна'22 - 1012, Осень'22 - 1005, Весна'23 - 1048, Осень'23 - 1005, Весна'24 - 1018, Осень'24 - 1000, Весна'25 - 1043

Что будет с ипотекой в ближайший год

Хотя почти половина респондентов (48%) все еще считает ипотеку недоступной, доля пессимистов заметно сократилась за полгода: осенью 2024 таких было 54%. Ослабление тревоги происходит на фоне решения банков, которые весной понизили рыночные ставки на 1-2 п.п.

% ответов от выборки, (T2B%, B2B%)



↑↓ Значимо выше/ниже по сравнению с предыдущим периодом

Вопрос: Как Вы думаете, что будет с рынком первичной недвижимости в ближайший год? Выберите точку на шкале, которая лучше всего отражает, к какому мнению вы склоняетесь.

База: ЦА рынка недвижимости Весна'22 - 1012, Осень'22 - 1005, Весна'23 - 1048, Осень'23 - 1005, Весна'24 - 1018, Осень'24 - 1000, Весна'25 - 1043

Доля аудитории, приобретающей квартиру в новостройке для расширения площади, сокращается. Треть клиентов (34%) теперь воспринимают квартиры, прежде всего, как инвестицию, при этом последующая сдача в аренду становится главной мотивацией сделки. Активизацию арендных инвесторов подтверждают эксперты «Яндекс Аренды»*.

Цели покупки

% ответов от выборки в целом



*Источник: <https://reality.rbc.ru/news/681a2cd59a794797bb6952b8>

6 / 6 - Значимо выше / ниже, по сравнению с предыдущим периодом
Планирующие – 6% / 6% Значимо выше / ниже по сравнению с выборкой в целом

База: тотал, Весна 2022 – 1012, Осень 2022 – 1005, Весна 2023 – 1048, Осень 2023 – 1010, Зима 2024 – 408, Весна 2024 – 1018, Лето 2024 – 419, Осень 2024 – 1000

Вопрос: С какой целью Вы планируете приобрести / приобрели квартиру?

Приоритеты клиентов остались неизменными: наибольшее влияние на решение оказывает сам продукт (отделка, характеристики квартиры) и имидж. Тогда как рыночные факторы (акции, тарифы, рассрочки) становятся менее значимыми, чем осенью 2024 года, снижаясь с осени 2023. Рыночные предложения от застройщиков постепенно теряют эффективность, так как клиенты перестают воспринимать их как реальную выгоду на фоне общего роста цен.

Индекс MaxDiff по выборке в целом

34 30 19↓ 17

Продуктовые

Имиджевые

Рыночные

СХ

Осень 2024	33	30	20	17
Весна 2024	34	30	21	16
Осень 2023	33	28	22	17
Весна 2023	34	29	21	16
Весна 2022	33	28	21	17

↑↓ - Значимо выше / ниже, по сравнению с предыдущим периодом

Вопрос: Далее Вы увидите несколько экранов с различными факторами, влияющими на выбор при покупке квартиры. Выберите на каждом экране наиболее и наименее важный для вас лично фактор.

База: тотал, Весна 2023 – 1048, Осень 2023 – 1010, Весна 2024 – 1018, Осень 2024 – 1000, Весна 2025 – 1043

Топ-10 факторов выбора практически не меняется третий год подряд. Качество жилья достигло первого места среди всех факторов в 2024 году и остается лидирующим до сих пор. Это свидетельствует о том, что клиенты начали воспринимать высокие стандарты как обязательную «гигиену» проекта.

*Индекс MaxDiff по выборке в целом. Факторы выбора жилья
(Топ 10 весны 2025)*

	Весна 2022	Весна 2023	Осень 2023	Весна 2024	Осень 2024	Весна 2025
Застройщик предлагает жилье высокого качества	5,3	5,8	5,5	5,7	5,7	5,6
Характеристики квартиры	5,9	5,9	6,1	5,7	5,3	5,5
Транспортная доступность ЖК	5,3	5,6	5,8	5,7	5,4	5,4
Застройщик сдает объекты в заявленные сроки	5,3	5,8	5,8	5,4	5,2	5,2
Качество отделки	n/a	n/a	n/a	4,7	4,8	4,9
Надежность и хорошая репутация застройщика	4,9	5,2	4,9	4,9	4,7	4,8
Безопасность на территории и в доме	4,1	4,5	4,5	4,2	4,5	4,7
Наличие скидок при покупке	4,6	4,5	4,8	4,6	4,5	4,5
Тарифы на ЖКХ соответствуют среднегородским	3,5	3,9	4,2	4,0	3,9	4,2
Застройщик строит социальную инфраструктуру	3,1	3,3	3,2	3,1	2,8	3,7

  Значимо выше/ниже по сравнению с предыдущим замером

Вопрос: Далее Вы увидите несколько экранов с различными факторами, влияющими на выбор при покупке квартиры. Выберите на каждом экране наиболее и наименее важный для вас лично фактор.

База: тотал, Весна 2022 – 1012, Весна 2023 – 1048, Осень 2023 – 1010, Весна 2024 – 1018, Осень 2024 – 1000, Весна 2025 – 1043

Для поиска предложений используются соцсети и сайты как застройщиков, так и агентств недвижимости. Почти каждый второй представитель аудитории лично посещает локации, чтобы оценить объекты на месте.

Каналы поиска информации о предложениях*

% ответов от выборки в целом



* Источник: Пенетрационное исследование аудитории рынка первичной недвижимости, ОРО, март 2025

Покупатели – 6% / 6% Значимо выше / ниже по сравнению с выборкой в целом

База: пенетрационное исследование, ЦА рынка – 119

Вопрос: Какие каналы и источники Вы использовали / собираетесь использовать для поиска квартир?



Аудитория рынка первичной недвижимости - активные пользователи различных медиа. Наиболее популярны сервисы для поиска информации и общения:

Частота использования медиа: несколько раз в неделю и чаще

% ответов от выборки в целом



Планирующие – 6% / 6% Значимо выше / ниже по сравнению с выборкой в целом

База: тотал, Весна 2025 – 1043

Вопрос: Отметьте, пожалуйста, как часто Вы...

Среди самых популярных сервисов – Telegram и VK. Также клиенты рынка предпочитают использовать WhatsApp, YouTube и VK Видео.



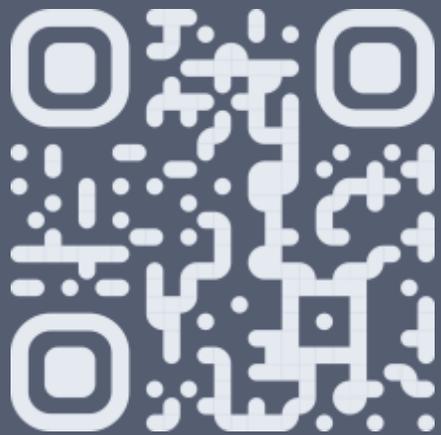
*Принадлежит компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией, чья деятельность запрещена в Российской Федерации

Вопрос: Какими социальными сетями и ресурсами Вы пользовались за последний месяц?
За какими блогами / каналами какой тематики Вы следите в социальных сетях / Интернете?
База: тотал, Весна 2025 – 1043

Наиболее потребляемый целевой аудиторией контент – юмористический и новостной. Блоги о недвижимости интересны трети клиентов московского рынка.



Напишите нам для получения
доступа к полной версии
исследования



Aleksandra.Tikhomirova@oro.moscow

ORO