

МОСКОВСКИЙ РИЭЛТОРСКИЙ ФОРУМ 2026

Тема выступления:

От метража к смыслам:
как изменилась формула
идеальной московской
квартиры за 15 лет

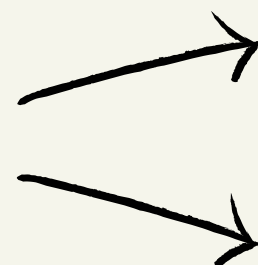


- Пресс-секретарь и руководитель комитета по индивидуальным предпринимателям Гильдии риэлторов Москвы
- Кандидат наук
- Действующий риелтор (100+ сделок в год)
- Воспитываю троих детей
- Занимаюсь трекингом
- экс-куратор сообщества «Недвижимость» на Яндекс.Кью

Сегодня – Капитан Очевидность



Понимание трендов



Теория и ~~сотрясение~~ воздуха

Инструмент продаж (изменения покупателей – трансформация предложения)

Упор на измеряемые параметры: метраж, комнатность, формат, портрет покупателя, критерии выбора.

**Идеальная квартира – не константа, а отражение экономики,
образа жизни и города**

За 15 лет фокус сместился:

метры → планировка → инфраструктура → образ жизни

Москва – самый показательный рынок для этих изменений

Метраж

Начало 2010ых

«идеальная квартира» = больше метров
Чем больше, тем круче и ценнее (2-комнатные квартиры по 160 кв.м.)

долгосрочный тренд на уменьшение (особо показательно в новостройках)
Росстат фиксирует снижение среднего метража новых квартир в РФ

2010

~81 м²

2016-2017

~69–70 м²

конец 2025

~54–55 м²



Комнатность

Почему рынок «ужался»

Рост цены квадратного метра

→ снижение входного билета

за 15 лет цены на новостройки выросли
в 3,6 раза в рублях, а вторичное жилье в 2.4 раза

Бюджет и ежемесячный платеж в случае ипотеки
определяют финальный выбор

Разрыв между мечтой и сделкой

Покупка — часто вынужденный компромисс,
а не идеал

- В просмотрах лидируют 2- и 3-комнатные квартиры
- В реальных сделках — 1-комнатные и студии

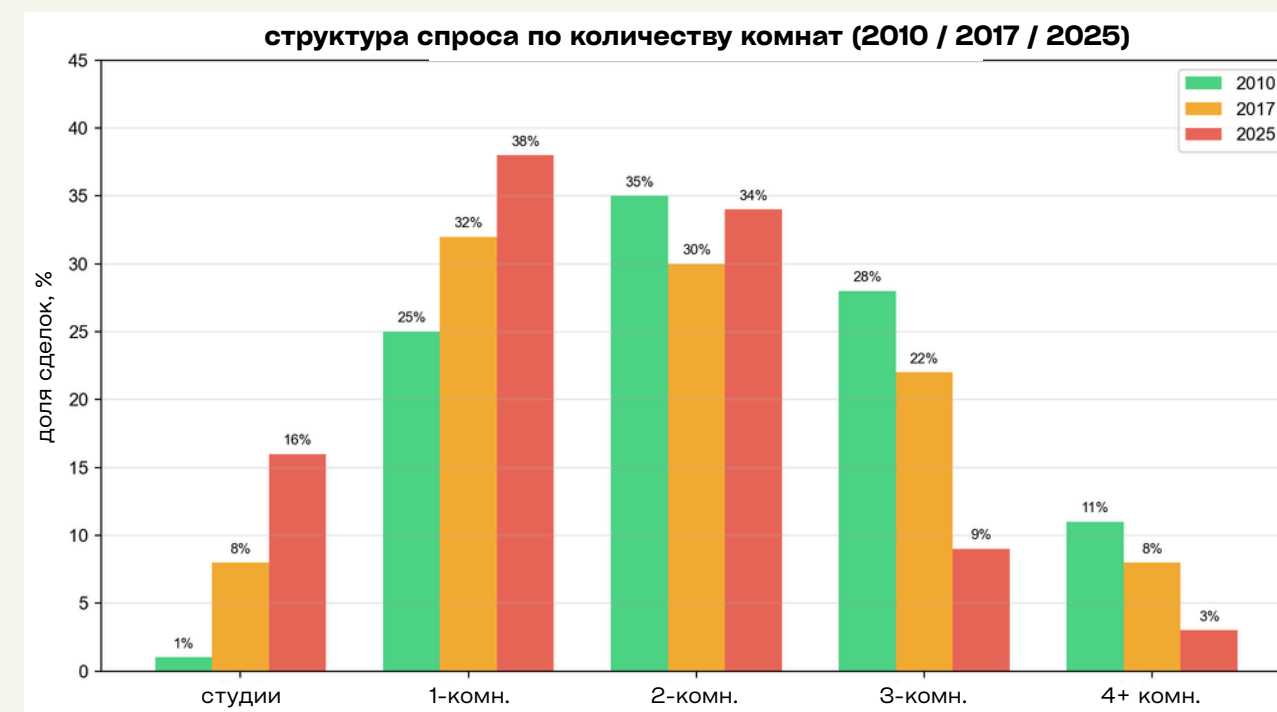
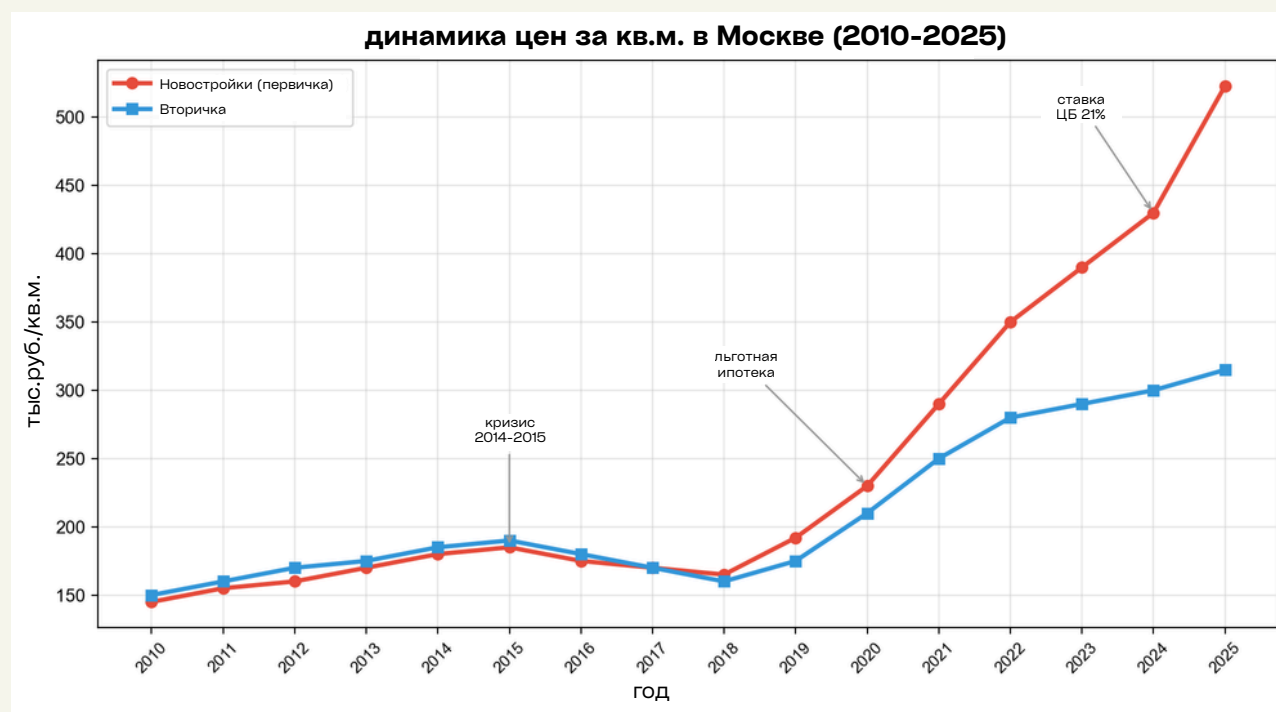
Бюджет и ежемесячный платеж в случае ипотеки определяют финальный выбор
→ Появление студий как массового продукта (площадь 24-25 кв.м)

Студии и микролоты — симптом, а не цель

Комнатность

Как менялась структура спроса:

- 2010 доминируют 2-3-комнатные квартиры (63% сделок), студий практически нет (1%)
- 2014-2016 появление студий как массового формата, рост с 1 до 21 проекта за два года
- 2017-2020 бум однокомнатных и студий — доля однушек растёт до 35%, студий до 12%
- 2020-2023 пик популярности малогабаритного жилья на фоне льготной ипотеки
- 2025 однокомнатные — 38%, двухкомнатные — 34%, студии — 16%



Новый формат: евроформат

Параллельно растёт «псевдокомнатность» через евроформат:

«евродвушка» как компромисс между бюджетом и потребностью в отдельной спальне
(это и есть современная “идеальность”).

спальня + кухня-гостиная

То же количество метров → больше сценариев жизни
Комнатность перестала быть равна количеству дверей

Студии и однушки — 54% рынка вместо 26% в 2010 году.

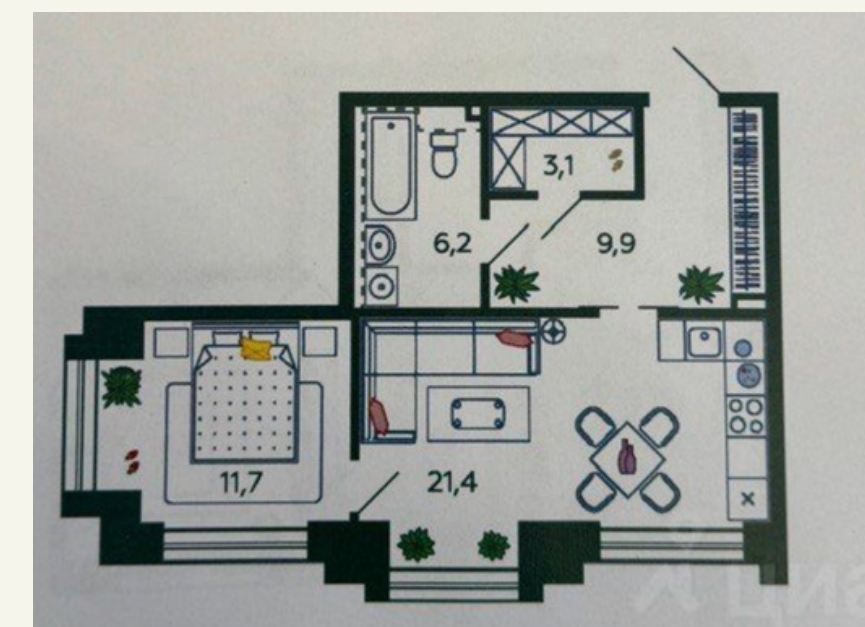
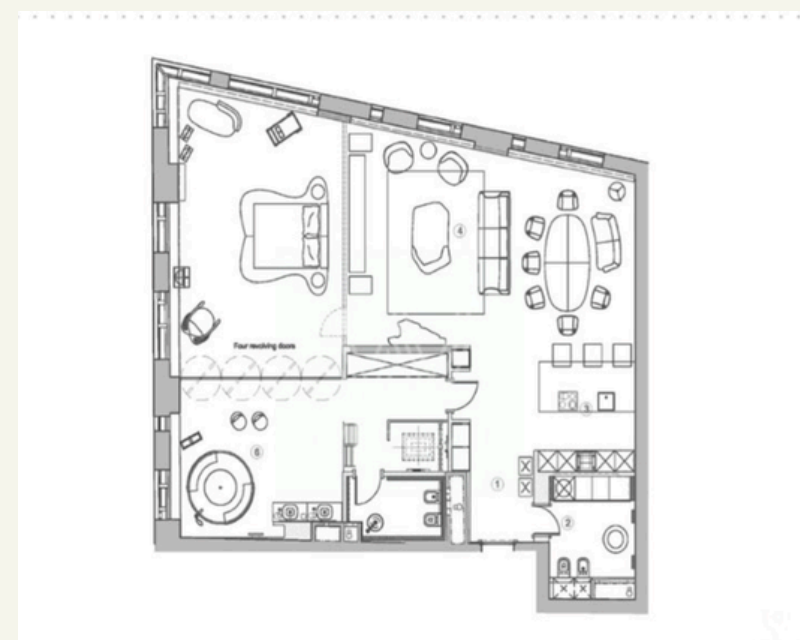
Новый формат: функциональность

Лозунг - «полезность каждого метра»

Что изменилось в ожиданиях к самой квартире как к продукту:

- Кухня-гостиная часто важнее “правильной кухни” — потому что поддерживает стиль жизни и коммуникацию дома.
- Хранение = новая ценность (гардеробные, постирочные, кладовки)
- Меньше коридоров — больше полезной площади
- Квартира как инструмент повышения качества жизни, а не просто пространство

Идеальная квартира: от «Самая большая, какую потянем» к «Самая функциональная в рамках бюджета»

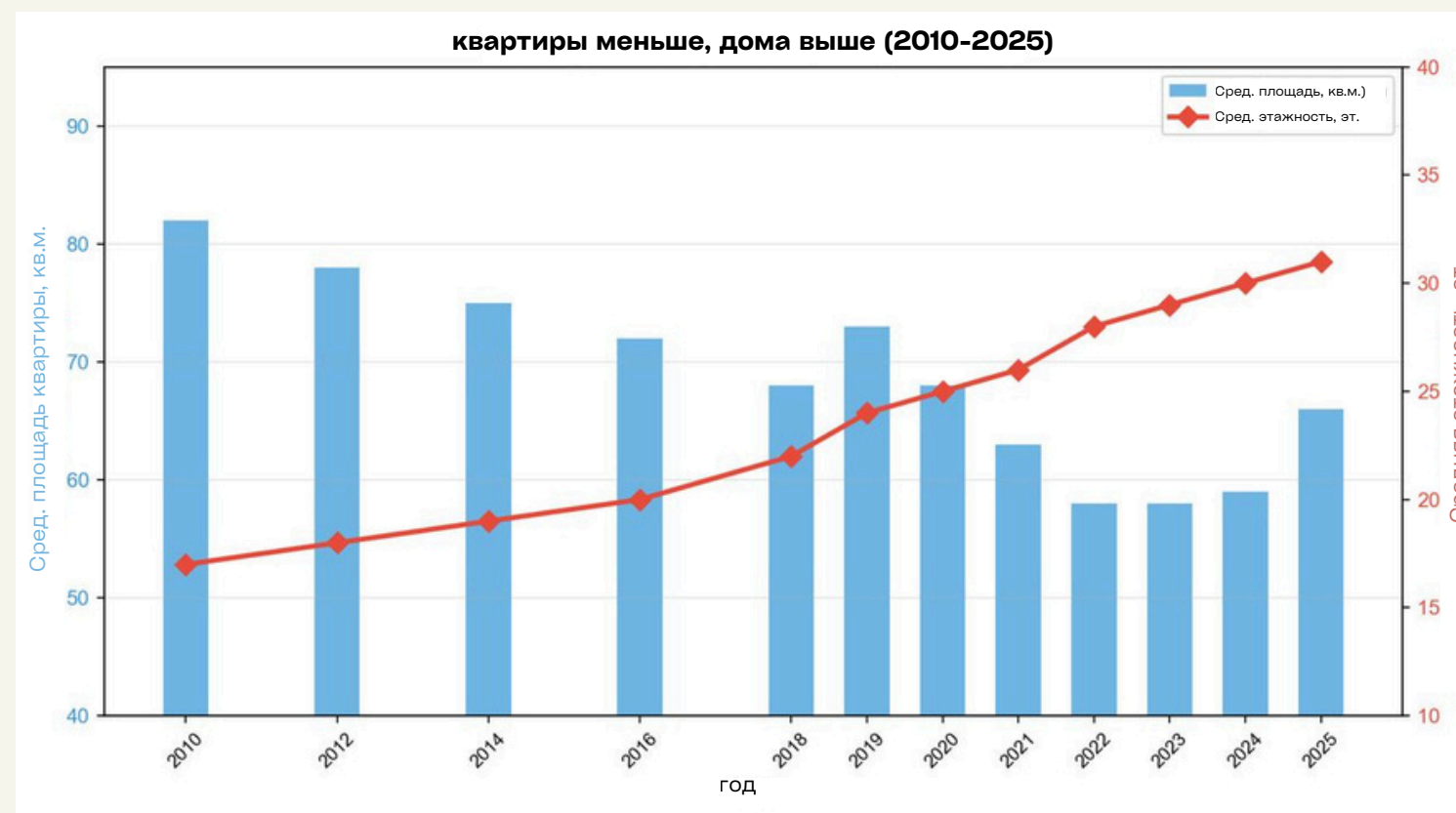


Метры тают, этажность растет

2010 ● 17-22 этажа

2025 ● 31 этаж

2030 ● 41 этаж?



Все еще престижнее и дороже высокие «панорамные» этажи, но уже появилась значительная когорта тех, кто выбирает низкий этаж (особенно в нестандартных форматах квартир)

Портрет покупателя

Было: «покупаю раз и навсегда», «альтернатива или накопления»
Стало: «гибкий сценарий», «ликвидность и ипотечная рациональность»

- Медианный возраст заемщика снизился до 37-38 лет
- Сегментация покупателей все больше выражена

Первый вход

студия/1-комнатная, максимальная чувствительность к платежу, транспорту, ликвидности

Семья/апгрейд

2-3 комнаты, школы/сады, двор, безопасность, экология, планировки без потерь площади

Инвестор/сохранение капитала

ликвидность, аренда, этап стройки/скидки, репутация девелопера, юридическая чистота объектов вторичного рынка.

Бетон и «под ремонт» VS отделка от застройщика и «заезжай и живи»

2010

только 10% квартир продавались с отделкой — норма была «бетонная коробка», на вторичке «нам не нужен ваш ремонт»

2015-2018

постепенный рост до 40%, застройщики увидели конкурентное преимущество, на вторичке эксклюзивность отделки начинает заметно влиять на цену

2020

доля квартир с отделкой превысила 55%, тренд - white box, на вторичке все больше спрос на отремонтированные квартиры (проблемы с поставками материалов)

2025

около 72% квартир продаются с той или иной отделкой, на вторичке тоже спрос на полностью готовые к проживанию объекты (санкции, повышение стоимости материалов)



Критерии выбора квартиры

Сдвиг фокуса

Было: «Район, метраж и близость к центру»
Двор, подъезд, сервис — вторичны



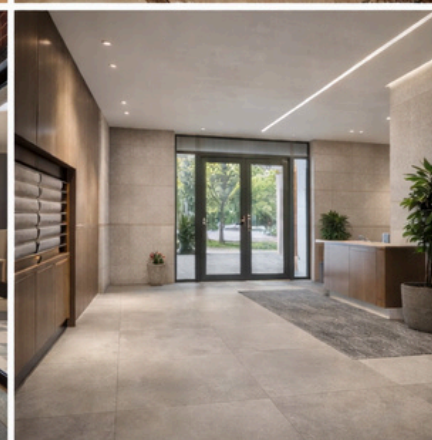
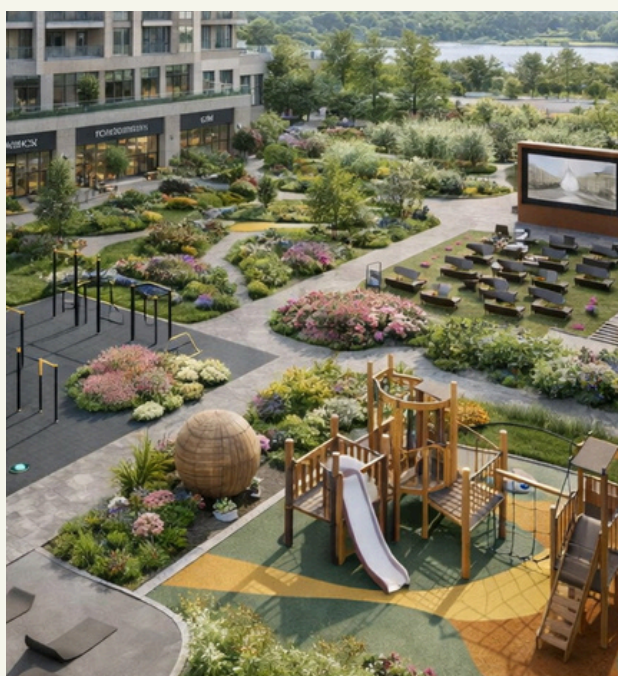
Стало: «Квартира → дом → двор → район → город»
Квартира – часть системы

Было: Качество = толстые кирпичные стены



Стало: Качество = комфорт-система (лифты, входные группы, двор без машин, колясочные, безопасность, сервисы), а квартира – часть этой системы

**Люди покупают не метры, а образ жизни!
Плохая среда обесценивает хороший метраж.**



Формула идеальной квартиры москвичка

- Идеал стал рациональным
- Эмоция сменилась расчетом эксплуатации и ликвидности
- Квартира — не цель, а инструмент жизни

Главный сдвиг: идеальная квартира стала описываться не метражом, а сценариями жизни + эксплуатационными расходами + средой вокруг дома.

Параметр	Покупатель 2010	Покупатель 2025
Типичная квартира	2-3 комнаты, 70-90 кв.м	Студия или 1-комн., 35-50 кв.м
Бюджет	5-8 млн руб.	10-15 млн руб.
Ипотека	Скорее нет (20%)	Обязательно (65-78%)
Отделка	«Бетон» — сделаю сам	Чистовая от застройщика или от собственника
Рынок	Вторичка предпочтительнее	Новостройки (из-за ипотеки)
Локация	Ближе к центру	Где дешевле + метро рядом
Этаж	3-12 этаж, не выше	Любой, главное — вид из окна
Главный критерий	Площадь и район	Цена и современная инфраструктура

А нам это зачем?!

- Продавать нужно сценарии, а не метры
- Планировка и окружение — ключ к аргументации
- Понимание портрета покупателя = половина сделки

Идеальная квартира сегодня — та, которая помогает ЖИТЬ ПО-СВОЕМУ!

