

I полугодие 2025 г.

Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва



Ключевые индикаторы

1,9%

Рост средневзвешенной цены в премиум-классе за квартал, за год +24,5%

Объем предложения
320 тыс. кв. м



+4,6% к I кварталу
2025 г.

Средневзвешенная цена предложения
1 116 тыс. руб./кв. м*



+1,9% к I кварталу
2025 г.

Объем спроса
38 тыс. кв. м



-39,7% к I кварталу
2025 г.

- Объем лотов в экспозиции остается на высоком уровне, превышая показатель I квартала 2025 г. на 4,6%.
- Спрос на проекты премиум-класса во II кв. 2025 г. сократился на 39,7% до 38 тыс. кв. м за квартал.
- В продажу выведены три корпуса с квартирами в уже реализуемом проекте Shift от Pioneer, также в одном корпусе в проекте Luzhniki Collection от «Абсолют», новые проекты премиум-класса в продажу не выводились.
- После стремительного роста цены в прошлые отчетные периоды, по итогам II квартала 2025 г., средневзвешенная цена в премиум-классе показала умеренный рост на 1,9%, что вызвано снижением спроса.

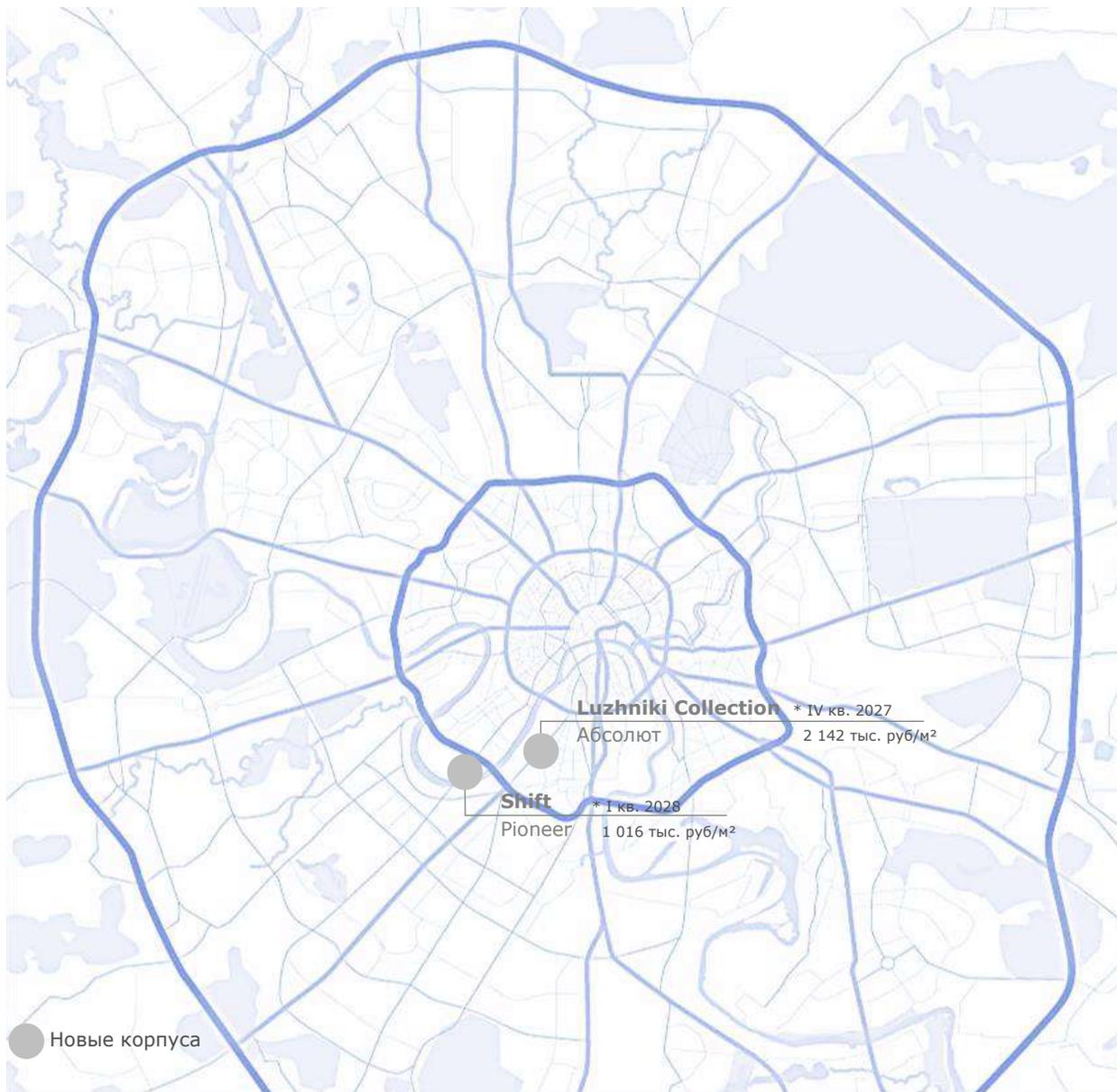
Динамика объема спроса и предложения, премиум-класс



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

* По итогам обработки выписок была осуществлена корректировка объема спроса в сравнении с данными, указанными в общем отчете жилой недвижимости по итогам I полугодия 2025 г.

Новое предложение. Премиум-класс



№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	Абсолют	Luzhniki Collection	Квартиры	корпус В3 (G3)	IV кв. 2027
2	Pioneer	Shift	Квартиры	Корпус 1 Корпус 4 Корпус 5	I кв. 2028

Класс проектов присвоен согласно действующей классификации Nikoliers

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

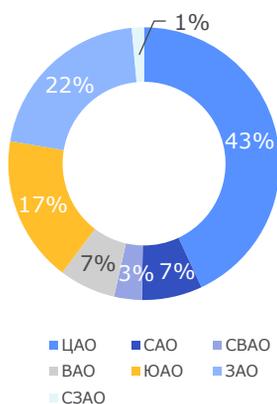
Источник: Nikoliers

Предложение

ЦАО

Традиционный лидер по объему лотов премиум-класса в продаже, 43% от общего объема

Структура предложения, премиум-класс



Три проекта, расположенные в ЦАО, формируют наибольший объем экспозиции: Life Time (33 тыс. кв. м) и «Тишинский бульвар» от Smindex (24 тыс. кв. м), «Дом Дау» от «Сумма элементов» (26 тыс. кв. м)

Структура предложения лотов по бюджетам и площадям, млн руб.

м2 \ млн руб.	< 30	30-60	60-90	90-120	120-150	150-180	180-210	210-240	> 240
< 70	9,2%	17,7%	6,4%	1,6%	0,2%				
70-90	0,1%	5,5%	6,4%	2,1%	1,3%	0,4%	0,1%		
90-110		4,3%	4,8%	3,3%	1,6%	1,2%	0,5%		
110-130		0,1%	2,3%	4,4%	1,8%	1,8%	1,3%	0,3%	0,5%
130-150			0,2%	0,8%	1,6%	1,5%	1,4%	0,3%	1,3%
150-170			1,0%	0,3%	1,4%	0,5%	1,3%	0,6%	0,9%
170-190				0,3%	0,2%	0,6%	0,2%	0,1%	1,2%
190-210					0,1%	0,1%	0,1%	0,4%	0,9%
> 210					0,1%	0,3%	0,3%	0,1%	2,8%

- 87% лотов в предложении — это квартиры.
- 109,5 млн руб. — средний бюджет предложения премиум-класса.
- 17,7% экспозиции квартир и апартаментов премиум-класса формируют лоты стоимостью от 30 до 60 млн руб. и площадью до 60 кв. м.

Цены

Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс



Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА КВАРТАЛ, премиум-класс

+1,9%

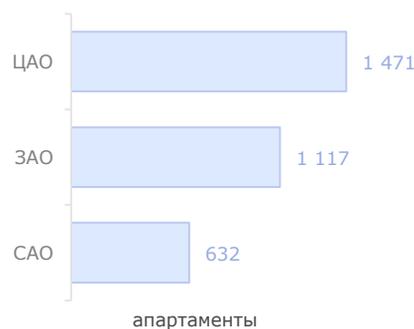
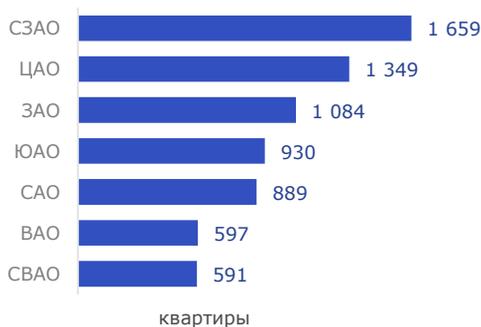
Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА ГОД, премиум-класс

+24,5%

15%

лотов в экспозиции премиум-класса продаются со скидкой (согласно сайтам застройщиков). Разница средневзвешенных цен со скидкой и без составляет 1,7%

Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м



11%

рост средневзвешенной цены на квартиры в СЗАО обусловлен увеличением стоимости лотов в 10 квартале ЖК «Остров» от «Донстрой»

* 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

38

Тыс. кв. м

Продано в премиум-классе за II квартал 2025 г.
Это минимальный показатель за последние 1,5 года

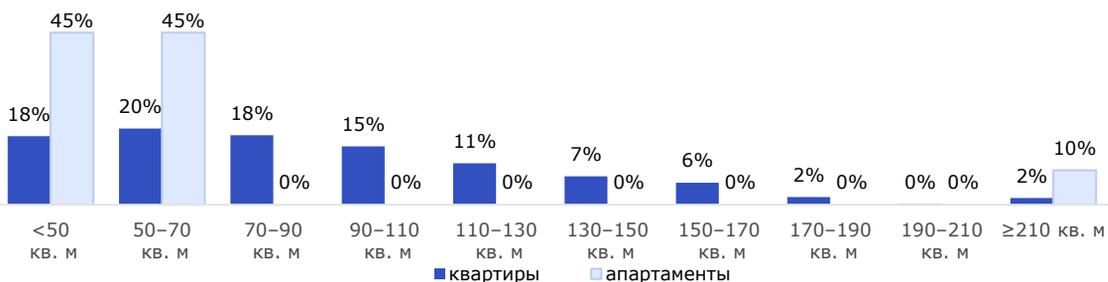
Структура спроса, премиум-класс



В структуре спроса премиум-класса отмечается снижение доли проданных 1-комнатных лотов среди квартир на 6 п.п. и увеличение на 3 п.п. и 4 п.п. среди 2- и 3-комнатных лотов соответственно.

При общем количестве проданных апартаментов 11 шт., из структуры спроса выбыли 3-комнатные лоты

Структура спроса по площади, премиум-класс



10%

ипотека

90%

рассрочка / 100% оплата

- Доля покупки с привлечением ипотеки за квартал поднялась на 2 п.п. и составила 10%
- ЗАО сформировал более трети всего спроса (+13 п.п. за квартал) за счет снижения доли САО (-11 п.п.) по причине ввода в эксплуатацию ЖК «Glorax Premium Белорусская», а также снижения спроса в ЖК Slava после повышенных объемов продаж на фоне старта продаж нового корпуса в I квартале 2025 г.
- 59% спроса сосредоточено в двух округах: ЦАО и ЗАО

* По итогам обработки выписок была осуществлена корректировка объема спроса в сравнении с данными, указанными в общем отчете жилой недвижимости по итогам I полугодия 2025 г.

Источник: Nikoliers

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 недорогие 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

*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



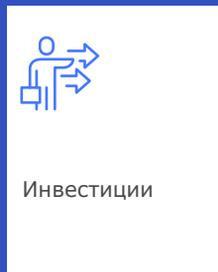
Управление
строительными
проектами



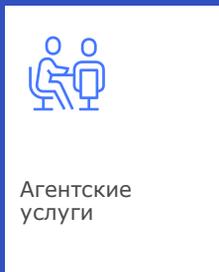
Стратегический
консалтинг



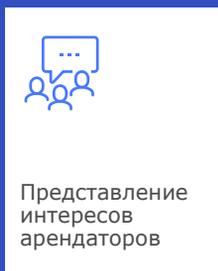
Оценка
недвижимости
и бизнеса



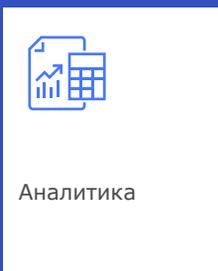
Инвестиции



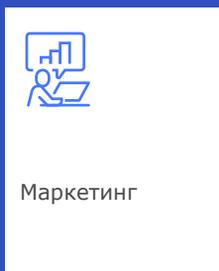
Агентские
услуги



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 Никандрова
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.afanasenko@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