



Nikoliers

I полугодие 2022 г.

# Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва



CARRÉ  
BLANC

## Ключевые индикаторы

- Во II квартале 2022 г. объем предложения элит-класса составил 81 тыс. кв. м, что на 14% меньше предложения, реализующегося в I квартале 2022 г. Необходимо учитывать, что элитная недвижимость занимает наименьшую долю среди остальных классов жилья Москвы, за счет чего любые колебания рынка оказывают существенное влияние на показатели сегмента.
- Во II квартале средневзвешенная цена составила 1 878 тыс. руб./кв. м, что на 4% больше, чем в I квартале 2022 г. Средний бюджет покупки также вырос и достиг уровня 294 млн руб., что на 5% больше, чем по итогам I квартала.
- Элитная недвижимость показала самый сильный спад спроса, на 80% за квартал — до 2 тыс. кв. м, что объясняется отсутствием субсидий и интереса к банковским ипотечным программам в данном сегменте. Целевая аудитория такой недвижимости либо приобрела уже элитные лоты в I квартале, либо сменила временно или постоянно место жительства и работы.

Объем предложения  
**81 тыс. кв. м**



**-14%** к I кварталу  
2022 года

Средневзвешенная цена  
**1 878 тыс. руб./кв. м**

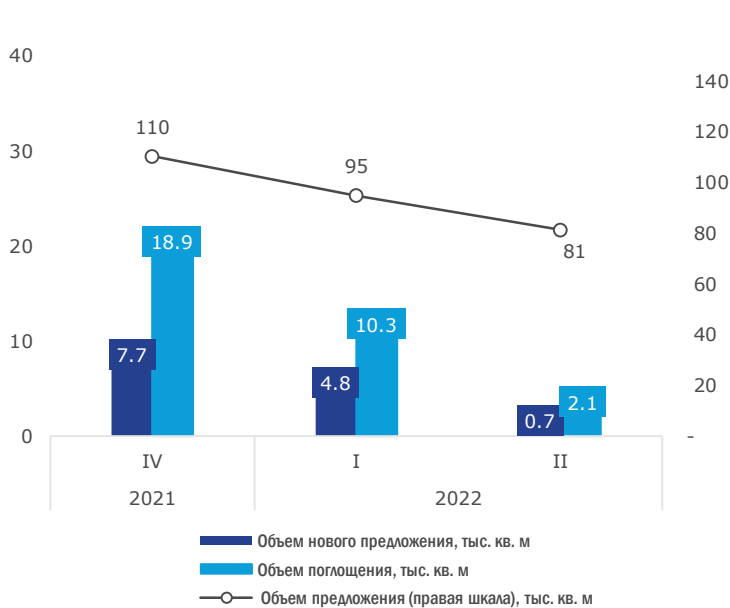


**+4%** к I кварталу  
2022 года

Объем спроса  
**2 тыс. кв. м**



**-80%** к I кварталу  
2022 года



**График 1**  
Динамика объема предложения и спроса,  
элит-класс

Источник: Nikoliers

## Новое предложение во II квартале 2022 г.



**Таблица 1**  
Новое предложение во II квартале 2022 г., элит-класс

Источник: *Nikoliers*

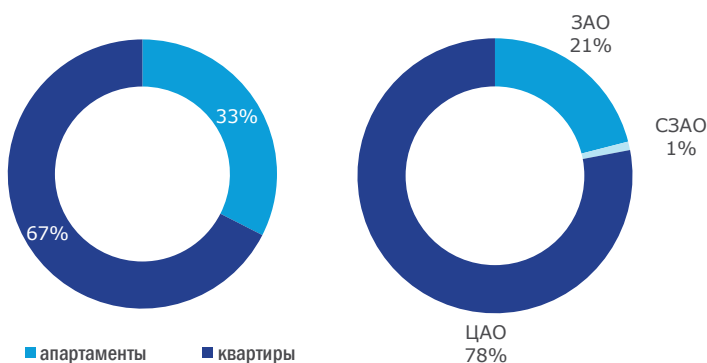
АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЦАО	апартаменты	The Patricks	корпус 1	R4S GROUP	IV кв. 2022	7

## Предложение

Общий объем предложения в элит-классе составил 81 тыс. кв. м, что на 14% меньше, чем в I квартале.

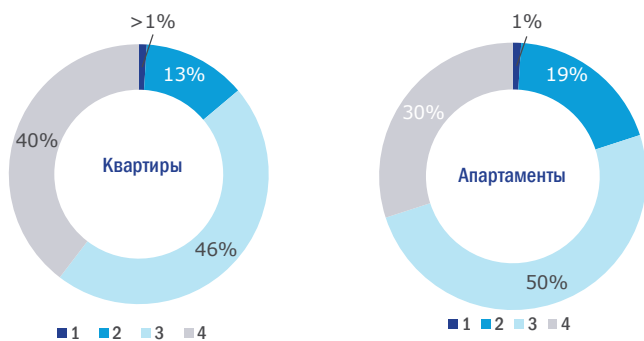
В структуре предложения квартиры занимают наибольшую долю — 67%, или 55 тыс. кв. м, при этом на апартаменты приходится 33%, или 26 тыс. кв. м.

В формате квартир в экспозиции выросла доля трехкомнатных планировок — с 23% до 46%. В формате апартаментов также увеличилась доля трехкомнатных лотов — с 38% до 50%.



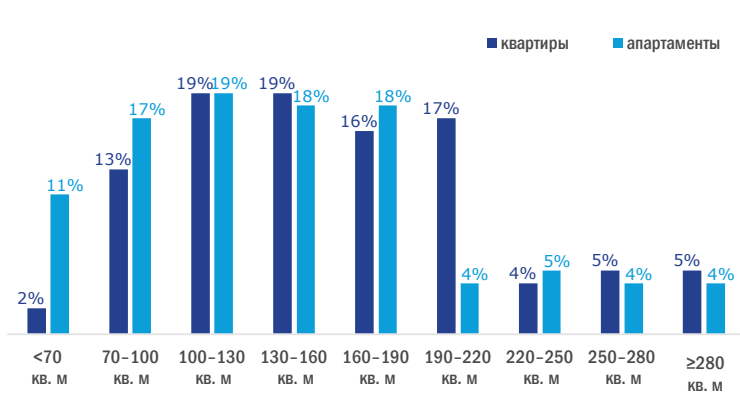
**График 2**  
Структура предложения по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers



**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат, элит-класс

Источник: Nikoliers



**График 4**  
Структура предложения по площади, элит-класс

Источник: Nikoliers

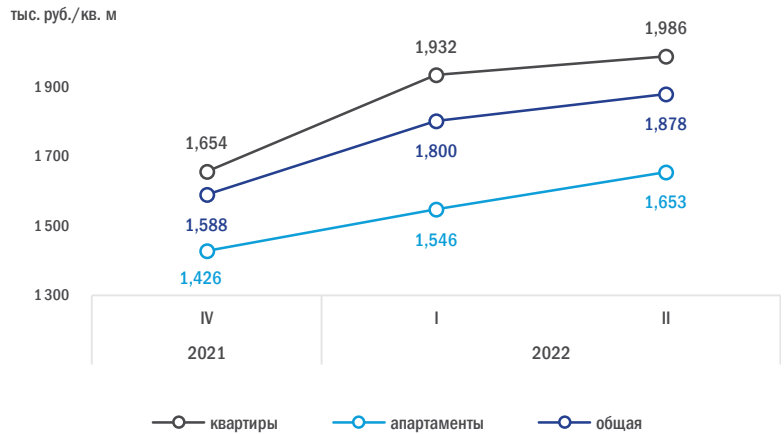
## Цены

Средневзвешенная цена во II квартале 2022 г. составила 1 878 тыс. руб./кв. м, что на 4% больше, чем в прошлом квартале. При этом квартиры приросли в меньшей степени (+3% за квартал), а апартаменты продемонстрировали более значительный рост цен (+7%).

Наибольшая доля квартир представлена бюджетом более 500 млн руб. – 15%, а апартаменты представлены преимущественно в бюджете до 100 млн рублей – 28%.

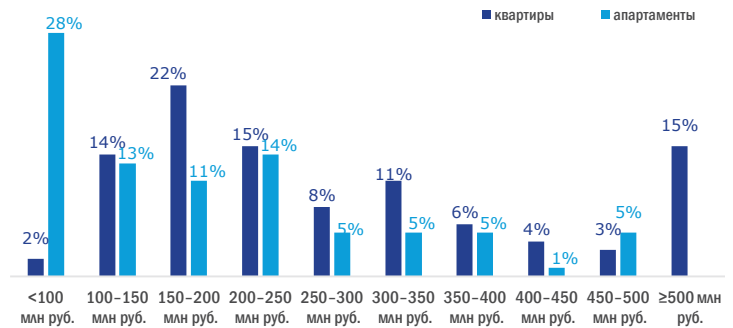
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены,  
элит-класс

Источник: Nikoliers



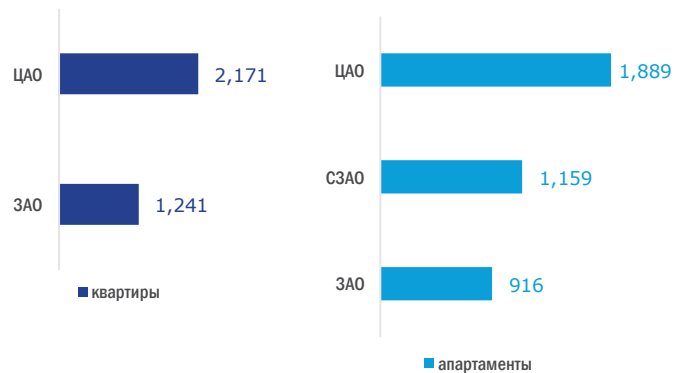
**График 6**  
Структура предложения по бюджетам,  
элит-класс

Источник: Nikoliers



**График 7**  
Средневзвешенная цена по округам, элит-класс, тыс.  
руб./кв. м

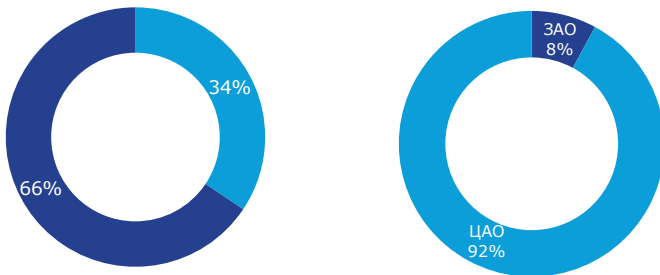
Источник: Nikoliers



## Спрос

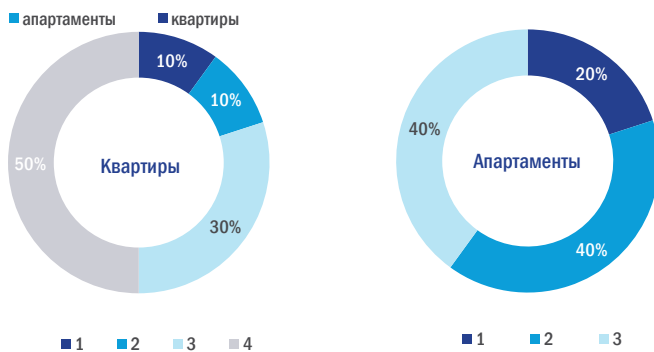
Во II квартале 2022 г. объем спроса на жилье элит-класса составил всего 2 тыс. кв. м, что на 80% меньше, чем в предыдущем квартале.

За квартал выросла доля спроса на апартаменты с 11% до 34%. Сделки с апартаментами были зарегистрированы в проектах «Дмитровка IX», «Кузнецкий мост» и «Саввинская 27». В структуре спроса в формате квартир наибольшую долю занимают четырехкомнатные лоты (50%), в формате апартаментов — трехкомнатные и двухкомнатные, по 40%. Традиционно в элит-классе большая часть сделок совершается либо по 100%-ной оплате, либо с помощью рассрочки. Доля таких сделок составила 93%, что на 13 п. п. больше, чем в прошлом квартале.



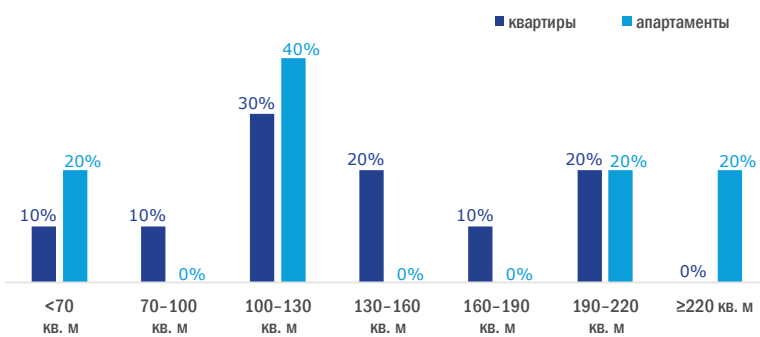
**График 8**  
Структура спроса по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nkoliers



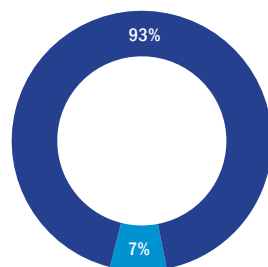
**График 9**  
Структура спроса по количеству комнат, элит-класс

Источник: Nkoliers



**График 10**  
Структура спроса по площади, элит-класс

Источник: Nkoliers



**График 11**  
Структура спроса по типу оплаты, элит-класс

Источник: Nkoliers

■ ипотека ■ 100% оплата/рассрочка

## Контакты

### Жилая недвижимость

**Владимир Сергунин**

Партнер

[Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru](mailto:Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru)

**Кирилл Голышев**

Региональный директор

[Kirill.Golyshev@nikoliers.ru](mailto:Kirill.Golyshev@nikoliers.ru)

**Анна Мурмуридис (Ахламова)**

Старший аналитик-консультант

[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Исследования

**Вероника Лежнева**

Директор

[Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru](mailto:Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru)

### Маркетинг и PR

**Ольга Бакулина, MCIM**

Региональный директор

[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

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.

