

I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва





I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва

## Оглавление





I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Комфорт-класс

Россия | Москва



## Ключевые индикаторы

Во II квартале 2023 г. объем предложения в экспозиции в комфорт-классе составил 1,15 млн кв. м, что на 13% больше показателей II квартала 2022 г.

Объем нового предложения в экспозиции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизился на 46% и составил 101 тыс. кв. м, что в два раза больше показателя прошлого квартала. Объем, поступивший в экспозицию, составил 24% от общих проектных мощностей нового предложения II квартала (426 тыс. кв. м, согласно выпущенным проектным декларациям).

Средневзвешенная цена квадратного метра увеличилась за последние 12 месяцев на 22%. Основной рост пришелся на конец 2022 — начало 2023 гг. и связан с активным применением рядом застройщиков «маркетинговых скидок», искусственно завышающих прайсовые цены. Маркетинговые скидки пролонгируются из месяца в месяц, но при этом уже не имеют столь выраженного эффекта привлечения покупателей, которым обладали на начальных этапах применения. Данные завышения применяются в сегменте квартир, на апартаменты цены неизменны с III квартала прошлого года.

Объем реализованных квартир и апартаментов комфорт-класса во II квартале текущего года составил 463 тыс. кв. м, что на 16% выше аналогичных показателей прошлого года. Данный уровень во многом был обеспечен действиями ЦБ РФ по отмене «околонулевых» ставок. В ожидании роста ставок по ипотеке покупатели приобретали жилье как на уже согласованных ранее условиях, так и на текущих рыночных.

Действие льготных программ ипотеки в совокупности с акциями и скидочными условиями от застройщиков способствует росту спроса на данный продукт: количество сделок по ипотеке за год увеличилось с 6,7 тыс. до 8,5 тыс.

Объем предложения  
**1154 тыс. кв. м**



**+13%** ко II кварталу  
2022 г.

Средневзвешенная цена  
**349 тыс. руб./кв. м**



**+22%** ко II кварталу  
2022 г.

Объем спроса  
**463 тыс. кв. м**

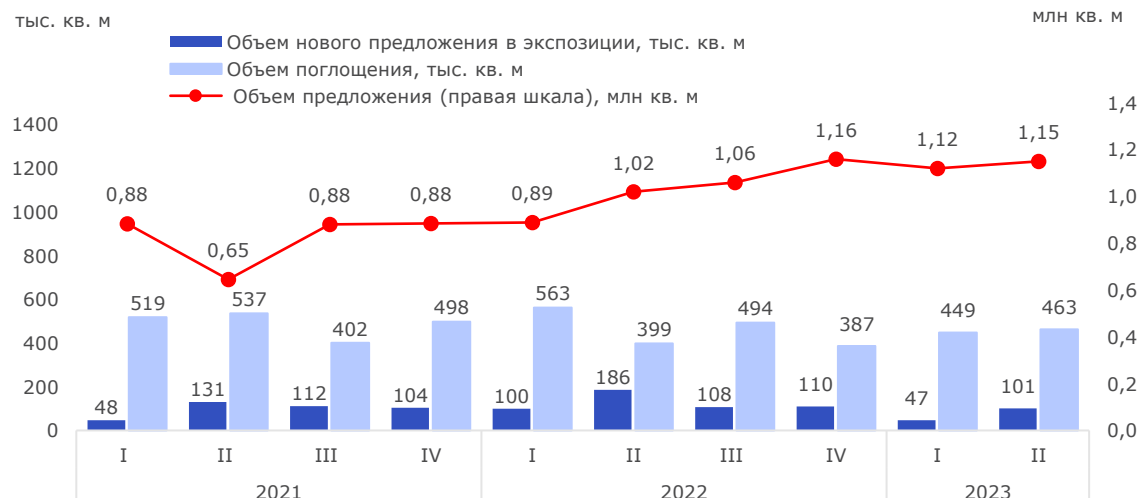


**+16%** ко II кварталу  
2022 г.

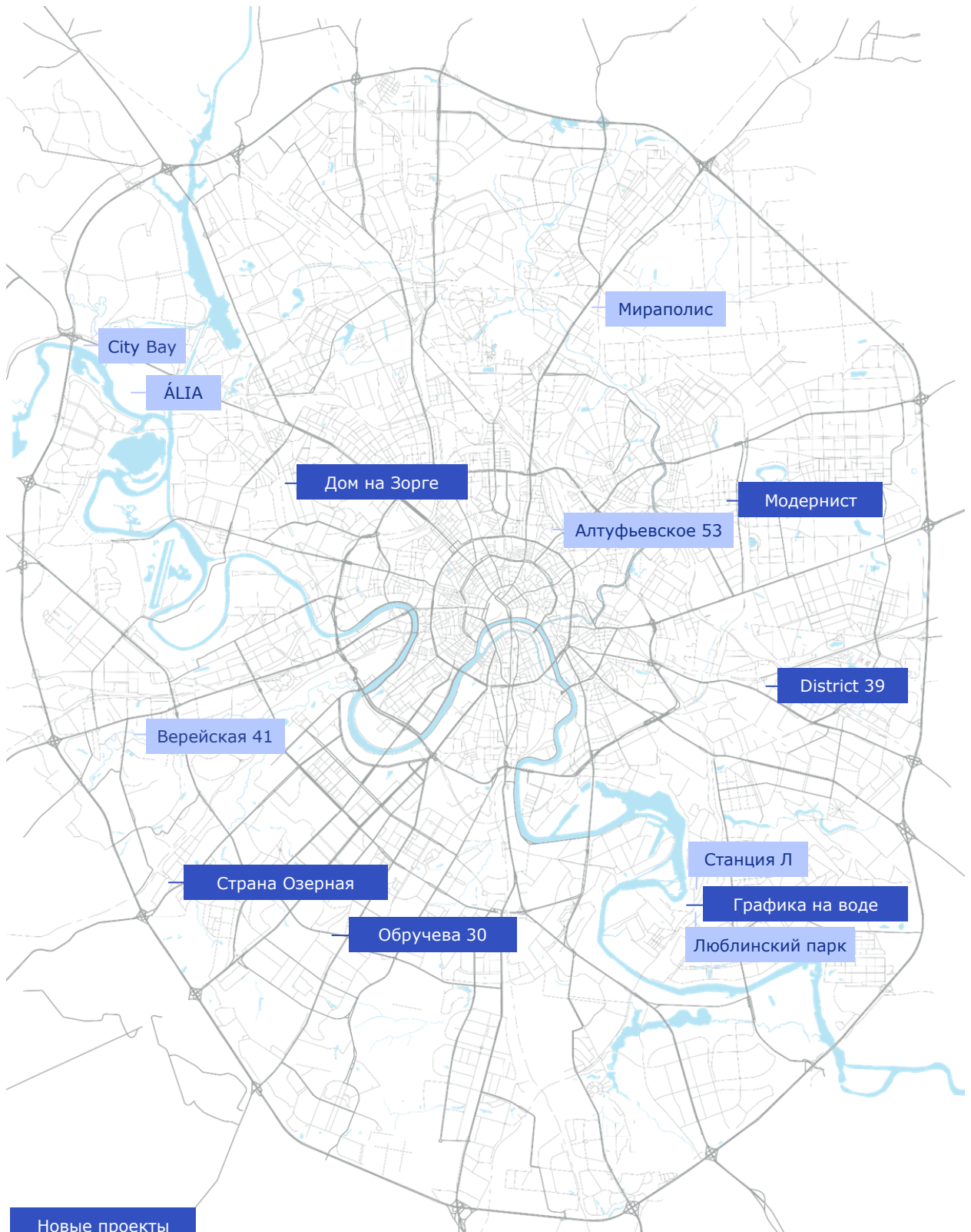
### График 1

Динамика объема предложения и спроса, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



## Новое предложение во II квартале 2023 г. Комфорт-класс



Новые проекты

Новые корпуса/очереди

**Таблица 1**  
 Новое предложение во II квартале 2023 г., комфорт-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Квартиры	«Дом на Зорге»	Корпус 1	A101	III кв. 2025	308
СВАО	Апартаменты	«Мираполис»	Корпус 4	«Основа»	II кв. 2026	528
ВАО	Апартаменты	«Модернист»	Корпус 1	СК «Модернист»	II кв. 2023	201
ЮВАО	Квартиры	«Графика на воде»	Корпус K2	МИЦ	III кв. 2024	128
ЮВАО	Квартиры	District 39	Корпуса 1, 2	«Трансстройинвест»	II кв. 2025	681
ЮВАО	Квартиры	«Люблинский парк»	Корпуса 14.1, 14.2, 14.5, 14.6	ПИК	IV кв. 2025	1376
ЮВАО	Квартиры	«Станция Л»	Корпус 26	Seven Suns Development	IV кв. 2024	312
ЮЗАО	Квартиры	«Обручева 30»	Корпуса 1, 2	ЛСР	II кв. 2027	1805
ЗАО	Квартиры	«Страна Озерная»	Корпус «Байкал»	Strana RU	III кв. 2025	1241
ЗАО	Апартаменты	«Верейская 41»	Корпус 2.1	«Самолет»	IV кв. 2024	125
СЗАО	Квартиры	ÁLIA	Квартал 10F, корпуса 1, 2, 3	ASTERUS	IV кв. 2025	1746
СЗАО	Квартиры	«Алтуфьевское 53»	Корпус 2.2	ПИК	II кв. 2025	384
СЗАО	Квартиры	City Bay	Корпуса 1–12, 2-я очередь	MR Group	IV кв. 2026	2104

## Предложение

Общий объем предложения в экспозиции в комфорт-классе составил 1154 тыс. кв. м, что на 3% больше, чем в прошлом квартале, и на 13% больше, чем год назад. Тенденция ежеквартального увеличения объема предложения прослеживается с конца 2021 г. (за исключение небольшого снижения в I квартале 2023 г.). Это связано с выводом как новых проектов, так и новых корпусов в уже реализуемых ЖК. Так, во II квартале 2023 г. в продажу вышло 426 тыс. кв. м нового предложения по проектным декларациям, из которых 24% представлено в открытой продаже.

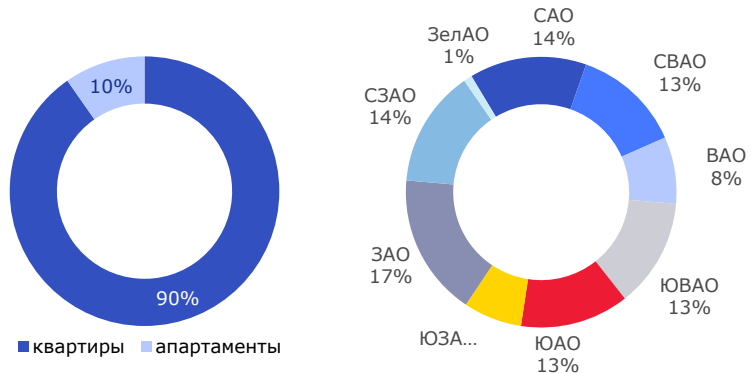
В структуре предложения квартиры и апартаменты распределяются в пропорции 90 к 10% соответственно. В распределении по административным округам на первом месте по объему предложения находится ЗАО — 17% (максимальный объем предложения во II квартале — в ЖК «Матвеевский парк»), на втором месте — САО и СЗАО с одинаковыми долями в 14% (ЖК «Молжаниново» и ЖК City Bay), на третьем месте также сразу несколько округов: СВАО, ЮВАО и ЮАО с долями в 13%.

В структуре предложения в разбивке по типу недвижимости наибольший объем в сегменте квартир представлен однокомнатными (35% предложения) и двухкомнатными (29%) квартирами. В сегменте апартаментов на первом месте находятся студии (57%).

В структуре предложения по площади максимальный объем квартир — 28% — представлен в диапазоне 30–40 кв. м, выбор таких вариантов представлен в 151 жилом комплексе. Среди апартаментов преобладают площади до 30 кв. м — 53%, данные площади представлены в 67 проектах апартаментов.

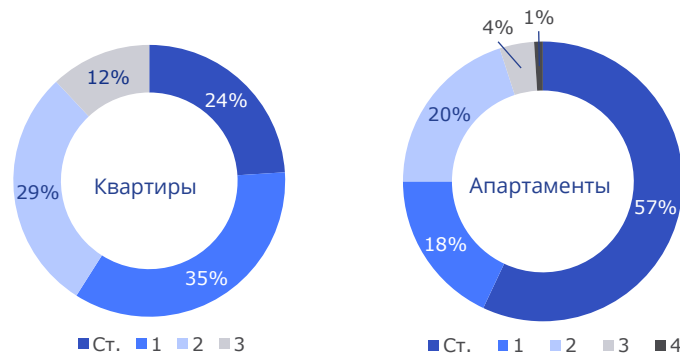
**График 2**  
Структура предложения по типу недвижимости и округам, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



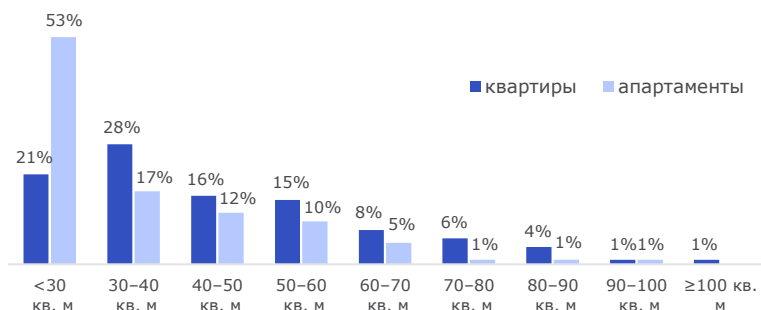
**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



## Цены

По итогам II квартала 2023 г. средневзвешенная цена квадратного метра в комфорт-классе составила 349 тыс. руб. В сравнении с предыдущим кварталом цена выросла на 2%, в сравнении со II кварталом 2022 г. — на 22%. Если в сегменте квартир наблюдается положительная динамика, то стоимость апартаментов с начала 2023 г. остается на одном уровне и держится на отметке в 279 тыс. руб. за кв. м.

В формате квартир преобладают бюджеты свыше 22 млн руб. (18%). Наибольший объем предложения апартаментов во II квартале сосредоточен в диапазоне бюджетов до 6 млн руб. (36%). Минимальный бюджет на покупку апартаментов представлен в проекте апартаментов «Лофт Нижегородская» — 3,29 млн руб.

В разбивке по округам в сегменте квартир максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЗАО, в сегменте апартаментов — в ЦАО. Предложения апартаментов в ЦАО — это небольшие проекты реконструкции старого фонда с минимальными площадями — от 11 до 40 кв. м (апартаменты «Лофт Рижская», «Лофт Центросоюзный», «Радио 14»).

### График 5

Динамика средневзвешенной цены, комфорт-класс

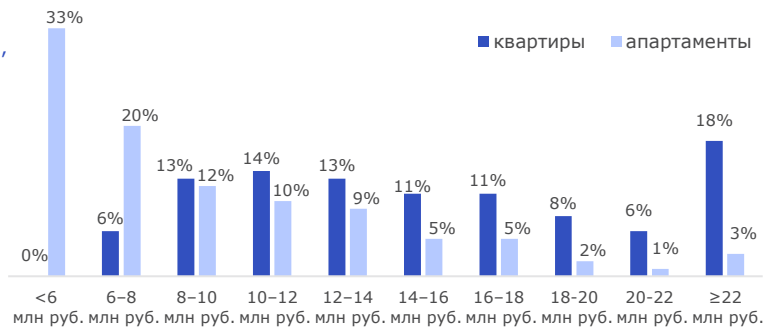
Источник: Nikoliers



### График 6

Структура предложения по бюджетам, комфорт-класс

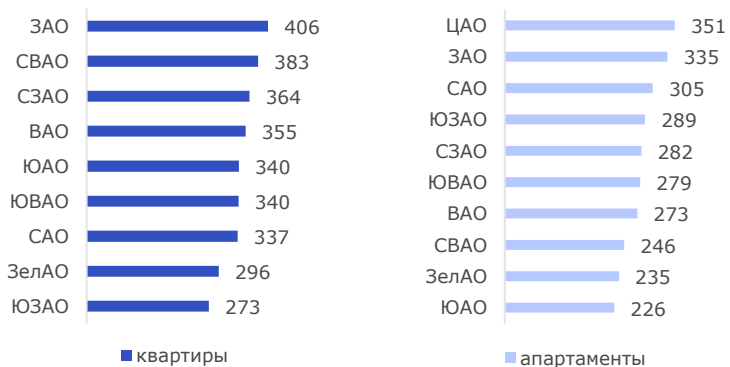
Источник: Nikoliers



### График 7

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

Источник: Nikoliers





## Спрос

По итогам II квартала 2023 г. объем спроса в комфорт-классе составил 463 тыс. кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос увеличился на 16%. Наибольший объем сделок приходится на квартиры — 444 тыс. кв. м (96%), а на апартаменты приходится 4% объема сделок, или 19 тыс. кв. м.

В разбивке спроса по административным округам наибольший процент сделок в комфорт-классе приходится на ЮВАО — 21% (максимальный объем сделок представлен в жилых комплексах «Люблинский парк», «Станция Л» и «Level Южнопортовая»).

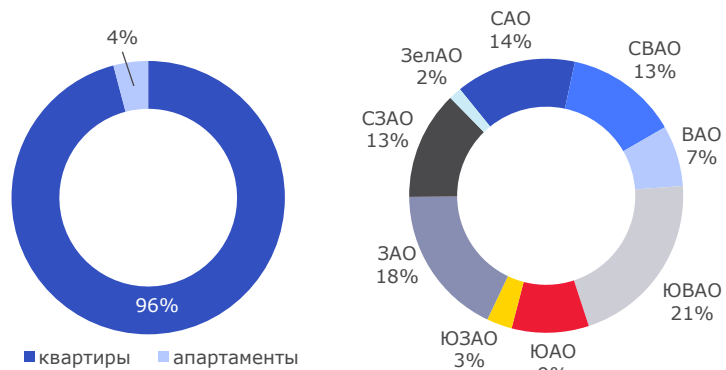
В сегменте квартир более трети всех реализованных квартир — это однокомнатные лоты (39%), более половины проданных апартаментов составляют студии (58%).

32% в структуре спроса на квартиры составляют площади от 30 до 40 кв. м, 58% спроса на апартаменты формируют минимальные площади — до 30 кв. м. Данные показатели в целом повторяют распределение площадей по диапазонам в структуре предложения (28% квартир и 53% апартаментов приходится на соответствующие группы площадей).

Доля сделок по ипотеке по итогам II квартала составила 77%. По отношению ко II кварталу 2022 г. данный показатель увеличился на 3 п. п.

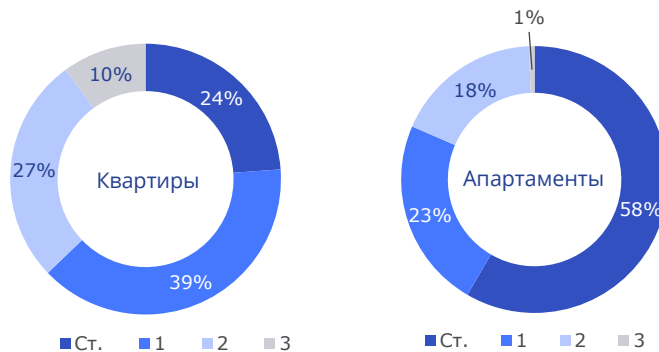
**График 8**  
Структура спроса по типу недвижимости и округам, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



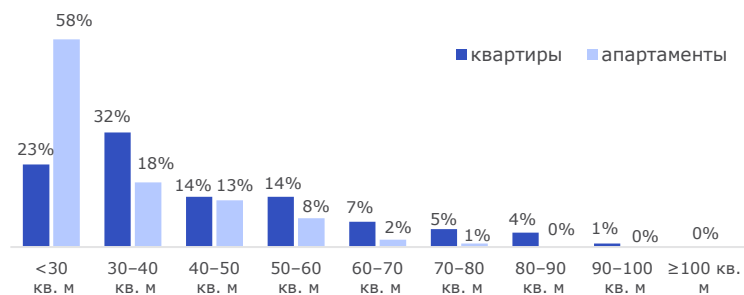
**График 9**  
Структура спроса по количеству комнат, комфорт-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Москва



## Ключевые индикаторы

По итогам II квартала 2023 г. на рынке новостроек Москвы было представлено 1,36 млн кв. м недвижимости бизнес-класса. По сравнению с I кварталом 2023 г. рост показателя составил 4%, по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. объем увеличился на 27%.

Среди общего объема предложения 84 тыс. кв. м — квартиры и апартаменты во вновь вышедших на рынок проектах, поступивших в открытую продажу в апреле — июне 2023 г. (31% от общего объема нового предложения II квартала по ПД). За год объем нового предложения в экспозиции снизился на 44% (показатель составлял 149 тыс. кв. м). В объеме площадей, заявленных в проектных декларациях, новое предложение бизнес-класса во II квартале составило 272 тыс. кв. м. Это на 52% ниже показателя II квартала 2022 г.

Средневзвешенная цена квадратного метра предложения в бизнес-классе по итогам II квартала 2023 г. составила 461 тыс. руб., показав рост за год на 5%. Положительная динамика индикатора во многом обусловлена «маркетинговыми» скидками, завышающими цены в прайсе. Фактическая же стоимость продажи ниже, поскольку большинство сделок заключается со скидкой.

Во II квартале 2023 г. объем спроса в бизнес-классе составил 350 тыс. кв. м, что вдвое превышает объем, проданный во II квартале 2022 г. Отличительной особенностью текущего периода стало доминирование бизнес-класса в объеме спроса II квартала, его доля за квартал увеличилась с 35 до 42%. Основной спрос формируют одно- и двухкомнатные лоты, они первыми вымываются из предложения. Объем трехкомнатных квартир, наоборот, превышает существующий спрос, и такие лоты имеют более продолжительный срок экспозиции.

Востребованность ипотеки растет и в бизнес-классе: во II квартале по отношению к аналогичному периоду прошлого года количество ипотечных сделок увеличилось втрое: с 1,3 тыс. до 3,8 тыс. сделок.

Объем предложения  
**1355 тыс. кв. м**



**+27%** ко II кварталу  
2022 г.

Средневзвешенная цена  
**461 тыс. руб./кв. м**



**+5%** ко II кварталу  
2022 г.

Объем спроса  
**350 тыс. кв. м**



**в 2,2 раза** ко II кварталу  
2022 г.

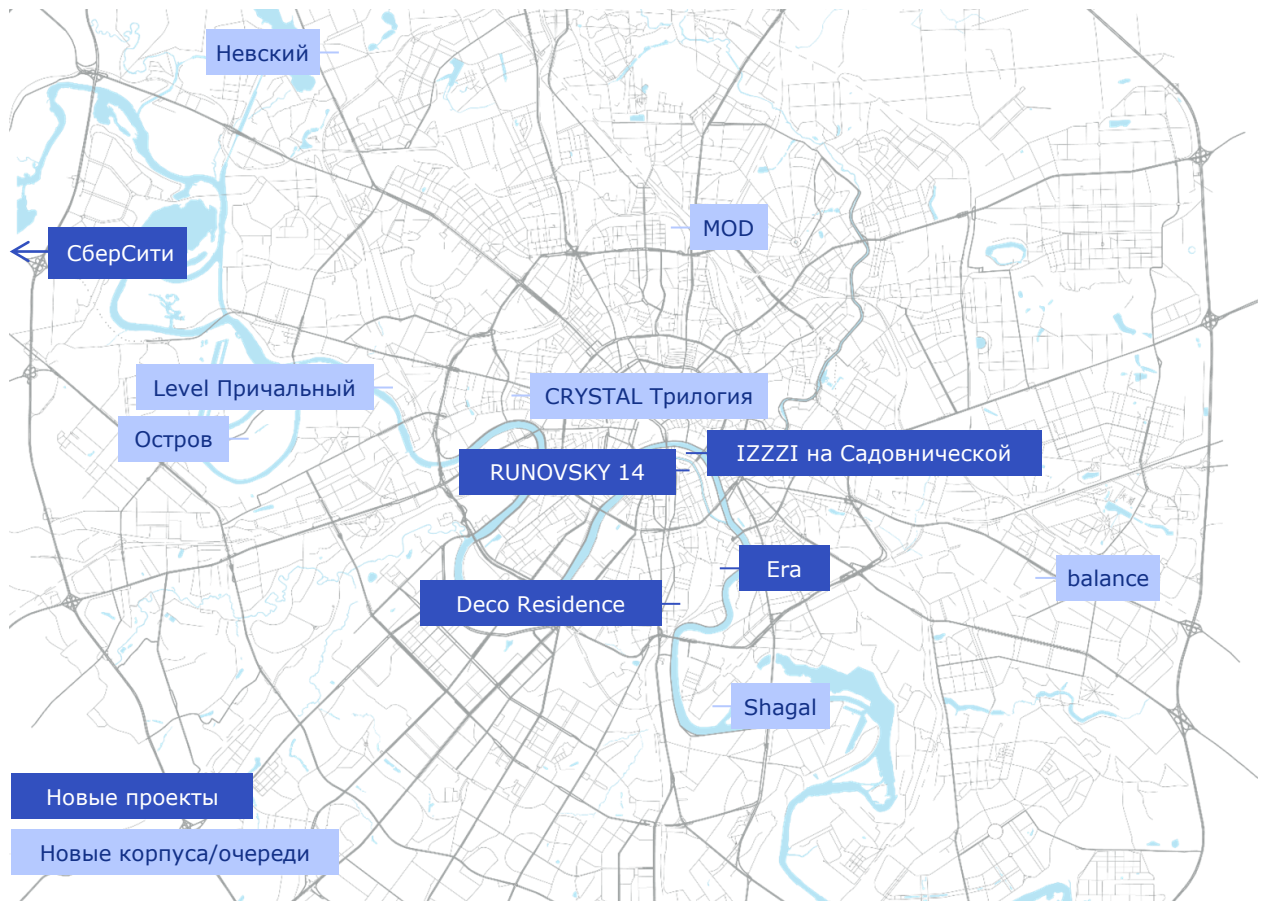
### График 1

Динамика объема предложения и спроса, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



## Новое предложение во II квартале 2023 г. Бизнес-класс



**Таблица 1**  
Новое предложение во II квартале 2023 г., бизнес-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
САО	Апартаменты	«Невский»	Корпус «Выборгская 18»	«Крост»	IV кв. 2025	420
СВАО	Квартиры	Mod	Корпус 5	MR Group	IV кв. 2024	648
ЮВАО	Квартиры	Balance	Корпус 13	«Главстрой»	III кв. 2022	135
ЮАО	Апартаменты	Deco Residence	Корпус 1	«Мир-Девелопмент»	II кв. 2024	142
ЮАО	Квартиры	Era	Корпуса 1, 2, 3	Tekta	III кв. 2026	820
ЮАО	Квартиры	Shagal	Корпуса 1, 2, 4.1, 5.1, 6.1, 7.1, 7.2	«Эталон»	IV кв. 2025	766
ЗАО	Квартиры	«СберСити»	Корпуса B10.1, B11.1, B11.2, B12.1, B12.2	«Сбер»	III кв. 2023 – II кв. 2024	404
СЗАО	Квартиры	«CRYSTAL Трилогия»	Корпуса 9.1, 9.2	«Крост»	III кв. 2025	366
СЗАО	Квартиры	«Level Причальный»	Корпус «Запад»	Level Group	IV кв. 2023	263
СЗАО	Квартиры	2Остров»	Квартал 5, корпус 5	«Донстрой»	I кв. 2025	140
ЦАО	Апартаменты	«IZZZI на Садовнической»	Корпус 1	Orange Life	II кв. 2023	444
ЦАО	Апартаменты	«Руновский 14»	Корпус 1	Ziggurat Development	II кв. 2025	38



## Предложение

83% в структуре предложения новостроек бизнес-класса II квартала составляют квартиры и 17% — апартаменты. 24% предложения сконцентрировано в ЮАО. Максимальный объем предложения в конце II квартала в ЮАО фиксировался в комплексе апартаментов «Инсайдер» (за счет политики застройщика по реализации сразу всего объема апартаментов проекта). 16% предложения сосредоточено в ЗАО, лидер по объему предложения — ЖК «Событие». 14% — в СЗАО, где на первом месте по количеству реализуемых квартир находится ЖК «Остров». Данные проекты — крупнейшие в своих округах, за счет чего они и формируют наибольшие доли в предложении.

84 тыс. кв. м общего объема предложения — площадь лотов в новых проектах, поступивших в открытую продажу во II квартале. На рынок вышел жилой комплекс «СберСити» (представлены квартиры сразу трех классов: бизнес, премиум и элит), ЖК Ега, комплексы апартаментов Deco Residence, RUNOVSKY 14 и комплекс сервисных апартаментов «IZZZI на Садовнической».

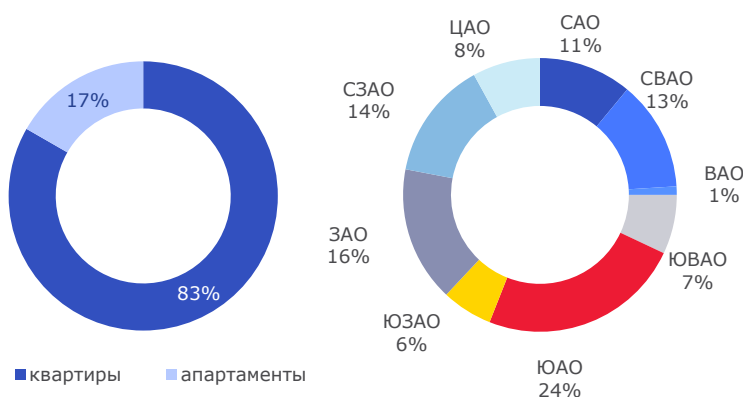
В сегменте квартир наибольшую долю предложения формируют двухкомнатные квартиры (36% предложения). В сегменте апартаментов на первом месте также находятся двухкомнатные лоты (34%).

Среди квартир наибольший объем предложения — 19% — формируют площади в 40–50 кв. м, среди апартаментов 39% предложения — это площади менее 40 кв. м.

**График 2**

Структура предложения по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

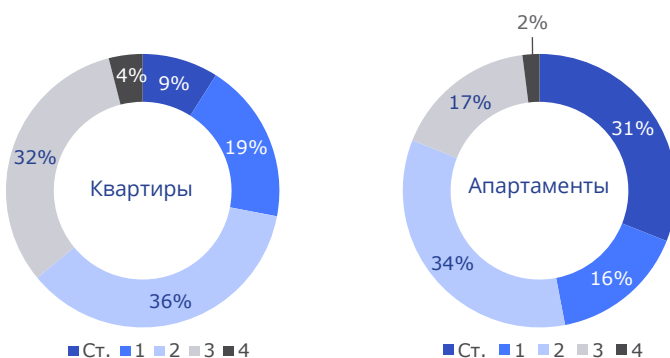
Источник: Nikoliers



**График 3**

Структура предложения по количеству комнат, бизнес-класс

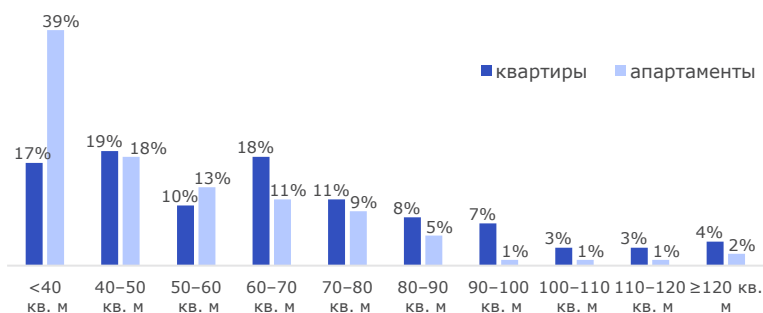
Источник: Nikoliers



**График 4**

Структура предложения по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



## Цены

Во II квартале 2023 г. средневзвешенная цена квадратного метра квартир и апартаментов в бизнес-классе составила 461 тыс. руб. Общая годовая динамика в данном сегменте не превысила 5%. Отдельно на квартиры рост цен за год составил 4%, на апартаменты — 16%. Стараясь удержать спрос, застройщики либо не вносили заметных корректировок в прайсы, либо параллельно с повышением цен предлагали скидки, которые стимулировали покупателя более быстро принимать решение о покупке.

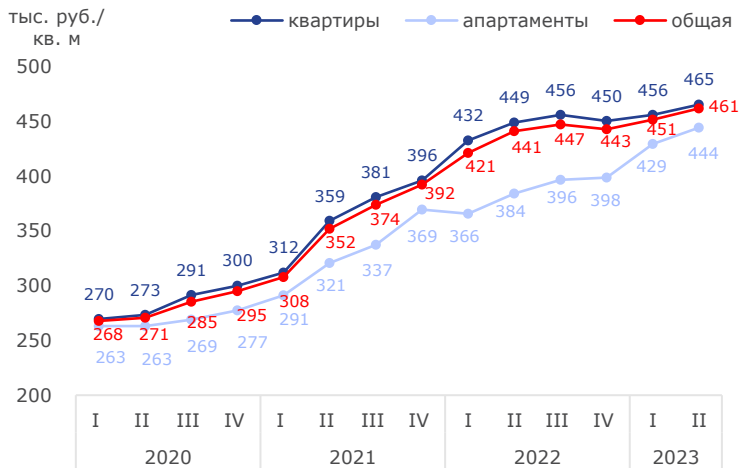
Наибольший объем предложения квартир во II квартале был сосредоточен в бюджетах 20–25 млн руб. и свыше 40 млн руб. — по 18% в каждом из диапазонов. В сегменте апартаментов преобладают бюджеты в 10–15 млн руб., на которые приходится 21% от общего объема предложения. Это связано с долей студий в 31% в сегменте апартаментов. В бюджетах до 25 млн руб. в апартаментах и от 15 до 30 млн руб. в квартирах вымывание предложения происходит быстрее остальных бюджетов, и именно в этих категориях необходимо пополнение предложения новыми объемами лотов.

По округам Москвы в сегменте квартир максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЗАО, в сегменте апартаментов — в ЦАО.

Минимальный бюджет во II квартале 2023 г. в сегменте бизнес-класса был зафиксирован в комплексе апартаментов «Измайловский парк» в ВАО — 5,7 млн руб. за 18,8 кв. м.

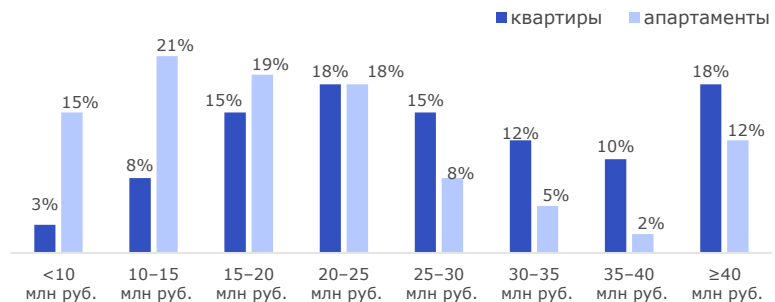
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



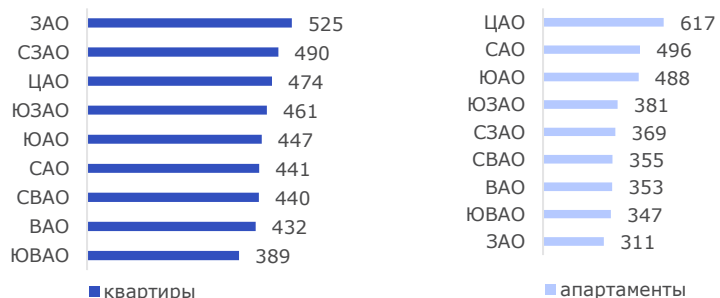
**График 6**  
Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers





## Спрос

Во II квартале 2023 г. объем спроса в бизнес-классе составил 350 тыс. кв. м, что на 39% выше спроса предыдущего квартала и вдвое превышает объем, зарегистрированный во II квартале 2022 г. Рост спроса во многом произошел за счет выхода на рынок новых проектов, которые разрабатывались еще в прошлом году, но которые по ряду причин вышли только в I полугодии 2023 г. Дополнительно к старту новых проектов в страну вернулась часть уехавших в 2022 г. в другие страны.

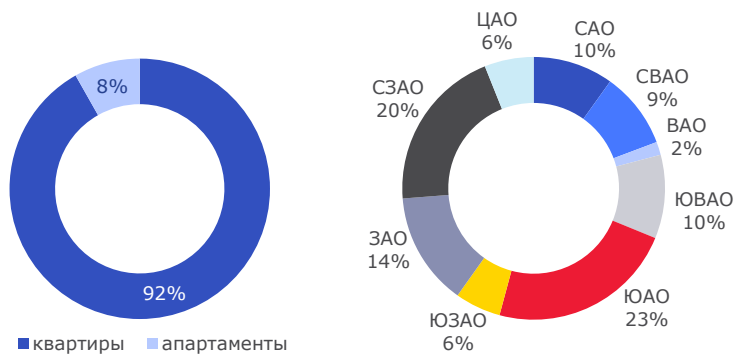
В структуре спроса по административным округам наибольший процент поглощения приходится на ЮАО — 23% (максимальное число сделок во II квартале — в ЖК Shagal), СЗАО — 21% (первое место по зарегистрированным ДДУ — в ЖК «Остров») и ЗАО — 14% (ЖК «Событие»).

В сегменте квартир 36% всех реализованных лотов — это двухкомнатные квартиры, 32% проданных апартаментов составляют однокомнатные лоты.

Доля сделок по ипотеке во II квартале 2023 г. составила 63%. По отношению к предыдущему кварталу доля ипотеки увеличилась на 2 п. п., по отношению ко II кварталу 2022 г. — на 18 п. п., тогда она составляла 45%.

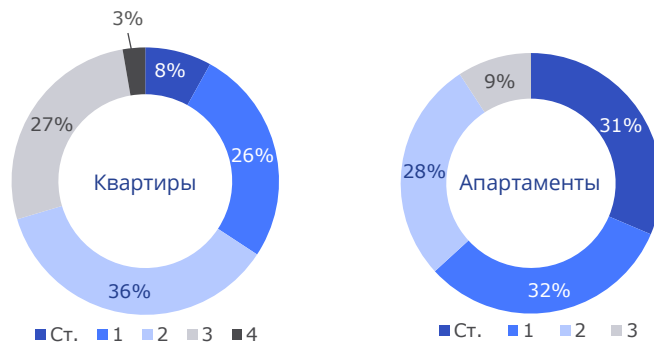
**График 8**  
Структура спроса по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



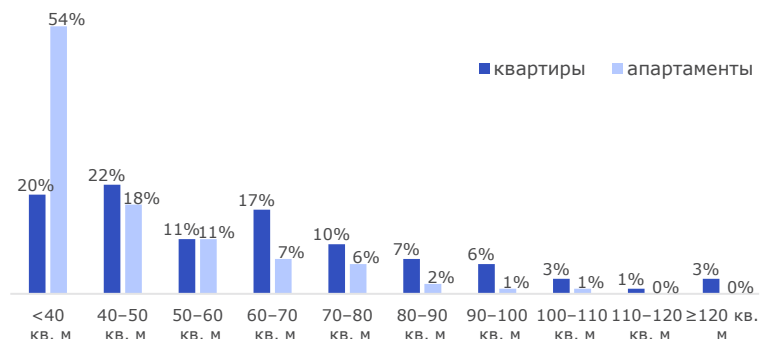
**График 9**  
Структура спроса по количеству комнат, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва



## Ключевые индикаторы

Во II квартале 2023 г. в открытых продажах находилось 249 тыс. кв. м квартир и апартаментов премиум-класса. За квартал данный показатель не изменился, весь объем, вышедший в продажу, поглощен. По сравнению со II кварталом 2022 г. объем предложения увеличился на 17%. В общем объеме предложения доля премиум-класса составляет 9%.

При отсутствии новых стартов в I квартале 2023 г. объем нового предложения в экспозиции жилья премиум-класса за II квартал составил 12,7 тыс. кв. м, оказавшись на уровне аналогичного периода 2022 г. В то же время объем нового предложения по проектным декларациям вырос за год на 19%, что связано со стартом продаж в небоскребе «Дом Дау» на 684 квартиры, расположенном в ММДЦ «Москва-Сити».

Средневзвешенная цена квадратного метра во II квартале 2023 г. по отношению к I кварталу снизилась на 2% и увеличилась по отношению ко II кварталу 2022 г. на 7%.

Объем спроса во II квартале 2023 г. увеличился на 9% по сравнению со II кварталом 2022 г. В поквартальной динамике 2022–2023 гг. спрос наиболее заметно увеличивался как в начале 2022, так и в начале 2023 г. — сначала на фоне геополитической ситуации, а в 2023 г. — на фоне ослабления рубля.

Количество ипотечных сделок со II квартала 2022 по II квартал 2023 г. увеличилось в 2,4 раза.

Объем предложения  
**249 тыс. кв. м**



**+17%** ко II кварталу  
2022 г.

Средневзвешенная цена  
**760 тыс. руб./кв. м**



**+7%** ко II кварталу  
2022 г.

Объем спроса  
**29,3 тыс. кв. м**



**+9%** ко II кварталу  
2022 г.

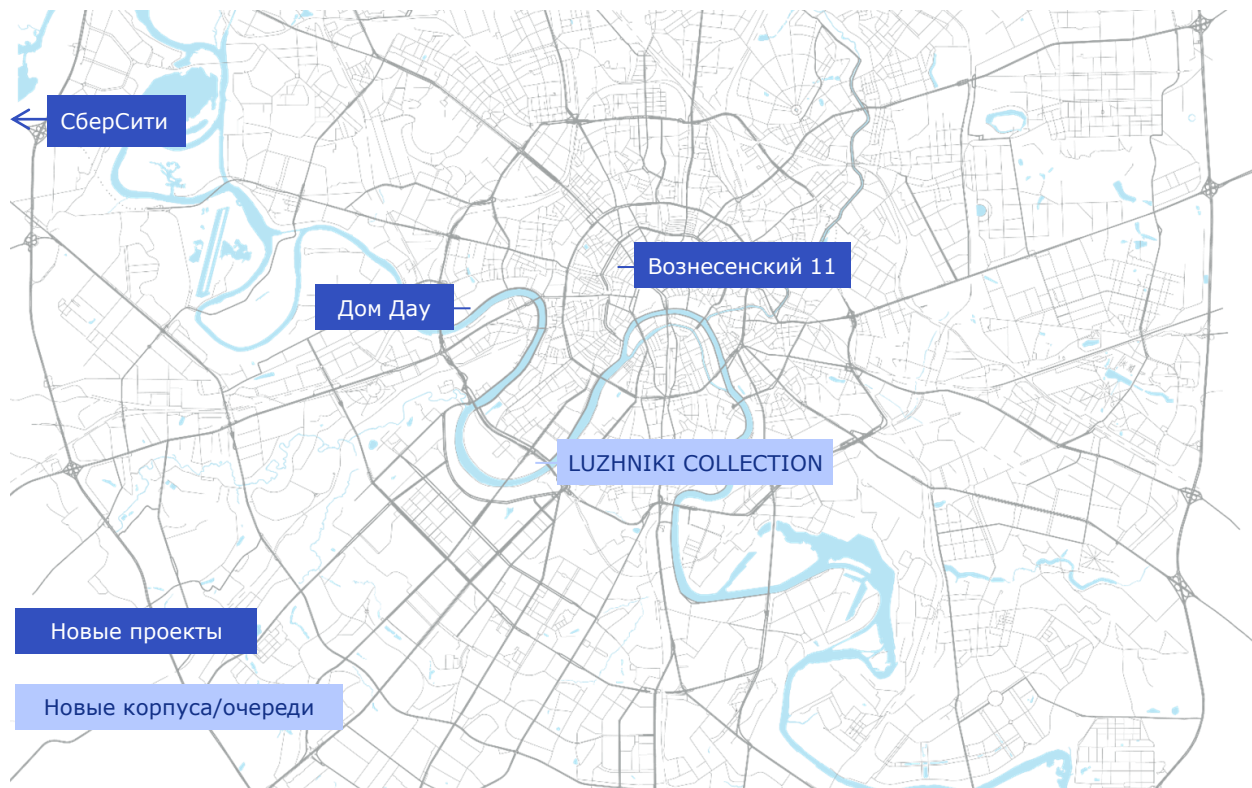
### График 1

Динамика объема предложения и спроса, премиум-класс





## Новое предложение во II квартале 2023 г. Премиум-класс



**Таблица 1**  
Новое предложение во II квартале 2023 г., премиум-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
ЦАО	Квартиры	LUZHNIKI COLLECTION	Корпус С1 (HL1)	«Абсолют»	IV кв. 2026	101
ЦАО	Квартиры и апартаменты	«Вознесенский 11»	Корпус 1	СК «Воскресенский 11/3»	I кв. 2023	12
ЦАО	Квартиры	«Дом Дау»	Корпус 1	«Сумма элементов»	II кв. 2027	684
ЗАО	Квартиры	«СберСити»	Корпуса В19.1, В20.1	«Сбер»	III кв. 2024	227

## Предложение

В структуре предложения квартиры и апартаменты распределяются в пропорции 72 к 28%. Среди административных округов максимальный объем предложения сосредоточен в ЦАО — 45% (максимальный объем квартир в продаже — в ЖК LIFE TIME), на втором месте — ЗАО с четвертью предложения (наибольшее число квартир на реализации — в жилом квартале «Береговой»), на остальные округа Москвы приходятся оставшиеся 30% предложения.

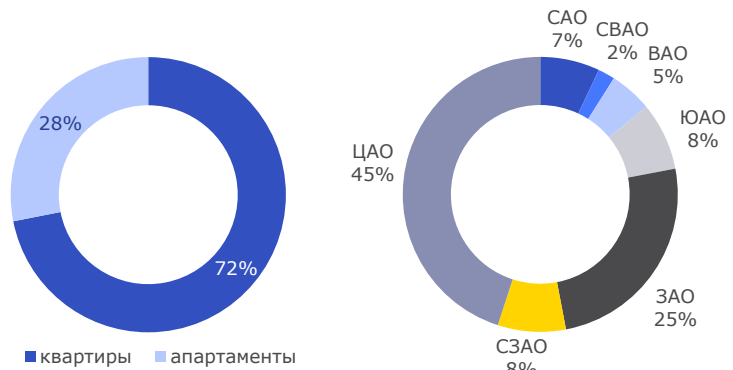
Показатели объема нового предложения в экспозиции за квартал сопоставимы с показателями аналогичного периода прошлого года — 12,7 тыс. кв. м, тогда как объем нового предложения по проектным декларациям вырос за год на 19%, что связано со стартом крупного проекта премиум-класса — «Дом Дау» на 684 квартиры.

В структуре по типу недвижимости в сегменте квартир преобладают трехкомнатные лоты — 45%. Среди предложения апартаментов на первом месте двухкомнатные варианты с долей в 36%.

Среди предложения квартир премиум-класса преобладают площади от 90 до 110 кв. м, среди предложения апартаментов две группы площадей: от 50 до 70 кв. м и от 70 до 90 кв. м. На каждую из данных групп приходится по 23% общего объема предложения.

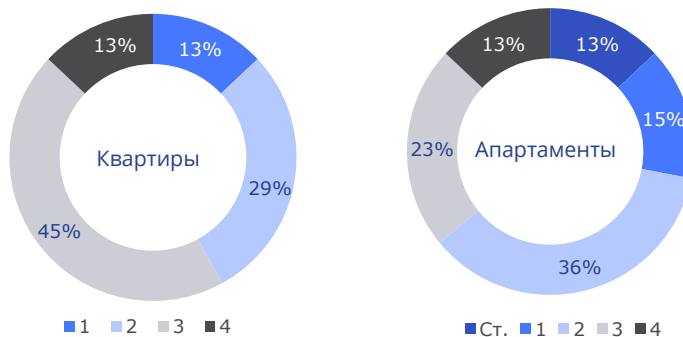
**График 2**  
Структура предложения по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



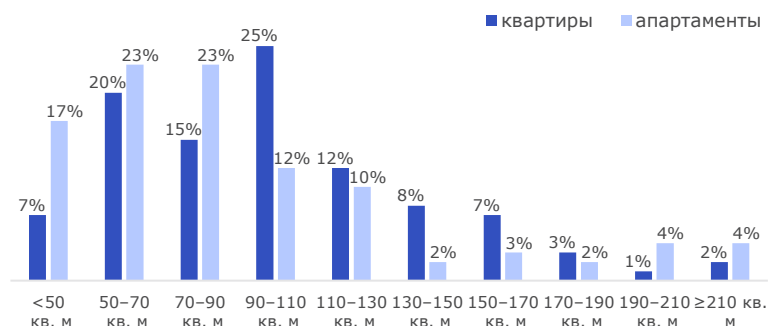
**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



## Цены

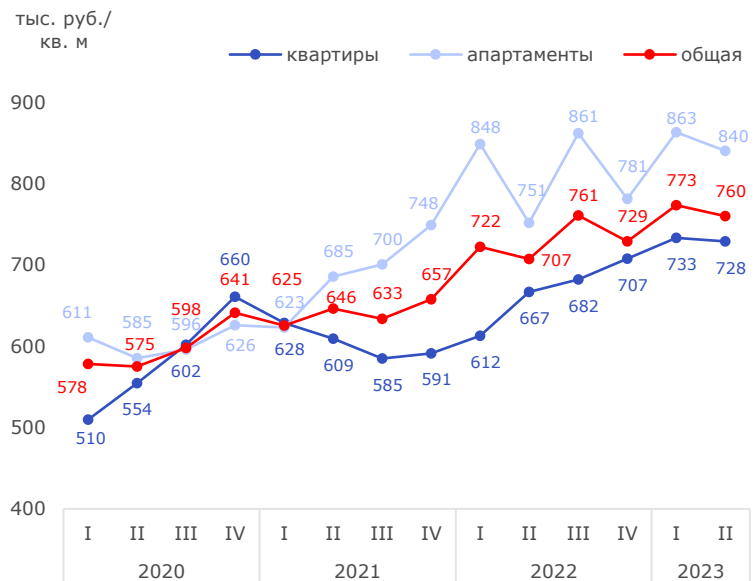
По итогам II квартала 2023 г. средневзвешенная цена квадратного метра в премиум-классе составила 760 тыс. руб. За квартал стоимость снизилась на 2% за счет снижения прайсовых цен в реализующихся проектах. В сравнении со II кварталом 2022 г. данный показатель увеличился на 7%.

Треть объема предложения квартир во II квартале была сосредоточена в диапазоне бюджетов от 40 до 60 млн руб. (33%). В части апартаментов преобладают более низкие бюджеты — от 20 до 40 млн руб. (29%).

В разбивке по округам максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЦАО как среди предложения квартир, так и среди предложения апартаментов — 922 тыс. руб. и 986 тыс. руб. за кв. м соответственно. Среди жилых комплексов, реализующих квартиры, максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЖК Lucky 1905 от Vesper — 1,31 млн рублей за кв. м, среди проектов апартаментов — в клубном доме «Долгоруковская 25» от ГК «БЭЛ Девелопмент» — 1,84 млн руб. за кв. м.

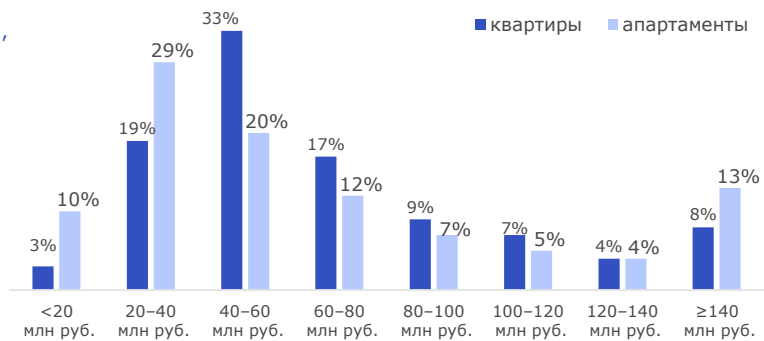
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

Источник: Nikoliers



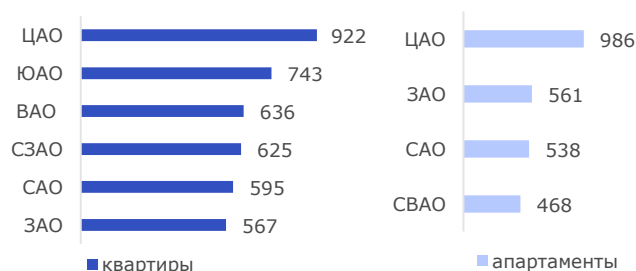
**График 6**  
Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers





## Спрос

Объем реализации во II квартале 2023 г. увеличился на 9% по сравнению со II кварталом 2022 г. В количественном выражении объем спроса во II квартале составил 29,3 тыс. кв. м, что на 42% больше, чем в прошлом квартале, как за счет увеличения числа сделок в уже реализующихся проектах (комплекс апартментов SLAVA, ЖК «Остров»), так и за счет вновь вышедших в продажу проектов: «Дом Дау», LUZHNIKI COLLECTION, «Поклонная № 7».

76% сделок в структуре спроса приходится на квартиры, 24% — на апартменты. Среди административных округов практически половина сделок (49%) происходила в ЦАО (лидер продаж квартир во II квартале — ЖК LUZHNIKI COLLECTION, апартментов — комплекс Sky View).

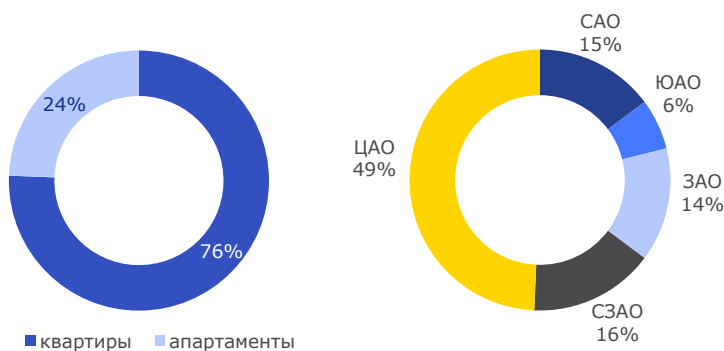
Что касается количества комнат, наибольшим спросом пользуются трехкомнатные квартиры (43%) и двухкомнатные апартменты (35%).

Наиболее востребованы в элитном сегменте квартиры от 70 до 90 кв. м и апартменты от 50 до 70 кв. м.

Доля ипотеки в общем объеме сделок в премиум-классе составляет 31%. При этом по сравнению со II кварталом 2022 г. доля ипотеки в премиальном сегменте выросла практически в два раза: с 16% на 15 п. п.

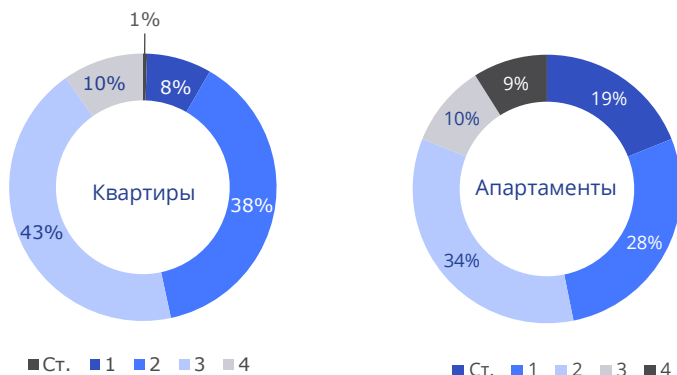
**График 8**  
Структура спроса по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



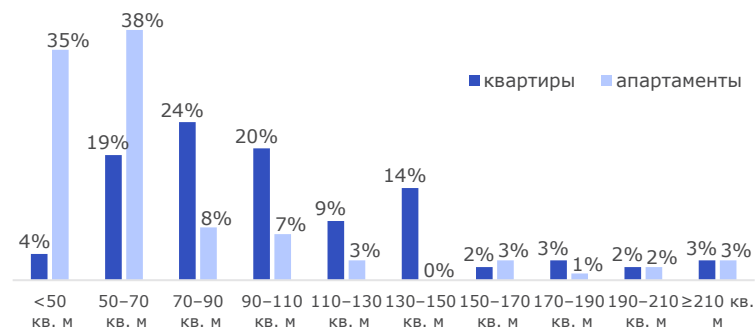
**График 9**  
Структура спроса по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers





I полугодие 2023 г.

# Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва

CARRÉ  
BLANC





## Ключевые индикаторы

По итогам I полугодия 2023 г. на рынке элитных новостроек было представлено 667 лотов общей площадью 108 тыс. кв. м. За квартал объем представленных в экспозиции квадратных метров увеличился на 34%, за год — на 32%. Увеличение объема полностью обусловлено выходом новых проектов и корпусов в уже реализуемых новостройках (новые проекты ЖК «Обыденский № 1» и ЖК «Хамовники 12» и 3-я очередь ЖК «Вишневый сад»). Во II квартале в экспозицию в данных проектах вышло 26,1 тыс. кв. м, тогда как и кварталом, и годом ранее рынок пополнялся небольшими объемами лотов в уже реализуемых ЖК, которые не оказывали серьезного влияния на динамику объемов предложения.

Цены в элитном сегменте во II квартале были сопоставимы с ценами аналогичного периода прошлого года и снизились на 5% по отношению к I кварталу текущего года.

Во II квартале 2023 г. было реализовано 9,2 тыс. кв. м элитных новостроек. За квартал данный показатель увеличился на 73% (с 5,3 тыс. кв. м по итогам первых трех месяцев 2023 г.), за год — практически в три раза за счет активизации спроса в I полугодии на фоне выхода новых проектов и возвращения из-за рубежа части обеспеченных россиян.

Объем предложения  
**108 тыс. кв. м**



**+32%** ко II кварталу  
2022 г.

Средневзвешенная цена  
**1874 тыс. руб./кв. м**



**без изменений**  
по отношению ко II кварталу  
2022 г.

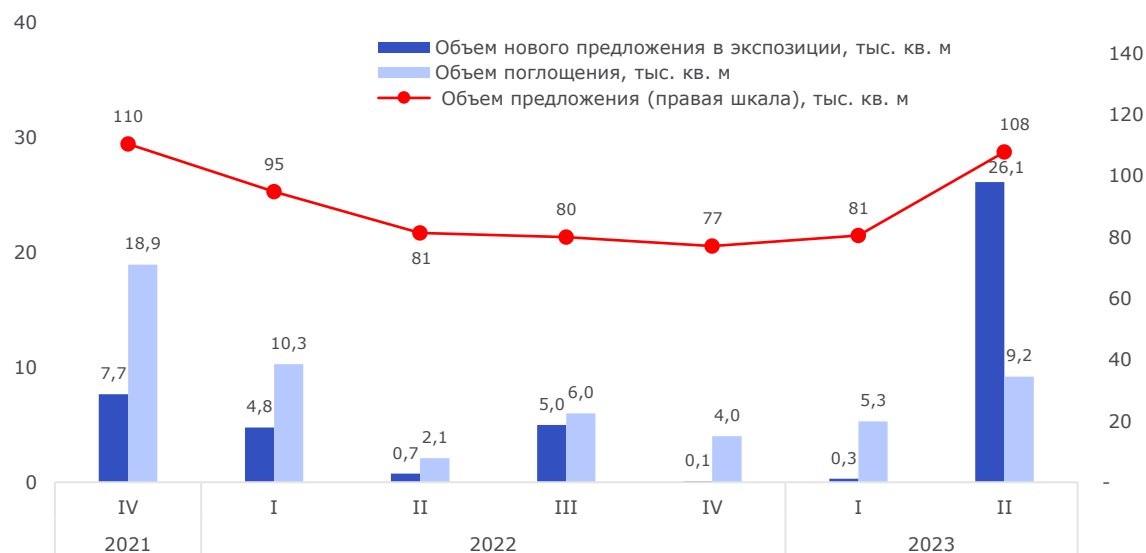
Объем спроса  
**9,2 тыс. кв. м**



**в 3 раза больше**  
по отношению ко II кварталу  
2022 г.

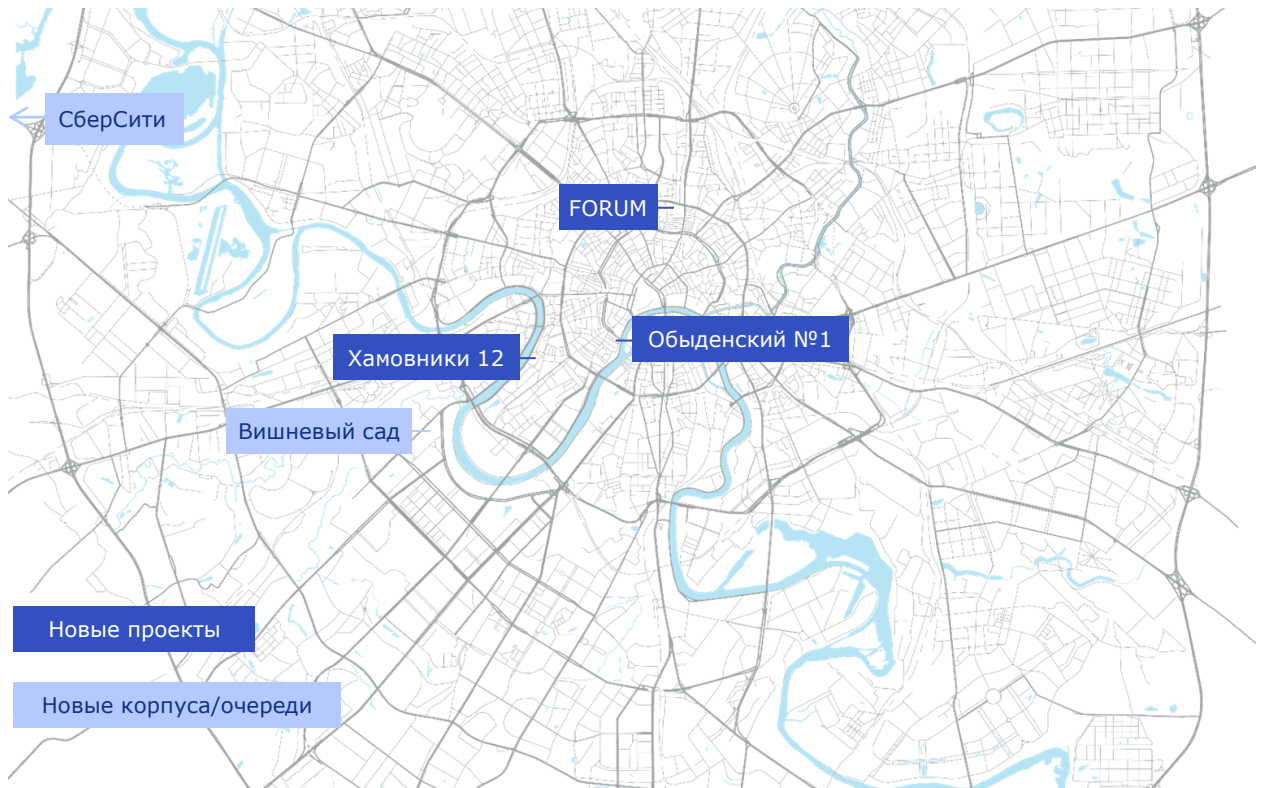
**График 1**  
Динамика объема предложения и спроса, элит-класс

Источник: Nikoliers





## Новое предложение во II квартале 2023 г. Элит-класс



**Таблица 1**  
Новое предложение во II квартале 2023 г, элит-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в проекте, шт.
ЦАО	Квартиры	«Обыденский № 1»	Корпус 1	Sminex	I кв. 2026	26
ЦАО	Квартиры	Forum	Корпус 1	MR Group	I кв. 2025	60
ЦАО	Квартиры	«Хамовники 12»	Корпус 1	Coldy	IV кв. 2025	51
ЗАО	Квартиры	«СберСити»	Корпус В19.2	«Сбер»	III кв. 2024	50
ЗАО	Квартиры	«Вишневый сад»	3-я очередь, корпуса Р, Т, У	AB Development	IV кв. 2024	124

## Предложение

По итогам I полугодия 2023 г. 77% предложения в элитном классе было сформировано квартирами и 23% — апартаментами. За год доля квартир увеличилась с 67 до 77%. А доля апартаментов, наоборот, снизилась с 33 до 23%. Данное перераспределение связано с сокращением выхода новых проектов апартаментов на фоне вымывания существующего предложения.

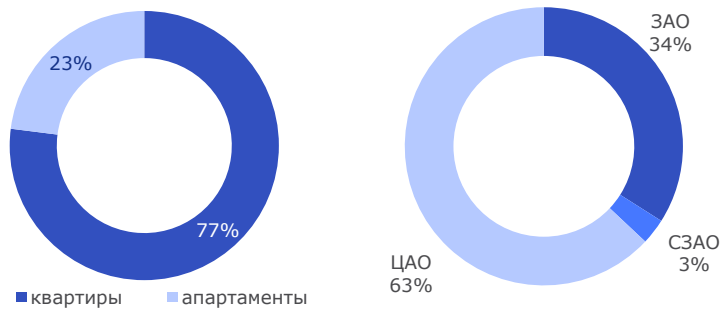
На конец июня 2023 г. проекты элитной недвижимости были представлены всего в трех округах Москвы: в ЦАО — 63% (23 проекта, включая вновь стартовавшие ЖК «Обыденский № 1», ЖК «Хамовники 12»), в ЗАО — 34% (четыре проекта, включая вновь вышедшую 3-ю очередь ЖК «Вишневый сад») и в СЗАО — оставшиеся 3% (один проект апартаментов).

В сегменте квартир максимальный объем предложения сформирован четырехкомнатными квартирами (44%), в сегменте апартаментов — двухкомнатными лотами (37%). Студии в элитном сегменте представлены только в комплексах апартаментов (Vesper Tverskaya, «Клубный дом в Газетном», Kuznetsky Most 12 и The Patricks).

Что касается структуры предложения в зависимости от площади, то здесь максимальный объем квартир представлен площадями от 100 до 130 кв. м (19%), почти такой же объем — 18% — находится в диапазоне от 190 до 220 кв. м. Среди апартаментов преобладают площади от 70 до 100 кв. м и от 100 до 130 кв. м — по 22% на каждую из категорий. 19% предложения — апартаменты до 70 кв. м.

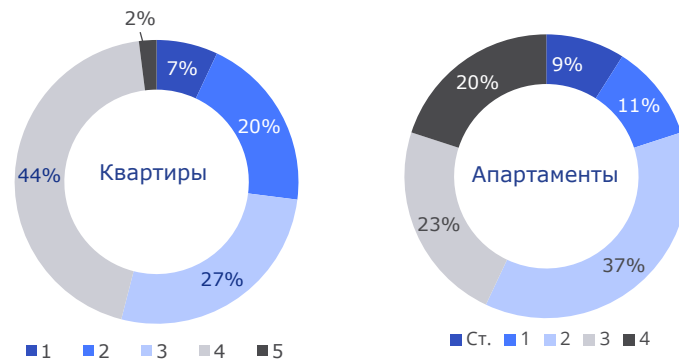
**График 2**  
Структура предложения по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers



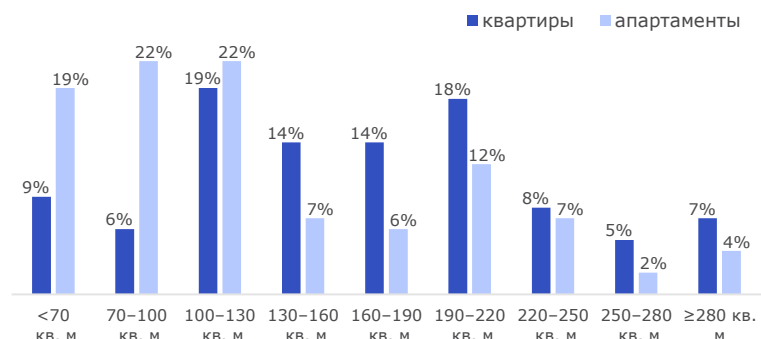
**График 3**  
Структура предложения по количеству комнат, элит-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



## Цены

Средневзвешенная цена квадратного метра в сегменте элитной недвижимости по итогам I полугодия 2023 г. составила 1874 тыс. руб. По отношению ко II кварталу 2022 г. данный показатель по сегменту в целом остался без изменений. Детализация по типу недвижимости показывает, что в течение года наибольшим колебаниям были подвержены цены в сегменте апартаментов: -7% ко II кварталу 2022 г. и -17% к I кварталу 2023 г. В сегменте квартир за те же периоды динамика цен составила +4% за год и -2% за квартал.

В распределении по бюджетам максимальный объем предложения квартир приходится на бюджеты 150–200 млн руб. (21%) и свыше 500 млн руб. (16%). В апартаментах 22% предложения, в силу более мелкой нарезки по площадям, приходится на бюджеты до 100 млн руб.

В распределении по округам Москвы максимальная цена традиционно представлена в ЦАО: 2438 тыс. руб. за кв. м в сегменте квартир и 1913 тыс. руб. за кв. м в сегменте апартаментов.

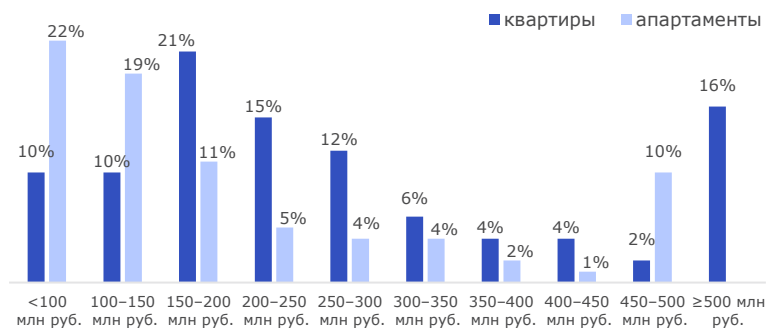
**График 5**  
Динамика средневзвешенной цены, элит-класс

Источник: Nikoliers



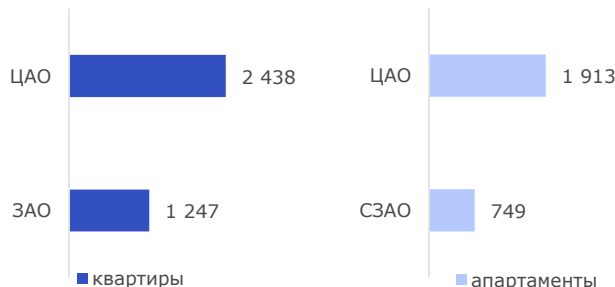
**График 6**  
Структура предложения по бюджетам, элит-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers





## Спрос

93% проданных за II квартал элитных лотов составили квартиры, 7% — апартаменты. Доля апартаментов снижалась на протяжении всего последнего года: во II квартале 2022 г. на апартаменты приходилось 34% спроса, а в I квартале 2023 г. их доля составляла уже 8%.

В распределении по административным округам покупатели предпочитают элитную недвижимость в ЦАО — 64% спроса II квартала (топ-3 ЖК по количеству сделок: клубный дом Turgenев, ЖК «Обыденский № 1» и ЖК LUZHNIKI COLLECTION) и в ЗАО — 36% сделок (ЖК «Бадаевский» и ЖК «Вишневый сад»).

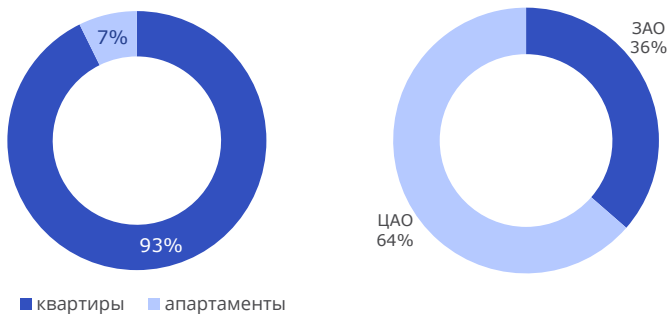
В отношении количества комнат как в сегменте квартир, так и в сегменте апартаментов максимальным спросом во II квартале пользовались трехкомнатные квартиры: 52 и 40% сделок по сегментам соответственно. В распределении по диапазонам площадей в нише апартаментов лидируют небольшие лоты — до 70 кв. м (38%), а в нише квартир — от 100 до 130 кв. м (31%).

Доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляет 12%. Годом ранее доля ипотеки была ниже на 5 п. п. — всего 7%, с участием банков проходят единичные сделки.

**График 8**

Структура спроса по типу недвижимости и округам, элит-класс

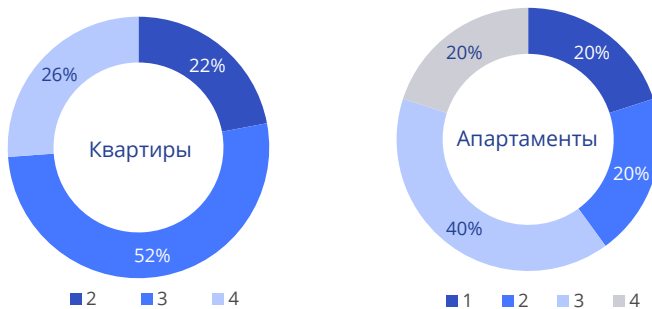
Источник: Nikoliers



**График 9**

Структура спроса по количеству комнат, элит-класс

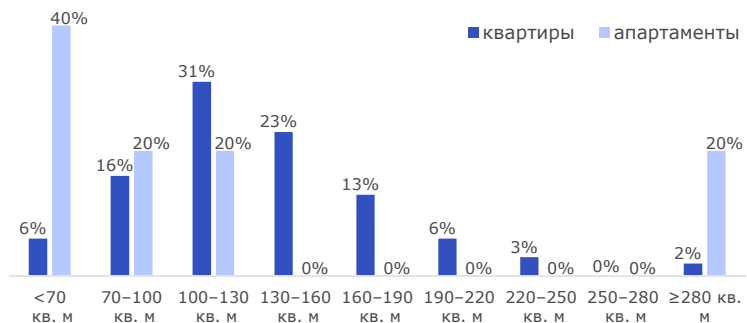
Источник: Nikoliers



**График 10**

Структура спроса по площади, элит-класс

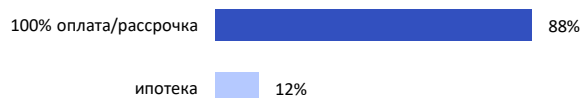
Источник: Nikoliers



**График 11**

Структура спроса по типу оплаты, элит-класс

Источник: Nikoliers



## Контакты

### Жилая недвижимость

#### **Владимир Сергунин**

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

#### **Кирилл Гольшев**

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

#### **Анна Мурмуридис**

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

### Исследования

#### **Вероника Лежнева**

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

#### **Наталья Борискина**

Старший аналитик рынка жилой  
недвижимости  
[Natalya.Boriskina@nikoliers.ru](mailto:Natalya.Boriskina@nikoliers.ru)

### Маркетинг и PR

#### **Ольга Бакулина, MCIM**

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

Copyright © 2023 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](http://www.nikoliers.ru)