

I полугодие 2024 г.

Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

18% Рост средневзвешенной цены за год

Объем предложения первичного жилья премиум-класса во II квартале 2024 г. составлял 335 тыс. кв. м (около 3,4 тыс. шт.), что превышает показатели рынка как кварталом, так и годом ранее (на 22% и 35% соответственно).

По данным проектных деклараций застройщики вывели 148 тыс. кв. м новостроек, что на 50% больше объемов новых проектов по ПД прошлого года и в 12 раз больше прошлого квартала. За II квартал рынок пополнился шестью новыми проектами премиум-класса, в то время как в I квартале этого года в продажи вышел лишь один проект.

Средневзвешенная цена квадратного метра выросла за год на 18%, за квартал — на 9%. Высокий темп роста цен данного сегмента обусловлен выводом новых проектов.

Спрос на недвижимость премиум-класса вырос за квартал на 58% (за год — на 86%), вернувшись к среднему значению 2021 г. (54 тыс. кв. м по зарегистрированным ДДУ). Если по объему проданных лотов во II квартале этого года лидирует проект Luzhniki Collection от «Абсолют» (7,9 тыс. кв. м и 73 лота), то по количеству продаж первое место занимает Slava от MR Group (77 шт., или 5 тыс. кв. м.).

Средняя площадь лотов, предлагаемая девелоперами, не изменилась как за квартал, так и за год и составила 99 кв. м. При этом средняя площадь купленных высокобюджетных лотов выросла за квартал на 4 кв. м. и составила 90 кв. м.

Объем предложения
335 тыс. кв. м



+35% ко II кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена предложения
896 тыс. руб./кв. м



+18% ко II кварталу
2023 г.

Объем спроса
54 тыс. кв. м

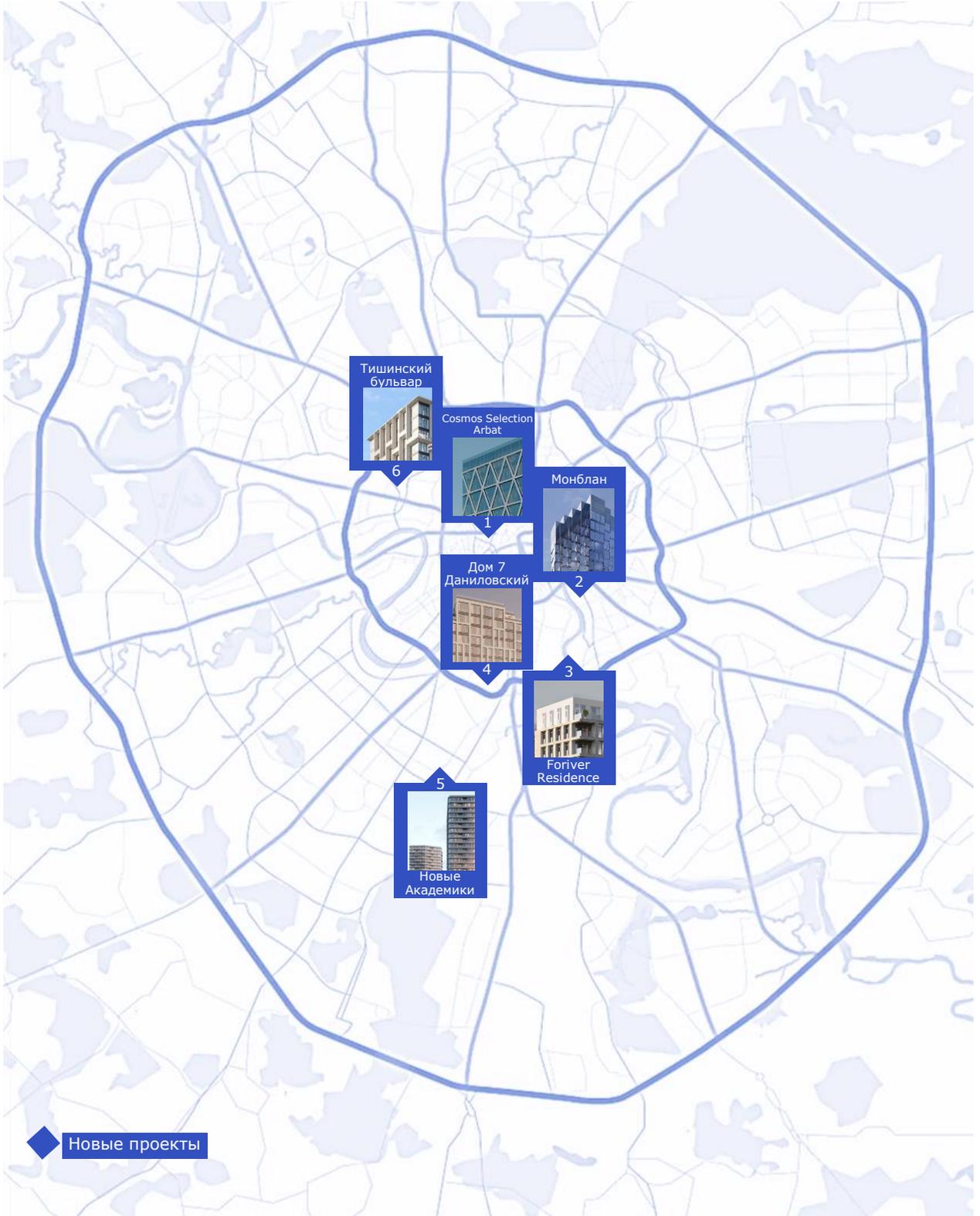


+86% ко II кварталу
2023 г.

Динамика объема спроса и предложения, премиум-класс



Новое предложение. Премиум-класс



Новое предложение. Премиум-класс

№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	Cosmos	Cosmos Selection Arbat Apartments	Апартаменты	корпус 1	IV кв. 2024
2	Галс-Девелопмент	Монблан	Квартиры	корпус 1	I кв. 2028
3	Ingrad	Foriver Residence	Квартиры	корпус 1–5	IV кв. 2026
4	Coldy	Дом 7 Даниловский	Квартиры	корпус 3	II кв. 2027
5	Главстрой	Новые Академики	Квартиры	корпус 1–8	IV кв. 2027
6	Sminex	Тишинский бульвар	Квартиры	корпус 1 корпус 2 корпус 3 корпус 6	IV кв. 2027

Предложение

80%

Доля квартир в структуре предложения (увеличение за квартал на 5 п.п.).
4 из 5 лотов в экспозиции — квартиры

Во II квартале 2024 г. предложение премиальной недвижимости сосредоточено в ЦАО, как и кварталом ранее, объемом 156,5 тыс. кв. м (или 47%). Также широкий объем экспозиции высокобюджетного жилья предлагается в ЗАО (21%). Значительный объем экспозиции в ЦАО представлен в проекте Life Time от Sminex (37,8 тыс. кв. м) и в Dom Dau от девелопера «Сумма элементов» (25 тыс. кв. м). В ЗАО наиболее широкий выбор лотов был выставлен на реализацию в «Сберсити» от «Сбербанк» (14 тыс. кв. м) и в ЖК «Береговой» от «Главстрой» (14 тыс. кв. м).

Двух- и трехкомнатные квартиры формируют ядро экспозиции наиболее широко — 30% и 31% соответственно. Аналогичная картина и в апартаментах: доля лотов 2кк и 3кк — 27% и 29% соответственно.

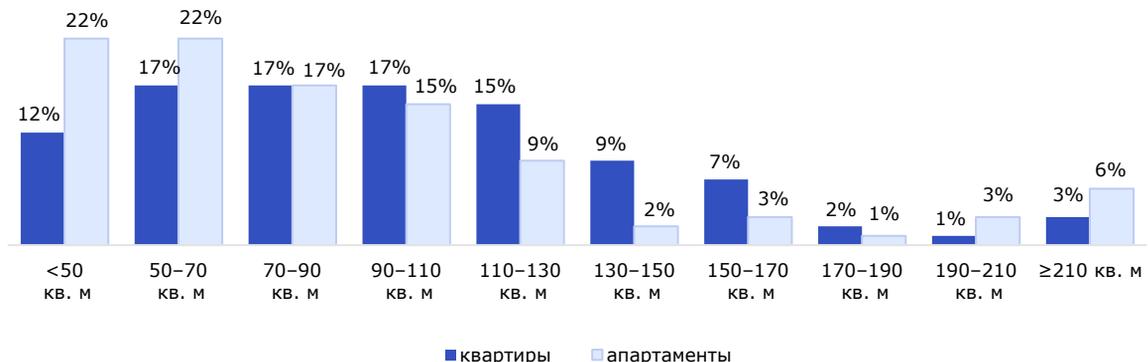
В структуре предложения квартир преобладают сразу три группы площадей (от 50 до 110 кв. м. с совокупной долей 51%). В экспозиции апартаментов, наоборот, ядро предложения сформировали лоты меньшей площадью в диапазоне 50–70 кв. м, а также менее 50 кв. м. (по 22%).

Квартиры площадью более 500 кв. м представлены в продаже в Victory Park Residence от Ant Development. Крупноформатные апартаменты-пентхаусы площадью более 800 кв. м экспонируются в Cult от Gravion.

Структура предложения, премиум-класс



Структура предложения по площади, премиум-класс



Цены

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

+9%

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

+18%

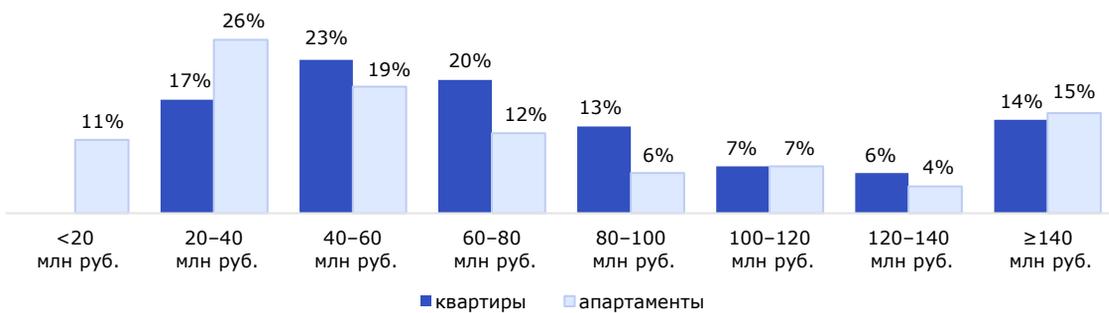
За квартал отмечается рост средневзвешенной цены жилья премиум-класса сразу на 9%. При этом квартиры выросли в цене на 12% за квартал, апартаменты — на 5%. На рынок в открытые продажи вышло несколько новых проектов с высокими ценовыми показателями на старте (Cosmos Selection Arbat Apartments со средневзвешенной ценой 1,68 млн руб. за кв. м и «Тишинский бульвар» со средневзвешенной ценой 1,22 млн руб. за кв. м).

Около половины всего предложения квартир (43%) во II квартале сосредоточено в диапазоне бюджетов от 40 до 80 млн руб. В части апартаментов бюджеты от 20 до 60 млн руб. формируют ядро предложения (45%). Высокобюджетные лоты стоимостью более 140 млн руб. продолжают выводиться застройщиками в продажу, как и годом ранее, в достаточно широком объеме (15% по апартаментам и 14% — по квартирам).

Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

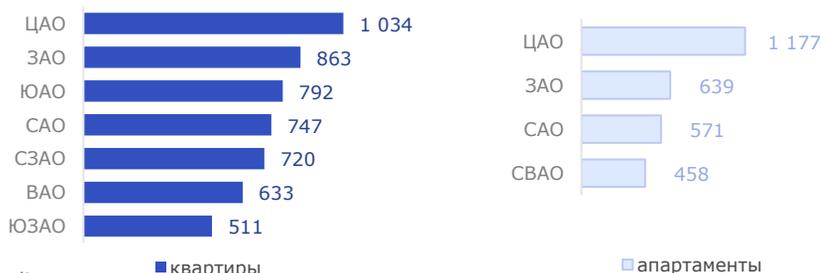


Структура предложения по бюджетам, премиум-класс



Среди предложения как квартир, так и апартаментов максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЦАО. Причем за квартал увеличение составило 11% и 6% соответственно. Самая высокая средневзвешенная цена квартир отмечается в проектах Lucky 1905 от Vesper (объект введен в эксплуатацию) и «Titul на Трубной» от «Центр Инвест» (более 1,5 млн руб. за кв. м).

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



Спрос

91%

Доля квартир в структуре спроса
(на апартаменты приходится лишь 9%).
Только 1 из 10 купленных лотов — апартаменты

18% ипотека

82% рассрочка / 100% оплата

Почти половина от всех сделок с жильем премиум-класса приходится на лоты, находящиеся в границах ЦАО (49% от общего объема). По итогам II квартала в данном округе больше всего сделок было зарегистрировано в Luzhniki Collection от «Абсолют» (73 шт.).

Наибольшая доля сделок с квартирами (32%) пришлась на широкоформатные лоты большой площадью, в том числе для собственного проживания. За квартал их доля увеличилась более чем в два раза (с 15% до 32%). Почти половина купленных апартаментов (47%) также является лотами с большой площадью, а увеличение за квартал составило 31 п.п. (или почти в три раза).

Премиальные квартиры площадью 50–70 кв. м. являются наиболее востребованным форматом покупки во II квартале 2024 г. Вместе с площадями до 50 кв. м. сделки этих метражей сформировали порядка 47% от общего объема ДДУ премиум-сегмента.

Подавляющее количество сделок заключено с использованием рассрочек или 100%-ной оплатой, их доля за квартал увеличилась на 7 п.п., с 75% до 82%. Высокобюджетный сегмент недвижимости можно считать наиболее устойчивым к изменению условий кредитования и ключевой ставки.

Структура спроса, премиум-класс



Структура спроса по площади, премиум-класс



Услуги Nikoliers



Офисная
недвижимость



Складская
недвижимость



Торговая
недвижимость



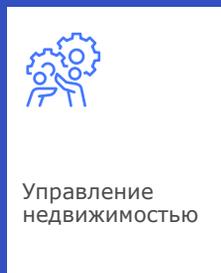
Жилая
недвижимость



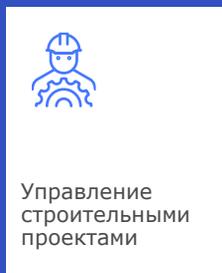
Гостиничная
недвижимость



Земельные
участки



Управление
недвижимостью



Управление
строительными
проектами



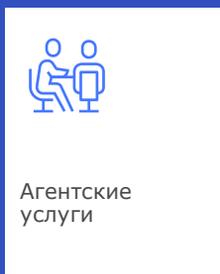
Стратегический
консалтинг



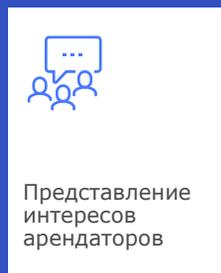
Оценка
недвижимости
и бизнеса



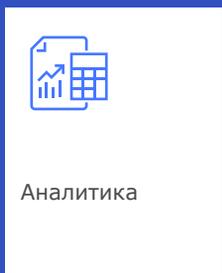
Инвестиции



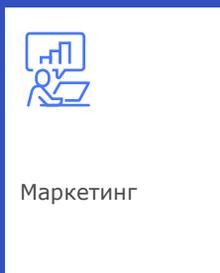
Агентские
услуги



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.temnyshhev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов
Партнер | Руководитель блока профессиональных
услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Екатерина Аридова
Управляющий директор
ekaterina.aridova@nikoliers.ru

Ольга Бакулина MCIM
Руководитель блока поддержки бизнеса
Департамент маркетинга, PR и аналитики
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной
недвижимости, земли
victor.afanassenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Директор департамента рынков капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Директор департамента торговой недвижимости
irina.tsarkova@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 Гольшев

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

Марта Вышенкова

Старший аналитик рынка
жилой недвижимости
Marta.Vyshenkova@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