

I квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

В I квартале 2024 г. на первичном рынке жилья бизнес-класса было представлено 1,21 млн кв. м недвижимости. Данный показатель практически не изменился по отношению к прошлому кварталу, что демонстрирует стабильный интерес застройщиков к реализации данного сегмента. На фоне активизации спроса и увеличения темпов вымывания жилья бизнес-класса предложение в данном сегменте снизилось по отношению к прошлому году на 7%, но сохраняется на высоком уровне относительно I квартала 2022 года за счет вывода в продажу дополнительных объемов.

Среди общего объема предложения 44 тыс. кв. м — квартиры и апартаменты во вновь вышедших на рынок проектах, поступивших в открытые продажи в январе-марте 2024 г. (18% от общего объема нового предложения I квартала 2024 г. по ПД). За год объем нового предложения в экспозиции увеличился больше чем в 2 раза (показатель составлял около 20 тыс. кв. м). В объеме площадей, заявленных в проектных декларациях, новое предложение бизнес-класса I квартала этого года составило 240 тыс. кв. м, что на 68% выше показателей I квартала 2023 г.

Средневзвешенная цена кв. м предложения бизнес-класса по итогам I квартала 2024 г. составила 498 тыс. рублей, показав рост за год на 10%. Положительная динамика индикатора во многом обусловлена возросшим спросом на проекты бизнес-класса как покупателей жилья для собственного проживания, так и для инвестиционных целей.

В I квартале 2024 г. объем спроса в бизнес-классе составил 345 тыс. кв. м, что на 37% превышает объем, проданный в I квартале 2023 года. Отличительной особенностью текущего периода стало доминирование бизнес-класса в объеме спроса I квартала, его доля за год увеличилась с 35% до 51%. Основной спрос формируют одно- и двухкомнатные лоты (62% от общего объема продаж), они первыми вымываются из предложения.

Востребованность рассрочек и 100% оплаты растет и в бизнес-классе. Таким типом оплаты воспользовались 45% покупателей (год назад показатель составлял 39%).

Объем предложения
1,21 млн кв. м



-7% к I кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена
498 тыс. руб./кв. м



+10% к I кварталу
2023 г.

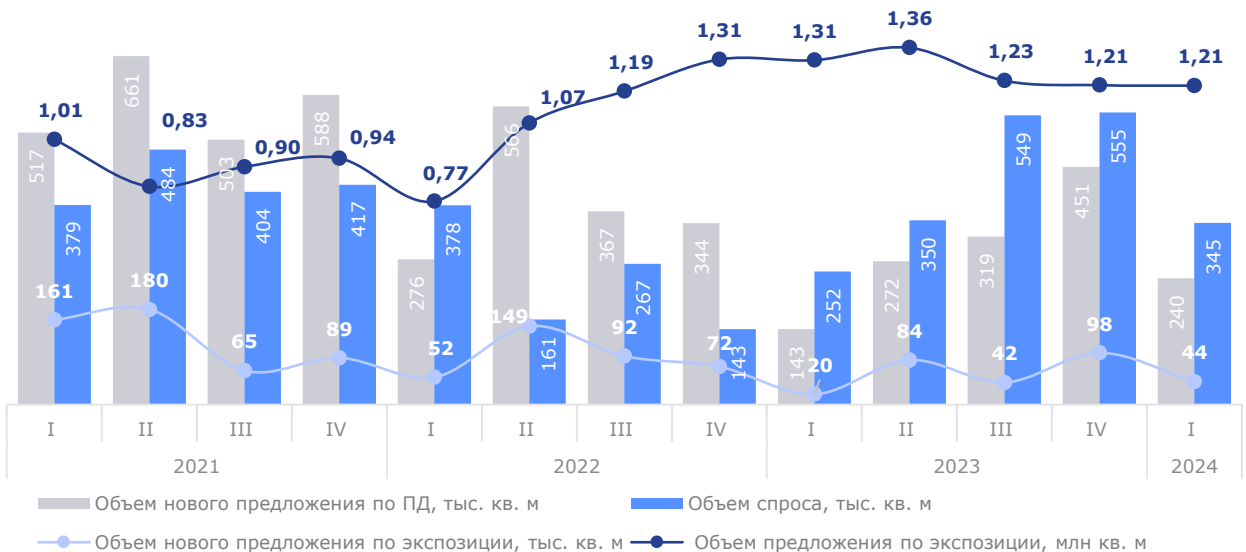
Объем спроса
345 тыс. кв. м



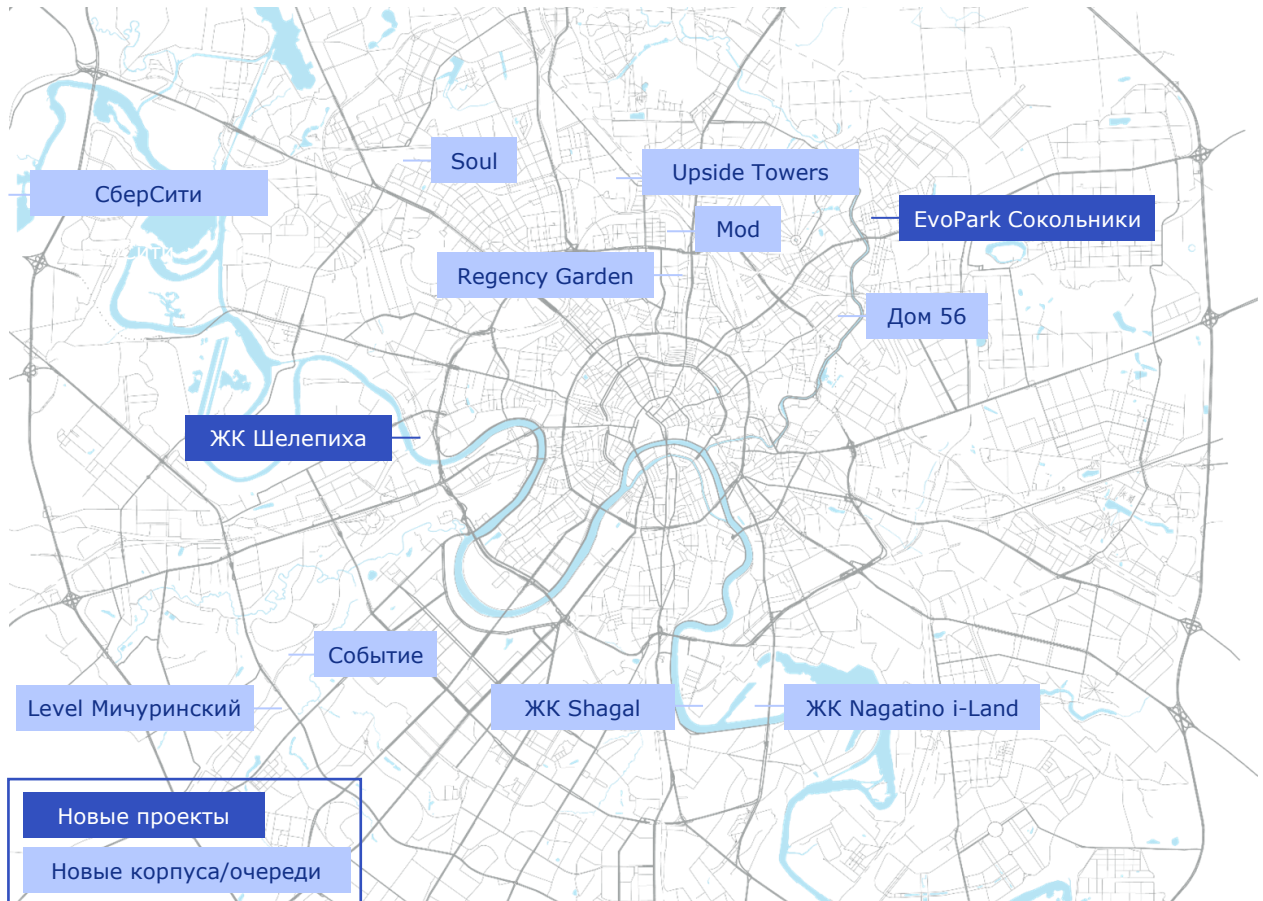
+37% к I кварталу
2023 г.

Динамика объема спроса и предложения, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в I квартале 2024 г. Бизнес-класс



Новое предложение в I квартале 2024 г., бизнес-класс

Источник: Nikoliers

| АО | Район | Тип | Название объекта | Корпус | Застройщик | Заявленный срок сдачи | Количество лотов в корпусе, шт. |
|------|---------------------|-------------|----------------------|-------------------------|---|-----------------------|---------------------------------|
| ЦАО | Пресненский | Квартиры | ЖК Шелепиха | корпус 1 | Управление экспериментальной застройки микрорайонов | II кв. 2026 | 653 |
| ВАО | Преображенское | Апартаменты | EvoPark Сокольники | корпус 1 | ГК «Основа» | II кв. 2026 | 544 |
| ЦАО | Мещанский | Апартаменты | Regency Garden | корпус 1 | Optima | Сдан | 9 |
| ЦАО | Басманный | Квартиры | Дом 56 | корпус 2,3 | Галс-Девелопмент | IV кв. 2026 | 395 |
| ЮАО | Даниловский | Квартиры | ЖК «Shagal» | 3 очередь, корпус 1,2,3 | ГК «Эталон» | II кв. 2025 | 186 |
| ЮАО | Даниловский | Квартиры | ЖК «Nagatino i-Land» | 3 очередь, корпус 4 | ГК «Эталон» | III кв. 2026 | 138 |
| СВАО | Марьино | Квартиры | Mod | корпус 2 (Rand) | MR Group | IV кв. 2024 | 63 |
| СВАО | Бутырский | Квартиры | Upside Towers | корпус Г (Монблан) | Upside Development | II кв. 2027 | 523 |
| САО | Аэропорт | Квартиры | Soul | корпус 6 (Unique) | Forma | IV кв. 2026 | 140 |
| ЗАО | Очаково-Матвеевское | Квартиры | Level Мичуринский | корпус 10 | Level Group | IV кв. 2026 | 388 |
| ЗАО | Кунцево | Квартиры | СберСити | корпус В14 | Сбербанк | I кв. 2026 | 328 |
| ЗАО | Раменки | Квартиры | Событие | корпус Событие-4-1 | Донстрой | II кв. 2027 | 560 |

Предложение

По итогам I квартала в экспозиции сегмента бизнес-превалируют квартиры, как кварталом и годом ранее. Наибольшее число проектов бизнес-класса сосредоточено в ЮАО с показателем 25%, который увеличился за квартал на 3 п.п., в том числе за счет выхода в продажу новых очередей в ЖК «Shagal» и ЖК «Nagatino i-Land».

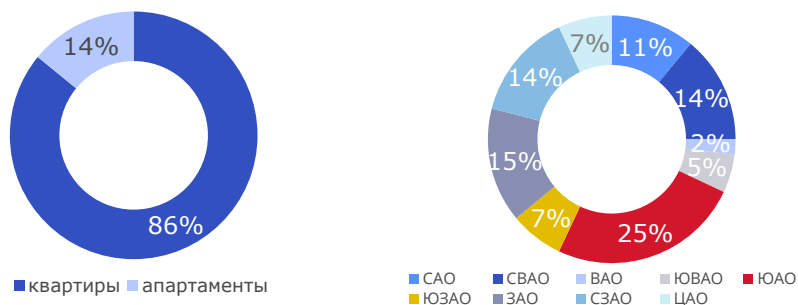
На долю нового предложения в экспозиции в I квартале приходится 44 тыс. кв. м общего объема предложения. В январе-марте 2024 года вышел в продажу новый проект бизнес-класса «EvoPark Сокольники» от ГК «Основа».

Двухкомнатные квартиры представляют наибольшую долю предложения с показателем 38%. При этом доля трехкомнатных квартир бизнес-класса представлена в экспозиции достаточно большим объемом как в текущем квартале, так и кварталом ранее. В сегменте апартаментов двухкомнатные лоты также имеют максимальную долю в 40%, при этом малогабаритные апартаменты занимают 47% предложения, так как являются высоко привлекательным инвестиционным инструментом.

Квартиры площадью до 40 кв. м, 40-50 кв. м и 60-70 кв. м формируют основной пул предложения. Апартаменты в продаже по-прежнему в большинстве представлены площадью до 40 кв.м.

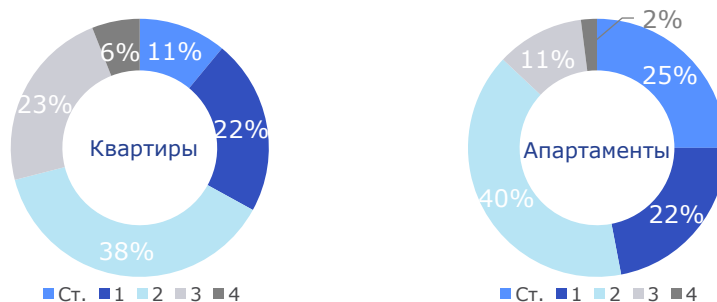
Структура предложения по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



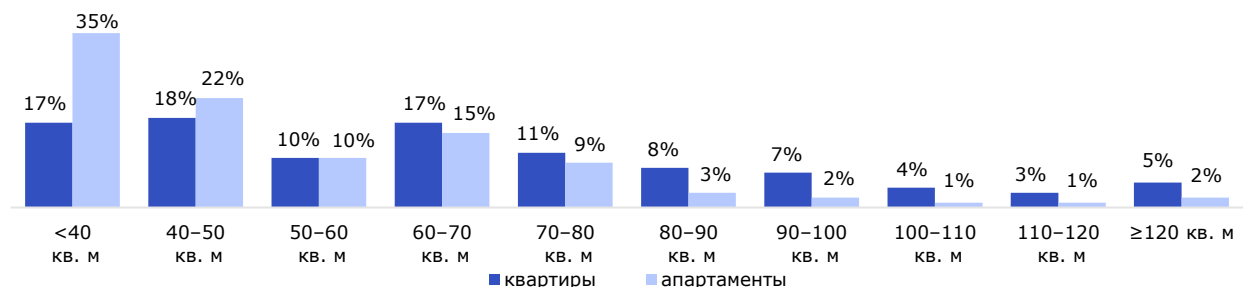
Структура предложения по комнатности, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Структура предложения по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Цены

По сравнению с предыдущим кварталом средневзвешенная цена квадратного метра квартир бизнес-класса выросла на 3%, а за год цена увеличилась на 12% за счет повышенного интереса покупателей к данному сегменту жилья. На фоне ужесточения условий выдачи льготной ипотеки и, как следствие, общего спада продаж комфорт-класса изменилась структура спроса и предложения. В сегменте апартментов средневзвешенная цена за год и за квартал практически не демонстрирует изменений, в том числе за счет вывода нового предложения по более низким ценам.

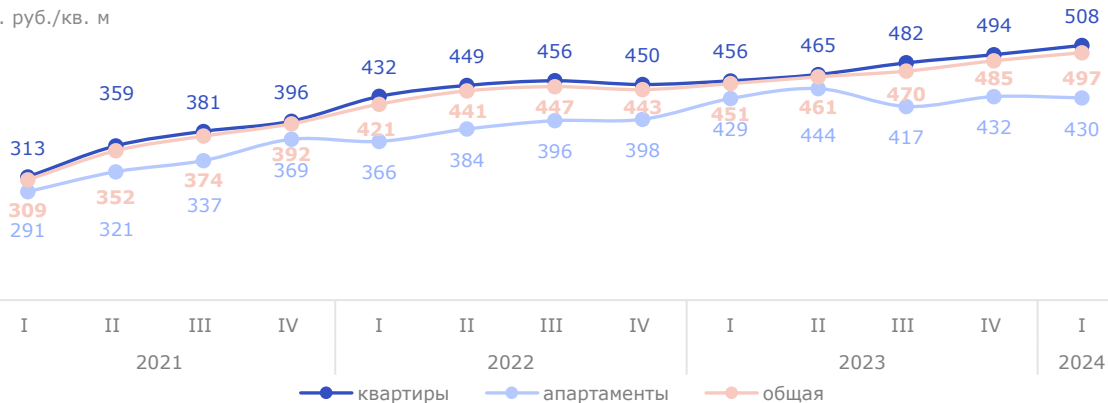
Экспозиция квартир по итогам I квартала 2024 года сосредоточена в бюджете свыше 40 млн руб. — 26% предложения, за счет высоких темпов вымывания наиболее интересных по цене лотов меньшей площадью. Среди предложения апартментов самый большой выбор был представлен среди бюджетов от 10 до 15 млн рублей — 27% от общего объема предложения.

ЦАО лидирует среди округов Москвы по предложению с самой большой средневзвешенной ценой как квартир, так и апартментов. При этом цена апартментов в округе выше на 26%, чем цена квартир, что обусловлено сосредоточением в ЦАО комплексов апартментов с более высокими характеристиками. Самая высокая средневзвешенная цена предложения апартментов в округе зафиксирована в «Runovsky 14» (907 тыс. руб./кв. м) и в «Red 7» (853 тыс. руб./кв. м), который на конец I квартала находился на высокой стадии готовности.

Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс

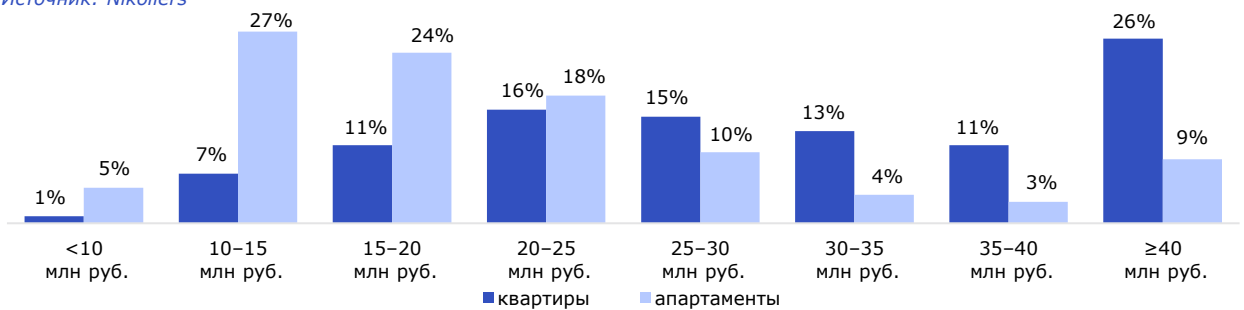
Источник: Nikoliers

тыс. руб./кв. м



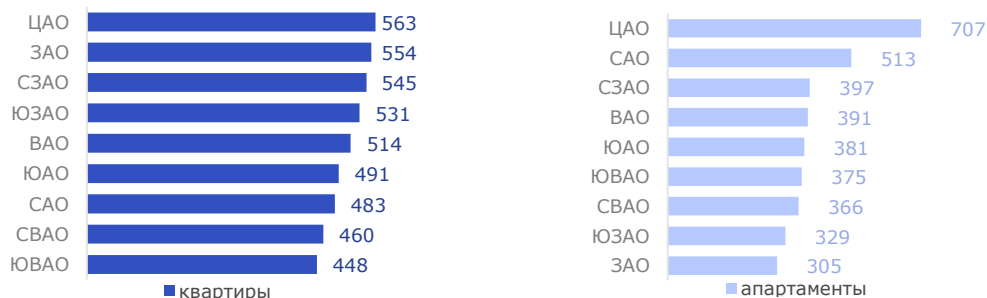
Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



Спрос

По итогам I квартала в бизнес-классе доля проданных квартир составила 96%. Предпочтения покупателей не изменились как за квартал, так и за год. В ЮАО реализована самая значительная доля лотов (24%), где сосредоточен большой объем предложения. Максимальное число ДДУ зарегистрировано за I квартал этого года в ЖК «Shagal» и ЖК «Nagatino i-Land», а также в «Зиларт» от ЛСР.

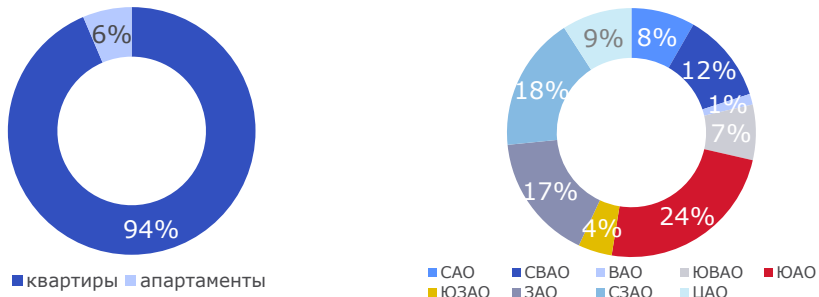
Первенство по спросу в I квартале принадлежит, как и в прошлом квартале, двухкомнатным квартирам (37% в структуре спроса) и апартаментам-студиям (42% в структуре спроса). Минимальные площади апартаментов являются инвестиционно привлекательным типом недвижимости, а квартиры с большей площадью рассматриваются покупателями как объекты для собственного проживания. Бизнес-класс становится самым популярным у покупателей недвижимости, так как, в том числе, располагает рядом характеристик для более комфортной жизни.

В структуре спроса по площади первенство принадлежит лотам до 40 кв. м как по апартаментам (65%), так и по квартирам (37%), что может демонстрировать активизацию инвесторов, которые хотят использовать возможности льготного ипотечного кредитования.

Оплата с использованием отложенных платежей или 100% оплатой становится более популярной и в бизнес-классе. Такой способ выбирают 45% покупателей недвижимости.

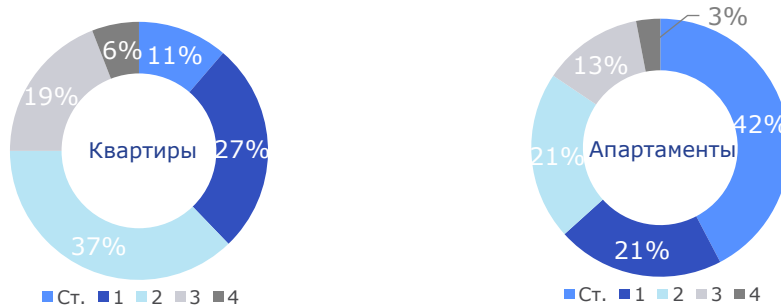
Структура спроса по типу недвижимости и округам, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



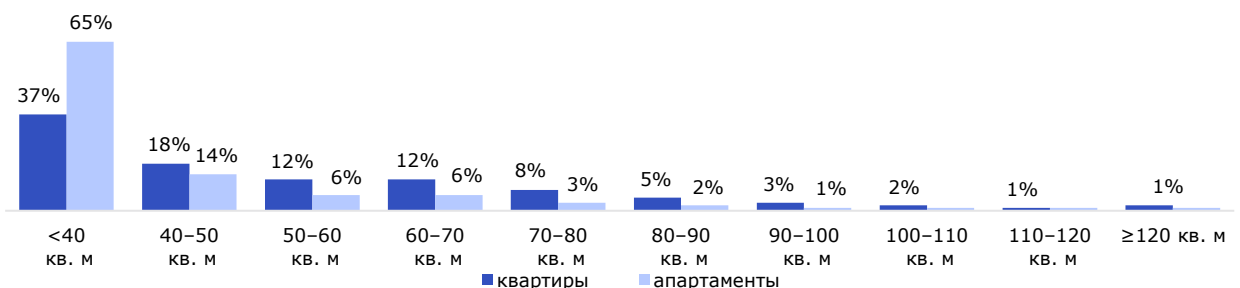
Структура спроса по комнатности, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



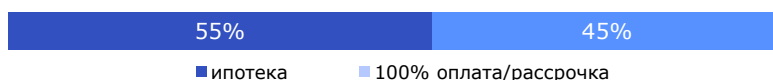
Структура спроса по площади, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



Структура спроса по типу оплаты, бизнес-класс

Источник: Nikoliers



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, МСІМ

Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина

Региональный директор
Tatiana.Divina@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