

I квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

Объем предложения на первичном рынке в I квартале 2024 г. составлял 273 тыс. кв. м лотов премиум-класса (около 2,8 тыс. шт.), что сравнимо с предыдущим кварталом и на 10% больше аналогичного периода прошлого года.

Объем нового предложения по данным проектных деклараций пополнил рынок на 12,3 тыс. кв. м новостроек, из которых 2,5 тыс. кв. м было выведено в экспозицию. По сравнению с предыдущим кварталом объем нового предложения по данным проектных деклараций сократился на 72%.

Средневзвешенная цена квадратного метра в проектах премиум-класса выросла за год на 6%, за квартал – на 3%, что соответствует средним показателям роста инфляции.

Спрос на новостройки премиум-класса увеличился за год на 66% и составил 34 тыс. кв. м, в том числе за счет большого объема сделок в ЖК «Luzhniki Collection» от ГК «Абсолют» и в ЖК «Slava» от MR Group. За квартал зафиксировано снижение спроса порядка 31%, что связано с высокими объемами покупки жилья в конце 2023 года.

Средняя площадь лота в экспозиции не изменилась за квартал и составила 99 кв. м, средняя площадь реализованного лота наоборот увеличилась с 80 до 86 кв. м. При этом бюджет покупки увеличился как за год, так и за квартал на фоне увеличения средневзвешенной цены (на 6% и на 3% соответственно).

Объем предложения
273 тыс. кв. м



+10% к I кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена
818 тыс. руб./кв. м



+6% к I кварталу
2023 г.

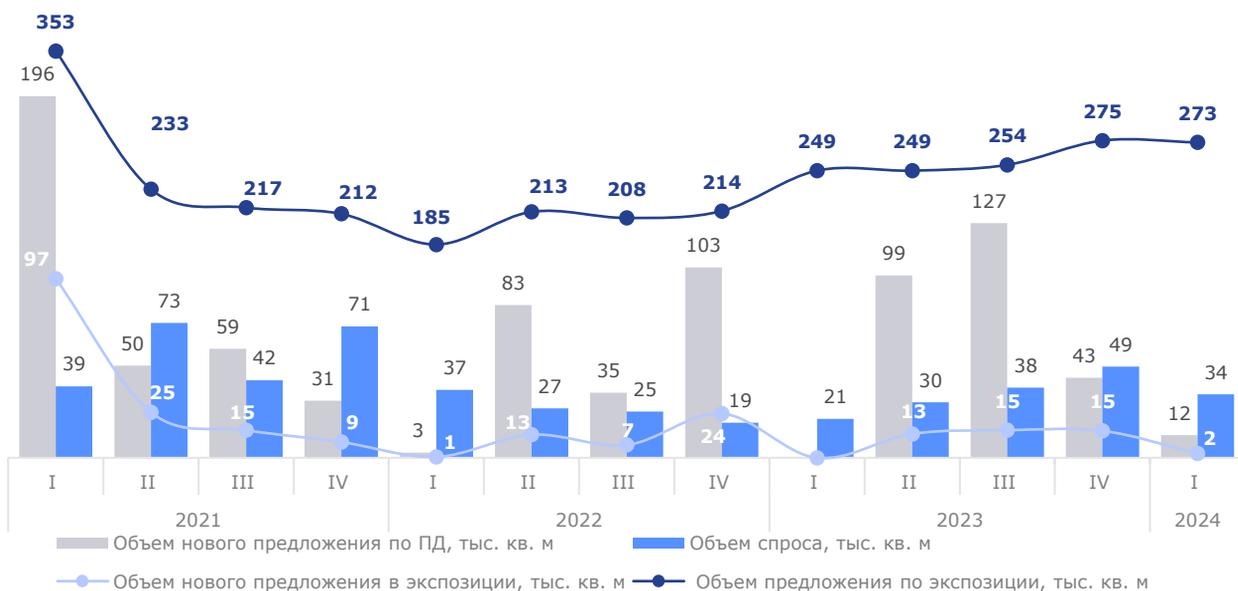
Объем спроса
34 тыс. кв. м



+66% к I кварталу
2023 г.

Динамика объема спроса и предложения, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Новое предложение в I квартале 2024 г. Премиум-класс



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

Источник: Nikoliers

| АО | Район | Тип | Название объекта | Корпус | Застройщик | Заявленный срок сдачи | Количество лотов в корпусе, шт. |
|-----|-----------|----------|---------------------|----------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|
| ЦАО | Хамовники | Квартиры | Luzhniki Collection | корпус B2 (G2) | Абсолют | IV кв. 2027 | 102 |
| ЗАО | Раменки | Квартиры | ЖК King & Sons | корпус 1 | October Group | IV кв. 2027 | 117 |

Предложение

Доля квартир в экспозиции сегмента премиум- в январе-марте 2024 г. выросла за год с 69% до 75%, за квартал изменений не зафиксировано. Почти половина (48%) премиального жилья располагается, как и кварталом ранее, в пределах ЦАО. Самый большой объем предложения представлен в ЖК «Life Time» от Sminex (32 тыс. кв. м в экспозиции) и в «Dom Dau» от девелопера «Сумма элементов» (27 тыс. кв. м). 20% лотов было выставлено на реализацию в ЗАО с наиболее широким выбором лотов в ЖК «Береговой» от Главстрой (15 тыс. кв. м).

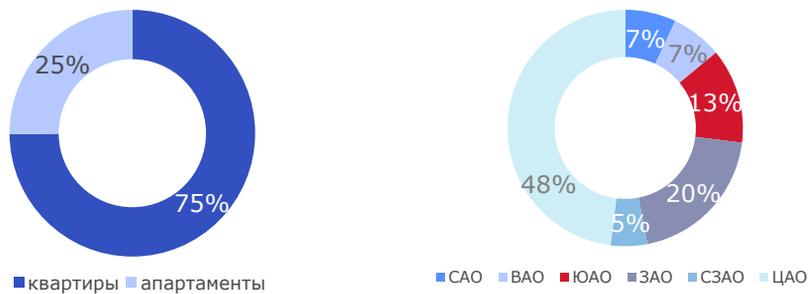
В сегменте квартир наибольший объем предложения приходится на двух- и трехкомнатные квартиры – 33% и 32% соответственно. В апартаментах наиболее широко представлен выбор двухкомнатных лотов с долей 29% от общего рыночного предложения премиум-сегмента.

В структуре предложения квартир преобладают сразу несколько групп площадей, 50-70 кв. м, 70-90 кв. м, 90-110 кв. м. В линейке апартаментов наоборот ядро предложения сформировали лоты с меньшей площадью в диапазоне 50-70 кв. м, а также менее 50 кв. м.

Квартира с минимальной площадью 24,2 кв. м представлена в продаже в ЖК «High Life» от ГК «Пионер». Среди апартаментов самая небольшая площадь (23,2 кв. м) экспонируется в клубном доме «Голутвинский 10».

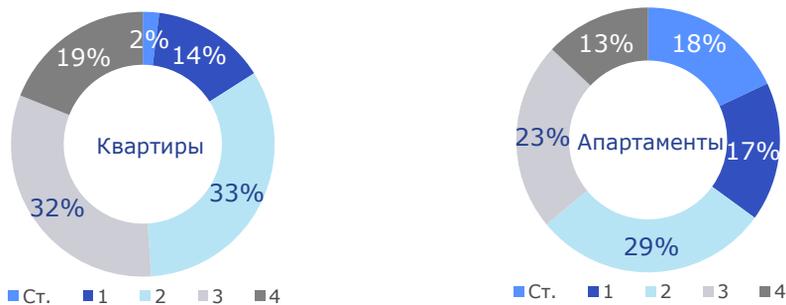
Структура предложения по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



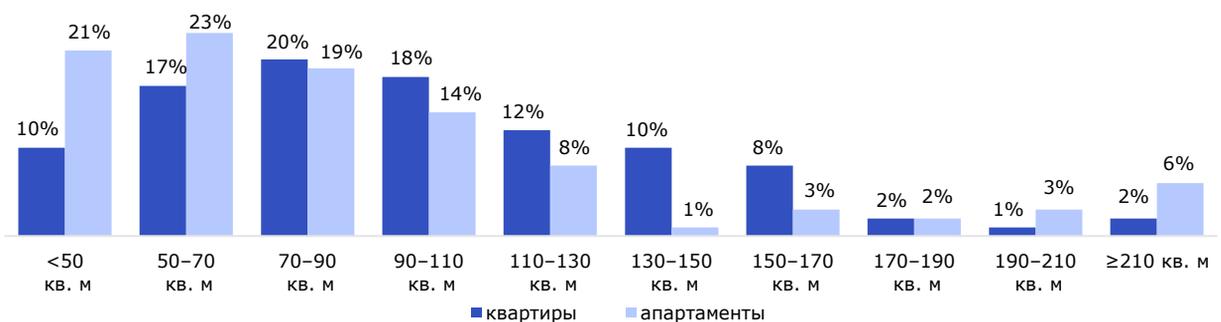
Структура предложения по комнатности, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Структура предложения по площади, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Цены

В отличие от ранее рассмотренных сегментов, средневзвешенная цена апартаментов премиум-класса преобладает над ценой премиальных квартир и составляет по итогам I квартала 2024 года 17%. Если по апартаментам ценовая динамика положительная (+12% за квартал и +7 за год), то в сегменте квартир цена на протяжении последних нескольких кварталов стагнирует за счет умеренной ценовой политики девелоперов в отношении большинства жилых проектов в экспозиции.

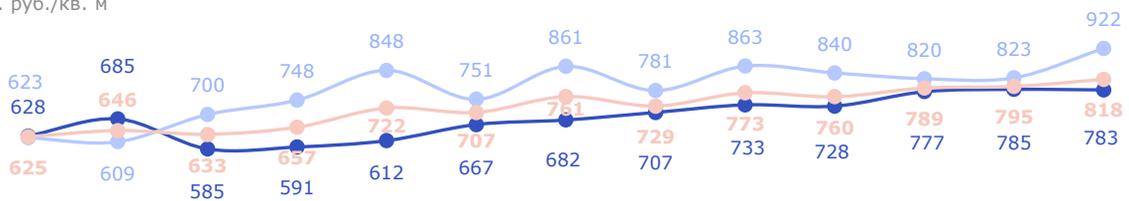
Самая значительная доля предложения квартир (29%) в I квартале сосредоточена в диапазоне бюджетов от 40 до 60 млн руб. В части апартаментов бюджеты от 20 до 40 млн руб. занимают перовое место в предложении (29%). Высокобюджетные лоты со стоимостью более 140 млн. руб. продолжают выводиться застройщиками в продажу, как и годом ранее, в достаточно широком объеме (15% по апартаментам и 9% по квартирам).

Максимальная средневзвешенная цена зафиксирована в ЦАО как среди предложения квартир, так и среди предложения апартаментов. Максимальная цена апартаментов отмечается в проекте «Долгоруковская 25» от Бэл Девелопмент с показателем 1 835 тыс. руб./кв. м и в клубном доме «Cult» от Gravion с ценой 1 808 тыс. руб./кв. м.

Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс

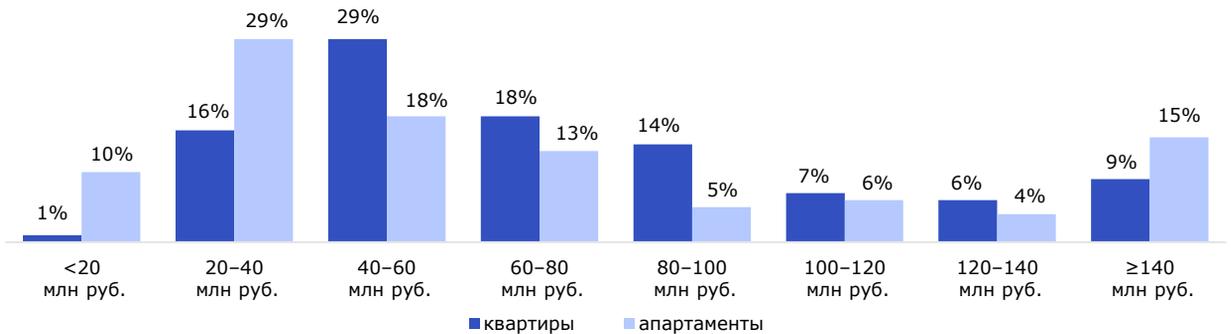
Источник: Nikoliers

тыс. руб./кв. м



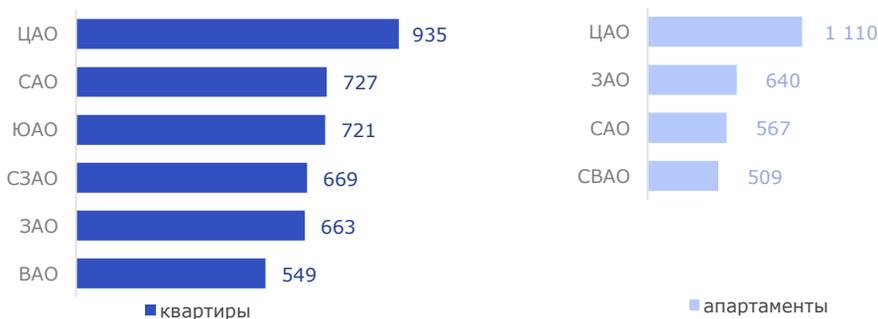
Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



Спрос

В отличие от структуры предложения, где лидером по экспозиции являются квартиры, в I квартале 2024 г. высоким спросом пользуются премиальные апартаменты с долей продаж 91%. За год показатель увеличился на 10 п.п.

33% заключенных ДДУ пришлось на лоты, находящиеся в границах ЦАО (представленная доля предложения в данном округе составляет 48%). Больше всего сделок по итогам I квартала было зарегистрировано в ЖК «Slava» от MR Group (63 ДДУ объемом 3,8 тыс. кв. м) и ЖК «Luzhniki Collection» от ГК «Абсолют» (47 ДДУ объемом 5 тыс. кв. м).

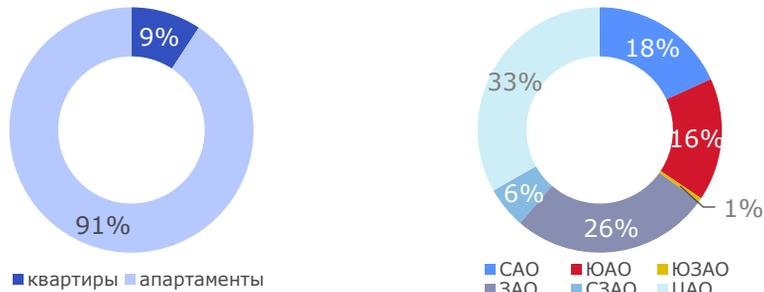
В I квартале текущего года 38% сделок пришлось на двухкомнатные квартиры, предлагающие более доступные бюджеты покупки, в том числе для собственного проживания. В сегменте апартаментов наибольшим спросом так же пользовались двухкомнатные лоты (34% от общего объема спроса).

Премиальные апартаменты площадью 70-90 кв. м. вымывались в течение I квартала в первую очередь, а значительный интерес у покупателей на квартиры данного сегмента вызывали лоты площадью менее 50 кв. м.

Сделки на премиальные лоты заключались в основном с использованием рассрочек или 100% оплатой. Причем их доля за квартал увеличилась на 10 п.п. 65% до 75%. Девелоперы стали активнее предлагать вид оплаты с использованием отсрочки платежей.

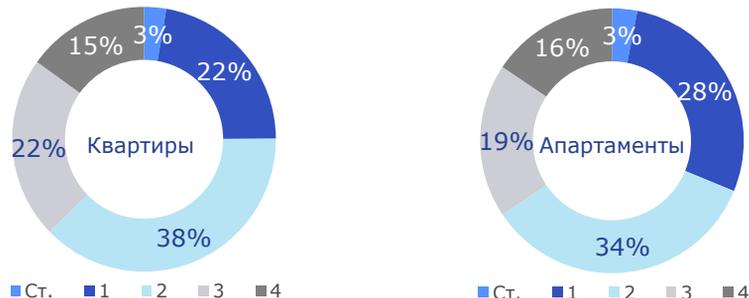
Структура спроса по типу недвижимости и округам, премиум-класс

Источник: Nikoliers



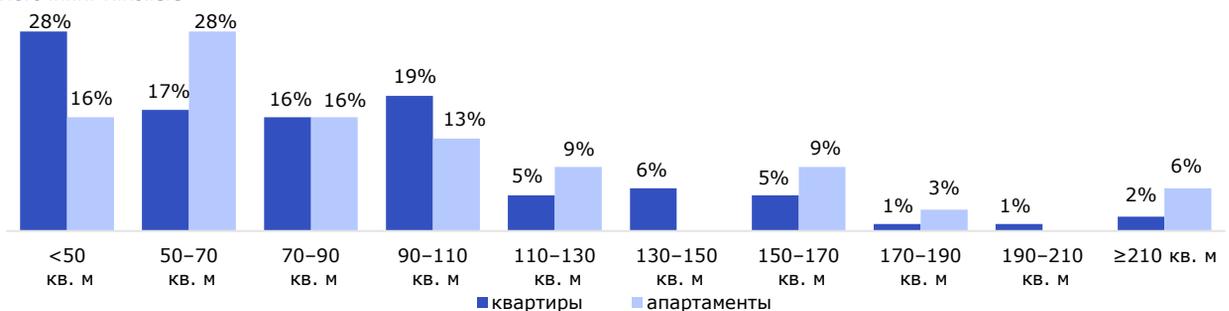
Структура спроса по комнатности, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Структура спроса по площади, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Структура спроса по типу оплаты, премиум-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