

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

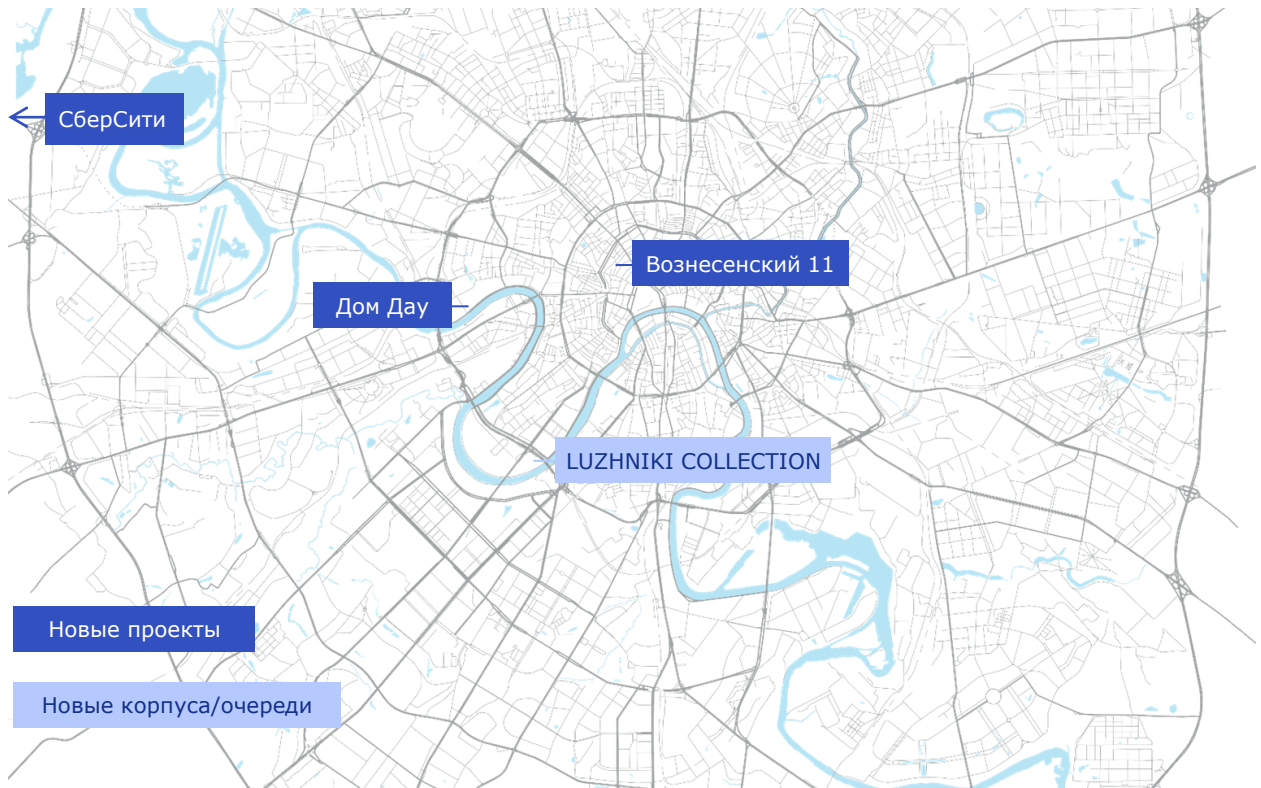


Таблица 1
Новое предложение во II квартале 2023 г., премиум-класс

Источник: Nikoliers

АО	Тип	Название объекта	Корпус	Застройщик	Заявленный срок сдачи	Количество лотов в корпусе, шт.
ЦАО	Квартиры	LUZHNIKI COLLECTION	Корпус C1 (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

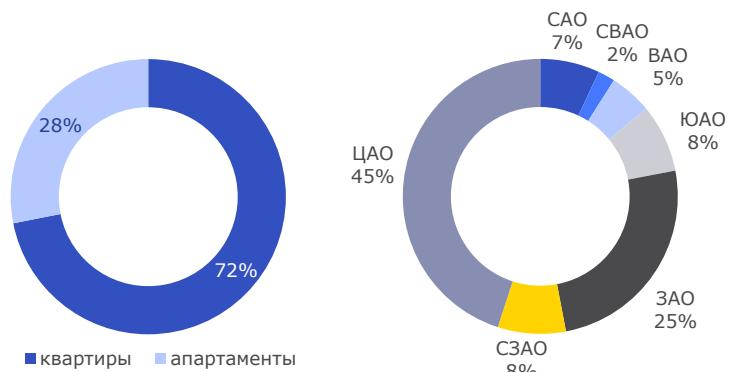


График 3
Структура предложения по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers

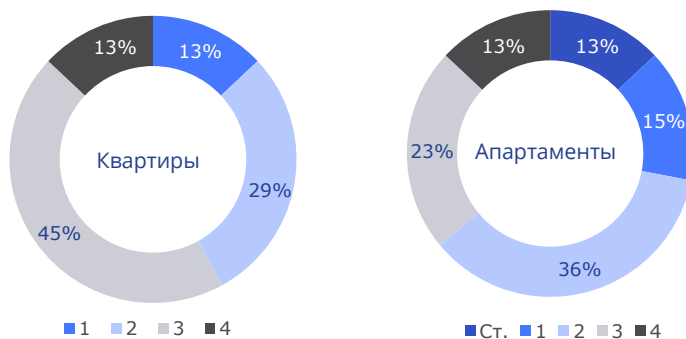
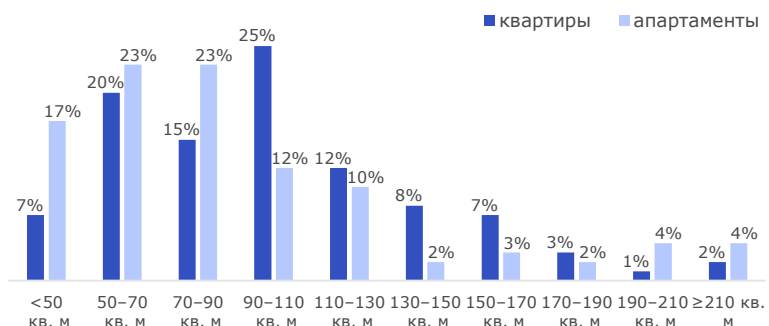


График 4
Структура предложения по площади, премиум-класс

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 апартмантов 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 апартмантов — 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 апартмантов — 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

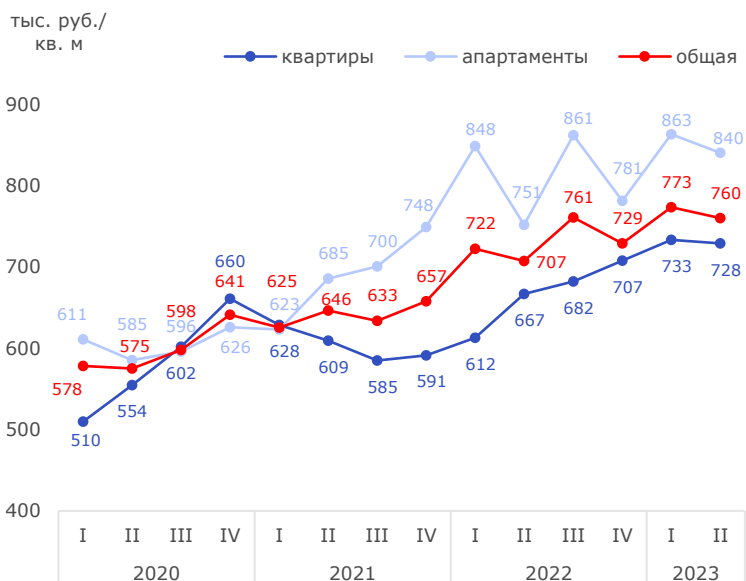


График 6
Структура предложения по бюджетам, премиум-класс

Источник: Nikoliers

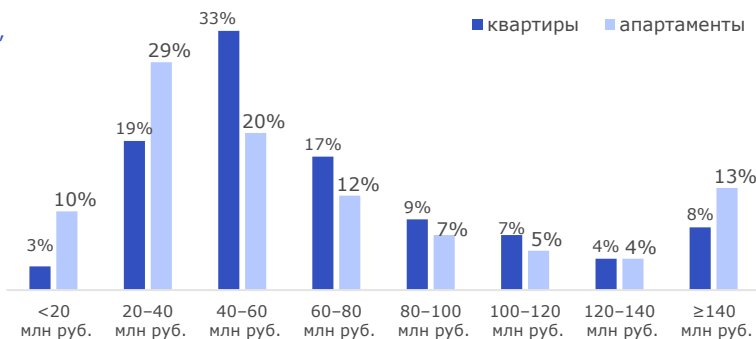
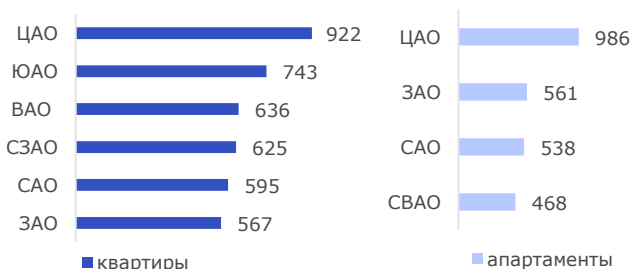


График 7
Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м

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

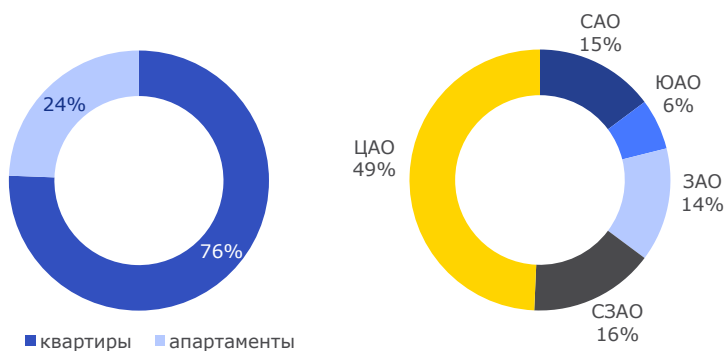


График 9
Структура спроса по количеству комнат, премиум-класс

Источник: Nikoliers

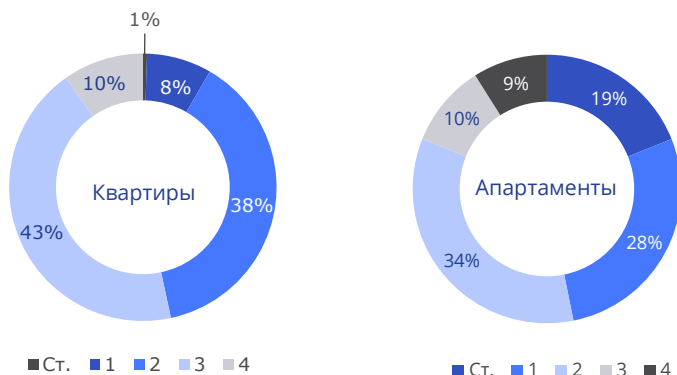


График 10
Структура спроса по площади, премиум-класс

Источник: Nikoliers

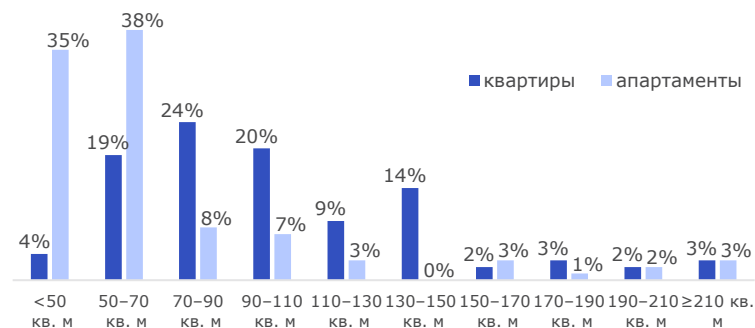


График 11
Структура спроса по типу оплаты, премиум-класс

Источник: Nikoliers



Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Гольшев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис
Заместитель директора
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@nikoliers.ru

Наталья Борискина
Старший аналитик рынка жилой
недвижимости
Natalya.Boriskina@nikoliers.ru

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM
Региональный директор
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