

I квартал 2024 г.

# Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва

CARRÉ  
BLANC





### Ключевые индикаторы

На конец I квартала 2024 г. на рынке элитных новостроек в продаже находилось 120 тыс. кв. м квартир и апартаментов или 739 лотов. Объем представленных в экспозиции квадратных метров за квартал изменился незначительно (+3%), а за год увеличение объемов экспозиции составило 49%. В связи со стабильным спросом и практически нулевой зависимостью от оформления с использованием ипотеки, девелоперы усиливают свои ассортиментные портфели проектами элитно класса.

Средневзвешенная цена квадратного метра в элитном сегменте в I квартале выросла на 8%, а за квартал – на 5% и составила 2,085 млн руб./кв. м.

Во I квартале 2024 г. было реализовано 11,5 тыс. кв. м (или 76 лотов) элитных новостроек. Хотя за квартал данный показатель снизился на 30% (что связано с ажиотажным спросом на недвижимость в конце 2023 года), за год отмечается увеличение интереса к покупке элитной недвижимости более чем в 2 раза.

Ни одного выхода нового проекта в открытые продажи в I квартале 2024 года не зафиксировано, в связи с высоким показателем вывода проектов в реализацию в конце 2023 года.

Объем предложения  
**120 тыс. кв. м**



**+49%** к I кварталу  
2023 г.

Средневзвешенная цена  
**2 085 тыс. руб./кв. м**



**+5%** к I кварталу  
2023 г.

Объем спроса  
**11,5 тыс. кв. м**



**в 2 раза больше**  
чем в I квартале  
2023 г.

### Динамика объема спроса и предложения, элит-класс

Источник: Nikoliers



## Предложение

Структура предложения по типу недвижимости в сегменте элит-класса в I квартале 2024 г. представлена в основном квартирами с показателем 75%, а на долю апартментов приходится 25%. За квартал апартменты потеряли 3 п.п.

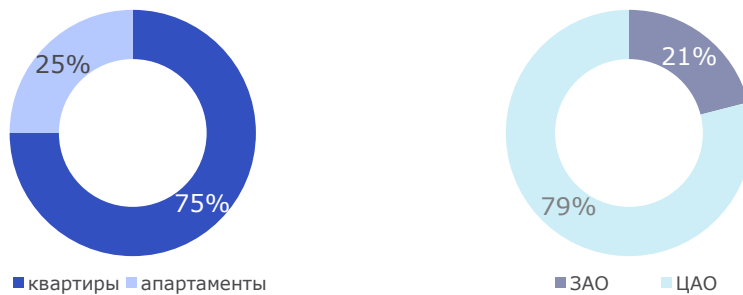
В силу особенностей сегмента предложение элитного жилья представлено всего в двух округах Москвы: в ЦАО (79% предложения) и в ЗАО (21%). Лидером по площадям в продаже в ЦАО является ЖК «Лаврушинский» от девелопера Sminex (средневзвешенная цена экспозиции 2,9 млн руб./кв. м). В ЗАО наибольшая доля экспозиции сосредоточена в ЖК «Вишневый сад» от АВ Development (средневзвешенная цена 1,347 млн руб./кв. м).

Доля крупногабаритного жилья традиционно преобладает в структуре элитной недвижимости. Лидирующую позицию по объему предложения в структуре по комнатности занимают как четырехкомнатные квартиры (36%), так и апартменты (33%). Студии, наоборот, представлены только в экспозиции апартментов, а в экспозиции квартир отсутствуют.

Максимальный объем квартир в предложении представлен площадями от 190 до 220 кв. м (20%). Большинство таких квартир предлагаются без отделки (86%). В структуре апартментов преобладают площади более низкого формата от 70 до 100 кв. м (20% предложения).

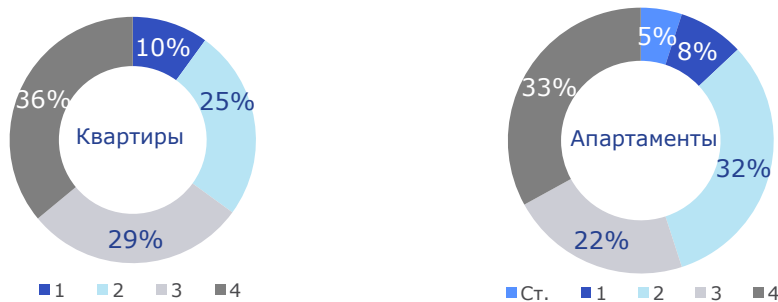
### Структура предложения по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers



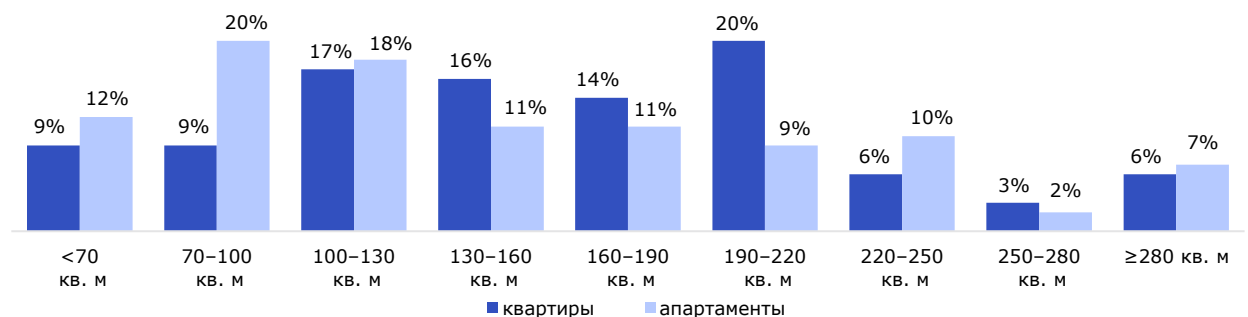
### Структура предложения по комнатности, элит-класс

Источник: Nikoliers



### Структура предложения по площади, элит-класс

Источник: Nikoliers



## Цены

На протяжении последних кварталов средневзвешенная цена квадратного метра в сегменте элитной недвижимости демонстрирует уверенный рост как по квартирам, так и по апартаментам. За год цена квадратного метра элитных лотов выросла на примерно на 11%. При этом два года назад наблюдалась тенденция превосходства цены квартир над апартаментами, а начиная с 2023 года, наоборот, разница в цене фиксируется в пользу апартаментов. На конец I квартала 2024 года апартаменты элитного сегмента дороже квартир на 9%.

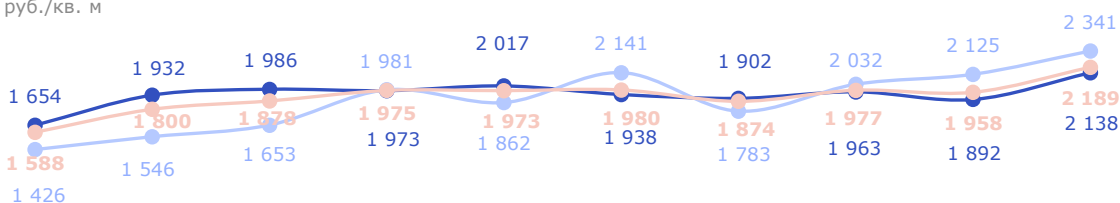
Максимальный объем предложения квартир приходится на бюджеты от 150 до 200 млн руб. (21%) и свыше 500 млн руб. (16%). В апартаментах, в силу более мелкой нарезки по площадям, самая большая доля приходится на бюджеты до 100 млн руб.(24%).

Проекты с наибольшей средневзвешенной ценой традиционно представлены в центральном округе Москвы.

### Динамика средневзвешенной цены, элит-класс

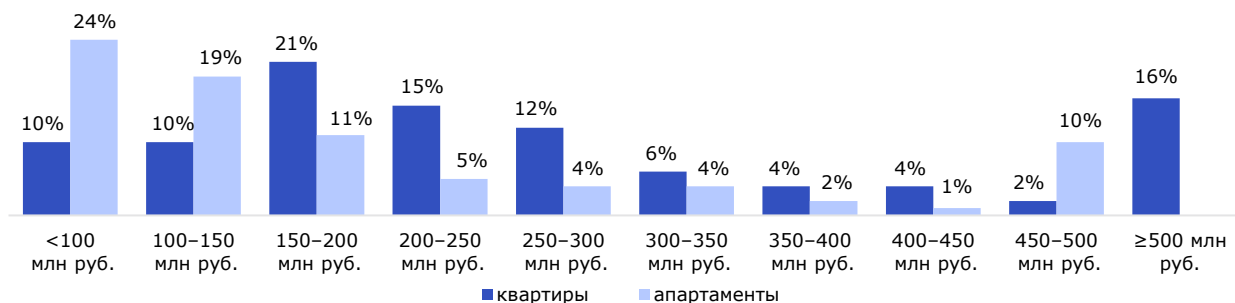
Источник: Nikoliers

тыс. руб./кв. м



### Структура предложения по бюджетам, элит-класс

Источник: Nikoliers



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

Источник: Nikoliers



## Спрос

Практически все реализованные в I квартале лоты были представлены квартирами (96%). При этом в структуре предложения доля апартмантов – 25%, что свидетельствует о том, что и в элитном сегменте покупатели предпочитают традиционный формат недвижимости с перспективой постоянного проживания.

За прошлый квартал доля реализованных новостроек ЦАО снизилась на 10 п.п. с 67% до 57%. Год назад покупатели отдавали предпочтение двум округам в равной степени. Популярностью в ЗАО, как и квартал назад, пользуются ЖК «Бадаевский» от Capital Group (16 реализованных лотов) и ЖК «Вишневый сад» девелопера «AB Development» (13 проданных лотов).

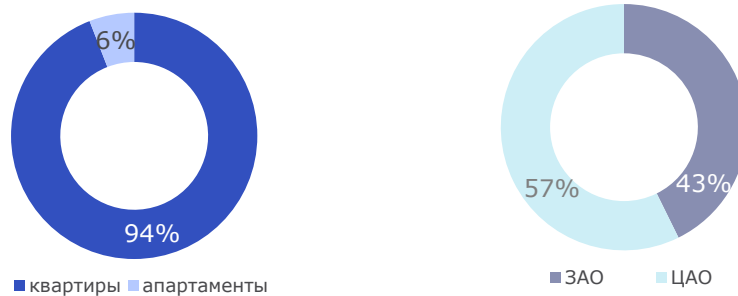
Наиболее популярные элитные квартиры для покупки – крупногабаритные с числом комнат 4 и более. За год их востребованность увеличилась на 17 п.п. с 40% до 57%. Первенство по спросу на апартманты, как и год назад, принадлежит четырехкомнатным лотам.

В сегменте квартир по диапазонам площадей самые востребованные у покупателей лоты от 100 до 130 кв. м. с долей в 22%. Структура спроса на апартманты представлена в равных долях в диапазонах как мелкоформатных, так и крупногабаритных лотов.

Недвижимость элит-класса в I квартале приобреталась только со 100% оплатой или с использованием отложенных платежей. Ранее от 4% до 12% сделок за квартал заключались с использованием заемных средств.

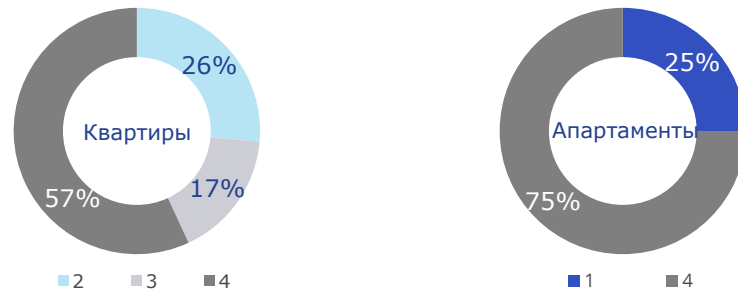
### Структура спроса по типу недвижимости и округам, элит-класс

Источник: Nikoliers



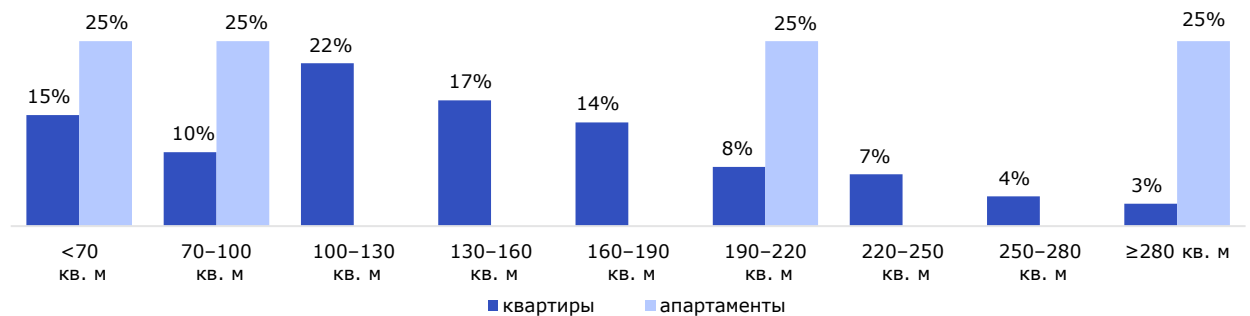
### Структура спроса по комнатности, элит-класс

Источник: Nikoliers



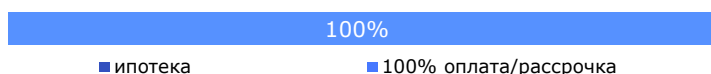
### Структура спроса по площади, элит-класс

Источник: Nikoliers



### 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**

Директор по развитию бизнеса  
[Anna.Murmuridis@nikoliers.ru](mailto:Anna.Murmuridis@nikoliers.ru)

### Блок поддержки бизнеса

#### **Ольга Бакулина, МСІМ**

Руководитель блока  
поддержки бизнеса  
[Olga.Bakulina@nikoliers.ru](mailto:Olga.Bakulina@nikoliers.ru)

### Исследования

#### **Татьяна Дивина**

Региональный директор  
[Tatiana.Divina@nikoliers.ru](mailto:Tatiana.Divina@nikoliers.ru)

#### **Марта Вышенкова**

Старший аналитик рынка  
жилой недвижимости  
[Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru](mailto: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](http://www.nikoliers.ru)