

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

2022 г.



Москва, Красный Октябрь, ЖК «Первый на Красном»

**Андрей Соловьев**

Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group

«Безусловно, 2022 год внес свои коррективы в развитие сегмента элитной недвижимости, изменив конъюнктуру рынка под влиянием целого комплекса факторов. И в краткосрочной перспективе вряд ли получится переломить сложившиеся тенденции. С одной стороны, дальнейшее увеличение объемов предложения в совокупности с невысокой покупательской активностью окажет давление на цены, с другой – поддерживающим фактором будет выступать высокая себестоимость строительства и ожидания девелоперов по маржинальности проектов. Мы по-прежнему будем жить в реалиях “рынка покупателя” и поиске того самого баланса спроса и предложения в новых условиях».

Основные выводы

- ♦ Сокращение количества сделок до 860 шт. (-47% за год), что стало минимальным значением за последние 5 лет.
- ♦ Положительная годовая динамика средневзвешенной цены в размере 13% – до значения 1 520 тыс. руб./м².
- ♦ Восполнение объемов предложения до значения 1,8 тыс. лотов (+42% за год) в связи с высоким уровнем девелоперской активности на фоне заметного охлаждения спроса.

Первичный рынок

Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент «делюкс»	Динамика*	Сегмент «премиум»	Динамика*
Объем предложения, шт.	620	+50%	1 220	+37%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² ***	2 184	+14%	1 081	+12%
Средняя площадь, м ²	155	-15%	120	-7%
Средняя стоимость, млн руб.	338	-3%	130	+4%
Спрос	Сегмент «делюкс»	Динамика**	Сегмент «премиум»	Динамика**
Число сделок, шт.	160	-41%	700	-48%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ²	1 660	+23%	880	+17%
Средняя площадь, м ²	147	-6%	102	-8%
Средняя стоимость, млн руб.	243	+15%	90	+7%

* IV квартал 2022 г. / IV квартал 2021 г.

** 2022 г. / 2021 г.

Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения по классу жилья



Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения по формату жилья



Источник: NF Group Research, 2023

*** Здесь и далее по всем показателям приведены запрашиваемые цены / цены предложения, размер предоставляемого дисконта может отличаться

Предложение

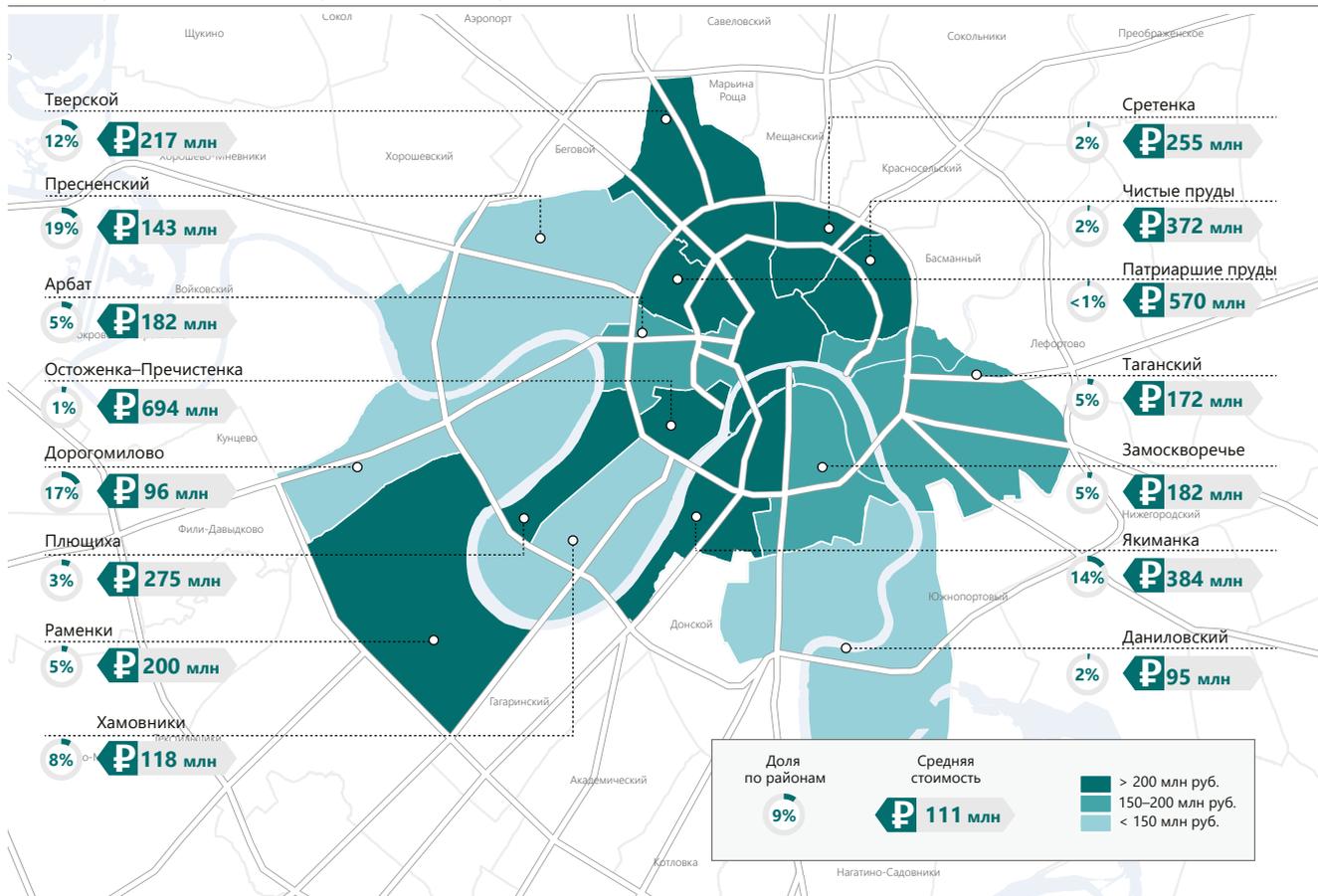
На протяжении всего 2022 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы планомерно восполнялся объем предложения. По итогам IV квартала в сегменте экспонировалось порядка 1,8 тыс. квартир и апартаментов, что на 42% выше показателя конца прошлого года. Рост доступных к приобретению лотов связан с высоким уровнем девелоперской активности на фоне заметного охлаждения спроса в элитном сегменте. Тем не менее текущие объемы по-прежнему остаются ниже значений более ранних периодов (-16% по сравнению с итогами 2020 года и -30% по сравнению с итогами 2019 года).

Всего за январь – декабрь рынок элитной недвижимости Москвы пополнился 17 новыми проектами и одной новой

очередью, что превысило суммарное количество новых комплексов за два предыдущих года (7 проектов вышло в 2020 году и 8 проектов и одна новая очередь – в 2021 году). При этом в сегменте появилось несколько объектов с нетипично большим проектным объемом: это «River Park Towers Кутузовский», где запроектировано более 2 тыс. квартир, и Luzhniki Collection, в корпусах которого появится более 1,1 тыс. квартир. Таким образом, суммарный проектный объем новостроек 2022 г. составил рекордные 4,7 тыс. лотов. Кроме того, отмечается появление новых игроков, ранее работавших в более бюджетных классах: Level Group («Саввинская 17» и «Саввинская 27»), ГК «Пионер» (OPUS), «Абсолют Недвижимость» (Luzhniki Collection), «Группа ЛСР» (Le Dome).

За счет объявленных стартов продаж топ-3 района по объему предложения претерпел некоторые изменения. По итогам 2022 года наибольшее количество экспонируемых квартир и апартаментов было представлено в Пресненском районе, доля которого за год выросла на 5 п. п. и составила 19% в структуре предложения. Вплоть до ноября лидерство в рейтинге удерживал район Дорогомилово, однако в последние месяцы локация опустилась на вторую строчку со значением 17% ввиду снятия части лотов в одной из реализуемых новостроек. Таким образом, в годовой динамике доля района снизилась на 4 п. п. Замыкает тройку локация Якиманка, которая формирует 14% предложения сегмента (-2% за год).

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2023

Комплексы, в которых начались продажи в 2022 г.

Название	Адрес (Район)	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки
The Patricks	Спиридоньевский пер., 17 (Патриаршие пруды)	Делюкс	R4S Group	Апартаменты	10	Январь 2022	Финишная
Le Dome	Соймоновский пр-д, вл. 3 (Остоженка)	Делюкс	Группа ЛСР	Квартиры	69	Ноябрь 2022	Без отделки
Luzhniki Collection	Лужнецкая наб., вл. 2/4 (Хамовники)	Премиум	ИГ «Абсолют»	Квартиры	1 106	Октябрь 2022	White box / Без отделки
ONEST	Сергея Макеева ул., 11/9 (Пресненский)	Премиум	Sminex-ИНТЕКО	Квартиры	475	Май 2022	Без отделки
OPUS	Дербеневская наб., вл. 1 (Даниловский)	Премиум	ГК «Пионер»	Квартиры	172	Август 2022	Без отделки
River Park Towers Кутузовский	Кутузовский пр-д, 16, стр. 1 (Дорогомилово)	Премиум	АЕОН Девелопмент	Квартиры	2 012	Апрель 2022	Финишная / White box / Без отделки
VERNISSAGE	Щипок ул., 26, стр. 2 (Замоскворечье)	Премиум	Ziggurat	Апартаменты	26	Март 2022	White box
Голутвинский 10	3-й Голутвинский пер., д. 10, корп. 6 (Якиманка)	Премиум	AG Development	Апартаменты	28	Ноябрь 2022	Финишная
Ильинка 3/8	Ильинка ул., д. 3/8, стр. 3, 4; Богоявленский пер., д. 6, стр. 1 (Тверской)	Делюкс	Sminex-ИНТЕКО	Апартаменты	68	Май 2022	Без отделки (как доп. опция)
Космо 4/22	Космодамианская наб., д. 4/22 (Замоскворечье)	Делюкс	Галс-Девелопмент	Апартаменты	81	Июнь 2022	Без отделки
Первый на Красном	Берсеневская наб., вл. 6 (Якиманка)	Делюкс	Гута-Девелопмент	Квартиры	21	Май 2022 (предпродажи, оф. старт - 2023)	White box
Мюр & Мерилиз	Столярный пер., д. 3, стр. 6 (Пресненский)	Премиум	KR Properties	Квартиры	104	Июль 2022	Без отделки
Саввинская 17	Саввинская наб., 17 (Плющина)	Делюкс	Level Group	Квартиры	22	Август 2022	Без отделки
Саввинская 27	Саввинская наб., 27 (Плющина)	Делюкс	Level Group	Апартаменты	61	Август 2022	Финишная / Без отделки
Чистые Пруды	Потаповский пер., 5, стр. 4 (Чистые пруды)	Делюкс	Sminex-ИНТЕКО	Квартиры	31	Январь 2022	Без отделки
Nicole (закрытые продажи)	Никольская ул. (Тверской)	Делюкс	MR Group				
LUCE (закрытые продажи)	Крестовоздвиженский пер., д. 4 (Арбат)	Делюкс	MR Group				
Новые очереди, корпуса							
Vesper Tverskaya (корп. 2)	Тверская-Ямская 1-я ул., д. 2 (Тверской)	Делюкс	Vesper	Апартаменты	91	Апрель 2022	Финишная

Источник: NF Group Research, 2023

Стоит отметить, что новые объемы предложения также сказались на снижении средней площади в обоих сегментах. В новостройках класса «делюкс» показатель составил 155 м², что на 15 п. п. ниже значения прошлого года. При этом значительно увеличилась доля квартир и апартаментов площадью менее 100 м² – до значения 35%, что на 20 п. п. выше значения IV квартала 2021 года. В премиальных объектах средняя площадь предложения составила 120 м² (-7% за год). Наибольшее количество лотов здесь по-прежнему сконцентрировано в двух диапазонах: 50–100 м² (33%) и 100–150 м² (30%).

Отделка по-прежнему остается актуальной на рынке элитной недвижимости, хотя за последние два года ее доля в структуре предложения заметно сократилась. В сложившихся условиях девелоперы были вынуждены решать вопросы поставок материалов, налаживая логистику через турецкий и азиатский рынки. В большинстве случаев заявленный формат отделки в проекте сохранялся, но иногда застройщики предпочитали полностью отказаться от нее или делали выбор в пользу формата white box, либо отделка сейчас доступна в качестве дополнительной опции. По итогам 2022 года в структуре предложения доля лотов с финишной отделкой снизилась на 10 п. п. и составила 32%, а с отделкой white box было представлено 13% предложения (+2% в годовой динамике). При этом в структуре спроса доля сделок с отделкой по-прежнему высока: на них пришлось почти половина всех реализованных лотов (46%), что на 4 п. п. ниже аналогичного показателя прошлого года. Доля сделок с отделкой white box по сравнению с прошлым годом увеличилась с 12% до 14%.

Структура предложения на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м ²	11,9%	21,4%	1,1%	0,2%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	1,5%	5,8%	9,5%	3,5%	0,6%	0,2%
150–200 м ²	0,0%	4,0%	6,6%	5,6%	3,1%	1,9%
200–250 м ²	0,0%	1,3%	0,5%	1,1%	3,1%	5,9%
Более 250 м ²	0,0%	0,3%	0,3%	0,6%	1,0%	9,0%

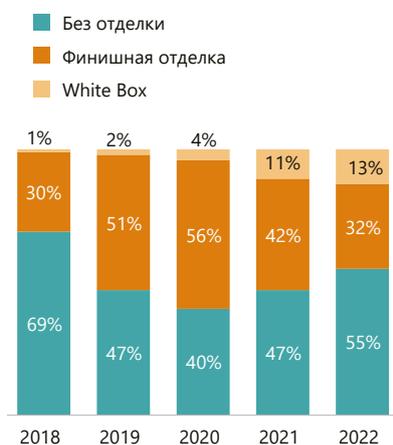
Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м ²	7,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м ²	11,2%	21,5%	2,5%	0,0%	0,1%	0,0%
100–150 м ²	0,1%	12,4%	14,4%	3,9%	0,8%	0,2%
150–200 м ²	0,0%	0,1%	3,6%	6,8%	4,2%	1,2%
Более 200 м ²	0,0%	0,0%	0,1%	0,8%	2,1%	6,3%

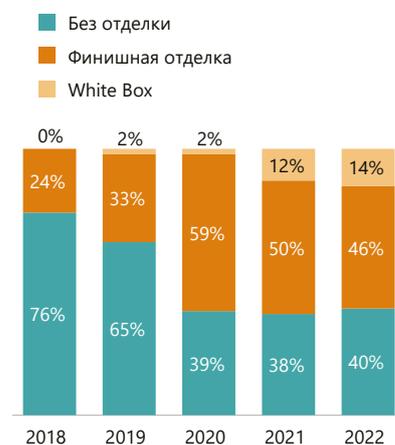
Источник: NF Group Research, 2023

Доля предложения с отделкой



Источник: NF Group Research, 2023

Доля сделок с отделкой



Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Делюкс



Источник: NF Group Research, 2023

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Премиум



Источник: NF Group Research, 2023

Динамика объема предложения и средневзвешенной цены на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы



Источник: NF Group Research, 2023



Спрос

В 2022 году рынок недвижимости вновь оказался в состоянии турбулентности. Наиболее ожидаемым исходом геополитических потрясений стала существенная коррекция спроса. Так, по итогам 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости было заключено порядка 860 сделок, что стало минимальным значением за последние пять лет. Особенно сильно ощущается снижение покупательской активности по сравнению с прошлым исторически рекордным 2021 годом: текущий показатель оказался практически вдвое ниже (-47% в годовой динамике). А суммарная стоимость реализованных лотов сопоставима с уровнем 2019 года и составила чуть более 100 млрд руб. (-40% в годовой динамике). В условиях неопределенности многие покупатели заняли выжидательную позицию, отложив покупку недвижимости, другие – полностью отказались от сделок или использовали возможность релокации семьи и бизнеса в другую страну, а третьи отдали предпочтение вторичному рынку.

Кроме того, сказался и значительный прирост средневзвешенной цены предложения в течение предыдущих ажиотажных периодов: с начала 2020 г. по I квартал 2022 г. показатель вырос практически на 90%. Поэтому многие девелоперы были вынуждены давать скидки и прибегать к различным маркетинговым мероприятиям для увеличения продаж.

Структура сделок на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м ²	12,1%	21,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	2,6%	12,7%	11,5%	0,6%	0,0%	0,0%
150–200 м ²	0,0%	8,3%	8,9%	3,2%	1,9%	0,6%
200–250 м ²	0,0%	1,3%	0,6%	0,0%	2,6%	1,9%
Более 250 м ²	0,0%	1,3%	0,6%	0,0%	0,0%	7,6%

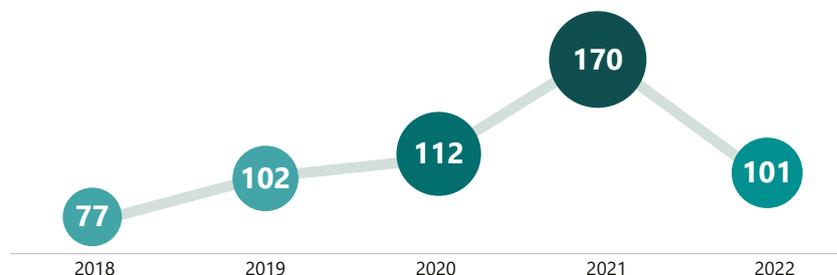
Источник: NF Group Research, 2023

Структура сделок на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м ²	15,8%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м ²	19,0%	22,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	7,8%	14,0%	1,4%	0,9%	0,1%
150–200 м ²	0,0%	0,4%	4,9%	4,7%	0,6%	0,9%
Более 200 м ²	0,0%	0,0%	0,1%	1,3%	1,4%	3,4%

Источник: NF Group Research, 2023

Динамика общей стоимости сделок на элитном рынке, млрд руб.



Источник: NF Group Research, 2023

Объекты-лидеры по числу проданных лотов



River Park Towers Кутузовский



Поклонная, 9



Victory Park Residences

Источник: NF Group Research, 2023

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: NF Group Research, 2023

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: NF Group Research, 2023

Однако в отличие от других сегментов, где доступны открытые дисконты, в дорогом жилье по-прежнему используется практика предоставления индивидуальных бонусов в зависимости от выбранного лота и условий оплаты.

Стоит отметить, что тройка объектов-лидеров по количеству проданных лотов была сформирована исключительно комплексами района Дорогомилово, что определило его лидирующую позицию в структуре спроса первичного рынка. В общем объеме сделок доля локации составила 38%, прибавив 13 п. п. в годовой динамике в том числе за счет высокого интереса покупателей к новому масштабному проекту. На втором месте расположился Пресненский район, на который пришлось 14% всех реализованных лотов. Третье место в 2022 году разделили между собой Хамовники и Раменки: в обеих локациях было заключено по 9% сделок сегмента.



Цены

Ценовая динамика в элитных новостройках Москвы на протяжении 2022 года была разнонаправленной. Так, в первые месяцы наблюдался динамичный прирост за счет сохранения на рынке основных тенденций 2021 года. Во II квартале 2022 года произошла смена траектории показателя, когда стоимость квадратного метра снизилась до 1 459 тыс. руб. (-9% за 3 месяца). После данной корректировки средневзвешенная цена демонстрировала довольно умеренные темпы роста, связанные как с осторожностью девелоперов в ценообразовании уже реализуемых проектов, так и с выходом новых масштабных комплексов по более доступным ценам. По итогам

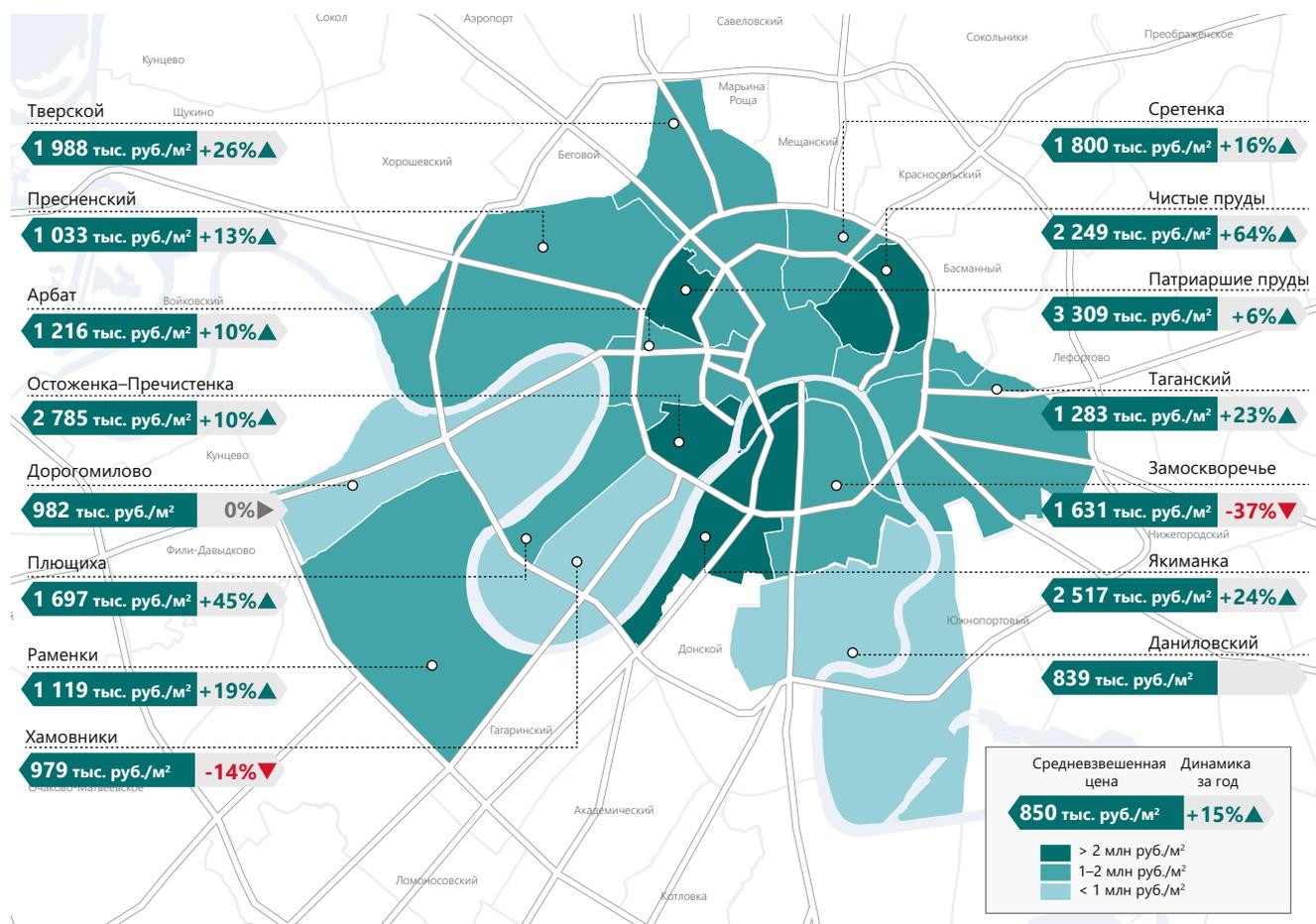
IV квартала средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 1 520 тыс. руб./м², показав прирост в размере 13% за год.

В разрезе классов средневзвешенная цена предложения в сегменте «премиум» достигла 1 081 тыс. руб./м² (+12% в годовой динамике), а в сегменте «делюкс» – 2 184 тыс. руб./м² (+14% в годовой динамике). Примечательно, что ценовая дельта между классами продолжает расти и на конец 2022 года стоимость квадратного метра в «делюксе» оказалась вдвое выше аналогичного показателя премиальных новостроек, тогда как, например, в 2016 году цены различались

лишь на 42%. В целом активный рост дельты наблюдался с 2018–2019 гг. за счет более высоких темпов роста показателя в «делюксе». Это традиционно узкий сегмент, где новые объекты появляются в небольшом объеме. Ограниченное предложение, увеличение себестоимости строительства и заметное повышение качества возводимых комплексов в совокупности с расширением уникальных характеристик новостроек стали ключевыми факторами наблюдаемой динамики рынка.

В разрезе районов положительная динамика средневзвешенной цены предложения была зафиксирована в большинстве локаций столицы.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Максимальное изменение показателя было отмечено на Чистых прудах, где стоимость квадратного метра достигла 2 249 тыс. руб. (+64% за год). При этом основной прирост пришелся на I квартал в связи со стартом продаж одноименного проекта «Чистые пруды». Также значительная поло-

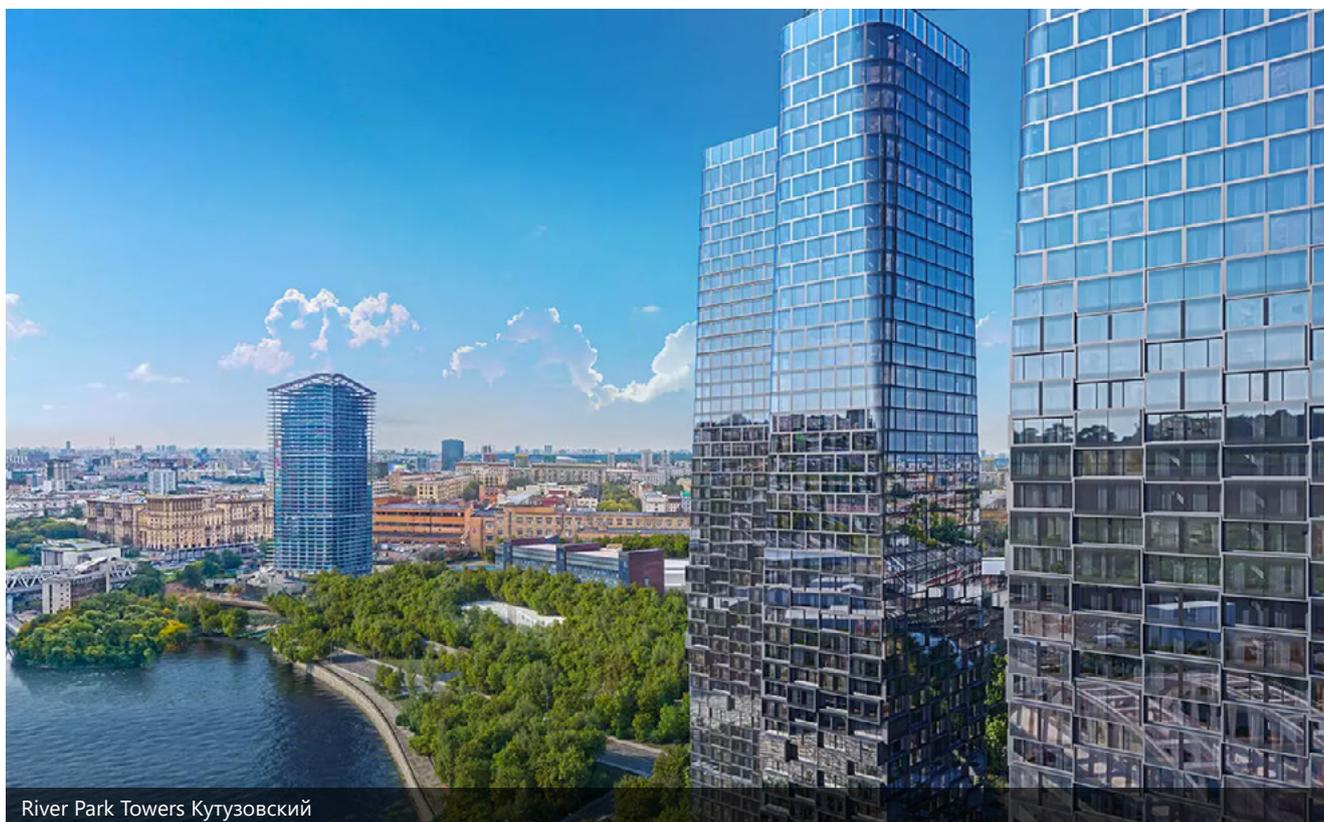
жительная динамика в размере 45% отмечалась в локации Плющиха по причине старта продаж двух объектов класса «делюкс» («Саввинская 17» и «Саввинская 27»). Самым дорогим кластером Москвы, где представлено элитное жилье, остаются Патриаршие пруды: средневзвешенная цена пред-

ложения здесь по итогам года составила 3,3 млн руб./м². Наиболее бюджетные варианты покупатели сейчас могут найти в Даниловском районе (839 тыс. руб./м²), а также в локациях Хамовники (979 тыс. руб./м²) и Дорогомилово (982 тыс. руб./м²).

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: NF Group Research, 2023



River Park Towers Кутузовский

Вторичный рынок*

Предложение

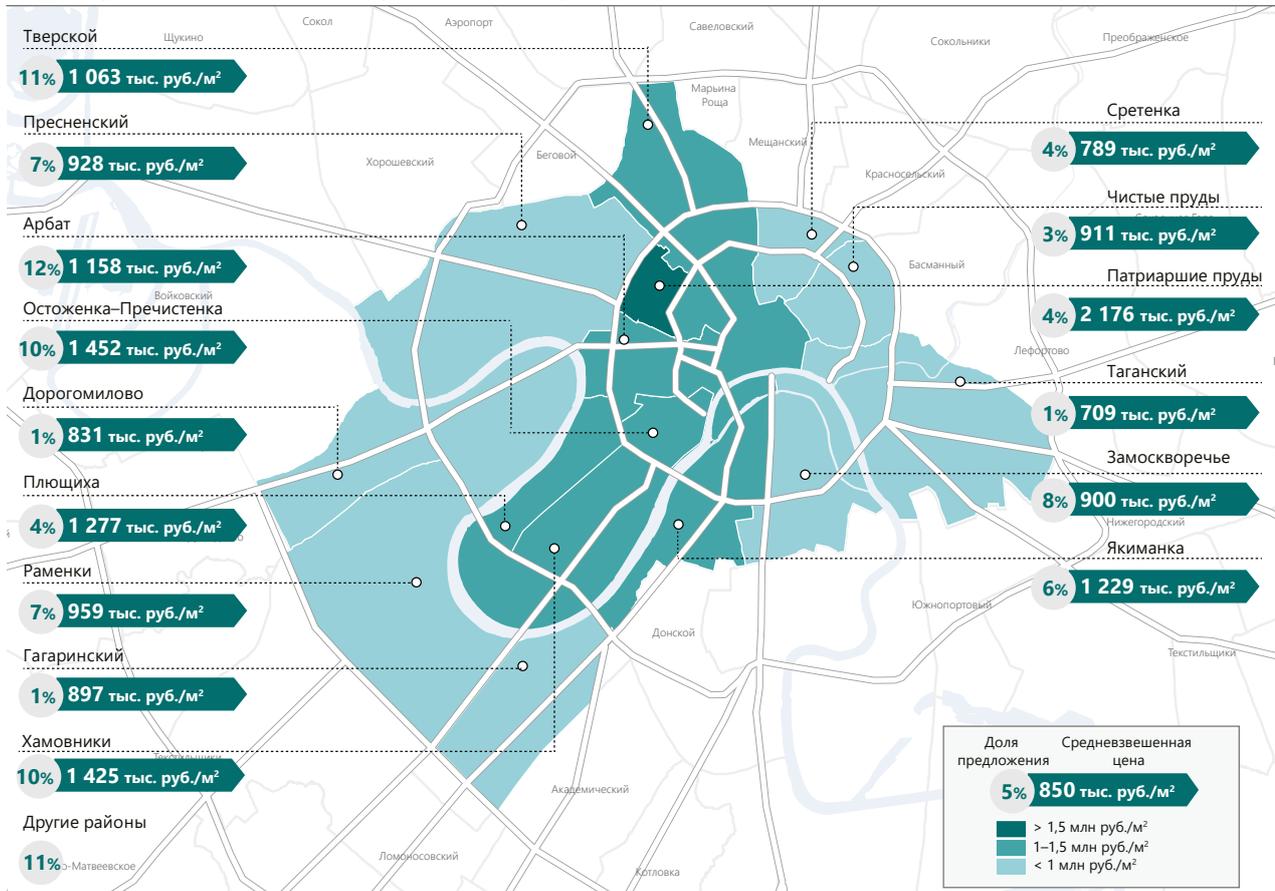
Аналогично первичному рынку объем предложения на вторичном рынке на протяжении 2022 года демонстрировал положительную динамику. По итогам IV квартала количество экспонируемых квартир и апартаментов в сегменте увеличилось на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Пополнение рынка связано с отъездом

некоторых собственников, решивших продать недвижимость, за рубеж. Кроме того, отмечалось перемещение объявлений из категории элитной аренды в категорию продажи.

В разрезе районов можно было наблюдать активную смену лидеров по концентрации предложения. По итогам

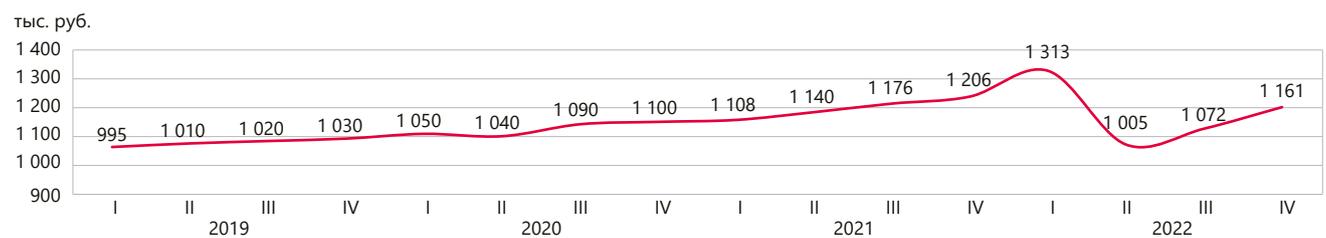
2022 года наибольшее количество лотов было сосредоточено в районе Арбат, доля которого составила 12%. На втором месте с небольшим отрывом (11%) расположился Тверской район. Третье место разделили между собой локации Хамовники и Остоженка-Пречистенка, где представлено по 10% всех квартир и апартаментов сегмента.

Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2023

Динамика средневзвешенной цены на вторичном рынке элитной жилой недвижимости



Источник: NF Group Research, 2023

* В разделе вторичного рынка рассматриваются совокупно новый фонд (дома постройки после 2000 г.) и старый фонд (дома постройки до 2000 г.)

В структуре предложения отмечалось незначительное увеличение доли более компактных лотов. Например, доля квартир и апартаментов до 100 м² увеличилась на 4 п. п. в годовой динамике. По-прежнему существенную часть формируют диапазоны 100–150 м² (23% лотов) и 150–200 м² (21%). Однако стоит отметить, что средняя площадь предложения за год не изменилась и составила 209 м².

Тем временем средний бюджет предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости на конец декабря несколько снизился и составил 242 млн руб. (-4% за год). Наибольшая часть предложения (22%) до сих пор сконцентрирована в бюджете от 50 до 100 млн руб., также значительная часть квартир и апартаментов (17%) приходится на лоты в диапазоне 100–150 млн руб. и на самое дорогое предложение (более 350 млн руб.).

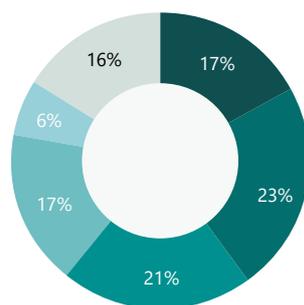
Цены

Средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости во второй половине года демонстрировала достаточно уверенные темпы роста и на конец декабря составила 1 161 тыс. руб./м², что на 8% выше итогов III квартала и на 16% выше итогов II квартала. Однако в годовом выражении была зафиксирована отрицательная динамика: за год стоимость «квадрата» снизилась на 4%. Стоит отметить, что в сложившихся условиях собственники охотно шли на торг. В некоторых случаях скидки могли достигать до 20–30%, однако преимущественно в переоцененных объектах. Примечательно, что на конец декабря усилился разрыв стоимости квадратного метра на первичном и вторичном рынках и разница в цене сегментов увеличилась со 140 тыс. руб. до 360 тыс. руб., при этом на протяжении года фиксировалась и более высокая дельта – на уровне 450–460 тыс. руб.

ТОП-3 самых дорогих районов:

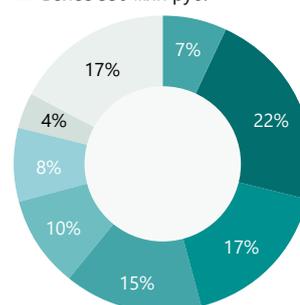
> По итогам 2022 года максимальная цена квадратного метра – на уровне 2 176 тыс. руб./м² (+2% за год) – была зафиксирована на Патриарших прудах.

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



Источник: NF Group Research, 2023

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



Источник: NF Group Research, 2023



> На втором месте – кластер Остоженки-Пречистенки со значением 1 452 тыс. руб./м² (-7% за год).

> И замыкает тройку район Хамовники, где средневзвешенная цена предложения составила 1 425 тыс. руб./м², что на 10% выше, чем годом ранее.

Спрос

Несмотря отъезд части потенциальных покупателей, вторичный рынок оставался достаточно активным: среди конечных покупателей популярностью пользовались качественные предложения в топовых локациях с ценой в рублевом эквиваленте. Многие использовали рыночную ситуацию для приобретения переоцененных объектов со значительными дисконтами, также были активны инвесторы, которые ищут “горящие” предложения для последующей перепродажи.

В структуре спроса вторичного рынка наиболее востребованными остаются квартиры и апартаменты площадью от 100 до 150 м²: на них пришлась треть (34%) всех заявок 2022 года. Также значительную долю запросов формирует диапазон 150–200 м² (23% заявок). Средняя площадь запрашиваемого лота в сегменте составила 160 м², что на 4 п. п. ниже значения прошлого года.

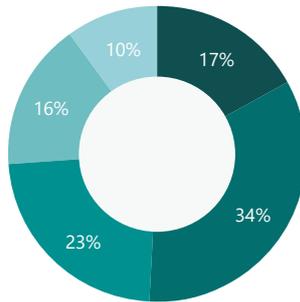
Также в 2022 году наиболее востребованными оставались лоты стоимостью от 50 до 100 млн руб., доля которых в структуре распределения составила 36%. Еще четверть (25%) заявок пришлась на квартиры и апартаменты в диапазоне 100–150 млн руб. Средний запрашиваемый бюджет в сегменте достиг 120 млн руб. (+7% за год).

Аренда

В 2022 году рынок недвижимости характеризовался высокой турбулентностью, и, пожалуй, главным последствием для всех сегментов стала коррекция спроса. Аналогично отреагировал на геополитические потрясения и сегмент высокобюджетных квартир и апартаментов в аренду (от 150 тыс. руб./мес.). Так, по итогам 2022 года совокупное число запросов и объем сделок по элитной аренде оказались на 40% ниже значений прошлого года. Безусловно, на рынке сказалось общее состояние неопределённости, заставляя откладывать все вопросы, связанные с недвижимостью. Однако основной причиной таких показателей послужил отъезд части платежеспособных клиентов из страны, в том числе с весны наблюдался отток категории иностранных арендаторов.

Наиболее запрашиваемые средние площади

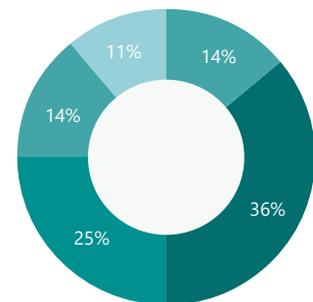
- До 100 м²
- 100–150 м²
- 150–200 м²
- 200–250 м²
- Более 250 м²



Источник: NF Group Research, 2023

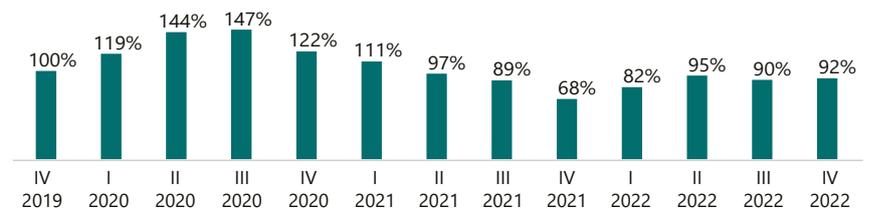
Наиболее запрашиваемые средние бюджеты

- До 50 млн руб.
- 50–100 млн руб.
- 100–150 млн руб.
- 150–200 млн руб.
- Более 200 млн руб.



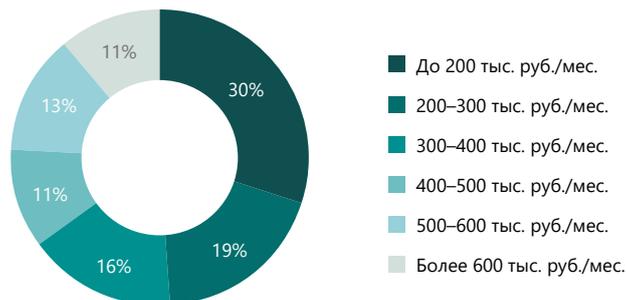
Источник: NF Group Research, 2023

Индекс объема предложения на рынке высокобюджетной аренды*



*100% – IV квартал 2019 года
 Источник: NF Group Research, 2023

Наиболее запрашиваемые ставки на рынке высокобюджетной аренды за январь-декабрь



Источник: NF Group Research, 2023

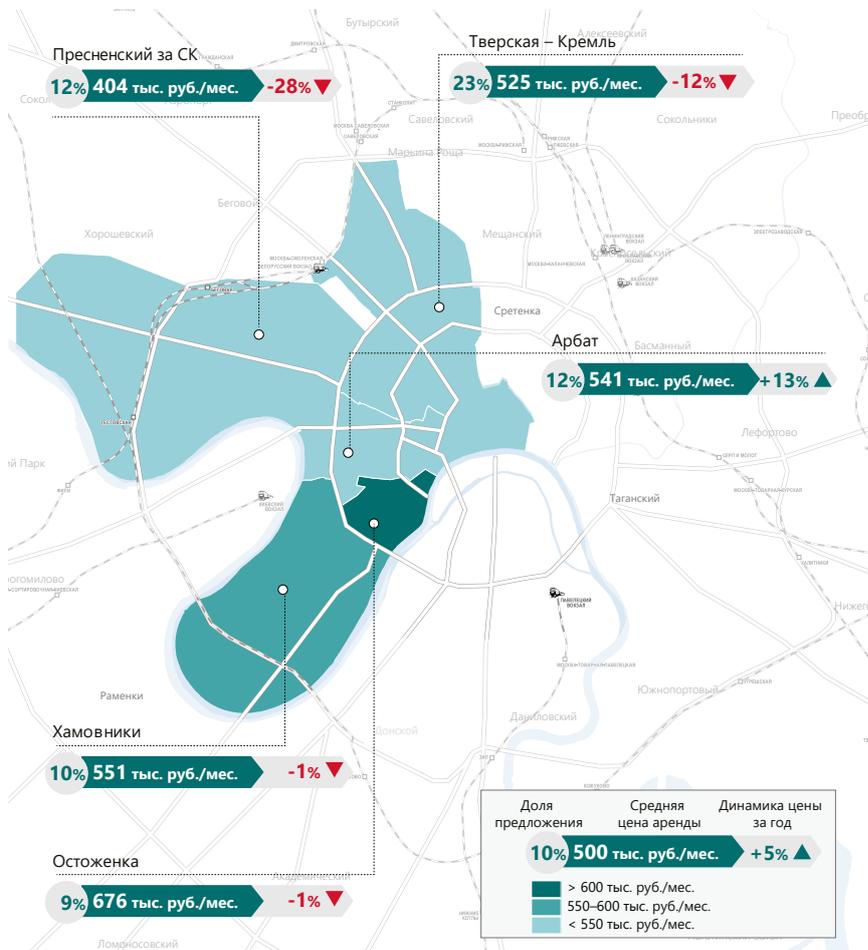
Стоит отметить, что активность клиентов на протяжении всех 12 месяцев оставалась на невысоком уровне, но иногда случались периоды более сильного «затишья». Например, в сентябре – октябре уезжало большое количество людей, что повлекло за собой снижение звонков.

При этом в структуре обращений наблюдается смещение запросов на более бюджетные варианты со ставкой аренды до 200 тыс. руб./мес.: на них приходится почти треть (30%) всех заявок за 2022 г., что на 11 п. п. выше аналогичного показателя 2021 г. А доля диапазона 200–300 тыс. руб./мес., который в том году формировал четверть запросов потенциальных арендаторов, снизилась до 19%. На самые дорогие варианты со ставкой более 600 тыс. руб. в месяц пришлось 11% всех заявок 2022 года.

За счет невысокой активности арендаторов и оттока клиентов наблюдался рост количества экспонируемых элитных квартир и апартаментов в сегменте. Особенно уверенно рынок наращивал объемы на протяжении первого полугодия, когда предложение «прибавило» почти 40%. Затем с началом делового и учебного сезонов несколько улучшилась ситуация по сделкам, поэтому показатель продемонстрировал незначительную отрицательную динамику и до конца года оставался практически на этом уровне. Кроме того, часть объявлений снималась с экспонирования, поскольку многие из собственников приняли решение о переходе на рынок продаж. Во-первых, ситуация в целом не способствовала долгосрочным контрактам, во-вторых, в текущих условиях заметно снижение рентабельности объектов. Таким образом, по итогам 2022 года объем предложения оказался на треть выше значений конца 2021 года, но при этом на четверть ниже итогов 2020 года.

С точки зрения географии экспонируемых элитных квартир и апартаментов в аренду никаких кардинальных изменений за последний год не зафиксировано. Среди лидирующих локаций

Средняя цена, прирост цены и доля предложения по отдельным районам



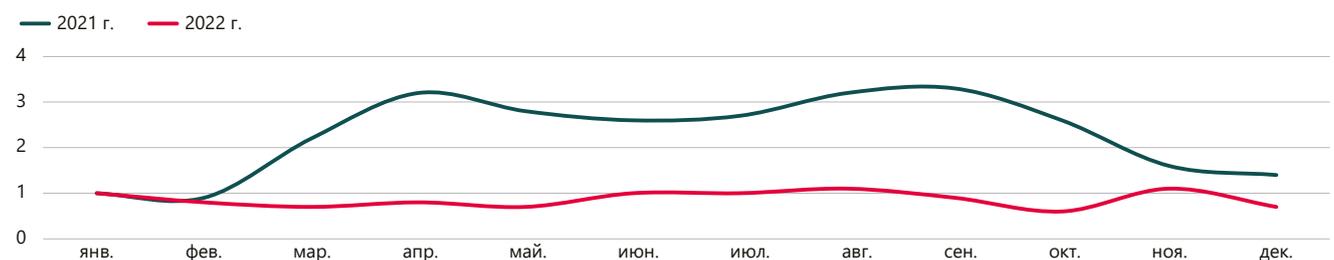
Источник: NF Group Research, 2023

по количеству объявлений остаются район Тверская-Кремль (23% от всего предложения), за ним следуют Арбат и Пресненский район за пределами Садового кольца – в каждом по 12% лотов. Таким образом, суммарно на данные 3 локации приходится практически половина всего предложения. В пятерку рейтинга также вошли Хамовники с долей 10% и Остоженка с долей 9%.

Стоит отметить, что средние цены аренды элитных квартир и апартаментов практи-

чески во всех районах-лидерах показали отрицательную динамику. В сложившихся условиях в сегменте фиксировалось снижение бюджетов предложения, и по итогам года средняя ставка по рынку снизилась на 10%. В целом многие собственники сейчас более лояльны по условиям контрактов и готовы идти на торг: в зависимости от конкретного лота индивидуальная скидка может варьироваться в пределах 5–20%.

Индекс активности арендаторов на рынке высокобюджетной аренды*



*1 - январь каждого года
Источник: NF Group Research, 2023

Классификация* элитной жилой недвижимости Москвы

Критерии сравнения	Класс «делюкс»	Класс «премиум»
Ключевые, отсекающие критерии		
Местоположение	В пределах ЦАО.	Предпочтительно в границах ТТК, ЗАО (Раменки, Дорогомилово).
Несущие и ограждающие конструкции	Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома.	
Количество квартир на этаже	до 4	до 6 (в редких случаях до 8)
Высота потолков, в «чистоте»	от 3,2 м	от 3 м
Средняя площадь лота по проекту	От 110 м ²	От 90 м ²
Параметры паркинга	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг, предпочтительно – с мойкой. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг. 1,5 – 2,0 машиномест на квартиру.	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг. 1,0-1,5 машиноместо на квартиру.
Отделка МОП и лобби	Высококачественная отделка с детальной авторской проработкой	
	Материалы: дерево редких пород, натуральный мрамор, травертин, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.	Материалы: дерево, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.
Безопасность	Современные системы охраны. Наличие систем пожарной безопасности, круглосуточной диспетчеризации всех инженерных сетей и систем, система быстрого информирования и реагирования на сбои и аварии.	
Инженерные системы	Современные инженерные системы с очисткой воздуха, поддержанием заданной температуры. Дополнительные уровни очистки воды и воздуха. Сложная многоступенчатая система фильтрации. Автономное отопление (котельная). Лифты от ведущих мировых производителей, индивидуальная отделка в соответствии с авторским дизайн-проектом всей комплектации.	
Остекление	Современные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции. Повышенная площадь остекления (с учетом климатического пояса)	
Факультативные критерии		
Архитектура	Индивидуальный авторский проект. Архитектурный облик объекта с глубокой проработкой внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта. Участие известного архитектора / архитектурного бюро при создании фасадов, планировочных решений.	
Объемно-планировочные решения	Вариативность планировок. Евроформат - гостевые и private зоны. Гостевые зоны – прихожая/холл, гостевой санузел, кухня и гостиная – вблизи от входа.	
	Наличие санузла при каждой спальне, наличие гостевого санузла. Наличие гардеробных, постирочных, кладовых; для каждой спальни отдельная гардеробная.	
Внутренняя отделка квартир	Без отделки или с эксклюзивной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом, с применением эксклюзивных отделочных материалов).	Без отделки или с высококачественной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом).

* В обзоре представлена краткая версия классификации элитной недвижимости Москвы. Полную версию можно запросить, заполнив форму на сайте kf.expert.

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

NF Group – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

С 1996 года в России мы помогаем клиентам найти свой дом и осуществить выгодные инвестиции.

Департамент городской недвижимости это:

- ♦ Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- ♦ Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- ♦ Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- ♦ Технологичные бизнес-процессы
- ♦ Электронные формы отчетов для собственников.



УСЛУГИ

- ♦ **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- ♦ **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- ♦ Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- ♦ Консалтинг по **инвестициям в элитную недвижимость**
- ♦ Специальные условия для клиентов NF Group **по ипотечному и банковскому кредитованию**
- ♦ Индивидуальные консультации **от ведущих дизайнерских и архитектурных бюро**
- ♦ Полный комплекс консалтинговых услуг **для застройщиков**: от best-use анализа до брокериджа

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев
Партнер, региональный директор
департамента городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
Asolo@nfgroup.ru



Ольга Богородицкая
Директор по работе
с ключевыми клиентами
+7 (985) 773-2173
Obogoroditskaya@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ





Саввинская 27
Москва, Саввинская наб., вл. 27



Luzhnik Collection
Москва, Лужнецкая наб., вл. 2/4



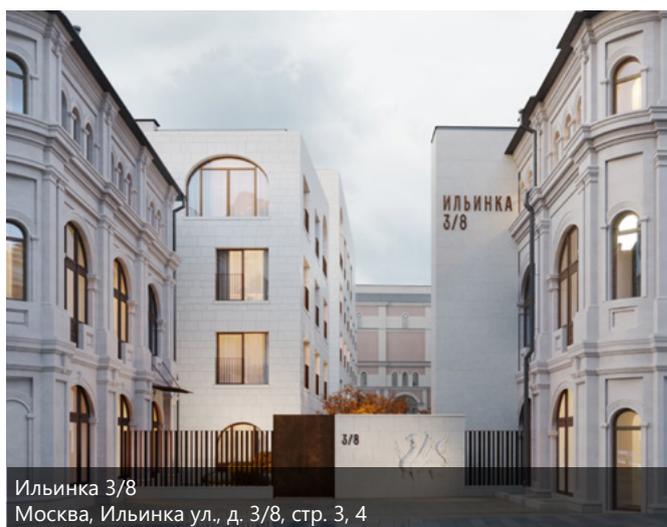
LUCE
Москва, Крестовоздвиженский пер., д. 4



Le Dome
Москва, Соймаоновский пр-д, д. 3



Саввинская 17
Москва, Саввинская наб., вл. 17



Ильинка 3/8
Москва, Ильинка ул., д. 3/8, стр. 3, 4



© NF Group 2023 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.