

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I полугодие 2024 г.



Тишинский бульвар



**Андрей Соловьев**  
Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group

«Текущее состояние первичного рынка элитной жилой недвижимости считается очень благоприятным для всех заинтересованных сторон. Сейчас созданы уникальные условия, при которых и спрос, и предложение органично растут и поддерживают друг друга. Важной тенденцией, определяющей будущее сегмента, становится выход элитной застройки за пределы привычных границ – новые качественные премиальные проекты появляются на некотором удалении от сформированных элитных локаций и становятся драйверами развития новых районов. Как правило, это масштабные комплексы, которые предполагают обширную внутреннюю инфраструктуру. В данных условиях перед застройщиками появляется множество вызовов, среди которых формирование стратегии по удержанию высокого качества не только на этапе строительства, но и в последующей эксплуатации объекта. Тем не менее классические элитные локации по-прежнему востребованы у клиентов».

## Основные выводы

- > Сохранение тенденции увеличения объема предложения до значения 2,6 тыс. квартир и апартаментов (+17% за полугодие и +23% за год).
- > Максимальная средневзвешенная цена предложения 1 630 тыс. руб. (+1% за полугодие и +7% за год) в элитном сегменте и исторически рекордные значения показателя в разрезе классов.
- > Сохранение высокого уровня покупательской активности – около 840 сделок с элитной недвижимостью на первичном рынке за I пол. 2024 г. (+97% по сравнению с I пол. 2023 г.).

## Первичный рынок

Основные показатели. Динамика

| Предложение   | Класс делюкс | Динамика*  | Класс премиум | Динамика*  |
|---|--------------|------------|---------------|------------|
| Объем предложения, шт.                              | 670          | -10%       | 1 960         | +31%       |
| Средневзвешенная цена, тыс. руб./м <sup>2</sup> *** | 2 524        | +8%        | 1 181         | +6%        |
| Средняя площадь, м <sup>2</sup>                     | 167          | +1%        | 113           | -3%        |
| Средняя стоимость, млн руб.                         | 420          | +9%        | 134           | +3%        |
| Спрос   | Класс делюкс | Динамика** | Класс премиум | Динамика** |
| Число сделок, шт.                                   | 110          | +52%       | 730           | +107%      |
| Средневзвешенная цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>     | 2 157        | +23%       | 1 014         | +12%       |
| Средняя площадь, м <sup>2</sup>                     | 144          | +23%       | 108           | +3%        |
| Средняя стоимость, млн руб.                         | 311          | +52%       | 110           | +15%       |

\* I пол. 2024 г. / IV кв. 2023 г.

\*\* I пол. 2024 г. / I пол. 2023 г.

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

Источник: NF Group Research, 2024

### Динамика объема предложения на первичном рынке



Источник: NF Group Research, 2024

## Предложение

По итогам I пол. 2024 г. объем предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составил около 2,6 тыс. квартир и апартаментов (+17% за полугодие и +23% за год). Данный показатель полностью сопоставим с уровнем начала пандемийного 2020 г., тем не менее причины наращивания объема предложения абсолютно противоположные – если в 2020 г. отмечались сокращение количества сделок и низкий уровень девелоперской активности, то сейчас застройщики успешно поддерживают сегмент в рамках удовлетворения значительного покупательского интереса за счет активного вывода новых, в том числе масштабных комплексов на рынок.

Всего за I пол. 2024 г. продажи стартовали в 9 новых проектах: 6 из них относятся к премиум-классу и остальные 3 – к делюкс-классу. Кроме того, был объявлен старт продаж 2-й очереди строительства ЖК Luzhniki Collection, в рамках которой на рынок был выведен корпус Garden 2.

При этом стоит отметить, что именно премиум-класс повлиял на прирост объема предложения на первичном рынке. Сегмент пополнился рядом крупных комплексных проектов, среди которых «Тишинский бульвар», «Vesper Кутузовский», «Дом 7 Даниловский», «Монблан», за счет чего количество лотов в премиальных новостройках увеличилось почти на треть, до 1 960 шт. (+31% за полугодие). В свою очередь в классе делюкс, где преимущественно появляются объекты клубного формата, объем предложения снизился до 670 шт. (-10% за полугодие). По этой же причине произошло перераспределение долей сегментов: доля премиума выросла на 8 п. п. за полугодие до 75% (доля делюкса, соответственно, уменьшилась до 25%).

В структуре предложения топ-3 районов по объему экспонируемого предложения не претерпел изменений. Так, четверть элитных квартир и апартаментов по-прежнему сосредоточена в Пресненском районе. При этом за полугодие его доля выросла на 4 п. п. за счет выхода нового масштабного ЖК премиум-класса «Тишинский бульвар».

Структура предложения по классу жилья



Источник: NF Group Research, 2024

Структура предложения по формату жилья



Источник: NF Group Research, 2024

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 м²    | 7,5%            | 12,7%            | 4,3%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 100–150 м²   | 0,1%            | 5,1%             | 12,6%            | 7,2%             | 1,9%             | 0,6%               |
| 150–200 м²   | 0,0%            | 1,0%             | 5,8%             | 7,9%             | 6,3%             | 3,0%               |
| 200–250 м²   | 0,0%            | 0,0%             | 0,5%             | 0,7%             | 3,4%             | 6,3%               |
| Более 250 м² | 0,0%            | 0,0%             | 0,3%             | 0,5%             | 0,5%             | 11,8%              |

Источник: NF Group Research, 2024

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 м²     | 7,7%           | 1,4%            | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 50–100 м²    | 4,8%           | 30,0%           | 4,3%             | 0,7%             | 0,1%             | 0,0%               |
| 100–150 м²   | 0,0%           | 5,9%            | 16,9%            | 6,7%             | 2,2%             | 0,7%               |
| 150–200 м²   | 0,0%           | 0,2%            | 2,3%             | 4,8%             | 1,2%             | 1,6%               |
| Более 200 м² | 0,0%           | 0,0%            | 0,1%             | 0,6%             | 1,6%             | 6,2%               |

Источник: NF Group Research, 2024

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



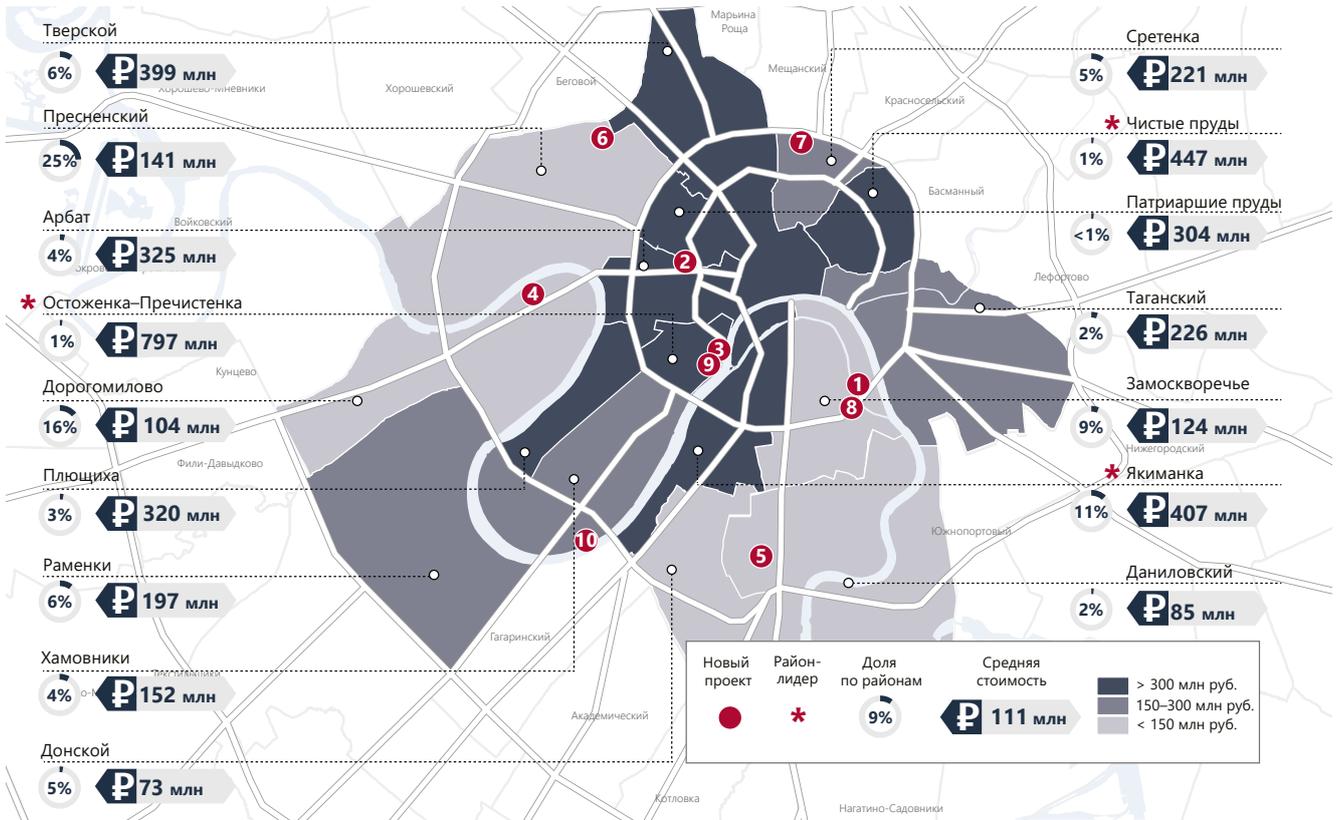
Источник: NF Group Research, 2024

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



Источник: NF Group Research, 2024

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2024

Комплексы, в которых начались продажи в I полугодии 2024 года

| №                             | Название                                      | Адрес (Район)   | Класс   | Девелопер             | Тип недвижимости | Число лотов по проекту | Старт продаж | Наличие отделки                |
|-------------------------------|---|---|---------|-----------------------|------------------|------------------------|--------------|--------------------------------|
| 1                             | A.Residence*                                  | Садовническая наб., д. 82 (Замоскворечье)             | Премиум | СЗ «А-Резиденс»       | Апартаменты      | 190                    | Январь 2024  | White box                      |
| 2                             | Cosmos Selection Arbat Apartments             | Новый Арбат ул., д. 2 (Арбат)                         | Премиум | «Бизнес-недвижимость» | Апартаменты      | 23                     | Январь 2024  | Финишная                       |
| 3                             | Annabel's                                     | Курсовой пер., д. 12/5 (Остоженка-Пречистенка)        | Делюкс  | Palladio Group        | Апартаменты      | 9                      | Февраль 2024 | Без отделки                    |
| 4                             | Vesper Кутузовский                            | Кутузовский пр., д. 12, стр. 5 (Дорогомилово)         | Премиум | Vesper                | Квартиры         | 655                    | Март 2024    | Финишная/Без отделки           |
| 5                             | Дом 7 Даниловский                             | Серпуховский Вал ул., д. 7 (Даниловский)              | Премиум | Coldy                 | Квартиры         | 207                    | Март 2024    | Финишная/White box/Без отделки |
| 6                             | Тишинский бульвар                             | Электрический пер., вл. 1 (Пресненский)               | Премиум | Sminex                | Квартиры         | 593                    | Март 2024    | Без отделки                    |
| 7                             | Phantom                                       | Малая Сухареvская пл., стр. 2, вл. 6 (Сретенка)       | Делюкс  | Sense                 | Квартиры         | 76                     | Апрель 2024  | Финишная                       |
| 8                             | Монблан                                       | Шлюзовая наб., вл. 2/1 (Замоскворечье)                | Премиум | «Галс-Девелопмент»    | Квартиры         | 341                    | Апрель 2024  | Без отделки                    |
| 9                             | Империиум**                                   | 2-й Обыденский пер., вл. 5, 7 (Остоженка-Пречистенка) | Делюкс  | Vesta Development     | Квартиры         | 27                     | Июнь 2024    | Без отделки                    |
| <b>Новые очереди, корпуса</b> |   |   |         |                       |                  |                        |              |                                |
| 10                            | Luzhnik Collection (2-я очередь, к. Garden 2) | Лужнецкая наб., вл. 2/4 (Хамовники)                   | Премиум | ИГ «Абсолют»          | Квартиры         | 113                    | Февраль 2024 | Без отделки                    |

\* Возобновление продаж

\*\* Закрытые продажи

Источник: NF Group Research, 2024

Второе место закрепилось за районом Дорогомилово, где было представлено 16% всех элитных квартир и апартаментов (+3 п. п. за полугодие) и вышел на рынок новый комплексный проект «Vesper Кутузовский». Замыкает тройку лидеров район Якиманка, доля которого не изменилась в сравнении с концом 2023 г. и составила 11% общей структуры предложения на элитном рынке.

## Спрос

На протяжении первой половины 2024 г. первичный рынок элитной жилой недвижимости продолжил укреплять свои позиции и формировать прочную основу для дальнейшего развития. По итогам I пол. 2024 г. количество заключенных сделок в элитном сегменте составило около 840 шт., что практически в два раза превысило результат I пол. 2023 г., когда рынок находился только на начальном этапе восстановления покупательской активности. При этом стоит отметить особый интерес к недвижимости премиум-класса, в первую очередь за счет расширения линейки предложения и наращивания доли этого сегмента. В частности, один из новых масштабных проектов «Тишинский бульвар» вошел в тройку лидеров по количеству заключенных сделок. Суммарно за первые шесть месяцев 2024 г. было заключено около 730 сделок с премиальной недвижимостью, что составляет 87% общей структуры спроса – это абсолютный рекорд среди полугодовых показателей продаж в премиум-классе.

В целом достаточность и разнообразие элитного предложения в совокупности с ростом уверенности и решимости покупателей недвижимости позволили удержать высокую планку в вопросе реализации. Кроме того, сказалось сохранение девелоперами различных программ рассрочек, в том числе на довольно длительные сроки и с минимальными первоначальными взносами. Данный инструмент приобретения недвижимости стал одним из основных механизмов поддержки спроса в связи с ухудшением условий ипотечного кредитования и увеличением доходности по депозитам на фоне роста ключевой ставки.

### 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 м²    | 15,8%           | 14,0%            | 1,8%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 100–150 м²   | 0,9%            | 18,4%            | 4,4%             | 7,0%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 150–200 м²   | 0,0%            | 0,0%             | 6,1%             | 5,3%             | 3,5%             | 1,8%               |
| 200–250 м²   | 0,0%            | 1,7%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%             | 10,5%              |
| Более 250 м² | 0,0%            | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,9%             | 7,9%               |

Источник: NF Group Research, 2024

### 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 м²     | 11,2%          | 0,4%            | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 50–100 м²    | 8,3%           | 30,3%           | 2,9%             | 0,1%             | 0,0%             | 0,0%               |
| 100–150 м²   | 0,0%           | 6,6%            | 13,8%            | 5,1%             | 1,1%             | 0,3%               |
| 150–200 м²   | 0,0%           | 1,1%            | 3,7%             | 5,0%             | 3,4%             | 0,3%               |
| Более 200 м² | 0,0%           | 0,0%            | 0,0%             | 2,1%             | 0,8%             | 3,5%               |

Источник: NF Group Research, 2024

### Динамика числа сделок



Источник: NF Group Research, 2024

### Динамика среднего бюджета сделки



Источник: NF Group Research, 2024

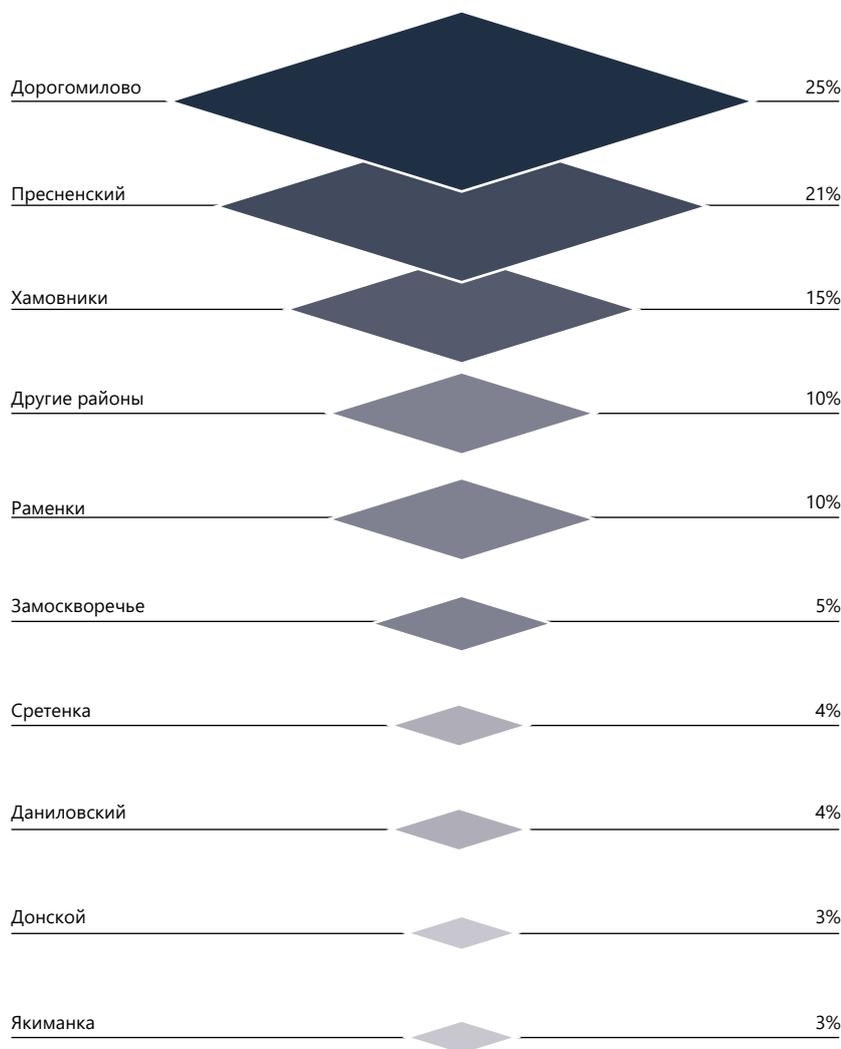
Среди тенденций первичного рынка также отмечался интерес к эксклюзивной недвижимости (пентхаусы, виллы, 2-уровневые лоты). За январь–июнь 2024 г. совокупное количество сделок с такими уникальными лотами более чем в 3 раза превысило результат аналогичного периода 2023 г. Рост спроса на этот формат обусловлен как ограничением передвижения и вывода капитала из страны, так и стремлением покупателей к дополнительному снижению рисков и диверсификации своего портфеля

активов за счет приобретения наиболее престижной недвижимости.

Стоит выделить сохранение тенденции на увеличение среднего бюджета сделки на первичном рынке, которая была выявлена еще в начале 2024 г. Так, по итогам I пол. 2024 г. показатель вырос на 19% за год и составил 137 млн руб. Безусловно, помимо влияния общего роста цен в элитном сегменте динамика среднего бюджета сделки отражала возросший интерес покупателей к крупным эксклюзивным лотам с более

высокой ценой квадратного метра. Именно поэтому в классе делюкс можно было наблюдать более выраженную динамику: здесь средний бюджет составил 311 млн руб., что более чем на 50% превышает уровень I пол. 2023 г., а средняя площадь сделки – 144 м<sup>2</sup> (+23% за год). Вместе с этим совокупная стоимость сделок в элитных новостройках выросла более чем в 2 раза за год и достигла 115 млрд руб.

### Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: NF Group Research, 2024

### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



**River Park Towers**  
Кутузовский



**Luzhniki Collection**



**Тишинский бульвар**

Источник: NF Group Research, 2024

## Цены

На протяжении I пол. 2024 г. на первичном рынке элитной недвижимости отмечалась умеренная динамика средневзвешенной цены квадратного метра. Сейчас сегмент находится в условиях высокой покупательской активности и вместе с этим стремительного наращивания объема предложения, сохраняя состояние баланса. За счет этого ценовой показатель более устойчив к значительным структурным изменениям на рынке. Таким образом, по итогам июня 2024 г. средневзвешенная цена предложения составила 1 630 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+1% за полугодие и +7% за год).

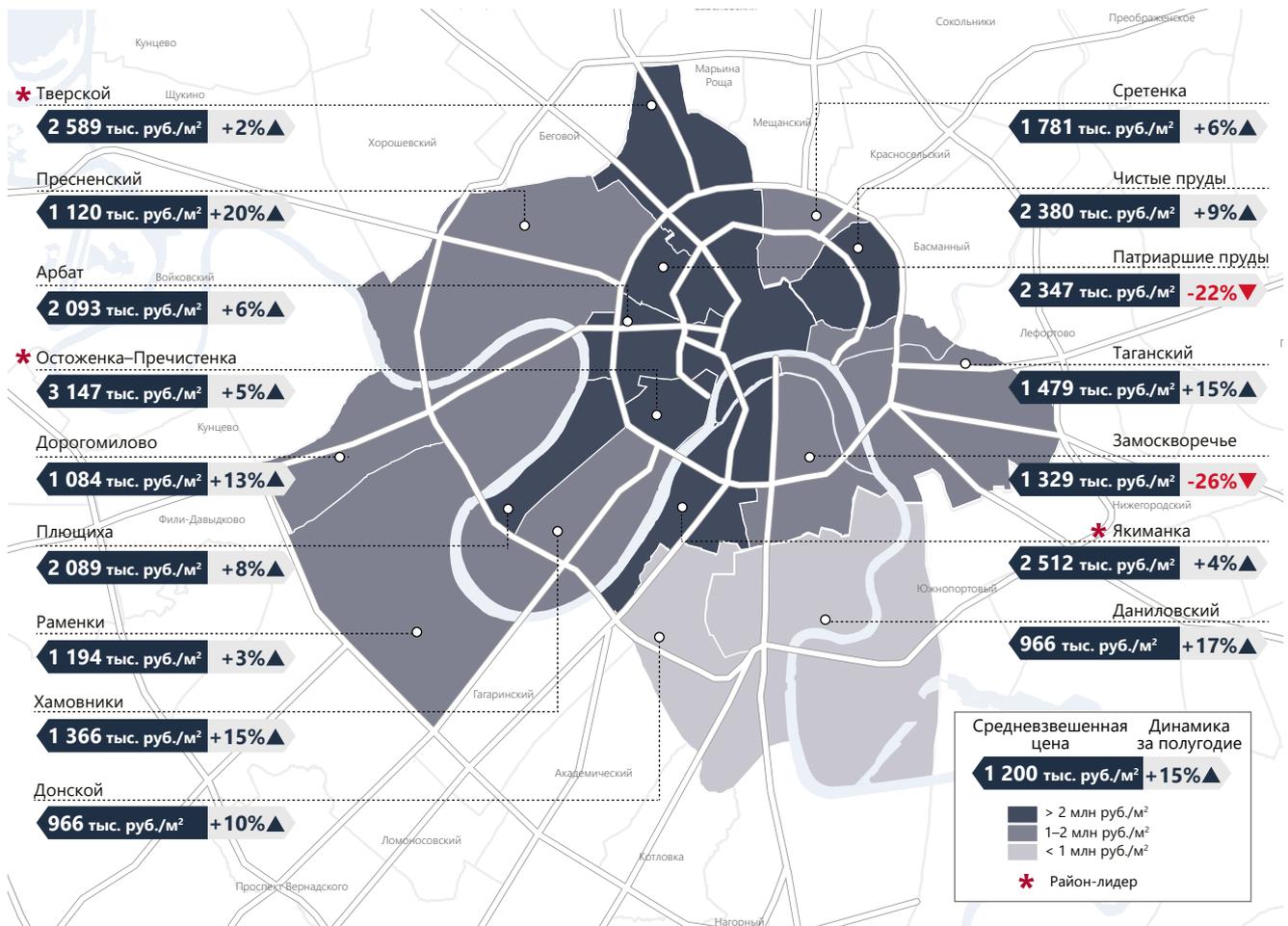
В свою очередь, в разрезе классов были зафиксированы максимальные значения средневзвешенной цены предло-

жения: в классе премиум показатель достиг 1 181 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+6% за полугодие и +9% за год), а в классе делюкс – 2 524 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+8% за полугодие и +12% за год). При этом в сравнении с общим показателем по элитному рынку, в премиум- и делюкс-классах отмечался больший прирост цены 1 м<sup>2</sup> как за полугодие, так и в годовом выражении.

В большинстве районов фиксировалась положительная динамика средневзвешенной цены предложения, при этом диапазон изменений был довольно широким – от 3 до 20%. Тем не менее в 2 районах было зафиксировано снижение показателя. Так, максимальная отрицательная корректировка в размере 26% за полугодие отмечалась в Замоскворечье

– по итогам I пол. 2024 г. средневзвешенная цена 1 м<sup>2</sup> здесь составила 1 329 тыс. руб. Основное влияние оказал выход новых проектов по низким стартовым ценам – рынок локаций пополнился ЖК «Монблан», возобновились продажи в комплексе A.Residence. Еще одной локацией с существенной отрицательной динамикой стали Патриаршие пруды, где средневзвешенная цена предложения снизилась на 22% за полугодие и составила 2 347 тыс. руб./м<sup>2</sup>. Объем предложения в локациях сильно ограничен – сейчас здесь реализуется всего 2 проекта делюкс-класса – The Patricks и «Левенсон», поэтому ценовой показатель очень чувствителен к структурным изменениям, в том числе выбытию эксклюзивных лотов с более высокой ценой квадратного метра.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2024

Самое доступное элитное предложение на первичном рынке сейчас представлено в Даниловском и Донском районах – по итогам июня 2024 г. средневзвешенная цена квадратного метра выросла на 17 и 10% за полугодие соответственно

и составила 966 тыс. руб./м<sup>2</sup> в обеих локациях. При этом еще в конце 2023 г. элитную недвижимость с ценой квадратного метра до 1 млн руб. также можно было приобрести в новостройках Дорогомилово и Пресненского района.

Однако по итогам I пол. 2024 г. средневзвешенная цена предложения здесь достигла 1 084 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+13% за полугодие) и 1 120 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+20% за полугодие) соответственно.

### Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости

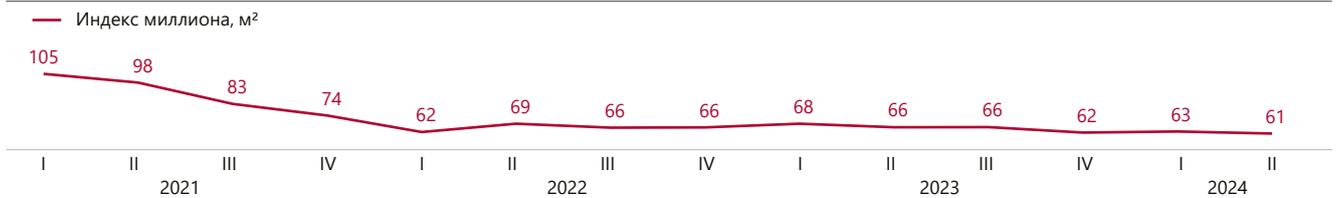


Источник: NF Group Research, 2024

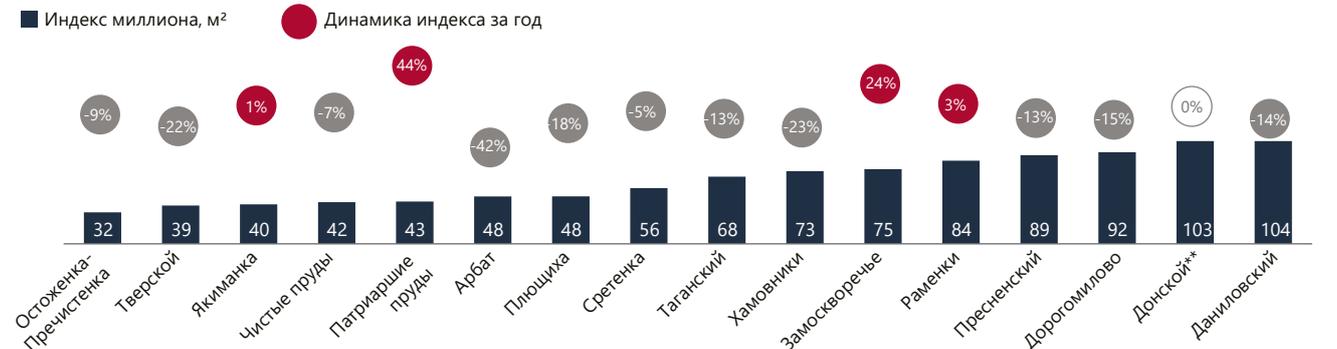
## Индекс миллиона\*

«Индекс миллиона» в столице по итогам I пол. 2024 г. составил 61 м<sup>2</sup> против 66 м<sup>2</sup> в июне 2023 г. (-7% за год). Такая динамика связана с увеличением средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости: за прошедший год цена 1 м<sup>2</sup> выросла на 7% и к концу июня 2024 г. составила 1 630 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

### Динамика индекса миллиона на первичном рынке элитной жилой недвижимости



### Динамика индекса миллиона на первичном рынке элитной жилой недвижимости



\* Индекс оценивает, сколько квадратных метров элитной недвижимости на первичном рынке Москвы можно купить за условные 100 млн рублей.

\*\* Новый район, учитывается в рынке с октября 2023 г.

Источник: NF Group Research, 2024

## Вторичный рынок\* Предложение

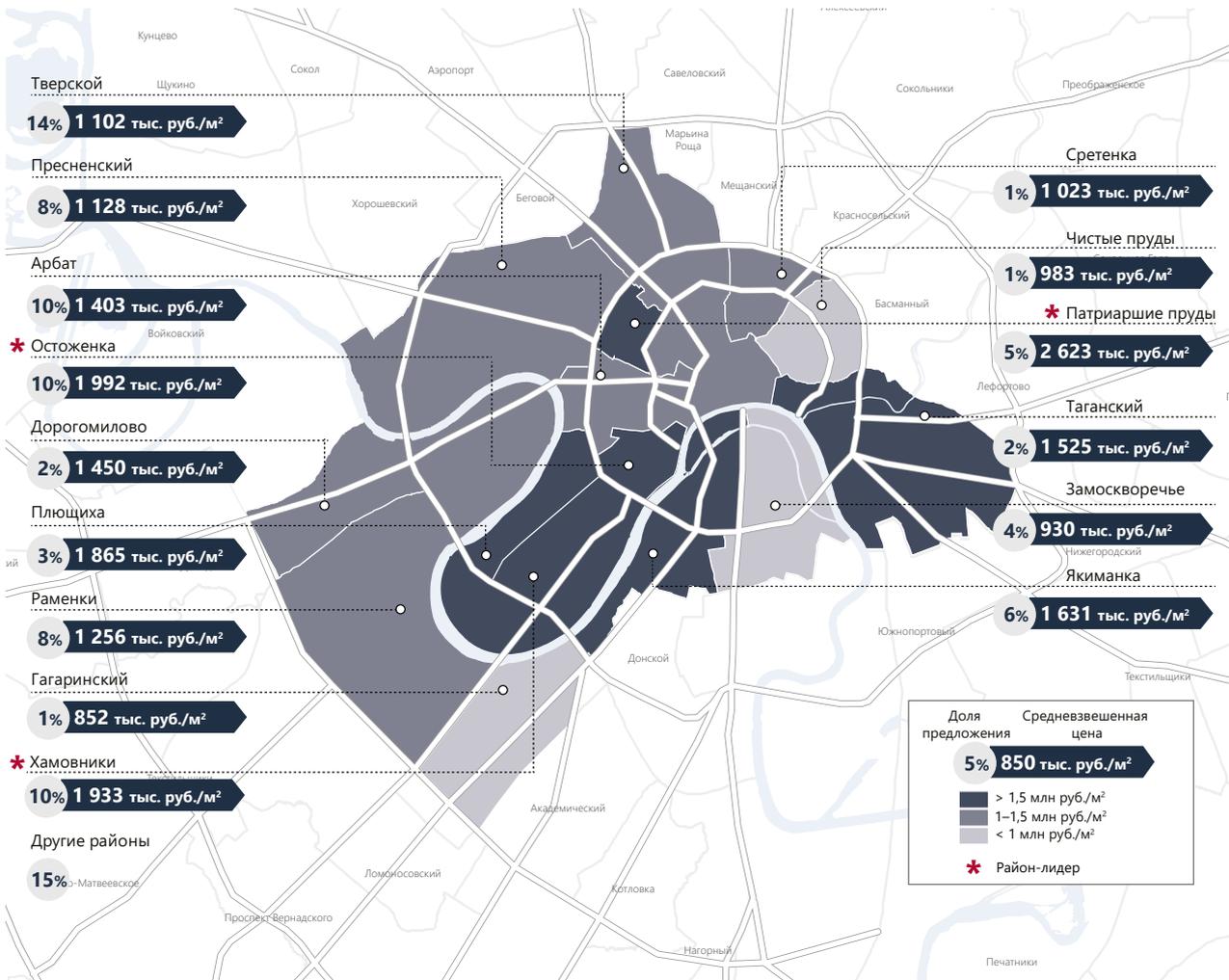
На протяжении последних 6 месяцев объем предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости оставался относительно стабильным и по итогам I пол. 2024 г. полностью соответствовал уровню конца 2023 г. Вместе с этим была зафиксирована отрицательная годовая динамика показателя в размере 15%, которая отражает сохранение тенденции сокращения объема качественного предложения в сегменте.

При этом текущая структура вторичного предложения сформирована преимущественно лотами с небольшим сроком экспозиции до 1 года – около 36% общего количества всех квартир и апартаментов было выведено на рынок в 2023 г. – реакция на ажиотажный спрос, и еще около 20% уже в первой половине 2024 г. – ожидание возвращения покупателей с первичного рынка.

Несмотря на пополнение вторичного сегмента новыми объектами, здесь

по-прежнему фиксируется недостаток лотов с хорошими качественными характеристиками – большая часть такого предложения была реализована еще в 2023 г. в период ажиотажного спроса. Безусловно, сегменту требуется больше времени на то, чтобы восстановить свои позиции в вопросе наполнения качественными объектами и вновь вступить в гонку с первичным рынком.

### Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2024

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

В свою очередь, средняя площадь вторичного предложения по итогам I пол. 2024 г. составила 225 м<sup>2</sup> (+2% за полугодие и +7% за год). Значительная годовая динамика показателя была связана с ростом доли более крупных лотов от 250 м<sup>2</sup> – за год она выросла на 6 п. п., до 28%. Изменение структуры предложения вместе с общей корректировкой цен также повлияли на средний бюджет предложения – теперь он составляет 317 млн руб., что на 10% выше показателя конца 2023 г. и на 26% уровня аналогичного периода прошлого года.

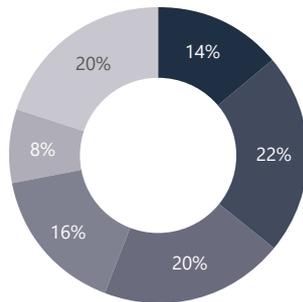
## Цены

Средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости уже второй год демонстрирует уверенную положительную динамику. Сохранение тенденции роста показателя преимущественно связано с влиянием общей экономической ситуацией и изменением конъюнктуры рынка на фоне продолжительного вымывания более доступных лотов. Более того, вторичный рынок, как и прежде, отражает изменения в сегменте новостроек, также повышая уровень цен на жилую недвижимость. Таким образом, по итогам июня 2024 г. средневзвешенная цена вторичного предложения составила 1 410 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+8% за полугодие и +17% за год), достигнув своего исторического максимума.

Кроме того, в разрезе сегментов более привлекательное ценообразование по-прежнему сохраняется именно на вторичном рынке – здесь цена 1 м<sup>2</sup>

Распределение предложения на вторичном рынке по площади

- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- 250–300 м<sup>2</sup>
- Более 300 м<sup>2</sup>



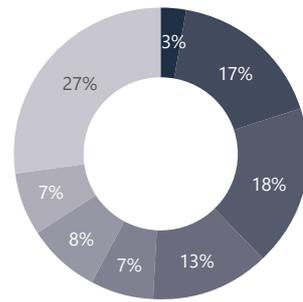
Источник: NF Group Research, 2024

дешевле на 220 тыс. руб., чем в новостройках. Тем не менее среди ключевых тенденций, наблюдаемых с конца 2023 г., отмечается сокращение ценовой дельты между сегментами, которая сейчас составляет всего 16% – это на 10 п. п. ниже уровня аналогичного периода прошлого года.

Топ-3 самых дорогих районов не претерпел изменений в сравнении с результатами конца прошлого года, однако все лидеры продемонстрировали существенную положительную динамику:

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости

- До 50 млн руб.
- 50-100 млн руб.
- 100-150 млн руб.
- 150-200 млн руб.
- 200-250 млн руб.
- 250-300 млн руб.
- 300-350 млн руб.
- Более 350 млн руб.



Источник: NF Group Research, 2024

- > Максимальная цена квадратного метра – на уровне 2 623 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+4% за полугодие и +10% за год) – была зафиксирована на Патриарших прудах.
- > На втором месте – локация Остоженка-Пречистенка со значением 1 992 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+12% за полугодие и +26% за год).
- > Замыкает тройку кластер Хамовники, где средневзвешенная цена предложения составила 1 933 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+13% за полугодие и +22% за год).

Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке



Источник: NF Group Research, 2024

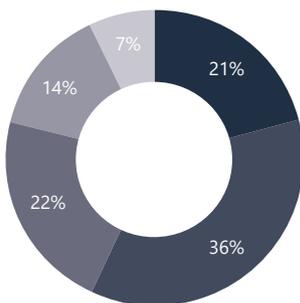
## Спрос

На протяжении первых 6 месяцев 2024 г. на элитном вторичном рынке наблюдалось снижение интереса со стороны покупателей к приобретению недвижимости. Во-первых, значительная часть спроса еще в I кв. 2024 г. перетекла на первичный рынок в связи с успешным восстановлением данного сегмента и активным стартом масштабных новостроек по привлекательным ценам. Во-вторых, на вторичном рынке по-прежнему фиксируется недостаток качественного предложения – покупатели очень ограничены в своем выборе. Несмотря на поддержание достаточного объема предложения в сегменте, его основная доля не отличается качественными характеристиками, которые сейчас особенно ценны среди покупателей, заинтересованных в готовых объектах. Таким образом, по итогам I пол. 2024 г. количество запросов на приобретение вторичной недвижимости снизилось на 7% в сравнении с показателем аналогичного периода прошлого года.

Учитывая текущую структуру предложения многие покупатели были готовы к увеличению бюджетов при поиске наиболее качественных объектов. Именно поэтому по итогам I пол. 2024 г. средний запрашиваемый бюджет вырос на 25% за год и составил 140 млн руб. – это рекордное значение за последние 3 года. При этом средняя запрашиваемая площадь лота также продемонстрировала положительную динамику, но уже более сдержанную – показатель составил 151 м<sup>2</sup> (+2% за год).

### Наиболее запрашиваемые средние площади

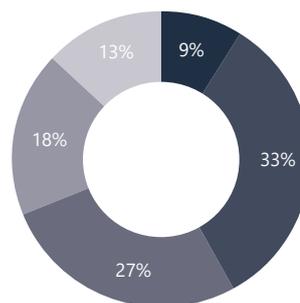
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- Более 250 м<sup>2</sup>



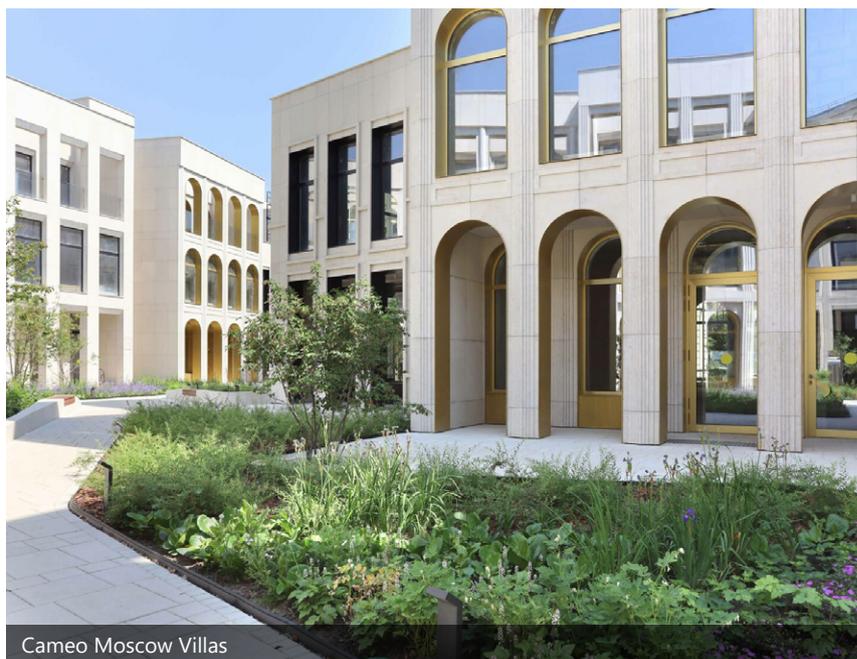
Источник: NF Group Research, 2024

### 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, 2024



Cameo Moscow Villas

## Классификация\* элитной жилой недвижимости Москвы

| Критерии сравнения                       | Класс делюкс   | Класс премиум  |
|--|--|--|
| <b>Ключевые, отсекающие критерии</b>     |  |  |
| <b>Местоположение</b>                    | В пределах ЦАО.  | Предпочтительно в границах ТТК, ЗАО (Раменки, Дорогомилово).   |
| <b>Несущие и ограждающие конструкции</b> | Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома.  |  |
| <b>Количество квартир на этаже</b>       | до 4   | до 6 (в редких случаях до 8)   |
| <b>Высота потолков, в «чистоте»</b>      | от 3,2 м   | от 3 м   |
| <b>Средняя площадь лота по проекту</b>   | От 110 м <sup>2</sup>  | От 90 м <sup>2</sup>   |
| <b>Параметры паркинга</b>                | Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг, предпочтительно – с мойкой. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг.<br>1,5 – 2,0 машиномест на квартиру.  | Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг.<br>1,0-1,5 машиноместо на квартиру. |
| <b>Отделка МОП и лобби</b>               | 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.   |
| <b>Безопасность</b>                      | Современные системы охраны. Наличие систем пожарной безопасности, круглосуточной диспетчеризации всех инженерных сетей и систем, система быстрого информирования и реагирования на сбои и аварии.  |  |
| <b>Инженерные системы</b>                | Современные инженерные системы с очисткой воздуха, поддержанием заданной температуры.<br>Дополнительные уровни очистки воды и воздуха. Сложная многоступенчатая система фильтрации.<br>Автономное отопление (котельная). Лифты от ведущих мировых производителей, индивидуальная отделка в соответствии с авторским дизайн-проектом всей комплектации. |  |
| <b>Остекление</b>                        | Современные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции. Повышенная площадь остекления (с учетом климатического пояса)  |  |
| <b>Факультативные критерии</b>           |  |  |
| <b>Архитектура</b>                       | 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.   |  |
| <b>Объемно-планировочные решения</b>     | 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.<br>Наличие гардеробных, постирочных, кладовых; для каждой спальни отдельная гардеробная.  |  |
| <b>Внутренняя отделка квартир</b>        | 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](http://kf.expert).

# ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

## 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.

с 1996 года  
мы помогаем клиентам  
найти свой дом и  
осуществить выгодные  
инвестиции

## 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**
- > Консультации по **инвестициям в элитную недвижимость**
- > Специальные условия для клиентов NF Group **по ипотечному и банковскому кредитованию**
- > Рекомендации ведущих **дизайнерских и архитектурных бюро** для консультации
- > Полный комплекс от best-use анализа до сопровождения разработки архитектурной концепции

## КОНТАКТЫ



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



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

## ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

### РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



### РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



### РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ



### РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ



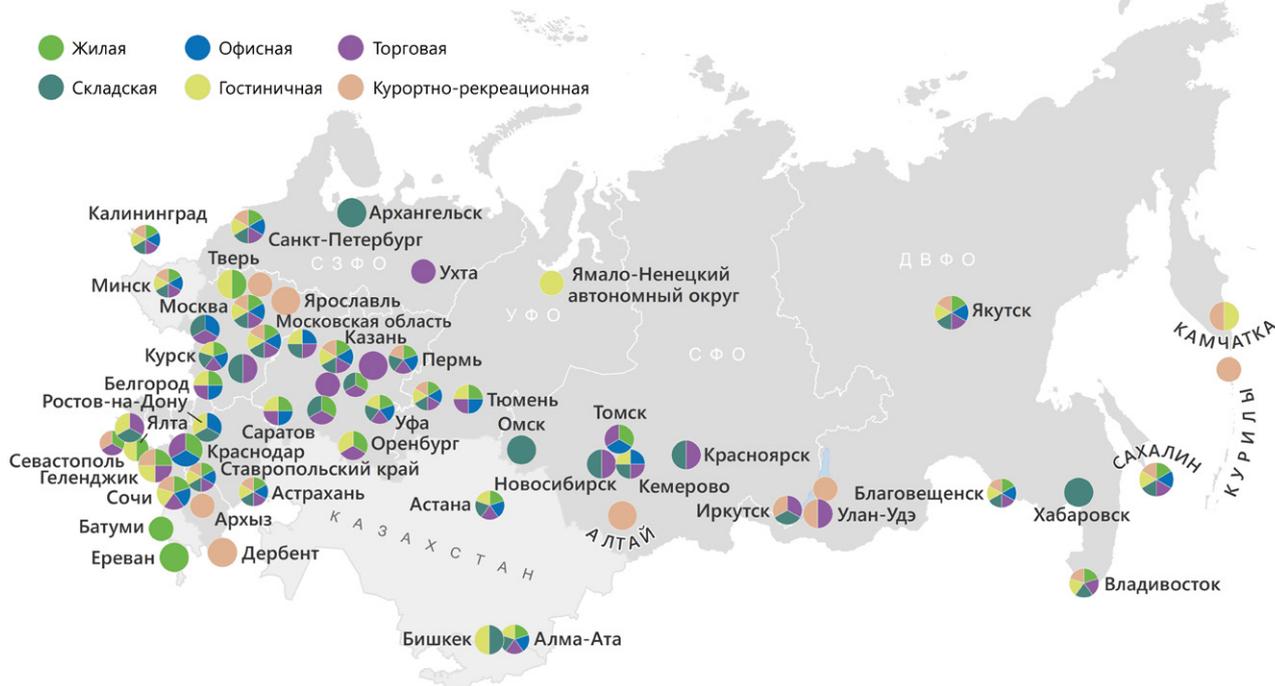
### РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АБУ-ДАБИ



# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

## РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [«Аналитика»](#)

### УСЛУГИ

#### КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

[Nf@nfgroup.ru](mailto:Nf@nfgroup.ru)

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

#### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Партнер, региональный директор

[OS@nfgroup.ru](mailto:OS@nfgroup.ru)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор

[OR@nfgroup.ru](mailto:OR@nfgroup.ru)

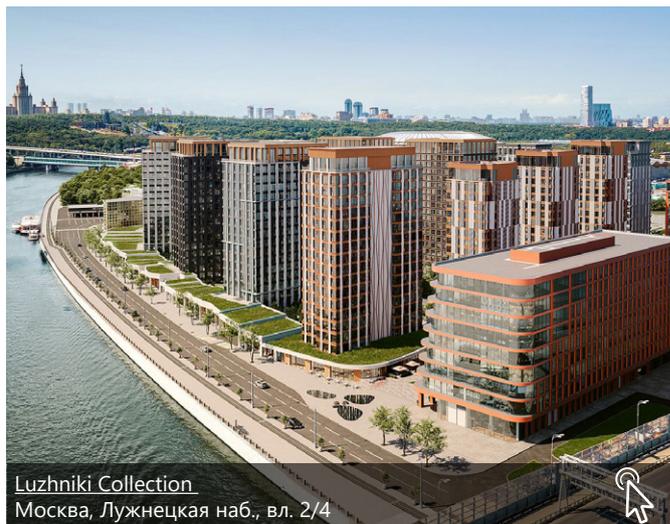


© NF Group 2024 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компаний NF Group 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.



Vesper Кутузовский  
Москва, Кутузовский пр., д. 12, стр. 5



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



LUCE  
Москва, Крестовоздвиженский пер., д. 4



Frank's House  
Москва, Кисельный Б. пер., д. 11



Обыденский №1  
Москва, 3-й Обыденский пер., д. 1



Камергер  
Москва, Камергерский пер., вл. 4

