

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

III квартал 2024 г.



Фрунзенская набережная



**Андрей Соловьев**

Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group

«На фоне роста ключевой ставки и, как следствие, ухудшения условий ипотечного кредитования, а также увеличения доходности по депозитам многие покупатели предпочли занять выжидательную позицию, наблюдая за развитием и динамикой ключевых показателей первичного рынка элитной жилой недвижимости. В свою очередь, формирование девелоперами надежного запаса качественного предложения и реализация программ гибких рассрочек еще способны удержать покупательский интерес к наиболее ликвидным проектам. В целом, несмотря на квартальное снижение количества заключенных сделок, к концу года ожидается традиционный рост спроса, связанный с желанием покупателей вложить накопленный свободный капитал».

## Основные выводы

- > Стремительное наращивание объема предложения до значения 2,9 тыс. лотов (+12% за квартал и +44% за год) – абсолютный рекорд на первичном рынке элитной жилой недвижимости.
- > Сохранение тенденции роста средневзвешенной цены предложения – 1 824 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+12% за квартал и +20% за год), в т. ч. в разрезе классов.
- > Удержание покупательского интереса к первичному рынку – по итогам III кв. 2024 г. реализовано около 470 квартир и апартаментов (+8% за год), при этом объем спроса за все 9 мес. 2024 г. достиг 1 310 лотов (+52% за год).

## Первичный рынок

### Основные показатели. Динамика

Предложение	Класс делюкс	Динамика*	Класс премиум	Динамика*
Объем предложения, шт.	930	+38%	2 010	+3%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м <sup>2</sup> ***	2 699	+7%	1 234	+5%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	169	+1%	115	+2%
Средняя стоимость, млн руб.	456	+8%	142	+6%
Спрос	Класс делюкс	Динамика**	Класс премиум	Динамика**
Число сделок, шт.	80	-32%	390	+21%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	2 334	+33%	1 044	+14%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	143	-7%	103	-3%
Средняя стоимость, млн руб.	334	+25%	108	+10%

\* III квартал 2024 г. / II квартал 2024 г.

\*\* III квартал 2024 г. / III квартал 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

\* Элитный сегмент включает в себя классы премиум и делюкс.

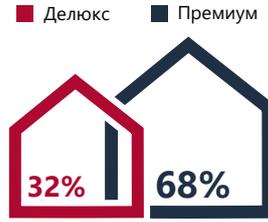
## Предложение

По итогам III кв. 2024 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы экспонировалось 2,9 тыс. квартир и апартаментов (+12% за квартал и +44% за год) – абсолютный рекорд объема предложения в сегменте новостроек. Это значение на 6% выше результата III кв. 2020 г., которое на протяжении последних 4 лет оставалось максимальным. Несмотря на сохранение высокого уровня покупательской активности, девелоперам удастся обеспечить не только абсолютное восполнение проданных объемов элитной недвижимости, но и стабильный прирост и разнообразие предложения в сегменте.

За 9 мес. 2024 г. рынок элитной недвижимости Москвы пополнился 13 новостройками и отметился стартом 2 новых очередей в рамках уже реализуемых проектов. В частности, за последние 3 месяца на рынок вышли комплексные проекты «Фрунзенская набережная» и «Татарская 35», а также ЖК Камі и «Садовническая 69» (в формате закрытых продаж). Кроме того, было объявлено начало реализации 3-й очереди строительства ЖК «Тишинский бульвар» – двор «Рябиновый», в рамках которой на рынок был выведен корпус № 3.

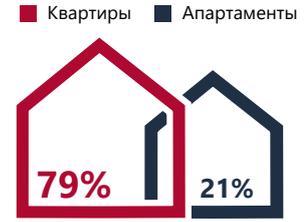
Среди тенденций этого года определенно выделяется смещение интереса девелоперов в сторону укрупнения застройки совместно с расширением доступных сервисов и внутренней инфраструктуры. Ранее, особенно в классе делюкс, среди ключевых критериев будущего проекта отмечались камерность и клубный формат. Теперь же застройщики смело выводят комплексные проекты, компенсируя непривычный для рынка масштаб наличием разнообразного предложения, в том числе эксклюзивных лотов, высококлассного сервиса от ведущих управляющих компаний, а также самодостаточного инфраструктурного наполнения, сочетающего в себе детский, спортивный, досуговый и бизнес-блоки.

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	2,8%	12,9%	6,9%	0,1%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	2,5%	11,0%	9,2%	2,0%	0,4%
150–200 м²	0,0%	0,6%	3,2%	7,8%	10,3%	6,4%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	2,4%	7,6%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%	0,2%	12,6%

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	6,7%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	3,7%	28,3%	5,6%	0,7%	0,1%	0,0%
100–150 м²	0,0%	4,3%	16,4%	9,4%	2,6%	0,9%
150–200 м²	0,0%	0,0%	1,5%	6,2%	1,4%	2,9%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	1,5%	6,2%

Источник: NF Group Research, 2024

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



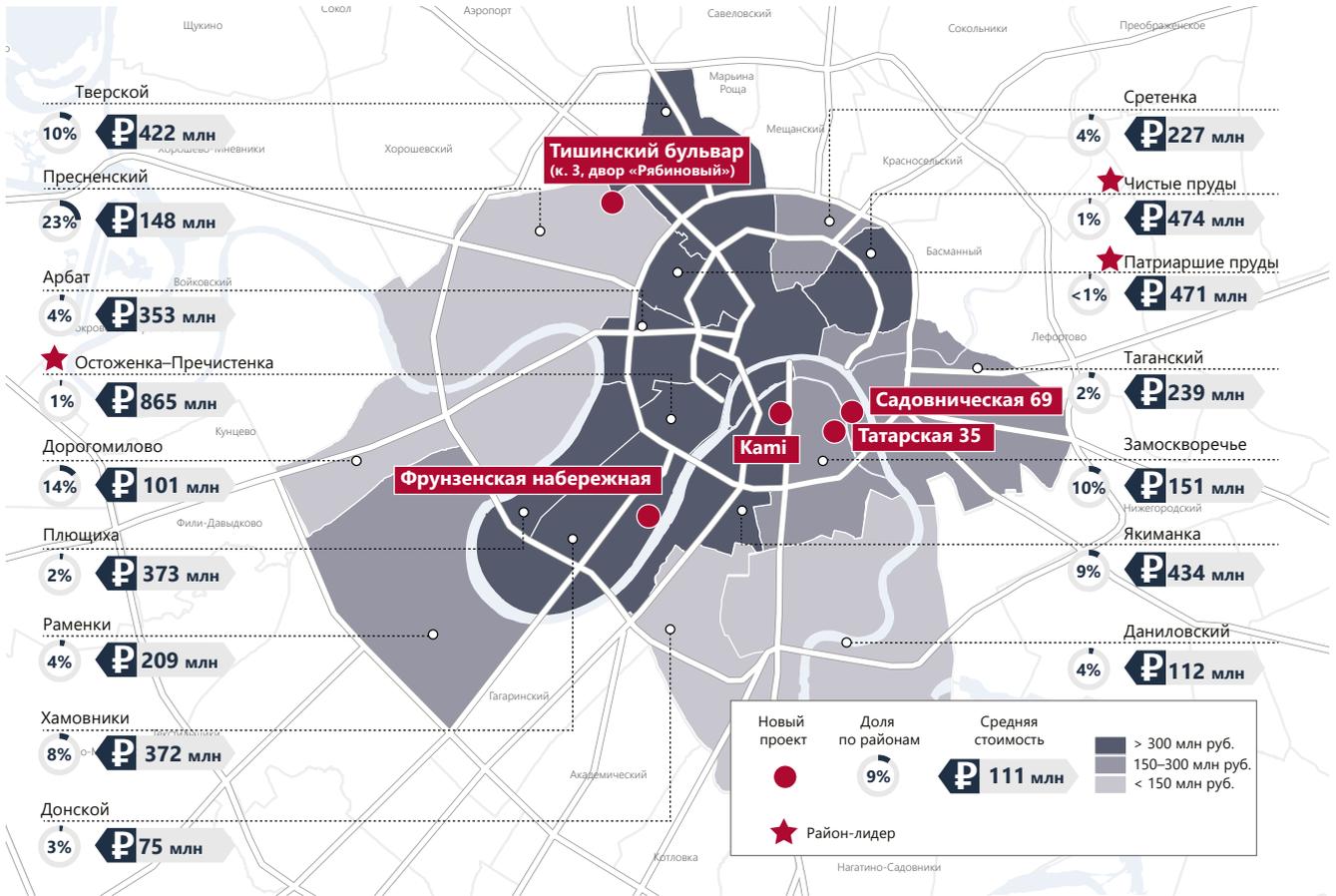
Источник: NF Group Research, 2024

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 III кв. 2024 г.

Название	Адрес (Район)	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Количество лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки
Фрунзенская набережная (оч. 1)	Фрунзенская наб., д. 30 (Хамовники)	Делюкс	Sminex	Квартиры	216	Август 2024	Без отделки
Татарская 35	Б. Татарская ул., д. 35 (Замоскворечье)	Премиум	Донстрой	Квартиры	472	Сентябрь 2024	Без отделки
Камі	Пыжевский пер., д. 5 (Якиманка)	Делюкс	Моно	Квартиры	74	Сентябрь 2024	Финишная/ Без отделки
Садовническая 69 (к. 4)	Садовническая ул., вл. 76/71 (Замоскворечье)	Премиум	Balchug Estate	Квартиры	141	Сентябрь 2024	Без отделки
<b>Новые очереди, корпуса</b>							
Тишинский бульвар (оч. 3, двор «Рябиновый»)	Электрический пер., вл. 1 (Пресненский)	Премиум	Sminex	Квартиры	66	Сентябрь 2024	Без отделки

Источник: NF Group Research, 2024

В разрезе районов топ-3 лидеров по концентрации предложения претерпел некоторые изменения. Так, наибольшая доля элитного предложения на первичном рынке по-прежнему сконцентрирована в Пресненском районе, где преимущественно реализуются масштабные ЖК премиум-класса – здесь экспонируется 23% всех высокобюджетных квартир и апартаментов (–2 п. п. за квартал). Второе место по объему экспонируемого предложения удерживается районом Дорогомилово, при этом его доля сократилась на 2 п. п. за квартал и составила 14%. Третью строчку рейтинга с долей 10% разделили между собой Тверской район и Замоскворечье, где в сентябре 2024 г. стартовали продажи в ЖК премиум-класса «Садовническая 69» и «Татарская 35».

## Спрос

С июля по сентябрь 2024 г. включительно на первичном рынке элитной недвижимости Москвы было реализовано около 470 квартир и апартаментов, что на 8% выше результата аналогичного периода прошлого года. При этом объем спроса за все 9 мес. 2024 г. достиг 1 310 лотов, тем самым на 52% превысив отметку 9 мес. 2023 г. Тем не менее важно учитывать относительно низкую покупательскую активность в I полугодии прошлого года – возвращение сегмента к привычному уровню спроса началось только во второй половине 2023 г.

В III кв. 2024 г. спрос на элитные новостройки оказался более умеренным по сравнению с предыдущим кварталом. Если в I полугодии большая часть покупателей стремилась к быстрому заключению сделок и была готова к резкому перемещению капитала, то сейчас приоритетным становится тщательный анализ доступного предложения и более размеренное принятие решений. Драйверами такого поведения остаются повышенная ключевая ставка и, как следствие, высокая стоимость денежных средств.

### 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	12,0%	14,7%	8,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	1,3%	6,7%	10,7%	2,7%	0,0%	0,0%
150–200 м²	0,0%	4,0%	6,7%	9,3%	4,0%	2,7%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	9,3%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,6%

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%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	5,6%	34,5%	3,3%	0,8%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	7,1%	14,6%	5,4%	1,8%	0,8%
150–200 м²	0,0%	1,0%	1,3%	5,6%	1,5%	1,5%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	2,0%	1,5%

Источник: NF Group Research, 2024

### Динамика числа сделок



Источник: NF Group Research, 2024

### Динамика среднего бюджета сделки



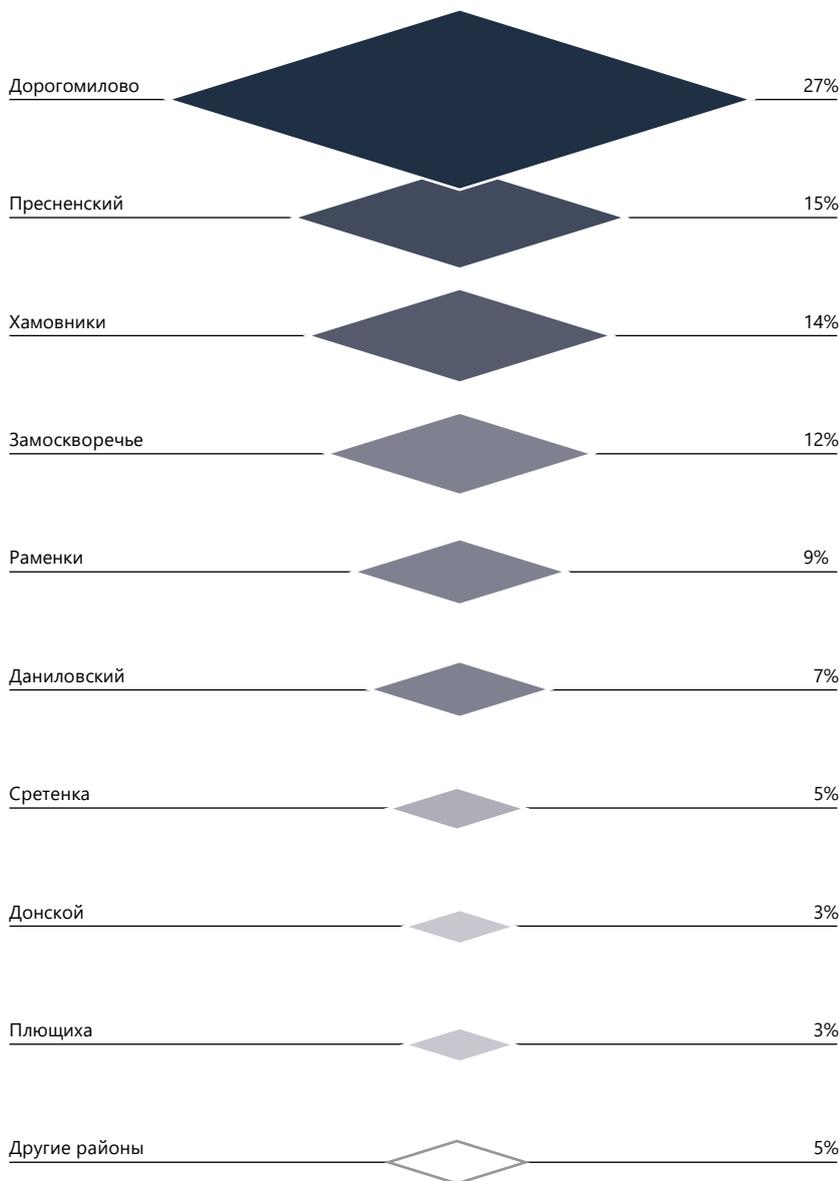
Источник: NF Group Research, 2024

Интерес покупателей к элитному сегменту сейчас поддерживается несколькими факторами. Во-первых, это выход новых проектов и разнообразные варианты покупки жилья. Элитная недвижимость остается надежным источником для поиска стабильных инвестиций,

что стало решающим критерием для многих покупателей, ищущих способ сохранения капитала на фоне нестабильности микро- и макроэкономической обстановки. Во-вторых, застройщики стараются поддерживать активные темпы продаж за счет предоставления

более комфортных условий покупки: в частности, одним из самых популярных инструментов остаются рассрочки, причем на достаточно длинные сроки и с минимальными первоначальными взносами.

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: NF Group Research, 2024

Объекты-лидеры по количеству проданных лотов



**Luzhniki Collection**



**River Park Кутузовский**



**Vesper Кутузовский**

Источник: NF Group Research, 2024

## Цены

По итогам III кв. 2024 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости составила 1 824 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+12% за квартал и +20% за год). Ключевыми драйверами значительного прироста показателя стали выход новых проектов по более высоким ценам и наращивание доли класса делюкс до 32% (+7 п. п. за квартал) в совокупной структуре элитного предложения, соответственно, доля премиум-класса составила всего 68%. Помимо этого, влияние оказал пересмотр ценовой политики в сторону удорожания лотов в большинстве комплексов – как в связи

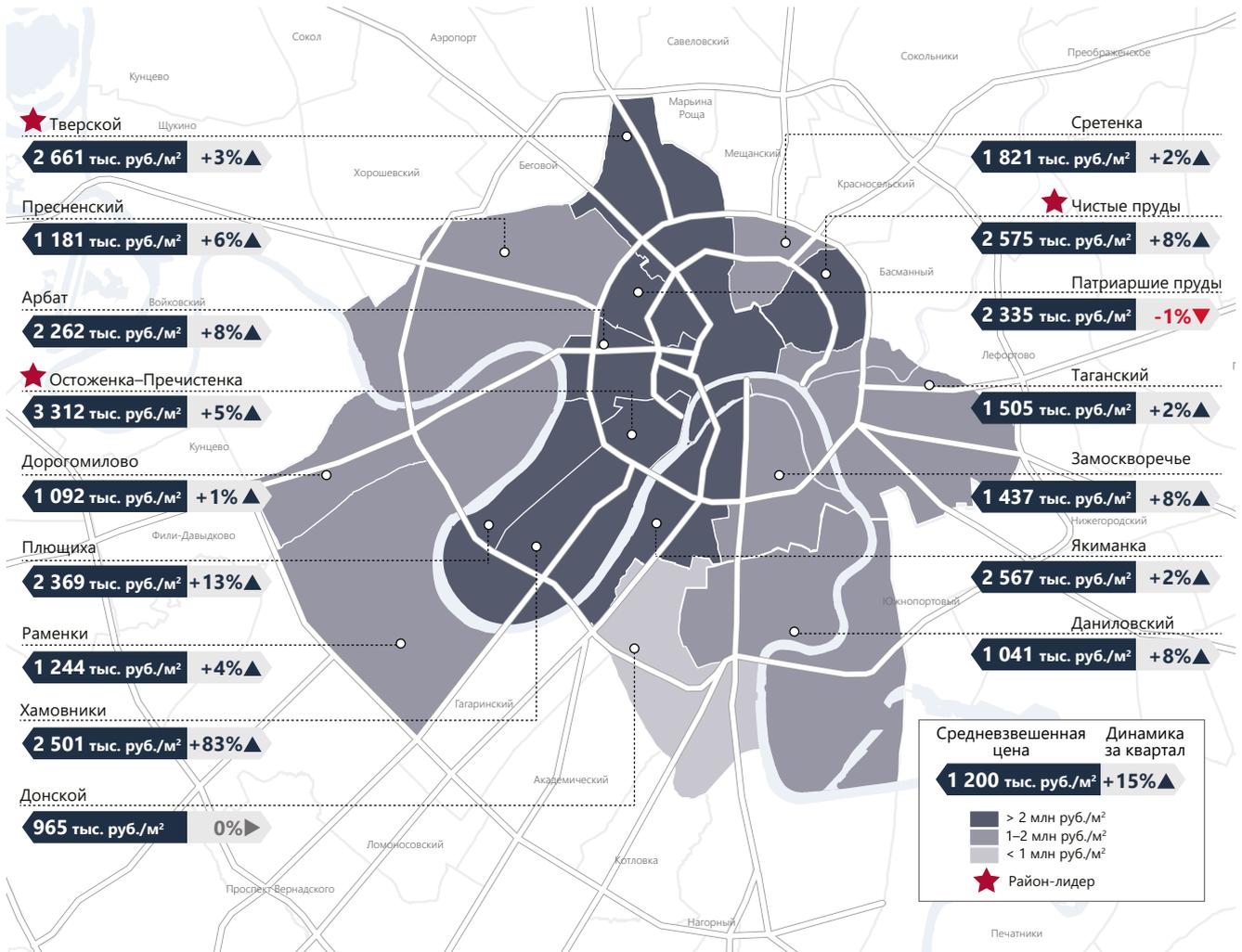
с плановым повышением стоимости, так и в качестве ответной реакции застройщиков на сохраняемый интерес покупателей к элитным новостройкам.

В свою очередь, в премиум-классе средневзвешенная цена предложения достигла 1 234 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+5% за квартал и +10% за год), а в классе делюкс – 2 699 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+7% за квартал и +24% за год).

Примечательно, что во всех элитных локациях, за исключением Патриарших прудов и Донского района, была зафиксирована положительная квартальная динамика средневзвешенной цены предложения. Максимальный прирост пока-

зателя на 83% за квартал до значения 2 501 тыс. руб./м<sup>2</sup> был отмечен в Хамовниках – влияние выхода на рынок локации нового масштабного проекта делюкс-класса «Фрунзенская набережная» от Sminex. Впрочем, самыми дорогими районами по-прежнему остаются Остоженка – Пречистенка (3 312 тыс. руб./м<sup>2</sup>), Тверской район (2 661 тыс. руб./м<sup>2</sup>), а также Чистые пруды (2 575 тыс. руб./м<sup>2</sup>) – здесь предложение сформировано остатками в ЖК «Дом Абрикосов», который уже введен в эксплуатацию, и ЖК «Чистые пруды» на высокой стадии строительной готовности.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2024

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости

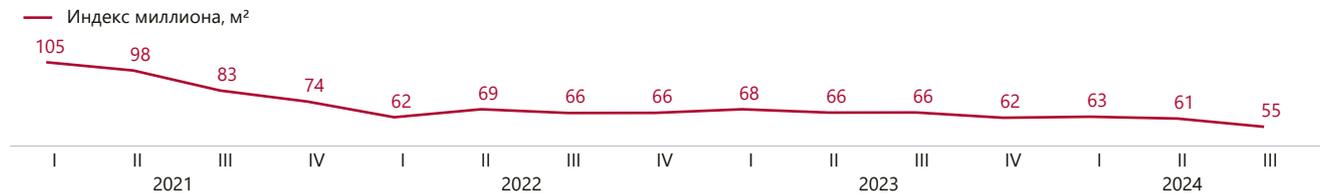


Источник: NF Group Research, 2024

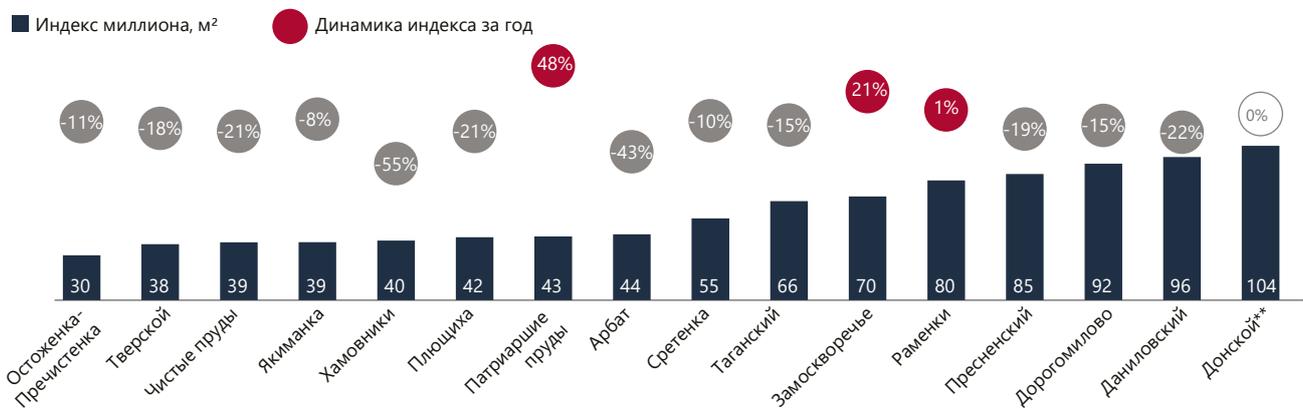
Индекс миллиона\*

Общий показатель «индекса миллиона» в столице по итогам III кв. 2024 г. составил 55 м<sup>2</sup> против 66 м<sup>2</sup> в сентябре 2023 г. (-17% за год). Отрицательная динамика связана с увеличением средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости на 20% за год до значения 1 824 тыс. руб.

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

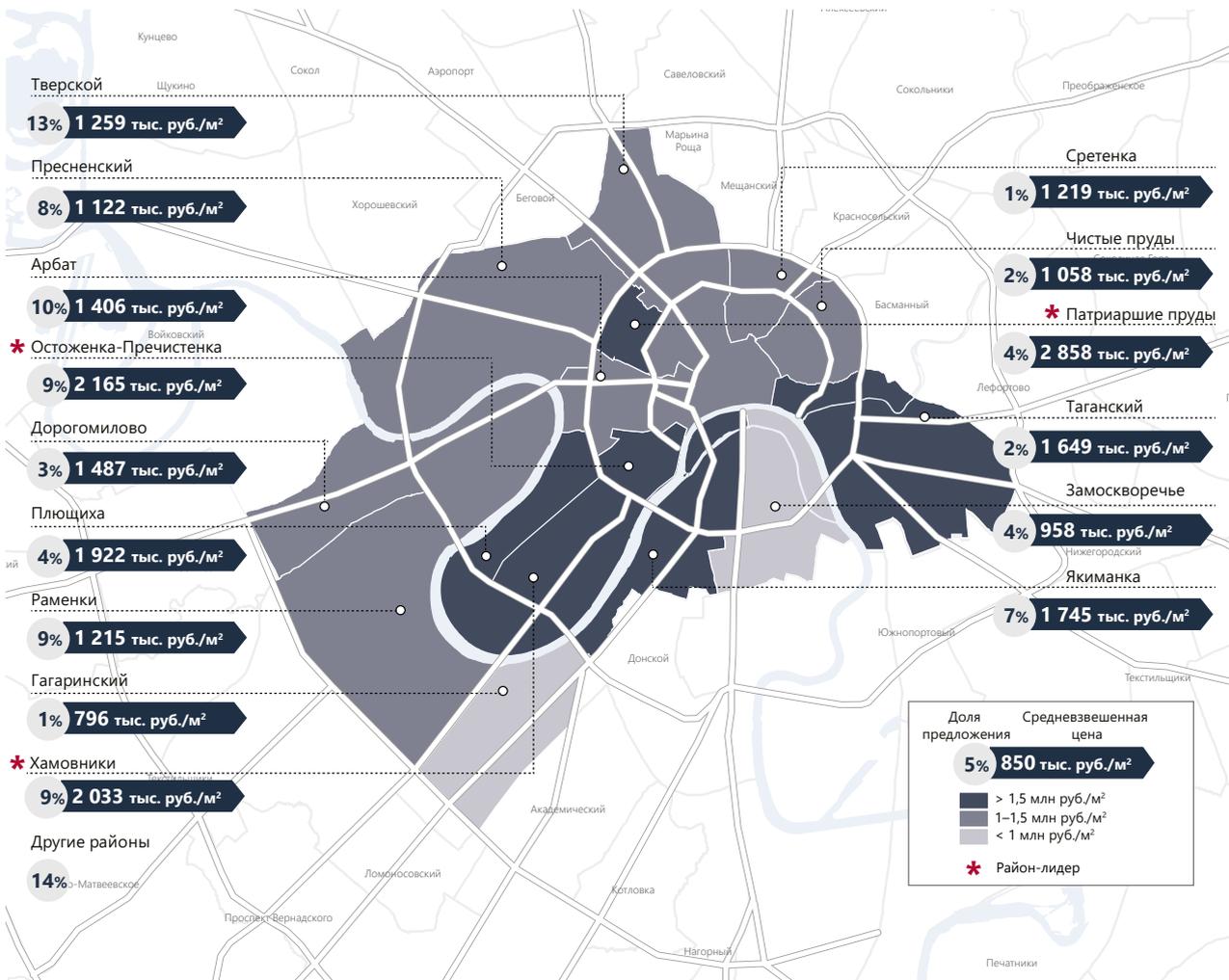
С конца 2023 г. на вторичном рынке элитной жилой недвижимости наступил период затишья после продолжительного вымывания качественного предложения в январе-сентябре 2023 г. Учитывая значительное смещение основной части спроса в сегмент новостроек, на протяжении последних 3 месяцев в сегменте вторичного жилья отмечалось постепенное увеличение количества элитных квартир и апар-

таментов. Так, по итогам III кв. 2024 г. в экспозиции было представлено на 8% больше лотов, чем кварталом ранее, при этом в годовом выражении прирост по-прежнему был не таким существенным и составил всего 2%.

В разрезе районов топ-3 лидеров по концентрации вторичного предложения не претерпел значительных изменений. Наибольшая доля высоко-

бюджетного жилья по-прежнему представлена в Тверском районе – сейчас здесь экспонируется 13% всех квартир и апартаментов вторичного сегмента. На втором месте район Арбат, где сосредоточено около 10% всех лотов. Третье место с долей 9% разделили между собой сразу 3 локации: кластер Остоженка-Пречистенка, Хамовники и Раменки.

Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



Источник: NF Group Research, 2024

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

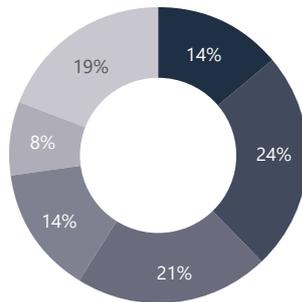
В свою очередь, средняя площадь лота на вторичном рынке элитной жилой недвижимости по итогам III кв. 2024 г. составила 218 м<sup>2</sup> (-3% за квартал и -1% за год). Незначительная корректировка показателя была связана с увеличением доли более компактных лотов площадью 100-150 м<sup>2</sup> на 2 п. п. за квартал, которые теперь формируют практически четверть (24%) предложения вторичного сегмента. Вместе с этим также был отмечен рост среднего бюджета предложения, как в квартальном, так и годовом выражении – по итогам сентября 2024 г. показатель достиг 324 млн руб. (+2% за квартал и +15% за год), что является абсолютным рекордом в сегменте.

## Цены

На протяжении более 2 лет на вторичном рынке элитной жилой недвижимости сохраняется рост средневзвешенной цены предложения, который формирует положительный имидж сегмента для будущих покупателей. Ключевым драйвером такой динамики остается позитивный фон первичного рынка – сегменты новостроек и вторички взаимосвязаны друг с другом и «зеркально» развиваются. Таким образом, по итогам III кв. 2024 г. средневзвешенная цена вторичного предложения составила 1 485 тыс. руб./м<sup>2</sup>, достигнув очередного максимума (+5% за квартал и +15% за год).

Тем временем вторичный рынок по-прежнему предлагает в среднем более доступное предложение в сравнении с первичным, где динамика

### Распределение предложения на вторичном рынке по площади



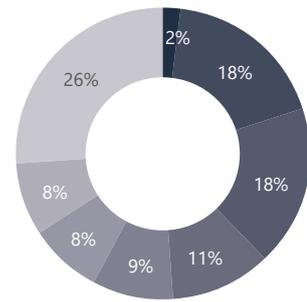
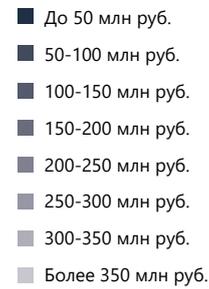
Источник: NF Group Research, 2024

средневзвешенной цены предложения более внушительная. Так, по итогам сентября 2024 г. элитная «вторичка» была дешевле новостроек на 340 тыс. руб., а ценовая дельта между сегментами составила 23%.

В разрезе районов топ-3 самых дорогих локаций по-прежнему остается неизменным – лидеры продолжают укреплять свои позиции за счет стремительного роста ценовых показателей:

- > Максимальная цена квадратного метра – на уровне 2 858 тыс. руб.

### Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



Источник: NF Group Research, 2024

(+9% за квартал и +6% за год) – была зафиксирована на Патриарших прудах.

- > На втором месте – локация Остоженка-Пречистенка со значением 2 165 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+9% за квартал и +22% за год).
- > Замыкает тройку кластер Хамовники, где средневзвешенная цена предложения составила 2 033 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+5% за квартал и +16% за год).

### Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке



Источник: NF Group Research, 2024

## Спрос

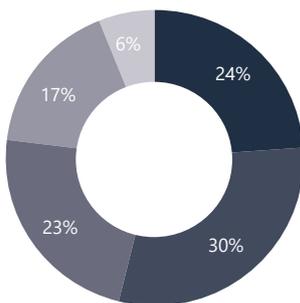
Уровень покупательской активности на вторичном рынке элитной жилой недвижимости по-прежнему остается довольно низким. Сейчас внимание покупателей преимущественно сконцентрировано на сегменте новостроек, структура предложения которого на текущий момент более насыщена и разнообразна в отличие от вторичного рынка. Так, по итогам III кв. 2024 г. количество запросов на приобретение вторичной высокобюджетной недвижимости снизилось на 22% в сравнении с показателем III кв. 2023 г., когда был зафиксирован пик покупательской активности с 2021 г.

Несмотря на постепенное увеличение количества качественных лотов, предложение остается довольно ограниченным. Это побуждает покупателей, заинтересованных в готовой недвижимости, становиться более гибкими в принятии решения и рассматривать более крупные лоты с более высоким бюджетом. Так, средняя запрашиваемая площадь составила 147 м<sup>2</sup>, что на 4% выше показателя аналогичного периода прошлого года. При этом доля заявок на лоты площадью более 200 м<sup>2</sup> выросла на 5 п. п. за год и теперь составляет около 23%.

В свою очередь, средний запрашиваемый бюджет по итогам III кв. 2024 г. также продемонстрировал положительную годовую динамику в размере 3% и составил 122 млн руб. Примечательно, что доля наиболее дорогих лотов в бюджете более 200 млн руб. выросла на 6 п. п. за год, достигнув 18% в совокупной структуре заявок покупателей.

### Наиболее запрашиваемые средние площади

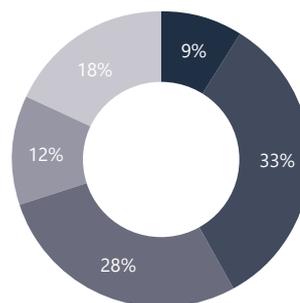
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- Более 250 м<sup>2</sup>



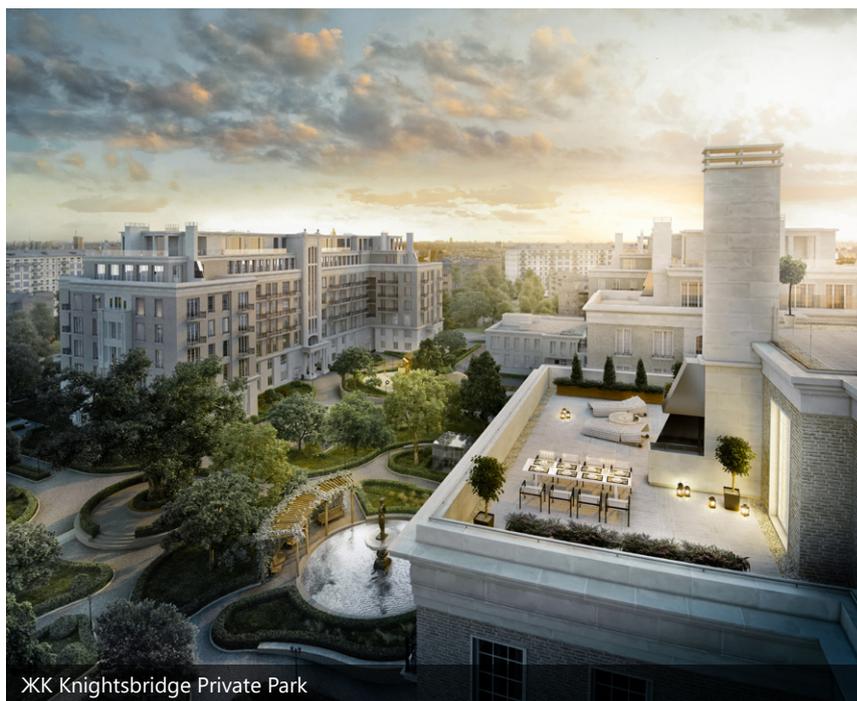
Источник: NF Group Research, 2024

### 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



## 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. 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.
<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. 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.	
<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. 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



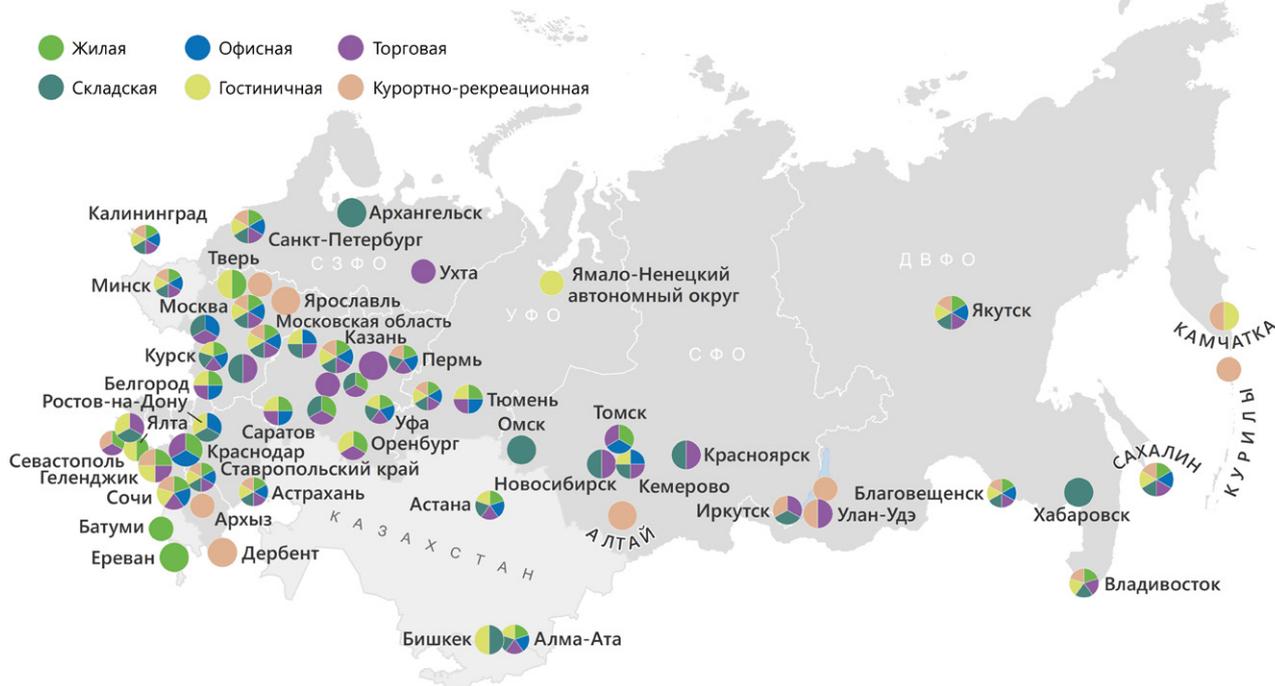
### РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АБУ-ДАБИ



# 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**

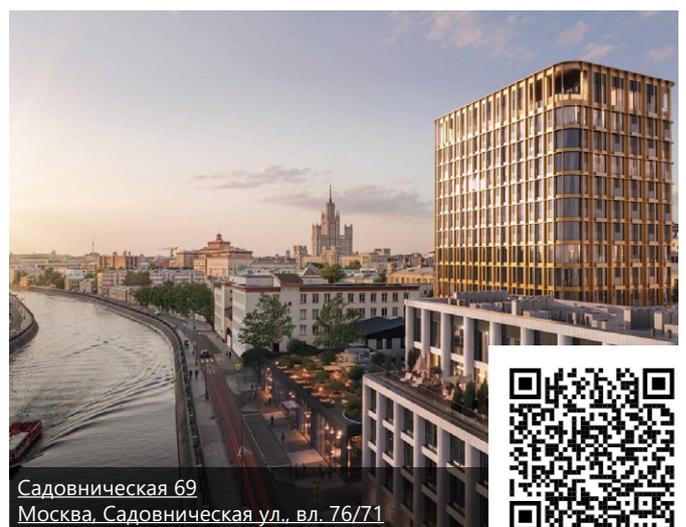
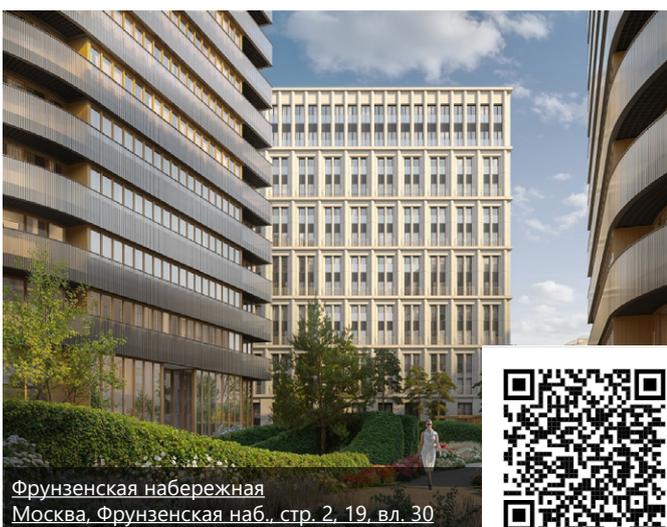
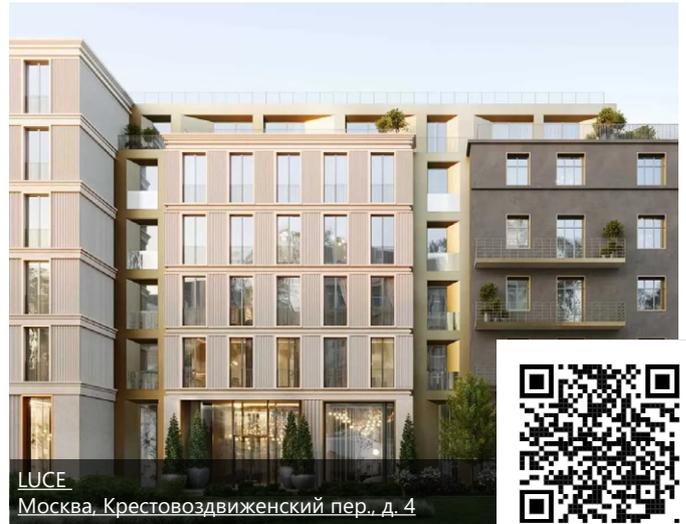
*Директор*

[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.



© 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 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.