

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ

2024 г.



Benefit Collection Sochi Chalet



Общая информация

Сочи – главный российский всепогодный курорт федерального значения. Он начал формироваться еще в советское время и получил активное развитие в современной России. Одним из основных преимуществ города, влияющих на рынок жилой недвижимости в том числе, является его уникальное географическое положение и комфортный климат на протяжении всего года. Кроме того, Сочи – это один из немногих курортных городов России с развитой инфраструктурой, благоустройством и высоким уровнем сервиса.

За счет своего богатого прошлого и уникальности в рамках всей страны рынок жилой недвижимости Сочи имеет более высокий уровень развития по сравнению с другими курортами и, соответственно, уровень цен здесь намного выше. Тем не менее сегодня Сочи остается ключевым рынком и основным «городом выбора» среди покупателей, а также является драйвером развития сегмента курортного жилья, где появляются новые форматы и новые игроки. Приобретение недвижимости здесь – это уже must have. В пандемию город получил еще один шанс «расширить целевую аудиторию» – как с точки зрения отдыхающих, так и с точки зрения покупателей жилья.



История курорта

Рост популярности Сочи как курорта начался в конце XIX – начале XX вв., что связано с распространением информации о лечебной значимости региона, улучшением транспортной доступности, ростом числа отдыхающих, развитием дачного строительства, в том числе для известных деятелей. Вместе с этим постепенно начали открываться лечебные пансионаты, гостиницы, дома отдыха. Среди первых санаториев были «Кавказская Ривьера», «Светлана», «Красная Москва», чуть позже появились санатории «Наука» (переименованный позже в «Интурист»), «Санаторий имени С. Орджоникидзе», «Правда», «Россия» и др.



Интересно:

- > В санатории «Россия» сегодня расположен один из наиболее дорогих пятизвездочных отелей черноморского побережья и всей страны – RODINA Grand Hotel & SPA.
- > Бывший санаторий «Красмашевский» реконструирован в элитный комплекс апартаментов Grand Royal Residences. На территории также расположены объекты нового строительства – отель Radisson Collection Hotel и апартаментный комплекс The Point.



Олимпийские игры

Безусловно, уникальность городу и девелоперским проектам, реализующимся на его территории, придает статус столицы XXII Зимних олимпийских игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. Это знаковое событие и высокий уровень инвестиций обеспечили мощнейший инфраструктурный толчок и постолимпийское наследие Сочи: в ходе подготовки были обновлены транспортная и инженерная системы, появилась масса культурных и развлекательных объектов, а также новые зеленые зоны и прогулочные маршруты. Построенные олимпийские объекты стали главными достопримечательностями и площадками для проведения деловых, спортивных и развлекательных мероприятий.



География курорта

Территориально в Сочи принято выделять прибрежный и горный кластеры, которые имеют разную специфику как с точки зрения туризма, так и приобретения недвижимости. Морское побережье традиционно сочетает городской и морской отдых, а горный кластер – это в первую очередь горнолыжный отдых. Сегодня здесь расположены наиболее крупные комплексы в России: «Роза Хутор», «Красная Поляна» и «Газпром Поляна». При этом за счет наличия широкого спектра объектов, услуг, инфраструктуры прибрежного и горного кластеров здесь отсутствует выраженная сезонность. Обе локации привлекают к себе туристов и жителей в зимний и летний периоды, практически полностью нивелируя данный фактор.



Транспорт

С проведением Олимпийских игр в 2014 г. логистика города была полностью трансформирована: реконструирован и модернизирован международный аэропорт Сочи, открыты новые железнодорожные вокзалы, появились первые адаптированные под российские стандарты электропоезда «Ласточка», построены современные дороги и транспортные развязки, проложены новая внутригородская магистраль и скоростная автомагистраль с совмещенной железной дорогой до горного кластера и т. д. При этом транспортная инфраструктура продолжает расширяться: заявлено несколько крупных проектов новых дорог, часть из них находится в активной стадии строительства.



История рынка элитной недвижимости Сочи

Начало
2000-х гг.



Катерина Альпик

Развитие рынка элитной жилой недвижимости Сочи началось в начале 2000-х гг. с появлением таких проектов, как «Александрийский маяк», «Волна», «Миллениум Тауэр», «Новая Александрия», «Королевский парк». В горном кластере первым знаковым проектом стал комплекс «Катерина Альпик».



Александрийский маяк



Интересно:

В объекте «Александрийский маяк» цена на старте продаж составляла около \$2 тыс./м² (~55 тыс. руб./м² по курсу того периода). Сегодня цена предложения пентхауса на вторичном рынке здесь находится на уровне 2,6 млн руб./м².

2007–2008 гг.



В 2007 г. стало известно, что через 7 лет Сочи примет Олимпиаду – цены на квартиры стали стремительно расти: на тот момент ожидания девелоперов в «золотом треугольнике» (локация Центрального микрорайона и нижней части микрорайона Светлана) доходили до \$25–30 тыс. за м². В результате сочинскую недвижимость просто перестали покупать. Поэтому с последним вышедшим в продажу в тот период комплексом «Актер Гэлакси» рынок замер на какое-то время. Помимо локальных факторов, начиная с 2008 г. на рыночную ситуацию стал влиять общий финансовый кризис, на фоне которого спрос на курортную недвижимость резко снизился. Долгое время, вплоть до 2010–2011 гг., рынок недвижимости стагнировал, новые проекты не появлялись. Покупатели также заняли выжидательную позицию.

2012–2013 гг.



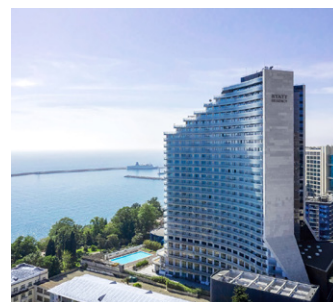
К 2012–2013 гг. рынок начал оживать, однако в 2013 г. был объявлен мораторий, запрещающий строительство объектов, не связанных с Олимпиадой. Новых элитных проектов было мало – среди них Reef Residence, «Санторини Клуб», Karat Apartments.



Reef Residence



Санторини Клуб



Karat Apartments

История рынка элитной недвижимости Сочи

2020–2021 гг.



Grand Royal Residences



Mantera Residence

В 2020–2021 гг. ситуация кардинально изменилась: начался новый этап активного развития рынка и периода ажиотажного спроса, что связано с двумя основными факторами.

Во-первых, отразились влияние пандемии и возросший интерес к курортной недвижимости внутри страны: недоступность зарубежных курортов и усложнение международной логистики, повлекшие за собой рост популярности внутреннего туризма, а также появление новой категории клиентов из-за внедрения практики удаленной работы.

Во-вторых, своевременным стал старт продаж новых проектов с большим объемом предложения, который позволил реализовать сформированный отложенный спрос, в том числе инвестиционный. Так, в начале 2020 г. на элитный рынок вышел комплекс Grand Royal Residences, в середине 2021 г. старт продаж был объявлен в проекте Mantera Residence, который стал самым дорогим реализуемым объектом на сочинском рынке и остается таким до сих пор.

2022 г. –
наст. время



Поляна Пик

Элитный сегмент сохранил свою привлекательность как для девелоперов, так и для покупателей недвижимости. При этом отмечается интерес не только к прибрежному, но и к горному кластеру.

За последние несколько лет рынок пополнился такими проектами, как «Поляна Пик», Radisson Collection Hotel, Grand Cascade, LeePrime residences, Benefit Collection Sochi Chalet и др.



Radisson Collection
Hotel



Benefit Collection
Sochi Chalet



LeePrime residences



The Biltmore by The Name

За счет своих природных ресурсов, олимпийских и постолимпийских инвестиций, уровня курортной инфраструктуры Сочи обладает наибольшим потенциалом для дальнейшего развития элитного сегмента и появления новых качественных современных проектов, особенно в наиболее популярных сегодня локациях – центральный Сочи, Сириус, Красная Поляна.

Прогноз

У элитного сегмента есть одно важное преимущество – он всегда остается «тихой гаванью» для покупателей: рынок традиционно более устойчив к различным внешним проявлениям и менее подвержен паническим настроениям, а также менее зависим от кредитных ресурсов и ипотеки. Состоятельные покупатели взвешенно подходят к вопросу диверсификации активов и стремятся приобретать элитную недвижимость, предпочитая ее другим способам сохранения капитала. Главным аспектом в данном случае является правильный выбор действительно элитного актива.

Источник: NF GROUP Research, 2025

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

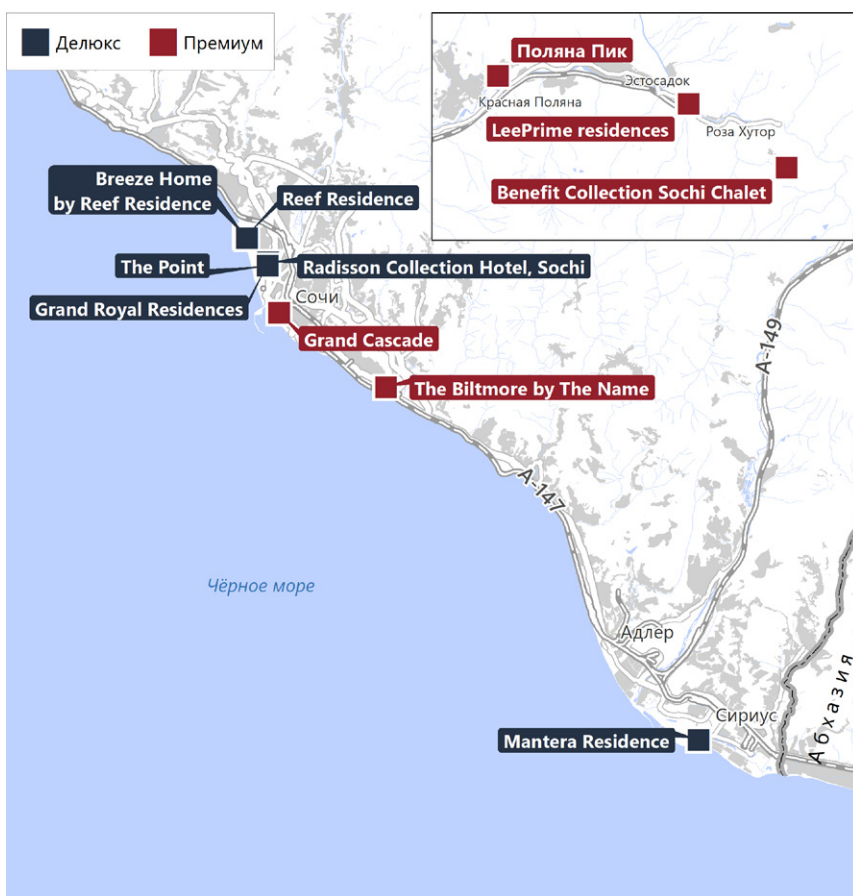


Ольга Широкова

Партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF GROUP

«Наблюдаемые сегодня активный выход новых объектов и существенное расширение линейки предложения становятся значимым событием на рынке элитной жилой недвижимости Сочи, потенциал которого раскрывается не только в количественном, но и в качественном объеме. Учитывая возросший уровень конкуренции в сегменте, девелоперы более тщательно подходят к вопросу проработки будущих проектов. Создание высококлассного продукта, отвечающего требованиям современного покупателя, становится первоочередной задачей. При этом на рынке сохраняется положительная динамика ценовых показателей, но в большей степени она обусловлена именно структурными изменениями рынка».

Карта проектов

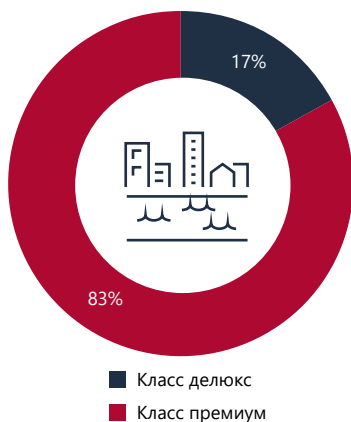


Источник: NF GROUP Research, 2025

Предложение

На конец 2024 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи экспонировалось около 600 лотов, что стало рекордно высоким значением за последнее десятилетие. В годовой динамике объем предложения увеличился на 82%, чему поспособствовал старт продаж новых проектов как в прибрежном, так и в горном кластере. За последние 12 месяцев рынок пополнился двумя новыми премиальными проектами – Benefit Collection Sochi Chalet и The Biltmore by The Name, а также был объявлен старт продаж 2-го корпуса комплекса LeePrime residences. Помимо этого предложение на протяжении года также периодически пополнялось новыми пулами лотов из резерва в нескольких уже реализуемых новостройках.

Структура предложения по классам



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по кластерам



Источник: NF GROUP Research, 2025

В обзоре рассматривается первичный рынок, т. е. предложения от застройщика, в границах Большого Сочи. Элитный сегмент включает два подкласса – делюкс и премиум.

Стоит отметить, что рынок жилья Сочи в целом и элитный сегмент в частности остается привлекательным направлением как для конечных покупателей, так и для инвесторов, что усиливает уверенность девелоперов касательно вывода новых проектов.

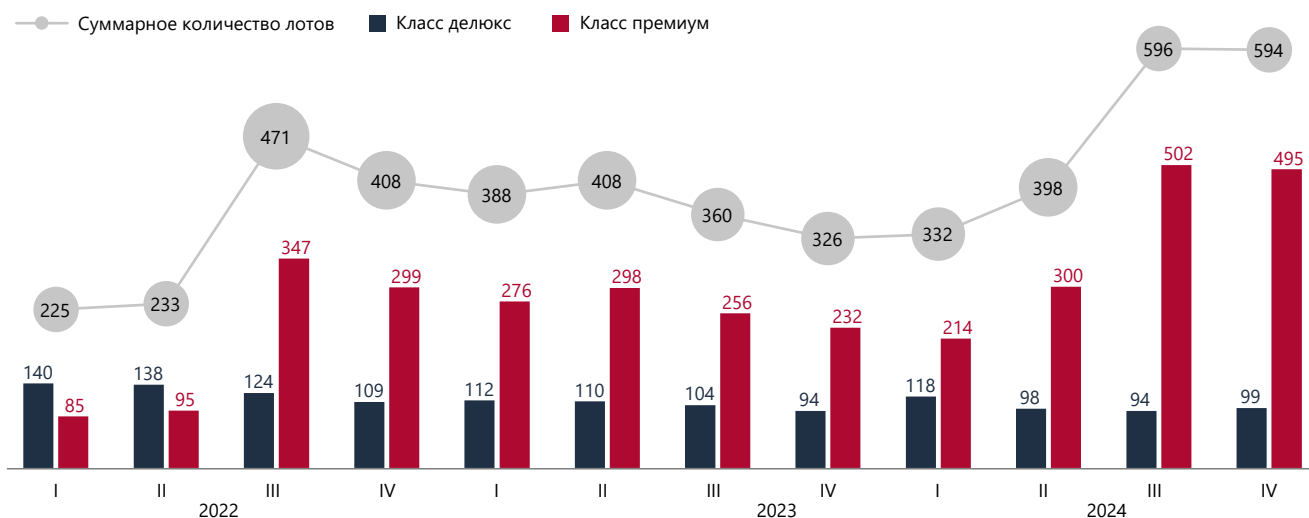
За счет того что все новые проекты и корпуса относятся к премиум-классу, именно данный сегмент внес основной вклад в расширение линейки предложения. По сравнению с декабрем 2023 г. количество премиальных лотов увеличилось более чем в 2 раза и достигло почти 500 шт. (+113% за год), в то время как в классе делюкс объем пред-

ложения сохранился практически на прежнем уровне – около 100 шт. (+5% за год). По этой же причине произошло значительное перераспределение долей классов в общей структуре первичного рынка: доля премиума увеличилась на 12 п. п. за год и составила 83%, на долю делюкса, соответственно, пришлось остальные 17%.

С точки зрения кластеров распределение предложения на конец 2024 г. оказалось в пользу прибрежного: новостройки здесь формируют 57% общего количества лотов (+11 п. п. за год). Небольшое количество проектов в горном кластере компенсируется их

масштабом, что позволило удержать довольно высокую долю в размере 43% в общей структуре сегмента. Кроме того, важным аспектом является тот факт, что часть проектов у побережья реализуется в формате закрытых продаж. В целом качественные проекты высокого класса исторически тяготеют к береговой линии, что предопределяет благоприятные видовые характеристики, и как следствие – высокий инвестиционный потенциал, а также шаговую доступность до пляжей и набережных, развитой инфраструктуры и т. д.

Динамика объема предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

Проекты, в которых начались продажи в 2024 г.



Название	Benefit Collection Sochi Chalet	The Biltmore by The Name	LeePrime residences (корпус №2)
Расположение	Сочи, с. Эсто-Садок, Горная Олимпийская деревня, ул. Пасека, 1	Сочи, Курортный проспект., 108/7	Сочи, с. Эсто-Садок, наб. Полянка, 1–2
Класс	премиум	премиум	премиум
Девелопер	Atlas Development	СЗ «ВОСТОК 314»	AVA Group
Отельный оператор/УК	Benefit Hotel Group	Millennium Hotels and Resorts (бренд The Biltmore)	LeePrime Group

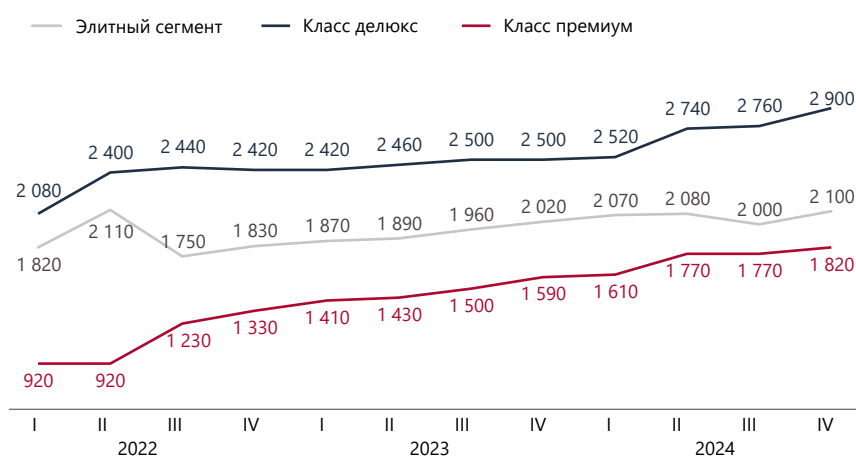
Цены

На конец 2024 г. в разрезе классов были зафиксированы максимальные значения средневзвешенной цены квадратного метра на первичном рынке. В премиум-классе показатель достиг 1 820 тыс. руб. (+14% в годовой динамике), что связано как с вымыванием наиболее ликвидного предложения, так и появлением большого объема нового по достаточно высоким ценам. В классе делюкс аналогичный показатель составил 2 900 тыс. руб. (+16% за год), где помимо структурных изменений отмечался фактический рост цен в ряде реализуемых проектов.

При этом средневзвешенная цена по элитному рынку в целом продемонстрировала меньший годовой прирост по причине изменения долей сегментов (доля класса премиум выросла до 83%): за последние 12 месяцев цена увеличилась всего на 4% до значения 2 100 тыс. руб./м². В среднесрочной перспективе также ожидается умеренная положительная динамика показателя, что позволит преодолеть рубеж прошлого рекорда в размере 2 110 тыс. руб./м², зафиксированный в I пол. 2022 г.

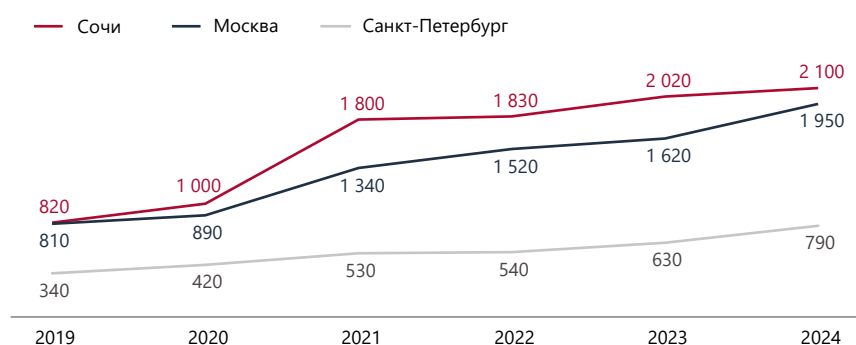
Стоит отметить, что Сочи по-прежнему опережает Москву и Санкт-Петербург по цене элитной недвижимости на первичном рынке, что связано со сравнительно небольшим количеством реализуемых здесь новостроек, которые и определяют ценовую ситуацию в южном регионе. Однако на протяжении 2024 г. элитные сегменты Москвы и Санкт-Петербурга характеризовались более выраженной динамикой показателя, за счет чего сократился ценовой разрыв между рынками, особенно со столичным. Так, если в конце 2023 г. разница в цене 1 м² между Москвой и Сочи составляла 25%, или 400 тыс. руб. в абсолютной величине, то в декабре 2024 г. – уже 8%, или 150 тыс. руб. По сравнению с Санкт-Петербургом средневзвешенная цена предложения на первичном рынке Сочи почти в 2,7 раза выше.

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, тыс. руб./м²



Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости по регионам, тыс. руб./м²



Источник: NF GROUP Research, 2025



Спрос

Суммарное количество сделок в элитных новостройках Сочи по итогам 2024 г. составило около 160 шт., что на 9% ниже значения прошлого года. Несмотря на отрицательную динамику, данный объем продаж является хорошим результатом, учитывая общую ситуацию на первичном рынке и наблюдаемое постепенное снижение покупательской активности на протяжении последних двух лет. Основным драйвером поддержки спроса в 2024 г. стало появление новых премиальных проектов и расширение линейки предложения, поэтому в премиум-классе наблюдалось менее существенное снижение количества сделок. Так, в премиальных новостройках за январь–декабрь 2024 г. было реализовано около 130 лотов (–4% за год), в то время как в классе делюкс зафиксировано чуть более 30 шт. (–25% за год).

Стоит отметить, что приобретение недвижимости в Сочи – далеко не первое, и даже не второе жилье для состоятельных покупателей, поэтому здесь не возникает вопроса срочности сделки: клиенты ориентированы в первую очередь на поиск оптимального варианта. Кроме того, с ростом ключевой ставки ЦБ многие сместили фокус на средне-

Динамика количества сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

срочные и долгосрочные высокодоходные вклады, что на время заморозило свободный капитал. В целом оживлению сегмента могут поспособствовать выход новых проектов по инвестиционно привлекательным ценам, развитие профессиональных услуг в сфере консалтинга и брокериджа в регионе, развитие курортов, появление большего количества профессиональных

управляющих компаний и т. д. Также в элитном сегменте зачастую играет роль эмоциональная составляющая покупки, поэтому проекты с проработанной концепцией, качественным продуктом и инфраструктурой, уникальными лотами и определенными «фишками» будут пользоваться популярностью на рынке.



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



Кристина Зажигалина
Директор департамента
жилой недвижимости в Сочи
+7 (925) 669 9670
KZazhigalina@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

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

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru



© NF GROUP 2025 – 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.

