РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2025 г.

Садовническая 69

Андрей Соловьев
Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF GROUP

«Внушительный объем сделок, сохранение рекордного уровня объема предложения и продолжающийся рост средневзвешенной цены 1 м² – это современные реалии сегмента элитных новостроек. Безусловно, начало года традиционно считается более спокойным периодом, тем не менее в январе–марте 2025 г. мы наблюдали высокий интерес со стороны покупателей к наиболее ликвидным проектам, которые в том числе могут предложить эксклюзивные форматы недвижимости. При этом, несмотря на сдерживающее влияние высоких ставок по депозитам, значительное количество застройщиков переориентировалось на элитный сегмент как на наиболее устойчивый к влиянию ипотечных условий. Девелоперы, как и прежде, формируют широкий пул возможностей и обеспечивают комфортные условия для сделок».

Основные выводы

- Сохранение рекордного объема предложения, несмотря на отсутствие новых проектов, – 3,1 тыс. лотов (+2% за квартал и +28% за год).
- Удержание высокого покупательского интереса к высокобюджетной недвижимости – за первые три месяца 2025 г. реализовано около 480 квартир и апартаментов (+47% за год).
- Уверенный рост средневзвешенной цены предложения – показатель впервые преодолел отметку в 2 млн рублей за м², достигнув 2 074 тыс. руб. (+6% за квартал и +30% за год).

Первичный рынок

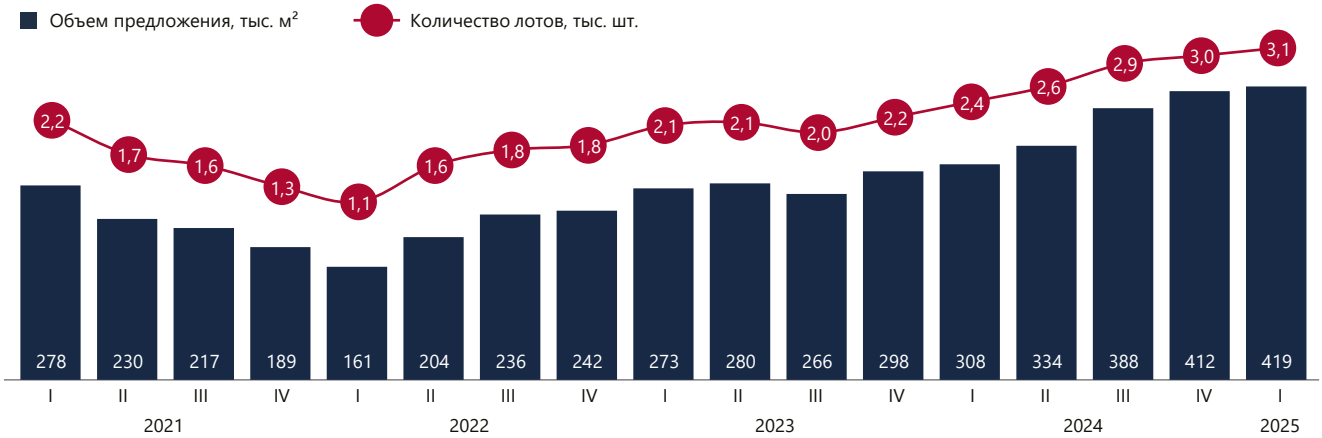
Основные показатели. Динамика

Предложение	Класс делюкс	Динамика*	Класс премиум	Динамика*
Объем предложения, шт.	950	+3%	2 110	+2%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м² ***	2 915	+6%	1 477	+5%
Средняя площадь, м²	182	+2%	117	–2%
Средняя стоимость, млн руб.	532	+8%	172	+2%
Спрос	**Класс делюкс**	**Динамика****	**Класс премиум**	**Динамика****
Число сделок, шт.	100	+88%	380	+39%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м²	2 754	+21%	1 225	+23%
Средняя площадь, м²	147	–7%	108	–3%
Средняя стоимость, млн руб.	406	+13%	133	+19%

* I кв. 2025 г. / IV кв. 2024 г.
** I кв. 2025 г. / I кв. 2024 г.
*** Здесь и далее по всем показателям приведены запрашиваемые цены / цены предложения, размер предоставляемого дисконта может отличаться

Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика объема предложения на первичном рынке



Источник: NF GROUP Research, 2025

* Элитный сегмент включает в себя классы премиум и делюкс.

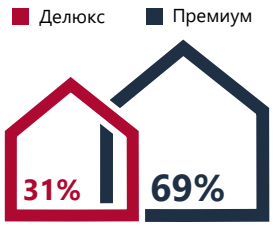
Предложение

На конец I кв. 2025 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости экспонировалось 3,1 тыс. квартир и апартаментов (+2% за квартал и +28% за год). Несмотря на отсутствие старта продаж новых проектов в январе–марте, объем предложения по-прежнему сохраняется на рекордном уровне за счет вывода на рынок новых пулов лотов в элитных новостройках. В условиях сокращения земельных участков, доступных для строительства жилья, и насыщения объема предложения масштабными проектами в прошлые периоды большинство застройщиков сейчас сосредоточено на реализации уже вышедших на рынок проектов. Более того, учитывая современные запросы покупателей, сегмент активно пополняется уникальными лотами в рамках реализуемых ЖК – на конец марта в структуре предложения было представлено более 200 эксклюзивных лотов, что более чем на 50% превышает уровень начала 2024 г.

В 2025 г. ожидается ввод в эксплуатацию 15 новостроек и 1 очереди уже частично сданного ЖК. Большая часть из них располагается в ЦАО, всего 2 ЖК – в ЗАО (Victory Park Residences в Дорогомилово и 3-я очередь ЖК «Вишневый сад» в Раменках) и 1 ЖК в ЮВАО – Opus в Даниловском районе.

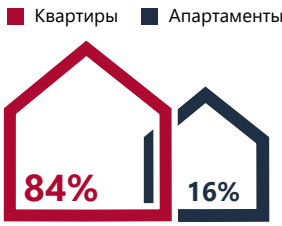
По состоянию на конец марта 2025 г. лидером как по общей площади в м², так и по количеству новостроек в ЦАО стал район Замоскворечье. Здесь сосредоточено более 90 тыс. м² в 4 ЖК – это более половины всего объема в районах ЦАО. Среди наиболее крупных проектов – ЖК «Русские сезоны», ввод которого заявлен в конце этого года. На втором месте – локация Плющиха, где заявлено к вводу в 2025 г. более 40 тыс. м² в 3 элитных новостройках. Это 25% в совокупной структуре рассматриваемых локаций в ЦАО. Основной объем элитных квартир и апартаментов реализуется в ЖК «Саввинская 27», «Хамовники 12» и др. В других элитных локациях ЦАО заявлено к вводу в 2025 г. значительно меньше квадратных метров. В Тверском районе, кластерах Сретенка и Остоженка – Пречистенка ожидается ввод объектов «Ильинка 3/8», Forum и Annabel's соответственно. Кроме того, в районе Якиманка в I кв. 2025 г. был введен в эксплуатацию ЖК «Лаврушинский».

Структура предложения по классу жилья



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по формату жилья



Источник: NF GROUP Research, 2025

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	1,5%	8,7%	8,4%	0,1%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	1,5%	8,4%	11,4%	3,8%	0,9%
150–200 м²	0,1%	0,1%	1,8%	5,6%	9,6%	9,6%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	1,8%	9,3%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,„%	0,2%	0,7%	15,6%

Источник: NF GROUP Research, 2025

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	5,3%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	1,1%	23,2%	12,8%	1,6%	0,3%	0,0%
100–150 м²	0,0%	1,1%	9,4%	15,6%	4,7%	2,5%
150–200 м²	0,0%	0,0%	0,5%	2,8%	3,8%	6,0%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	7,0%

Источник: NF GROUP Research, 2025

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

43%	6%	22%	6%	23%
Начало работ	Возведение наземной части	Фасадные работы	Внутренние работы/отделка	Сдан

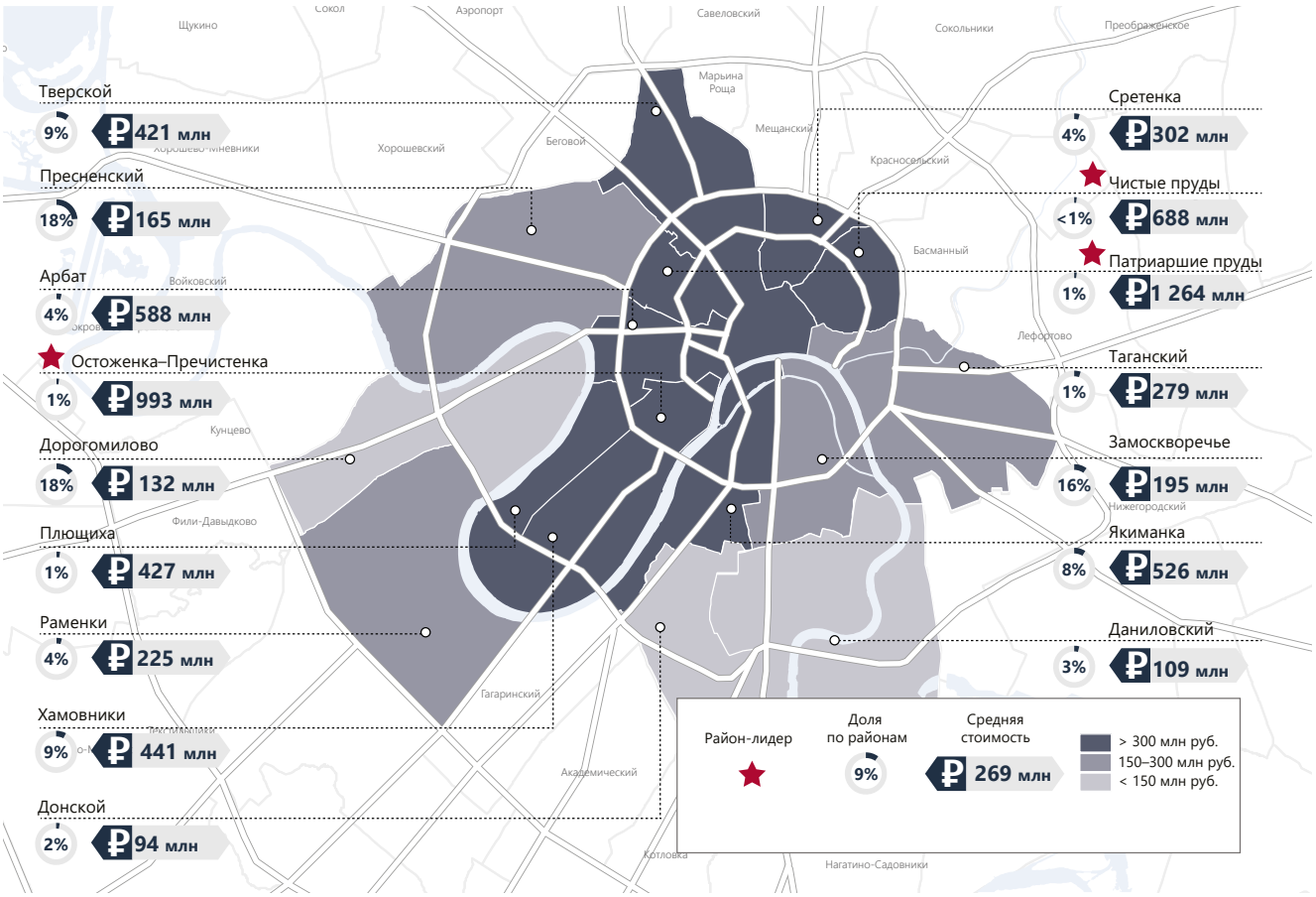
Источник: NF GROUP Research, 2025

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

42%	26%	17%	8%	7%
Начало работ	Возведение наземной части	Фасадные работы	Внутренние работы/отделка	Сдан

Источник: NF GROUP Research, 2025

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: NF GROUP Research, 2025

Бадаевский

Спрос

С начала 2025 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы сохранился высокий уровень покупательской активности, практически сопоставимый с концом 2024 года. Подобный темп реализации новостроек связан с несколькими факторами: ограниченные возможности для инвестиций в зарубежные активы, рост числа состоятельных покупателей, в том числе из регионов, широкая линейка предложения и активное использование программ рассрочек.

Дополнительным стимулом стал традиционный для начала года период выплаты годовых бонусов и дивидендов, когда многие инвесторы стремятся разместить средства в максимально надежных активах. Элитная недвижимость, как и прежде, рассматривается как эффективный инструмент сохранения капитала.

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	2,0%	21,5%	10,2%	1,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	8,2%	12,3%	6,1%	2,0%	0,0%
150–200 м²	0,0%	1,0%	14,3%	1,0%	4,1%	2,0%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%	2,0%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	8,2%

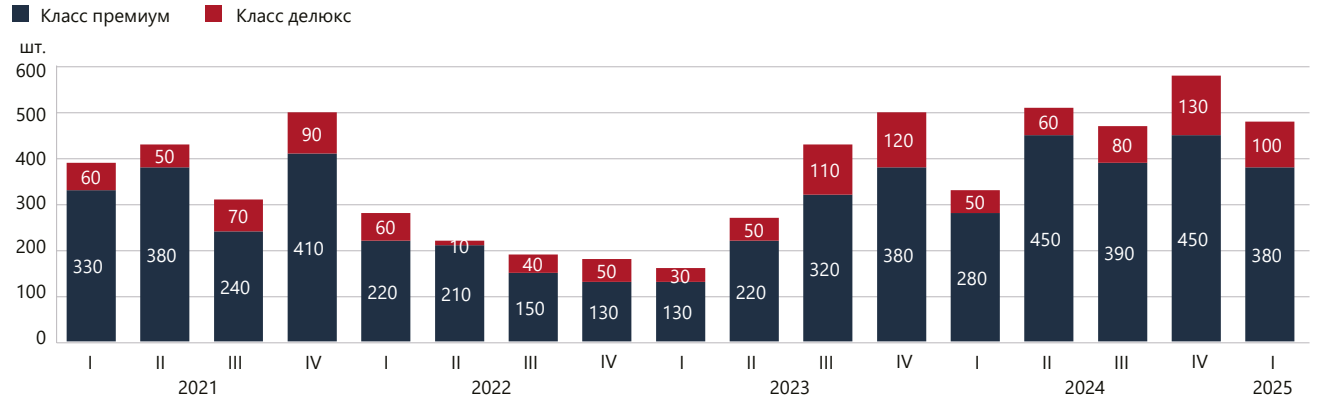
Источник: NF GROUP Research, 2025

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	13,2%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	1,0%	29,4%	6,8%	0,3%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	2,3%	12,7%	8,8%	4,2%	1,0%
150–200 м²	0,0%	0,0%	1,0%	5,5%	2,3%	4,2%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	1,3%	4,7%

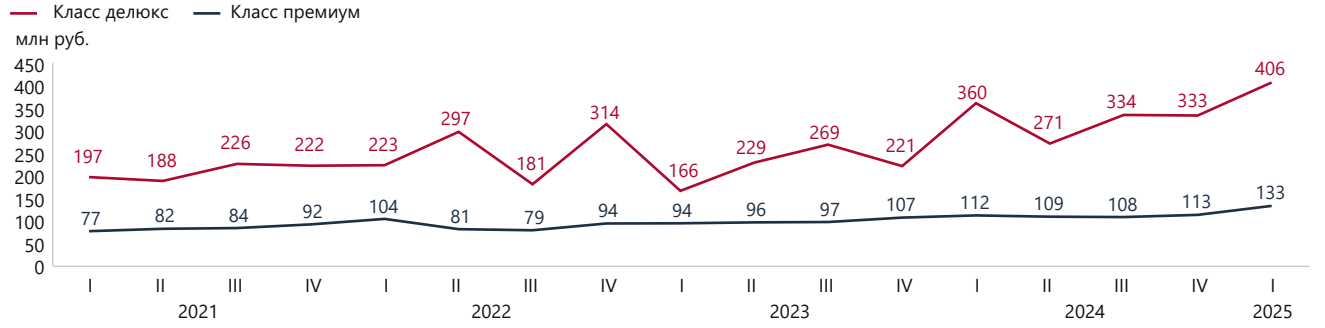
Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика количества сделок



Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика среднего бюджета сделки



Источник: NF GROUP Research, 2025

Объекты-лидеры по количеству проданных лотов

River Park Кутузовский

Бадаевский

Shift

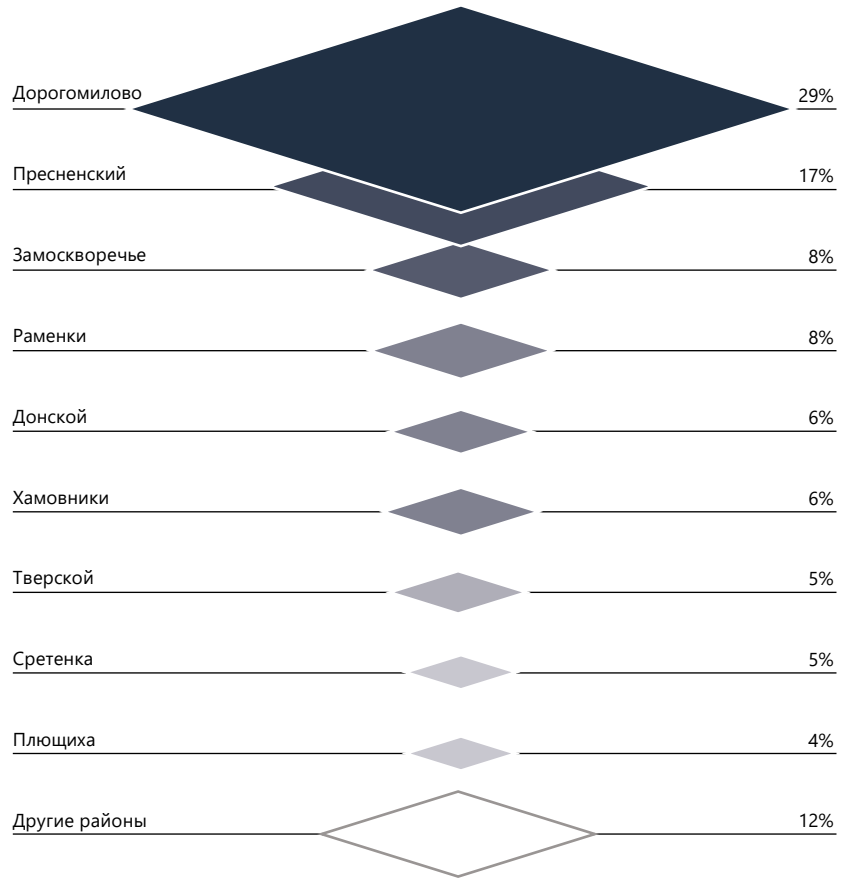
Таким образом, даже несмотря на некоторую корректировку спроса, характерную для начала года, за январь–март 2025 г. было реализовано около 480 квартир и апартаментов, что на 47% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Более того, суммарная стоимость проданных лотов выросла почти в два раза за год и достигла более 90 млрд руб.

Цены

На фоне высокой покупательской активности, наблюдаемой в сегменте новостроек уже более года, средневзвешенная цена предложения продолжает уверенно расти и впервые преодолела отметку в 2 млн рублей за м^2. Так, на конец марта 2025 г. цена 1 м^2 достигла 2 074 тыс. руб., обновив исторический максимум (+6% за квартал и +30% за год). При этом в премиум-классе показатель составил 1 477 тыс. руб. (+5% за квартал и +34% за год), а в делюкс-классе – 2 915 тыс. руб. (+6% за квартал и +22% за год).

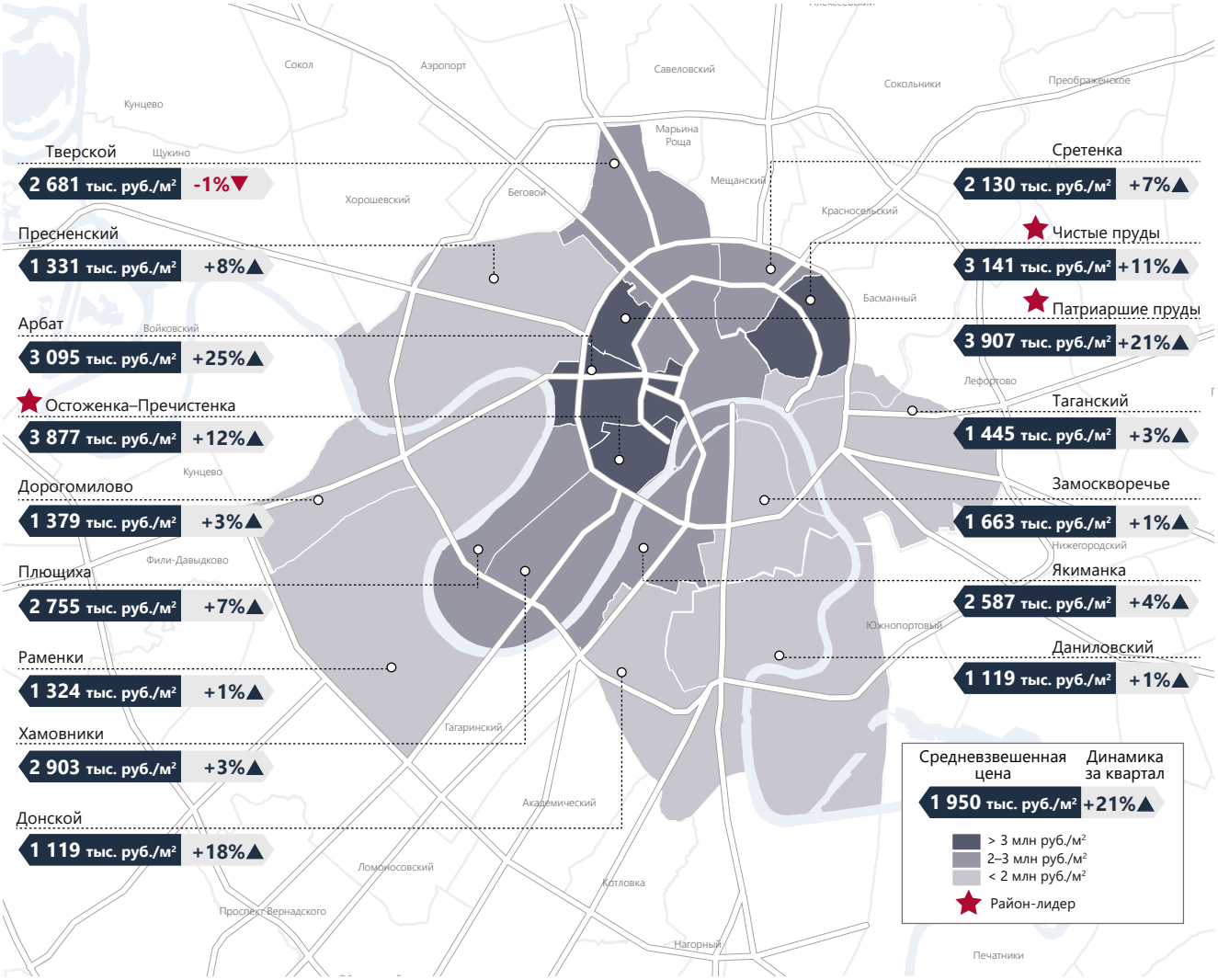
Сейчас во всех элитных районах столицы средневзвешенная цена 1 м^2 уже превысила 1 млн руб., в том числе в 4 локациях – уже более 3 млн руб. При этом если ранее самое дорогое предложение было сконцентрировано в кластере Остоженка – Пречистенка, то с выводом проекта делюкс-класса «Левенсон» в открытые продажи Патриаршие пруды стали новым лидером по ценам – 3 907 тыс. руб./м^2 (+21% за квартал и +69% за год). Стоит отметить, что предложение в районе ограничено, и помимо «Левенсона» на Патриарших прудах реализуются последние лоты проекта The Patricks. Здесь также фиксируется самый большой средний бюджет предложения, который по итогам марта превысил 1 млрд руб. – это исторически рекордный уровень показателя среди всех районов.

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: NF GROUP Research, 2025

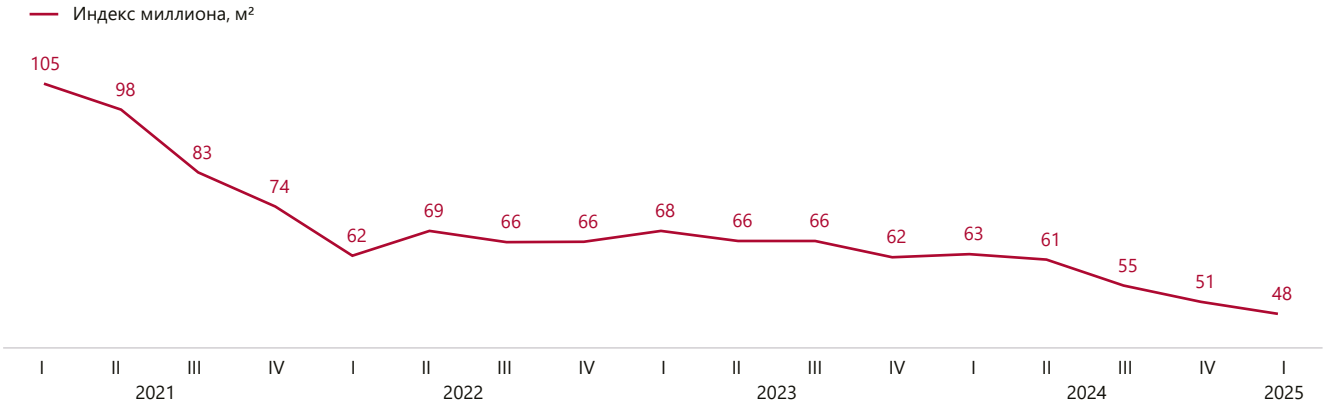
Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости

Источник: NF GROUP Research, 2025

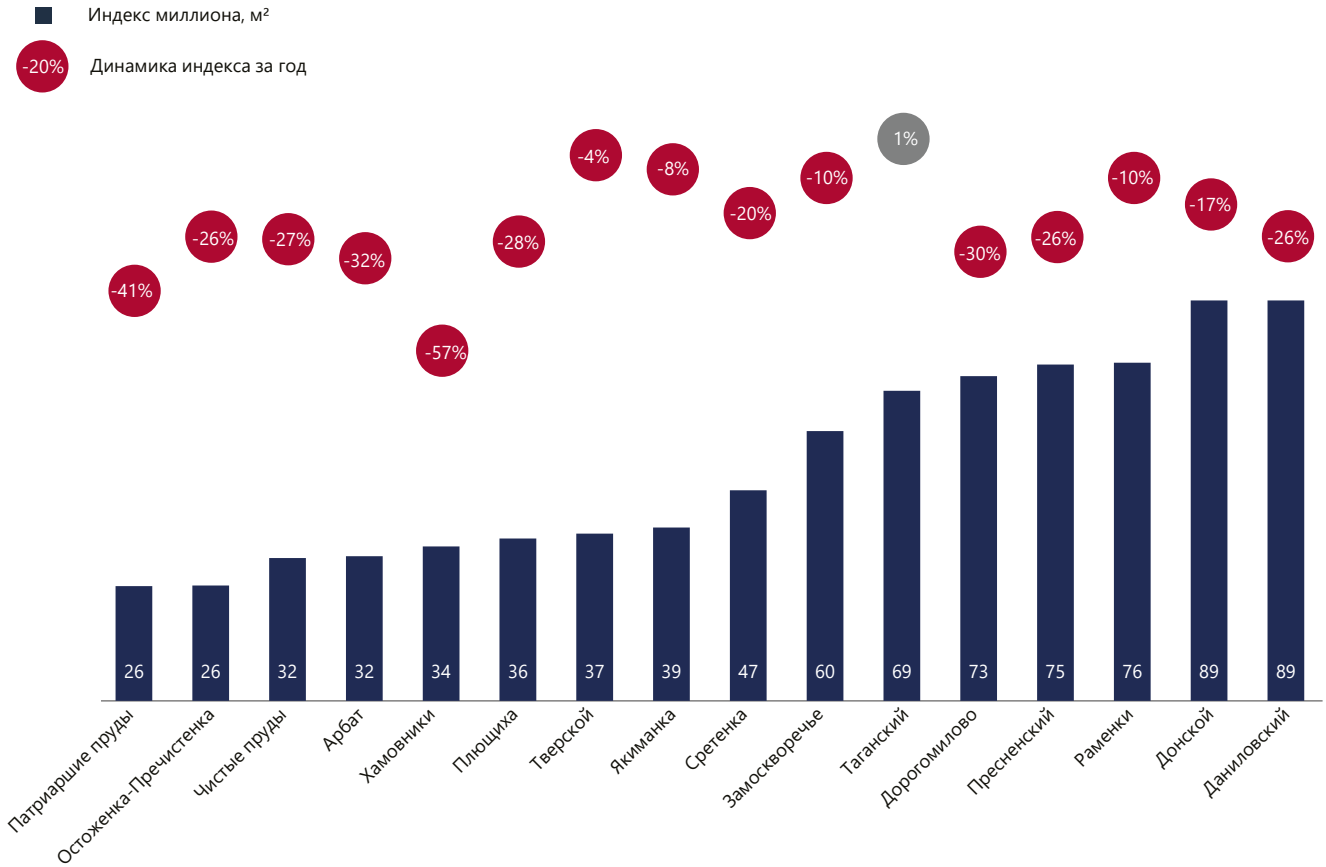
Индекс миллиона*

Общий показатель «индекса миллиона» в столице по итогам I кв. 2025 г. составил 48 м² против 63 м² в марте 2024 г. (–23% за год). Отрицательная динамика связана с ростом средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости на 30% за год до значения 2 074 тыс. руб./м².

Динамика индекса миллиона на первичном рынке элитной жилой недвижимости



Динамика индекса миллиона в разрезе районов



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

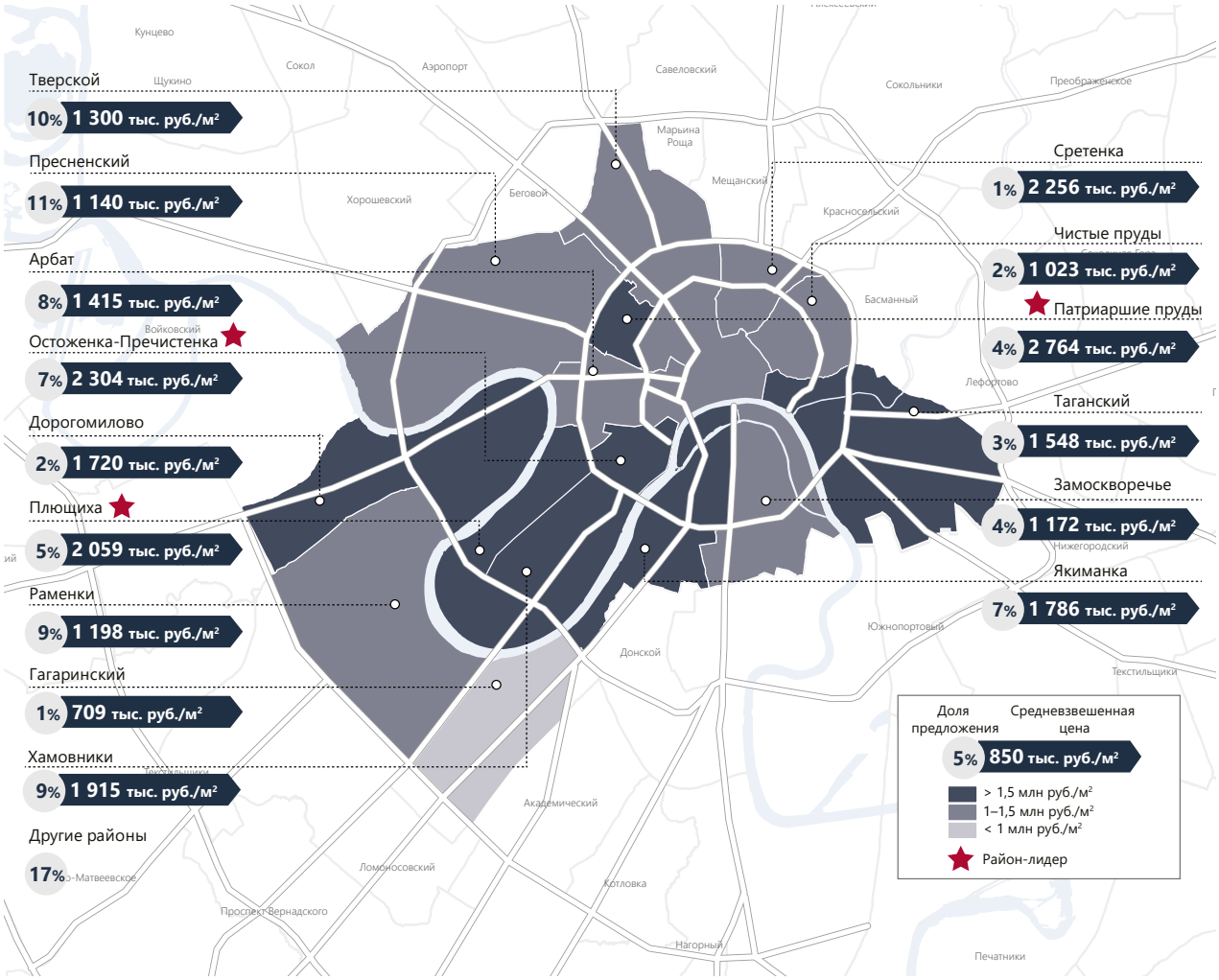
Источник: NF GROUP Research, 2025

Вторичный рынок*
Предложение

На протяжении первых месяцев 2025 г. вторичный рынок элитной жилой недвижимости характеризовался высокой покупательской активностью, что привело к вымыванию части доступных квартир и апартаментов (–2% за квартал). При этом за счет наращивания объема предложения еще в III кв. 2024 г. количество экспонируемых лотов оказалось на 2% выше значения, фиксируемого в сегменте год назад.

Структура предложения за квартал не претерпела существенных изменений, и средняя площадь на конец марта 2025 г. составила 218 м² (+1% за три месяца). Примечательно, что данное значение почти в 1,6 раза превышает среднюю площадь предложения в сегменте новостроек (137 м²). Основная особенность вторички – существенная доля крупных лотов от 300 м² (19% против 4% на первичке). В свою очередь, средний бюджет предложения на вторичном рынке на конец марта 2025 г. составил 326 млн руб. (–2% за квартал).

Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



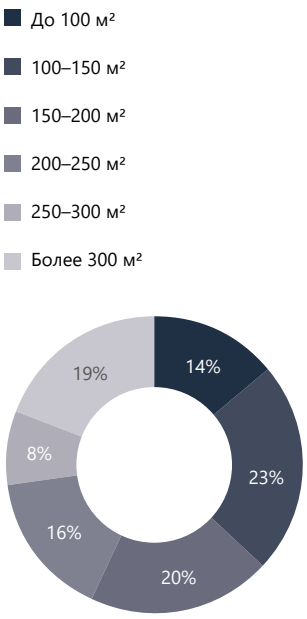
Источник: NF GROUP Research, 2025

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

Цены

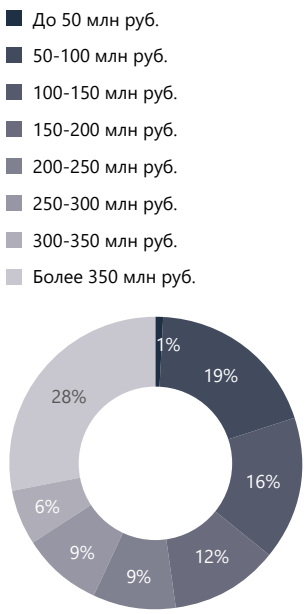
По итогам I кв. 2025 г. на вторичном рынке наблюдалось незначительное снижение средневзвешенной цены предложения до значения 1 496 тыс. руб./м² (–3% за три месяца). Данная корректировка была обусловлена укреплением рубля по отношению к иностранной валюте за рассматриваемый период. В отличие от первичного рынка, где преобладает рублевое ценообразование, в структуре предложения вторичного рынка в иностранной валюте по-прежнему представлена существенная доля объектов (21% всех лотов). Тем не менее показатель средневзвешенной цены 1 м² на вторичном рынке на конец марта 2025 г. оказался выше значений более ранних периодов – так, например, в годовом выражении фиксировался прирост в размере 8%.

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



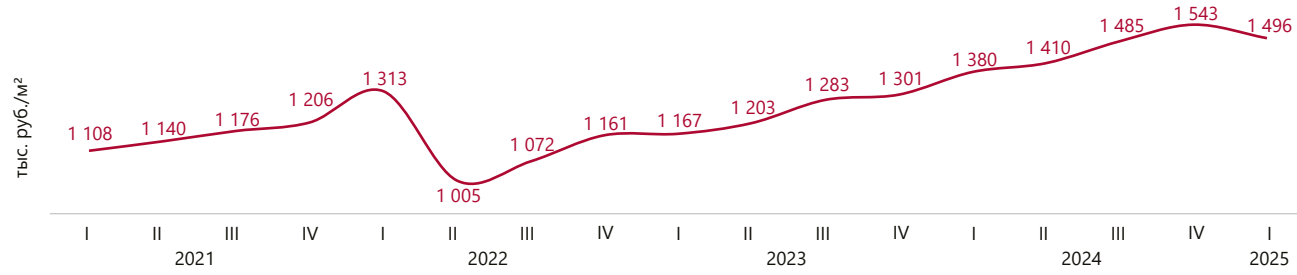
Источник: NF GROUP Research, 2025

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости

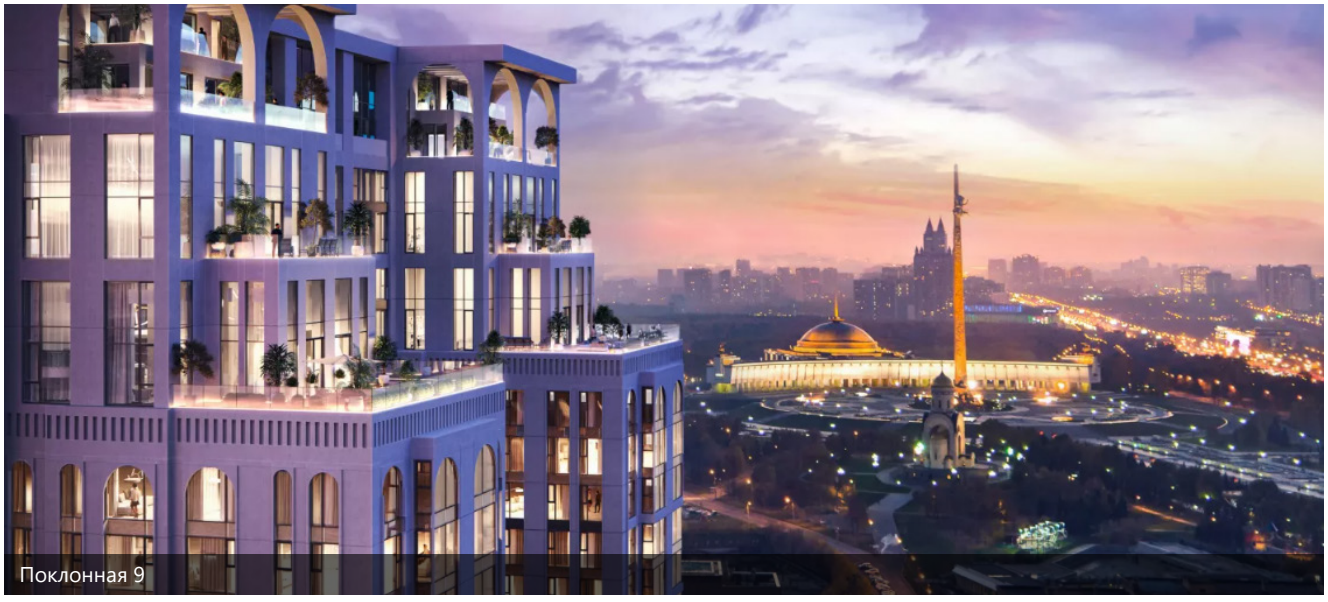


Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке



Источник: NF GROUP Research, 2025

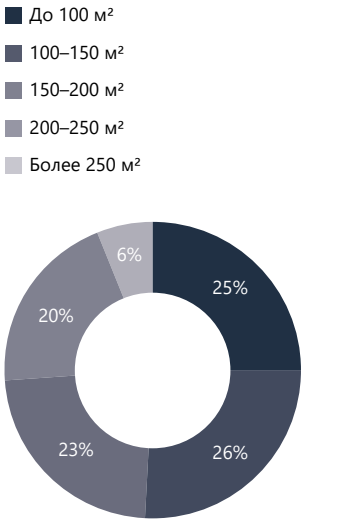

Поклонная 9

Спрос

В I кв. 2025 г. у покупателей отмечался высокий интерес на приобретение вторичной элитной недвижимости: фиксировался рост совокупного количества запросов как относительно I кв. 2024 г. (+13% за год), так и относительно аналогичного периода рекордного 2023 г. (+2% в динамике). Частично сказалось снижение ставок по депозитам и возвращение части покупателей к вложениям в недвижимость как одному из основных способов сохранения капитала. Интерес к вторичному сегменту в том числе обусловлен невысокой долей готовых объектов в новостройках – для многих покупателей по-прежнему важным аспектом является возможность жить «здесь и сейчас». В данном случае вторичка выступает более надежным вариантом.

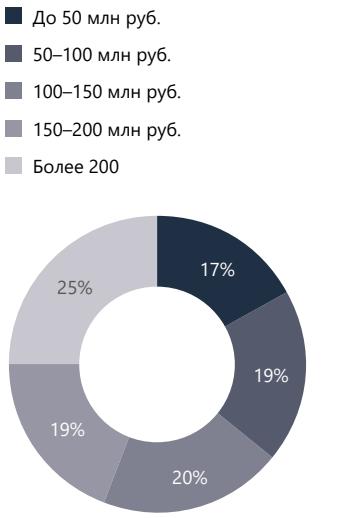
При этом ограниченное количество качественных лотов в классических элитных локациях в условиях общего роста цен побуждает многих покупателей проявлять гибкость при поиске идеально подходящего варианта: одной из таких опций является готовность к увеличению запрашиваемого бюджета. Так, за последний год средний запрашиваемый бюджет вырос почти на четверть и составил 182 млн руб. Средняя запрашиваемая площадь, в свою очередь, сохранилась практически на прежнем уровне и составила 158 м² (–1% за год).

Наиболее запрашиваемые средние площади



Источник: NF GROUP Research, 2025

Наиболее запрашиваемые средние бюджеты



Источник: NF GROUP Research, 2025

Lucky

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 участок ландшафта. Участие известного архитектора / архитектурного бюро при создании фасадов, планировочных решений.	
Объемно-планировочные решения	Вариативность планировок. Евроформат - гостевые и приватные 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.

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

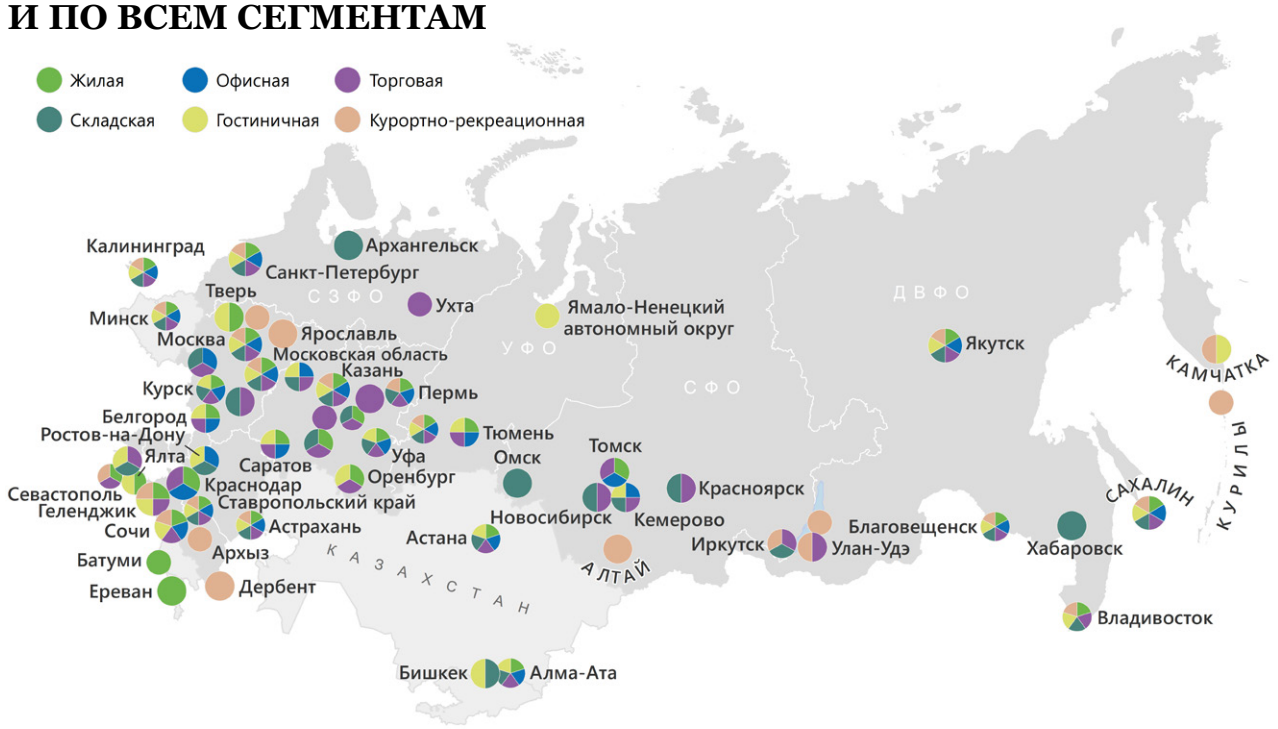
Ольга Богородицкая
Директор по работе с ключевыми клиентами
+7 (985) 773-2173
Obogoroditskaya@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

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

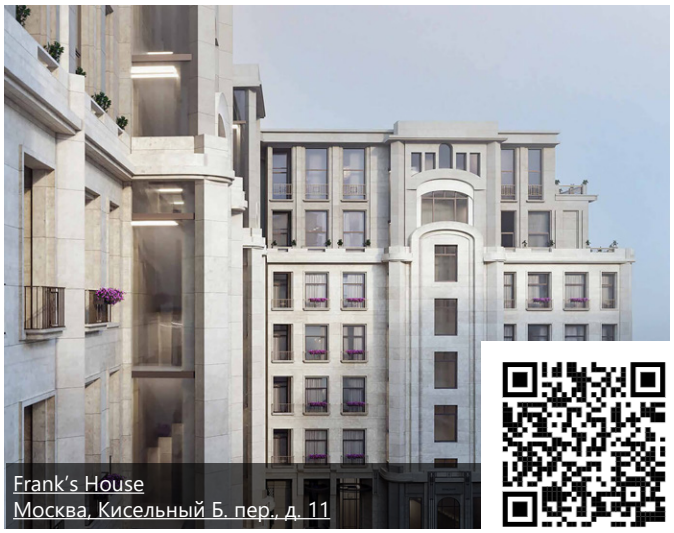
ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ
Ольга Решетнякова
Директор
OR@nfgroup.ru

© 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.

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

LUCE
Москва, Крестовоздвиженский пер., д. 4



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

Камергер
Москва, Камергерский пер., вл. 4

Фрунзенская набережная
Москва, Фрунзенская наб., стр. 2, 19, вл. 30

Садовническая 69
Москва, Садовническая ул., вл. 76/71

© 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.