30 ЛЕТ НА РЫНКЕ

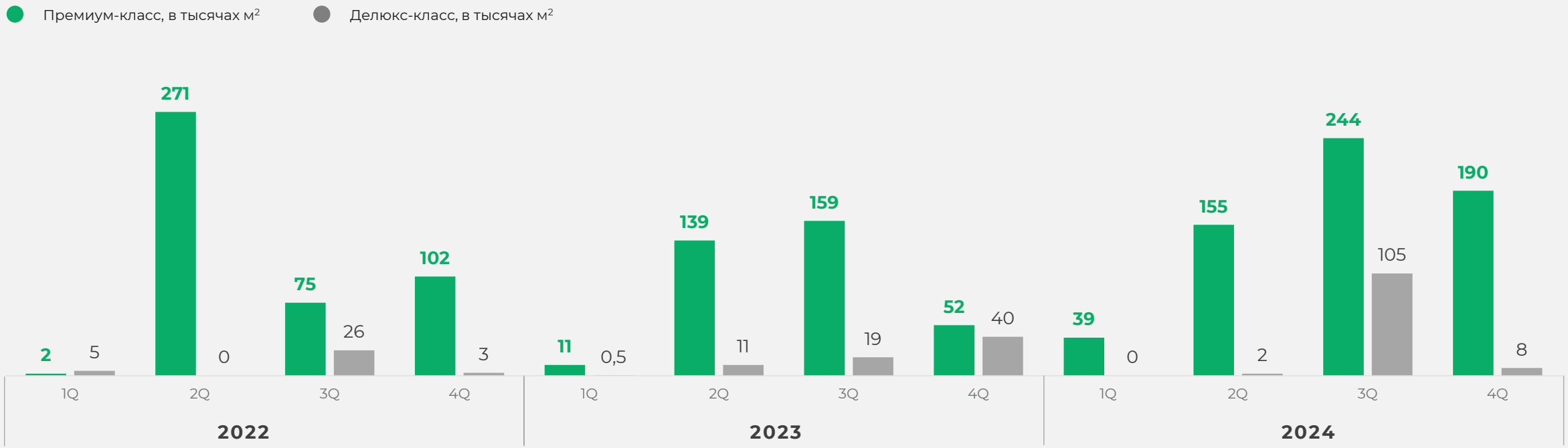
CORE·XP

Элитная недвижимость

АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ В 2024 ГОДУ

КОНСАЛТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В НЕДВИЖИМОСТИ

Вывод элитной недвижимости



743.5 тыс м²

Элитного жилья введено в 2024 году

ПРЕМИУМ

84 %
Недвижимость премиум-класса

628.4 тыс м²
60 новых проектов и корпусов

+ 53.5 %
2024 vs 2023

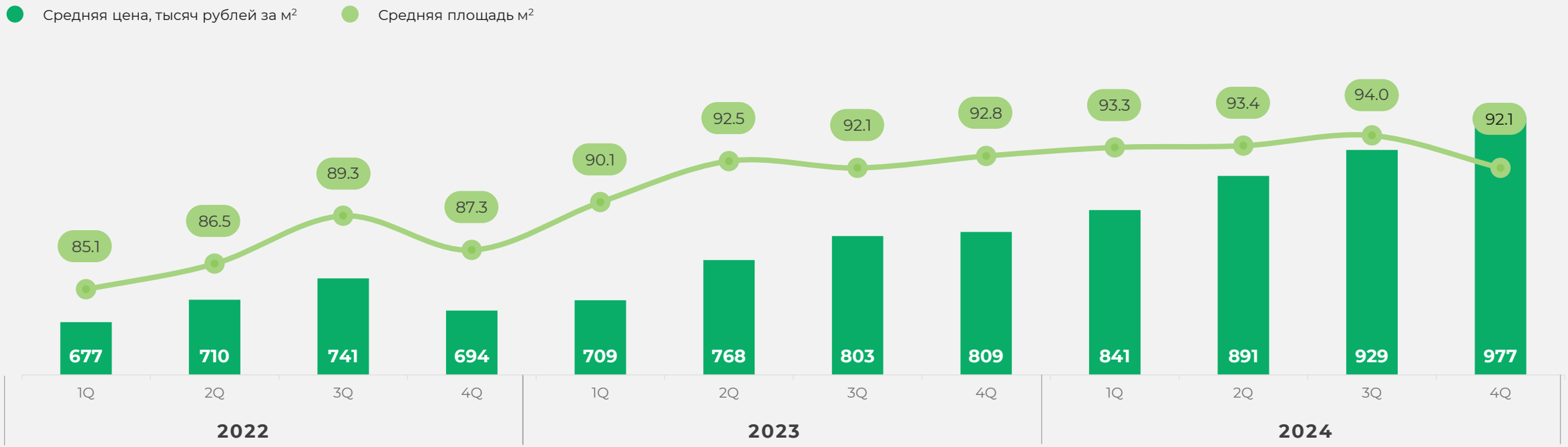
ДЕЛЮКС

16 %
Недвижимость делюкс-класса

115.1 тыс м²
15 новых проектов и корпусов

+ 71.7 %
2024 vs 2023

Предложение. Премиум-класс



Показатели и их изменение. 4Q 2024 vs 4Q 2023

+ 20.7 %
977.3 тыс р / м²
Средняя цена м²

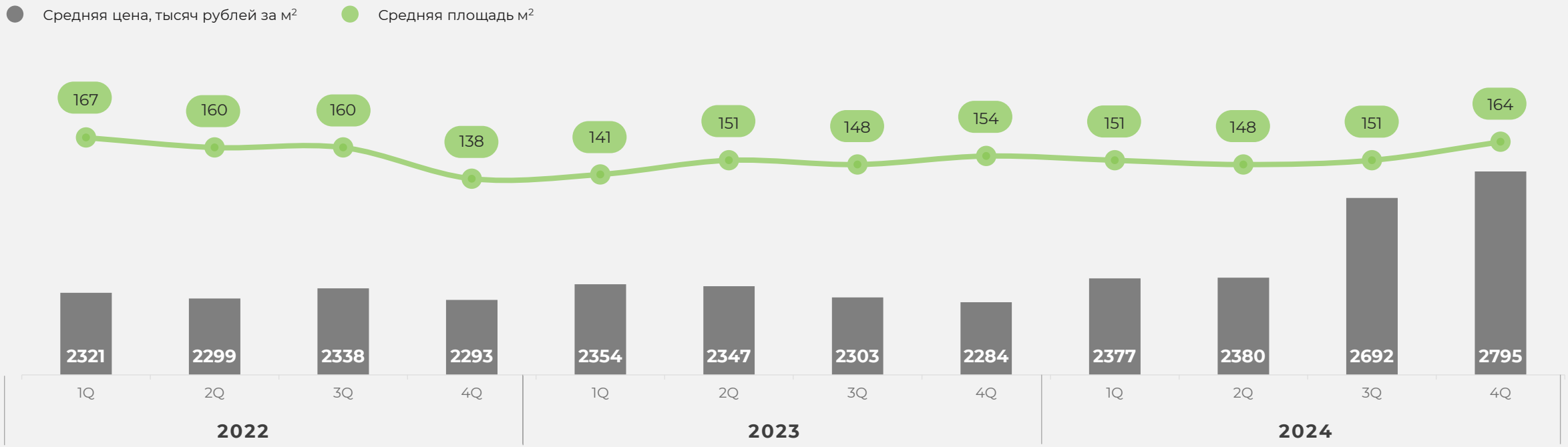
+ 21.9 %
91.6 млн р
Средний бюджет

- 0.7 %
92.1 м²
Средняя площадь лота

+ 43.2 %
4 164 лота
Количество лотов

+ 42.1 %
383 тыс м²
Общая площадь лотов

Предложение. Делюкс-класс



Показатели и их изменение. 4Q 2024 vs 4Q 2023

+ 22.4 %
2 795 тыс р / м²
Средняя цена м²

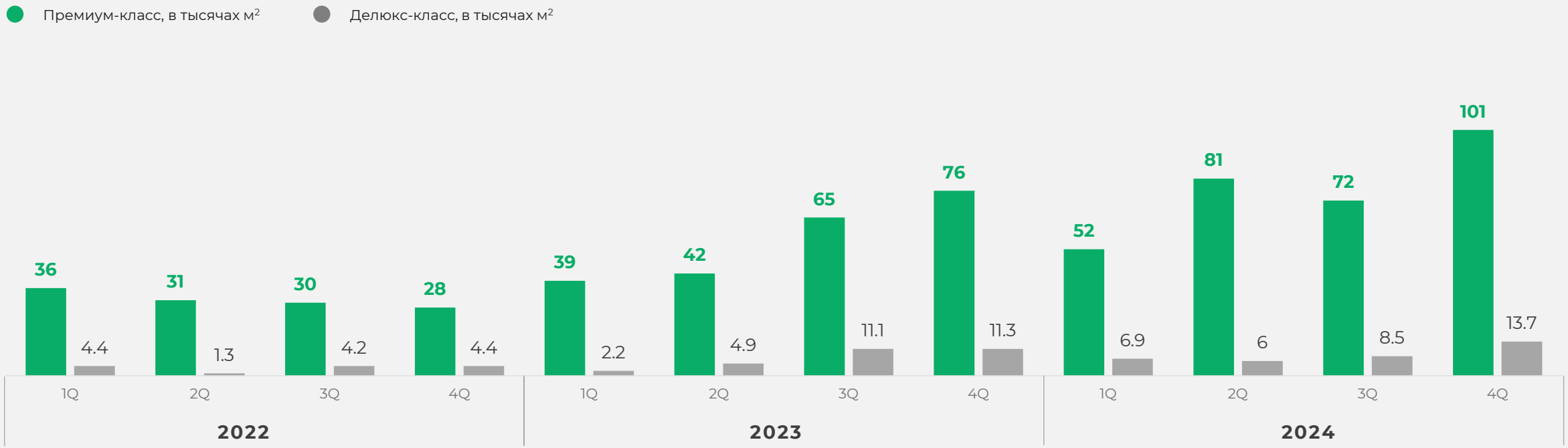
+ 36 %
479 млн р
Средний бюджет

- 6.4 %
164.1 м²
Средняя площадь лота

+ 62.4 %
687 лотов
Количество лотов

+ 72.8 %
112 тыс м²
Общая площадь лотов

Спрос на рынке элитной недвижимости



113.4 тыс м²

Спрос на рынке элитного жилья в 2024 году

ПРЕМИУМ

88 %
Недвижимость премиум-класса

100.7 тыс м²
1 217 лотов

+ 53.6 %
2024 vs 2023

ДЕЛЮКС

12 %
Недвижимость делюкс-класса

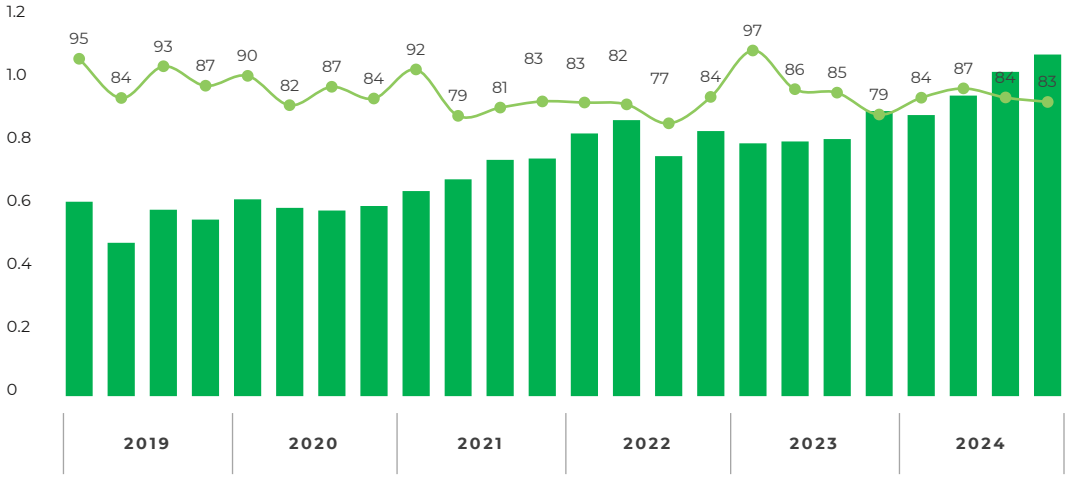
13.7 тыс м²
93 лота

+ 21.4 %
2024 vs 2023

Спрос, срез по средним: цены, площади лотов

ПРЕМИУМ

Ценовой коридор 800 – 1 300 тыс. за м^2 . Усиление внутриклассовой дифференциации проектов в зависимости от окружения, локации, продукта. Рост цен в качественных проектах. Снижение средней площади лота

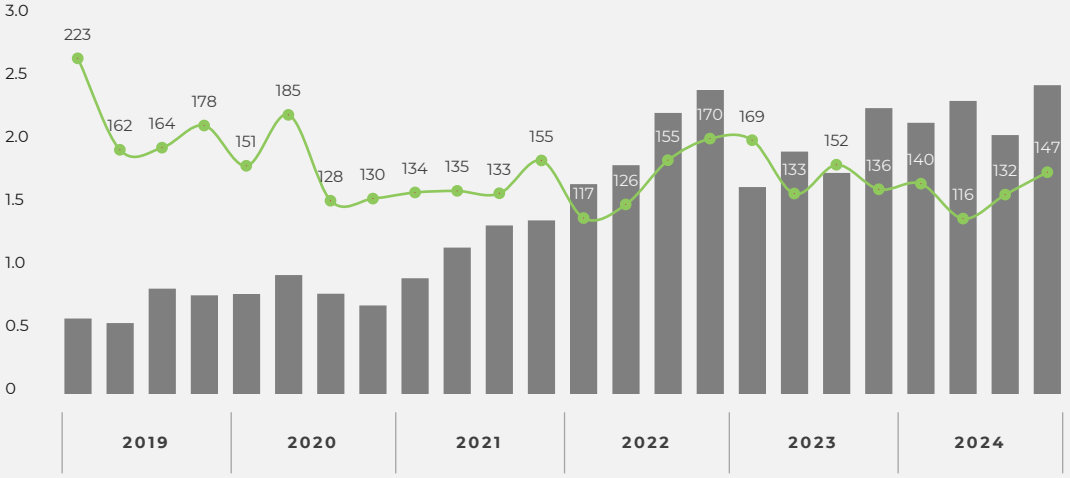


Средняя цена, тысяч рублей за м^2

Средняя площадь м^2

ДЕЛЮКС

Ценовой коридор 2,2 – 3,5 млн. за м^2. Спрос превышает предложение, учитывая геополитическую обстановку. Ценообразование и ликвидность зависят от субъективных характеристик проекта.

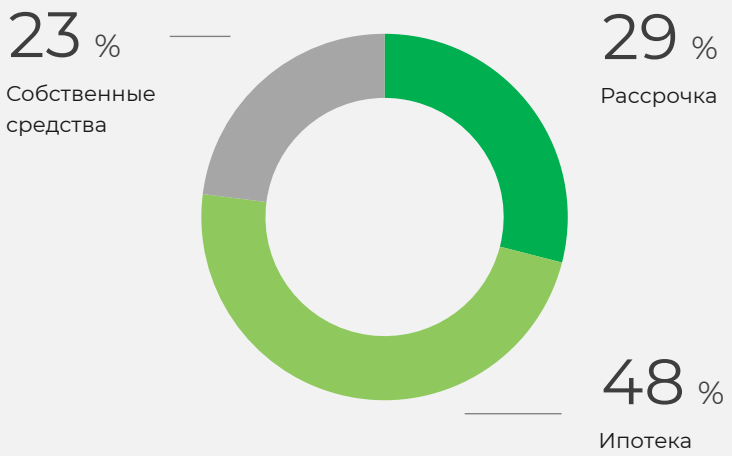


Средняя цена, тысяч рублей за м^2

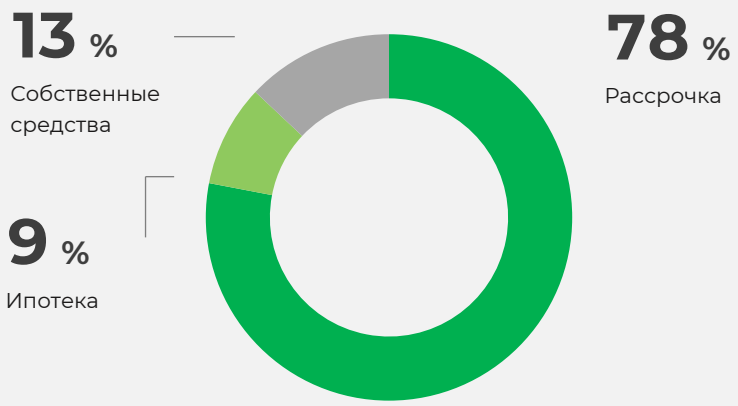
Средняя площадь м^2

Финансовые инструменты продаж

1 полугодие 2024



2 полугодие 2024



- Рассрочка
- Ипотека
- 100% собственные средства

Снижение доли ипотеки в инструментах продаж компенсируется программами рассрочки от застройщиков.

В премиум сегменте основной формой покупки квартиры будет рассрочка, несмотря на тот факт, что зачастую, клиенты располагают необходимой суммой на депозите.

В 2025 году мы не ожидаем изменения структуры финансовых инструментов покупки по сравнению с той, что сформировалась во втором полугодии 2024

Тренды в делюкс: редевелопмент исторических объектов

За последние несколько лет интерес застройщиков к реконструкции исторических домов существенно вырос, особенно в пределах Садового кольца, где уже практически не осталось незастроенных земельных участков для строительства новых ЖК.

Реконструкция исторических зданий не является прерогативой только элитного класса, но инвестиционная модель проекта сходится только в дорогих сегментах жилья.

Любой земельный участок с расположенными на нем постройками, имеющий охранный статус культурно-исторического наследия в соответствии с действующим градостроительным законодательством будет иметь очень строгий регламент для реконструкции или нового строительства. Поскольку выполнение всех требований по работе с объектами культурного наследия достаточно дорогостоящее мероприятие, существенно увеличивающее себестоимость, то финансовая модель таких проектов сходится только в премиум и делюкс классе.

Тренды в делюкс: редевелопмент исторических объектов

Девелоперы заинтересованы в реализации проектов делюкс-класса в формате реконструкции по ряду причин

- Такой формат позволяет реализовывать эксклюзивные высокомаржинальные проекты;
- Как правило, в связи с действующими градостроительными ограничениями по высотности и плотности застройки проекты, связанные с реконструкцией, имеют относительно небольшой строительный объем, поэтому сроки их реализации могут быть короче, чем при комплексной застройке территорий;
- Не требуется строить социальную инфраструктуру, так как проекты расположены точечно, в существующей городской застройке и сложившейся инфраструктуре.

Портрет покупателя в реконструированных исторических домах в большей степени совпадает с портретом покупателя жилья в элитном – сегменте. Как правило, целевой покупатель – это состоятельный человек и состоявшаяся личность. В приоритете – камерность, закрытость, минимальное количество соседей, сходных по культурному уровню и образу жизни.

Продолжение тренда на реконструкцию исторических зданий в пределах старой Москвы неизбежно, т.к. позволяет нам сохранять историческое архитектурное наследие и вовлекать его в современную городскую ткань, оснащая новыми функциями, адаптируя к новым технологиям и стилю жизни современного горожанина