

**НЕ ЦЕНА, А ЦЕННОСТЬ:
ЧТО ПОДДЕРЖИВАЕТ
СПРОС НА РЫНКЕ
ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ
В МОСКВЕ**

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	1
КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ	2
ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОРТРЕТА ПОКУПАТЕЛЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ УРОВЕНЬ СПРОСА НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.....	4
ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ СТРУКТУРНО ОГРАНИЧЕНО	6
НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ИГРАЮТ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ПРИ ПОКУПКЕ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	7
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	8
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ.....	9



ВВЕДЕНИЕ

Количество сделок на первичном рынке недвижимости Москвы в 2025 году в целом изменилось незначительно относительно уровня 2024 года. Однако реакция покупателей на новые экономические условия и снижение доступности ипотеки существенно отличалась в массовом и высоком ценовых сегментах: спрос в элитном сегменте активен, в то время как многие покупатели эконом-, комфорт- и бизнес-классов отложили покупку.

Элитная недвижимость в условиях макроэкономической турбулентности может представлять инвестиционную привлекательность. Кроме того, эти объекты могут быть интересны как с архитектурной, так и с инженерной точек зрения: в таких зданиях используются самые современные технологии, экологичные материалы, а их расположение и инфраструктура максимально учитывают запросы обеспеченных покупателей.

Для того чтобы понять, как сейчас обстоит ситуация на рынке элитной недвижимости, Группа компаний Б1 совместно с девелопером элитных и премиальных домов Smindex провела анализ этого сегмента. При подготовке исследования были использованы как данные по высокому ценовому сегменту рынка недвижимости Москвы в целом, так и внутренние данные компаний по выборке репрезентативных проектов в этой категории.



КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

1

НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА **ОГРАНИЧЕНО ЕСТЕСТВЕННЫМИ БАРЬЕРАМИ.**

2

ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ОБЩЕГО ОХЛАЖДЕНИЯ СПРОСА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ **ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ** ВЫСТУПАЕТ В РОЛИ «ЯКОРЯ» ЦЕН.

3

СПРОС В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСИТ ОТ ОБЩИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ: ЗДЕСЬ **СДЕЛКИ НЕРЕДКО ПРОДИКТОВАНЫ СТРЕМЛЕНИЕМ СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ.**

4

В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ **РАСШИРЯЕТСЯ ДОЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ЗАНЯТЫХ В ТАКИХ СФЕРАХ, КАК ИТ, ФИНТЕХ, Е-COMMERCE, ТОПЛИВНО-СЫРЬЕВОЙ КОМПЛЕКС И ТЯЖЕЛАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.** ОТНОСИТЕЛЬНО НОВЫМ ФАКТОРОМ СТАЛО **УСИЛЕНИЕ ИНТЕРЕСА ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ К СТОЛИЧНОМУ РЫНКУ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.**



5

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ ПРОЕКТОВ СТАНОВЯТСЯ НЕЦЕНОВЫЕ КАТЕГОРИИ – УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОДУКТА, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, ПРЕСТИЖНОСТЬ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ, АРХИТЕКТУРА, СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ОКРУЖЕНИЮ, ПРОДУМАННАЯ ПЛАНИРОВКА, ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, А ТАКЖЕ НАЛИЧИЕ 2 МАШИНО-МЕСТ НА КВАРТИРУ.

6

В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛИ, ПРЕДПОЧИТАЮЩИЕ ВЫСОКИЙ ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ, НЕ ПОКИДАЮТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, А ПЕРЕСМАТРИВАЮТ СТРАТЕГИЮ – **ДОЛЬШЕ ВЫБИРАЮТ, ВНИМАТЕЛЬНЕЕ ОЦЕНИВАЮТ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТОВ И ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ СОХРАНЕНИЕ СТОИМОСТИ АКТИВА.**

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОРТРЕТА ПОКУПАТЕЛЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ УРОВЕНЬ СПРОСА НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

На спрос в высоком ценовом сегменте недвижимости влияют качественные изменения в структуре покупателей, а не только общая динамика покупательской способности.

Благодаря этому его колебания не столь сильно связаны с ипотечными ставками и общими макроэкономическими условиями. Если в условиях неопределенности среднестатистические покупатели склонны откладывать решение о покупке недвижимости, то в высокобюджетном сегменте сделки нередко продиктованы стремлением сохранить капитал в ожидании стабилизации.

На графиках далее видно, что в отличие от более массово доступных сегментов жилья повышение ключевой ставки в 2023–2025 гг. не привело к существенному замедлению продаж лотов в высоком ценовом сегменте. По анализируемой выборке проектов объем первичных сделок за 2025 год на 15–20% больше показателей 2024 года.

Около 6% (520 лотов) в числе сделок за 2025 год занимает элит-класс. Более половины подобных лотов были проданы в Хамовниках и Замоскворечье.

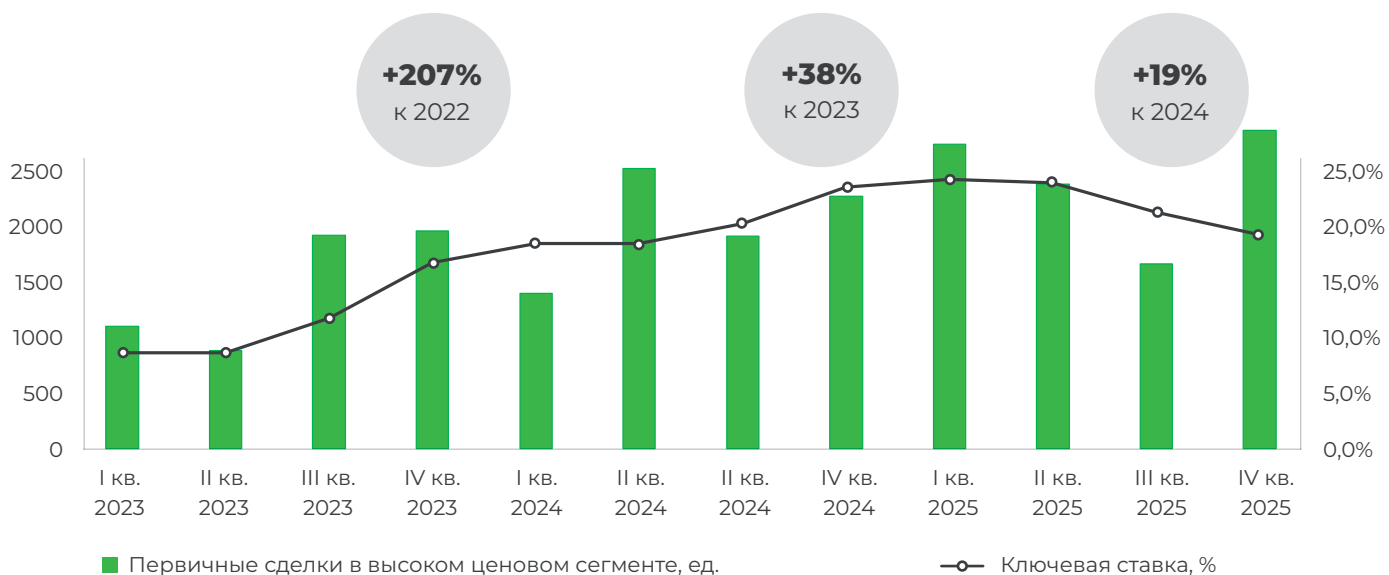
Помимо особенностей целевой аудитории и ее мотивов к покупке, спрос в высоком ценовом сегменте поддерживается за счет обновления профиля покупателя. Условно покупателей можно категоризировать по целям приобретения: для собственного проживания (переезд или покупка для детей) или для долгосрочных инвестиций.

По данным Sminex, 50% покупателей в сегменте старше 50 лет, еще 30% – старше 40. Девелопер отмечает прямую зависимость стоимости квадратного метра и возраста покупателя: чем дороже недвижимость, тем старше приобретатель.

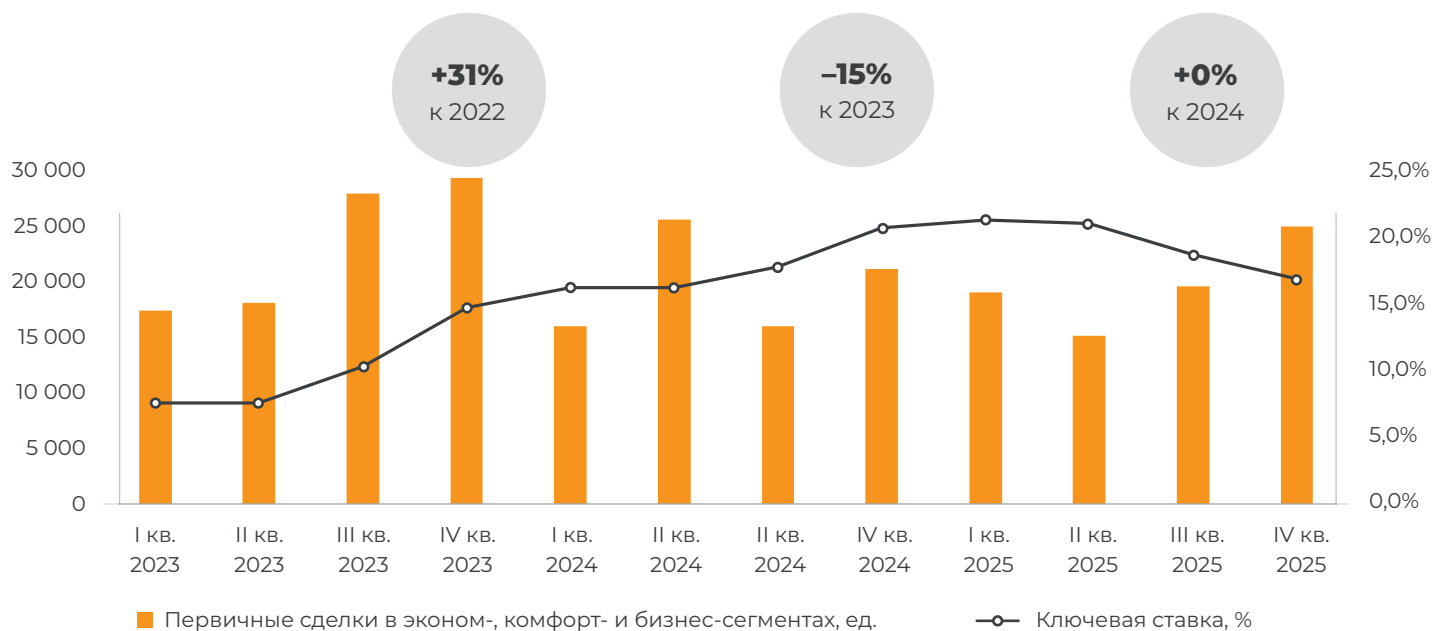
Среди ключевых трендов – завершение репатриации капиталов в условиях санкционных ограничений и изменение в восприятии зарубежных рынков как надежных и привлекательных.

Одновременно расширяется доля покупателей из таких сфер, как ИТ, финтех, e-commerce, топливно-сырьевой комплекс и тяжелая промышленность. Относительно новым фактором стало усиление интереса жителей регионов к столичному рынку элитной недвижимости. Доля этой категории, по данным Sminex, в среднем составляет 15–20%.

ДИНАМИКА ЧИСЛА ПЕРВИЧНЫХ СДЕЛОК В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ МОСКВЫ



ДИНАМИКА ЧИСЛА ПЕРВИЧНЫХ СДЕЛОК В ЭКОНОМ-, КОМФОРТ- И БИЗНЕС-СЕКМЕНТАХ МОСКВЫ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕКМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ СТРУКТУРНО ОГРАНИЧЕНО

Предложение в высоком ценовом сегменте недвижимости по своей природе остается ограниченным. Такие проекты реализуются в узком круге престижных локаций: более 70% вариантов сосредоточены внутри Садового кольца и в Хамовниках.

Конечный перечень мест, подходящих для элитного жилья, а также регуляторные ограничения, в том числе в сегменте апартаментов, формируют естественные барьеры для наращивания объемов строительства.

В 2025 году в Москве было выдано менее 20 новых разрешений на строительство элитных жилых объектов по сравнению с 30 годом ранее. С учетом стандартов сегмента и специфики локаций новые проекты, как правило,

отличаются небольшими масштабами. Среднее число лотов в жилом корпусе высокого ценового сегмента не превышает 300, а наиболее эксклюзивные проекты – клубные дома – обычно включают не более 70–80 лотов. В четвертом квартале прошлого года в продажу поступили пять новых проектов элит-класса, на начало 2026-го анонсировано еще пять. Объем предложения в данном подсегменте в сравнении с началом прошлого года увеличился на 4% – до 1533 лотов.

При этом ликвидность внутри сегмента остается неоднородной. Как подтверждают результаты анализа Б1 и Smindex, наиболее востребованные по площади и бюджету лоты вымываются с рынка относительно быстро.

По данным за 2025 год, средняя площадь проданного жилья на первичном рынке составила

около 130 кв. м при среднем бюджете сделки около 290 млн руб. При этом средняя площадь лотов в экспозиции на конец года составляла около 160 кв. м, а средний бюджет превышал 480 млн руб., что во многом объясняется более длительными сроками экспозиции крупных форматов – ситихаусов, пентхаусов, вилл, на которые приходится около 17% предложения. Крупные форматы покупатели зачастую приобретают на завершающих стадиях строительства, когда параметры проекта определены и риски несоответствия ожиданиям минимальны.

Даже в условиях общего охлаждения спроса на рынке недвижимости ограниченность предложения жилья в высоком ценовом сегменте выступает в роли «якоря» цен. За последние четыре квартала средняя удельная цена по сделкам на первичном рынке не снижалась ниже 2 млн руб./кв. м.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ИГРАЮТ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ПРИ ПОКУПКЕ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Из-за значительного бюджета сделки и нацеленности на долгосрочное владение именно неценовые характеристики становятся ключевым фактором при выборе объекта недвижимости высокого ценового сегмента. Покупатели выбирают уникальность продукта и технологические решения, способные сохранить ценность приобретаемого лота в течение долгого времени.

Неценовые параметры не только стимулируют спрос, но и задают вектор развития всего рынка жилой недвижимости: инновации, внедряемые в премиальных проектах, со временем становятся стандартом для более массовых сегментов. Например, это система «умный дом», функциональные планировки и системы хранения, архитектурные и отделочные решения, используемые материалы, цветовые палитры и др.

По результатам анализа запросов потенциальных покупателей, наиболее значимыми характеристиками проектов остаются престижность местоположения, архитектура, соответствующая окружению, продуманные плани-

ровки, высокий уровень сервиса и профессиональное управление, а также наличие не менее 2 машино-мест на квартиру. Если комфортный доступ на паркинг, наличие автомойки и увеличенный размер парковочных мест уже стали стандартом для сегмента, то автоматизированный въезд на парковку без участия водителя – все еще уникальное решение, предлагаемое в меньшинстве проектов.

Клиенты активно заинтересованы в насыщенной инфраструктуре, что приводит к увеличению масштабов элитных проектов. Растет внимание к элитным кварталам как формату — в них предусмотрены собственные дворы-парки с детскими площадками, водными объектами, зонами для воркаута и тихого отдыха на свежем воздухе.

Тренажерные залы, бассейны с горячими ваннами (hot tubs), спа- и бьюти-зоны, игровые детские комнаты, клубные гостиные расширяют перечень сценариев жизни на территории дома. Уровень приватности и тишины также один из определяющих факторов при выборе жилья. Это подтверждается высокой востребованностью комплексных

решений по повышению звукоизоляции в сегменте квартир без отделки (например, технология Perfect Silence).

Неценовые параметры, ориентированные на комфорт жилья, не только влияют на решение о покупке, но и в определенной степени капитализируются при последующей перепродаже на вторичном рынке.

Таким образом, в условиях неопределенности покупатели, предпочитающие высокий ценовой сегмент, не покидают рынок недвижимости, а пересматривают стратегию – дольше изучают, внимательнее оценивают характеристики проектов и делают ставку на долгосрочное сохранение стоимости актива. Для них приобретаемое жилье остается прежде всего защитным инструментом, при выборе которого ключевую роль играют надежность и долгосрочная востребованность параметров объекта на рынке. Именно эта модель поведения позволяет сегменту сохранять устойчивость даже на фоне замедления общей экономической активности. Как драгоценные камни, золото и предметы искусства (fine jewelry и fine art), элитная недвижимость стабильно растет в цене.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рынок элитной недвижимости в Москве уверенно развивается и, скорее всего, останется привлекательным для своей категории покупателей как с точки зрения комфортности проживания, так и в качестве инструмента сохранения капитала. Потенциальные клиенты предпочитают объекты с развитой инфраструктурой и новыми инженерными решениями, тщательно подходя к выбору местоположения. Важную роль для таких покупателей играют неценовые характеристики объекта.

Качественные объекты элитной недвижимости становятся инновационным локомотивом всего рынка жилья.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



ОЛЬГА АРХАНГЕЛЬСКАЯ

Партнер Группы компаний Б1,
руководитель направления
по оказанию услуг компаниям сектора
недвижимости, инфраструктуры,
гостиничного бизнеса и строительства,
государственного и транспортного
секторов

olga.arkhangel'skaya@b1.ru



ИЛЬЯ СУХАРНИКОВ

Партнер Группы компаний Б1,
отдел консультирования
в сфере недвижимости,
строительства и развития
территорий

ilya.sukharnikov@b1.ru

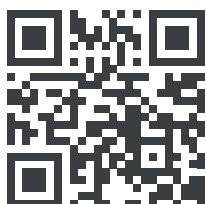


СВЯТОСЛАВ КУЛАНИН

Директор по оценке Sminex

pr@sminex.com

**Б1: консультирование
в сфере недвижимости,
строительства и развития
территорий**



О ГРУППЕ КОМПАНИЙ Б1

Группа компаний Б1 предлагает многопрофильные услуги в сфере аудита, стратегического, технологического и бизнес-консалтинга, сделок, оценки, налогообложения, права и сопровождения бизнеса.

Мы работаем свыше 35 лет в России и более 25 лет в Беларуси. За это время в компаниях группы создана сильная команда специалистов с обширными знаниями и опытом реализации сложнейших проектов. Наша практика представлена в 12 городах: Москве, Минске, Владивостоке, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Тольятти и Челябинске.

Группа компаний Б1 помогает клиентам находить новые решения, расширять, трансформировать и успешно вести свою деятельность, а также повышать свою финансовую устойчивость и кадровый потенциал.

© ООО «Б1 – Консалт», 2026
Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Группа компаний Б1 не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.

B1.RU | B1.BY



Единый номер для звонков из России

8 800 500 9700

Офис в Москве

+7 495 755 9700

О SMINEX

Sminex – девелопер №1 на рынке премиальных и элитных домов Москвы, который продает каждую третью квартиру этом сегменте. С 2001 года компания реализовала более 100 проектов площадью 12 млн кв. м. Сейчас строит и проектирует 4,9 млн кв. м недвижимости.

Sminex — перфекционисты Fine Development. Это фирменный подход компании к созданию совершенных домов: восхищающих, удобных, красивых, с наилучшим сервисом. В его основе лежит комплексность, вовлеченность и ответственность, так же как и в других продуктах категории Fine – Fine Dining, Fine Wine или Fine Art. Компания задает новые отраслевые стандарты: продумывает фантастическую инфраструктуру для детей, собственные фитнес-залы, огромные всесезонные дворы-парки и многое другое. Управляет построенными домами Служба комфорта Sminex. Она круглосуточно заботится о благополучии жителей. Ее главная задача – оказывать первоклассный сервис, сохранять концепцию дома и улучшать качество жизни день за днем.

SMINEX.COM



+7 495 644 4000