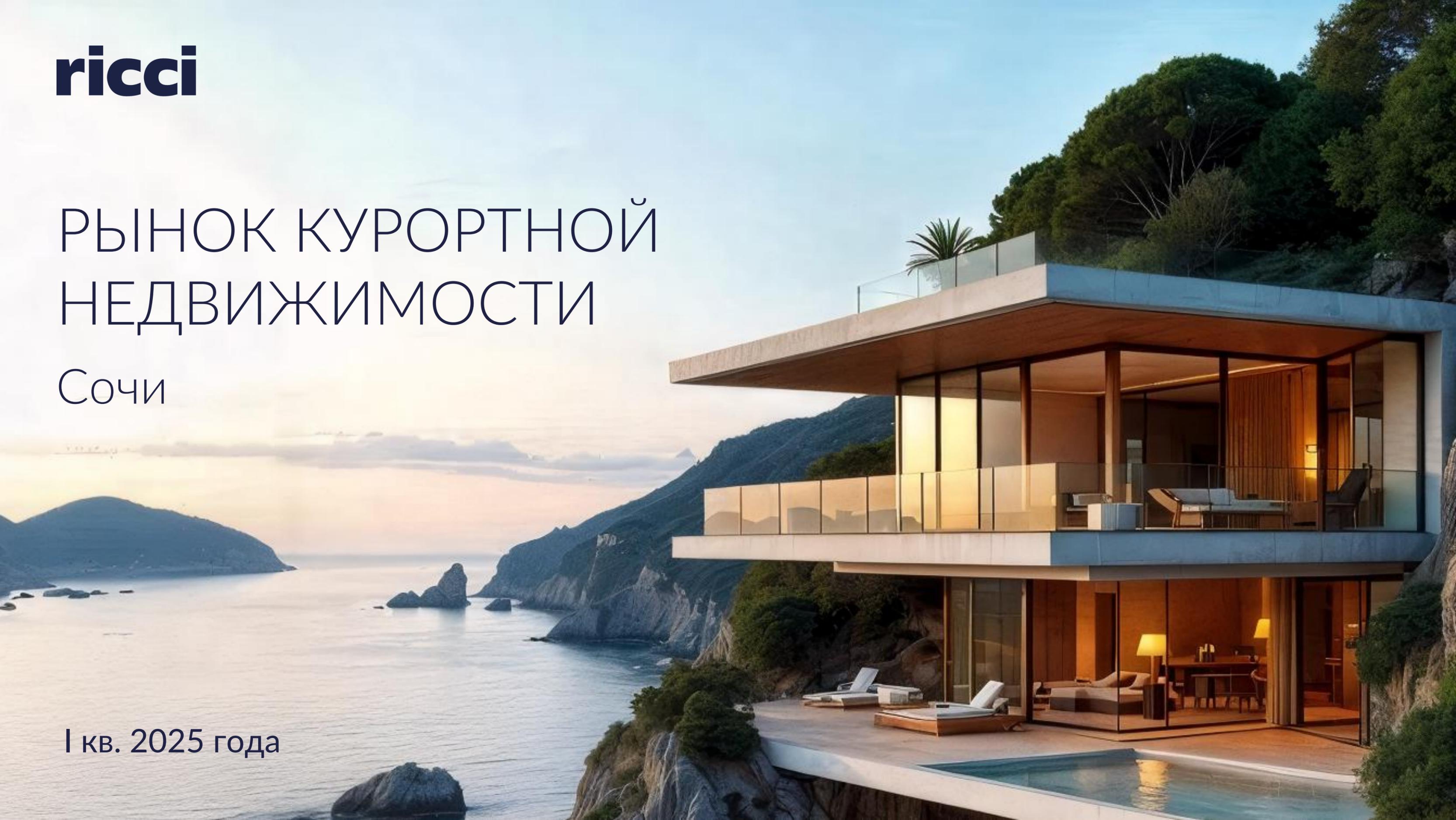


**ricci**

# РЫНОК КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Сочи

I кв. 2025 года



# ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

## Увеличение спроса

# +20%

к I кв. 2024 г., 401 лот был реализован в г. Сочи в I кв. 2025 г.

## Рост предложения

# +75%

к I кв. 2024 г.

## Объем жилищного строительства

# 7 667 тыс м<sup>2</sup>

На 31 марта 2025 г., что на 5,3% меньше, чем на конец декабря 2024 г.

## Доля ипотеки на рыночных условиях

# 16,7%

в I кв. 2025 г.

## Предложение

В закрытые продажи выведен новый проект премиум-класса Гостиничный комплекс «Скайвиль» и было введено в эксплуатацию 4 корпуса в ЖК комфорт-класса Тюльпановка.

**66,1%**   
доля предложения  
комфорт-класса  
(снижение на 10,2%)

**8,9%**   
доля предложения  
бизнес-класса  
(рост на 2,6%)

**25,0%**   
доля предложения  
премиум-класса  
(рост на 7,6%)

## Макроэкономический фон

Обострилась конкуренция за инвестора между рынком банковских депозитов и первичным рынком недвижимости.

Туристический поток на курорты Краснодарского края за I кв. 2025 г. составил 2,9 млн человек, что на 18,3% больше, чем за аналогичный период в 2024 г.

Число ночевков в коллективных средствах размещения (гостиничных комплексах всех типов) по итогам 2024 г. возросло на 6,2% в сравнении с 2023 годом.

**769**   
строящихся домов  
(снижение на 2,5%)

**166 тыс.**   
строящихся квартир  
(снижение на 5,1%)

## Спрос

Пик покупательской активности пришёлся на январь 2025 г., когда за было заключено по 158 сделок с недвижимостью.

Распределение спроса по сегментам



## Прогноз

- сокращение объема предложения на рынке из-за снижения объемов нового строительства;
- сокращение доли квартир, увеличение доли апартаментов. Новые объекты выводятся в формате гостиничных комплексов, что позволяет в полной мере раскрыть инвестиционный потенциал курортной недвижимости;
- рост доли сделок с рассрочкой. Во II кв. 2025 г. доля сделок с применением рассрочек будет расти и может составить более 50% в бизнес и премиум сегментах;
- умеренный рост цен во всех сегментах первичного рынка.

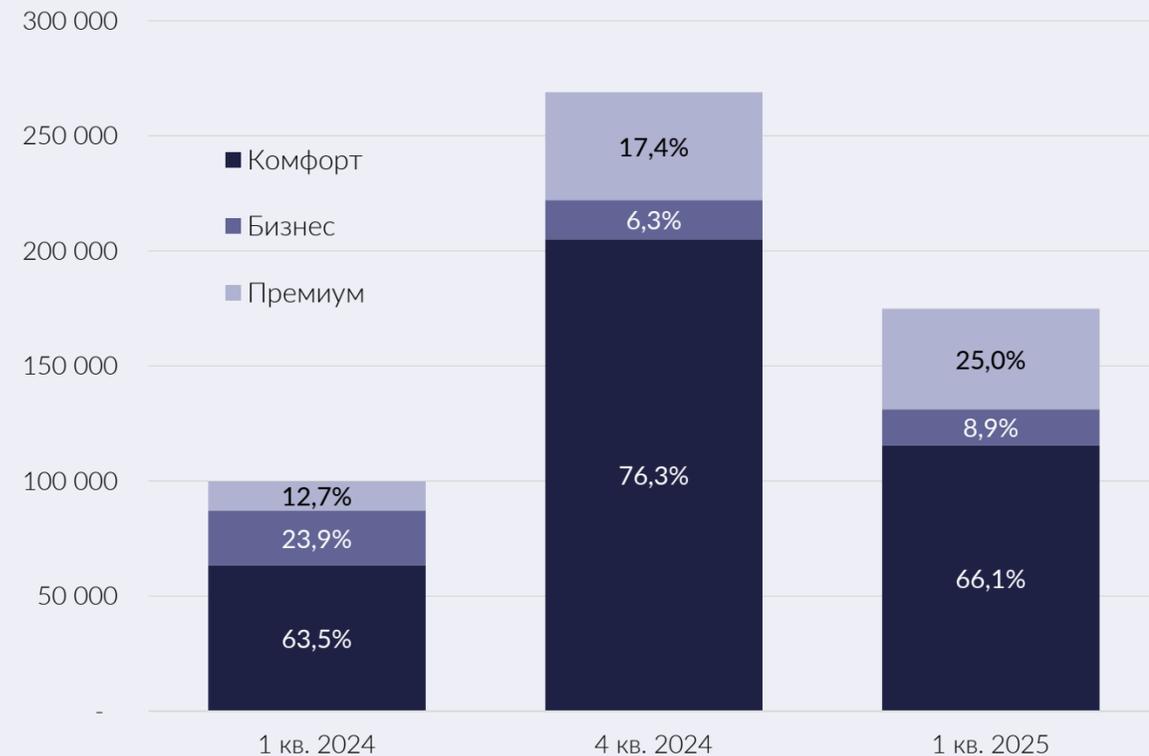
# ОБЩИЙ РЫНОК

## Предложение

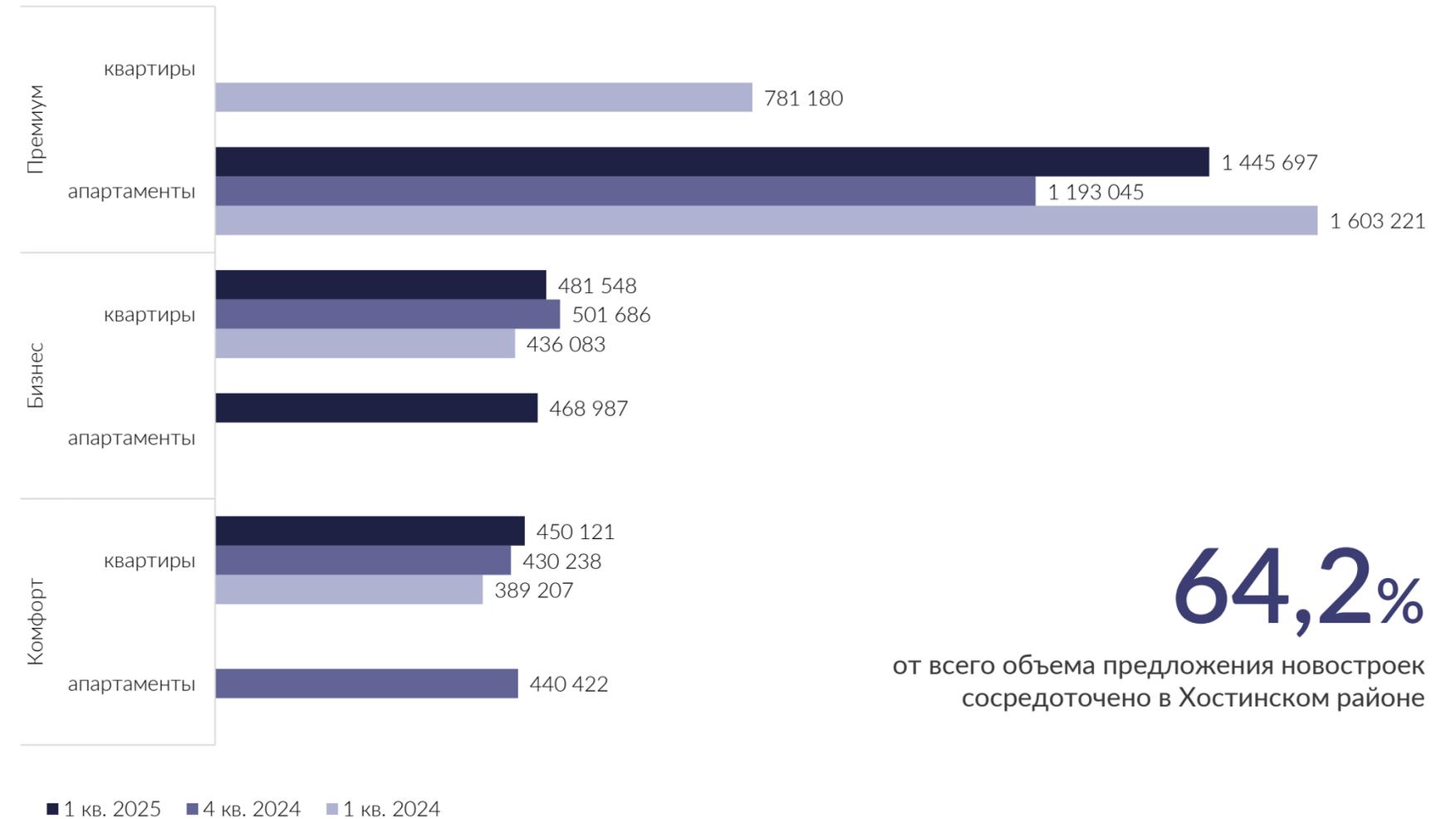
### Уменьшение количества корпусов в строительстве

- введено в эксплуатацию 4 корпуса ЖК «Тюльпановка»;
- выведен в закрытые продажи 1 корпус гостиничного комплекса «Скайвиль»

Динамика объема предложения, м<sup>2</sup>



Динамика средневзвешенных цен на недвижимость в г. Сочи, Р/м<sup>2</sup>



64,2%

от всего объема предложения новостроек сосредоточено в Хостинском районе

### Самые дорогие районы

**Центральный** – преобладает предложение премиум-класса

**Адлерский** – застраивается бизнес и премиум сегментами

**Хостинский** – предложены площади от комфорт до премиум сегмента

### Рост премиум- и бизнес-классов, снижение доли комфорт-класса

Доля комфорт-класса уменьшилась относительно IV кв. 2024 г. на 10,2 п.п., но увеличилась в отношении I кв. 2024 г. на 2,6%.

# ОБЩИЙ РЫНОК

## Предложение

### Средняя площадь лота

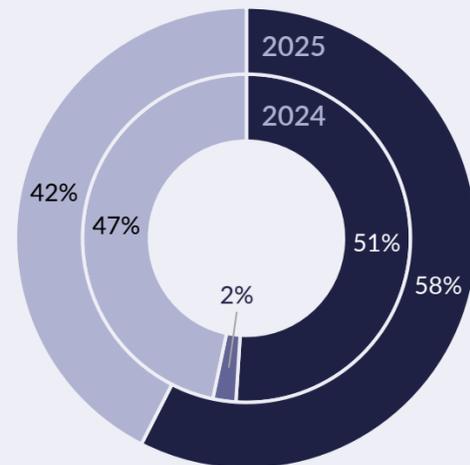
выросла в комфорт/ бизнес-классах, снизилась в премиум-классе

### Отделка 42,5%

доля предложений с отделкой

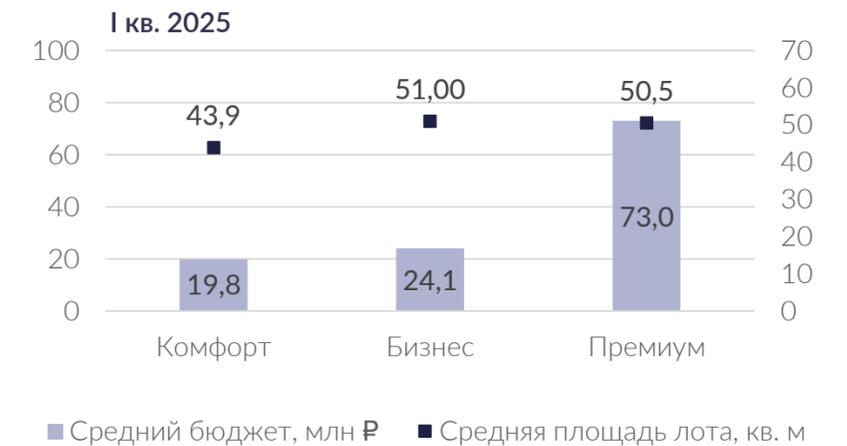
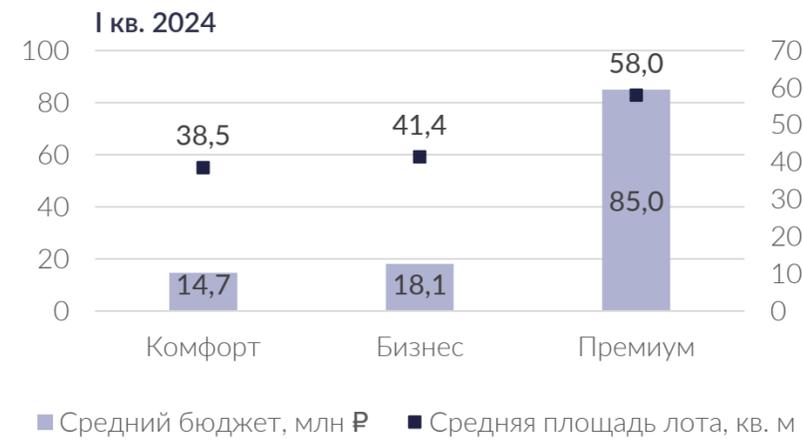
### Структура предложения лотов по виду отделки, I кв.

- Без отделки
- white box
- С отделкой

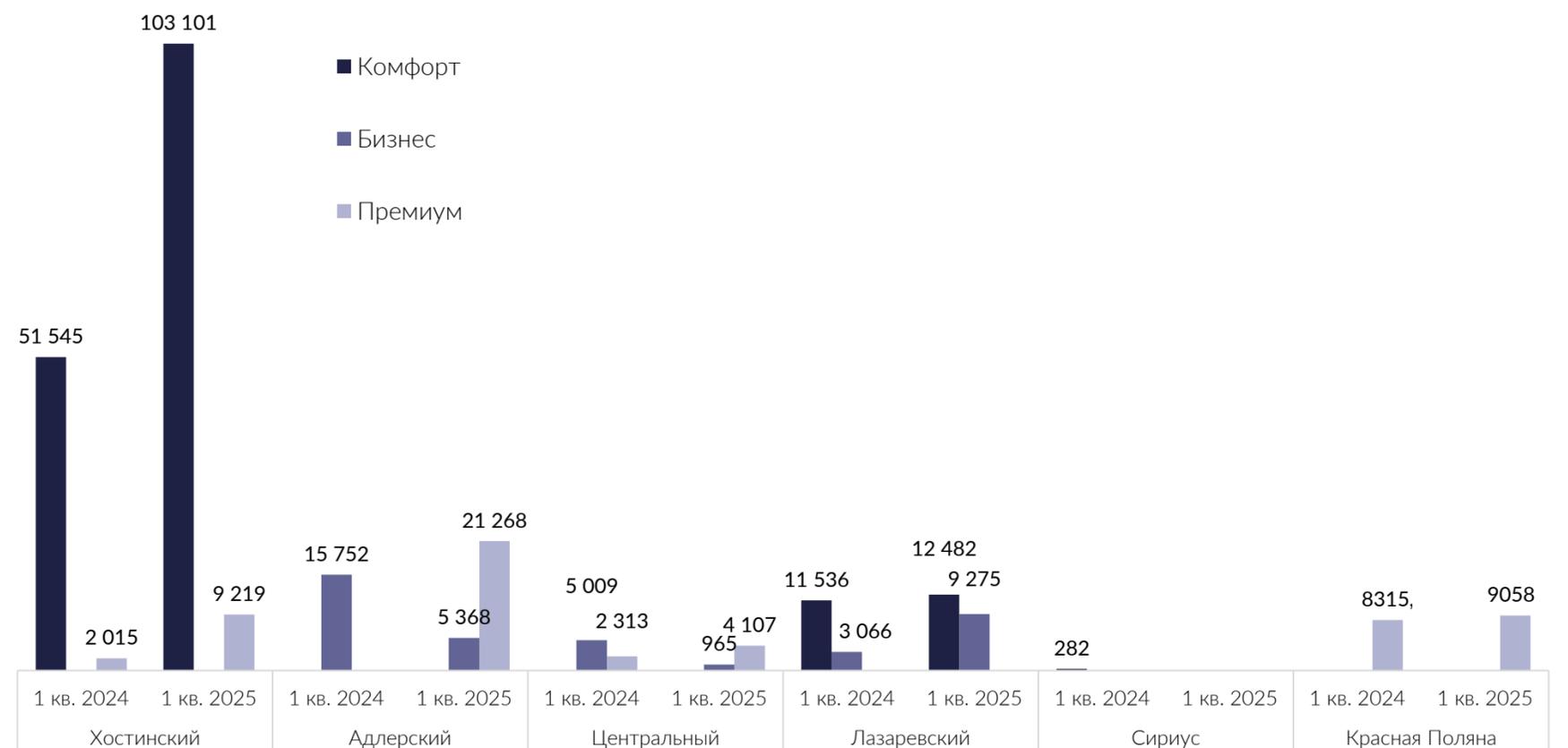


По итогам I кв. 2025 г. средневзвешенная цена м<sup>2</sup> на первичном курортном рынке недвижимости г. Сочи составила 700 тыс. ₽/ м<sup>2</sup> (средний бюджет – 32,2 млн. ₽ за среднюю площадь лота 46,0 м<sup>2</sup>). По сравнению с I кв. 2024 г., средневзвешенная цена за м<sup>2</sup> выросла на 30,3%, средний бюджет – на 42,9%, средняя площадь лота – на 9,7%.

### Динамика изменения среднего бюджета сделки и средней площади лота



### Распределение объемов предложения по классам и районам Сочи, м<sup>2</sup>



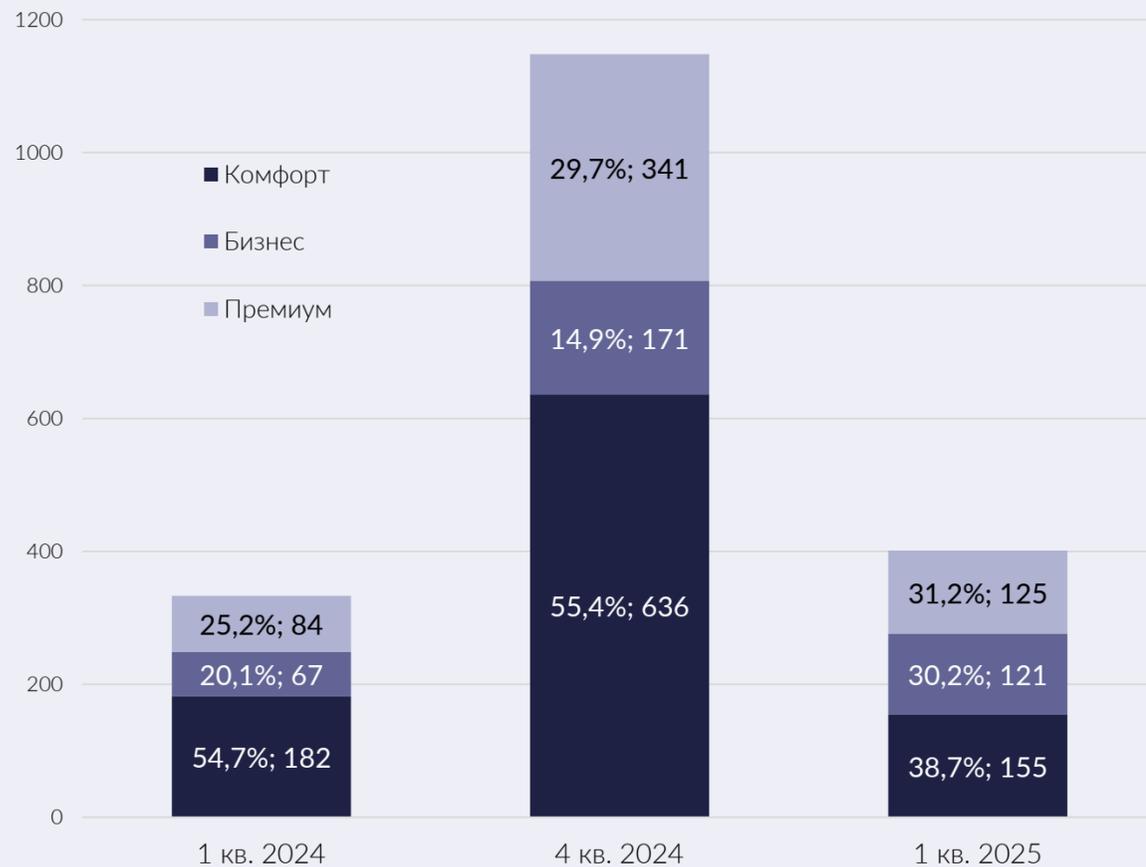
# ОБЩИЙ РЫНОК

## Спрос

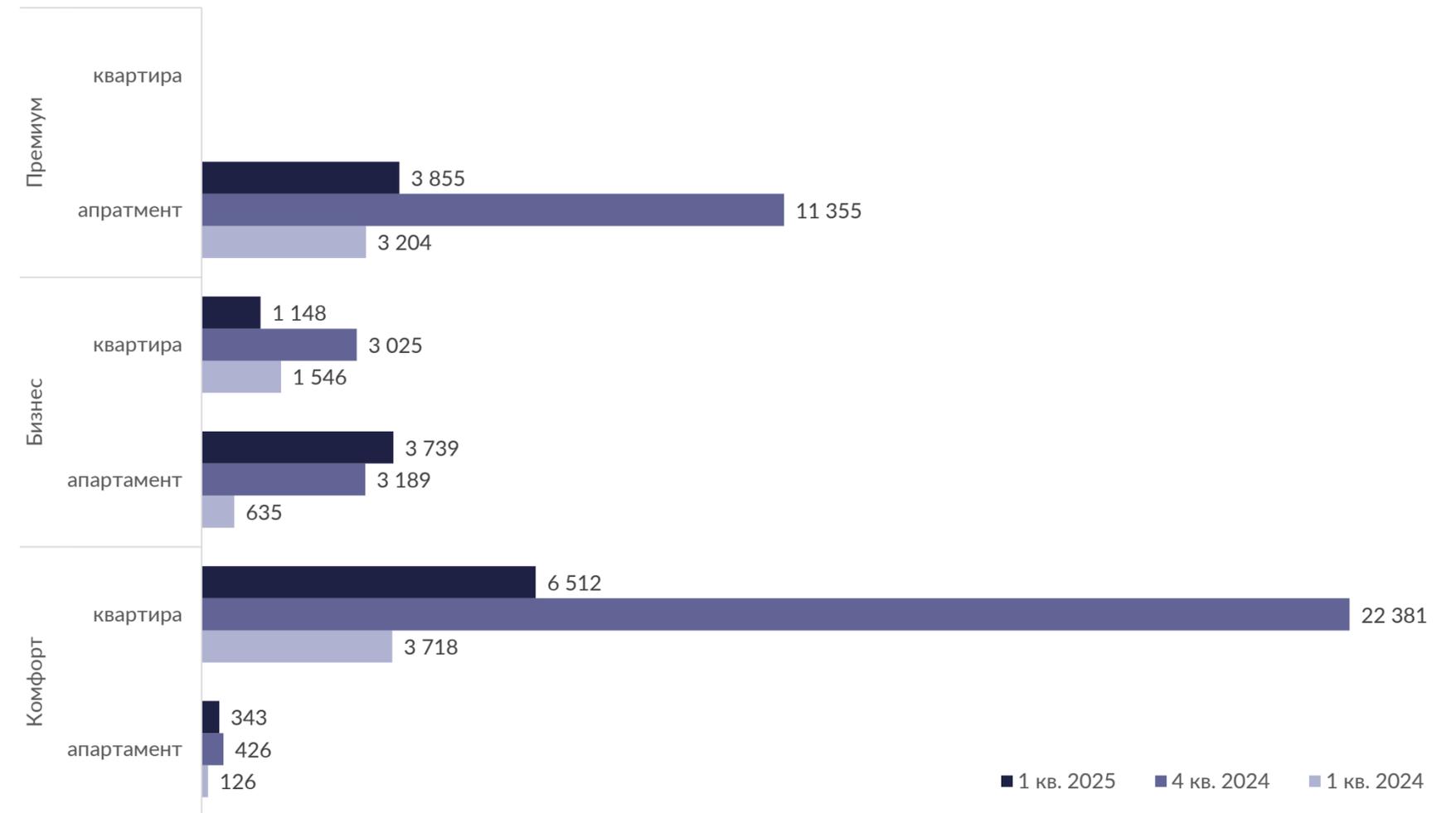
Спрос смещается от комфорта к премиуму и бизнесу

**401 лот**  
реализован в Сочи в I кв. 2025 г.

Распределение сделок на первичном рынке курортной недвижимости, % от совокупного спроса; шт.



Объем продаж в г. Сочи, в разбивке по классам и типу жилья, м<sup>2</sup>



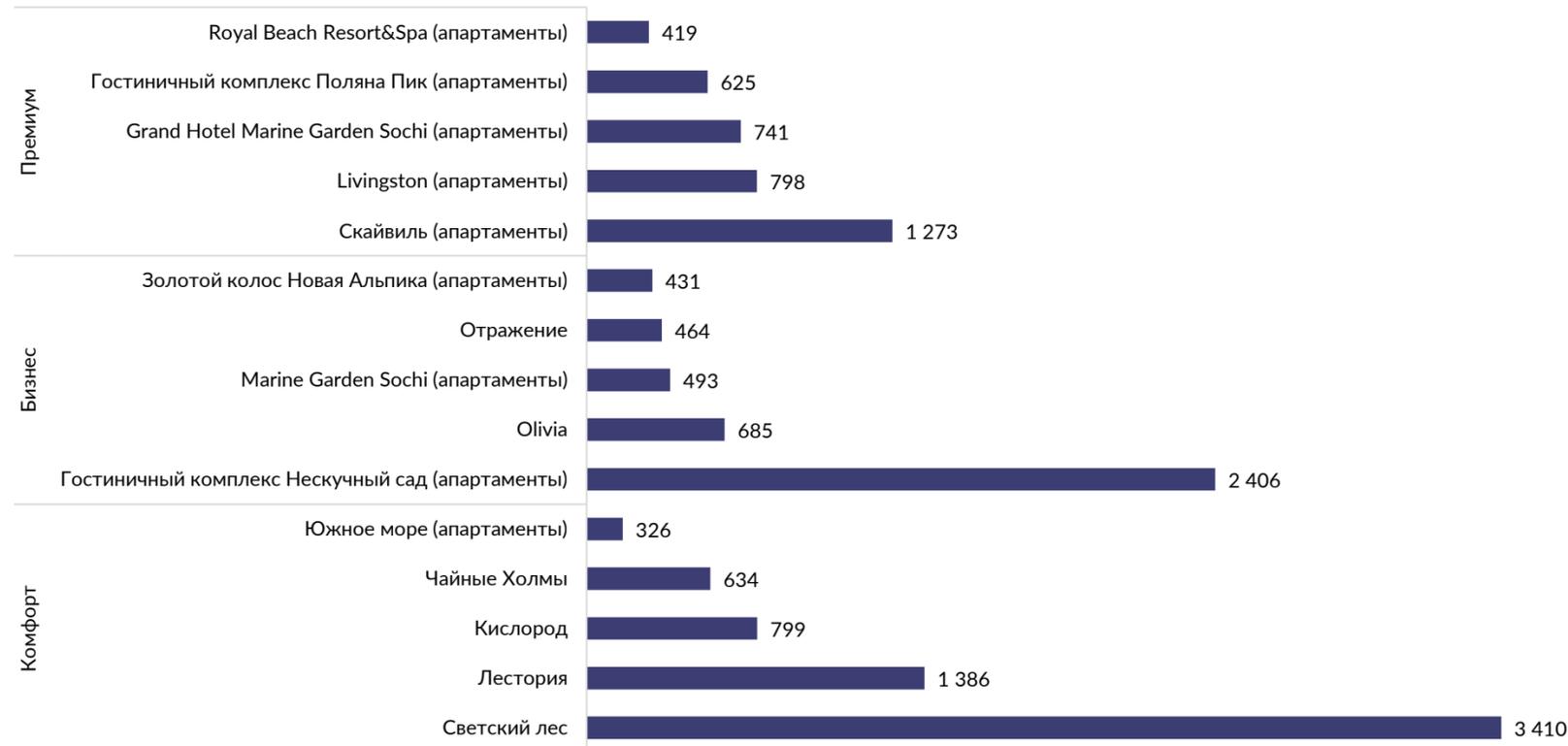
Наиболее востребованным сегментом в курортной недвижимости Сочи остается комфорт-класс, на который приходится почти половина реализованного объема площадей (44,0%). На втором месте расположилась недвижимость бизнес-класса – 31,3% от общего объема реализации. На сделки в премиум-классе пришлось 24,7% проданных в I кв 2025 площадей.

# ОБЩИЙ РЫНОК

## Спрос

Наибольшее снижение спроса в сравнении с IV кварталом 2024 г. отмечено на Красной Поляне Сочи (-7,8%). Другие районы Сочи показали рост реализации площадей в разных сегментах. Заметно увеличился спрос на площади бизнес-класса в Адлерском и Лазаревском районах Сочи за счет продаж в проектах гостиничных комплексов Нескучный Сад и Известия Хилл.

Топ 5 ЖК по реализованным площадям в разрезе классов, м<sup>2</sup>



Лидеры продаж

Сегмент	Объект	Доля	Средний темп продаж, шт.	Средний темп продаж, м <sup>2</sup>
Комфорт	ЖК «Светский лес»	49,7%	63	3 410
Бизнес	ГК «Нескучный сад»	49,2%	61	2 406
Премиум	«Скайвиль» апартаменты	33,0%	7	236

Распределение общего объема реализованных площадей на первичном рынке недвижимости г. Сочи по округам и по классам, тыс. м<sup>2</sup>



# ИПОТЕКА И РАССРОЧКА

## 16,7%

Доля сделок с ипотекой  
на рыночных условиях

- Рост популярности рассрочек  
Половина сделок в бизнес/премиум сегментах
- ЖК «Нескучный сад»  
Единственный с рассрочкой до ввода в эксплуатацию
- Программы рассрочек пока в полной мере не могут заменить ипотечные продукты в связи с тем, что большинство застройщиков, на сегодняшний день, готовы предоставлять их лишь на срок до ввода объекта в эксплуатацию. ЖК «Нескучный сад» – пока единственный проект на рынке Сочи, предлагающий покупателям программы рассрочки на период, превышающий срок ввода в эксплуатацию.  
Чаще всего предлагаются программы рассрочки с первоначальным взносом 25%-50%, с удорожанием 0-7% на срок 12-24 месяца.

# ДОХОДНОСТЬ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## 6-7%

Дают апартаменты  
бизнес/премиум сегмента

- Отели под управлением оператора – преимущество перед квартирами
- Рост спроса на коллективные средства размещения
- Инвестиции в коллективные средства размещения туристов – гостиничные комплексы и апарт-отели – становятся более популярным вложением в недвижимость в сравнении с квартирами.  
Такое изменение структуры спроса связано с изменением предпочтений туристов: аудитория комфорт-класса ориентирована на минимальную стоимость размещения, поэтому готова останавливаться в арендованных квартирах; целевая аудитория 4\* и 5\* сервиса в приоритет ставит качество обслуживания и проживания, предпочитая останавливаться в гостиничных комплексах и апартаментах под управлением отельного оператора.  
Стоимость услуг отельного оператора в гостиничных комплексах апартаментов составляет 40-50% от стоимости номера.



Инвестиционно-консалтинговая компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

За 20 лет работы в России мы провели более 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости общей транзакционной стоимостью свыше 7 млрд долларов США.

Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.



Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. Ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации. Информация в отчете не может быть изменена, скопирована полностью или частично без предварительного соглашения Ricci в письменной форме.



**Алексей Богданов**  
Старший партнёр Ricci

[Alexey.Bogdanov@ricci.ru](mailto:Alexey.Bogdanov@ricci.ru)



**Владимир Авдеев**  
Старший партнёр Ricci

[Vladimir.Avdeev@ricci.ru](mailto:Vladimir.Avdeev@ricci.ru)



**Андрей Постников**  
Управляющий партнёр,  
генеральный директор Ricci

[Andrey.Postnikov@ricci.ru](mailto:Andrey.Postnikov@ricci.ru)



**Кузнецова Наталия**  
Заместитель  
генерального директора

[Natalia.kuznetsova@ricci.ru](mailto:Natalia.kuznetsova@ricci.ru)