



2013 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Рынок элитной жилой недвижимости в 2013 г. отличался высокой активностью: в IV квартале к 11 проектам, вышедшим на рынок с начала года, добавилось еще 3. Таким образом, за год предложение увеличилось на 80 тыс. м² (около 1,1 тыс. новых квартир и апартаментов).
- К декабрю 2013 г. доля квартир в комплексах, находящихся на стадии монолитно-каркасных работ, достигла 51% от общего количества.
- На протяжении 2013 г. средняя стоимость элитной жилой недвижимости оставалась относительно стабильной и в декабре составила 24 656 \$/м². Таким образом, за год показатель практически не изменился (+0,11%).
- Третий год подряд объем сделок, заключенных на первичном рынке за отчетный период, превышает в денежном выражении \$1 млрд, что свидетельствует о высоком спросе на элитную городскую недвижимость.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Ольга Богородицкая,
Директор по работе с
ключевыми клиентами,
Департамент элитной
жилой недвижимости
Knight Frank

«Итоги года показали, что развитие рынка в 2013 г. оправдало наши ожидания. Возросла активность и девелоперов и покупателей. Активизировались инвесторы. На рынок вышло 14 новых проектов с жилой и апартаментной составляющими. Увеличился дефицит меблированных квартир с новой отделкой в домах, построенных не более 2–3 лет назад. В этом сегменте спросом пользовались квартиры площадью от 100 до 500 м², как в центре, так и на западе столицы. Широкое предложение в новых проектах способствовало увеличению покупательского спроса на квартиры в домах, находящихся на ранних этапах строительства. Ушедший год вновь продемонстрировал, что вложение средств в высококачественную жилую элитную недвижимость является одним из надежных институтов инвестирования».

Ключевые события

В 2013 г. инициативы городских властей, касающиеся жилищного строительства, градостроительного и налогового законодательства, оказали (и будут оказывать в перспективе) значительное влияние на рынок:

- В III квартале 2013 г. стало известно, что закон о введении налога на недвижимость физических лиц вступит в силу с 1 января 2015 г. Недвижимость, кадастровая стоимость которой не превышает 300 млн руб., будет облагаться налогом по ставке в 0,1%. Это относится к жилым помещениям, в том числе объектам незавершенного строительства. Для жилых объектов стоимостью более 300 млн руб. налоговая ставка может варьироваться в пределах от 0,5% до 1%.

Средние запрашиваемые цены, \$/м ² . Арендные ставки, \$/мес.					
Сегмент рынка	Значение		Изменение, %		
	Декабрь 2013 г.	IV кв. 2013 г.	за декабрь 2013 г.	за IV кв. 2013 г.	за 2013 г.
Первичный рынок	24 656	24 742	-1,1	-0,3	0,11
Вторичный рынок	22 180	22 188	0	0,7	-0,4
Аренда*	7 044	7 055	-1,3	-1,1	9,7

* Ставки аренды приведены для квартир общей площадью 80–150 м²
Источник: Knight Frank Research, 2014

Впервые за четыре года не наблюдается сокращения объемов предложения



Источник: Knight Frank Research, 2014

- Министерство регионального развития РФ подготовило поправки к Градостроительному кодексу. В соответствии с ними застройщики будут иметь возможность начинать подготовительные работы на строительной площадке до получения разрешения на строительство. Это поможет существенно сократить сроки строительства объектов.
- В Москве ведется разработка новых региональных норм градостроительного проектирования, согласно которым будут установлены нормативы обеспеченности различных видов застройки объектами социальной инфраструктуры.
- Департамент городского имущества Москвы установил новый критерий

расчета платежа, взимаемого с инвесторов за право реализовать девелоперский проект в Москве: девелоперы жилых комплексов теперь будут платить за право реализовать проект 60% от кадастровой стоимости земельного участка.

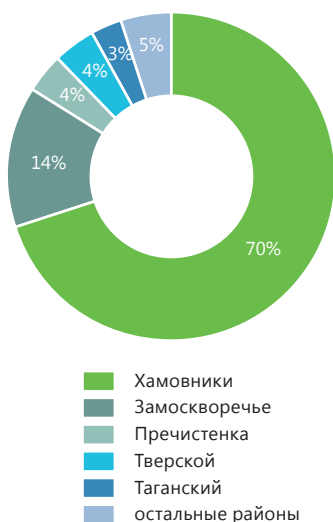
Предложение

Рынок элитной жилой недвижимости в 2013 г. отличался высокой активностью. В IV квартале к 11 проектам, вышедшим на рынок с начала года, добавилось еще 3: стартовали продажи в ЖК «Кленовый DOM» (20 квартир), комплексе апартаментов St. Nickolas (41 лот), а также в клубном доме Mon Cher (26 апартаментов). Всего за год предложение на рынке элитной жилой недвижимости увеличилось на 80 тыс. м² (490 квартир и 600 апартаментов).

Ранее в прошедшем году открылись продажи в таких крупных проектах, как «IQ квартал» в ММДЦ «Москва-Сити», «Сады Пекина», ЖК «Grand Deluxe на Плющихе», Barkli Residence и элитный жилой квартал Wine House (2-я очередь), в рамках которого предлагаются квартиры и апартаменты площадью от 62 м² до 227 м².

На фоне крайне низких показателей 2011–2012 гг., когда вследствие сокращения числа новых проектов темпы прироста предложения существенно снизились,

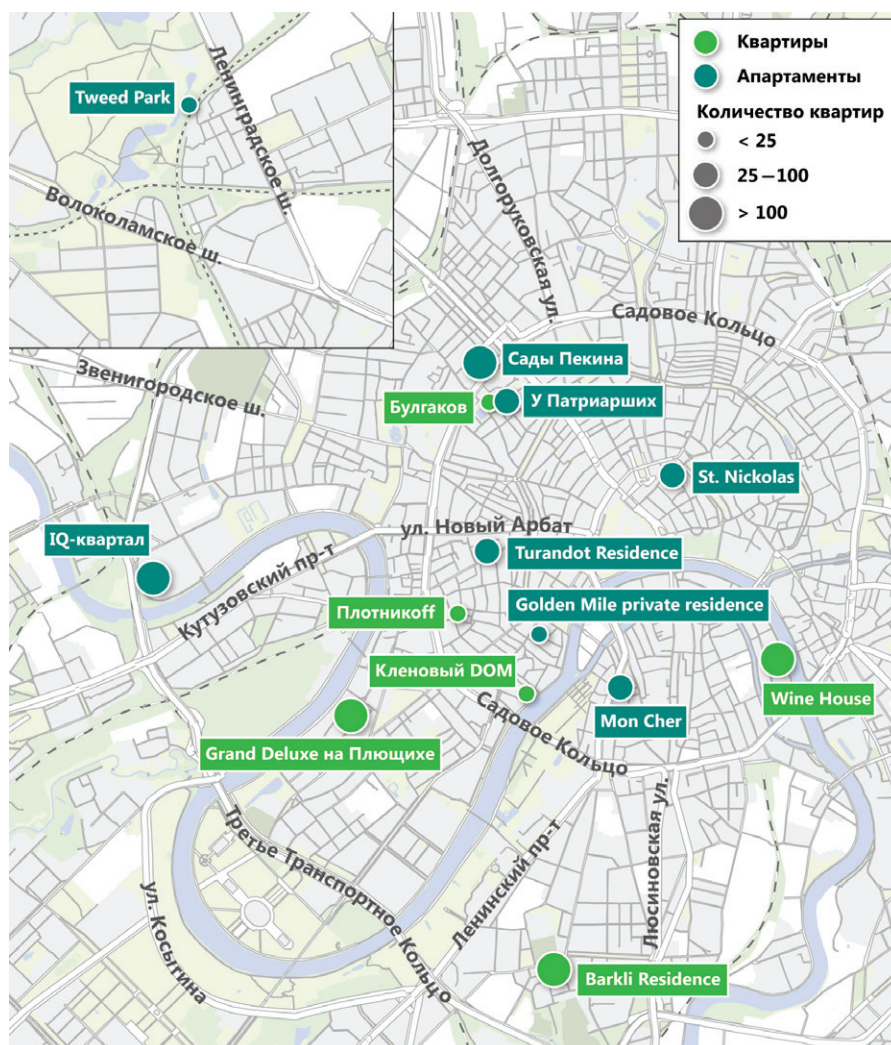
Третий год лидером по объему предложения остается район Хамовники



Источник: Knight Frank Research, 2014



Доля апартаментов в объеме нового предложения достигла 56%



Источник: Knight Frank Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

2013 г. стал этапом активного развития элитного сегмента недвижимости. С точки зрения выхода на рынок новых объектов самым оживленным стал II квартал: более 70% объема нового предложения пришлось именно на него.

Район Хамовники третий год подряд остается бесспорным лидером по количеству выставленных на продажу квартир. Можно отметить, что в 2013 г. наблюдалось изменение географической структуры предложения: существенный объем сформировался в районе Замоскворечье, на который в 2012 г. приходилось лишь 6%.

Географическая структура рынка апартаментов существенно отличается от той, которая наблюдается на рынке элитных квартир: в тройке лидеров представлены Арбат, Пресненский и Тверской районы. В них сосредоточено около 80% предлагаемых к продаже лотов. При этом следует отметить, что все объекты, представленные в Пресненском районе, реализуются в рамках проекта ММДЦ «Москва-Сити». Таким образом, около 42% предложения приходится на долю обособленного кластера элитных бизнес-апартаментов и существенно отличается по целевому назначению от апартаментов, представленных в других районах.

К декабрю 2013 г. доля квартир в комплексах, находящихся на стадии моно-

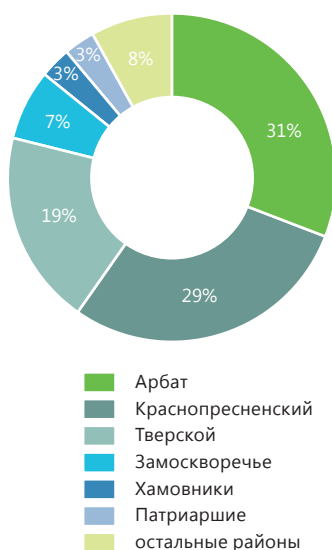


литно-каркасных работ, достигла 51% от общего количества. При этом структура предложения показывает, что по сравнению с 2012 г. застройщики реже открывают продажи в объектах, находящихся на нулевом этапе строительства: доля таких квартир за год снизилась с 27% до 22%. Для потенциальных покупателей стадия готовности дома является важным фактором для принятия решения о сделке: инвесторы предпочитают совершать по-

купки на ранней стадии строительства, а сделки с конечными пользователями, в основном, заключаются на этапе сдачи в эксплуатацию.

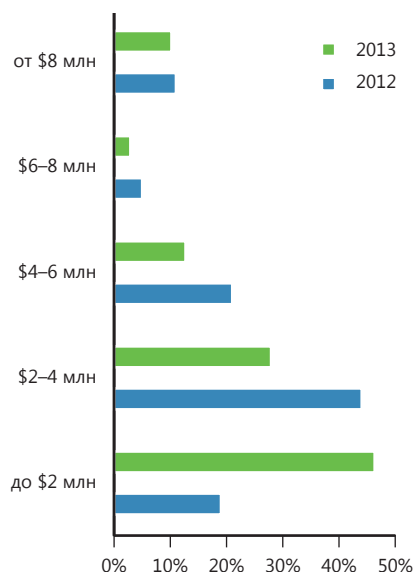
Вопреки показателям 2012 г., указывающим на снижение количества небольших квартир на первичном рынке, в 2013 г. доля объектов площадью до 140 м² достигла 43% в структуре предложения. В

На долю трех центральных районов Москвы приходится около 80% предлагаемых к продаже апартаментов



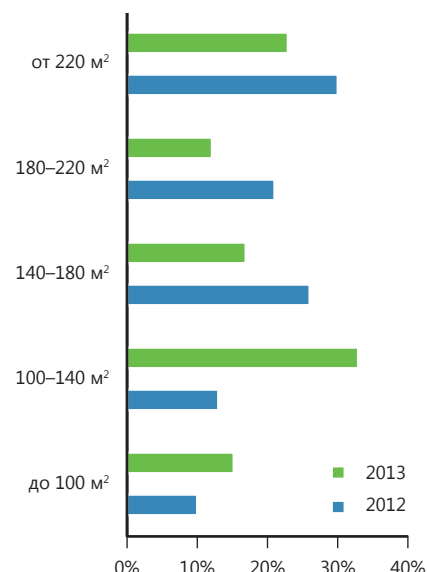
Источник: Knight Frank Research, 2014

Почти половину объема предложения составляют квартиры стоимостью до \$2 млн



Источник: Knight Frank Research, 2014

Доля небольших квартир (до 140 м²) достигла 43% от общего числа выставленных на продажу



Источник: Knight Frank Research, 2014

некоторых районах наблюдалось постепенное снижение доли больших и средних квартир в пользу тех, которые имеют меньшую площадь. В отдельных районах, например в Хамовниках, наблюдалась противоположная тенденция. Средняя площадь квартиры в элитном сегменте жилой недвижимости составила 182,7 м².

По состоянию на декабрь 2013 г. средняя площадь выставленных на продажу апартаментов составляет 130 м², что на 26% меньше аналогичного показателя за 2012 г. и на 29% меньше средней площади квартиры. Прогнозируется, что, в среднесрочной перспективе сохранится тенденция сокращения средних размеров лота.

В декабре 2013 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости было представлено более 20 квартир площадью от 500 м², при этом в сегменте апартаментов на продажу предлагался лишь один подобный объект. В 2013 г. в структуре предложения по-прежнему преобладают апартаменты площадью до 140 м² (65%). Необходимо отметить, что в текущей ситуации для покупателя статус объекта (квартира/апартаменты) не является решающим фактором при совершении сделки: рынок элитных апартаментов продолжает активно развиваться.

В 2013 г. произошли существенные изменения в бюджетной структуре предложения: сократилось количество квартир

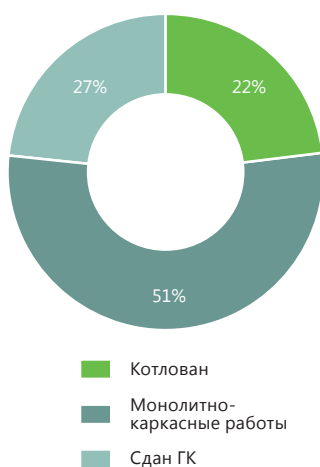


стоимостью от \$2 до \$6 млн, в то время как доля квартир стоимостью до \$2 млн достигла 46%. Отчасти это объясняется выходом на рынок нескольких жилых комплексов (например Wine House или Barkli Residence) с квартирами небольшой площади. В высокобюджетном секторе изменений практически не произошло: доля квартир стоимостью более \$6 млн уменьшилась незначительно (-1%).

Средний бюджет предложения в 2013 г. составил \$3,7 млн, что на 14% ниже аналогичного показателя 2012 г.

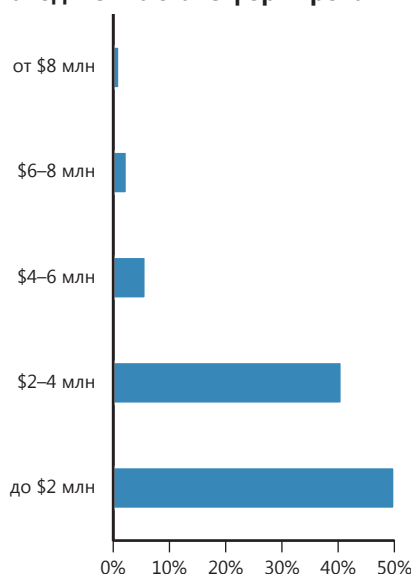
На первичном рынке элитных апартаментов сегмент высокобюджетного предложения находится на этапе формирования: в 2013 г. на долю апартаментов стоимостью более \$6 млн приходилось лишь 3% от общего количества объектов.

Более 70% в общем объеме предложения на первичном рынке – квартиры в строящихся жилых комплексах



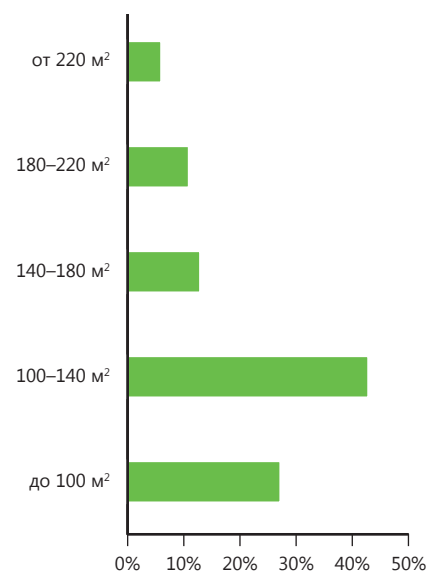
Источник: Knight Frank Research, 2014

На первичном рынке элитных апартаментов сегмент высокобюджетного предложения находится на этапе формирования



Источник: Knight Frank Research, 2014

В структуре предложения на рынке апартаментов доля объектов небольшой площади достигла 65%



Источник: Knight Frank Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

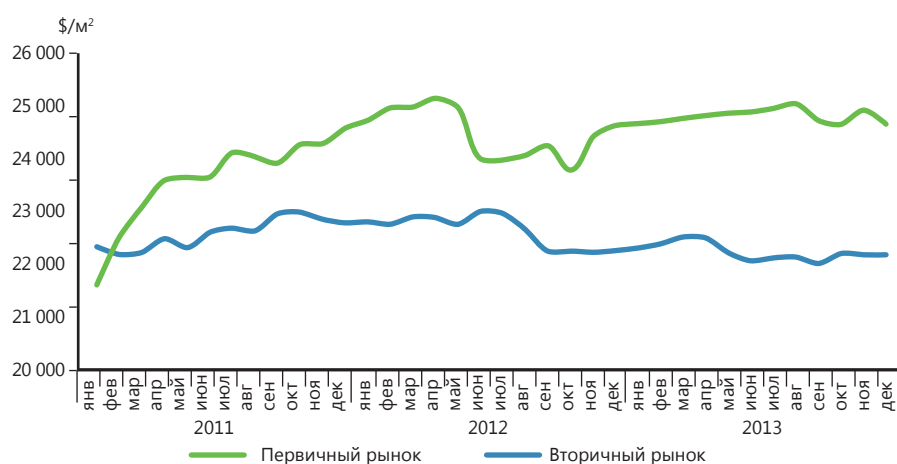
Москва

На протяжении 2013 г. средняя стоимость элитной жилой недвижимости оставалась относительно стабильной и в декабре составила 24 656 \$/м². Таким образом, за год средняя цена на первичном рынке элитной жилой недвижимости практически не изменилась (+0,11%).

Сравнение с динамикой, наблюдаемой в 2012 г., показывает, что количество резких ценовых колебаний существенно сократилось: в 2013 г. ценовых минимумов (23 785 \$/м²) и максимумов (25 145 \$/м²) предыдущего периода достигнуто не было. Начавшийся в январе 2013 г. умеренный рост цены предложения (в среднем на 0,2% в месяц) продлился до августа. Незначительное снижение показателя в сентябре 2013 г. было вызвано полным завершением продаж на первичном рынке в элитном комплексе Barkli Virgin House, тогда как фактического снижения цен в жилых проектах в этот период не происходило. В ноябре некоторые застройщики повысили цены в своих проектах в связи с продвижением строительных работ. В декабре мы вновь увидели незначительную коррекцию, вызванную проведением разнообразных маркетинговых акций.

На вторичном рынке средняя стоимость элитной жилой недвижимости в течение 2013 г. также была относительно стабильной и в декабре составила 22 180 \$/м² (-0,6% с начала года).

В 2012–2013 гг. мы наблюдали стабильно растущий показатель средней цены в новостройках и незначительный понижающий тренд на вторичном рынке



Источник: Knight Frank Research, 2014

Спрос

Сохраняется устойчивый спрос на элитную недвижимость: всего за период с начала 2013 г. было реализовано более 400 квартир и около 100 апартаментов. Более 45% сделок приходится на комплексы квартальной застройки — «Литератор»,

«Садовые кварталы» и «Итальянский квартал». Активный спрос со стороны покупателей на элитные объекты квартальной застройки обусловлен разнообразием предложения в рамках крупного проекта, а также комплексным подходом застройщика к созданию инфраструктуры (в том числе транспортной). Можно отме-

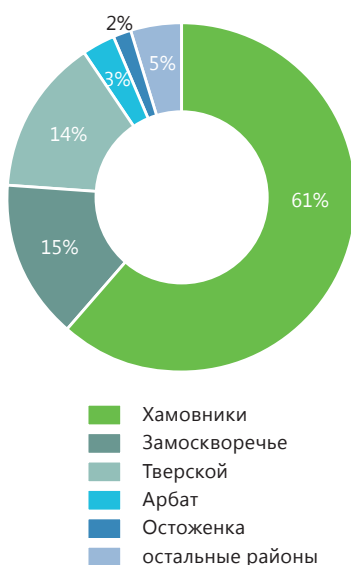
Средняя стоимость и площадь объектов, предлагаемых на продажу на рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам

Район	Первичный рынок			Вторичный рынок			Апартаменты		
	цена, \$/м ²	стоимость квартиры, \$	площадь квартиры, м ²	цена, \$/м ²	стоимость квартиры, \$	площадь квартиры, м ²	цена, \$/м ²	стоимость лота, \$	площадь лота, м ²
Арбат	27 516	8 292 377	283	22 121	4 405 171	195	19 884	2 468 252	123
Замоскворечье	13 938	2 167 994	151	20 055	4 187 307	201	14 857	2 197 175	142
Пресненский	-	-	-	23 852	5 087 149	207	14 181	2 028 747	141
Остоженка	34 825	6 153 420	177	26 437	5 545 505	208	-	-	-
Патриаршие пруды	-	-	-	23 516	3 933 373	162	26 118	3 819 949	144
Пречистенка	23 000	4 667 767	208	22 592	5 008 593	220	-	-	-
Сретенка	18 955	3 817 168	202	18 304	3 550 146	191	-	-	-
Таганский	18 346	3 982 206	212	18 318	4 217 255	226	-	-	-
Тверской	18 082	3 300 889	175	21 478	4 192 608	199	15 463	1 485 913	100
Хамовники	21 279	5 698 701	248	19 529	3 288 250	167	13 725	1 614 233	117
Чистые пруды	23 250	2 196 013	96	19 790	3 999 154	197	-	-	-
Якиманка	-	-	-	26 085	4 524 579	175	34 391	6 586 913	190

Источник: Knight Frank Research, 2014



Более половины всех сделок, заключенных в 2013 г., были совершены с объектами, расположенными в Хамовниках



Источник: Knight Frank Research, 2014

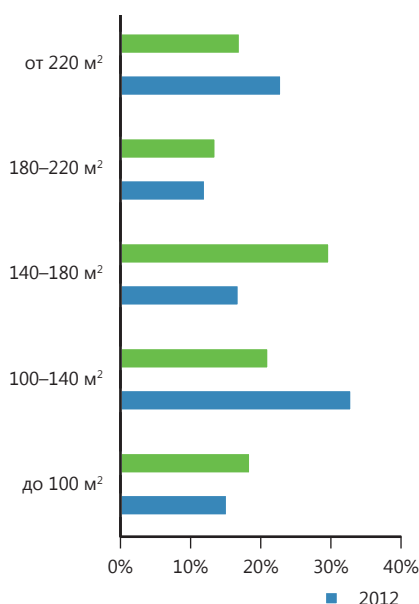
тить, что появление объектов квартальной застройки в последние годы является устойчивой тенденцией, характерной для различных сегментов рынка жилой недвижимости. Как правило, реализация подобных комплексов требует масштабных единовременных финансовых вливаний, что соответствует возможностям крупных и надежных застройщиков.

Что касается географического распределения спроса, то район Хамовники продолжает удерживать лидерство: за период с начала 2013 г. доля сделок, заключенных с объектами, расположенными в Хамовниках, увеличилась с 56% до 61%. Также сохраняется высокий спрос на объекты, расположенные на территории районов Замоскворечье и Тверской, на долю которых приходится 15% и 14% сделок соответственно. В настоящее время в Замоскворечье в стадии активных продаж находятся такие комплексы, как Wine House, а «Четыре солнца», в Тверском районе Москвы – «Итальянский квартал».

Доля сделок с объектами, расположенными в районе Остоженка, продолжает уменьшаться: в 2008 г. здесь фиксировалось около 20% сделок, в 2012 г. – 6%, а в 2013 г. – около 2% от общего количества транзакций.

Наиболее востребованными оставались квартиры метражом от 140 до 180 м². Не-

Традиционно наибольшим спросом у покупателей пользуются квартиры площадью от 140 до 180 м²



Источник: Knight Frank Research, 2014

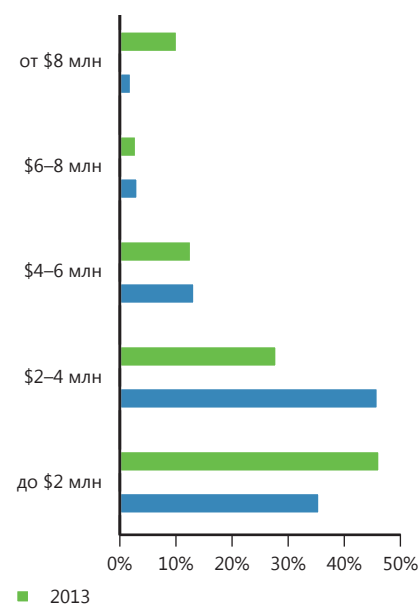
смотря на это, второй год подряд в новом предложении преобладают объекты меньшей площади (от 100 до 140 м²). В ближайшей перспективе невозобновляемый спрос может привести к дефициту квартир площадью от 140 до 180 м².

В 2013 г. средняя площадь реализованной квартиры составила 162,6 м². Данный показатель остается стабильным на протяжении нескольких лет: в 2012 г. он не превышал 162,9 м², а в 2011 г. – 161,2 м².

В 2013 г. средний бюджет покупки остался на прежнем уровне – \$2,9 млн, при этом разрыв между данным показателем и средней запрашиваемой ценой сократился за год с 30% до 16% (\$3,47 млн). Доля высокобюджетных продаж (от \$8 млн) осталась на прежнем уровне – 2%.

Средняя стоимость квадратного метра покупки в декабре 2013 г. составила \$18 651, что выше аналогичного показателя 2012 г. на 3,5%. В 2013 г. динамика показателя общей стоимости квартир, реализованных за месяц, указывала на четкую зависимость активности продаж от сезонного фактора: непродолжительное снижение объемов сделок в начале года компенсировалось оживлением рынка в период с февраля по май, летние месяцы стали сезоном спада активности на рынке элитной недвижимости, возобновление роста началось в августе.

Более 80% всех сделок пришлось на квартиры стоимостью до \$4 млн



Источник: Knight Frank Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Примечательно, что второй год подряд в ноябре существенно снижается показатель общей стоимости квартир, проданных на первичном рынке. Это обусловлено отложенным спросом: на декабрь переносятся сделки с целью дарения, а также покупка объектов, стоимость которых будет снижена в связи с проведением различных праздничных акций.

Спрос на элитную городскую недвижимость оставался стабильным на протя-

жении всего года. Объем сделок, заключенных на первичном рынке за отчетный период, превысил в денежном выражении \$1,15 млрд.

На протяжении нескольких лет наблюдается следующая устойчивая тенденция: среди покупателей элитной жилой недвижимости растет доля женщин. В 2013 г. в 26% сделок покупателем объекта недвижимости выступала женщина. Для сравнения: в 2012 г. женщин было не

более 24% среди заключивших сделку. Данная тенденция характерна и для международного рынка.

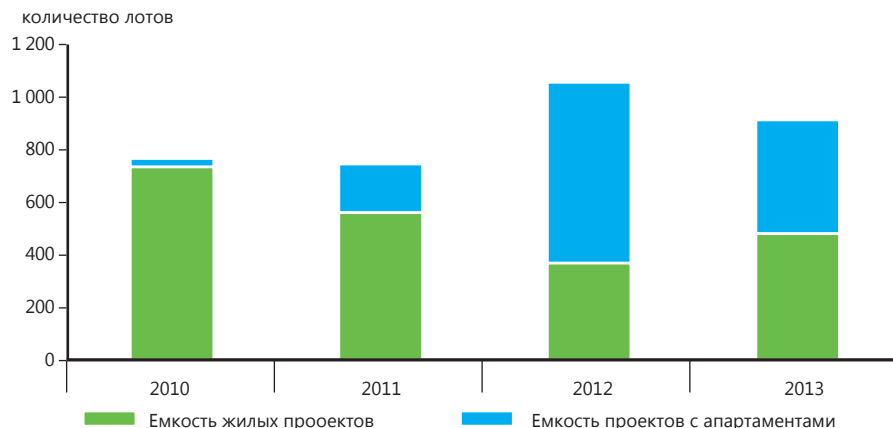
Апартаменты

Социально-экономические факторы развития столичного региона, а также особенности застройки центральной части Москвы способствуют активному формированию рынка элитных апартаментов. В сегменте городского элитного жилья уходящий год, безусловно, стал годом апартаментов: 7 из 14 вышедших на рынок в 2013 г. проектов – это комплексы с апартаментами.

Можно отметить, что в течение анализируемого периода на рынке появились не только комплексы, ориентированные на потребности представителей бизнес-элиты. Так, например, открытие продаж в уникальных камерных элитных комплексах, расположенных в историческом центре Москвы и предлагающих лоты площадью более 140 м², свидетельствует о формировании спроса на апартаменты со стороны семейных покупателей.

В 2013 г. новое предложение пополнилось объектами с уникальными инфраструктурными элементами. К примеру, в Golden Mile private residence покупателям предлагались апартаменты с каминными, террасами и частными бассейнами, а владельцам апартаментов в комплексе

В структуре нового предложения по количеству лотов апартаменты занимают 47%, в структуре совокупного предложения – 56%



Источник: Knight Frank Research, 2014

Замоскворечье

Первое упоминание о местности под названием «Заречье» относится к 1365 г. В то время под «Заречьем» понималась узкая полоса земли напротив Кремля, которую заселяли стрельцы, овчинники, кузнецы, кожевники, толмачи. Освоение района было трудным – территории современного Замоскворечья часто подтоплялись. Долгое время плотность населения близ набережных в восточной части района была низкой.

Жизнь Замоскворечья существенно изменилась во время царствования Петра I: в районе поселились купеческие семьи, образовались большие дворянские усадьбы. Однако, несмотря на то, что территория Замоскворечья фактически примыкала к Кремлю, в характере застройки еще многие десятилетия преобладал «сельский» колорит. Уклад жизни в Замоскворечье тоже долгое время оставался патриархальным: чтобы на

рассвете приступить к работе, жители очень рано ложились спать, в то время как в центральной части Москвы бурлила столичная жизнь. Позднее в XIX веке район стал активно заселяться интеллигенцией: в разные периоды здесь жили и работали Александр Островский, Лев Толстой, Федор Достоевский, Виктор Ардов, Анна Ахматова.

Современный район Замоскворечье разделен Садовым кольцом на две достаточно сильно различающиеся между собой части. Исторически сложившаяся застройка в пределах Садового кольца требует особого подхода при реконструкции и новом строительстве: еще в 1960–1970 гг. улицы Пятницкая, Большая Полянка, Большая Ордынка и Новокузнецкая были признаны заповедными зонами. При этом на территории за Садовым кольцом сосредоточено большое число промышленных предприятий, проектных институтов и жилых объектов массового строительства, создаваемых уже в XX веке.

Можно отметить развитую инфраструктуру Замоскворечья: большое количество магазинов, ресторанов и кафе, несколько станций метрополитена, офисы крупных компаний. Благоустроенные набережные, памятники архитектуры и культуры, прекрасные виды центральной Москвы – выигрышные факторы, позволяющие говорить о перспективах строительства в районе объектов элитной недвижимости.

На сегодняшний день на первичном рынке в районе представлено несколько жилых комплексов, среди которых ЖК «Четыре солнца», ЖК «Аквамарин-2», элитный квартал семейных резиденций Wine House и ЖК «Кадашевские палаты» (в проекте реконструкции приняли участие всемирно известное архитектурное бюро GHK Architects и KR Lofts). Развитие элитного сегмента недвижимости в Замоскворечье в первую очередь связано с развитием устаревших жилых и нежилых зданий.



St. Nickolas – механизированный паркинг. В Tweed Park реализована концепция загородного жилья, расположенного в центре городского района; комплекс «Сады Пекина» будут украшать сады, разбитые на крышах обоих корпусов, и т.д.

Мы отмечаем значительный рост инвестиционной привлекательности данных объектов: динамика ценовых показателей указывает, что в особо привлекательных комплексах стоимость лота за год увеличивалась более чем на 10%.

Прогноз

С большой долей вероятности дальнейшее развитие сегмента элитной недвижимости на территории центральных районов, расположенных в пределах Садового кольца, будет обусловлено появлением

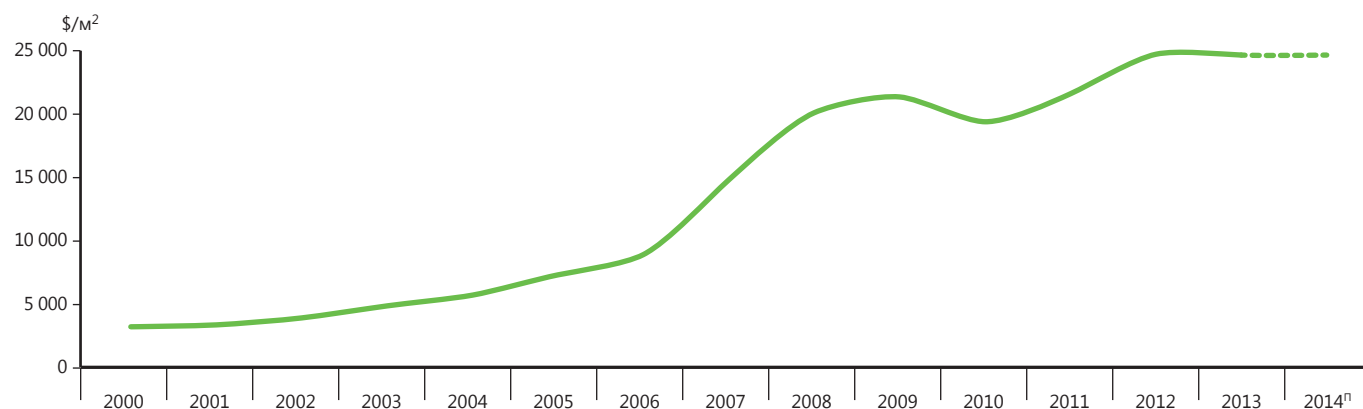
объектов «под реконструкцию» и участков на территориях бывших промышленных зон. Новые проекты в историческом центре столицы, скорее всего, будут отличаться камерностью и наличием высокобюджетного предложения.

В сфере развития элитного сегмента девелопмент территорий, примыкающих к внешней стороне Садового кольца, будет отличаться большей активностью. Так, например, уже в первом квартале 2014 г. мы ожидаем открытия продаж во 2-й очереди ЖК «Садовые Кварталы», расположенного в районе Хамовники: предположительно, район еще некоторое время будет сохранять лидерство по объему первичного предложения. В двух километрах от Садового кольца будут расположены и такие крупные проекты, как ЖК «РедСайд» (950 квартир) и «Резиденция Монэ» (174 апартаментов).

Что касается ценовой динамики, то мы не видим предпосылок к росту запрашиваемых цен: ценовые показатели 2014 г., вероятнее всего, сохранятся на уровне предыдущего годового периода. В некоторых проектах по мере роста степени готовности возможен незначительный рост цен (не более чем на 5–10%)

Неблагоприятная экономическая ситуация и падение курса национальной валюты позволяют прогнозировать увеличение количества инвестиционных сделок в сегменте элитной недвижимости на 10–15%. Скорее всего, инвесторы сконцентрируют внимание на объектах первичного рынка, находящихся на начальных стадиях строительства (котлован, монолитно-каркасные работы) и не достигших пиковых ценовых значений.

Ценовые показатели 2014 г. сохранятся на уровне предыдущего годового периода



Источник: Knight Frank Research, 2014

Европа

Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток

Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион

Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада

Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США

Офисная недвижимость**Константин Лосюков**

Директор
konstantin.losiukov@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость**Вячеслав Холопов**

Партнер, Директор, Россия и СНГ
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость**Сергей Гипш**

Партнер, Директор, Россия и СНГ
sergey.gipsh@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость**Елена Юргенева**

Директор, Россия и СНГ
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com

Международные инвестиции**Хайко Давидс**

Партнер
heiko.davids@ru.knightfrank.com

Инвестиции и продажи**Евгений Семенов**

Партнер, Директор, Россия и СНГ
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com

Развитие бизнеса**Андрей Петров**

Партнер
andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг**Константин Романов**

Партнер, Директор, Россия и СНГ
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости**Ольга Кочетова**

Директор, Россия и СНГ
olga.kochetova@ru.knightfrank.com

Управление недвижимостью**Дмитрий Атопшев**

Партнер, Директор
dmitry.atopshev@ru.knightfrank.com

Управление проектами**Андрей Закревский**

Партнер
andrew.zakrewsky@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR**Мария Данилина**

Директор, Россия и СНГ
maria.danilina@ru.knightfrank.com

Исследования рынка**Ольга Ясько**

Директор, Россия и СНГ
olga.yasko@ru.knightfrank.com

Санкт-Петербург**Николай Пашков**

Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, Knight Frank располагает сетью из более чем 370 офисов в 48 странах мира и насчитывает 13 700 специалистов.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru

МОСКВА

115054,
ул. Валовая, д. 26
БЦ Lighthouse
119034,
ул. Остоженка, д. 17, стр. 3
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

143581,
Истринский район,
Новорижское шоссе,
14 км от МКАД, пос. Павлово,
ТРК «Павлово Подворье»
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
БЦ Alia Tempora
Тел.: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

© Knight Frank 2014