

**+5%** рост средневзвешенной  
цены предложения  
с начала года

Сокращение объема  
предложения  
до **2 500** лотов

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2020 г.





**Андрей Соловьев**  
 Директор департамента  
 городской недвижимости,  
 Knight Frank

«Сложившуюся кризисную экономическую ситуацию, спровоцированную падением цен на нефть, обвалом курса рубля, а также пандемией коронавирусной инфекции, можно считать уникальной. Делать долгосрочные прогнозы по рынку пока достаточно сложно, однако к концу года мы все же ожидаем постепенного увеличения цен на первичном рынке в элитном сегменте по причине роста себестоимости строительства. Девелоперы, как и в прошлые кризисные периоды, не спешат выводить новые объекты, но покупатели все еще могут "поймать" ликвидное предложение по докризисным ценам как на первичном, так и на вторичном рынках».

## Предложение

В I квартале 2020 года на рынок высокобюджетной жилой недвижимости не вышло ни одного нового проекта, предложение пополнилось только новым объемом лотов в проекте премиального уровня Turgenev на Сретенке, старт продаж которого был объявлен в конце прошлого года. В связи с ограниченным объемом нового предложения

и сохранением спроса за 3 месяца общее количество квартир и апартаментов в сегменте сократилось на 4%, составив порядка 2 500 шт. суммарной площадью 310 тыс. м<sup>2</sup>. В годовой динамике объем предложения, поддержанный крупными проектами, стартовавшими в прошлом году, увеличился на 4%, а суммарная площадь предложения – на 6%.

### Основные показатели. Динамика

Предложение	Класс «элит»	Динамика*	Класс «премиум»	Динамика*
Объем предложения, шт.	720	-8%	1 790	-2%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 252	8%	632	4%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	150	-1%	112	1%
Средняя стоимость, млн руб.	188	8%	71	5%
Спрос	Класс «элит»	Динамика**	Класс «премиум»	Динамика**
Число сделок, шт.	60	-41%	180	10%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 053	17%	546	-4%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	160	4%	114	7%
Средняя стоимость, млн руб.	168	22%	62	3%

\* I квартал 2020 г. / IV квартал 2019 г.

\*\* I квартал 2020 г. / I квартал 2019 г.

Источник: Knight Frank Research, 2020

## Ключевые выводы

- ♦ Сокращение объема предложения до 2 500 лотов в связи с отсутствием новых проектов и сохранением спроса на рынке.
- ♦ Рост средневзвешенной цены предложения в сегменте до значения 849 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+5% с начала года).
- ♦ Впервые за долгое время в структуре распределения сделок район Хамовники сместился с первой строчки и лидером на рынке с долей 19% стал район Раменки.

### Структура предложения по классу жилья

■ Элит ■ Премиум



Источник: Knight Frank Research, 2020

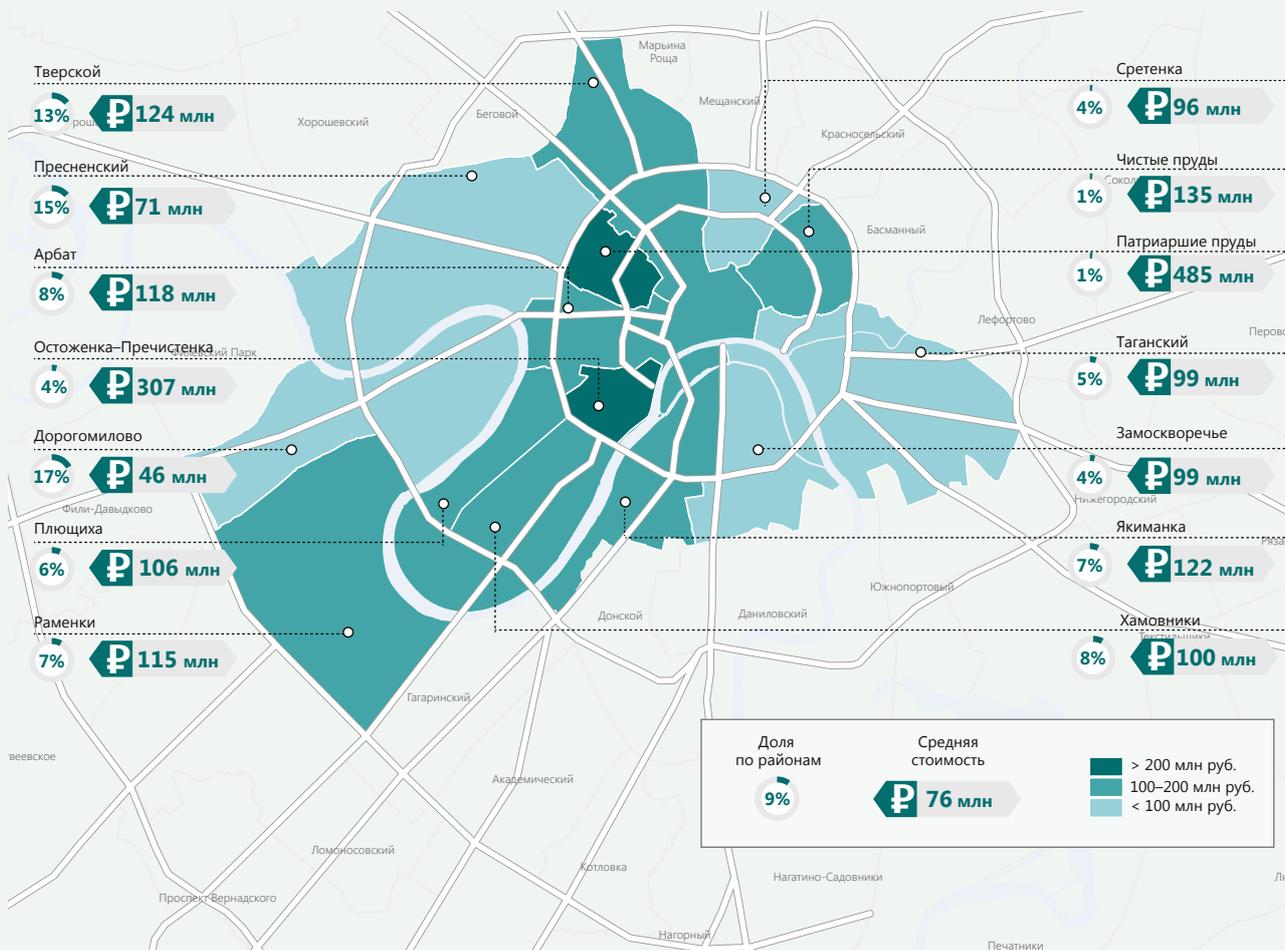
### Структура предложения по формату жилья

■ Квартиры ■ Апартаменты



Источник: Knight Frank Research, 2020

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020



Клубный дом Turgenev

Тройка лидеров по концентрации предложения за 3 месяца не изменилась: на первом месте район Дорогомилово с долей 17%. Предложение здесь практически полностью сформировано проектом «Поклонная, 9», а в комплексе «Кутузовский, 12», который недавно получил разрешение на ввод в эксплуатацию, осталось несколько лотов. На втором месте Пресненский район (15%). Локация держится в высоких строчках рейтинга с начала прошлого года после выхода жилого квартала Lуску, на который приходится чуть больше половины всех лотов района. Замыкает тройку Тверской район (13%), характеризующийся наибольшим числом новостроек среди остальных локаций.

Опираясь на опыт кризисных и посткризисных 2008 и 2015 годов, мы предполагаем, что застройщики в текущем году выведут на рынок меньше проектов, чем, например, годом ранее. Уже сейчас есть несколько примеров объектов, которые перенесли старт продаж с I квартала 2020 года на более поздний период. Так, например, в течение 2015 года рынок элитного и премиального жилья пополнился всего 9 новыми объектами суммарно на 390 лотов. Для сравнения: в 2019 год в продажу вышли 18 проектов на 2 480 лотов.

### Структура предложения на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	28,1%	8,2%	1,4%	0,4%	0,1%
100–150 м <sup>2</sup>	2,1%	23,1%	8,5%	1,3%	1,2%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	5,6%	5,6%	3,4%	2,3%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,1%	0,5%	1,3%	2,5%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,1%	0,7%	3,3%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности



Источник: Knight Frank Research, 2020

### Динамика объема предложения и средневзвешенной цены на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы



Источник: Knight Frank Research, 2020

## Спрос

Относительно первичного рынка высокобюджетного сегмента количество сделок за I квартал практически сопоставимо с аналогичным периодом прошлого года: за январь – март было продано порядка 240 квартир и апартаментов, что на 10% меньше показателя первых трех месяцев 2019 года. Однако стоит отметить сокращение на 40% числа сделок в классе элит, что, скорее, связано с высоким спросом в сегменте в прошлом году. А в премиум-классе обратная ситуация: спрос в сегменте вырос на 10%. Тройка лидеров по числу проданных лотов сформирована именно объектами премиального уровня – Lucky, «Вишневый сад» и «Поклонная, 9».

В классе «элит», несмотря на снижение количественных показателей, качественные продемонстрировали положительную динамику: средний бюджет сделки за год увеличился на 22% и достиг значения 168 млн руб., средняя площадь – на 4%, до 160 м<sup>2</sup>. В премиум-классе средний бюджет сделки составил 62 млн руб. (+3% за год), средняя площадь – 114 м<sup>2</sup> (+7% в годовой динамике).

Стоит отметить, что эпидемиологическая ситуация, а именно обязательная изоляция граждан, оказала влияние на спрос в сегменте: часть заявок все же сместилась на загородный рынок (как покупка, так и аренда), поскольку в отношении проблемы с вирусом такое жилье более безопасно, а контакт с другими людьми минимален. Кроме того, стало невозможным проведение показов объектов, что особенно важно при покупке дорогого жилья. Многофункцио-

нальные центры (МФЦ) и отделения Росреестра во многих регионах России также стали работать в ограниченном режиме, приостановив личный прием граждан, что препятствует заключению сделок с жильем. В связи с вышеперечисленными факторами на протяжении одного – двух месяцев будет формироваться большой отложенный спрос, реализация которого может произойти в III квартале 2020 года в случае отмены карантина.

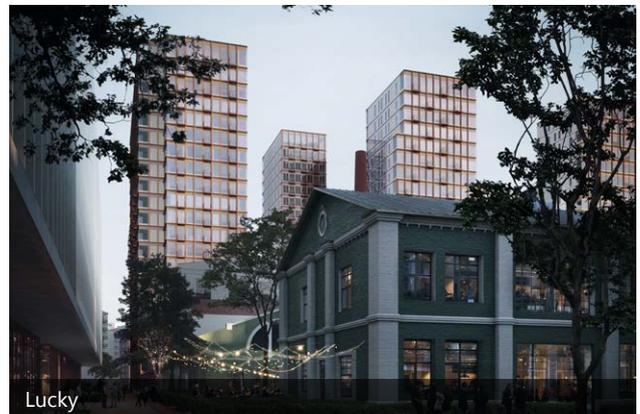
### Структура сделок на первичном рынке

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	30,4%	8,0%	0,8%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	3,0%	25,7%	4,2%	1,7%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	7,2%	7,2%	0,4%	3,0%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,4%	0,8%	1,3%	1,7%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	3,4%

Источник: Knight Frank Research, 2020



Вишневый сад



Lucky



Воробьев Дом



Снегири Эко

Впервые за долгое время в структуре распределения сделок район Хамовники сместился с первой строчки и лидером на рынке с долей 19% стал район Раменки, который и на протяжении 2019 года пользовался большим спросом. В районе реализуется ЖК «Вишневый сад», где в ноябре прошлого года стартовала 2-я очередь проекта. Также летом 2019 года рынок здесь пополнился проектом «Река». Всего в локации представлено 4 новостройки («Вишневый сад», «Река», «Воробьев Дом» и «Снегири Эко»).

### Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам

Раменки 19,4%	Арбат 11,4%	Тверской 6,8%	Другие районы 6,7%	
Пресненский 18,6%	Дорогомилово 10,5%	Замоскворечье 5,5%	Хамовники 4,6%	Якиманка 4,2%
		Таганский 5,1%	Остоженка-Пречистенка 4,2%	Плещица 3,0%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Lucky



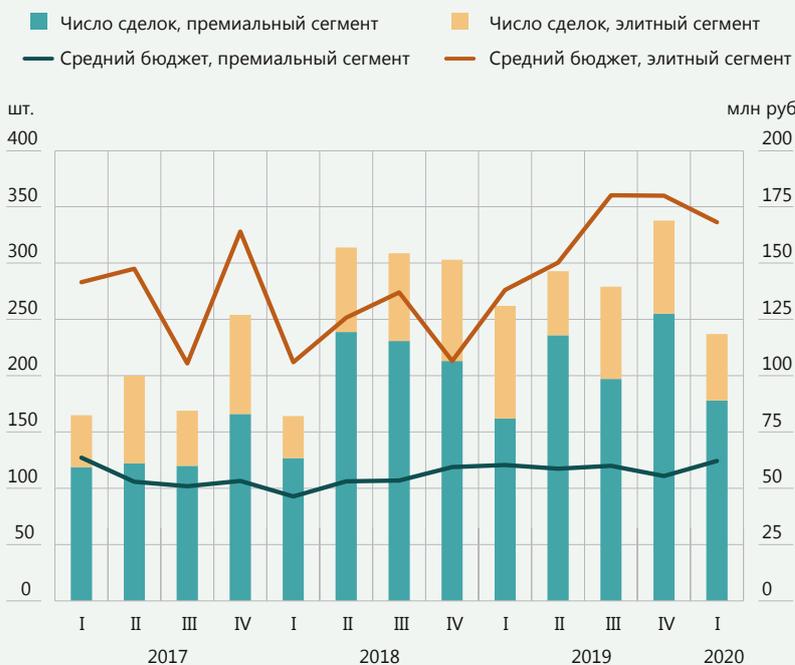
Вишневый сад



Поклонная, 9

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2020

## Цены

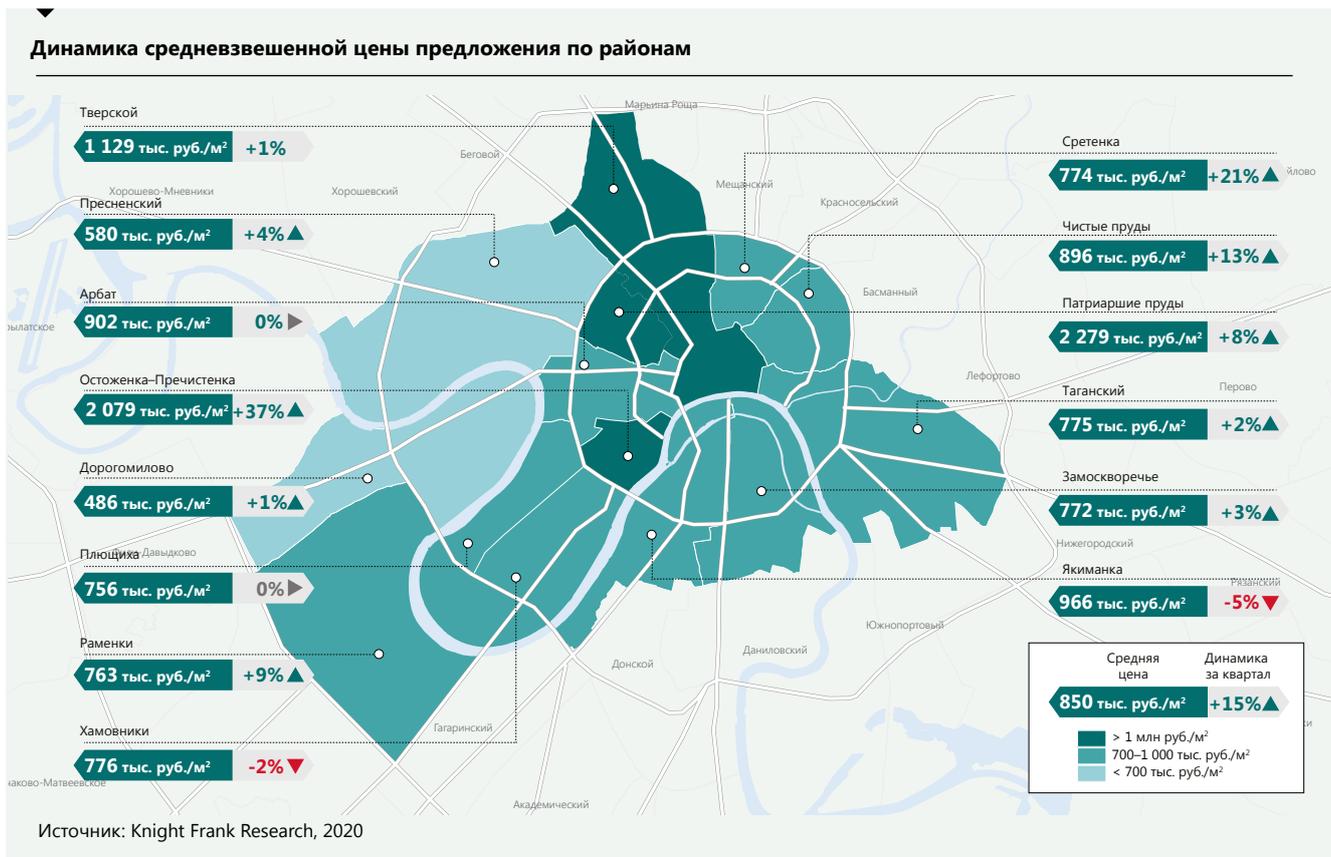
С начала текущего года цена квадратного метра в высокобюджетном сегменте увеличилась на 5 п. п. и на конец марта составила 849 тыс. руб. Положительная динамика показателя отмечена в обоих сегментах: в классе «элит» – на 8% (до 1 252 тыс. руб./м<sup>2</sup>), в премиум-классе –

на 4% (до 632 тыс. руб./м<sup>2</sup>). Основной причиной стало изменение структуры предложения, колебания курса валют оказали минимальное влияние. В большей степени это отразилось на классе «элит», где часть предложения все еще экспонируется в долларовом выражении.

По этой же причине средневзвешенная цена предложения на Остоженке впервые превысила 2 млн руб., а прирост показателя стал максимальным среди остальных районов (+37% за квартал). Самая высокая цена квадратного метра, как и прежде, была зафиксирована на Патриарших прудах, где она достигла 2,3 млн руб./м<sup>2</sup>. Самым недорогим районом столицы, как и в конце 2019 года, остался район Дорогомилово – 486 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

Что касается колебания курса валют, то с начала года установленный ЦБ курс доллара, согласно официальным данным, вырос более чем на 15 рублей, основной же рост произошел в марте. Стоит отметить, что рынок элитного жилья практически полностью перешел на рублевое ценообразование, прайсы в долларовом выражении, скорее, единичные случаи (в основном такое предложение сосредоточено на Остоженке), поэтому в

большой степени формирование цены зависит от структуры предложения в конкретный период. Однако к концу года мы все же ожидаем плавного повышения цен в сегменте по причине роста себестоимости строительства: практически все отделочные материалы и абсолютно вся мебель, сантехника и бытовая техника при возведении высокобюджетной недвижимости закупаются за рубежом в иностранной валюте.



## Классификация элитной недвижимости Москвы

В классификации\* компании Knight Frank определены параметры и их значения для установки принадлежности объекта к определенному уровню. Среди них мы выделяем обязательные – конструктив, площадь лотов, отделка МОПов и лобби, безопасность и пр., а также факультативные – привлечение именитого архитектора, объемно-планировочные решения, наличие и уровень отделки.

Стоит отметить, что в настоящее время все чаще отмечается размытие границ между классами жилья, поэтому рассматриваемые параметры трансформируются вместе с рынком.

Критерии сравнения	Класс «элит»	Класс «премиум»
<b>Ключевые, отсекающие критерии</b>		
<b>Местоположение</b>	В пределах ЦАО.	Предпочтительно в границах ТТК, ЗАО (Раменки, Дорогомилово).
<b>Несущие и ограждающие конструкции</b>	Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома	
<b>Коэффициент эффективности (коэффициент перехода от общей к полезной площади)</b>	не более 0,65	0,65–0,7
<b>Количество квартир на этаже</b>	до 4	до 6 (в редких случаях до 8)
<b>Высота потолков</b>	от 3,2 м	от 3 м
<b>Средняя площадь лота по проекту</b>	от 110 м <sup>2</sup>	от 90 м <sup>2</sup>
<b>Параметры паркинга</b>	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.
<b>Остекление</b>	Современные импортные фибerglassовые и деревянные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции.	
<b>Отделка МОП и лобби</b>	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.
<b>Безопасность</b>	Современные системы охраны. Наличие систем пожарной безопасности, круглосуточной диспетчеризации всех инженерных сетей и систем, система быстрого информирования и реагирования на сбои и аварии.	
<b>Факультативные критерии</b>		
<b>Архитектура</b>	Индивидуальный авторский проект. Архитектурный облик объекта с глубокой проработкой внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта. Участие известного архитектора / архитектурного бюро при создании фасадов, планировочных решений.	
<b>Объемно-планировочные решения</b>	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.	
<b>Внутренняя отделка квартир</b>	Наличие гардеробных, постирочных, кладовых; для каждой спальни отдельная гардеробная.	
	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](http://kf.expert).

# ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Knight Frank – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

С 1896 года в мире и с 1996 года в России мы помогаем клиентам найти свой дом и осуществить выгодные инвестиции.

## 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.

## СТРУКТУРА

- ♦ отдел продаж
- ♦ отдел аренды
- ♦ отдел по работе с собственниками

## ПРИОРИТЕТЫ

- ♦ знание рынка
- ♦ профессионализм
- ♦ доверие и безопасность клиента, конфиденциальность

## 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**
- ♦ Консалтинг по **инвестициям в элитную недвижимость**
- ♦ Специальные условия для клиентов Knight Frank по **ипотечному и банковскому кредитованию**
- ♦ Индивидуальные консультации **от ведущих дизайнерских и архитектурных бюро**
- ♦ Полный комплекс консалтинговых услуг **для застройщиков**: от best-use анализа до брокериджа



**№1**  
по продажам жилой  
недвижимости  
в мире



**526**  
офисов в мире  
**3**  
офиса  
в России

## КОНТАКТЫ



**Андрей Соловьев**  
Директор по городской  
недвижимости  
+7 (903) 130-8113  
[asolo@kf.expert](mailto:asolo@kf.expert)



**Ольга Богородицкая**  
Директор по работе  
с ключевыми клиентами  
+7 (985) 773-2173  
[Olga.Bogoroditskaya@ru.knightfrank.com](mailto:Olga.Bogoroditskaya@ru.knightfrank.com)

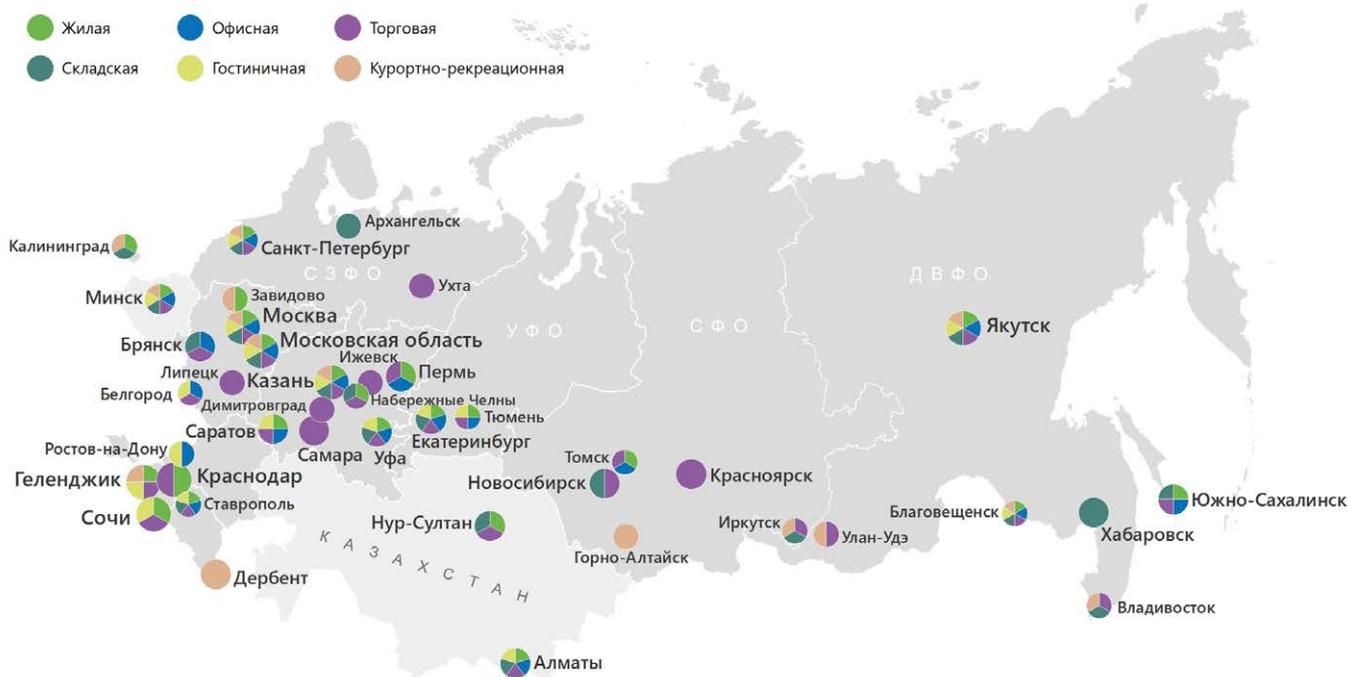


**Игорь Нечаев**  
Директор по работе  
с ключевыми клиентами  
+7 (926) 815-0916  
[Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com](mailto:Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com)

# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, 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

- ♦ 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



Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12  
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Директор, Россия и СНГ

[OShirokova@kf.expert](mailto:OShirokova@kf.expert)



© Knight Frank LLP 2020 – 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 Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.