

**+7%** рост средневзвешенной  
цены предложения  
с начала года

Сокращение количества сделок  
**на треть** по сравнению  
с I полугодием 2019 года.

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I полугодие 2020 г.





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

«Во II квартале объемы продаж на элитном рынке Москвы ожидаемо сократились, однако интерес со стороны покупателей оставался на стабильно высоком уровне. Показательным для всех сегментов станет второе полугодие 2020 года, когда мы увидим, как будет происходить восстановление рынка после снятия ограничительных мер. Влияние последствий кризиса оценить в полной мере можно будет только в будущих периодах. Одним из факторов поддержки спроса станет девелоперская активность: после затишья в I квартале на рынке все же появилось несколько новых проектов, а в ближайшей перспективе намечен выход ряда других комплексов, отложенный ранее. Наши прогнозы относительно цен не изменились, и до конца года мы ожидаем их роста на 5–7% в случае, если показатели не будут скорректированы за счет выхода масштабных комплексов по низкой цене. Элитный сегмент традиционно в меньшей степени подвержен влиянию кризисов, что доказывает опыт предыдущих лет. И мы в скором времени ожидаем его возвращения к «нормальному» состоянию, хоть и с обновленными требованиями по ряду параметров».

## Ключевые выводы

- ♦ Сокращение количества сделок на треть по сравнению с I полугодием 2019 года.
- ♦ Рост средневзвешенной цены предложения до значения 864 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+7% с начала года).
- ♦ Сохранение тренда на отделку: почти половина сделок за январь – июнь в таком формате.

## Предложение

Объем предложения на элитном рынке, поддержанный выходом нескольких новых проектов и возвращением на рынок одного из уже известных проектов в совокупности с небольшим количеством сделок во II квартале, на конец полугодия составил порядка 2,6 тыс. квартир и апартаментов общей площа-

дью 317 тыс. м<sup>2</sup>. По сравнению с I кварталом 2020 года количество экспонируемых лотов увеличилось на 3%. В годовой динамике рост показателя более существенный – почти 17% (по сравнению с I полугодием 2019), поскольку часть крупных проектов вышла на рынок во второй половине прошлого года.

### Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент де-люкс	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	740	-6%	1 840	1%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 253	8%	642	6%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	156	3%	109	-2%
Средняя стоимость, млн руб.	195	12%	70	4%
Спрос	Сегмент де-люкс	Динамика**	Премиальный сегмент	Динамика**
Число сделок, шт.	80	-47%	280	-29%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 007	13%	544	-5%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	156	-2%	113	9%
Средняя стоимость, млн руб.	157	10%	62	4%

\* I полугодие 2020 г. / II полугодие 2019 г.

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

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Структура предложения по классу жилья

■ Де-люкс ■ Премиум



Источник: Knight Frank Research, 2020

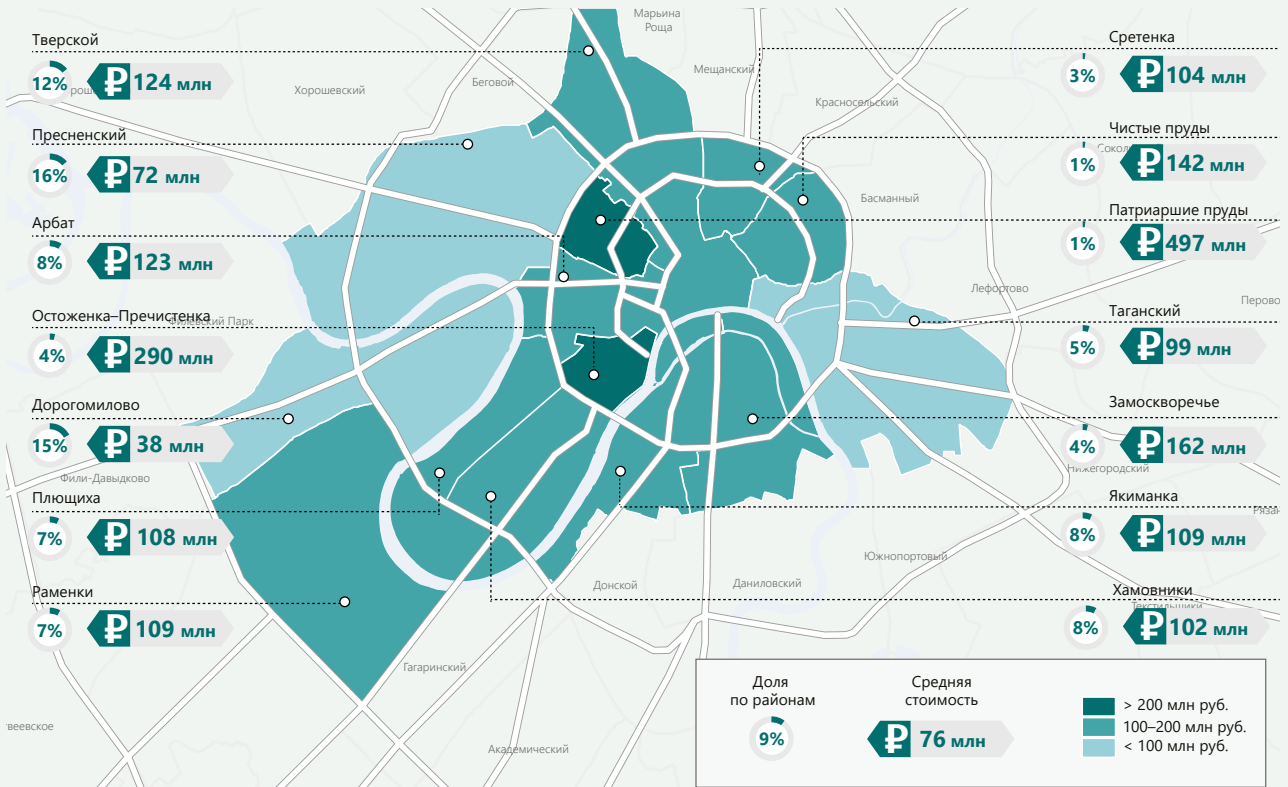
### Структура предложения по формату жилья

■ Квартиры ■ Апартаменты



Источник: Knight Frank Research, 2020

Доля и средняя стоимость предложения по районам

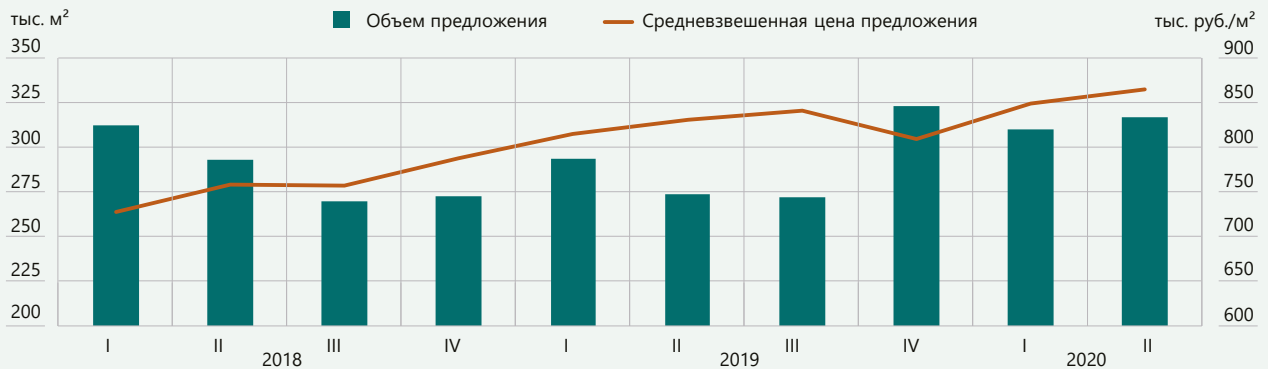


Новые проекты (I полугодие 2020 г.)

Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
Закрытые продажи	Таганский	Премиум		апартаменты		Июнь 2020	Финишная	
Закрытые продажи	Якиманка	Де-люкс		квартиры		Май 2020	Без отделки	

Источник: Knight Frank Research, 2020

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



Источник: Knight Frank Research, 2020

За апрель – июнь рынок пополнился двумя новыми проектами, оба комплекса сейчас реализуются в закрытых продажах: один из них класса де-люкс на Якиманке, второй – премиального уровня в Таганском районе Москвы.

В тройку лидеров по концентрации предложения вошли Пресненский район, где по итогам полугодия сосредоточено порядка 16% всех квартир и апартаментов на рынке. Локация держится в высоких строчках рейтинга с начала прошлого года после выхода жилого квартала Lucky. На втором месте Дорогомилово (15% предложения), где сейчас реализуется масштабный проект «Поклонная 9». Замыкает тройку Тверской район (12% предложения), характеризующийся наибольшим числом новостроек среди остальных локаций.

В структуре предложения существенных изменений за первые 6 месяцев 2020 года зафиксировано не было. В сегменте де-люкс наибольшая часть реализуемых квартир и апартаментов находится в диапазоне 100–150 м², при этом относительно бюджетов практически в равной степени преобладают два диапазона: 100–150 млн руб. и 50–100 млн руб. В премиум-классе порядка четверти предложения формируют лоты от 50 до 100 м² и стоимостью от 30 до 60 млн руб.

### Структура предложения на первичном рынке. Де-люкс

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м²	3,4%	10,4%	6,4%	0,9%	0,1%
100–150 м²	0,0%	12,9%	14,6%	4,6%	3,9%
150–200 м²	0,0%	0,9%	6,6%	7,7%	8,4%
200–250 м²	0,0%	0,1%	0,7%	2,3%	7,6%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	8,0%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м²	5,0%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	10,2%	25,5%	4,2%	0,7%	0,0%
100–150 м²	0,0%	6,9%	15,9%	8,6%	2,3%
150–200 м²	0,0%	0,0%	5,4%	5,6%	3,1%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	4,2%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Де-люкс



Источник: Knight Frank Research, 2020

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



Источник: Knight Frank Research, 2020

## Спрос

Итоги «карантинных» месяцев для элитного рынка проявились в практически двукратном сокращении объема сделок. Несмотря на рост количества поступающих звонков/запросов на приобретение жилья в эти месяцы, только часть из них конвертировалась в сделки. Сначала на это повлияли ограничения в работе МФЦ и Росреестра, невозможность проведения показов, затем и неготовность покупателей заключать сделки удаленно.

Стоит отметить, что девелоперы быстро адаптировались к новым условиям: в большинстве объектов стало возможно проведение онлайн-показов, видео-туров или 3-D туров по квартире/апартаменту, которые позволяют увидеть лот изнутри, без выезда на объект. Данная опция нова лишь отчасти: некоторые застройщики пользовались таким форматом и до карантина. Интерес к этому со стороны покупателей был очень высок, виртуальные туры пользовались популярностью. Однако в дорогом сегменте клиентам важно сначала увидеть лот собственными глазами, а уже потом заключать сделку. Поэтому даже с учетом ограничительных мер многие предпочитали выезжать на объекты в масках и перчатках и затем принимать финальное решение о покупке.

Так, за II квартал 2020 года в сегменте было реализовано порядка 130 квартир и апартаментов, что практически вдвое ниже аналогичного показателя II квартала 2019 года (-57% в годовой динамике). В целом за I полугодие 2020 общее количество сделок составило порядка 360 шт. – на треть ниже значений H1 2019.

По нашим оценкам, значительная часть ранее сформированного отложенного спроса при хороших темпах восстановления рынка будет реализована до конца года, что позволит нивелировать «провал» в сделках апреля – июня.

За предыдущие месяцы предпочтения покупателей изменились незначительно. По итогам полугодия наибольшей популярностью пользовались районы Пресненский (19% всех сделок) и Раменки (16% всех сделок). Кроме того, наши прогнозы относительно района

Дорогомилово оказались верны и локация также вошла в тройку лидеров (14% всех сделок). Таким образом, в этих трех районах сосредоточена почти половина всех проданных за полугодие квартир и апартаментов элитного рынка Москвы.

Сохранился и тренд на отделку – 49% всех реализованных лотов в I полугодии 2020 года было в таком формате. По итогам 2020 года их доля в общем объеме, вероятно, снизится, но мы ожидаем, что показатель будет выше по сравнению с предыдущими периодами.

### Структура сделок на первичном рынке. Де-люкс

	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>	4,8%	13,3%	3,6%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	18,1%	9,6%	7,2%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	1,2%	7,2%	4,8%	8,4%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	1,2%	3,6%	7,2%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,6%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Структура сделок на первичном рынке. Премиум

	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	1,1%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	14,2%	25,6%	1,4%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	13,9%	19,2%	4,3%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,4%	6,8%	5,7%	2,5%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	2,8%

Источник: Knight Frank Research, 2020



По итогам 2019 года доля сделок с отделкой составляла 35%, по итогам 2018 года – 24%.

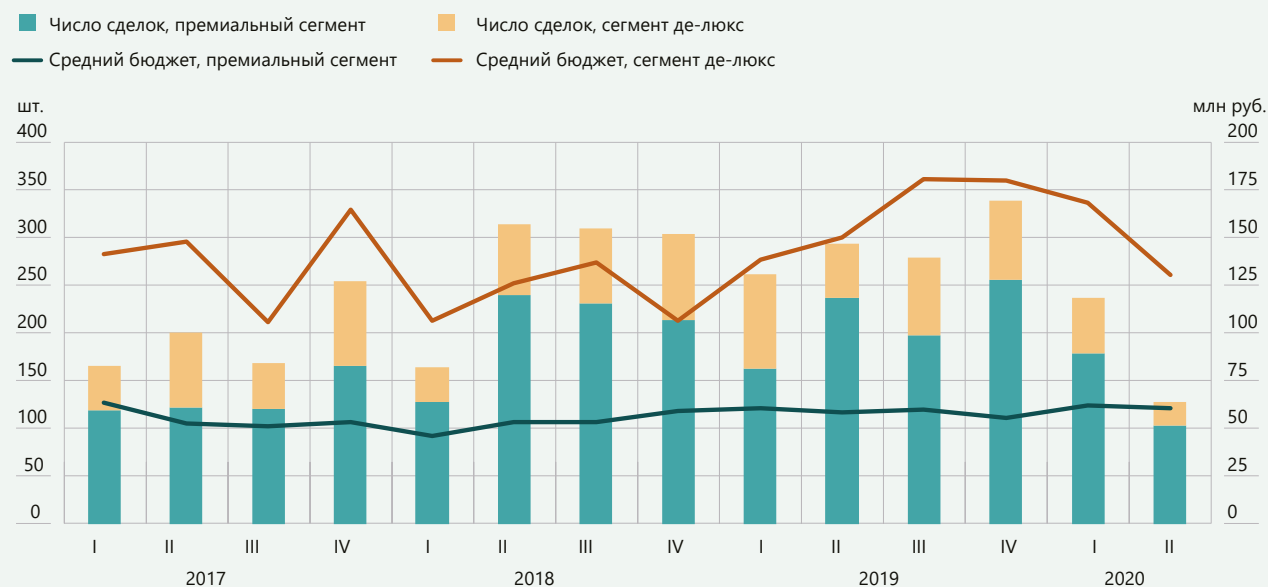
В связи с пандемией одним из главных стал вопрос здоровья и безопасности, поэтому покупатели стали больше внимания уделять инженерным системам в проектах. В первую очередь интересует их качественная составляющая, наличие систем очистки и фильтрации, также важно индивидуальное кондиционирование. Многие клиенты для более глубокого и детального понимания этой темы приглашают на объекты своих инженеров. Также появилась необходимость в наличии террасы или балкона, комнаты для уединения / кабинета.

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

Пресненский 18,7%	Дорогомилово 13,7%	Тверской 7,4%	Другие районы 6,6%	
Раменки 15,7%	Арбат 10,2%	Таганский 6,0%	Якиманка 4,9%	Хамовники 4,1%
		Замоскворечье 5,5%	Сретенка 3,8%	Остоженка-Пречистенка 3,3%

Источник: Knight Frank Research, 2020

### Динамика числа и среднего бюджета сделки



### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Lucky



Поклонная, 9



Вишневый сад

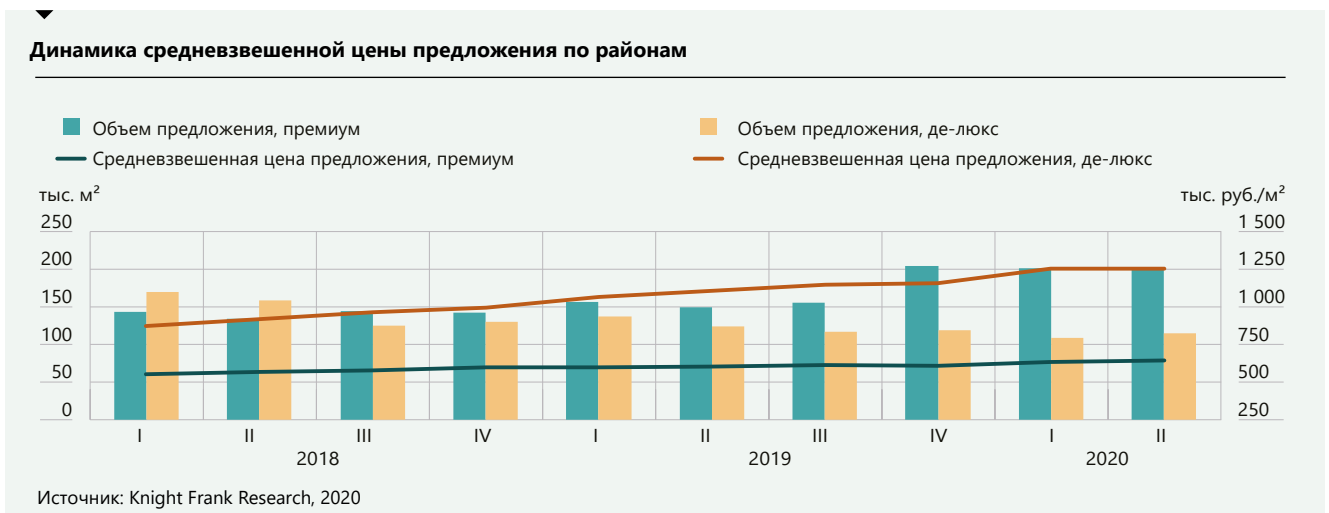
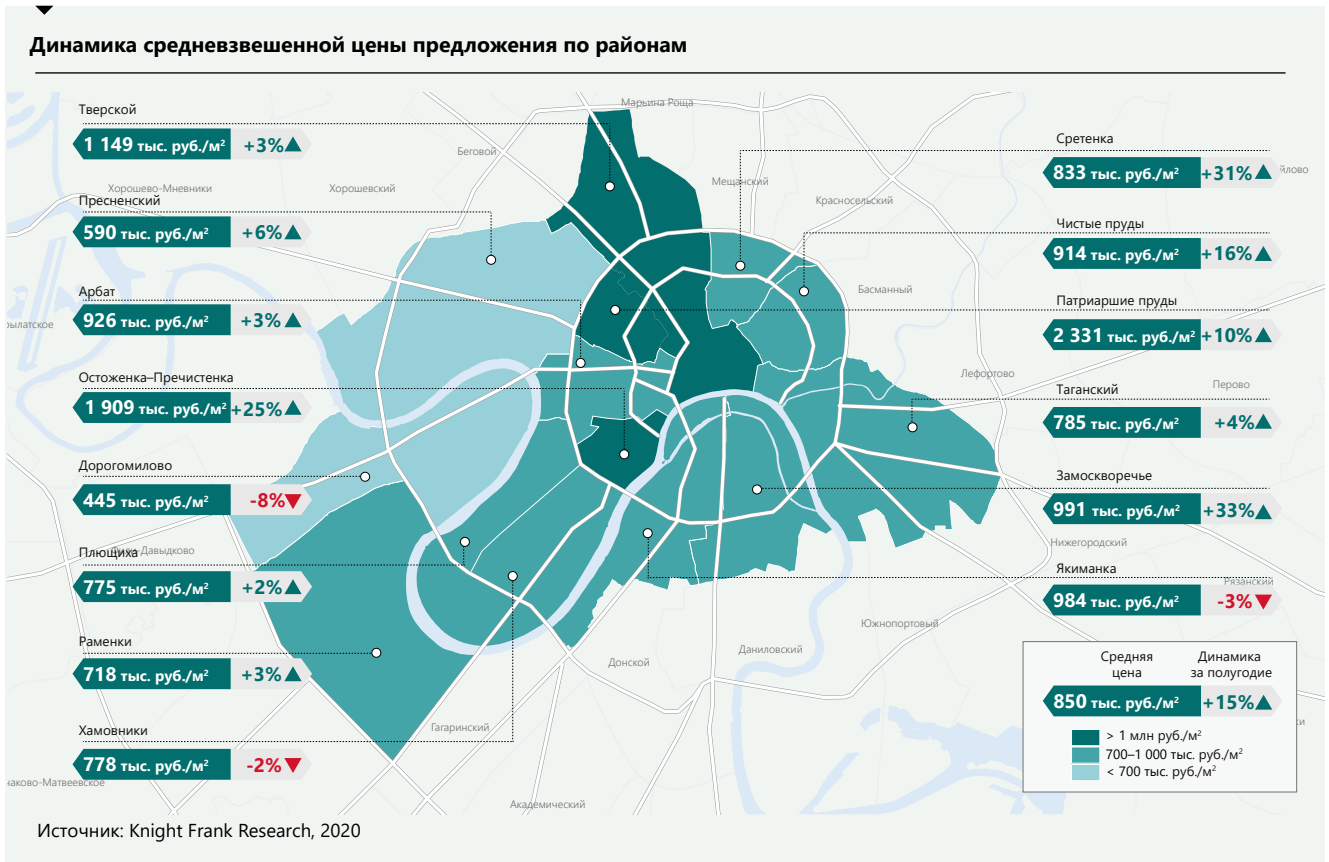
Источник: Knight Frank Research, 2020

## Цены

При рассмотрении динамики показателей в долгосрочном периоде отчетливо заметна общая тенденция роста средневзвешенной цены предложения. Только в IV квартале 2019 года произошло снижение из-за старта продаж масштабного проекта премиального уровня в Дорогомилово. По итогам июня средневзвешенная цена на элитном рынке составила 864 тыс. руб./м<sup>2</sup>, что на 2% выше показателя I квартала 2020 года, а с начала года рост цены составил 7%.

В течение прошедших месяцев основные колебания в ценах как в сегменте де-люкс, так и в премиум-классе были связаны с ростом стадии проектов, а также изменениями структуры предложения. Поскольку рынок практически полностью перешел на рублевое ценообразование, влияние роста курса доллара стало не таким существенным фактором и отразилось только в сегменте де-люкс. В разрезе сегментов цена квадратного метра для класса де-люкс по итогам июня достигла 1 253 тыс. руб. (+8% с начала года), для класса премиум – 642 тыс. руб. (+6% с начала года).

Самым дорогим районом столицы по-прежнему остаются Патриаршие пруды, где средняя цена «квадрата» составляет более 2 млн руб. С начала года в локации был зафиксирован рост показателя на 10%, что объясняется вымыванием некоторого предложения. Сейчас на Патриарших прудах реализуется всего две новостройки и любое изменение структуры предложения существенно отражается на средней цене района. А самой доступной локацией столицы, как и в конце 2019 года, остался район Дорогомилово – 445 тыс. руб./м<sup>2</sup>, где предложение практически полностью представлено проектом «Поклонная 9».



## 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 «де-люкс»	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 фиброглассовые 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 сбой 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



## 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)

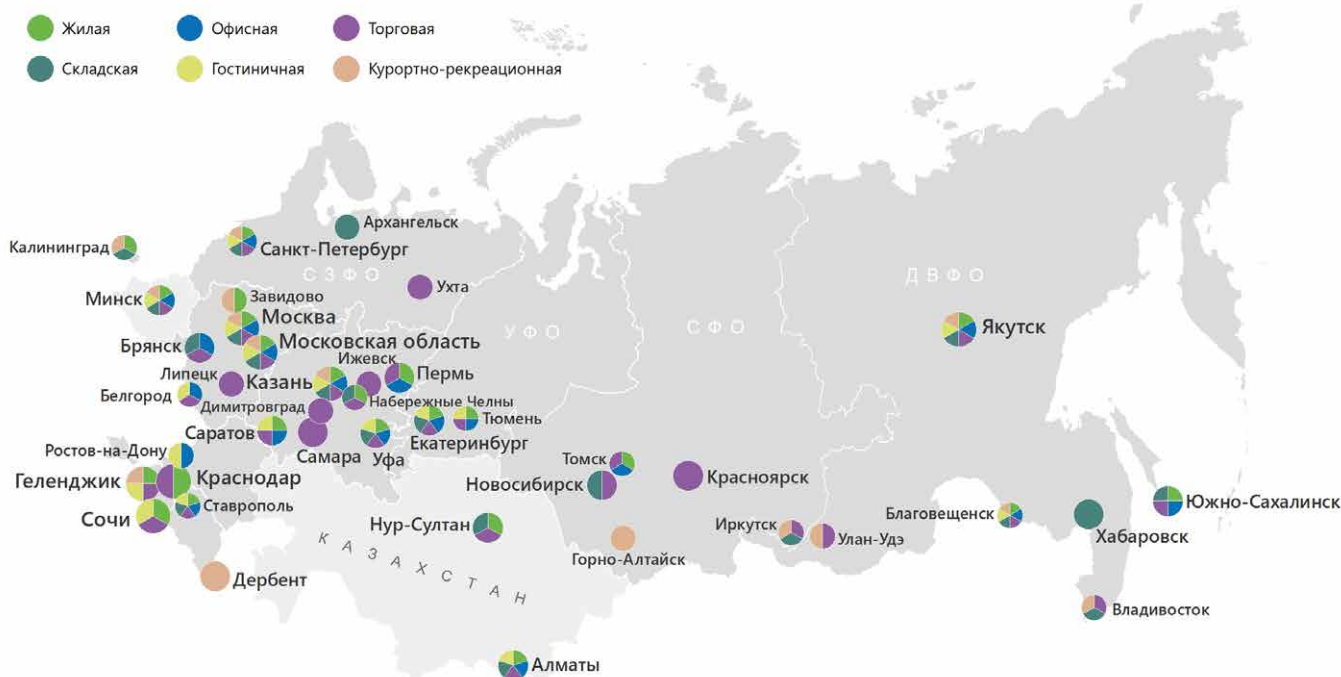


**Игорь Нечаев**  
Директор по работе  
с ключевыми клиентами  
+7 (926) 815-0916  
[Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com](mailto:Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com)

# 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.