

Суммарная стоимость
сделок превысила
110 млрд руб.

Сокращение объема предложения
до **2,1 тыс.** квартир
и апартаментов



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

2020 г.

knightfrank.com/research





Андрей Соловьев
 Директор департамента
 городской недвижимости,
 Knight Frank

«Одним из ключевых событий на рынке элитного жилья можно считать исторически рекордно высокий уровень покупательской активности. Рост количества поступающих звонков/запросов на приобретение жилья был зафиксирован даже во время введения жестких ограничительных мер, однако в те “карантинные” месяцы только часть из них конвертировалась в сделки. Основными причинами рекордов послужили несколько факторов. Во-первых, квадратные метры всегда остаются твердой валютой в условиях высокой волатильности финансовых рынков. И многие клиенты решили войти в сделку, чтобы обезопасить себя от обесценивания своих сбережений или сделать давно запланированную покупку. Кроме того, для лиц, хранящих свои сбережения в долларах, элитная недвижимость стала доступнее с учетом рублевого ценообразования рынка и роста курса валют. Также в связи с пандемией произошло формирование отложенного спроса, который частично и компенсировал “провал” во втором квартале. Еще одним драйвером спроса на рынке сейчас является ипотека за счет сниженных ставок. В целом быстрая адаптация к новым условиям и создание новых более гибких систем взаимодействия между застройщиком и клиентом позитивно сказались на восстановлении рынка. В период пандемии мы также отметили трансформацию запросов покупателей, остро ощутивших потребность в новом уровне безопасности, приватности и комфорте как внутри квартиры, так и в общественных зонах проектов. Среди основных тенденций – наличие собственного открытого пространства на свежем воздухе (балконы, террасы, патио на первых этажах), больше внимания теперь уделяется аспекту инженерно-технических систем, еще более укрепилась тенденция приобретения жилья с отделкой».

Ключевые выводы

- ♦ Смещение традиционного лидера, района Хамовники, с первых позиций рейтинга в структуре спроса. Самой популярной локацией среди покупателей стал район Дорогомилово.
- ♦ Суммарная стоимость сделок превысила 110 млрд руб., обновив рекордный показатель прошлого года.
- ♦ Ускорение роста цен на фоне сокращения объема предложения до 890 тыс. руб./м² (+10% в годовой динамике).
- ♦ Устойчивый рост доли предложения с отделкой был поддержан увеличением спроса на лоты, готовые к проживанию, – более 60% сделок такого формата.

Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент де-люкс	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	480	-38%	1 640	-11%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	1 362	+18%	696	+15%
Средняя площадь, м ²	160	+6%	115	+3%
Средняя стоимость, млн руб.	218	+24%	80	+18%
Спрос	Сегмент де-люкс	Динамика**	Премиальный сегмент	Динамика**
Число сделок, шт.	200	-38%	1 110	+30%
Средняя цена, тыс. руб./м ²	1 198	+23%	602	+7%
Средняя площадь, м ²	161	-3%	110	+6%
Средняя стоимость, млн руб.	193	+20%	66	+14%

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

** 2020 г. / 2019 г.

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по классу жилья

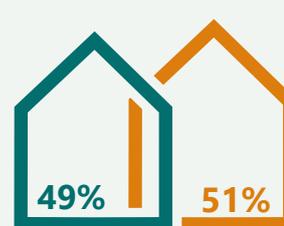
■ Де-люкс ■ Премиум



Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по формату жилья

■ Квартиры ■ Апартаменты



Источник: Knight Frank Research, 2021

Предложение

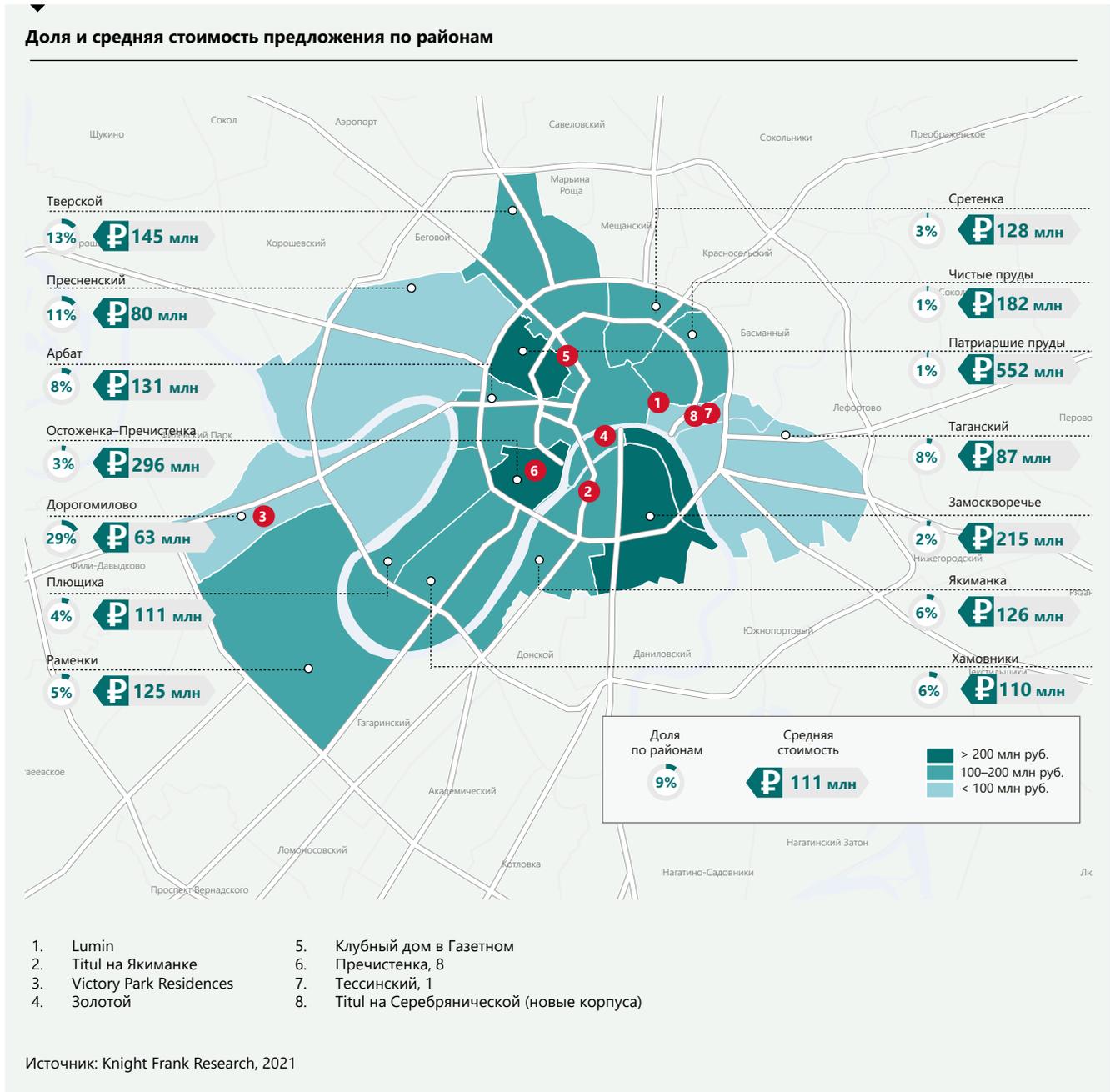
Высокий уровень покупательской активности во II полугодии 2020 года в совокупности с небольшим количеством новых проектов стали причиной сокращения объема предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости. По итогам 2020 года он оценивался в 2,1 тыс. квартир и апартаментов, что на 19% ниже показателя IV квартала 2019 года. Общая площадь экспониру-

емых лотов сократилась на 18 п. п. – до значения 265 тыс. м².

На протяжении 2020 года застройщики не спешили выводить новые проекты на рынок. Всего за январь – декабрь элитный сегмент пополнился 7 новостройками, 4 из них – это комплексы премиального уровня и 3 комплекса класса де-люкс. Старт продаж несколь-

ких объектов был перенесен на следующие периоды. В целом мы ожидаем, что уровень девелоперской активности в 2021 году будет выше, чем в 2020 г.

Сейчас география строительства не привязана к определенному району, девелоперы выводят проекты в самых разных локациях – от престижной и дорогой Остоженки до более бюджетного западного направления Дорогомилово.



Комплексы, в которых начались продажи в 2020 г.

Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1 Lumin	Славянская пл., 2/5/4, стр. 5 (Таганский)	Премиум	Hutton Development	апартаменты	54	Июнь 2020	Финишная	IV кв. 2022
2 Titul на Якиманке	Хвостов 2-й пер., д. 8/2 (Якиманка)	Де-люкс	Центр-Инвест	квартиры	18	Сентябрь 2020	Без отделки	III кв. 2021
3 Victory Park Residences	Братьев Фонченко ул., д. 3 (Дорогомилово)	Премиум	ANT Development	квартиры	482	Сентябрь 2020	Финишная	IV кв. 2023
4 Золотой	Софийская наб., вл. 18-20 (Якиманка)	Де-люкс	Capital Group	квартиры	126	Май 2020 (закрытые продажи) Ноябрь 2020 (официальный старт)	Без отделки	II кв. 2021
5 Клубный дом в Газетном	Газетный пер., д. 13/15 (Тверской)	Премиум	Актив-центр	апартаменты	24	Июль 2020	Без отделки	II кв. 2021
6 Пречистенка, 8	Пречистенка ул., 8/1 Остоженка)	Де-люкс	Insolver	апартаменты	10	Август 2020	Финишная	III кв. 2023
7 Тессинский, 1	Тессинский пер., 1 (Таганский)	Премиум	Insignia	квартиры	71	Октябрь 2020	Без отделки	IV кв. 2022
новые корпуса								
8 Titul на Серебрянической	Серебряническая наб., вл. 7-11 (Таганский)	Премиум	Центр-Инвест	Квартиры, апартаменты	175	Сентябрь 2020	Без отделки	II кв. 2021

Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

При этом пик появления элитных жилых комплексов пришелся на 2018 год, когда сегмент пополнился 21 новым объектом и одной новой очередью в уже реализуемом проекте. В 2019 году также зафиксирована высокая девелоперская активность: 18 новых проектов и одна новая очередь. Если в классе де-люкс пополнение рынка происходило преимущественно клубными проектами, то в премиум-классе отмечается укрупнение формата девелопмента за последние несколько лет – вплоть до квартальной застройки. С 2018 года доля предложения в комплексах премиального уровня увеличилась на 15 п. п., и на текущий момент соотношение долей де-люкс/премиум составляет 23%/77% соответственно.

Безусловным лидером по концентрации предложения остается район Дорогомилово: за год его доля в общей структуре увеличилась с 17% до 29%. На втором месте Тверской район, характеризующийся наибольшим числом новостроек. Здесь сосредоточено 13% всех лотов. В тройку лидеров также вошел Пресненский район (11% предложения), доля которого сократилась на 3 п. п. в связи с высоким интересом покупателей к новостройкам локации.

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	2,5%	9,3%	9,7%	1,7%	0,2%
100–150 м²	0,0%	6,4%	17,2%	5,6%	4,6%
150–200 м²	0,0%	0,2%	4,3%	6,8%	9,5%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,6%	2,1%	8,7%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	10,1%

Источник: Knight Frank Research, 2021

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	3,1%	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	3,8%	29,9%	3,9%	0,4%	0,0%
100–150 м²	0,0%	6,2%	17,9%	8,2%	2,9%
150–200 м²	0,0%	0,1%	2,9%	8,0%	4,5%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	5,5%

Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

Спрос

В 2020 году рынок элитной жилой недвижимости показал превосходные результаты, несмотря на все негативные последствия карантинных мер. Исторически рекордные продажи в последние месяцы (порядка 670 сделок в IV квартале) позволили не только компенсировать «провал» II квартала, но и превысить результаты 2019 года. Общее количество сделок за январь – декабрь составило более 1,3 тыс. шт., что на 11% превышает показатель прошлого года. При этом их суммарная стоимость достигла 112 млрд руб., превысив значение 2019 г. на 10% и значение 2018 г. – на 45%, обновив 6-летний рекорд.

Стоит отметить, что в 2019 году существенная положительная динамика отчасти была обусловлена ростом интереса к лотам в высоком ценовом диапазоне (от 200 млн руб.): в данном бюджете было заключено в 2 раза больше сделок, чем в 2018 г. – 86 шт., или 7% от всех реализованных квартир и апартаментов. В 2020 году такие сделки тоже зафиксированы – 74 шт., или 6% от всех реализованных квартир и апартаментов.

▼ Структура сделок на первичном рынке. Де-люкс

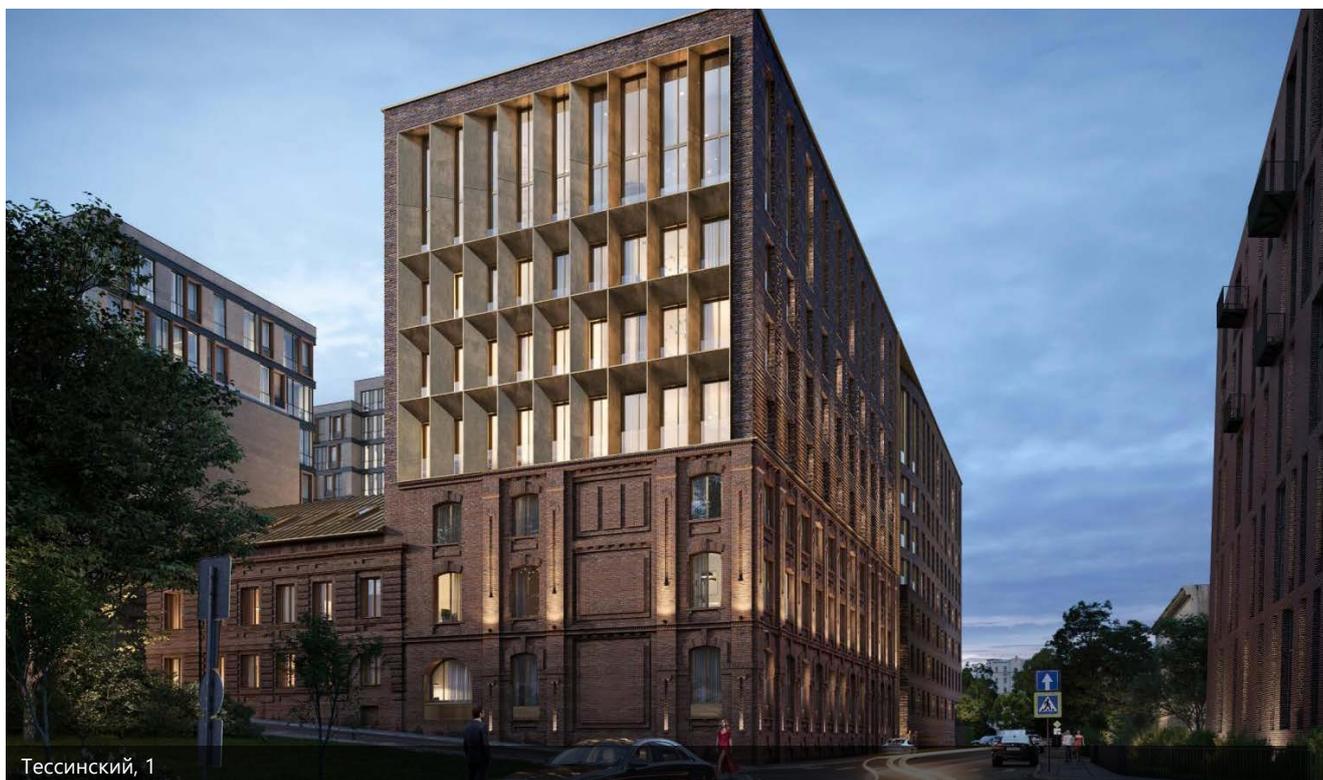
	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 100 м ²	3,0%	12,1%	3,5%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	13,6%	12,1%	5,5%	3,5%
150–200 м ²	0,0%	0,5%	7,5%	7,0%	9,0%
200–250 м ²	0,0%	0,0%	0,5%	3,0%	9,0%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,1%

Источник: Knight Frank Research, 2021

▼ 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 ²	3,8%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м ²	9,4%	26,2%	2,7%	0,1%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	11,4%	20,9%	6,7%	0,9%
150–200 м ²	0,0%	0,2%	3,5%	5,4%	5,2%
Более 200 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	2,6%

Источник: Knight Frank Research, 2021



В 2020 году устойчивый рост доли предложения с отделкой был поддержан увеличением спроса на лоты, готовые к проживанию. Так, 61% всех квартир и апартаментов были реализованы с финишной отделкой или отделкой white box (годом ранее – не более 35% от общего объема сделок, а в 2018 году – 24%). Тем временем доля предложения с отделкой достигла 60%, что на 7 п. п. превышает показатель на конец 2019 года и на 29 п. п. – показатель 2018 года.

В структуре спроса произошло смещение традиционного лидера, района Хамовники, с первых позиций в рейтинге. Самой популярной локацией среди покупателей стал район Дорогомилово, где в 2020 г. была заключена каждая четвертая сделка на рынке элитной жилой недвижимости. За год его доля в структуре спроса выросла на 19%, мы ожидаем сохранения лидерства локации и на протяжении 2021 года. На втором месте с небольшим отрывом расположился Пресненский район (23%): его доля в годовой динамике увеличилась на 8 п. п.

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам

Дорогомилово 25,4%	Пресненский 23,4%	Раменки 8,0%	Хамовники 7,0%	Арбат 5,9%	
		Тверской 7,7%	Замоскворечье 5,7%	Другие районы 3,9%	Якиманка 3,1%
			Таганский 4,4%	Сретенка 3,0%	Остоженка-Пречистенка 2,5%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Динамика общей стоимости сделок на элитном рынке, млрд руб.



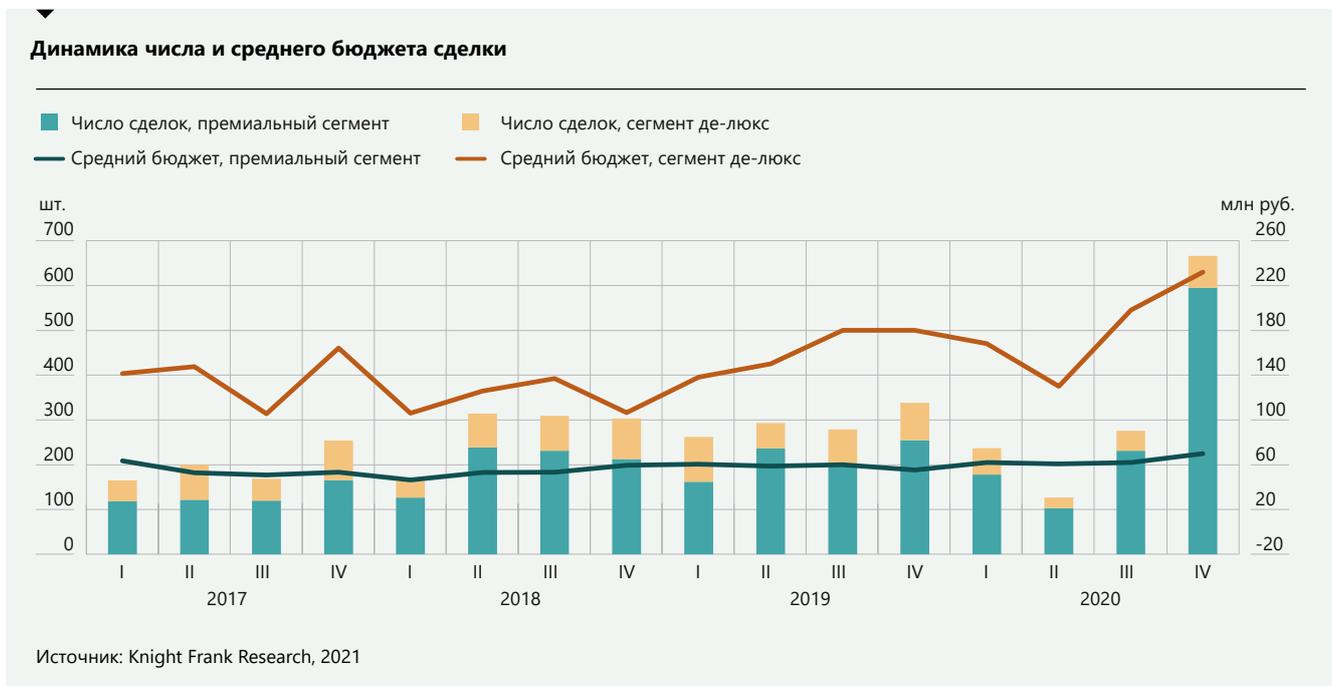
Источник: Knight Frank Research, 2021



Victory Park Residences

Таким образом, на эти две локации пришлось практически половина спроса. И на третьем месте – район Раменки, где было реализовано 8% всех квартир и апартаментов в сегменте. Район Хамовники замкнул пятерку лидеров по сделкам.

В лидеры спроса среди жилых комплексов вошли 3 крупных проекта премиального уровня. Самой популярной новостройкой в 2020 году стал квартал Lucky от компании Vesper, который регулярно формирует большую часть спроса в локации Пресненского района. И два проекта в Дорогомилово от ANT Development – «Поклонная, 9» и Victory Park Residences.



Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Lucky



Поклонная, 9

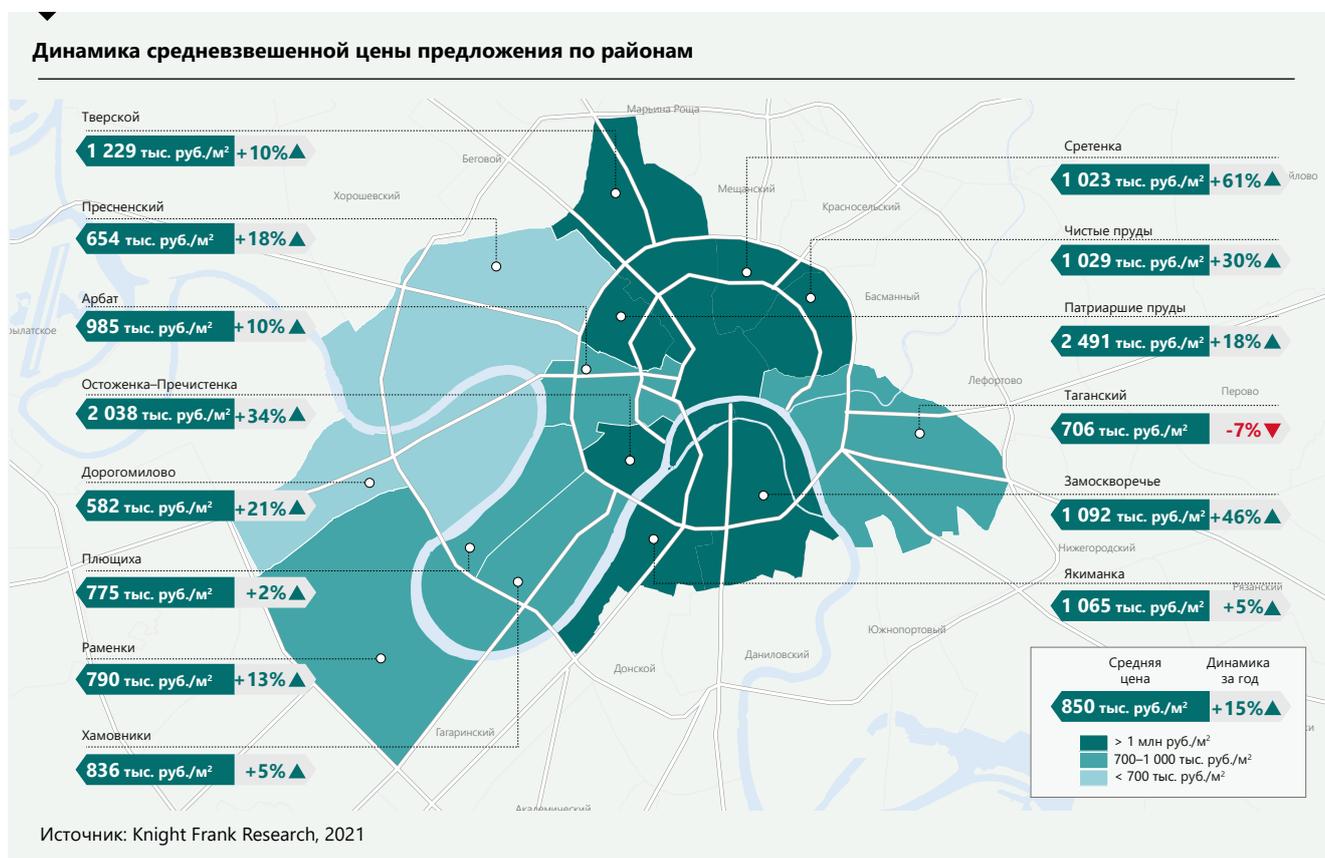
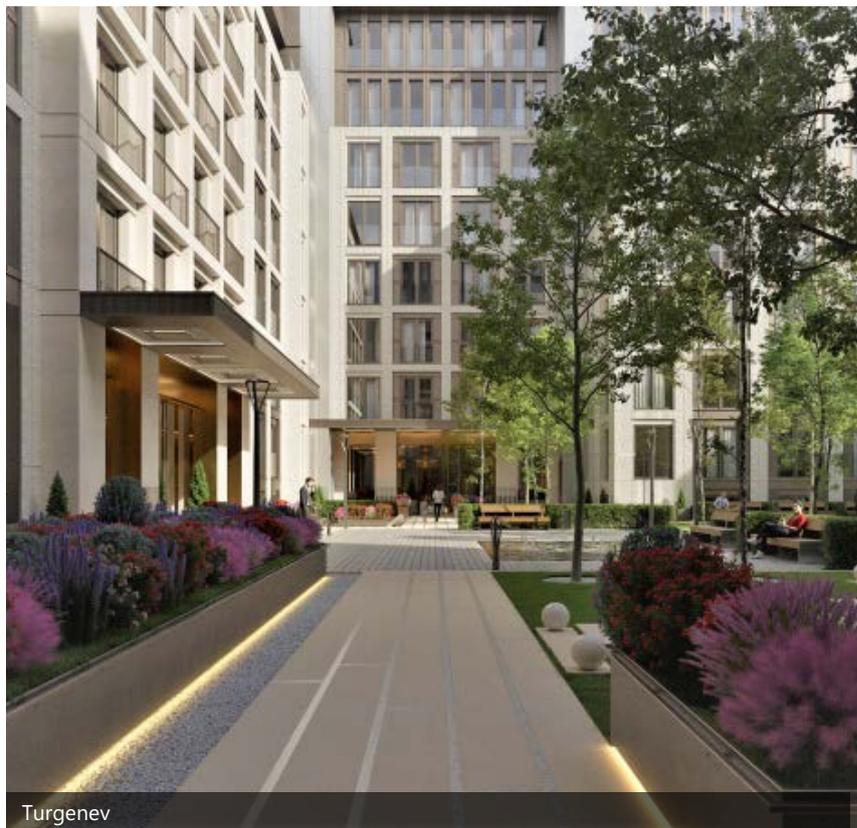


Victory Park Residences

Источник: Knight Frank Research, 2021

Цены

Средневзвешенная цена предложения на рынке элитной жилой недвижимости по итогам 2020 года составила 890 тыс. руб./м² (+10% в годовой динамике). В обоих сегментах показатель достиг максимальных за последние 5 лет значений: в премиальном сегменте – 696 тыс. руб./м² (+15% за год), в сегменте де-люкс – 1 362 тыс. руб./м² (+18% за год). Ввиду того, в структуре предложения изменилось соотношение долей классов (доля «премиум» выросла с 70% в 2019 г. до 77% в 2020 г., а доля де-люкс соответственно уменьшилась), динамика общего показателя цены несколько ниже, чем в разрезе сегментов. Рост цен наблюдался на протяжении всего 2020 года и ускорился в последние месяцы на фоне сокращения объема предложения. Помимо причины структурных изменений предложения, цены корректировались по стадии строительной готовности, а также повышались в некоторых уже сданных проектах. При этом влияние роста курса доллара стало не таким существенным фактором и отразилось только в классе де-люкс, где представлено несколько проектов с прайсом в данной валюте, что, скорее, является исключением: рынок практически полностью перешел на рублевое ценообразование.



Стоит отметить, что рост средневзвешенной цены был зафиксирован практически во всех районах столицы, где представлены элитные новостройки. Максимальная положительная динамика в размере 61% наблюдалась в локации Сретенка (1 023 тыс. руб./м²). Наибольшее влияние на рост показателя оказал проект Turgenev, формирующий основную долю предложения района. Помимо прямого повышения цен, в начале 2020 года в комплексе стартовал новый пул лотов. Другие новостройки локации практически полностью распроданы (Maпog и CVET 32).

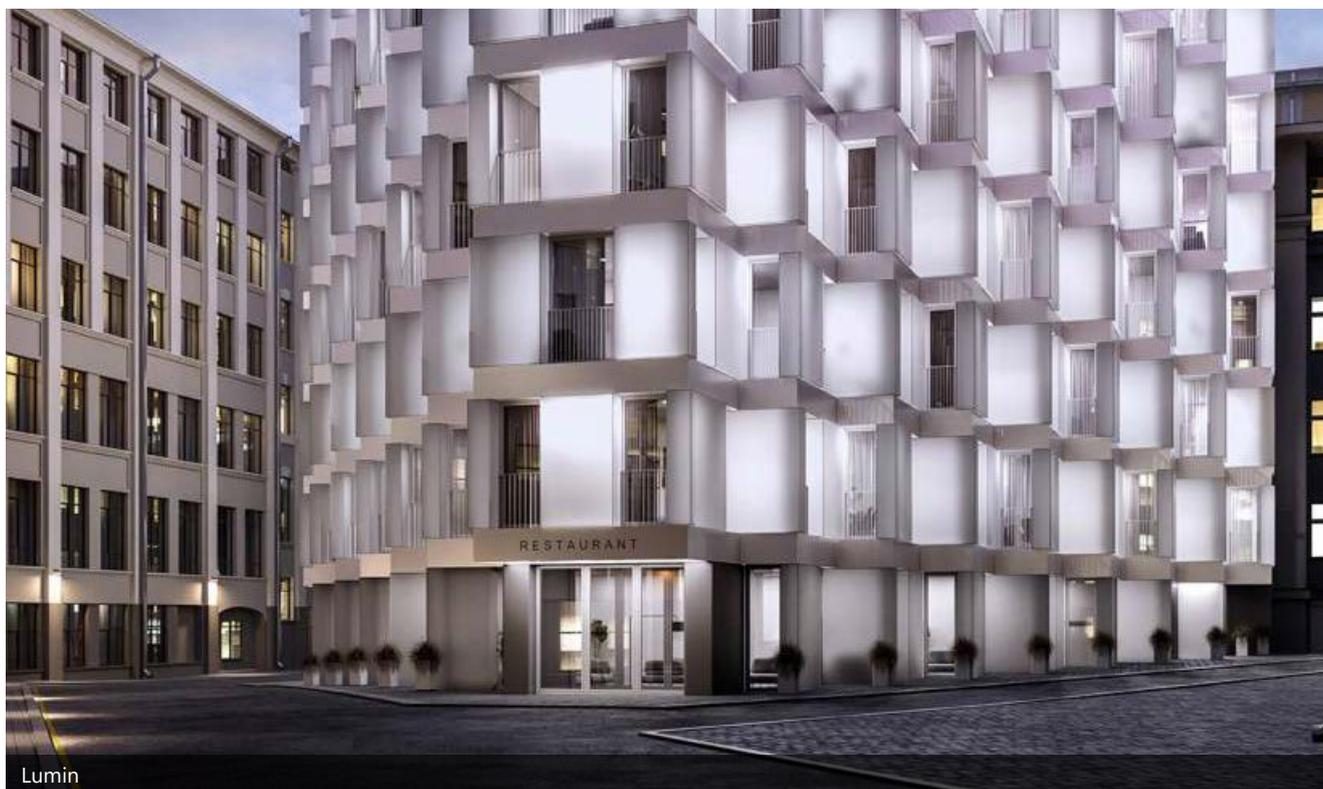
Также значительная положительная динамика была отмечена в Замоскворечье, где средневзвешенная цена предложения увеличилась на 46% – до значения 1 092 тыс. руб./м². Основной причиной послужило существенное сокращение экспонируемого предложения в одном из наиболее доступных комплексов района, Balchug Residence. Среди новостроек локации полностью реализованы Barkli Gallery и «Малая Ордынка, 19», а также высоким спросом среди покупателей пользовался проект ORDYNKA.

Единственной локацией с отрицательной динамикой средневзвешенной цены стал Таганский район – показатель уменьшился на 7%, до значения 706 тыс. руб./м², – по причине старта продаж новых корпусов в комплексе «Titul на Серебрянической», который является одной из самых доступных новостроек локации. Кроме того, произошло пополнение предложения в связи с выходом новых проектов Lumin и «Тессинский, 1».

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2021



Lumin

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.

№ 1
по продажам жилой
недвижимости
в мире

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

526
офисов в мире

3
офиса
в России

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев
Директор по городской
недвижимости
+7 (903) 130-8113
asolo@kf.expert



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



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

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ



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

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- ♦ 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

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- ♦ Коммерческая и жилая недвижимость
- ♦ Федеральные и Международные стандарты оценки
- ♦ Оценка для принятия управленческого решения
- ♦ Оценка для привлечения заемного финансирования
- ♦ Оценка для сделки купли-продажи
- ♦ Оценка для составления финансовой отчетности



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

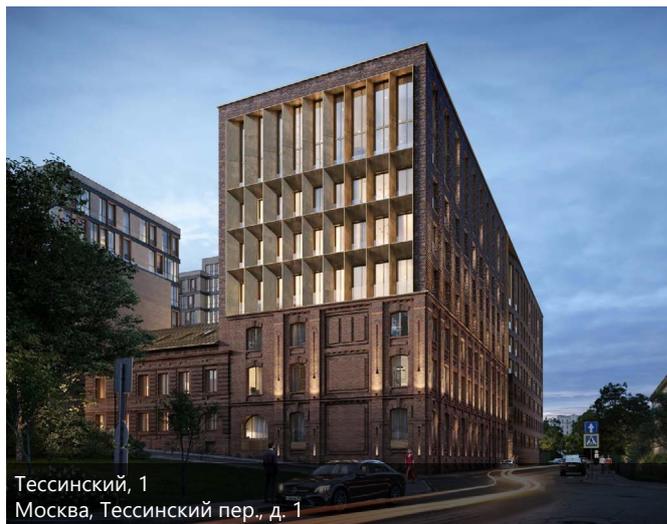


© Knight Frank LLP 2020 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании 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.



Carre Blanc
Москва, Пречистенская наб., д. 43



Тессинский, 1
Москва, Тессинский пер., д. 1



Stoleshnikov 7
Москва, Столешников пер., д. 7 стр. 1



Lucky
Москва, Звенигородская 2-я ул., вл. 12



Turgenev
Москва, Костянский пер., вл. 13, стр. 1



Titul на Якиманке
Москва, Хвостов 2-й пер., д. 8/2



© 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.