852 *тыс. руб./м2*
средневзвешенная цена предложения (+1% в годовой динамике)

на **7%** *увеличилось количество выставленных в продажу лотов*

Knight Frank

knightfrank.com/research

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

III квартал 2020 г.

Андрей Соловьев
Директор департамента городской недвижимости, Knight Frank

«Мы наблюдаем хорошие темпы восстановления сегмента: часть отложенного спроса, сформированного в «карантинные» месяцы, была реализована еще в июне при частично снятых ограничениях, часть – отразилась и на летних месяцах текущего квартала, особенно активным для рынка стал август 2020 года. Сейчас на первичном рынке элитного жилья представлен максимальный за последние 5 лет объем предложения, что, безусловно, станет одним из факторов поддержки спроса и в будущих периодах. Несмотря на текущее ухудшение эпидемиологической обстановки и возможность введения новых ограничительных мер, мы настроены оптимистично и ожидаем дальнейшего восстановления рынка, что дает нам уверенность в успешном завершении года».

Ключевые выводы

- Объем предложения в элитном сегменте достиг максимальных значений за последние 5 лет – общее число выставленных на продажу квартир и апартаментов на первичном рынке составило 2 760 шт.
- Безусловную лидирующую позицию в структуре предложения занял район Дорогомилово – в локации сосредоточено 30% всех экспонируемых в сегменте лотов.
- Сохранение тенденции приобретения жилья с отделкой – почти две трети всех сделок пришлось на лоты такого формата.

Предложение

По итогам III квартала 2020 года количество выставленных на продажу квартир и апартаментов на первичном рынке элитной жилой недвижимости составило 2 760 шт., что на 7% больше, чем кварталом ранее. Общая площадь экспонируемых лотов увеличилась на 6 п. п. – до значения 337 тыс. м². Положительная динамика показателей обусловлена выходом большого объема нового предложения в течение прошедших трех месяцев.

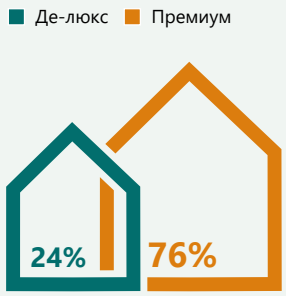
За июль – сентябрь продажи начались в 2 объектах премиального уровня (Victory Park Residences, «Клубный дом в Газетном») и в 2 комплексах класса де-люкс («Titul на Якиманке», «Пречистенка, 8»), суммарно за 9 месяцев 2020 года сегмент пополнился 6 новостройками. До конца года ожидается старт продаж еще как минимум двух новых проектов.

Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент де-люкс	Динамика*	Премиальный сегмент	Динамика*
Объем предложения, шт.	650	-12%	2 110	15%
Средняя цена, тыс. руб./м²	1 329	6%	647	1%
Средняя площадь, м²	155	-1%	112	2%
Средняя стоимость, млн руб.	206	6%	72	3%
Спрос	**Сегмент де-люкс**	**Динамика****	**Премиальный сегмент**	**Динамика****
Число сделок, шт.	45	-45%	230	17%
Средняя цена, тыс. руб./м²	1 336	36%	597	4%
Средняя площадь, м²	148	-19%	104	-1%
Средняя стоимость, млн руб.	198	10%	62	4%

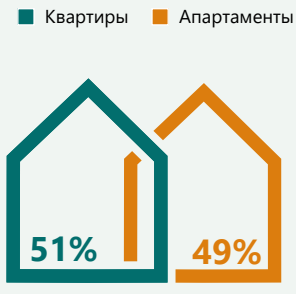
* III квартал 2020 г. / II квартал 2020 г.
** III квартал 2020 г. / III квартал 2019 г.
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по классу жилья



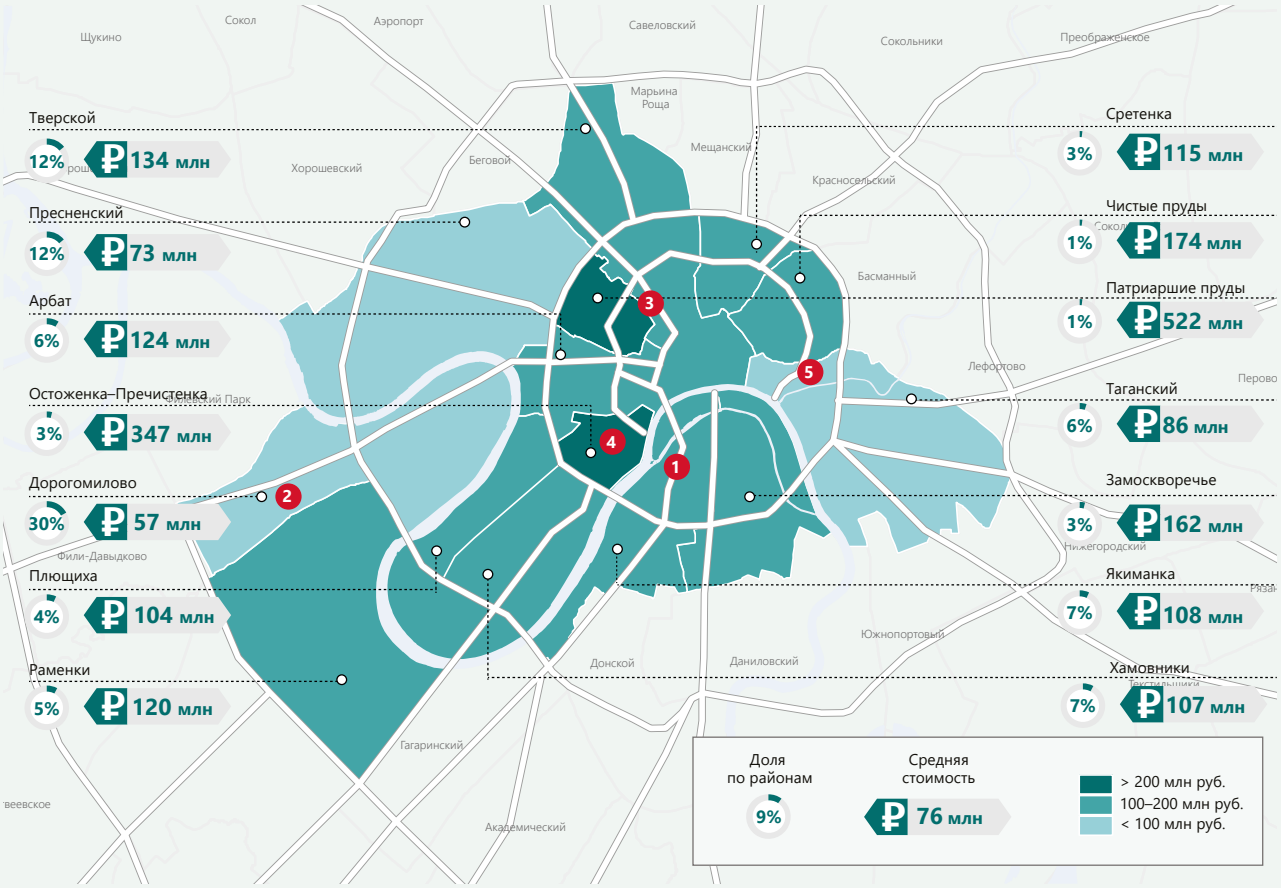
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по формату жилья



Источник: Knight Frank Research, 2020

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Комплексы, в которых начались продажи в III квартале 2020 г.

	Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки	Дата ввода в эксплуатацию
1	Titul на Якиманке	Хвостов 2-й пер., д. 8/2 (Якиманка)	Де-люкс	Центр-Инвест	квартиры	18	Сентябрь 2020	Без отделки	I кв. 2022
2	Victory Park Residences	Братьев Фонченко ул., д. 3 (Дорогомилово)	Премиум	ANT Development	квартиры	482	Сентябрь 2020	Финишная	III кв. 2023
3	Клубный дом в Газетном	Газетный пер., д. 13/15 (Тверской)	Премиум	н/д	апартаменты	24	Июль 2020	Без отделки	II кв. 2021
4	Пречистенка, 8	Пречистенка ул., 8/1 (Остоженка)	Де-люкс	Insolver	апартаменты	10	Август 2020	Финишная	III кв. 2023
	новые корпуса								
5	Titul на Серебрянической	Серебряническая наб., вл. 7-11 (Таганский)	Премиум	Центр-Инвест	Квартиры, апартаменты	175	Сентябрь 2020	Без отделки	IV кв. 2020

Источник: Knight Frank Research, 2020

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

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

В связи с выходом новых проектов в этом квартале структура распределения предложения претерпела существенные изменения: теперь почти треть всех экспонируемых лотов в сегменте (30%) представлена в районе Дорогомилово. Благодаря старту продаж Victory Park Residences (Ant Development) – это уже второй масштабный проект девелопера в локации после комплекса «Поклонная, 9» – району удалось занять безусловную лидирующую позицию в рейтинге. Кроме того, в перспективе ожидается старт продаж еще нескольких проектов в Дорогомилово, одним из них станет ЖК «Бадаевский». Следом, на второй и третьей строчке рейтинга, расположились Пресненский и Тверской районы, в каждом представлено по 12% от всех элитных квартир и апартаментов на рынке.

В сегменте де-люкс структура предложения практически не претерпела изменений за 3 месяца ввиду выхода небольших проектов клубного формата. По-прежнему наибольшая доля предложения в классе де-люкс (15,2%) сформирована квартирами и апартаментами площадью от 100 до 150 м² и стоимостью от 100 до 150 млн руб. Чуть меньшее количество лотов (12,4%) сосредоточено в диапа-

зоне 100–150 м² и стоимостью от 50 до 100 млн руб. При этом по сравнению со структурой предложения III квартала 2019 года заметен рост доли самых дорогих лотов в бюджете свыше 200 млн руб. – сейчас на них приходится 29,4% всех квартир и апартаментов сегмента (+ 5 п. п. в годовой динамике).

В премиум-классе практически половина предложения сформирована лотами в бюджете до 60 млн руб. При этом доля недорогих единиц, стоимость которых не превышает 30 млн руб., снизилась почти на 5 п. п. за 3 месяца. Наибольшее число квартир и апартаментов премиальных новостроек представлено в диапазоне 50–100 м² и стоимостью 30–60 млн руб. – они формируют 28,3% предложения (+2,8% за квартал). На самые дорогие лоты, стоимостью свыше 120 млн руб., приходится 9,2% предложения.

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	3,5%	10,1%	7,4%	1,8%	0,6%
100–150 м²	0,0%	12,4%	15,2%	4,1%	4,4%
150–200 м²	0,0%	0,6%	4,6%	8,1%	8,3%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,3%	2,0%	7,2%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	8,9%

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	3,9%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	6,5%	28,3%	4,0%	0,6%	0,0%
100–150 м²	0,0%	7,8%	18,0%	6,8%	2,3%
150–200 м²	0,0%	0,1%	6,5%	6,3%	2,7%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	4,2%

Источник: Knight Frank Research, 2020

Victory Park Residences

Спрос

После снятия ограничительных мер рынок элитного жилья заметно оживился как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей, и мы наблюдаем хорошие темпы восстановления сегмента. Объем сделок в III квартале 2020 года оказался сопоставим с показателем аналогичного периода прошлого года: на первичном рынке было реализовано порядка 280 квартир и апартаментов (-1% в годовой динамике). За январь-сентябрь 2020 года количество проданных лотов составило порядка 640 шт., что на 23% ниже аналогичного периода прошлого года по причине ограничений во втором квартале. При высоком уровне продаж в течение следующих месяцев годовой объем сделок может снизиться всего на 10-15% по сравнению с итоговым значением 2019 года.

Каждая четвертая сделка квартала была заключена в Пресненском районе: как и в прошлые периоды, локация держится в топе в связи с высокой популярностью проекта Lucky (от компании Vesper). Также в список предпочитаемых районов входит Дорогомилово – на него пришлось 22% всех проданных лотов. На текущий момент здесь представлен очень широкий ассортимент предложения, который в совокупности с невысокими бюджетами позволит локации и в дальнейшем составлять существенную долю в структуре спроса. Замыкает тройку район Хамовники, где было реализовано 12% элитных 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 м²	2,2%	15,6%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	6,7%	20,0%	8,9%	11,1%
150–200 м²	0,0%	0,0%	2,2%	6,7%	6,7%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	13,3%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,4%

Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура сделок на первичном рынке. Премиум

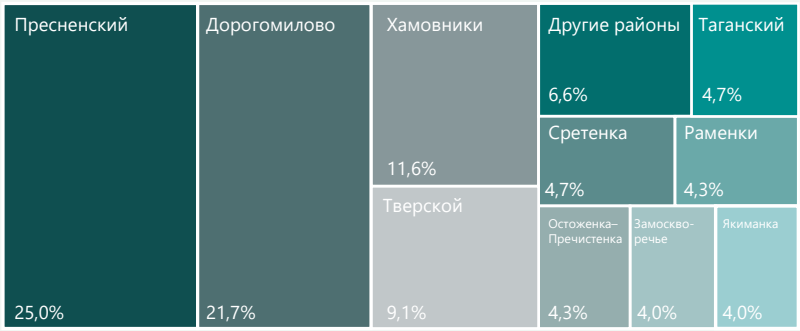
	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м²	4,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	15,2%	25,1%	3,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	11,3%	18,6%	10,8%	0,4%
150–200 м²	0,0%	0,0%	3,5%	1,3%	3,0%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,0%

Источник: Knight Frank Research, 2020

Titul на Якиманке

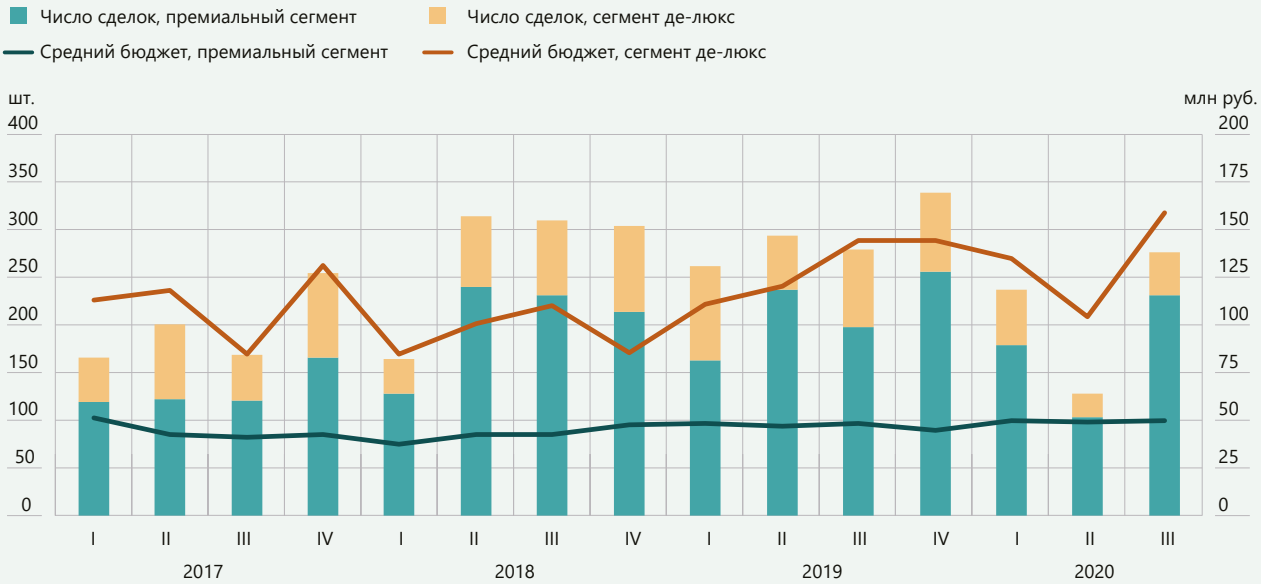
Тенденция приобретения жилья с отделкой укрепляется все больше: практически две трети всех сделок (65%) пришлось на лоты такого формата, что является рекордным значением в сегменте. Примечательно, что год назад мы наблюдали абсолютно противоположную ситуацию, когда доля продаж с отделкой составляла порядка 33%. Покупатели стремятся сэкономить время на отделочных работах и получить комфортные условия с первого дня проживания – причем не столько за счет отсутствия ремонта у себя, сколько за счет его отсутствия у соседей. Растет и качество отделки – применяются новые материалы и подходы.

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2020

Объекты-лидеры по числу проданных лотов

Lucky

Поклонная, 9

Садовые кварталы

Источник: Knight Frank Research, 2020

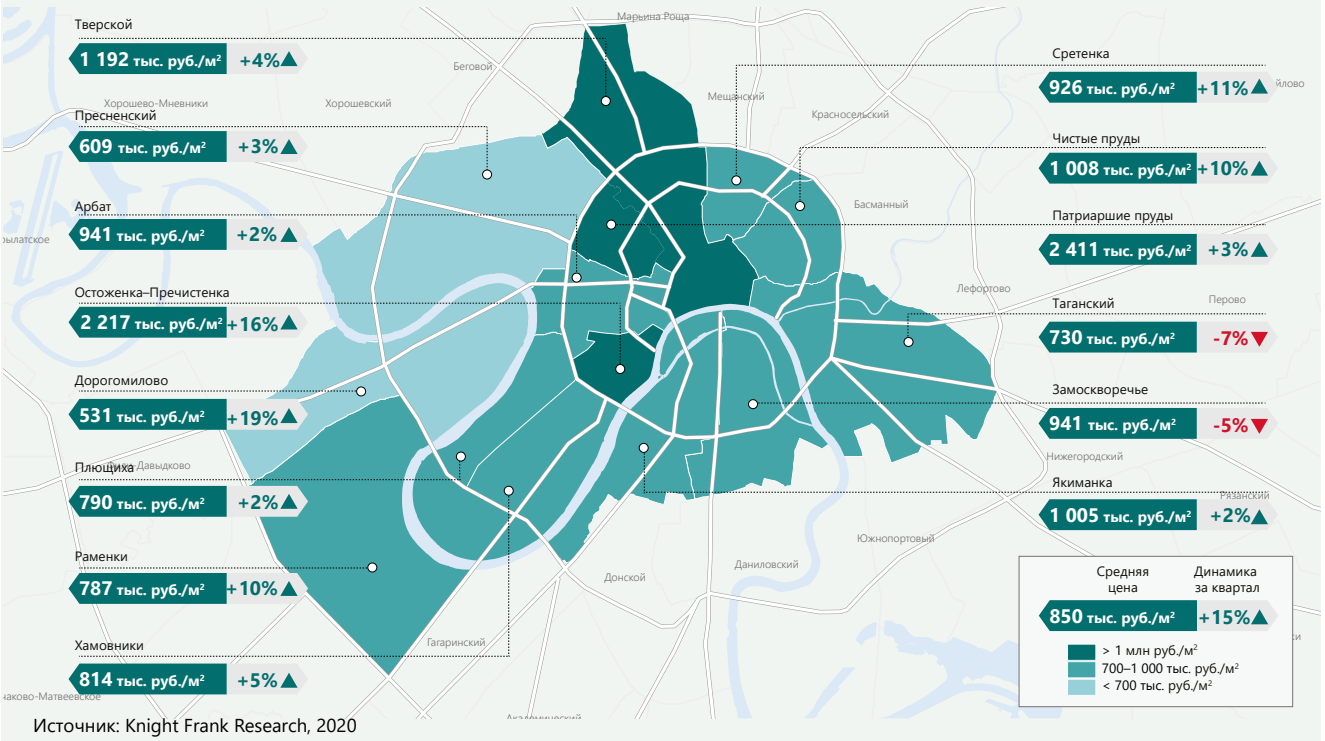
Цены

В долгосрочной ретроспективе тенденция роста цены прослеживается как в премиум-классе, так и в классе де-люкс, но в последнем динамика более выражена. Так, на конец сентября 2020 года средневзвешенная цена предложения для объектов премиального уровня составила 647 тыс. руб./м² (+1% в квартальной и +6% в годовой динамике), для комплексов уровня де-люкс – 1 329 тыс. руб./м² (+6% в квартальной и +16% в годовой динамике). Общий показатель в элитном сегменте, скорректированный за счет выхода масштабного проекта по невысокой цене, составил 852 тыс. руб./м², что на 1 п. п. превышает значение аналогичного периода прошлого года.

Традиционно двумя самыми дорогими районами столицы остаются Патриаршие пруды и Остоженка-Пречистенка, где средняя цена квадратного метра достигла 2,4 млн руб. и 2,2 млн руб. соответственно. Самые недорогие лоты покупатели по-прежнему могут найти в районе Дорогомилово, где средневзвешенная цена предложения составляет 531 тыс. руб. Относительно бюджетным также остается Пресненский район – 609 тыс. руб./м².

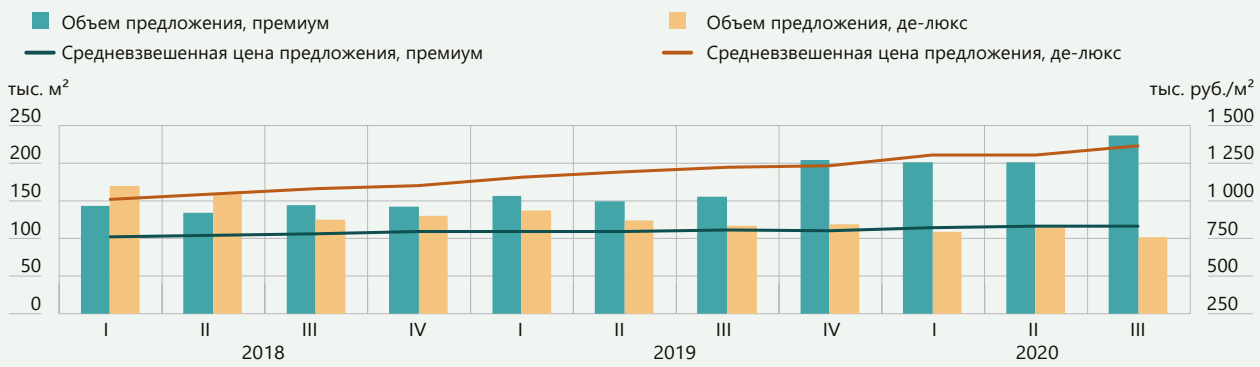
Стоит отметить, что за прошедшие 3 месяца практически во всех районах столицы, где представлено элитное жилье, был зафиксирован рост средневзвешенной цены, связанный как с изменением структуры предложения, так и с ростом стадии строительной готовности многих проектов. Исключение составили лишь 2 локации – Замоскворечье (-5% за 3 месяца) и Таганский район (-7% за 3 месяца). Причиной отрицательной динамики в Замоскворечье послужило значительное понижение стоимости всего объема предложения в одном из давно реализуемых проектов, а в Таганском районе рынок пополнился новым пулом лотов в комплексе «Titul на Серебрянической», который является одной из самых доступных новостроек в локации.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2020

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.

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

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

526
офисов в мире

3
офиса в России

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

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

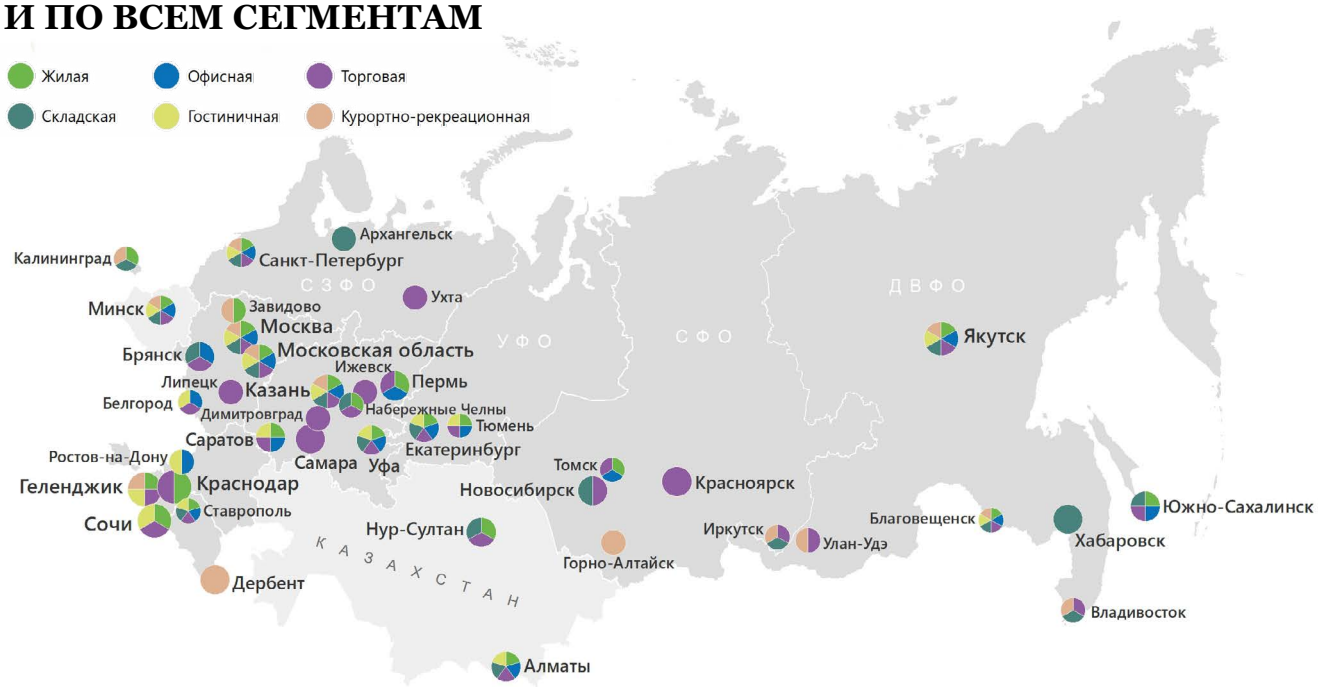
Игорь Нечаев
Директор по работе с ключевыми клиентами
+7 (926) 815-0916
Igor.Nechaev@ru.knightfrank.com

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



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

© 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.