

Средневзвешенная цена предложения достигла значения **1 206 тыс. руб./м<sup>2</sup>**, за три месяца увеличившись на **19%**, что является абсолютным квартальным рекордом в сегменте.

Объем предложения сократился до минимальных с 2016 года квартальных значений и составил **217 тыс. м<sup>2</sup>** или порядка **1,6 тыс.** квартир и апартаментов.



# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

III квартал 2021 г.

[knightfrank.com/research](https://knightfrank.com/research)





**Андрей Соловьев**

Региональный директор  
департамента городской  
недвижимости, Knight Frank

«В последнее время на элитном рынке, особенно в классе «делюкс», девелоперами все чаще стала использоваться практика закрытых продаж, применяемая не только на начальном этапе предварительного бронирования, но и на протяжении всего периода реализации проекта. Таким образом, фактическое отсутствие данных объемов на рынке еще больше усиливает текущий дефицит предложения в сегменте. В краткосрочной перспективе его восстановление маловероятно: сохраняющийся уровень покупательской активности по-прежнему превышает темпы пополнения рынка, что не позволяет вернуться к балансу спроса и предложения. Сложившаяся ситуация оказывает дополнительное давление на цены, которые и без того демонстрируют значительную динамику как в связи с регулярным повышением цен в большинстве объектов, так и по причине выхода нового более дорогого предложения. До конца года показатели еще могут скорректироваться, но уже сейчас очевидны абсолютные рекорды в элитном сегменте».

## Первичный рынок

**Основные показатели. Динамика**

Предложение	Сегмент «делюкс»	Динамика*	Сегмент «премиум»	Динамика*
Объем предложения, шт.	440	+30%	1 130	-18%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup> ***	1 738	+17%	924	+8%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	171	+1%	125	0%
Средняя стоимость, млн руб.	298	+18%	115	+7%
Спрос	Сегмент «делюкс»	Динамика**	Сегмент «премиум»	Динамика**
Число сделок, шт.	65	+44%	235	+2%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 481	+11%	785	+32%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	153	+3%	107	+3%
Средняя стоимость, млн руб.	226	+14%	84	+35%

\* III квартал 2021 г. / I полугодие 2021 г.  
\*\* III квартал 2021 г. / III квартал 2020 г.  
Источник: Knight Frank Research, 2021

## Основные выводы

- ♦ Средневзвешенная цена предложения достигла значения 1 206 тыс. руб./м<sup>2</sup>, за три месяца увеличившись на 19%, что является абсолютным квартальным рекордом в сегменте.
- ♦ Объем предложения сократился до минимальных с 2016 года квартальных значений и составил 217 тыс. м<sup>2</sup> или порядка 1,6 тыс. квартир и апартаментов.
- ♦ Несмотря на более умеренный спрос по сравнению с кварталами первой половины 2021 года (порядка 300 сделок за июль-сентябрь), покупатель превысил значения аналогичного периода 2020 года на 9%, а аналогичного периода 2019 года – на 8%.



\*\*\* Здесь и далее по всем показателям приведены запрашиваемые цены (цены предложения), размеры предоставляемого дисконта могут отличаться

## Предложение

По итогам III квартала на рынке элитной жилой недвижимости Москвы был установлен новый антирекорд: объем предложения сократился до минимальных с 2016 года квартальных значений и составил 217 тыс. м<sup>2</sup> (-6% за квартал), или порядка 1,6 тыс. квартир и апартаментов (-8% за квартал). При этом в разрезе сегментов присутствует разнонаправленная динамика: в классе «делюкс» за три месяца число лотов выросло почти на треть (+30%) ввиду выхода на рынок новых объемов, а в премиум-классе, наоборот, сократилось на 18 п. п.

Примечательно, что ровно год назад мы фиксировали абсолютно противоположную ситуацию: максимальный объем предложения в сегменте за аналогичный период (337 тыс. м<sup>2</sup> или 2,8 тыс. квартир и апартаментов), что стало одним из факторов поддержки спроса в последующих периодах, подтверждая наш прогноз по рынку. Таким образом, в годовой динамике общая площадь предложения сократилась на 36%, а количество экспонируемых квартир и апартаментов – на 43%.

Ввиду выхода нового объема предложения ТОП-3 районов претерпел некоторые изменения. Наибольшее число лотов (23%) по-прежнему представлено в Дорогомилово, доля которого постепенно сокращается из-за реализации представленных в локации объектов (в течение всего 2021 года снижение на 6 п. п.). Впервые за последние 2 года в тройку лидеров по концентрации предложения вошла Якиманка, где сосредоточено 13% всех квартир и апартаментов. В III квартале продажи здесь начались сразу в двух проектах класса делюкс. Вслед за Якиманкой с небольшим отрывом на третье место рейтинга попал Пресненский район с долей 12%.

Тенденция отделки на рынке элитной жилой недвижимости остается актуальной, хоть она несколько ослабила свои позиции ввиду выхода ряда проектов с отсутствием данной опции. По итогам III квартала 2021 года более половины предложения (52%) представлено с финишной отделкой и отделкой white box, что на 9 п. п. ниже значения аналогичного периода прошлого года, когда доля таких лотов составляла 61%. В структуре спроса III квартала 2021 года 57% реализованных лотов имеют финишную отделку или отделку white box. Для сравнения: в III квартале 2020 года такой формат формировал 65% сделок.

### Структура предложения на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	6,6%	12,5%	0,7%	0,2%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	2,7%	10,9%	6,4%	6,4%	3,6%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,9%	6,2%	4,1%	11,9%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,2%	1,4%	1,4%	10,7%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,2%	0,2%	0,0%	12,8%

Источник: Knight Frank Research, 2021

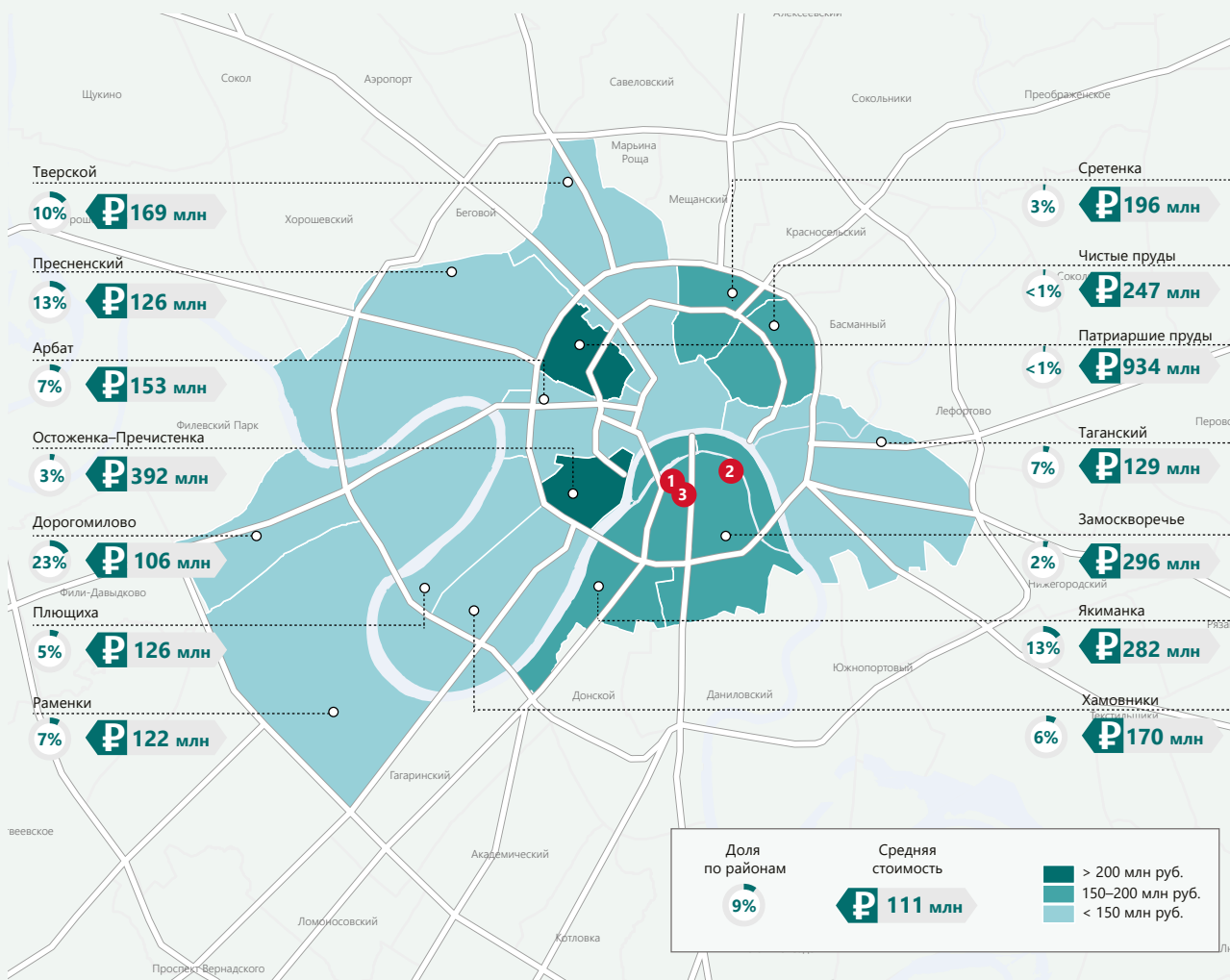
### Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 30 млн руб.	30–60 млн руб.	60–90 млн руб.	90–120 млн руб.	Более 120 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	2,4%	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	0,8%	18,0%	12,2%	2,0%	0,2%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	0,3%	8,3%	15,3%	8,2%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,1%	4,8%	15,1%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,9%

Источник: Knight Frank Research, 2021



Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2021

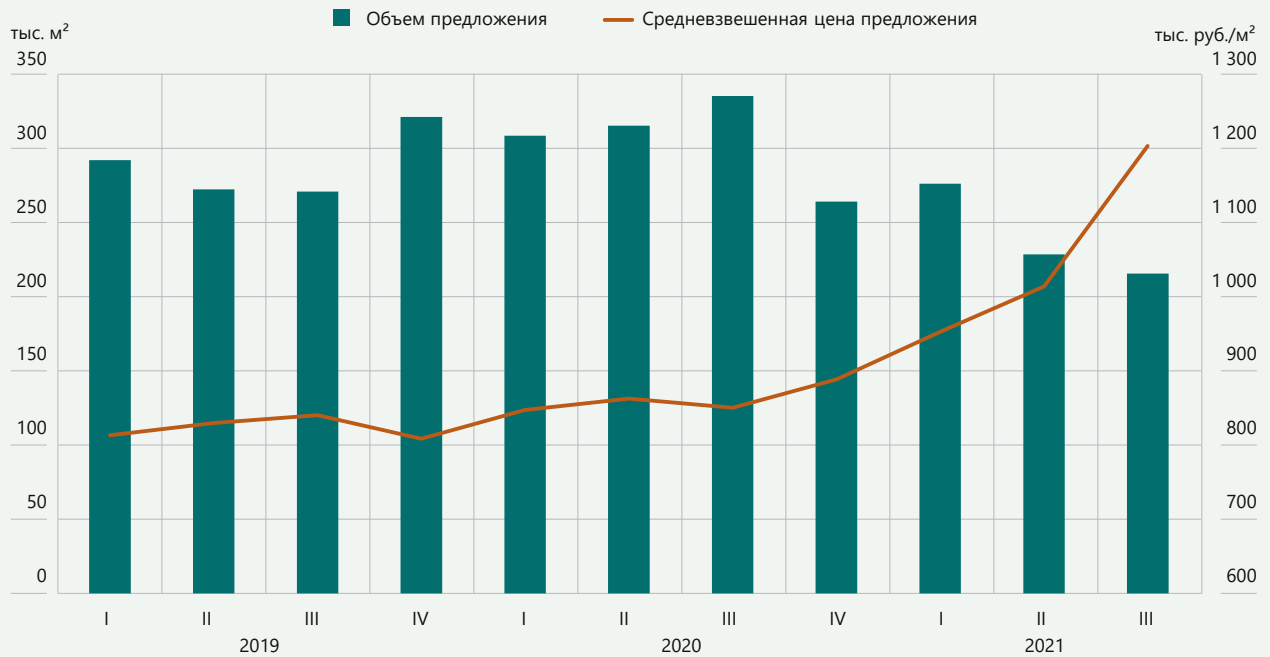
Комплексы, в которых начались продажи в III квартале 2021 г.

Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки
1 Armani / Casa Moscow Residences	Старомонетный пер., 19/11 (Якиманка)	Делюкс	Vos'hod	Квартиры	24	Сентябрь 2021	Финишная
2 Bogenhouse	Озерковская наб., д. 6 (Замоскворечье)	Премиум	ООО «Дельта»	Апартаменты	43	Август 2021	White box
3 «Лаврушинский»	Толмачевский Бол. пер., 5 (Якиманка)	Делюкс	Sminex	Квартиры	156	Июль 2021	нет

Источник: Knight Frank Research, 2021



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



Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

## Спрос

Спрос на элитную жилую недвижимость в III квартале оказался более умеренным, чем в кварталах первой половины 2021 года, что в большей степени связано с коррекцией рынка. Всего за июль – сентябрь в сегменте было заключено порядка 300 сделок. По сравнению со II кварталом 2021 года объем спроса сократился на 30%. Тем не менее результаты этих трех месяцев превысили значения аналогичного периода 2020 года на 9%, а аналогичного периода 2019 года – на 8%.

Ввиду значительной динамики цен, сохраняющейся на рынке элитной жилой недвижимости, постепенно растут и бюджет сделок. Средняя стоимость реализованного лота по итогам квартала достигла 114 млн руб., что на 36% превышает показатель прошлого года и на 20% – показатель 2019 года. При этом практически вдвое выросла доля сделок с дорогими вариантами жилья – от 200 млн руб., если год назад она составляла 6%, то сейчас 11%, что также частично повлияло на динамику.

### Структура сделок на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 100 м²	7,7%	12,3%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м²	9,2%	13,9%	3,2%	1,5%	7,7%
150–200 м²	0,0%	1,5%	1,5%	9,2%	9,2%
200–250 м²	0,0%	0,0%	4,6%	1,5%	10,8%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%

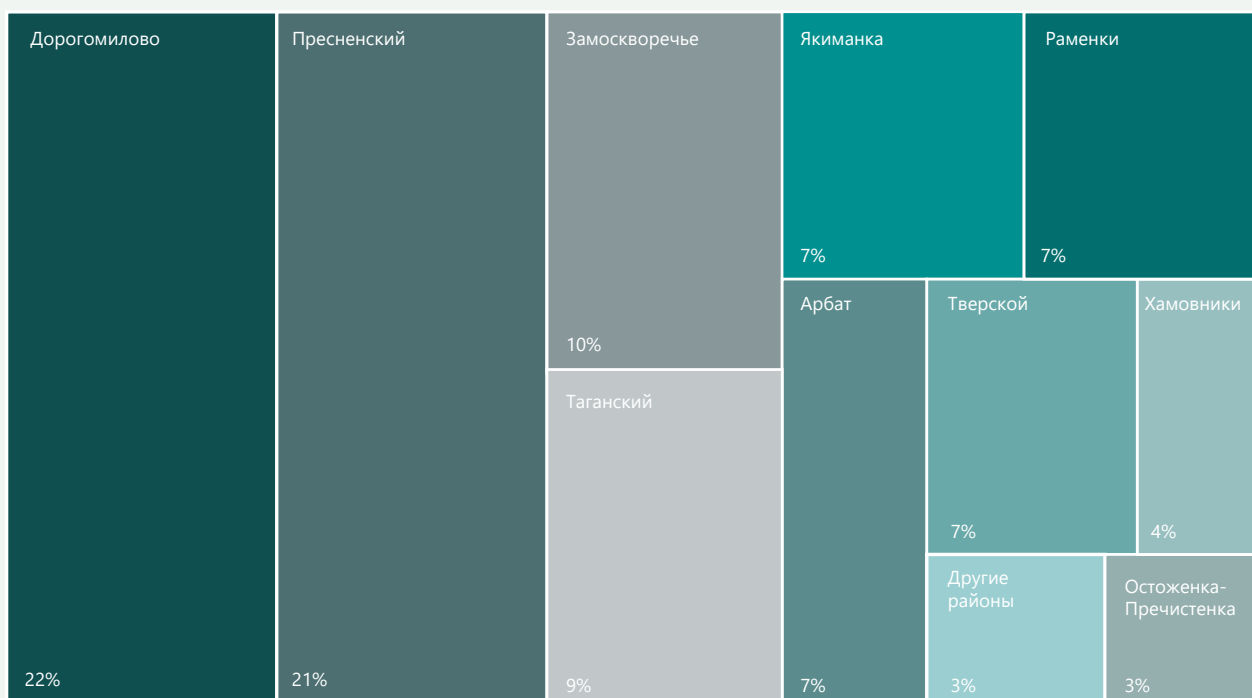
Источник: Knight Frank Research, 2021

### 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 м²	4,7%	5,1%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	0,0%	30,1%	10,2%	0,4%	0,0%
100–150 м²	0,0%	0,0%	13,1%	12,7%	4,7%
150–200 м²	0,0%	0,0%	0,4%	5,5%	9,7%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	3,0%

Источник: Knight Frank Research, 2021

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



Источник: Knight Frank Research, 2021

Наибольшей популярностью у покупателей пользовались квартиры и апартаменты стоимостью от 50 до 100 млн руб., доля которых составила 38% от всех сделок в сегменте.

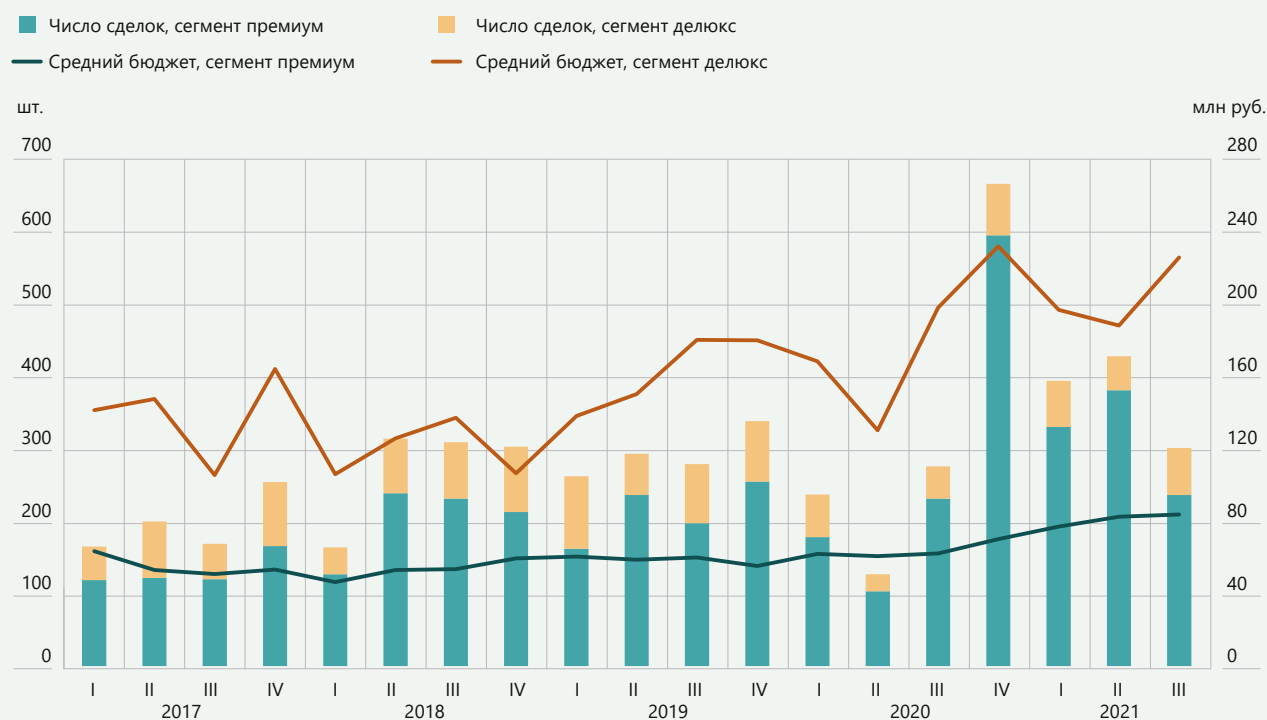
Самыми востребованными локациями на рынке стали Дорогомилово и Пресненский районы, где за III квартал

было заключено соответственно 22% и 21% от всех сделок. Замыкает тройку локация Замоскворечье с долей 10% за счет активной реализации нового проекта Bogenhouse.

Стоит отметить, что число реализованных лотов за первые три квартала 2021 года (порядка 1 120 шт.) прак-

тически достигло значения всего 2020 года (1 310 шт.), который стал исторически рекордным для элитного сегмента. Таким образом, с высокой вероятностью объем спроса по итогам четырех кварталов превысит это значение и нас ожидают очередные рекорды на рынке.

### Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2021

### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



Lucky



Bogenhouse



Victory Park Residences

Источник: Knight Frank Research, 2021

## Цены

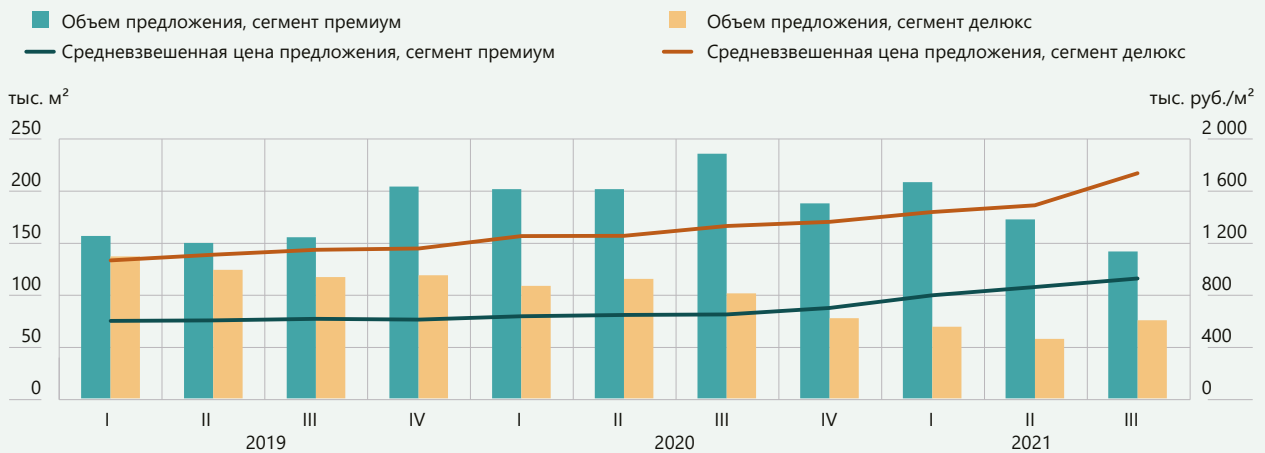
На фоне снижения объема предложения средневзвешенная цена квадратного метра на элитном рынке показала динамичный прирост и на конец сентября составила 1 206 тыс. руб., за три месяца увеличившись на 19%, что является абсолютным квартальным рекордом в сегменте. В годовом выражении прирост показателя достиг 42%. На существенную динамику также оказали влияние повышение цен в большинстве представленных новостроек и выход нового большого объема предложения в делюксе. Именно в данном классе зафиксировано более высокое квартальное измене-

ние средневзвешенной цены до значения 1 738 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+17% за квартал и +31% за год). В премиум-классе показатель составил 924 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+8% за квартал и +43% за год).

Максимальная положительная квартальная динамика в размере 62% зафиксирована на Якиманке, где средневзвешенная цена предложения достигла 1 784 тыс. руб./м<sup>2</sup>. Основной причиной значительного изменения стал выход нового большого объема предложения по высокой цене. Единственной локацией с отрицательной динамикой стала Остоженка-Пречистенка, где средневзвешенная

цена предложения незначительно скорректировалась в связи с реализацией ряда лотов (-2 п. п. за последние 3 месяца) и составила 2 055 тыс. руб./м<sup>2</sup>. Район по-прежнему является одним из самых дорогих в столице, уступая лишь Патриаршим прудам, где показатель приблизился к 3 миллионам рублей за «квадрат» (2 943 тыс. руб./м<sup>2</sup>). Позицию самой недорогой локации сохранил район Раменки, по итогам III квартала цена предложения здесь составила 791 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам

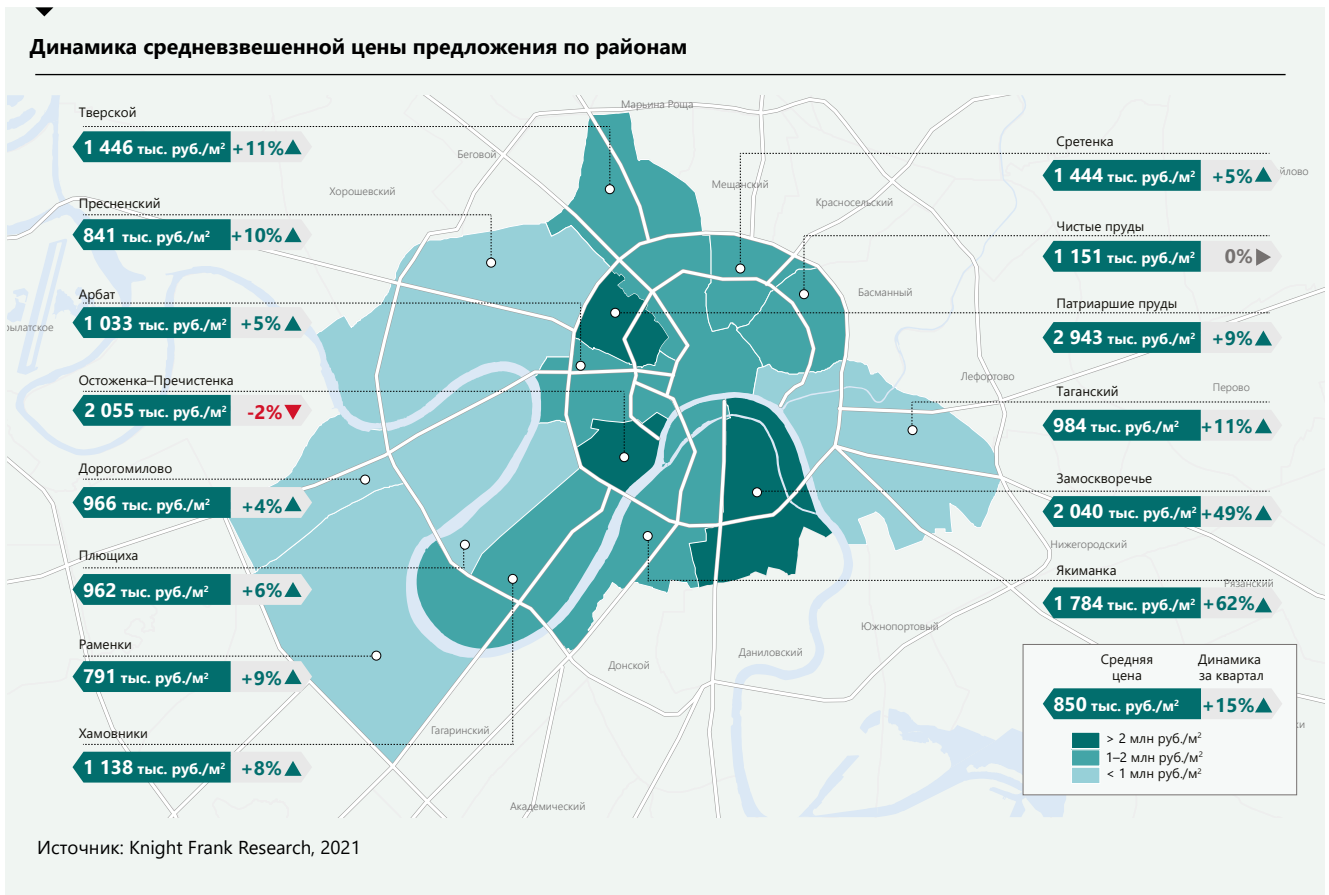


Источник: Knight Frank Research, 2021



Armani / Casa Moscow Residences





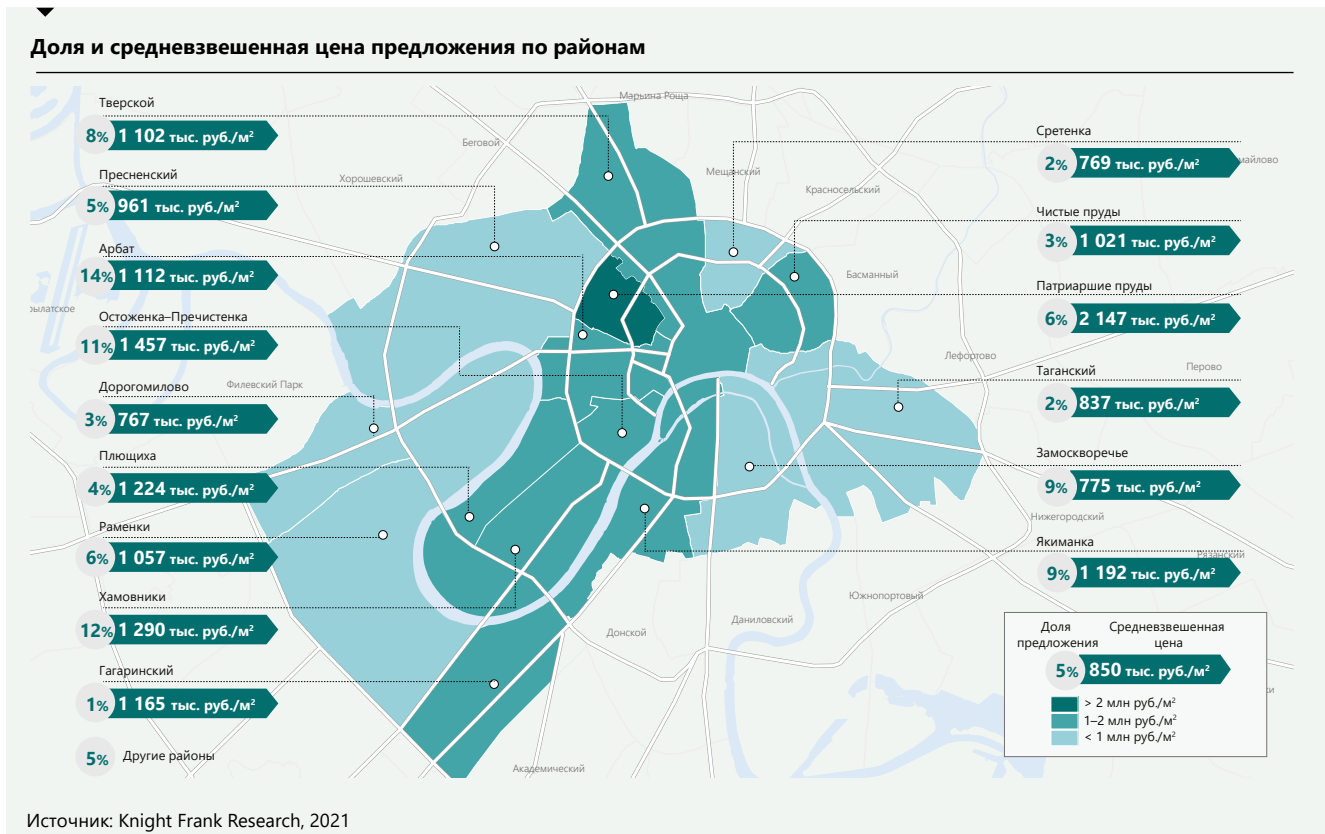
# Вторичный рынок\*

## Предложение

За последние три месяца тройка лидеров по концентрации предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости не изменилась. По итогам III квартала 2021 года наибольшая часть лотов по-прежнему сконцентрирована

в районе Арбат, где сосредоточено 14% всех квартир и апартаментов. На втором месте район Хамовники, на который пришлось доля в размере 12%. И замыкает тройку кластер Остоженки-Пречистенки с показателем 11%.

Средняя площадь предложения за июль-сентябрь показала незначительную положительную динамику в размере 1% и составила 226 м<sup>2</sup>. Максимальная доля квартир и апартаментов (22%) сформирована диапазоном от 150 до 200 м<sup>2</sup>.



\*В разделе вторичного рынка рассматриваются совокупно новый фонд (дома постройки после 2000 г.) и старый фонд (дома постройки до 2000 г.)

А также значительная часть предложения приходится на лоты от 100 до 150 м<sup>2</sup> и от 200 до 250 м<sup>2</sup> – по 20% на каждую категорию.

Средняя стоимость лота по итогам III квартала 2021 года составила 265 млн руб., что на 4% превышает значение I полугодия. Наибольшая часть квартир и апартаментов (20%) сосредоточена в диапазоне от 100 до 150 млн руб. При этом доля самого дорого предложения (более 350 млн руб.) оказалась незначительно ниже и достигла 19%, аналогичное значение пришлось также на лоты от 50 до 100 млн руб.

## Спрос

По итогам июля-сентября предпочтения покупателей не изменились. Наиболее востребованными остались квартиры и апартаменты площадью от 100 до 150 м<sup>2</sup>, на которые пришлось более трети всех заявок (36%). При этом еще 21% поступающих запросов также сконцентрирован в диапазоне 150–200 м<sup>2</sup>. А более крупные лоты от 250 м<sup>2</sup> были интересны лишь 10% покупателей.

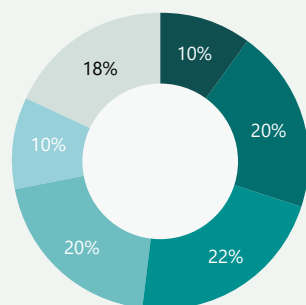
Также в III квартале 2021 г. наиболее востребованными оказались лоты стоимостью от 50 до 100 млн руб., доля которых в общей структуре распределения составила 30%. Число запросов на бюджет от 200 млн руб. выросло более чем в 2 раза, на которые пришлось 13% заявок. А наиболее бюджетные варианты, стоимостью до 50 млн руб., были интересны для 18% покупателей.

## Цены

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке (1 206 тыс. руб./м<sup>2</sup>) по итогам III квартала превысила показатель вторичного рынка элитной жилой недвижимости, который на конец сентября составил 1 176 тыс. руб./м<sup>2</sup>. Данный факт, а также ожидание еще большего роста цен в новостройках в дальнейшем могут сместить интерес состоятельных покупателей в сторону «вторички»,

### Распределение предложения на вторичном рынке по площади

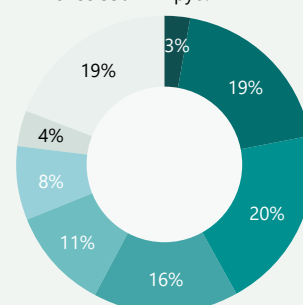
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- 250–300 м<sup>2</sup>
- Более 300 м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2021

### Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости

- До 50 млн руб.
- 50-100 млн руб.
- 100-150 млн руб.
- 150-200 млн руб.
- 200-250 млн руб.
- 250-300 млн руб.
- 300-350 млн руб.
- Более 350 млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2021



Lucky



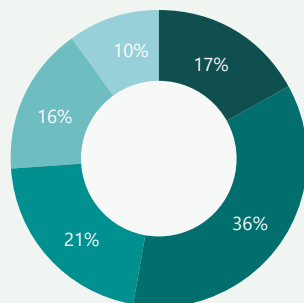
что также отразится на объеме спроса. В целом вторичный рынок следует тенденциям первичного, демонстрируя положительную динамику, но рост здесь более сдержанный и связан в большей степени с изменением структуры предложения. Так, за последние 3 месяца прирост цены составил 3%, в годовой динамике – 8%.

Топ-3 самых дорогих районов:

- ♦ Максимальная цена квадратного метра на уровне 2 147 тыс. руб. была зафиксирована на Патриарших прудах (+1% за квартал).
- ♦ На втором месте – кластер Остоженки-Пречистенки, где средневзвешенная цена предложения составила 1 457 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+10% за квартал).
- ♦ Замыкает тройку локация Хамовники со значением в 1 290 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+5% за квартал).

#### Наиболее запрашиваемые средние площади

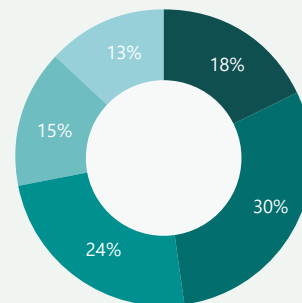
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- Более 250 м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2021

#### Наиболее запрашиваемые средние бюджеты

- До 50 млн руб.
- 50–100 млн руб.
- 100–150 млн руб.
- 150–200 млн руб.
- Более 200 млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2021



Victory Park Residences



## Аренда

Объем предложения на рынке высокобюджетных квартир и апартаментов в аренду (от 150 тыс. руб./мес.) продолжает сокращаться. Так, за последние три месяца показатель снизился на 8%, а относительно итогов допандемийного 2019 года – на 11%. Основная причина – высокая активность на рынке, особенно в последние месяцы из-за начала делового и учебного сезона.

По итогам III квартала лидерами по объему предложения высокобюджетной аренды являются районы Тверская – Кремль (23% лотов), Арбат (11%), Хамовники за пределами Садового кольца и Остоженка, где представлено по 10% лотов, а замыкает пятерку Замоскворечье – Якиманка (9%).

Конец лета – начало осени – традиционно «высокий» период для сегмента аренды, поэтому в последние месяцы отмечается пиковая активность арендаторов. В целом рост количества обращений по вопросу аренды высокобюджетных квартир и апартаментов фиксируется с середины 2020 года, тенденция сохранилась и в нынешнем году. Количество заявок за январь – сентябрь 2021 года на 64% превышает показатель аналогичного периода предыдущего года.

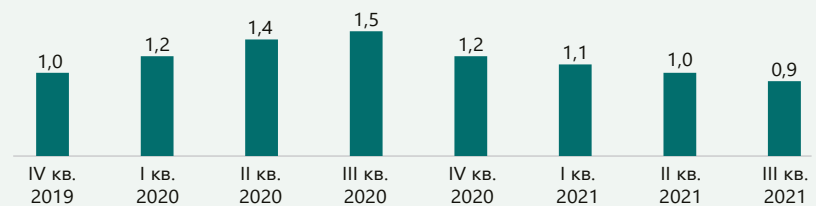
Стоит отметить, что на протяжении 2019–2020 гг. наибольшее число потенциальных арендаторов при обращении называли бюджеты до 200 тыс. руб. (33% и 28% соответственно в эти периоды). При этом в структуре предложения на данный запрашиваемый диапазон приходилось не более 10% вакантных лотов. На фоне оттока арендаторов из-за влияния пандемии собственники активно шли на торг, что положительно сказалось на уровне спроса. В 2021 году ожидания по бюджетам возросли, по итогам трех кварталов большая часть заявок приходится на варианты

от 200 до 300 тыс. руб./мес. (27%), где выбор среди вакантных лотов выше в несколько раз.

По итогам девяти месяцев 2021 года объем сделок также продемонстрировал положительную динамику и в 1,5 раза превысил результат аналогичного периода прошлого года. Частично прирост связан с «проседанием» ре-

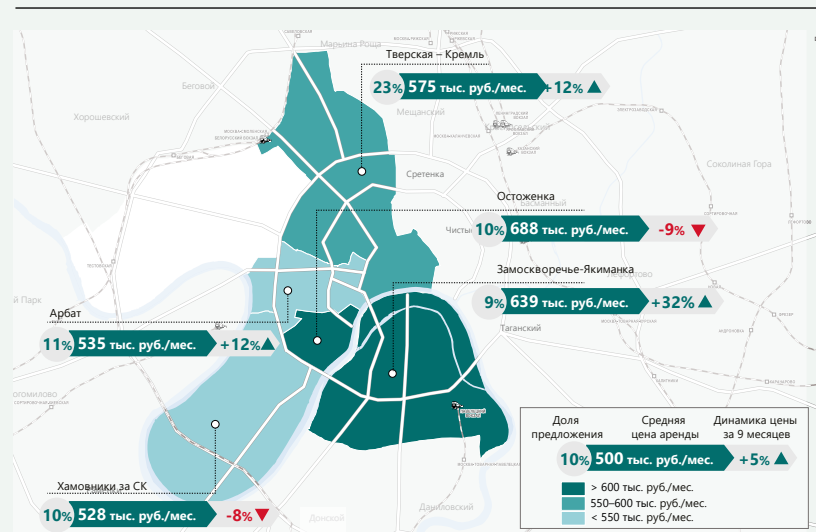
ализованного спроса в первой половине 2020 года, когда действовали карантинные ограничения и акцент сместился на загородную недвижимость, также сейчас отмечается увеличение количества переездов с целью оптимизации расходов и возвращение клиентов, которые отказались от аренды с начала пандемии.

Индекс объема предложения на рынке высокобюджетной аренды\*



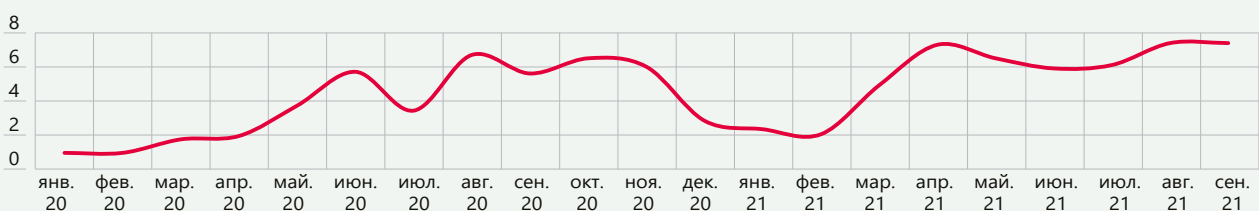
\*1 – IV квартал 2019 года  
Источник: Knight Frank Research, 2021

Средневзвешенная цена, прирост цены и доля предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Индекс активности арендаторов на рынке высокобюджетной аренды\*



\*1 – декабрь 2019 года  
Источник: Knight Frank Research, 2021

## Классификация\* элитной жилой недвижимости Москвы

Критерии сравнения	Класс «делюкс»	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>Количество квартир на этаже</b>	до 4	до 6 (в редких случаях до 8)
<b>Высота потолков, в «чистоте»</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>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>Инженерные системы</b>	Современные инженерные системы с очисткой воздуха, поддержанием заданной температуры. Дополнительные уровни очистки воды и воздуха. Сложная многоступенчатая система фильтрации. Автономное отопление (котельная). Лифты от ведущих мировых производителей, индивидуальная отделка в соответствии с авторским дизайн-проектом всей комплектации.	
<b>Остекление</b>	Современные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции. Повышенная площадь остекления (с учетом климатического пояса)	
<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>	Вариативность планировок. Евроформат - гостевые и private 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.	
<b>Внутренняя отделка квартир</b>	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.

**№ 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

**4**  
офиса  
в России

## КОНТАКТЫ



**Андрей Соловьев**  
Региональный директор  
департамента городской  
недвижимости,  
+7 (903) 130-8113  
[asolo@kf.expert](mailto:asolo@kf.expert)

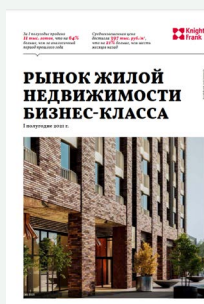


**Ольга Богородицкая**  
Директор по работе  
с ключевыми клиентами  
+7 (985) 773-2173  
[Olga.Bogoroditskaya@ru.knightfrank.com](mailto:Olga.Bogoroditskaya@ru.knightfrank.com)



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

## ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

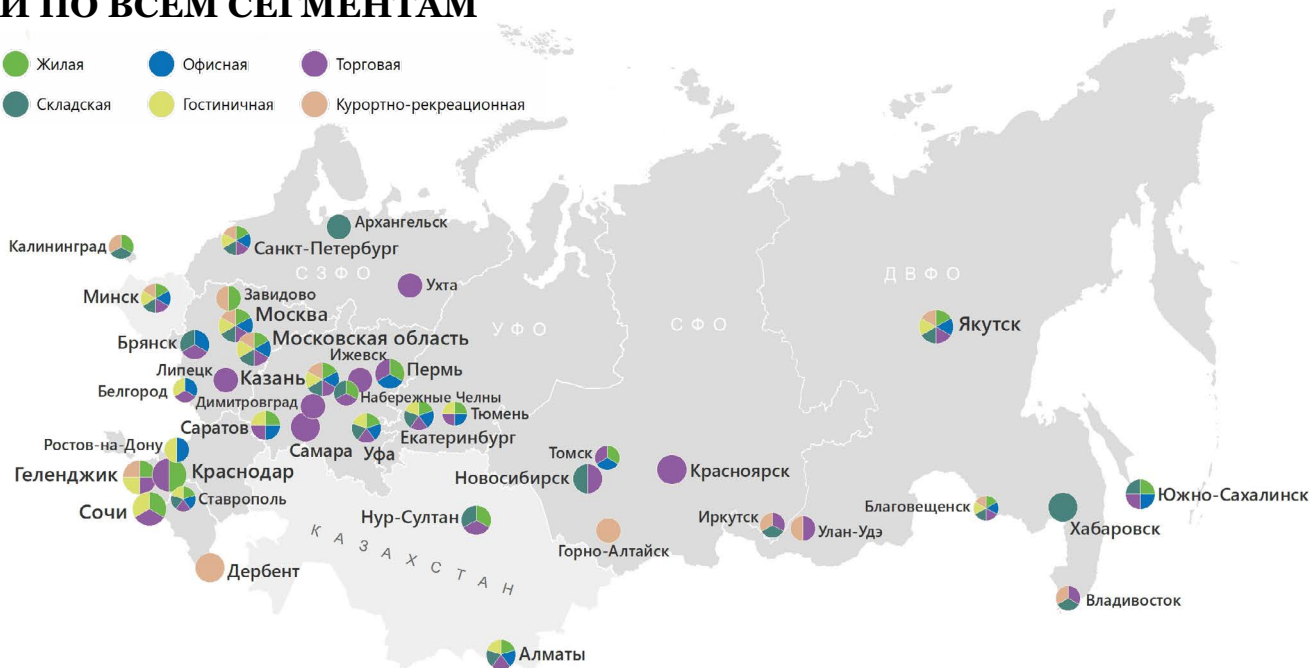


# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

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](mailto:OShirokova@kf.expert)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор, Россия и СНГ  
[OR@kf.expert](mailto:OR@kf.expert)



© Knight Frank LLP 2021 – 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.



