

Исторически рекордный  
прирост средневзвешенной цены  
предложения в размере **51%** за год –  
до значения **1 343 тыс. руб./м<sup>2</sup>**.

Сокращение объема предложения  
до минимальных значений за  
последние 6 лет – **1 300 лотов**,  
или **189 тыс. м<sup>2</sup>**.



# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

2021 г.

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



**Андрей Соловьев**

Региональный директор  
департамента городской  
недвижимости, Knight Frank

«2021 год принес много исторических рекордов в сегменте элитной недвижимости, и достижение подобных показателей стало возможно благодаря совокупности целого комплекса факторов. Все это привело к ряду структурных изменений на рынке, особенно заметно сместились ценовые границы классов. В краткосрочной перспективе положительная динамика средневзвешенной цены сохранится, однако ожидается замедление темпов прироста цен по мере восстановления баланса спроса и предложения. Поскольку изменение показателя здесь в основном определяется структурой предложения, во многом на динамику последующих периодов будет влиять то, в каких проектах начнутся продажи. Кроме того, все сегменты, в том числе и элитный, хоть и в меньшей степени, будут зависеть от политики Центрального банка и уровня ключевой ставки, а также доступности ипотечного рынка».

## Первичный рынок

### Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент «делюкс»	Динамика*	Сегмент «премиум»	Динамика*
Объем предложения, шт.	415	-14%	885	-46%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup> ***	1 912	+40%	964	+38%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	183	+14%	129	+12%
Средняя стоимость, млн руб.	349	+60%	124	+55%
Спрос	Сегмент «делюкс»	Динамика**	Сегмент «премиум»	Динамика**
Число сделок, шт.	270	+34%	1 350	+22%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 350	+13%	754	+25%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	156	-3%	112	+2%
Средняя стоимость, млн руб.	211	+9%	84	+27%

\* IV квартал 2021 г. / IV квартал 2020 г.

\*\* 2021 г. / 2020 г.

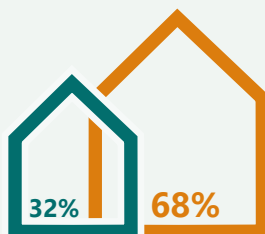
Источник: Knight Frank Research, 2022

## Основные выводы

- ♦ Обновление прошлогоднего рекорда по суммарной стоимости сделок – более 170 млрд руб.
- ♦ Исторически рекордный прирост средневзвешенной цены предложения в размере 51% за год – до значения 1 343 тыс. руб./м<sup>2</sup>.
- ♦ Сокращение объема предложения до минимальных значений за последние 6 лет – 1 300 лотов, или 189 тыс. м<sup>2</sup>.

### Структура предложения по классу жилья

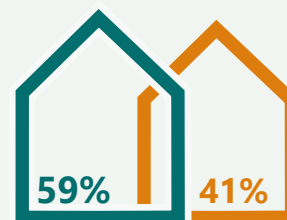
■ Делюкс ■ Премиум



Источник: Knight Frank Research, 2022

### Структура предложения по формату жилья

■ Квартиры ■ Апартаменты



Источник: Knight Frank Research, 2022

\*\*\* Здесь и далее по всем показателям приведены запрашиваемые цены / цены предложения, размер предоставляемого дисконта может отличаться

## Предложение

По итогам 2021 года объем предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости сократился до минимальных значений за последние 6 лет. На конец IV квартала в сегменте экспонировалось 1 300 квартир и апартаментов, что на 39% ниже показателя прошлого года. Общая площадь доступных лотов составила 189 тыс. м<sup>2</sup> (-29% за год). Причиной отрицательной динамики послужил рекордно высокий уровень спроса, который превышал темпы пополнения рынка, что не позволяло увеличить запасы предложения. Кроме того, в сегменте активно расширяется практика закрытых продаж, применяемая не только на начальном этапе предварительного бронирования, но и на протяжении всего периода реализации проектов.

Всего за январь – декабрь 2021 года рынок элитной жилой недвижимости пополнился 8 новыми объектами и 1 новой очередью. Стоит отметить, что ввиду выхода большого объема предложения в сегменте «делюкс» его доля в структуре выросла на 9 п. п., и теперь распределение между классами «делюкс»/«премиум» составляет 32/68% соответственно.

За счет выхода новых объектов топ-3 района в элитном сегменте теперь представлен следующим образом. Наибольшее число лотов (21%) по-прежнему сконцентрировано в Дорогомилово, доля которого постепенно сокращается из-за реализации представленных в локации комплексов (в течение всего 2021 года снижение на 8 п. п.). На втором месте по концентрации предложения расположилась Якиманка, где сосредоточено 16% всех квартир и апартаментов. За 2021 год продажи здесь начались сразу в трех проектах, за счет чего доля района выросла на 10 п. п. за год. Вслед за Якиманкой с небольшим отрывом на третье место рейтинга попал Пресненский район с долей 14%.

По итогам IV квартала 2021 года структура предложения претерпела некоторые изменения. За счет активного спроса произошло вымывание компактного предложения, и количество лотов площадью до 150 м<sup>2</sup> за год сократилось вдвое. Наибольшая часть предложения (31%) по-прежнему приходится на квартиры и апартаменты до 100 м<sup>2</sup>, тем не менее доля лотов от 200 м<sup>2</sup> увеличилась на 8 п. п. – до 17%. В связи с этим средняя площадь предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости показала положительную динамику и



### Структура предложения на первичном рынке. Делюкс

	До 150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	250–300 млн руб.	Более 300 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	12,6%	1,7%	0,5%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	8,2%	6,3%	5,6%	4,1%	2,2%
150–200 м <sup>2</sup>	1,4%	6,3%	6,5%	5,3%	10,9%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	1,2%	1,0%	0,2%	11,8%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,2%	0,2%	0,5%	1,0%	12,3%

Источник: Knight Frank Research, 2022

### Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	5,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	10,1%	21,9%	0,6%	0,0%	0,1%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	10,8%	16,3%	2,3%	0,7%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	1,0%	11,2%	5,3%	2,8%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,2%	2,5%	8,9%

Источник: Knight Frank Research, 2022

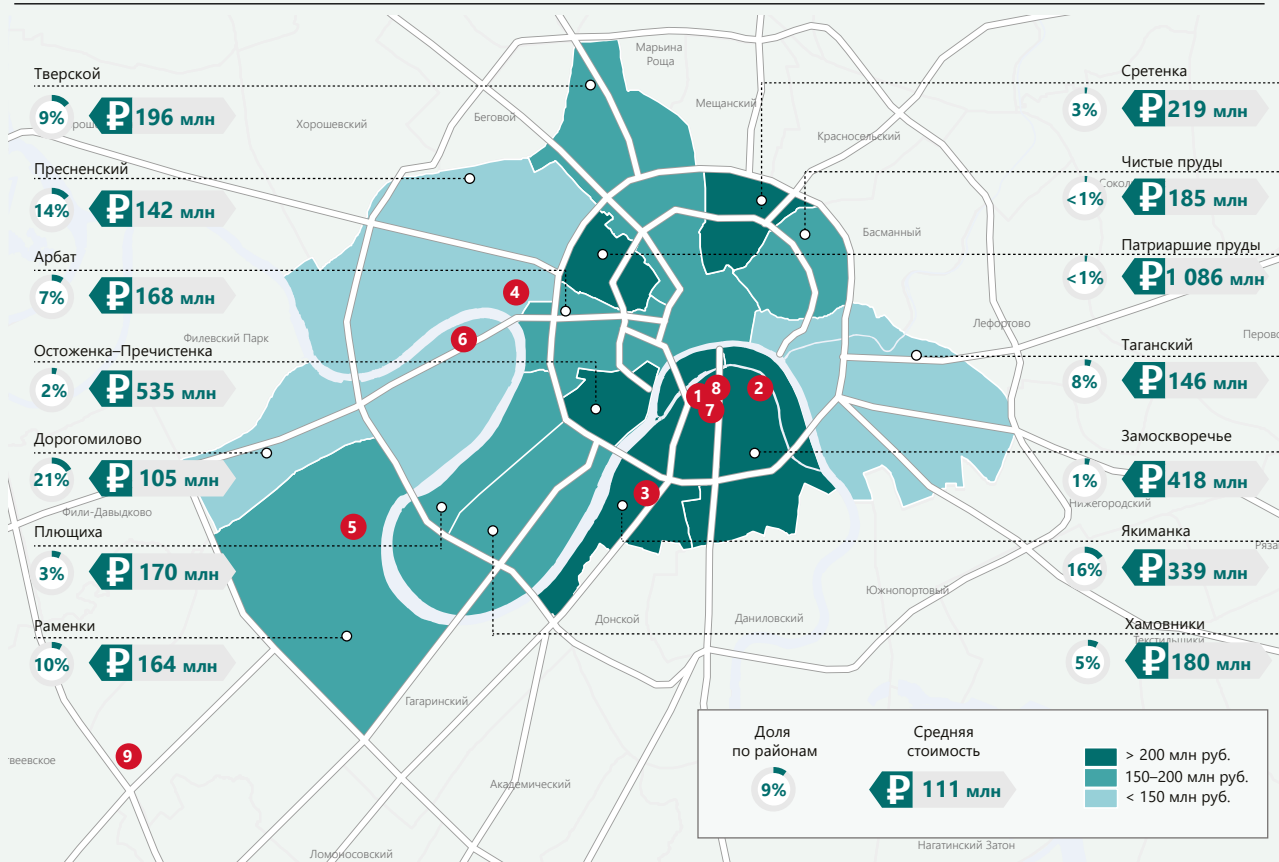
достигла 146 м<sup>2</sup> (+17% за год). В классе «делюкс» показатель составил 183 м<sup>2</sup> (+14% за год), в премиальном сегменте – 129 м<sup>2</sup> (+12% за год).

За последние несколько лет тенденция отделки прочно закрепилась на рынке элитной жилой недвижимости Москвы, удерживая высокую долю такого форма-

та как в структуре предложения, так и в структуре спроса. По итогам 2021 года с финишной отделкой и отделкой white box предоставлено более половины всех лотов (53%), что на 7 п. п. ниже значения прошлого года за счет выхода ряда масштабных проектов с отсутствием данной опции.



Доля и средняя стоимость предложения по районам



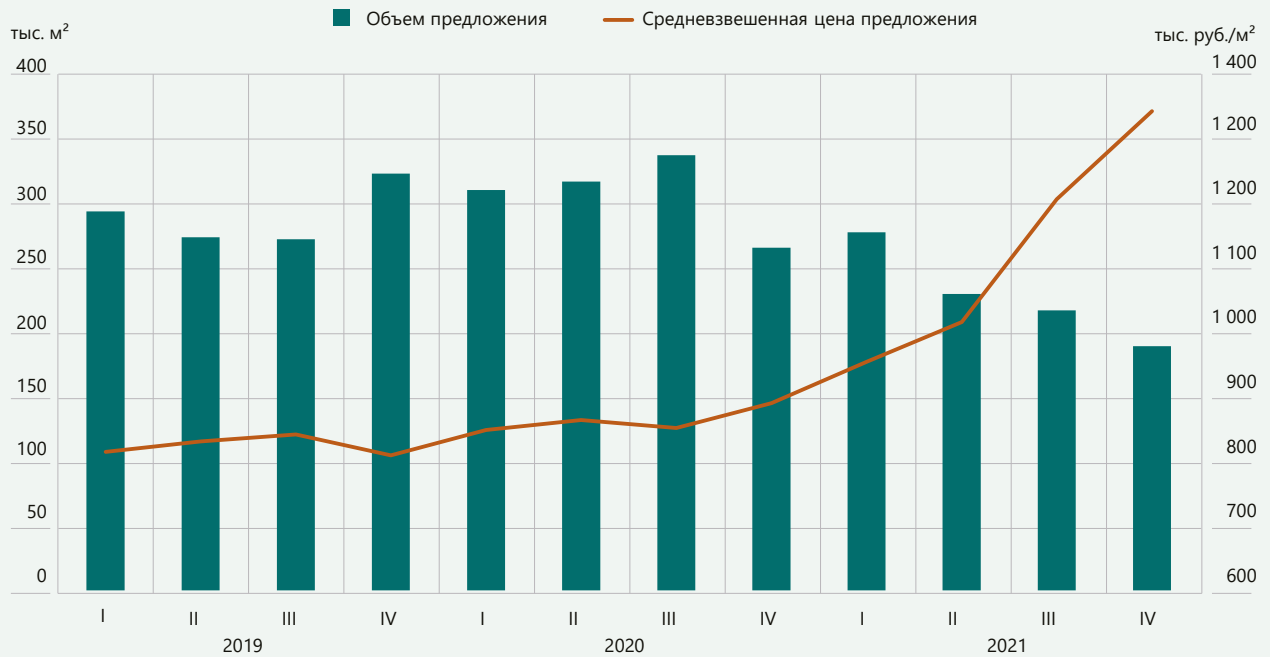
Источник: Knight Frank Research, 2022

Комплексы, в которых начались продажи в 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	Bogehouse	Озерковская наб., д. 6 (Замоскворечье)	Премиум	ООО «Дельта»	Апартаменты	43	Август 2021	White box
3	CULT	Ленинский пр-т, д. 2 (Якиманка)	Премиум	ООО «Гравион»	Апартаменты	91	Октябрь 2021	Финишная/ Без отделки
4	SkyView	Дружинниковская ул., 15 (Пресненский)	Премиум	СЗ КИНОЦЕНТР	Апартаменты	304	Март 2021	White Box
5	Woods	2-й Мосфильмовский пер., д. 3А (Раменки)	Делюкс	AB Development	Квартиры	54	Ноябрь 2021	Финишная/ Без отделки
6	Бадаевский (1-я очередь)	Кутузовский пр-т, вл. 12/6, вл. 12/2 (Дорогомилово)	Премиум	Capital Group	Квартиры	326	Февраль 2021	Без отделки
7	Лаврушинский	Толмачевский Бол. пер., 5 (Якиманка)	Делюкс	Sminex	Квартиры	156	Июль 2021	Без отделки
8	Русские Сезоны	Пятницкая ул., д. 16, стр. 3 (Замоскворечье)	Делюкс	СЗ ЭКРАН	Квартиры, апартаменты	99	Апрель 2021	Без отделки
<b>Новые очереди, корпуса</b>								
9	Река (2-я очередь)	между ул. Лобачевского и платформой «Матвеевское», квартал 10, корп. 2 (Раменки)	Премиум	Донстрой	Квартиры	154	Апрель 2021	Финишная/ Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2022

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



Источник: Knight Frank Research, 2022

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



Источник: Knight Frank Research, 2022

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



Источник: Knight Frank Research, 2022

## Спрос

За 2021 год объем сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости составил порядка 1 620 шт., что стало исторически рекордным для сегмента, превысив значение 2020 года на 24% и значение 2019 года – на 38%. Виток активного спроса, начавшийся еще осенью 2020 года, продолжился и в первом полугодии 2021 года, чему поспособствовали несколько факторов: низкие ставки по ипотеке, низкие ставки по вкладам, альтернативой которым стали вложения в качественную недвижимость, постепенное увеличение доли инвестиционных сделок, возвращение состоятельных покупателей из стран дальнего зарубежья. В III квартале отмечалось снижение спроса, которое в большей степени было связано с коррекцией рынка, а также на это частично оказало влияние повышение Центральным банком ключевой ставки. IV квартал, традиционно самый активный период на рынке, вновь показал хорошую динамику.

### Структура сделок на первичном рынке. Делюкс

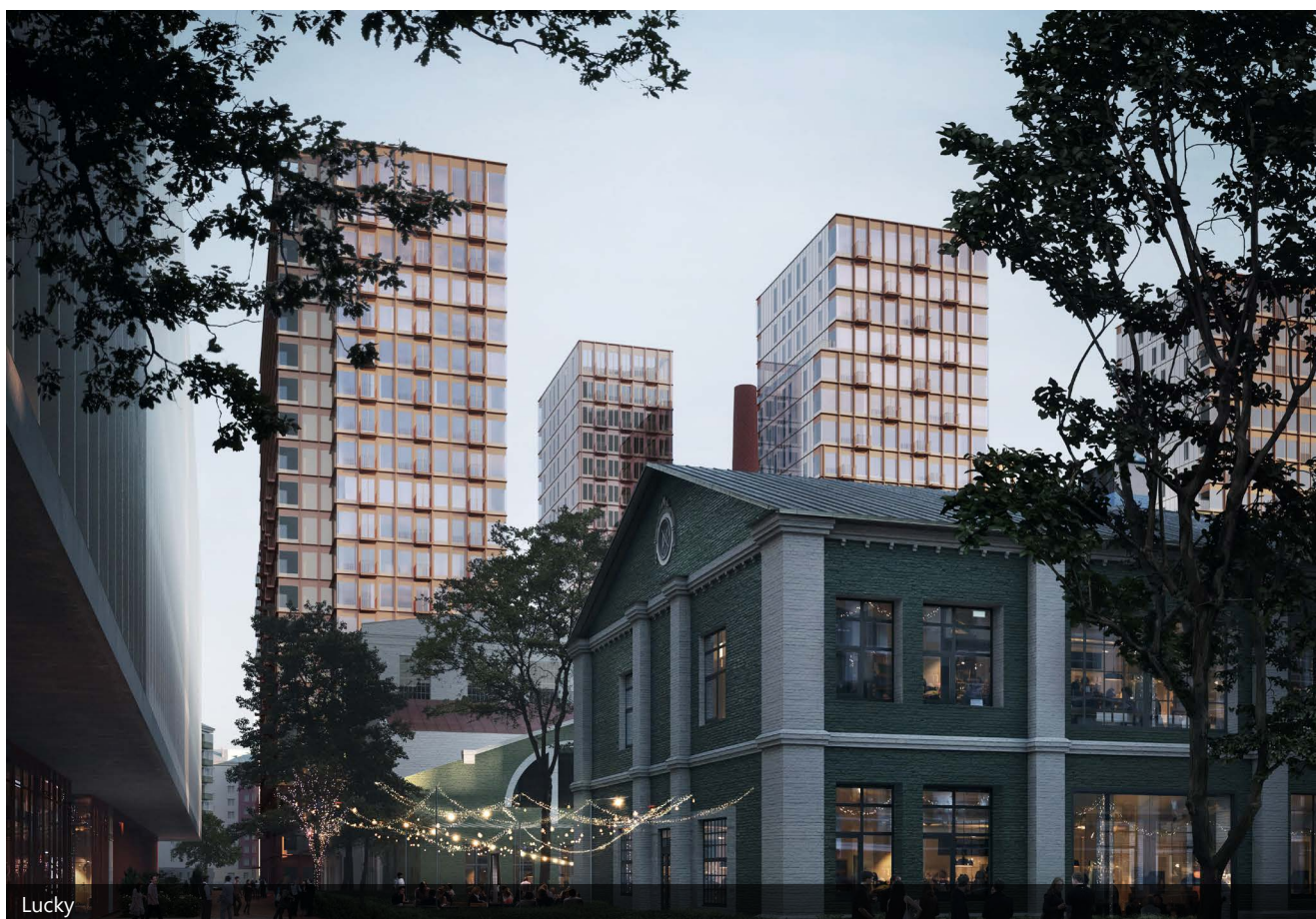
	До 150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	250–300 млн руб.	Более 300 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	20,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	18,4%	7,9%	2,6%	3,0%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	1,5%	12,0%	5,3%	3,8%	4,5%
200–250 м <sup>2</sup>	0,8%	1,9%	2,3%	1,5%	4,9%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,4%	0,0%	0,8%	7,9%

Источник: Knight Frank Research, 2022

### Структура сделок на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	Более 200 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	6,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	21,0%	18,3%	0,1%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,6%	22,0%	9,9%	1,0%	0,1%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	2,8%	9,0%	4,1%	0,6%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,1%	0,9%	1,0%	2,1%

Источник: Knight Frank Research, 2022

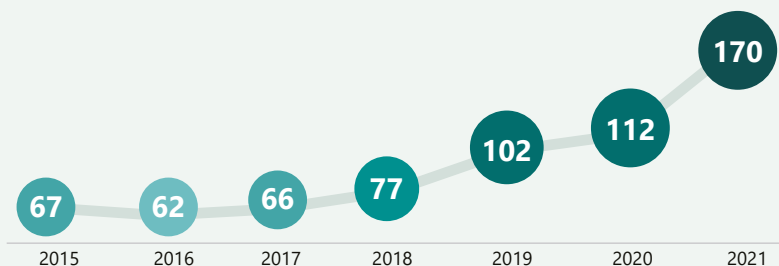




Однако результаты последних трех месяцев все же не смогли превысить рекордное значение аналогичного периода 2020 года (в IV квартале 2021 года заключено на четверть меньше сделок, чем в IV квартале 2020 года).

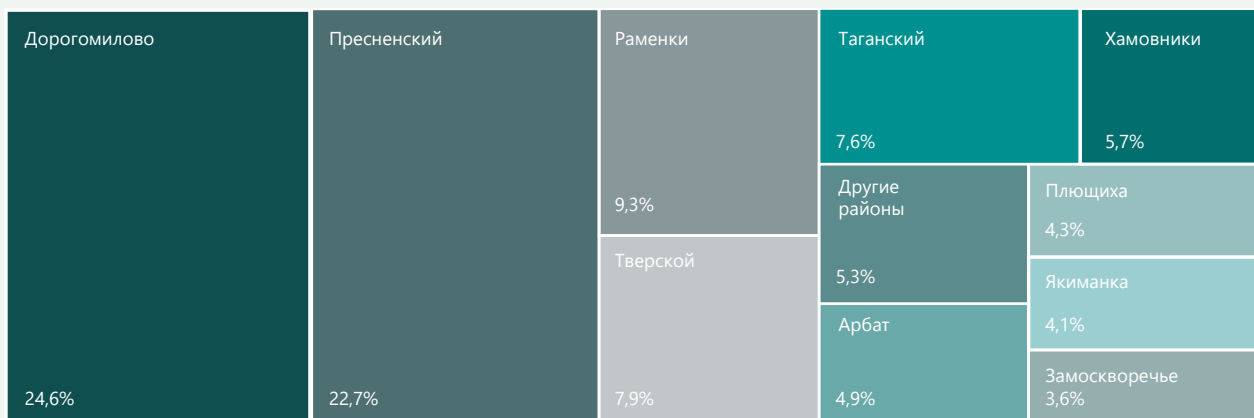
Ввиду значительной динамики цен в элитном сегменте был зафиксирован и рост бюджета сделки. Средняя стоимость реализованного лота выросла с 86 до 105 млн руб. (+23% в годовой динамике). Таким образом, суммарная стоимость всех сделок за 2021 год превысила 170 млрд руб., обновив прошлогодний рекорд.

Динамика общей стоимости сделок на элитном рынке, млрд руб.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



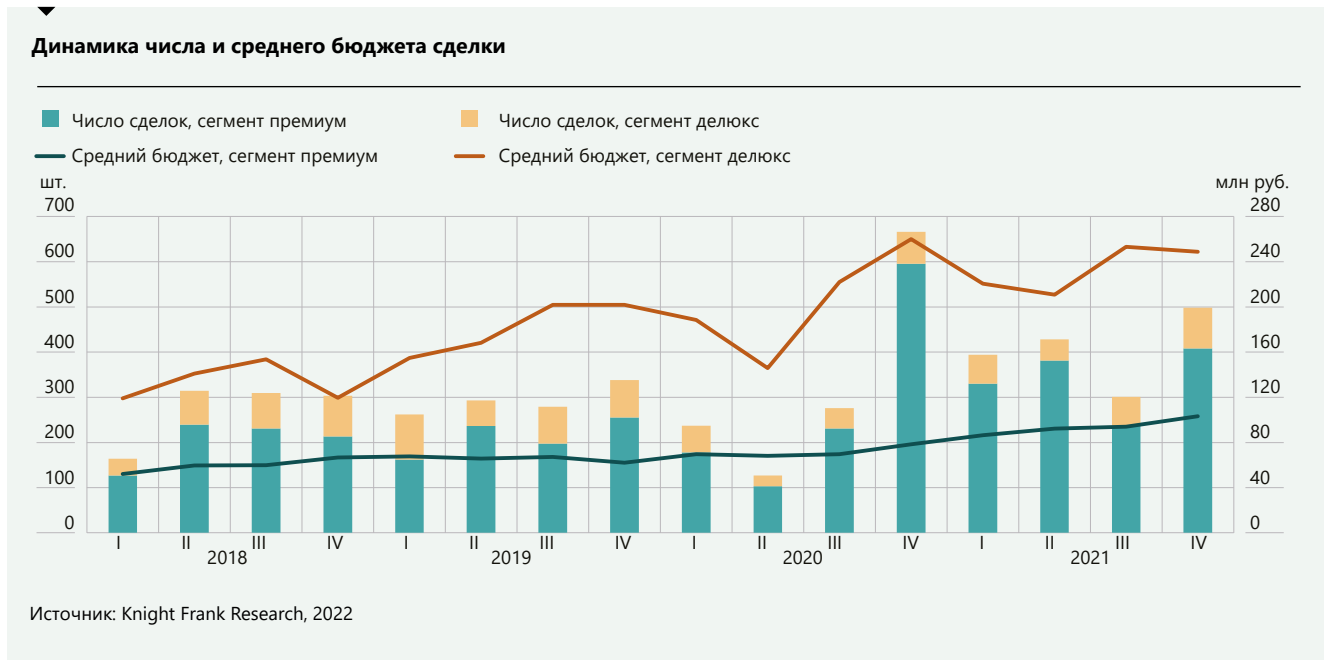
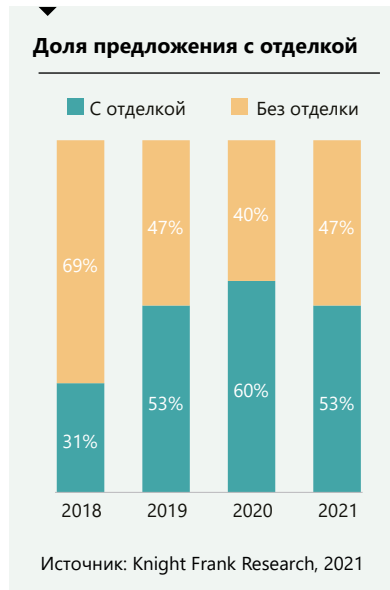
Источник: Knight Frank Research, 2022




Поклонная, 9

Данное значение оказалось на 52% выше показателя 2020 года, когда на рынке было заключено сделок на сумму в 112 млрд руб., и на 68% выше показателя 2019 года (102 млрд руб.).


В структуре спроса первичного рынка тройка районов-лидеров не изменилась. На первом месте по-прежнему находится район Дорогомилово, где в 2021 году была заключена каждая четвертая сделка в сегменте. На втором месте с небольшим отрывом расположился Пресненский район, на который, как и в прошлом году, пришлось 23% от всех реализованных квартир и апартаментов. И замыкает тройку район Раменки, доля которого составила 9% от общего числа сделок.




### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



**Poklonnaya, 9**



**Lucky**



**Victory Park Residences**

Источник: Knight Frank Research, 2022



## Цены

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по итогам 2021 года составила 1 343 тыс. руб./м<sup>2</sup>, показав исторически рекордный прирост в размере 51% за год. Ввиду того, что в структуре предложения изменилось соотношение долей классов в сторону роста доли «делюкса» на 9 п. п, динамика в разрезе сегментов оказалась несколько ниже, чем в общем показателе. Средневзвешенная цена предложения в сегменте «премиум» достигла 964 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+38% в годовой динамике), а в сегменте «делюкс» – 1 912 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+40% в годовой динамике). Существенный прирост в сегменте связан с целым комплексом факторов. Во-первых, это сокращение предложения на фоне высокого уровня покупательской активности. Другая причина – регулярное повышение цен в реализуемых новостройках столицы. Новые проекты также выходили

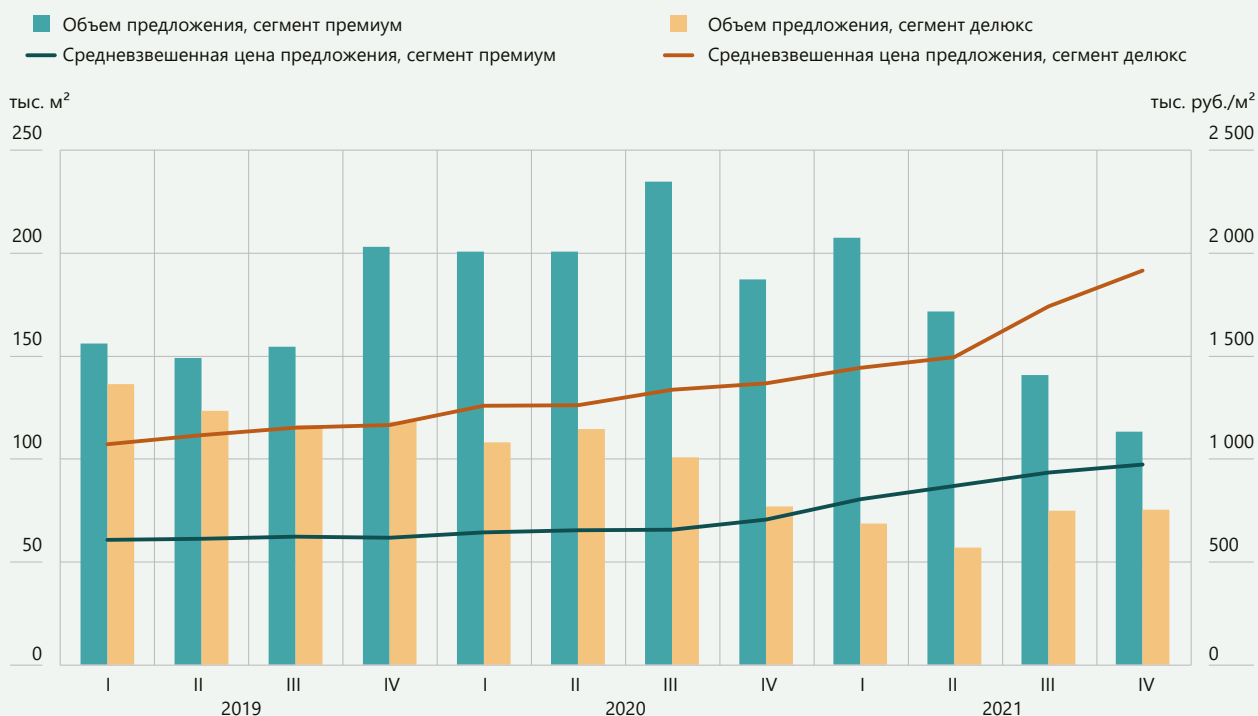
по более высоким ценам, что связано как с параметрами жилых комплексов (их уникальностью, повышением качественных характеристик), так и с ростом себестоимости строительства в связи с подорожанием строительных и отделочных материалов, затрат на рабочую силу и прочих издержек.

Стоит отметить, что положительная динамика показателя была зафиксирована во всех кластерах столицы. Максимальное изменение было зафиксировано в Замоскворечье (+136% за год), где средневзвешенная цена предложения достигла 2 574 тыс. руб./м<sup>2</sup>. На протяжении 2021 года здесь произошла реализация «остаточных» лотов в части новостроек, потому структура предложения оказалась сформированной исключительно новыми проектами. Существенный прирост показателя связан именно с выходом на рынок комплекса клас-

са делюкс – «Русские сезоны», который реализуется в формате закрытых продаж. В августе предложение также пополнилось за счет премиального объекта Vogenhouse, но более бюджетный объем незначительно компенсировал динамику, поскольку существенная часть апартаментов проекта была распродана на первых этапах продаж.

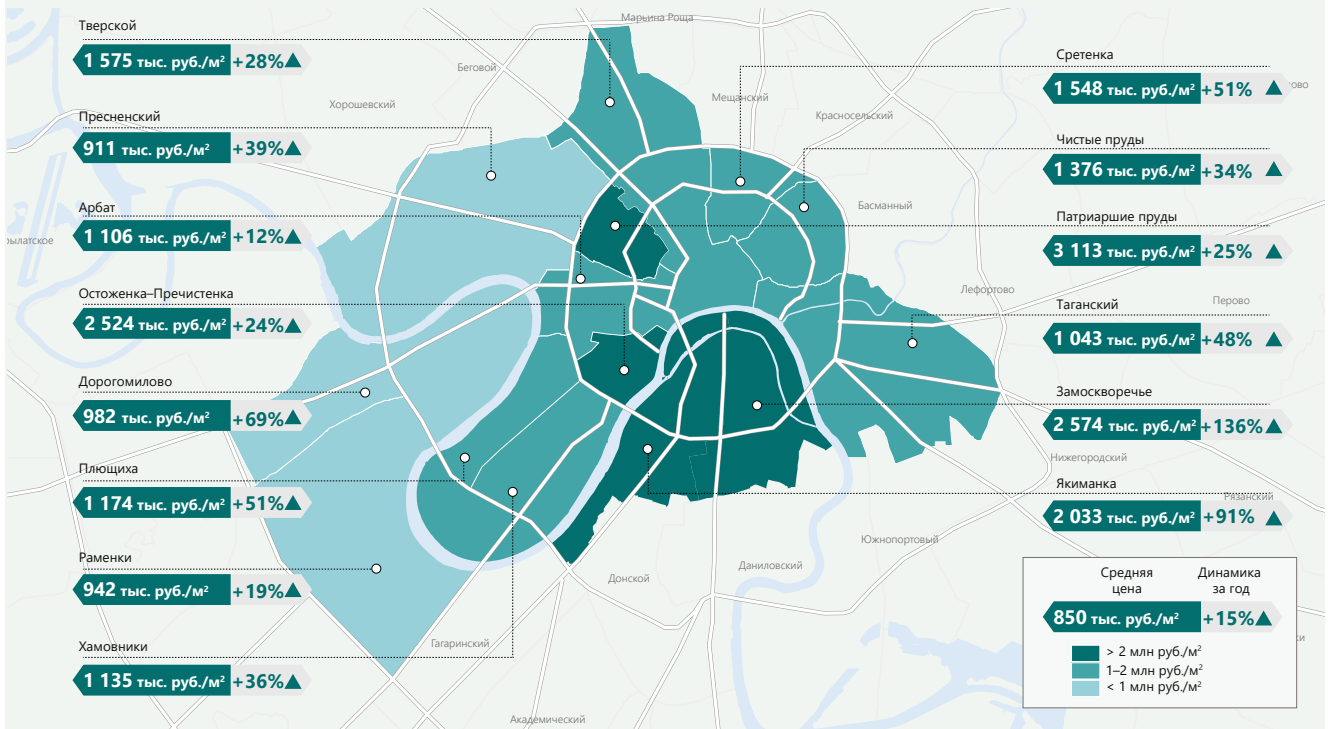
Значительный прирост средневзвешенной цены также отмечался на Якиманке, где показатель достиг 2 033 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+91% за год). Помимо динамики цен в реализуемых новостройках, в большей степени причина изменения связана с выходом значительного объема предложения высокой ценовой категории. В течение 2021 года в локации был объявлен старт продаж в трех новых проектах – Armani/Casa Moscow Residences, «Лаврушинский» и CULT.

Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2022

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2022



Victory Park Residences

## Вторичный рынок\*

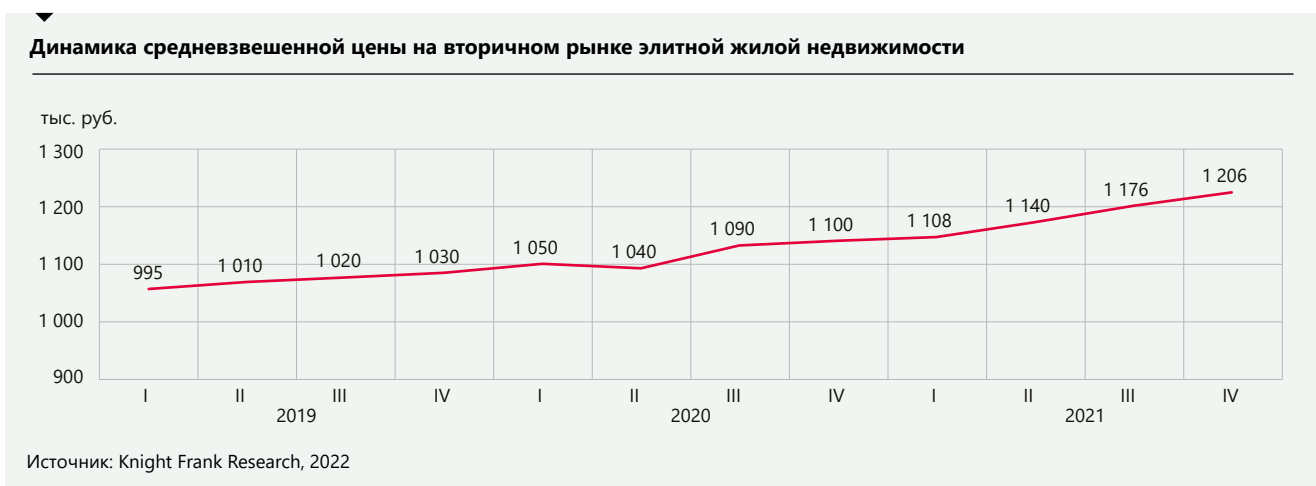
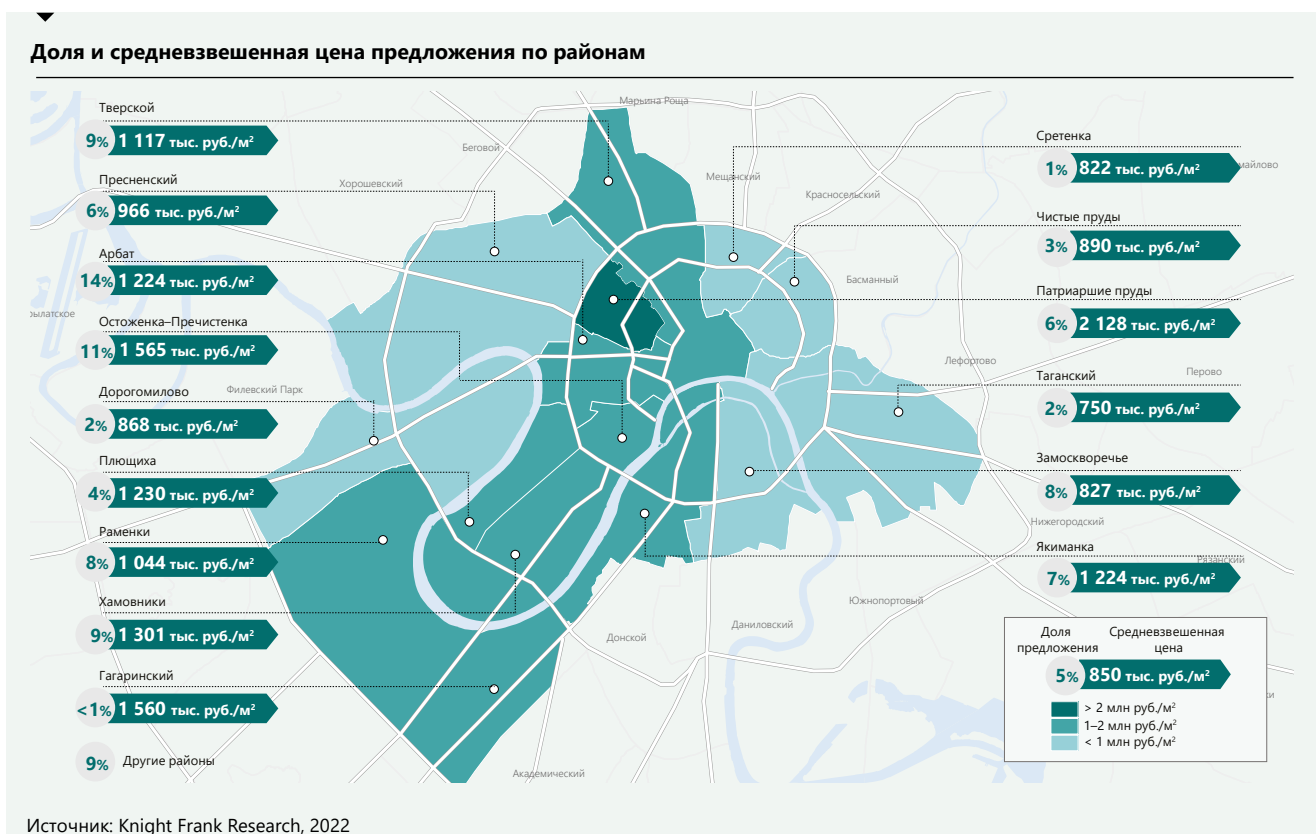
### Предложение

На протяжении 2021 года первое место по концентрации предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости удерживал район Арбат. По итогам декабря ситуация не изменилась и данная локация сохранила

лидирующую позицию с долей 14%. На втором месте – кластер Остоженки-Пречистенки, где по-прежнему представлено 11% всех квартир и апартаментов. Район Хамовники за IV квартал сместился на третье место ввиду вымывания

предложения: его доля по итогам года составила 9%.

В IV квартале 2021 года на вторичном рынке элитной жилой недвижимости отмечалось увеличение доли более компактного предложения:



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



так, доля квартир и апартаментов до 100 м<sup>2</sup> увеличилась на 3 п. п., доля в диапазоне от 100 до 150 м<sup>2</sup> – на 4 п. п. В последнем теперь сосредоточена большая часть предложения (24% всех экспонируемых лотов). В связи с этим по итогам года средняя площадь предложения составила 209 м<sup>2</sup> (-7% за последние 3 месяца).

Средняя стоимость лота также показала отрицательную динамику за IV квартал, сократившись на 5% – до значения 252 млн руб. Большая часть предложения (23%) теперь сконцентрирована в бюджете от 50 до 100 млн руб., также значительная часть квартир и апартаментов (19%) приходится на лоты в диапазоне 100–150 млн руб. При этом доля самого дорогого предложения (более 350 млн руб.) оказалась незначительно ниже и составила 17%.

## Цены

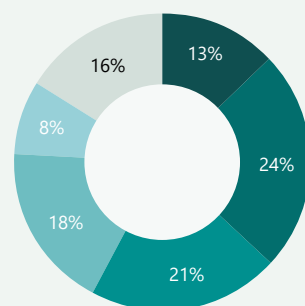
Ввиду значительной динамики цен на первичном рынке элитной жилой недвижимости уже к концу III квартала 2021 года показатель средневзвешенной цены предложения обогнал аналогичный на вторичном рынке. К концу 2021 года данный разрыв усилился и разница в цене сегментов увеличилась с 30 тыс. руб./м<sup>2</sup> – до почти 140 тыс. руб./м<sup>2</sup>. По итогам IV квартала средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке достигла 1 206 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+2% за последние 3 месяца и +10% в годовой динамике). В целом вторичный рынок следует тенденциям первичного, демонстрируя положительную динамику. Особенно сейчас, под давлением рекордного роста цен в новостройках, продавцы квартир на вторичном рынке также боятся продешевить.

ТОП-3 самых дорогих района:

- ♦ По итогам 2021 года максимальная цена квадратного метра на уровне 2 128 тыс. руб. была зафиксирована на Патриарших прудах.
- ♦ На втором месте – кластер Остоженки-Пречистенки, где средневзвешенная цена предложения составила 1 565 тыс. руб./м<sup>2</sup>.
- ♦ И замыкает тройку Гагаринский район со значением в 1 560 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

### Распределение предложения на вторичном рынке по площади

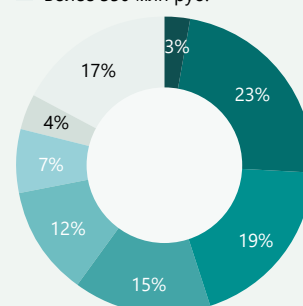
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- 250–300 м<sup>2</sup>
- Более 300 м<sup>2</sup>



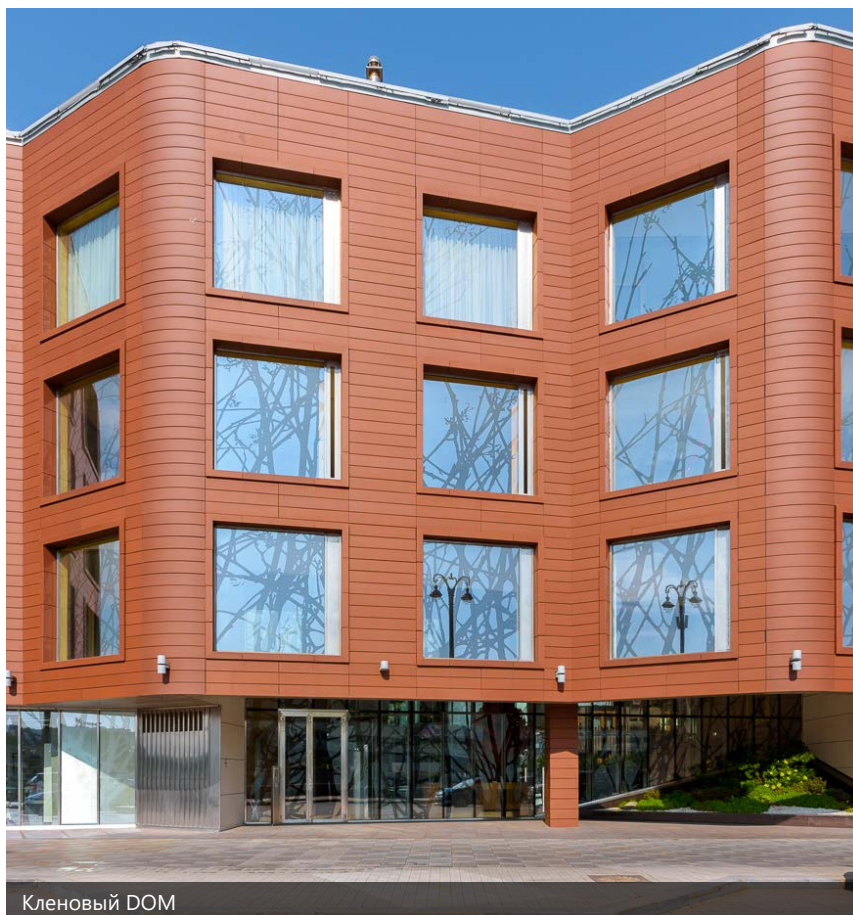
Источник: Knight Frank Research, 2022

### 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, 2022



Кленовый ДОМ

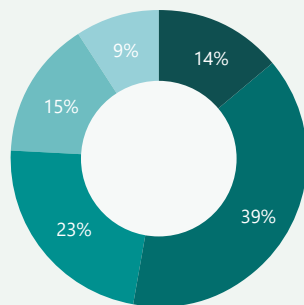
## Спрос

В структуре спроса вторичного рынка наиболее востребованными оказались квартиры и апартаменты площадью от 100 до 150 м<sup>2</sup>, на которые пришлось более трети всех заявок (39%). При этом еще почти четверть поступающих запросов (23%) также сконцентрирована в диапазоне 150–200 м<sup>2</sup>. А более крупные лоты (от 250 м<sup>2</sup>) были интересны лишь 9% покупателей. Средняя площадь запрашиваемого лота составила 166 м<sup>2</sup>.

Также в 2021 году наиболее востребованными оказались лоты стоимостью от 50 до 100 млн руб., доля которых в общей структуре распределения составила 38%. Число запросов на бюджет от 200 млн руб. составило 9% заявок, а наиболее бюджетные варианты, стоимостью до 50 млн руб., были интересны для 15% покупателей. Средний запрашиваемый бюджет составил 112 млн руб.

### Наиболее запрашиваемые средние площади

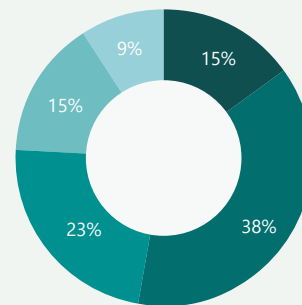
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- Более 250 м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank Research, 2022

### 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, 2022



Barkli Gallery



## Аренда

На рынке высокобюджетных квартир и апартаментов в аренду (от 150 тыс. руб./мес.) сохраняется тенденция сокращения предложения. Часть освободившихся на фоне пандемии ликвидных лотов была вымыта еще в конце прошлого года, основное снижение тогда пришлось на ноябрь – декабрь. На фоне общего ажиотажа на элитном рынке и высокой активности арендаторов на протяжении всего 2021 года фиксировалась отрицательная динамика показателя, и к концу IV квартала дефицит качественных предложений усилился. В целом за 2021 г. объем экспонируемых квартир и апартаментов в сегменте сократился на 44%.

По итогам 2021 года лидерами по объему предложения высокобюджетной аренды являются районы Тверская-Кремль (26% лотов), Арбат (13%) и Пресненский район за пределами Садового кольца (11%). Суммарно на данные 3 локации приходится порядка половины всего предложения. В пятерку также вошли Замоскворечье-Якиманка и Остоженка, где сосредоточено по 9% лотов.

По итогам 2021 года фиксировался рост количества обращений по вопросу аренды высокобюджетных квартир и апартаментов. Количество заявок за рассматриваемый период на 37% превышает показатель прошлого года, особенно рекордными для рынка стали месяцы апрель и август-сентябрь. Аналогичная динамика отмечалась и в сделках сегмента: в 2021 году на 37% больше сделок, чем в 2020 году, и на 42% больше, чем в 2019 году. На высоком уровне спроса сказалось возвращение в Москву той части состоятельных арендаторов, которая уезжала на время пандемии за город или в другой регион. Среди наиболее востребованных локаций у арендаторов лидируют Тверская

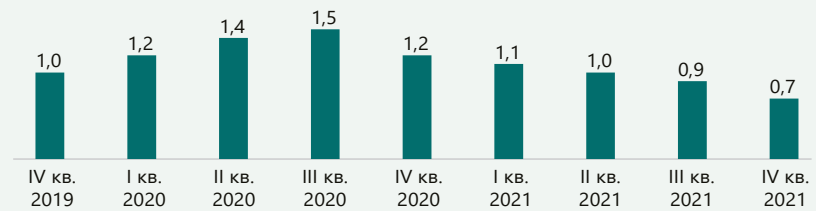
и окрестности Кремля (15% сделок), Арбат (13%), а также Остоженка и Пресненский район за пределами Садового кольца – по 12% лотов.

Что касается предпочтений арендаторов, то в структуре спроса по площади отмечается смещение в сторону более компактных лотов. Если в 2020 году с просторными квартирами и апартамен-

тами от 200 м<sup>2</sup> заключалась практически каждая третья сделка, то в 2021 году – практически каждая четвертая.

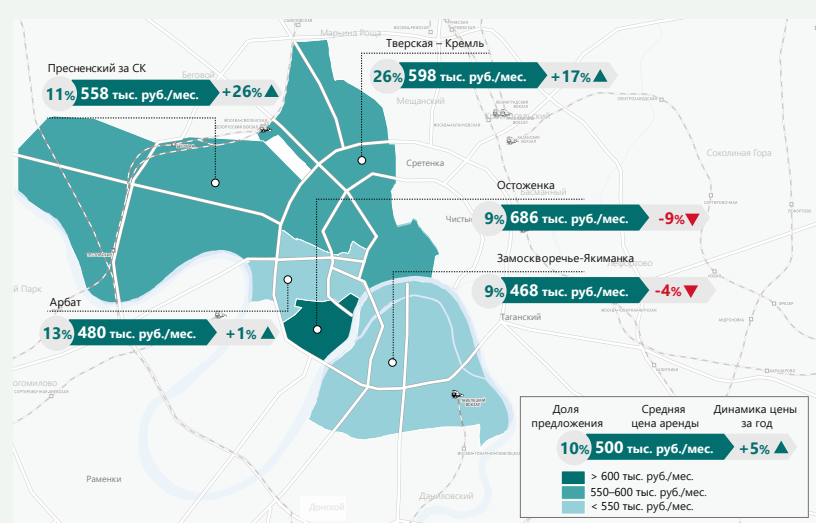
В распределении сделок по бюджету основной спрос, как и в прошлом году, пришелся на бюджеты свыше 500 тыс. руб./мес. (26%). При этом еще четверть сделок (25%) была зафиксирована в диапазоне от 200 до 300 тыс. руб./мес.

Индекс объема предложения на рынке высокобюджетной аренды\*



\*1 – IV квартал 2019 года  
Источник: Knight Frank Research, 2022

Средняя цена, прирост цены и доля предложения по районам



Источник: Knight Frank Research, 2022

Индекс активности арендаторов на рынке высокобюджетной аренды\*



\*1 – декабрь 2019 года  
Источник: Knight Frank Research, 2022



## 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 2022 – 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.



