

Сохранение тенденции роста  
объема предложения  
(+13% за последние 3 месяца)

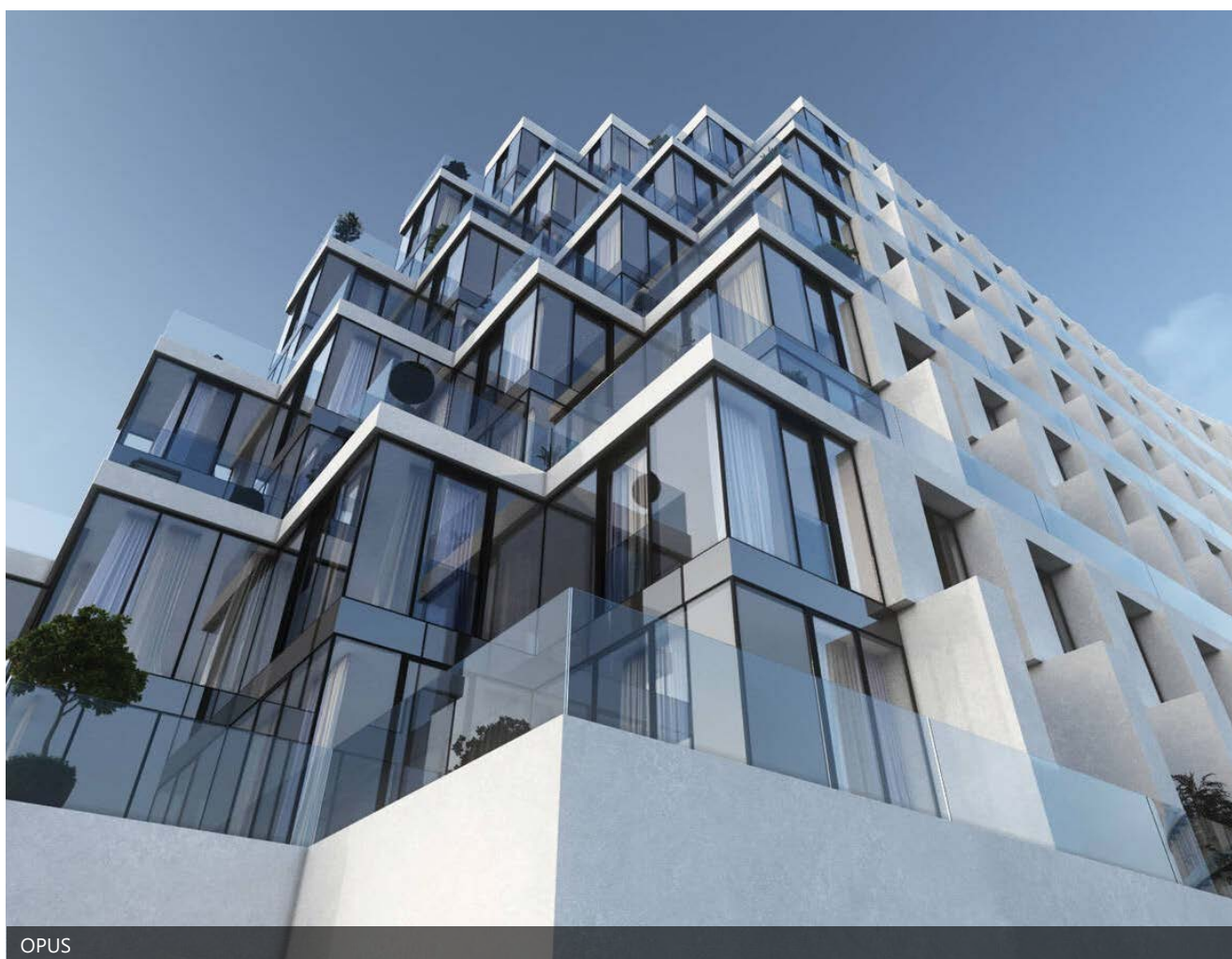
Снижение уровня покупательской  
активности на 37% по сравнению с  
аналогичным периодом прошлого года



# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

III квартал 2022 г.

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



OPUS

**Андрей Соловьев**

Региональный директор  
департамента городской  
недвижимости, Knight Frank

«В целом коррекция спроса в 2022 году в контексте текущей ситуации была ожидаема, и на сегодняшний день прогнозировать будущий сценарий развития элитного сегмента, как и всего рынка недвижимости, сложно. Однако стоит понимать, что и в дальнейшем элитное жилье сохранит статус «тихой гавани» для хранения сбережений в условиях роста неопределенности, а также ослабления других инструментов инвестирования и сохранения капитала. Как правило, после стабилизации ситуации мы отмечаем рост числа сделок ввиду отложенного спроса, что в итоге компенсирует периоды охлаждения на рынке».

## Первичный рынок

### Основные показатели. Динамика

Предложение	Сегмент «делюкс»	Динамика*	Сегмент «премиум»	Динамика*
Объем предложения, шт.	620	+18%	1 150	+10%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup> ***	2 089	+2%	1 103	+3%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	161	+5%	118	0%
Средняя стоимость, млн руб.	337	+7%	130	+4%
Спрос	Сегмент «делюкс»	Динамика**	Сегмент «премиум»	Динамика**
Число сделок, шт.	40	-32%	150	-38%
Средняя цена, тыс. руб./м <sup>2</sup>	1 612	+9%	847	+8%
Средняя площадь, м <sup>2</sup>	112	-26%	93	-12%
Средняя стоимость, млн руб.	181	-20%	79	-6%

\* III квартал 2022 г. / II квартал 2022 г.

\*\* III квартал 2022 г. / III квартал 2021 г.

Источник: Knight Frank Research, 2022

## Основные выводы

- ♦ Сохранение тенденции роста объема предложения (+13% за последние 3 месяца).
- ♦ Положительная динамика средневзвешенной цены в размере 4% – до значения 1 523 тыс. руб./м<sup>2</sup>
- ♦ Снижение уровня покупательской активности на 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

### Структура предложения по классу жилья

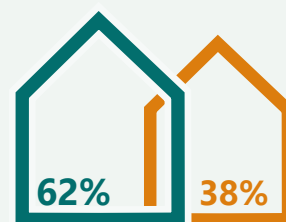
■ Делюкс ■ Премиум



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

В III квартале 2022 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости продолжилось восполнение объемов предложения. По итогам сентября количество экспонируемых квартир и апартаментов достигло почти 1,8 тыс. шт. Как по сравнению с прошлым кварталом, так и в годовой динамике прирост показателя составил 13%. Суммарный объем предложения в элитном сегменте достиг 236 тыс. м<sup>2</sup> (+16% за квартал).

Увеличение объемов предложения связано с охлаждением спроса и активным выходом новых проектов. В частности, за последние три месяца рынок пополнился четырьмя новостройками, в том числе двумя объектами класса «делюкс» и двумя комплексами премиум-класса. В целом в элитном сегменте фиксируется более высокий уровень девелоперской активности в сравнении с прошлым годом. Так, суммарно

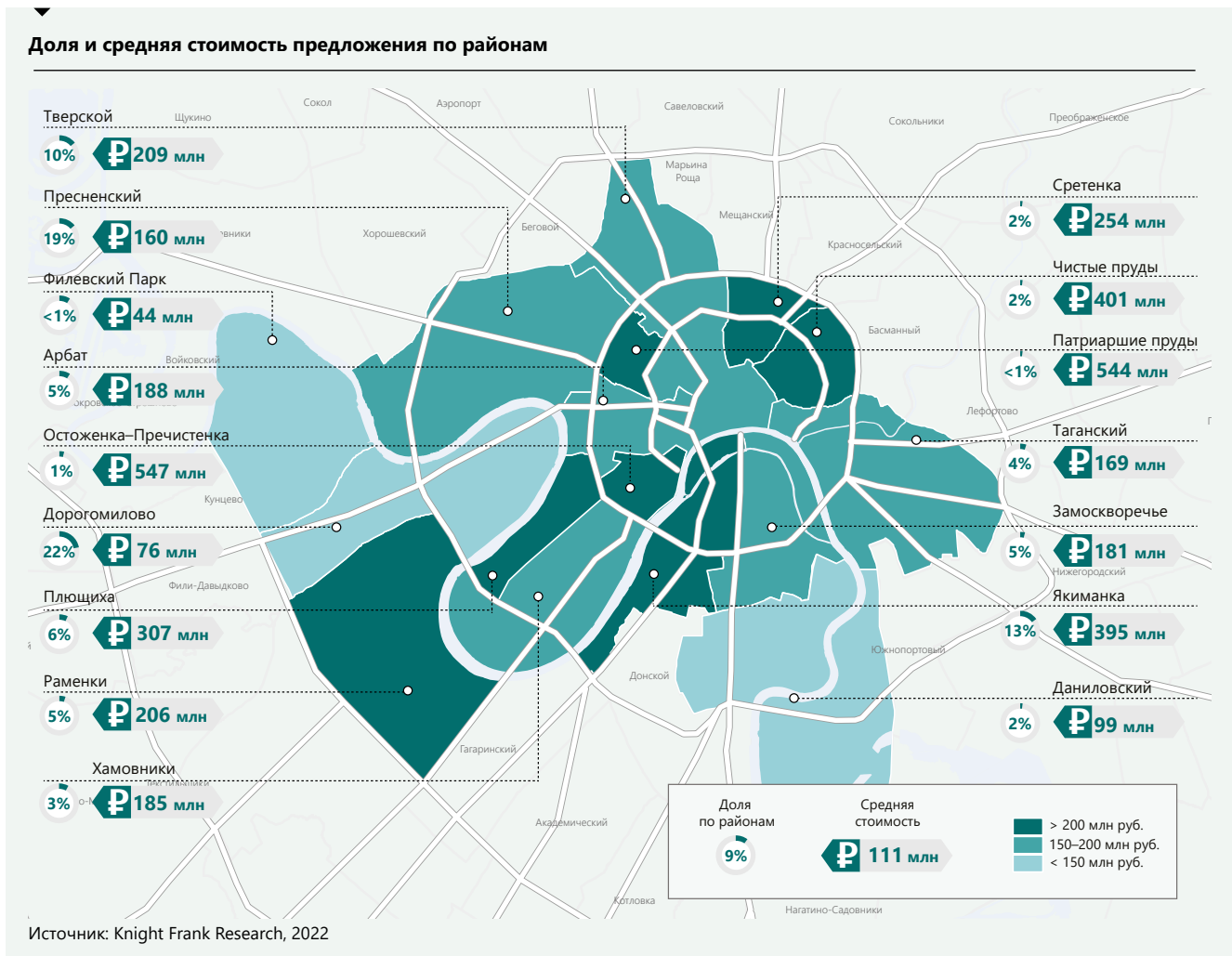
только за 9 месяцев в продажу вышли 13 объектов и один новый корпус в уже реализуемом комплексе. Тогда как за весь 2021 год предложение пополнилось лишь восемью комплексами и одной новой очередью.

Рынок элитных новостроек продолжает свое развитие. Ожидается, что проекты, которые уже находятся в разработке или на начальном этапе строительства, сохранят заявленные сроки старта продаж. В ближайшей перспективе это позволит поддержать тенденцию роста объема предложения и показатель сможет вернуться на уровень 2 тыс. лотов.

Среди ключевых тенденций стоит отметить появление в сегменте новых игроков, ранее работавших в более бюджетных классах. Например, компания Level Group объявила о начале реализации двух комплексов сегмента «делюкс» в локации Плющиха – «Саввинская 17»

и «Саввинская 27». Также старт продаж был объявлен в ЖК Opus от ГК «Пионер»: проект пополнил список высокобюджетных районов за пределами ЦАО. До конца года появится еще как минимум один новый проект в данной категории.

В структуре предложения лидерство по количеству экспонируемых лотов сохранил район Дорогомилово, при этом за квартал его доля снизилась с 27 до 22%. На втором месте с незначительным отрывом расположился Пресненский район, где сосредоточено 19% всех элитных квартир и апартаментов. За счет выхода на рынок комплекса «Дом на Малой Грузинской» доля данной локации увеличилась на 3 п. п. в квартальной динамике. И замыкает тройку район Якиманка с предложением 13%, что аналогично значению показателя 3 месяцами ранее.



Комплексы, в которых начались продажи в III квартале 2022 г.

Название	Адрес	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Число лотов по проекту	Старт продаж	Наличие отделки
OPUS	Дербеневская наб., вл. 1 (Даниловский)	Премиум	ГК «Пионер»	Квартиры	172	Август 2022	Без отделки
Саввинская 27	Саввинская наб., вл. 27 (Плющиха)	Делюкс	Level Group	Апартаменты	61	Август 2022	Финишная/ Без отделки
Саввинская 17	Саввинская наб., вл. 17 (Плющиха)	Делюкс	Level Group	Квартиры	22	Август 2022	Без отделки
Дом на Малой Грузинской	Столярный пер., д. 3 стр. 6 (Пресненский)	Премиум	KR Properties	Квартиры	104	Июль 2022	Без отделки

Источник: Knight Frank Research, 2022

Касательно тенденции отделки нельзя сказать, что за последние полгода ситуация поменялась кардинально. Безусловно, для застройщиков в первую очередь возник вопрос грамотного управления себестоимостью строительства, появилась необходимость решать задачи поставок материалов, и речь идет не только о внутренних интерьерах квартир, но и об инженерных системах, лифтах и других деталях. Многие девелоперы в текущих условиях решили полностью отказаться от отделки в новых проектах, другие налаживают логистику через турецкий и азиатский рынки. При этом ввиду инертности рынка оценить реальные последствия изменений будет возможно только в следующем году: сможет ли рынок наладить поставки и получать продукт необходимого качества при адекватной цене. На текущий момент на рынке отделка остается актуальной, хотя заметно некоторое смещение в сторону отсутствия данной опции. Так, по итогам III квартала 2022 г. с финишной отделкой и отделкой white box представлено 48% предложения (-5% с начала года). В структуре спроса последних трех месяцев доля сделок с отделкой составила 57%.

Структура предложения на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	10,4%	18,8%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,5%	6,6%	10,6%	3,2%	0,6%	0,2%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	4,3%	7,5%	6,1%	2,6%	1,9%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,8%	1,6%	2,4%	2,7%	5,7%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,3%	0,3%	1,5%	0,8%	9,6%

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.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	9,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	14,6%	20,1%	2,3%	0,0%	0,1%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,2%	7,7%	13,8%	4,6%	1,0%	0,4%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,1%	2,8%	7,9%	3,5%	1,4%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,1%	0,8%	1,9%	7,0%

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

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



Источник: Knight Frank Research, 2022



Саввинская 27

## Спрос

Как и на протяжении первой половины 2022 года, спрос на элитную жилую недвижимость в III квартале оставался достаточно умеренным: за июль – сентябрь на первичном рынке было заключено порядка 190 сделок, что на 37% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. Многие покупатели по-прежнему сохраняют выжидательную позицию в условиях неопределенности, а другие – полностью отказались от сделок или рассматривают возможность релокации семьи и бизнеса в другую страну. Таким образом, суммарное количество сделок за 9 месяцев не превысило отметки 690 шт. (-39% в годовой динамике).

Структура спроса в разрезе районов не претерпела изменений: текущий Top3 рейтинга сохраняется на протяжении всего 2022 г. Наибольшее число сделок было заключено в Дорогомилово, доля которого составила 41% за счет расположения здесь объекта-лидера по числу проданных лотов – «River Park Towers Кутузовский». На втором месте расположился Пресненский район, где было заключено 17% всех сделок в сегменте. И замыкает тройку район Раменки со значением 11%.

### Структура сделок на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м <sup>2</sup>	18,2%	31,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	13,6%	13,6%	0,0%	0,0%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	2,3%	9,1%	4,5%	0,0%	0,0%
200–250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%
Более 250 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	2,3%

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.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м <sup>2</sup>	23,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м <sup>2</sup>	25,9%	12,9%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
100–150 м <sup>2</sup>	0,0%	8,8%	10,9%	2,0%	0,7%	0,0%
150–200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	4,1%	5,4%	0,7%	2,0%
Более 200 м <sup>2</sup>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	1,4%

Источник: Knight Frank Research, 2022

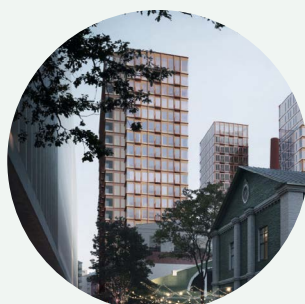


Лаврушинский

### Объекты-лидеры по числу проданных лотов



River Park Towers Кутузовский



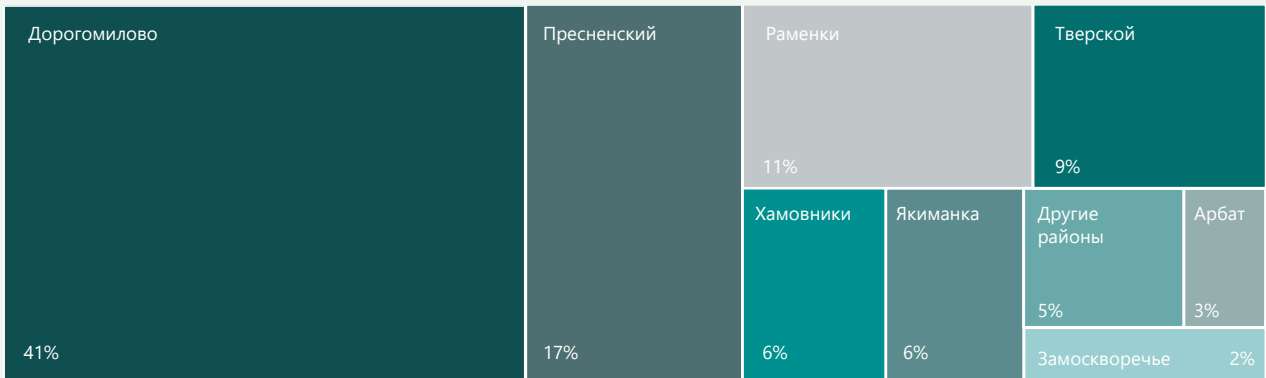
Lucky



ONEST

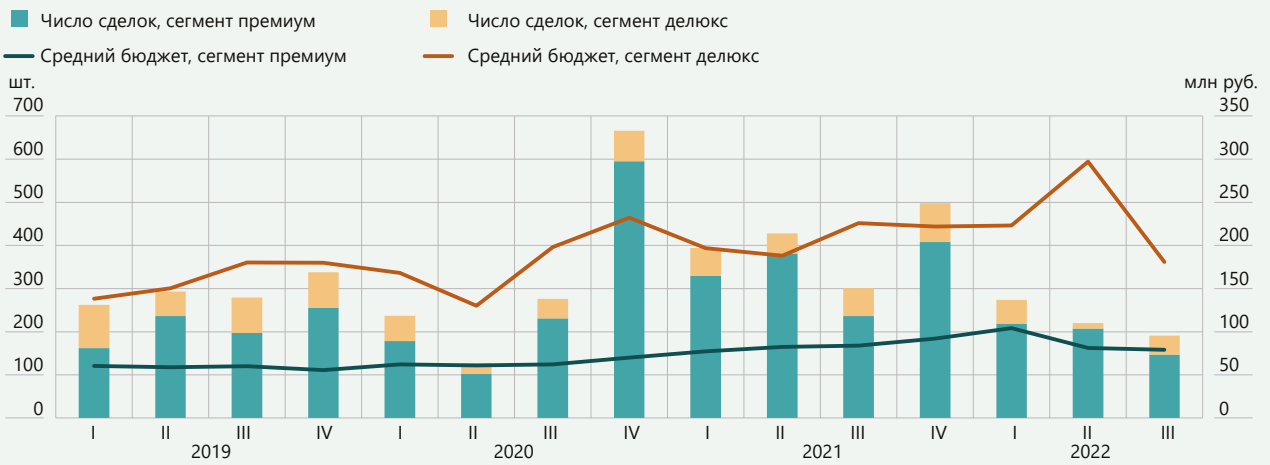
Источник: Knight Frank Research, 2022

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам



Источник: Knight Frank Research, 2022

Динамика числа и среднего бюджета сделки



Источник: Knight Frank Research, 2022



## Цены

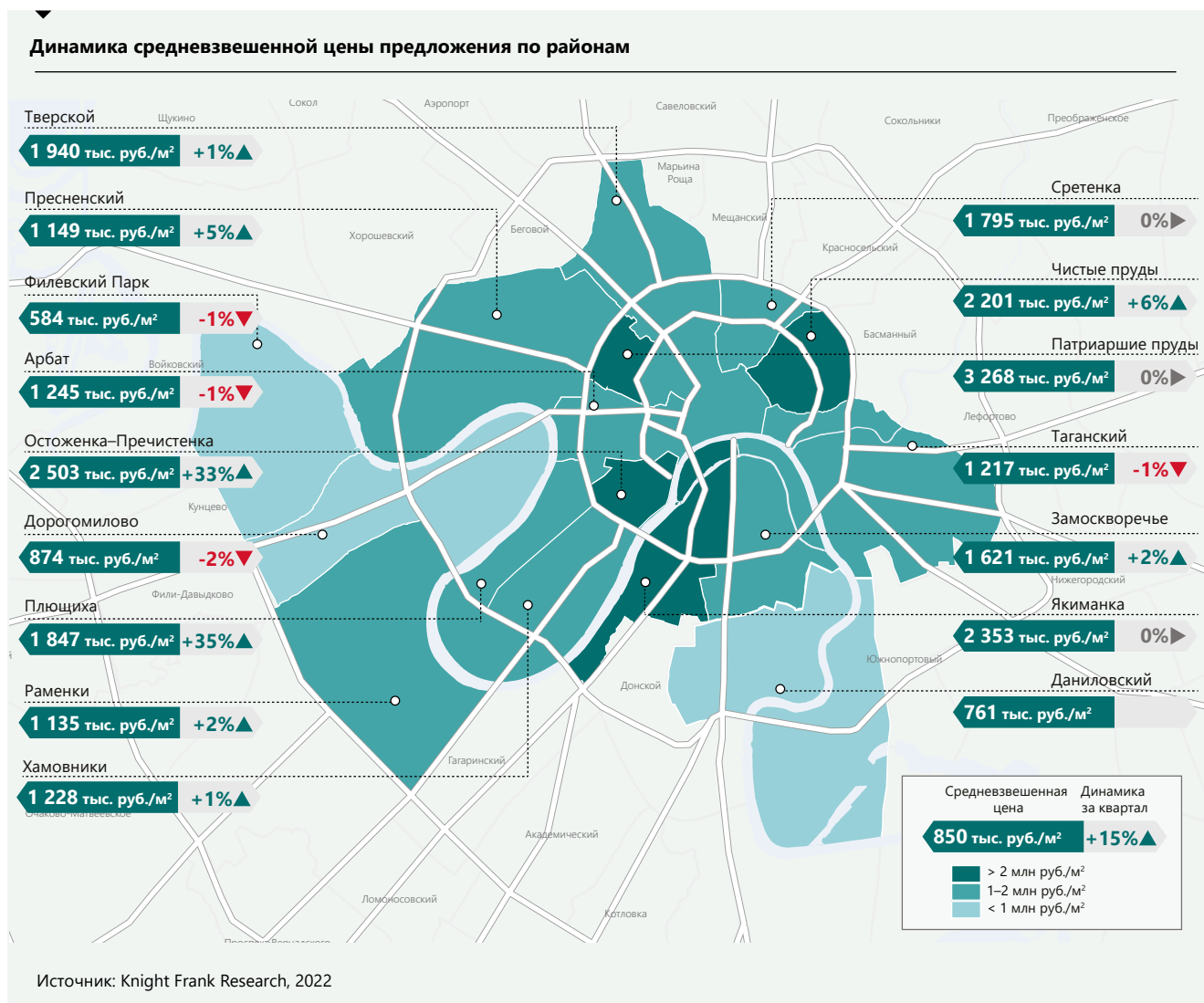
Подтверждая прежний прогноз по рынку, средневзвешенная цена квадратного метра в элитных новостройках после корректировки во II квартале 2022 года показала незначительный прирост и на конец сентября составила 1 523 тыс. руб., за три месяца увеличившись всего на 4% за счет изменения структуры предложения и роста цен в ряде реализуемых новостроек. При этом в годовом выражении фиксируется положительная динамика в размере 26%. В целом в краткосрочной перспективе можно ожидать сохранения восходящего тренда данного показателя и невысоких темпов роста. При этом размер скидок, предоставляемых в индивидуальном порядке, может увеличиться, в частности в про-

ектах, которые давно экспонируются на рынке.

В каждом из классов высокобюджетного жилья была отмечена практически одинаковая квартальная и годовая динамика средневзвешенной цены: в классе «делюкс» показатель достиг значения 2 089 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+2% за квартал и +20% за год), в премиум-классе – 1 103 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+3% за квартал и +19% за год).

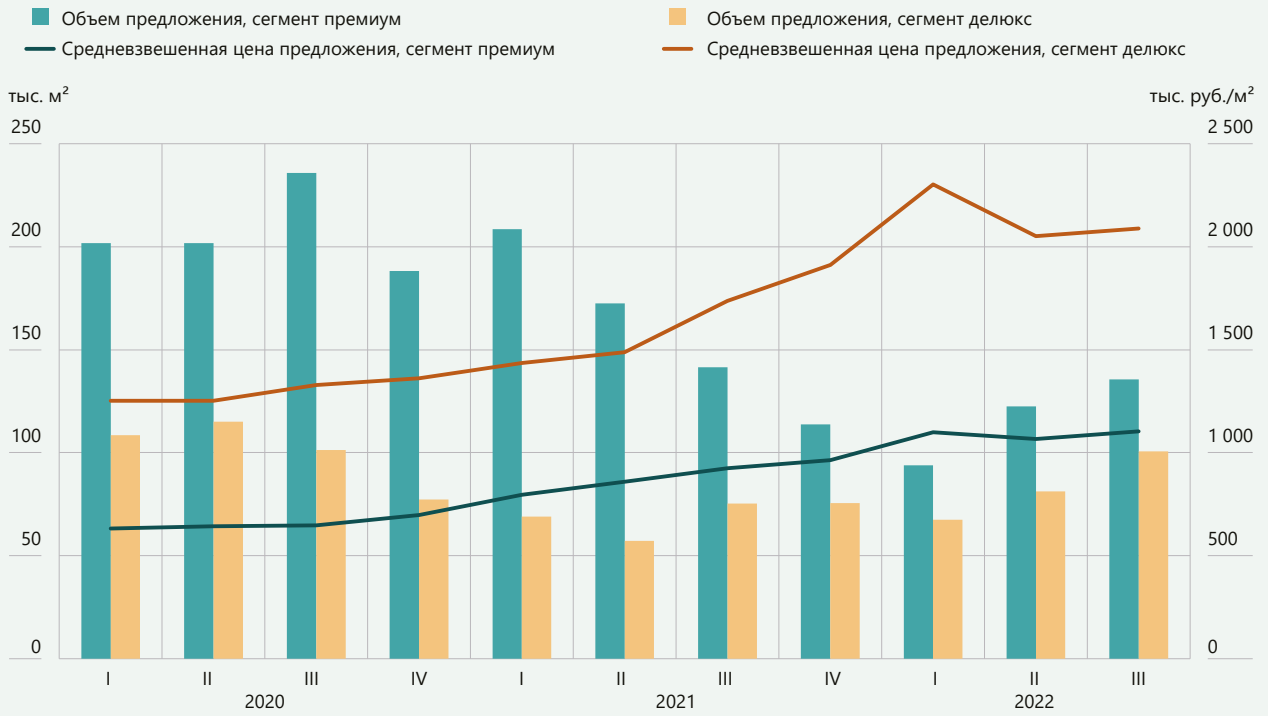
В разрезе районов максимальное квартальное изменение средневзвешенной цены предложения в размере 35% было зафиксировано в локации Плющиха, где стоимость квадратного метра достигла 1 847 тыс. руб. по причине старта продаж двух проектов

класса «делюкс» («Саввинская 17» и «Саввинская 27»). Также значительный прирост отмечался в локации Остоженки-Пречистенки, где показатель составил 2 503 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+33% за последние три месяца). Большую часть предложения данного кластера формирует проект Allegoria Mosca, который ранее экспонировался в долларовом выражении. В III квартале стоимость лотов была зафиксирована в рублях по курсу выше рыночного, что и послужило драйвером положительной динамики. Данный фактор вернул локации Остоженки второе место в рейтинге самых дорогих районов столицы. Первое место традиционно занимает кластер Патриаршие пруды со значением 3 268 тыс. руб./м<sup>2</sup>.





Динамика средневзвешенной цены и объема предложения по сегментам



Источник: Knight Frank Research, 2022



## Вторичный рынок\*

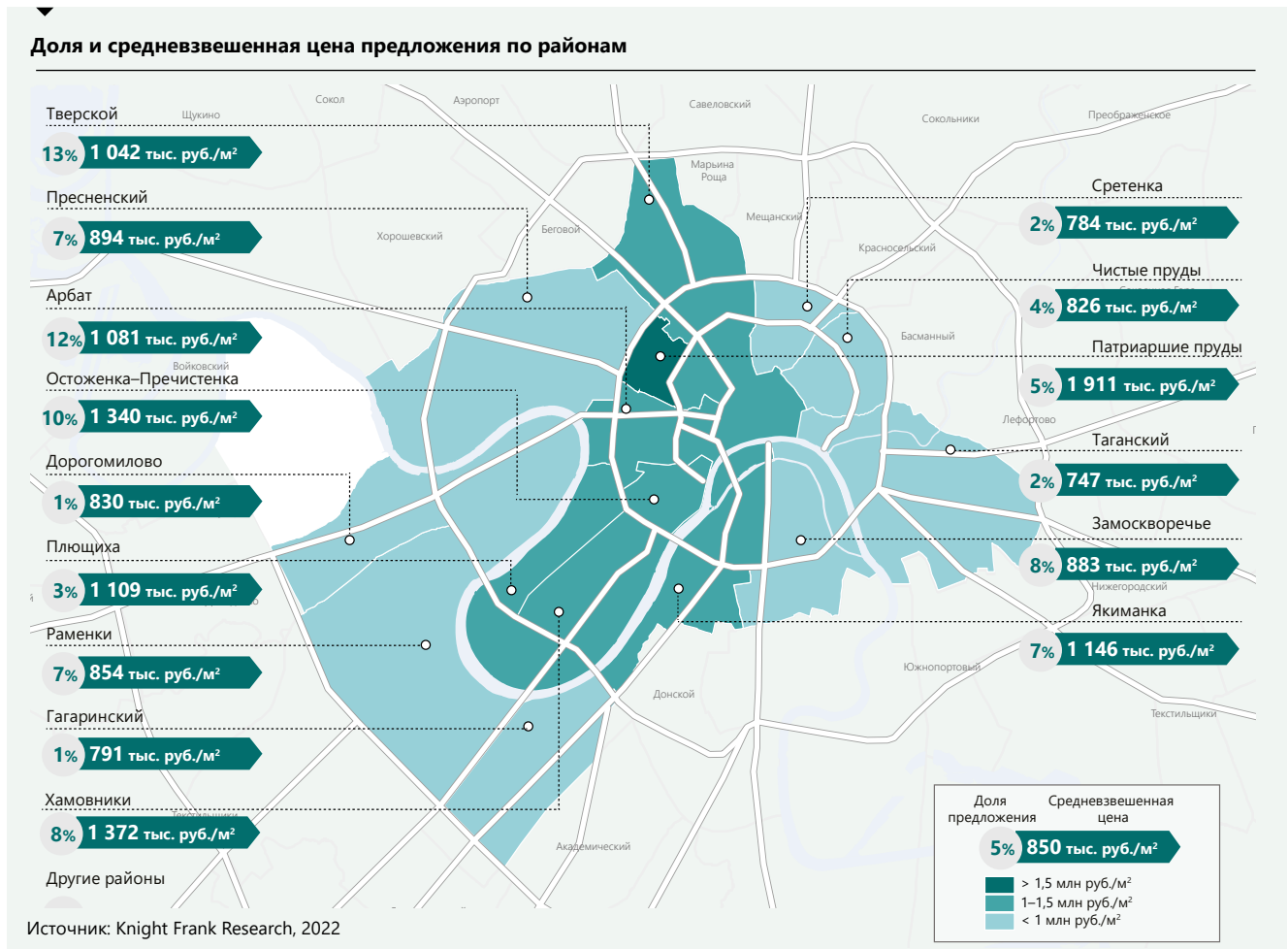
### Предложение

По итогам III квартала 2022 года более трети всех квартир и апартаментов на вторичном рынке элитной жилой недвижимости было сосредоточено в трех районах. Наибольшая доля предложения сконцентрирована в Тверском

районе, где представлено 13% доступных лотов. Далее следуют районы Арбат и Остоженка с долей 12% и 10% соответственно.

Средняя площадь предложения за три месяца практически не изменилась и

на конец сентября составила 211 м<sup>2</sup> (-1% за квартал). При этом в годовой динамике показатель снизился на 7% со значения 226 м<sup>2</sup> за счет увеличения 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, количество лотов площадью до 150 м<sup>2</sup> за год увеличилось на 8 п. п. На текущий момент наибольшая часть предложения (23%) сконцентрирована в диапазоне от 100 до 150 м<sup>2</sup>, еще 21% приходится на лоты площадью от 150 до 200 м<sup>2</sup>, а на более просторные варианты (больше 300 м<sup>2</sup>) – 17% предложения.

Средний бюджет предложения на вторичном рынке составил 226 млн руб. (+6% за последние три месяца). При этом за год по-прежнему фиксируется отрицательная динамика в размере 15%. Наибольшая часть квартир и апартаментов сосредоточена в диапазоне от 50 до 100 млн руб., доля которого составила 22%. Также значительная часть предложения приходится на лоты стоимостью от 100 до 150 млн руб. (21%).

## Цены

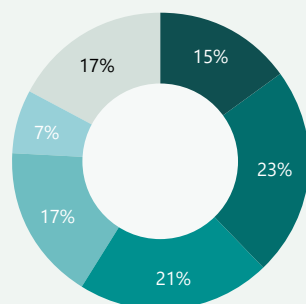
За III квартал 2022 года средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке элитной жилой недвижимости показала положительную динамику в размере 7% и по итогам сентября составила 1 072 тыс. руб./м<sup>2</sup>. В отличие от рынка новостроек, на рынке вторичной элитной недвижимости, помимо структурных трансформаций, еще одним драйвером положительной ценовой динамики стало изменение курса валют за рассматриваемый период. При этом в годовом разрезе показатель остается на невысоком уровне, за счет чего фиксируется отрицательная годовая динамика в размере 9%.

ТОП-3 самых дорогих районов:

- ♦ По итогам III квартала 2022 года максимальная цена квадратного метра на уровне 1,9 млн руб. была зафиксирована на Патриарших прудах (+7% за квартал).
- ♦ На втором месте – район Хамовники со значением 1 372 тыс. руб./м<sup>2</sup> (+7% за квартал).
- ♦ И замыкает тройку кластер Остоженки-Пречистенки, где средневзвешенная цена предложения составила 1 340 тыс. руб./м<sup>2</sup>, что на 5% выше, чем кварталом ранее.

### Распределение предложения на вторичном рынке по площади

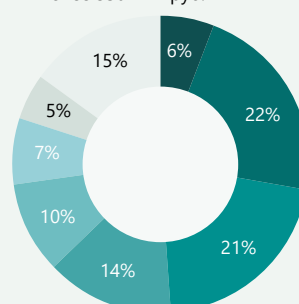
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- 250–300 м<sup>2</sup>
- Более 300 м<sup>2</sup>



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



Дом на Малой Грузинской

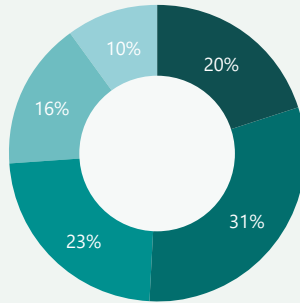
## Спрос

В структуре спроса вторичного рынка наиболее востребованными остаются квартиры и апартаменты площадью от 100 до 150 м<sup>2</sup>, на которые по итогам III квартала 2022 года пришлось почти треть всех заявок (31%). При этом стоит отметить, что средняя площадь запрашиваемого лота практически не изменилась и составила 159 м<sup>2</sup>, что на 1% ниже показателя аналогичного периода прошлого года.

В отличие от прошлых периодов, когда предпочтения отдавались более бюджетным лотам, в III квартале 2022 г. более трети запросов в сегменте (37%) пришлось на варианты стоимостью от 150 до 200 млн руб., в том числе востребованными оказались и наиболее дорогостоящие лоты стоимостью от 200 млн руб., доля которых в общей структуре распределения составила 25%. Таким образом, средний запрашиваемый бюджет на вторичном рынке составил 110 млн руб., что на 5% выше показателя первой половины 2022 года.

### Наиболее запрашиваемые средние площади

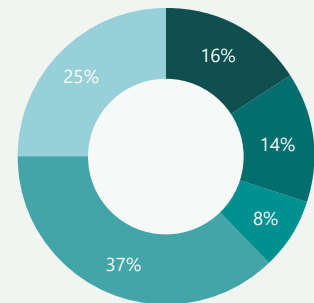
- До 100 м<sup>2</sup>
- 100–150 м<sup>2</sup>
- 150–200 м<sup>2</sup>
- 200–250 м<sup>2</sup>
- Более 250 м<sup>2</sup>



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.



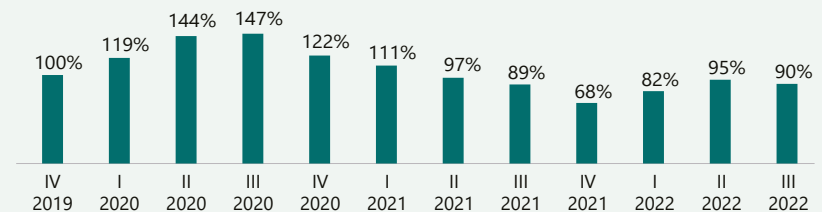
Источник: Knight Frank Research, 2022

## Аренда

Активность арендаторов на рынке элитной аренды на протяжении последних трех месяцев была на 20% выше по сравнению как с I, так и II кварталами, что связано с традиционной сезонностью сегмента, в том числе пик обращений пришелся на август. Тем не менее в годовой динамике показатели остаются на невысоком уровне: по результатам III квартала совокупное число запросов по элитной аренде оказалось почти вдвое ниже показателя аналогичного периода прошлого года, а суммарное количество обращений за 9 месяцев сократилось на 42%. Объем сделок демонстрирует схожую отрицательную динамику (-40% по сравнению с периодом январь – сентябрь 2021 г.).

В связи с текущей ситуацией многие сейчас находятся в состоянии неопределённости, откладывая все вопросы, связанные с недвижимостью. Поэтому, как и в сегменте продажи, арендаторы элитных квартир и апартаментов поставили активность на паузу. Кроме того, на существенное снижение поступающих звонков повлиял отъезд части платежеспособных клиентов из страны, в том числе с весны наблюдается отток категории иностранных арендаторов.

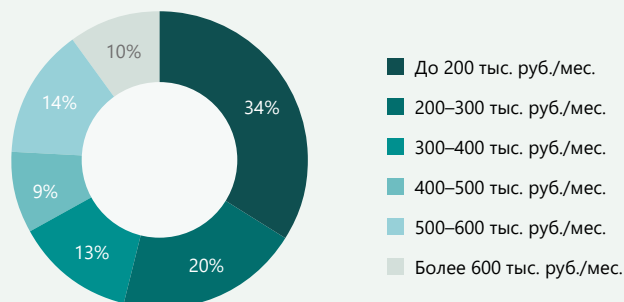
### Индекс объема предложения на рынке высокобюджетной аренды\*



\*100% – IV квартал 2019 года

Источник: Knight Frank Research, 2022

### Наиболее запрашиваемые ставки на рынке высокбюджетной аренды за январь-сентябрь



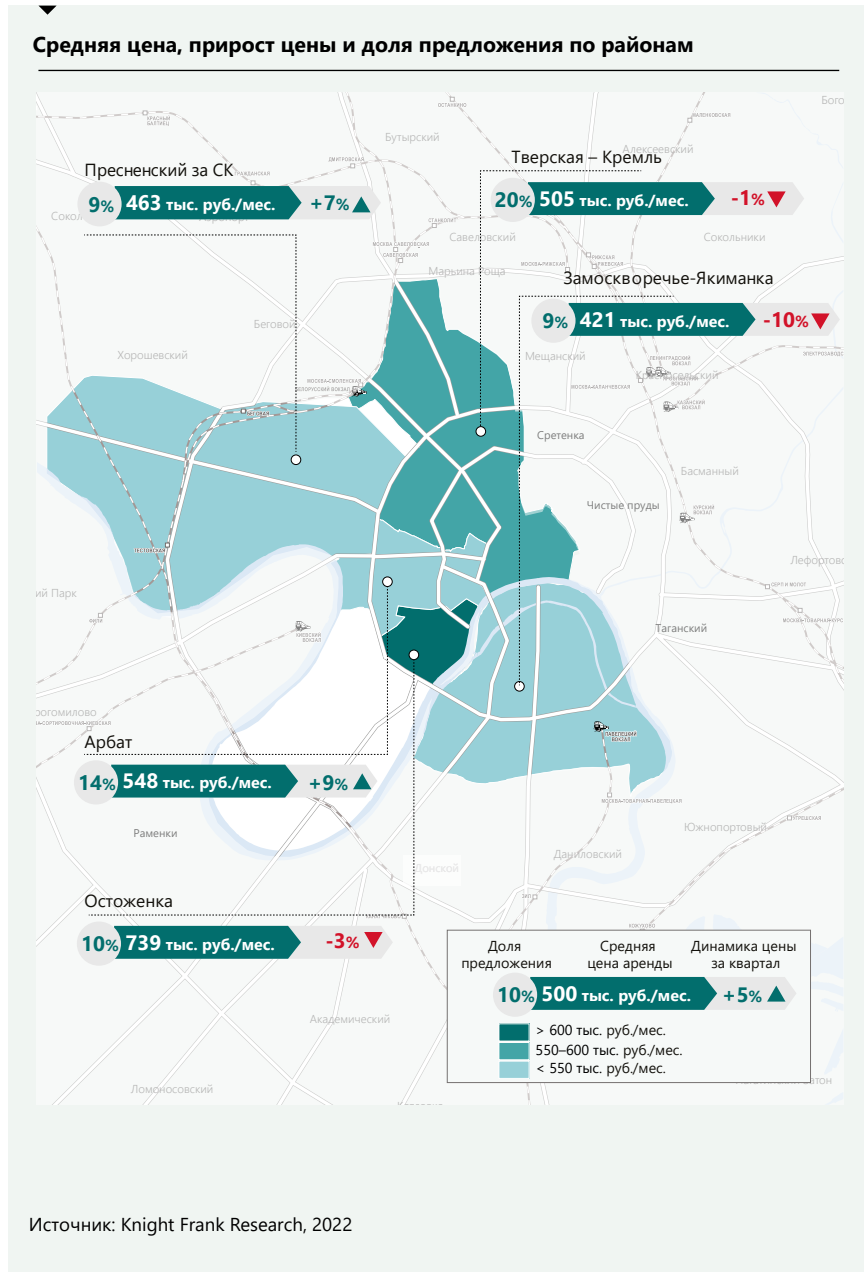
Источник: Knight Frank Research, 2022

Вероятно, сложившиеся тенденции на рынке аренды будут сохраняться и до конца года, что отразится на итоговой динамике сегмента.

При этом в структуре обращений наблюдается смещение запросов на более бюджетные варианты со ставкой аренды до 200 тыс. руб./мес. – на них приходится треть (34%) всех заявок за 9 месяцев 2022 г., что на 15 п. п. выше, чем на протяжении аналогичного периода 2021 г. Также 20% всех заявок сосредоточено в бюджете от 200 до 300 тыс. руб./мес. Таким образом, на данные бюджетные категории приходится более половины всех запросов на рынке элитной аренды. А самые дорогие варианты (от 600 тыс. руб./мес.) были интересны 10% клиентов.

После пополнения объемов предложения на протяжении первой половины 2022 года в III квартале рынок высокобюджетных квартир и апартаментов в аренду (от 150 тыс. руб./мес.) продемонстрировал незначительную отрицательную динамику: по сравнению с итогами июня количество экспонируемых лотов снизилось на 5%, вернувшись на уровень сентября прошлого года.

С точки зрения географии рынка наибольшее количество экспонируемых элитных квартир и апартаментов в аренду по-прежнему сосредоточено в локации Тверская-Кремль (20% лотов). На втором месте в структуре предложения – район Арбат с долей 14%, а замыкает тройку локация Остоженки со значением 10%. Далее в рейтинге расположены Замоскворечье-Якиманка и Пресненский район за пределами Садового кольца: в обеих локациях представлено по 9% от всех свободных для аренды лотов в столице.



## 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)

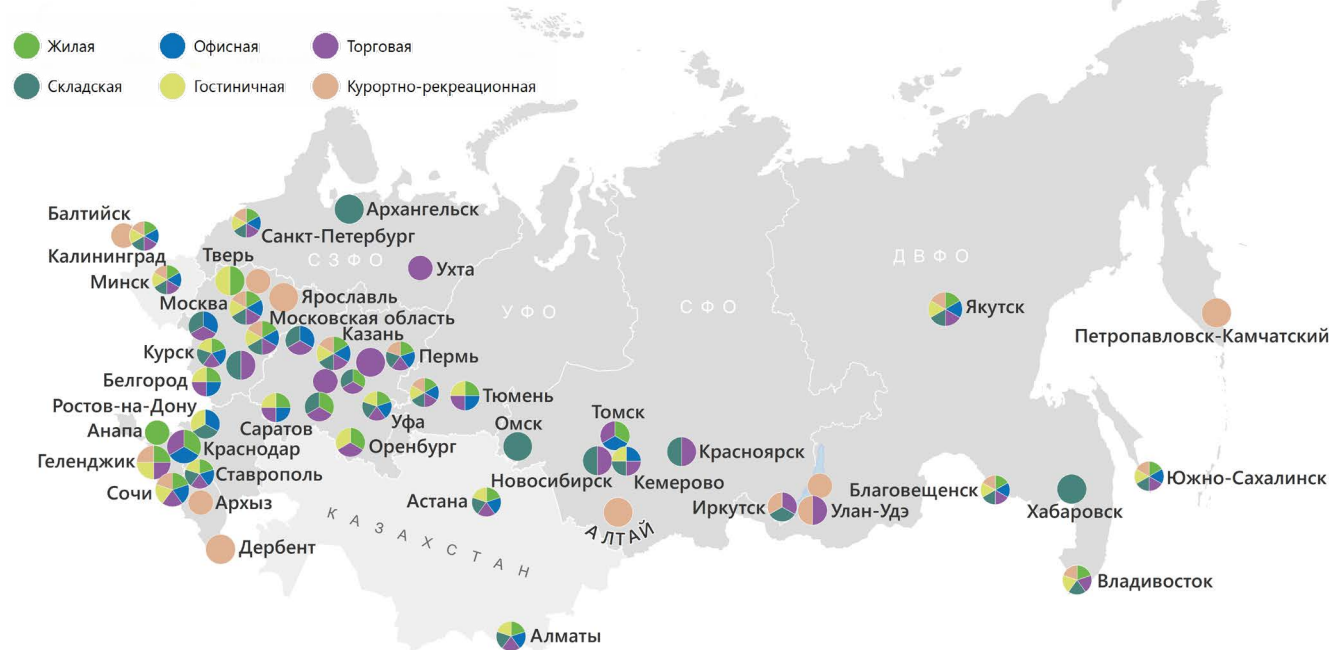
## ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ



# 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



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



Чтобы 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**

Региональный директор, Россия и СНГ  
[OS@kf.expert](mailto:OS@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.





Саввинская 27  
Москва, Саввинская наб., вл. 27



SkyView  
Москва, Дружинниковская ул., д. 15



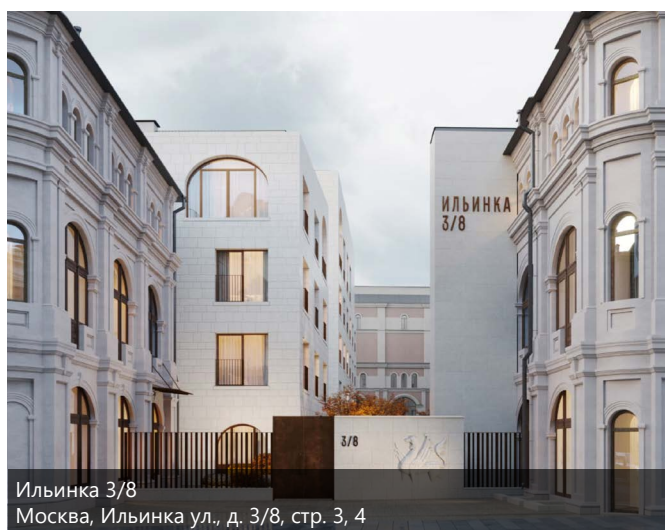
Лаврушинский  
Москва, Толмачевский Б. пер., вл. 5



Русские Сезоны  
Москва, Пятницкая ул., д. 16, стр. 3



Саввинская 17  
Москва, Саввинская наб., вл. 17



Ильинка 3/8  
Москва, Ильинка ул., д. 3/8, стр. 3, 4



© 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.