



I ПОЛУГОДИЕ 2011 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Спрос со стороны покупателей загородной недвижимости растет: индекс покупательского интереса в июне 2011 г. достиг рекордного уровня, превысив предыдущий максимум, достигнутый в апреле 2011 г., и теперь он выше своих пиковых значений на 15,6%.
- На фоне увеличения покупательской активности девелоперы выводят на рынок ранее снятые с продажи объекты премиум-класса, а так же заявляют о развитии новых проектов элитного сегмента. В связи с этим на рынке загородной недвижимости Подмосквья в ближайшее время ожидается увеличение объема предложения класса А.
- Стоимость объектов на загородном рынке недвижимости Подмосквья остается стабильной с незначительными колебаниями, связанными с вымыванием более дешевого предложения и с сезонными акциями и скидками. После небольшой летней коррекции ожидается небольшой рост стоимости.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Андрей Соловьев

Руководитель отдела загородной недвижимости

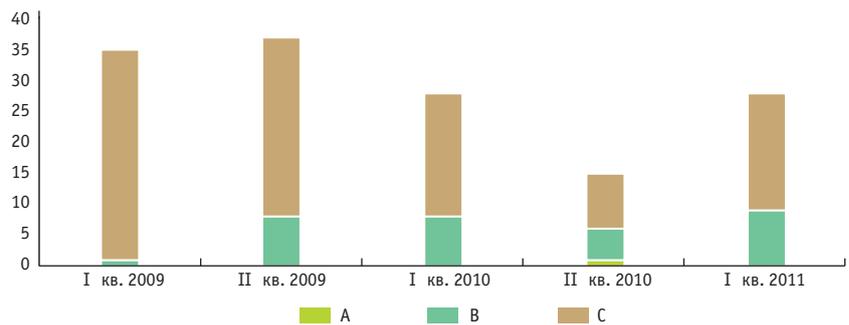
«В настоящий момент отмечается небольшое сезонное затишье, свойственное рынку в период отпусков (середина июля – середина августа). Колебания международных рынков и политические риски на данный момент не вызывают опасений. Рынок элитной загородной недвижимости стабилен как никогда, и уверенно, но постепенно идет вверх, что, я уверен, подтвердит в следующем квартале индекс цен премиум предложения первичного рынка KEYS Country. Июль принес неожиданный, но давно обсуждаемый шаг со стороны руководства страны, города и области о создании Столичного федерального округа, что, безусловно, открывает новые перспективы и возможности для девелопмента. В настоящий момент Knight Frank усиливает команду отдела загородной недвижимости, занимается открытием нового загородного офиса на Новорижском шоссе, ведет переговоры с ведущими крупными игроками рынка с целью реализации объектов в их загородных коттеджных поселках».

Основные показатели, абсолютные значения

		II кв. 2011 г.
Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли (\$/м ²)	Первичный рынок	4050
	Вторичный рынок	5280
Новое предложение, количество поселков		28

Источник: Knight Frank Research, 2011

В первом полугодии 2011 г. были открыты продажи в 28 коттеджных поселках. Объем нового предложения в первом полугодии 2011 г. почти в 2 раза превысил объем предложения предыдущего полугодия и сравнялся с объемом первого полугодия 2010 г.



*Количество поселков, открывших продажи за указанный период

Источник: Knight Frank Research, 2011

Основные показатели	За квартал (II кв. 2011 г. / I кв. 2011 г.)	За год (II кв. 2011 г. / II кв. 2010 г.)
Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли (\$/м ²)	↓ -1,19%	↑ +3,75%
Новое предложение	=	↓ -15%
Покупательская активность	↑ в 2 раза	↑ на треть

Источник: Knight Frank Research, 2011

Предложение

В первом полугодии 2011 г. на рынок загородной недвижимости Подмосквы вышло 28 новых коттеджных поселков, что в 1,8 раза выше показателя второго полугодия 2010 г. В 70% новых коттеджных поселков предлагаются участки без подряда, в остальных 30% – коттеджи, участки с подрядом или таунхаусы. Основную долю нового предложения продолжают составлять

коттеджные поселки эконом-класса (класс С): во II квартале 2011 г. открылись продажи в 10 подобных поселках, а в I квартале на рынок вышло 9 поселков эконом-класса. В целом объем нового предложения эконом-класса в первом полугодии 2011 г. увеличился почти в 2 раза относительно второго полугодия 2010 г. Наибольшее количество новых коттеджных поселков эконом-класса расположено на Новорижском шоссе – 32% от общего объема. Далее следуют Калужское шоссе – 16%, Каширское и Киевское шоссе – по 11%. Остальные 30% новых поселков эконом-класса расположены на Ленинградском, Минском, Дмитровском, Новорязанском, Осташковском и Ярославском шоссе.

Увеличивается количество поселков бизнес-класса (класс В) в общем объеме нового предложения: так, за первые два квартала 2011 г. начались продажи в 9 поселках, что на 1 поселок больше, чем в первом полугодии 2010 г., тогда как в последних двух кварталах 2010 г. на рынок было выведено всего 5 поселков бизнес-класса. Наибольшее количество новых поселков класса В расположены на Новорижском и Калужском шоссе: по 3 поселка на каждом из них. На Рублево-Успенском шоссе в первом

полугодии 2011 г. были открыты продажи в 1 поселке бизнес-класса. В первом полугодии 2011 г. не было выведено на рынок ни одного коттеджного поселка премиум-класса (класс А), однако некоторые девелоперы выставляют на продажу часть предложения ранее снятого с рынка. Такую ситуацию можно было наблюдать в «Нахабино-Кантри», расположенном на Новорижском шоссе в 15 км от МКАД. Также девелоперами было заявлено развитие нескольких проектов премиум-класса, что повлечет за собой увеличение доли предложения элитных коттеджных поселков в общем объеме нового предложения. Так компания Capital Group вложит \$100 000 000 в развитие двух коттеджных поселков в Красногорском районе на участке площадью 80 га. Еще одним знаковым проектом может стать проект «Сбербанка» «Рублево-Архангельское», расположенный между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе, где планируется возведение малоэтажной застройки элитного класса. Также стало известно о нескольких масштабных проектах, расположенных на Рублево-Успенском шоссе. Выход этих проектов на рынок значительно увеличит объем предложения загородной недвижимости премиум-класса.



Спрос

Спрос на объекты элитной загородной недвижимости растет, что, прежде всего, связано с сезонным оживлением рынка. Индекс покупательского интереса по состоянию на июнь 2011 г. увеличился на 31,77% относительно июня 2010 г. По сравнению с предыдущим кварталом во II квартале 2011 г. рост индекса составил 56%, рост за полугодие составляет 104%.

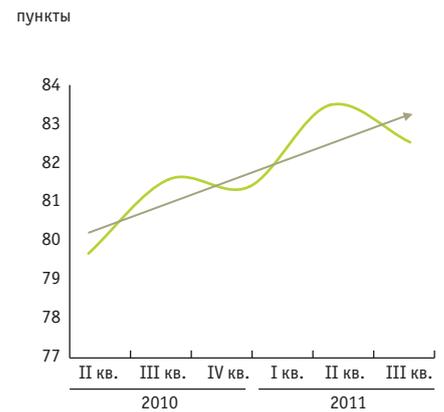
В настоящее время основным спросом на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья пользуются ликвидные объекты в бюджете до \$3 000 000. Покупателями востребованы дома средней площади с небольшим участком до 20 соток. Особое внимание покупатели уделяют наличию коммуникаций, инфраструктуры, профессионализму управляющей компании, наличию свидетельства о собственности, репутации застройщика. Помимо этого мы отмечаем рост активности частных застройщиков. Основными направлениями элитного рынка по-прежнему остаются Рублево-Успенское и Новорижское шоссе, которое на сегодняшний день является наиболее перспективным рынком.

Индекс покупательского интереса имеет тенденцию к росту с небольшими сезонными колебаниями, и в июне 2011 г. он превысил свое максимальное значение апреля 2011 г., достигнув показателя в 564 пункта.



*Индекс запросов на покупку объектов элитной загородной недвижимости, за 100 принято количество запросов в январе 2009 г.
Источник: Knight Frank Research, 2011

Динамика стоимости домовладений на рынке загородной недвижимости Подмосковья имеет положительную динамику с небольшими сезонными колебаниями



*Индекс цен предложения на первичном и вторичном рынке загородной недвижимости Подмосковья, за 100 приняты цены I кв. 2008 г.
Источник: Knight Frank Research, 2011

Коммерческие условия

Годовой рост средних цен на рынке загородной недвижимости Московской области во II квартале 2011 г. составил 3,75%, при этом в I квартале 2011 г. цены были подвержены небольшой коррекции в размере 1,19%.

Средняя стоимость домовладения на рынке загородной недвижимости по итогам первого полугодия 2011 г. на 11% выше уровня II квартала 2009 г., когда рынок достиг дна, но все еще ниже своих пиковых значений II квартала 2008 г. на 25%.

На первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья наблюдается стабильность ценовых показателей с некоторой коррекцией в сторону роста или понижения. По итогам первого полугодия 2011 г. рост средней стоимости составил 1,25% по сравнению с концом 2010 г. и уровень цен достиг значения \$4050/м². Изменение средней стоимости происходит за счет уменьшения объема наиболее дешевого предложения, скидок и акций, проводимых девелоперами.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья мы наблюдаем небольшое снижение цен, что связано, прежде всего, с желанием продавцов привлечь покупателей выгодными условиями в высокий сезон (весна – начало лета). Во II квартале 2011 г. в среднем по рынку цены были скорректированы на 0,4% и теперь средняя стоимость на вторичном рынке загородной недвижимости равна \$5280/м². При этом скидки по отдельным предложениям иногда достигают 15-20%, однако средний уровень цен поддерживает объем нового предложения с достаточно высокой стоимостью, а также отток более дешевого предложения.

Средняя стоимость домовладения (\$ за м²)



Источник: Knight Frank Research, 2011



ОБЗОР

Европа

Австрия
Бельгия
Великобритания
Германия
Ирландия
Испания
Италия
Монако
Нидерланды
Польша
Португалия
Россия
Румыния
Украина
Франция
Чешская республика
Швейцария

Африка

Ботсвана
Замбия
Зимбабве
Кения
Малави
Нигерия
Танзания
Уганда
Южная Африка

Ближний Восток

Бахрейн
ОАЭ

Азия и Тихоокеанский регион

Австралия
Вьетнам
Индия
Индонезия
Камбоджа
Китай
Малайзия
Новая Зеландия
Сингапур
Тайланд
Южная Корея

Америка и Канада

Бермудские острова
Канада
Карибские острова
США



Офисная недвижимость

Станислав Тихонов
Партнер
stas.tikhonov@ru.knightfrank.com



Складская недвижимость, регионы

Вячеслав Холопов
Директор
viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com



Торговая недвижимость

Сергей Гипш
Партнер
Sergey.Gipsh@ru.knightfrank.com



Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

Константин Романов
Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com



Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
Директор
elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com



Инвестиции и продажи

Евгений Семенов
Директор
evgeniy.semyonov@ru.knightfrank.com



Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
Руководитель отдела оценки
olga.kochetova@ru.knightfrank.com



Санкт-Петербург

Николай Пашков
Генеральный директор
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com



Киев

Михаил Ермоленко
Генеральный директор
mikhail.yermolenko@ua.knightfrank.com



Маркетинг, PR и исследования рынка

Мария Котова
Исполнительный директор
maria.kotova@ru.knightfrank.com

Основанная в Лондоне более века назад, компания Knight Frank является признанным лидером на международном рынке недвижимости. Вместе со своим стратегическим партнером, компанией Newmark Knight Frank, располагает сетью из более чем 243 офисов в 43 странах мира и насчитывает 7067 специалистов.

Вот уже 116 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 16 лет работы в России Knight Frank стала одной из ведущих компаний на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России нашими услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Этот и другие обзоры Knight Frank размещены на сайте www.knightfrank.ru
© Knight Frank 2011

МОСКВА

119021,
ул. Тимура Фрунзе, д. 11, корп. 2
Телефон: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
ул. Маяковского, д. 3Б
Телефон: +7 (812) 363 2222
Факс: +7 (812) 363 2223

КИЕВ

04071,
ул. Хорива, д. 39-41, офис 80
Телефон: +380 (44) 545 6122
Факс: +380 (44) 545 6122

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.