



I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Спрос на загородную недвижимость значительно вырос в первом полугодии 2012 г.: индекс покупательского интереса с начала года увеличился в 2,7 раза, достигнув в апреле рекордного за все посткризисное время значения.
- За первое полугодие 2012 г. были открыты продажи в 25 новых поселках. Большая часть из них расположена на Новорижском, Дмитровском и Калужском шоссе.
- Средняя цена квадратного метра на вторичном рынке Подмосковья снизилась за II квартал на 2,8%. Это объясняется сезонными колебаниями цен, уходом с рынка более дорогого предложения и летними акциями и скидками. После небольшой летней коррекции мы ожидаем роста стоимости по объектам, расположенным по ключевым направлениям.
- Самыми востребованными направлениями на рынке элитной загородной недвижимости остаются Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. В первом полугодии 2012 г. на них пришлось около 60% всех сделок.

I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Андрей Соловьев,
Руководитель отдела
загородной недвижимости

«Мы действительно ощущаем увеличение количества заявок на покупку объектов загородной недвижимости. Частично это связано с сезонным фактором: летний период – один из самых удачных для приобретения загородного жилья. Также важно отметить значительное число сделок, совершаемых с привлечением ипотечного кредитования – наши банки-партнеры отмечают увеличение спроса. Кроме того, нестабильность как европейской валюты, так и доллара приводит к тому, что многие инвесторы рассматривают недвижимость в качестве средства сохранения накоплений.

Мы рады сообщить нашим клиентам о скором открытии загородного офиса Knight Frank на Рублево-Успенском шоссе. Нашей задачей всегда было и будет совершенствование и улучшение эффективности бизнеса для блага наших клиентов».

Основные показатели	Квартал*	Полгода**
Средняя стоимость домовладения, (\$/м ²)	Первичный рынок ↓ - 6%	↓ - 2%
	Вторичный рынок ↓ - 2,8%	↓ - 15%
Новое предложение	↑ + 50%	↑ + 150%
Покупательская активность	↑ + 72%	↑ в 2,7 раза

* (II кв. 2012 / I кв. 2012)

** (II кв. 2012 / IV кв. 2011)

Источник: Knight Frank Research, 2012

Основные показатели, абсолютные значения		II кв. 2012 г.
Средняя стоимость домовладения, (\$/м ²)	Первичный рынок	4 200
	Вторичный рынок	5 300
Новое предложение, количество поселков		25

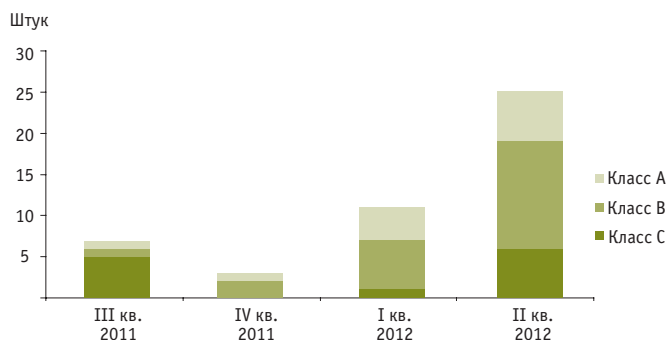
Источник: Knight Frank Research, 2012

Предложение

В первом полугодии 2012 г. на рынок загородной недвижимости Подмосковья вышло 25 новых коттеджных поселков, что в 2,5 раза больше, чем во втором полугодии 2011 г. Большая часть новых поселков расположена на Новорижском и Калужском шоссе. За полгода также имел место значительный прирост поселков класса А: были открыты продажи в 6 новых поселках, расположены они преимущественно на Новорижском шоссе. Стоит отметить, что за весь 2011 г. подобных новых поселков на рынок вышло всего 2. На Рублево-Успенском направлении за прошедшие полгода новые поселки на рынок не выходили.

Ещё одна тенденция, давшая о себе знать в прошедшем полугодии: превазирование в новом предложении поселков бизнес-класса над эконом-классом. Так, с начала года были открыты продажи лишь в 6 поселках эконом-класса, в то время как в бизнес-классе – 13 за тот же период.

В первом полугодии 2012 г. были открыты продажи в 25 коттеджных поселках, что в 2,5 раза выше, чем в прошлом полугодии, когда были открыты продажи лишь в 10 новых поселках.



Источник: Knight Frank Research, 2012

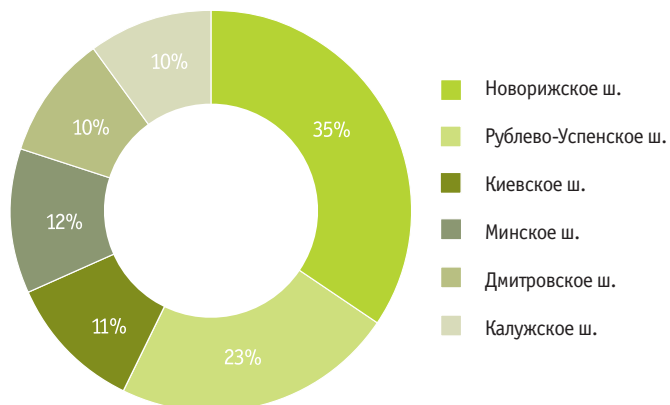


Спрос

В первом полугодии 2012 г. существенно увеличился спрос на объекты элитной загородной недвижимости. За полгода количество запросов увеличилось в 2,7 раза. Это не может быть связано только с сезонным повышением активности: пик спроса пришелся на апрель, когда индекс покупательского интереса достиг значения 1460*, что более чем в 3 раза превышает аналогичный показатель апреля прошлого года.

В настоящее время наибольшим спросом на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья пользуются ликвидные объекты стоимостью до \$3 000 000. Средний бюджет покупки в первом полугодии 2012 г. составил \$2 645 000. Наиболее востребованными были дома средней площади (500-600 м²) с небольшим участком до 15-20 соток. Самыми популярными направлениями у покупателей элитного загородного жилья остаются Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. На них пришлось 35% и 23% всех сделок соответственно. Как и прежде, предпочтение отдается наиболее престижным направлениям с развитой инфраструктурой, высоким качеством строительства и работы управляющих компаний этих поселков.

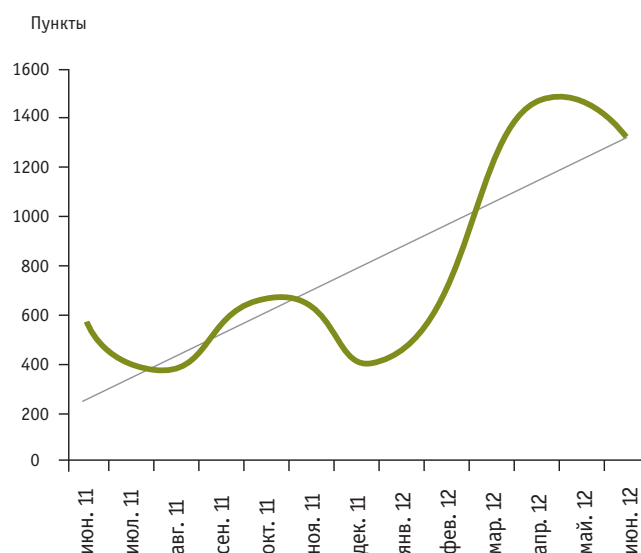
Самыми популярными направлениями покупки элитного загородного жилья остаются Новорижское шоссе и Рублево-Успенское шоссе



Источник: Knight Frank Research, 2012

Индекс покупательского интереса имеет тенденцию к росту с небольшими сезонными колебаниями, и в апреле 2012 г. он достиг максимального значения, превысив показатель аналогичного периода прошлого года на 207%.

Индекс покупательского интереса



*Индекс запросов на покупку объектов элитной загородной недвижимости, за 100 принято количество запросов в январе 2009 г.

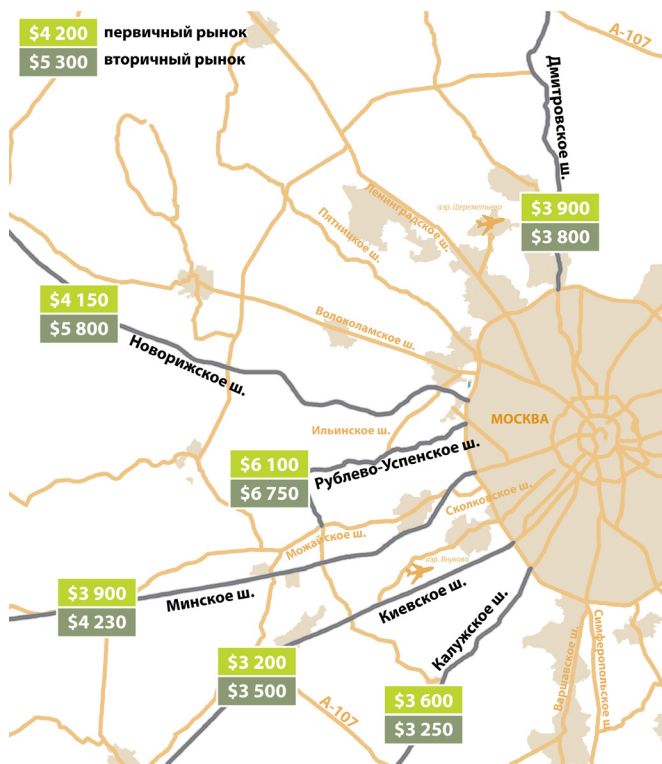
Источник: Knight Frank Research, 2012



I ПОЛУГОДИЕ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Средняя стоимость квадратного метра домовладения по различным направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2012

Коммерческие условия

На первичном рынке элитной загородной недвижимости Московской области наблюдалось незначительное снижение цен. За первое полугодие 2012 г. средняя цена предложения снизилась на 2%, в то время как снижение этого показателя за квартал составило 6%. Это связано прежде всего с тем, что многие застройщики, чтобы стимулировать продажи, предлагают значительные летние скидки на свои объекты.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости Подмосквы также произошло некоторое снижение цен. В среднем за квартал цена скорректировалась на 2% и составляет 5 300 \$/м². Если рассматривать изменение цен по направлениям, то анализ показывает, что для объектов, расположенных на Новорижском шоссе, снижение цен составило 2%. Прежде всего это обусловлено уходом с рынка предложений в высоком ценовом диапазоне и выходом на рынок домовладений с относительно низкой для сегмента элитного жилья стоимостью. Существенный рост цен можно отметить на Минском направлении, где средняя цена предложения на вторичном рынке выросла на 5% за полгода и составила 4 200 \$/м². Такой рост вызван выходом на рынок новых предложений в высоком ценовом диапазоне и вымыванием более дешевого предложения.





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

Никола Обайдин
 Директор
 Nikola.Obajdin@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Вячеслав Холопов
 Директор, Россия и СНГ
 viacheslav.kholopov@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Сергей Гипш
 Директор, Россия и СНГ, Партнер
 sergey.gipsh@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость

Елена Юргенева
 Директор, Россия и СНГ
 elena.yurgeneva@ru.knightfrank.com

Иностранные инвестиции

Хайко Давидс
 Партнер
 heiko.davids@ru.knightfrank.com

Инвестиции и продажи

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

Профессиональные услуги по консалтингу и управлению недвижимостью

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

Оценка недвижимости

Ольга Кочетова
 Директор, Россия и СНГ
 olga.kochetova@ru.knightfrank.com

Маркетинг, PR и исследования рынка, HR

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

Развитие бизнеса

Андрей Петров
 Партнер
 andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Санкт-Петербург

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

Киев

Ярослава Чапко
 Директор по развитию бизнеса
 yaroslava.chapko@ua.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

МОСКВА

119021,
 ул. Тимура Фрунзе, д. 11,
 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

© Knight Frank 2012

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.

