



III КВАРТАЛ 2012 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

Knight Frank

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- На протяжении всего 2012 г. динамика предложения на рынке загородной недвижимости остается стабильной: за период с июля по сентябрь были открыты продажи в 12 коттеджных поселках, что лишь незначительно отличается от результатов предыдущих кварталов текущего года.
- В III квартале 2012 г. наблюдались незначительные колебания средних цен на загородном рынке недвижимости Московской области, обусловленные сезонностью и изменением структуры предложения.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Андрей Соловьев,
Руководитель Отдела
загородной
недвижимости,
Knight Frank

«В III квартале, как и в предыдущих периодах 2012 г., рынок элитной загородной недвижимости оставался стабильным. Подход девелоперов к реализации проектов стал более взвешенным и осторожным. Они тщательно изучают рынок, анализируют различные возможности и лишь после этого принимают окончательные решения. Большинство девелоперов избавились от ожиданий сверхприбыльности проектов и теперь более реально оценивают перспективы развития.

Покупатели также с осторожностью относятся к приобретению объектов недвижимости, что способствует усилению конкуренции на рынке и борьбе за покупателя».

Предложение

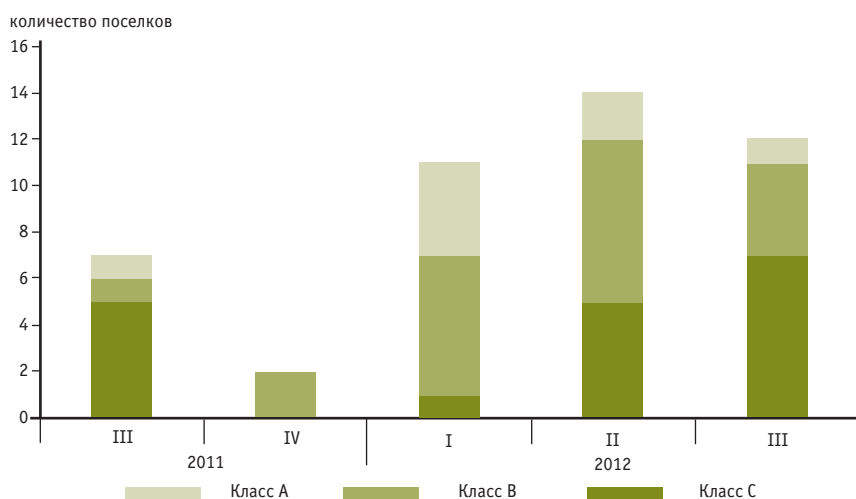
В III квартале 2012 г. объем предложения на рынке загородной жилой недвижимости пополнился двенадцатью новыми поселками, четыре из которых относятся к бизнес-классу, а один – к элитному сегменту. Они сконцентрированы вдоль Калужского и Новорижского шоссе, являющимися на сегодняшний день наиболее перспективными с точки зрения загородного строительства. Тогда как новые поселки эконом-сегмента преимущественно располагаются на востоке и юге Московской области или отдаленных от Москвы участках на отмеченных выше направлениях.

Одним из наиболее интенсивно развивающихся загородных направлений на сегодняшний день является Калужское: пять новых объектов расположены в его окрестностях, в том числе единственный элитный коттеджный поселок, продажи в котором открылись в III квартале 2012 г., – FoRest.

Основные показатели		III квартал 2012 г., \$/м ² / количество поселков	Изменение относительно II квартала 2012 г., %	Изменение относительно III квартала 2011 г., %
Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли	Первичный рынок	4 290	+2,15 ▲	+2,14 ▲
	Вторичный рынок	5 340	+1,0 ▲	-7,93 ▼
	Новое предложение	12	-14 ▼	+70 ▲

Источник: Knight Frank Research, 2012

На протяжении первых 9 месяцев 2012 г. динамика выхода на рынок новых коттеджных поселков была стабильна



Как и прежде, в рассматриваемом периоде большую часть (65%) предложения новых проектов составляют коттеджные поселки с обязательным подрядом либо с готовыми или строящимися домами.

Спрос

Традиционно наибольшим спросом на рынке элитного загородного жилья пользуются Новорижское и Рублево-Успенское шоссе: около 60% всех сделок в минувшем квартале пришлось на эти направления. Следующими

по популярности являются Киевское (15%), Калужское (11%) и Минское (9%) шоссе. Наименьшее число сделок – 4% – было заключено на Дмитровском направлении.

Наибольшее число сделок в III квартале 2012 г. происходило с относительно бюджетными объектами: 40% всех проданных коттеджей стоили менее \$2 млн. При этом средний бюджет сделки вырос на 9% по сравнению с прошлым кварталом и составил \$2 910 000.

Наиболее востребованы покупателями оставались дома средней площади – 400-600 м² с участками 22-30 соток.



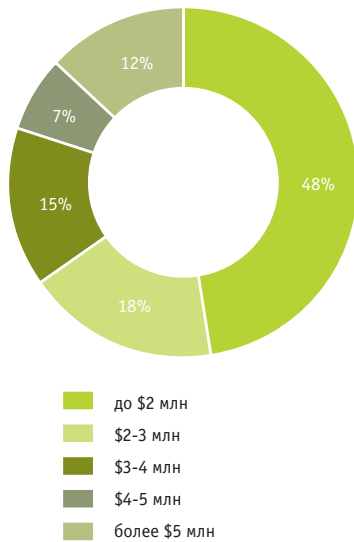
Коммерческие условия

После сезонного снижения цен на рынке элитной загородной недвижимости в предыдущем периоде с началом нового делового сезона возобновился их рост. В сентябре 2012 г. средняя стоимость квадратного метра домовладения на первичном рынке составила \$4 290, увеличившись за квартал на 2,15%. На вторичном рынке наблюдалась в целом аналогичная ситуация: средняя цена незначительно увеличилась, достигнув в сентябре значения \$5 340.

Наиболее заметный рост показателя был отмечен на Минском и Киевском шоссе: средняя цена квадратного метра по данным направлениям на вторичном рынке увеличилась по сравнению с прошлым кварталом на 11,2% и 10,5% соответственно. В значительной степени это было обусловлено изменением структуры предложения: средняя стоимость выставленного на продажу домовладения в III квартале на 24% и 30% соответственно превысила уровень предыдущего квартала.

Стоит отметить, что по уровню цен Минское шоссе постепенно приближается к традиционно наиболее дорогим направлениям – Рублево-Успенскому и Новорижскому. Совокупно на эти шоссе приходится почти 70% всего объема предложения на элитном рынке загородной недвижимости Московской области.

Распределение продажи объектов загородной недвижимости по цене



Источник: Knight Frank Research, 2012

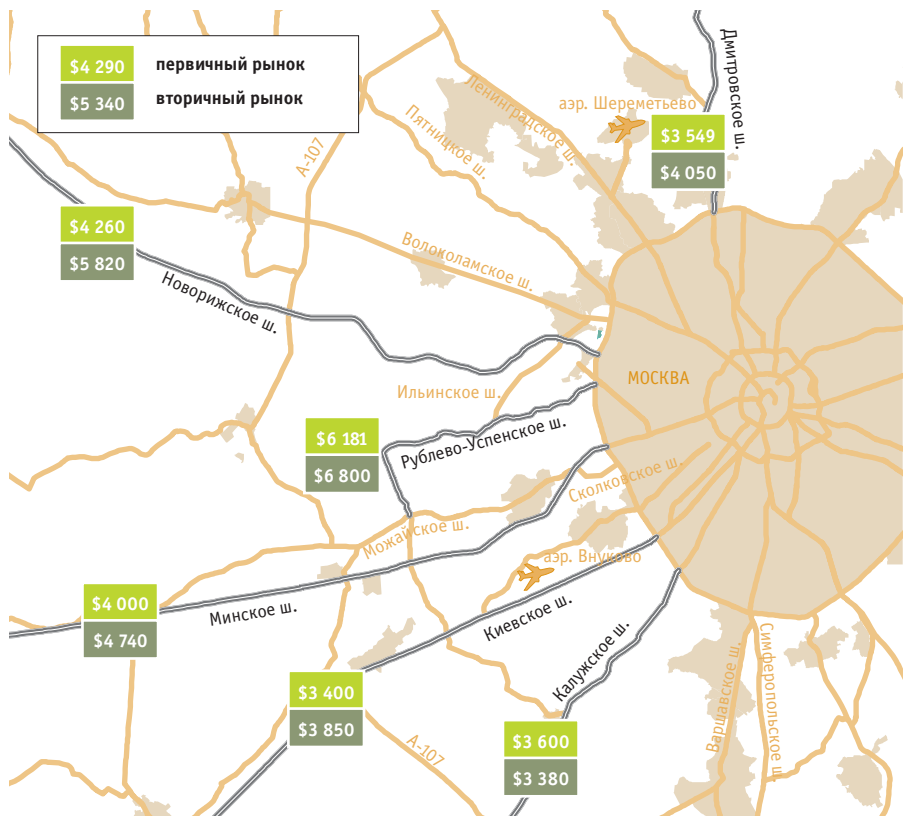
Распределение продажи объектов загородной недвижимости по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2012



Средняя стоимость домовладения, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2012



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
Директор, Партнер
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

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

Маркетинг и PR, исследования рынка, HR

Мария Котова
Исполнительный директор, Партнер
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

115054,
ул. Валовая, д. 26
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.