



I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В первом полугодии 2013 г. стартовали продажи в 25 проектах на рынке загородной недвижимости Московской области, что соответствует показателям аналогичного периода прошлого года. Новые поселки относятся преимущественно к бизнес-классу, в элитном сегменте предложение не изменилось.
- В отчетном периоде на загородном рынке наблюдался высокий спрос, поддерживаемый различными специальными предложениями и акциями, проводимыми девелоперами. В отдельных случаях суммарный дисконт от первоначальной цены предложения достигал 30 - 50%.
- Средняя площадь приобретаемых на первичном рынке домовладений в течение первого полугодия 2013 г. увеличилась почти на 20%, в то время как средний бюджет сделки снизился на 5%.
- Средняя цена квадратного метра на первичном и вторичном рынках увеличилась на 1 - 3%, составив на конец июня 4080 \$/м² и 4930 \$/м² соответственно.

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Андрей Соловьев,
Руководитель отдела
загородной недвижимости
Knight Frank

«Уверенность в стабильности рынка дает нам возможность инвестировать в развитие бренда, открытие новых офисов Knight Frank, а также продвижение новых направлений для наших клиентов. К осени мы подготовили новые эксклюзивные предложения как участков, так и авторских домов „под ключ“. Активно работаем с девелоперами и консультируем несколько проектов. Принимая во внимание инфляционные ожидания и курсовые колебания на финансовых рынках в ближайшей перспективе мы не ожидаем резкого роста цен на загородную недвижимость».

Ключевые события

Администрация Московской области планирует ограничить высотность жилой застройки на территории Подмосковья девятью этажами, за исключением отдельных случаев. Ограничения будут прописаны в региональных нормах градостроительного проектирования и коснутся только тех проектов, разрешение на строительство которых еще не получено. Ожидается, что новые нормы будут утверждены в июле-августе 2013 г.

Благодаря новому проекту Минрегиона России в ближайшей перспективе будет снят запрет на прописку на садовых и дачных участках, кроме того, станет возможным оформление построек на таких землях в качестве индивидуальных жилых домов. В результате, благодаря фактической возможности вести индивидуальное жилищное строительство на землях сельскохозяйственного назначения, может появиться новый объем предложения в эконом-сегменте.

Основные показатели. Динамика*

Показатель		
Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли, \$/м ²	Первичный рынок	4080 ▲
	Вторичный рынок	4930 ▲
Новое предложение, количество поселков		25 =

* (первое полугодие 2013 / первое полугодие 2012)
Источник: Knight Frank Research, 2013

Предложение

В первом полугодии 2013 г. на рынке загородной недвижимости были открыты продажи в 25 новых коттеджных поселках, что соответствует показателям аналогичного периода прошлого года. При этом все они относятся к бизнес- (56%) или эконом-классу (44%), тогда как элитные проекты не выходили на подмосковный рынок с III квартала 2012 г. Напомним, что предложение в данном сегменте последний раз пополнялось в первом полугодии 2012 г., когда были открыты продажи сразу в 6 поселках.

По итогам полугодия в структуре нового предложения вновь стали лидировать поселки, предлагающие участки без подряда. Данный тренд характерен преимущественно для проектов эконом-сегмента, тогда как в

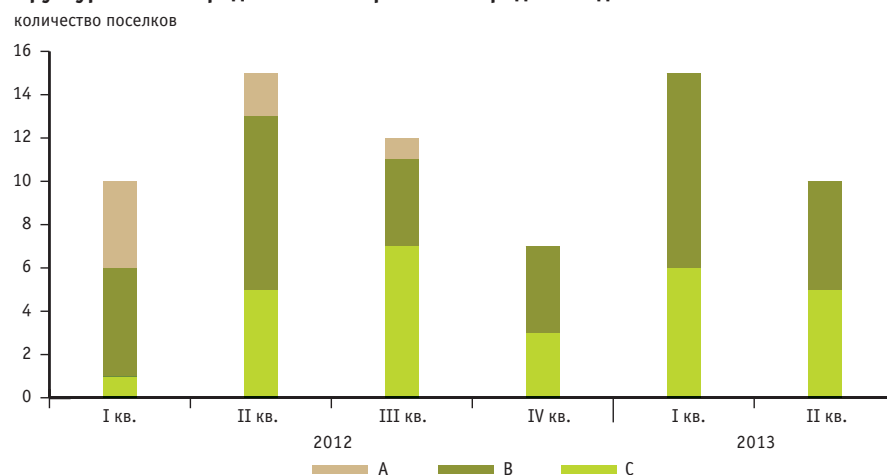
бизнес-классе преобладают мультиформатные проекты.

Значительное число новых поселков традиционно сконцентрировано на наиболее динамично развивающихся направлениях Подмосковья – Новорижском и Калужском шоссе, по остальным направлениям новое предложение распределяется приблизительно равномерно.

Наиболее активно осваиваются территории в некотором удалении от МКАД (15 - 30 км), в то время как в ближайшем к Москве поясе ввиду высоких цен на землю и дефицита пригодных для застройки территорий в отчетном периоде вышло незначительное число новых проектов.

Любопытно отметить, что 11 из 25 коттеджных поселков, вышедших на рынок за последние 6 месяцев, располагаются в прибрежных зо-

Структура нового предложения на рынке загородной недвижимости





нах Подмосковных рек и водоемов, представляя своим будущим жителям возможности пляжного отдыха и сопутствующего спорта. В условиях высокой конкуренции на рынке застройщикам необходимо прикладывать усилия для привлечения внимания покупателей к своим объектам. Близость к водоемам и тем более наличие собственной пляжно-рекре-

ационной зоны у воды является значимым конкурентным преимуществом.

Спрос

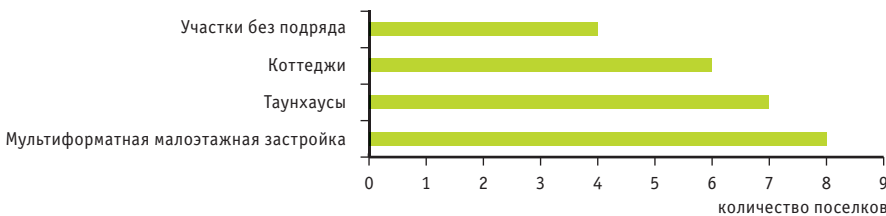
В первом полугодии 2013 г. отмечалась высокая покупательская активность на загородном

рынке, поддерживаемая различными специальными предложениями и акциями, проводимыми девелоперами. В некоторых случаях суммарный дисконт от первоначальной цены предложения достигал 30 - 50%.

В среднем в премиальном сегменте в течение последнего квартала заключалось 21 - 25 сделок ежемесячно, против 19 - 22 в аналогичном периоде прошлого года. При этом высоким спросом традиционно пользовались объекты удаленностью не более 25 км от МКАД на Рублевском и Новорижском направлениях.

Интересно отметить, что на фоне продолжающихся появляться специальных предложений и высокого спроса средняя площадь приобретаемого на первичном рынке домовладения увеличилась примерно на 20%, в то время как средний бюджет сделки снизился на 5%.

Структура нового предложения по формату, первое полугодие 2013 г.



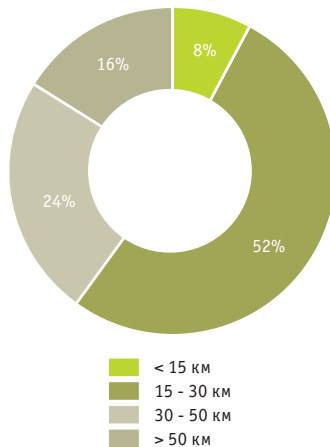
Источник: Knight Frank Research, 2013

Структура нового предложения по направлениям, первое полугодие 2013 г.



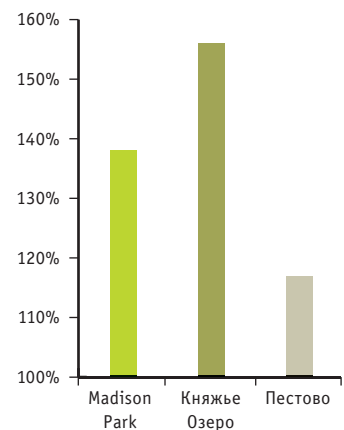
Источник: Knight Frank Research, 2013

Распределение поселков, вышедших на рынок в первом полугодии 2013 г., по удаленности от МКАДа



Источник: Knight Frank Research, 2013

Рост числа сделок во II квартале 2013 г. относительно I квартала 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2013

I ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва



На настоящий момент обобщенный портрет приобретаемого объекта представляет собой коттедж площадью 520 м² на участке 24 сотки стоимостью около \$1,9 млн.

На вторичном рынке также наблюдается высокий спрос на загородные дома. С началом летнего сезона количество фиксируемых сделок значительно увеличилось. В первом полугодии 2013 г. количество сделок, заключенных по объектам на вторичном рынке, превысило показатели аналогичного периода прошлого года более чем в 1,5 раза.

Наиболее востребованным направлением на рынке загородной недвижимости по-прежнему является Новорижское шоссе, кроме него в тройку лидеров во II квартале вошли Калужское и Дмитровское направления. Дмитровское шоссе известно благодаря своей развитой спортивно-рекреационной инфраструктуре и «большой воде», что способствует росту спроса на домовладения здесь.

Смещение спроса в сторону более «доступных» направлений в свою очередь повлияло на распределение сделок по бюджету. В структуре

спроса увеличилась доля объектов со стоимостью до \$3 млн, в то время как доля дорогих домовладений несколько снизилась.

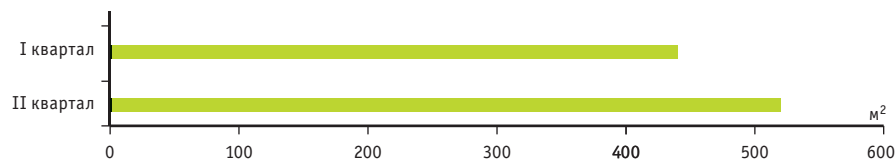
Коммерческие условия

Средняя цена домовладения на первичном рынке по состоянию на конец июня равнялась 4080 \$/м², что на 1% выше показателя прошлого квартала. На вторичном рынке за этот период средняя цена увеличилась на 3%, составив 4930 \$/м².

Анализ ценовой ситуации на вторичном рынке по ключевым направлениям показывает рост показателя на Новорижском (+3%) и Рублево-Успенском направлениях (+2%) и снижение на остальных подмосковных трассах. Такую динамику можно объяснить намечающимся дефицитом качественного предложения в элитном сегменте, особенно в формате готовых домовладений. Часто покупатели не готовы ждать завершения ремонтных и отделочных работ, предпочитая приобретать загородные дома, полностью готовые к проживанию. Это подталкивает к поиску объектов на вторичном рынке. Увеличение спроса в свою очередь способствует росту цен.

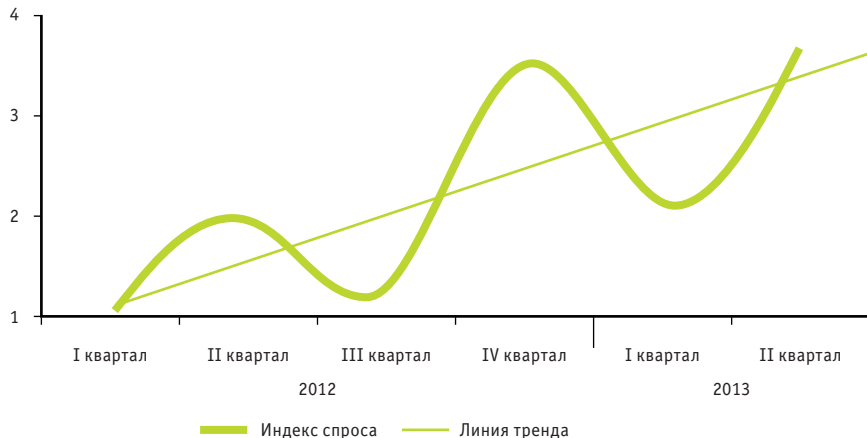
В целом в первом полугодии 2013 г. ценовая ситуация на загородном рынке Московской области была довольно стабильной. Некоторое влияние на цены оказало укрепление курса доллара США, имевшее место

Средняя площадь приобретаемого домовладения, 2013 г.



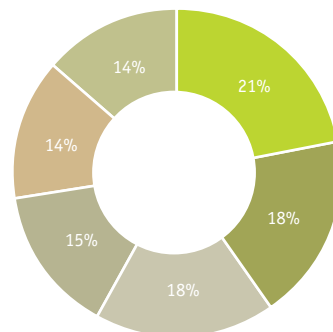
Источник: Knight Frank Research, 2013

Индекс спроса



Источник: Knight Frank Research, 2013

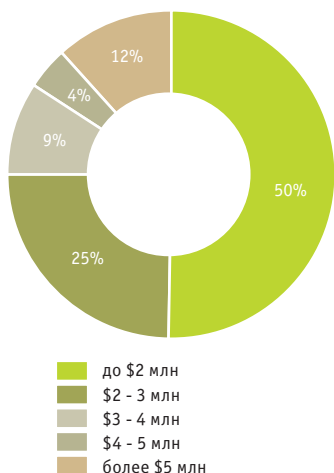
Во II квартале 2013 г. возрос интерес покупателей к домовладениям, расположенным на Калужском и Дмитровском направлениях



- Новорижское
- Калужское
- Дмитровское
- Киевское
- Рублево-Успенское
- Минское

Источник: Knight Frank Research, 2013

Во II квартале 2013 г. 75% от всех заключенных сделок было совершено в бюджете до \$3 млн



Источник: Knight Frank Research, 2013

во II квартале. Так, в пересчете на рубли средняя цена квадратного метра домовладения на первичном рынке увеличилась на 6%, на вторичном – на 8%.

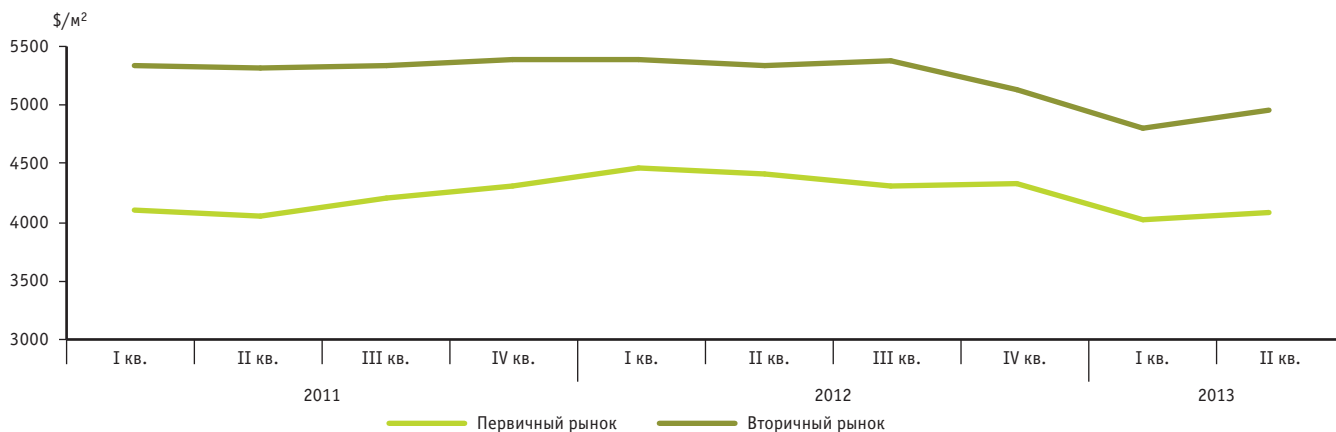
В условиях превышения предложения над спросом отчетливо выделяются 2 разнонаправленные тенденции: в удачных проектах с качественной концепцией и развитой инфраструктурой наблюдается небольшая положительная ценовая динамика, в то время как в большом количестве морально устаревших коттеджных поселков даже значительное снижение цен не помогает стимулировать продажи.

Средняя стоимость домовладения, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2013

По итогам первого полугодия 2013 г. цены стабилизировались как на первичном, так и на вторичном рынках



Источник: Knight Frank Research, 2013

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

Элитная жилая недвижимость

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

Международные инвестиции

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

Инвестиции и продажи

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

Развитие бизнеса

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

Стратегический консалтинг

Константин Романов
 Партнер, Директор, Россия и СНГ
konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

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

Управление недвижимостью

Дмитрий Атопшев
 Партнер, Директор
dmitry.atopshev@ru.knightfrank.com

Управление проектами

Андрей Закревский
 Партнер
andrew.zakrewsky@ru.knightfrank.com

Маркетинг и PR

Мария Данилина
 Директор, Россия и СНГ
maria.danilina@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

Ольга Ясько
 Директор, Россия и СНГ
olga.yasko@ru.knightfrank.com

Санкт-Петербург

Николай Пашков
 Генеральный директор
nikolai.pashkov@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 370 офисов в 48 странах мира и насчитывает 13 700 специалистов.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 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
 БЦ Lighthouse
 Тел.: +7 (495) 981 0000
 Факс: +7 (495) 981 0011

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

143581, Истринский район,
 Новорижское шоссе,
 14 км от МКАД, пос. Павлово,
 ТРК «Павлово Подворье»
 Тел.: +7 (495) 981 0000
 Факс: +7 (495) 981 0011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

191025,
 ул. Маяковского, д. 3Б
 БЦ Alia Tempora
 Тел.: +7 (812) 363 2222
 Факс: +7 (812) 363 2223

© Knight Frank 2013