



# III КВАРТАЛ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- На рынке загородной недвижимости в III квартале 2013 г. сохранилась высокая девелоперская активность: за период с июля по сентябрь были открыты продажи в 11 коттеджных поселках, что лишь незначительно отличается от результатов двух предыдущих кварталов.
- В отчетном периоде на загородном рынке наблюдалась новая волна специальных акций, которые стали уже традиционными и фактически утратили присущую им сезонность. В среднем размер предоставляемого дисконта составляет 15–20%.
- В III квартале 2013 г. снизились средняя площадь приобретаемых на первичном рынке домовладений, равно как и средний бюджет.
- По состоянию на конец сентября средняя цена домовладения на первичном рынке составила 4010 \$/м<sup>2</sup>, на вторичном рынке – 4980 \$/м<sup>2</sup>, практически не изменившись за квартал. Таким образом, коммерческие условия на рынке загородной недвижимости по-прежнему остаются стабильными.

## РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**Андрей Соловьев,**  
Руководитель отдела  
загородной недви-  
жимости  
Knight Frank

«Текущий год подтверждает тенденцию к стремлению покупателей приобретать только качественные, видовые, эксклюзивные объекты. При этом зачастую будущий владелец определяет для себя их ценность значительно выше их стоимости. Учитывая это, компания Knight Frank проводит специальные программы, направленные на улучшение качества, а также предлагает новые услуги своим клиентам.

Сегодня мы представляем услугу «Выбери архитектора», которая позволит собственнику дома (квартиры) без отделки или участка выбрать архитектора/дизайнера из первой двадцатки Москвы и Московской области. Для этого необходимо просто заполнить форму, и специалист компании Knight Frank предоставит всю необходимую информацию в течение 24 часов».



### Основные показатели

### Динамика\*

Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли (\$/м <sup>2</sup> )	Первичный рынок	4010	▼
	Вторичный рынок	4980	▲
Новое предложение, количество поселков		11	▼

\* III квартал 2013 / III квартал 2012

Источник: Knight Frank Research, 2013

### Ключевые события

- В III квартале 2013 г. стало известно о том, что закон о введении налога на недвижимость физических лиц может быть принят не раньше следующего года. Таким образом, для россиян он вступит в силу с 1 января 2015 г., а первые квитанции на его уплату придут лишь в 2016 г.
- Министерство регионального развития РФ подготовило поправки к градостроительному кодексу, согласно которым застройщики будут иметь возможность начинать подготовительные работы на строительной площадке до получения разрешения на строительство. Это поможет существенно сократить сроки строительства объектов.

- В Госдуму РФ\* внесен на рассмотрение законопроект о возможности регистрации в индивидуальном жилом доме, расположенном на дачном участке.

### Предложение

В III квартале 2013 г. объем предложения на рынке загородной жилой недвижимости пополнился одиннадцатью новыми поселками, четыре из которых относятся к бизнес-классу, а остальные – к эконом-классу. Такие показатели в целом соответствуют объемам, наблюдавшимся в аналогичном периоде прошлого года. Продолжается за-

тянувшаяся пауза в появлении новых элитных проектов. Напомним, что с момента выхода на рынок последнего поселка такого уровня прошел год и в сегменте ощущается дефицит качественного предложения. Многие покупатели, нацеленные на покупку нового дома, вынуждены искать альтернативные варианты на вторичном рынке. Однако прошедшие выборы губернатора Московской области и определение стабильного курса развития региона дают основания ожидать активизации девелопмента в ближайшее время.

Среди вышедших на рынок в III квартале 2013 г. поселков больше половины предлагают участки без подрада. Помимо бюджетного, такие предложения встречаются и в верхнем ценовом сегменте. Например, в поселке «Сколково-1», рас-

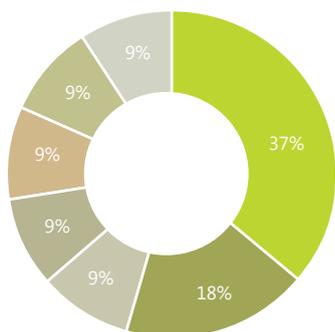
\* 15 октября Госдума РФ приняла предлагаемые поправки в первом чтении

положенном на удалении 3 км от МКАД по одноименному шоссе, предлагаются участки площадью 20–25 соток по цене 55 тыс. \$/сотка. Стоит отметить, что район Сколково обладает большим потенциалом развития и в скором времени можно ожидать появления здесь новых проектов.

За период с начала года стало очевидным превалирование мультиформатной малоэтажной застройки над отдельно стоящими коттеджами: в количественном отношении мультиформатных поселков на 75% больше.

С точки зрения географического распределения в III квартале 2013 г. мы отметили преобладание нового предложения на Каширском и Дмитровском направлениях, в то время как на традиционно доминировавших Новорижском и Калужском шоссе новых проектов не появилось.

### Структура нового предложения по направлениям, III квартал 2013 г.



- Каширское
- Дмитровское
- Киевское
- Новорязанское
- М4 «Дон»
- Сколковское
- Ярославское

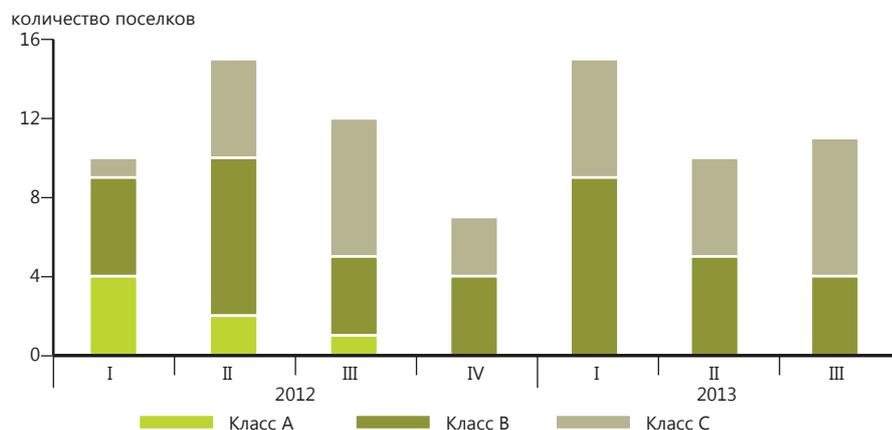
Источник: Knight Frank Research, 2013

### Спрос

В III квартале 2013 г. сохранился уверенный уровень потребительского спроса: темпы продаж практически не сократились по сравнению с предыдущим кварталом, традиционно отличающимся высокой активностью, и превысили показатели аналогичного периода прошлого года.

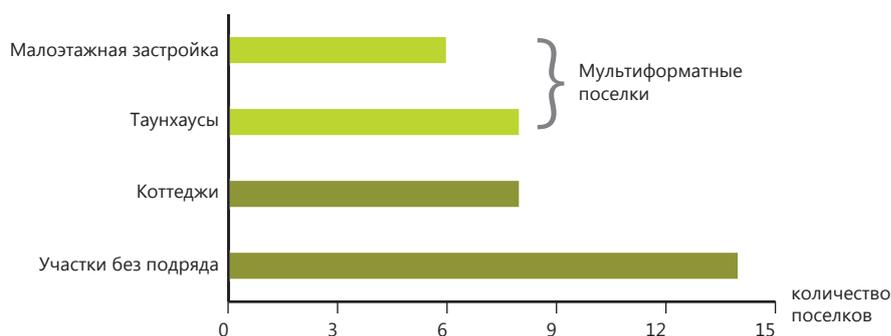
С началом осени на загородном рынке наблюдалась новая волна специальных акций, которые стали уже традиционными и фактически утратили присущую им сезонность. В среднем размер предоставляемого дисконта составляет 15–20%.

### Структура нового предложения на рынке загородной недвижимости

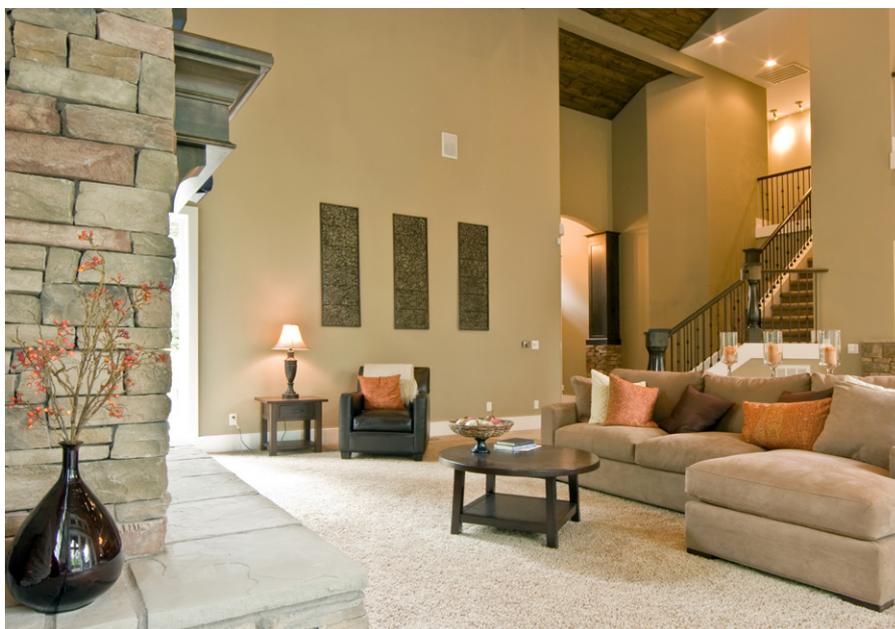


Источник: Knight Frank Research, 2013

### Структура нового предложения по формату, январь–сентябрь 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2013



# III КВАРТАЛ 2013 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва



В структуре спроса безоговорочно лидировали домовладения на Новорижском шоссе: более 85% всех сделок, заключенных в отчетном периоде на первичном рынке, пришлось именно на это направление. При этом Рублево-Успенское шоссе утратило свое традиционное второе место, уступив его Киевскому.

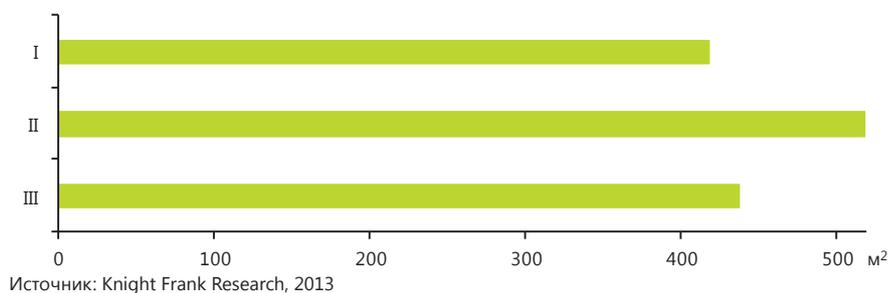
На вторичном рынке наиболее востребованными направлениями были Новорижское (26%), Калужское (20%) и Рублево-Успенское шоссе (19%). При этом доля последнего увеличилась на 5 п. п. по сравнению со II кварталом, что косвенно подтверждает дефицит нового предложения на данном направлении.

Увеличение доли Рублево-Успенского направления закономерно отразилось на бюджетной структуре сделок на вторичном рынке: доля высокбюджетных сделок (выше \$3 млн) увеличилась на 4%.

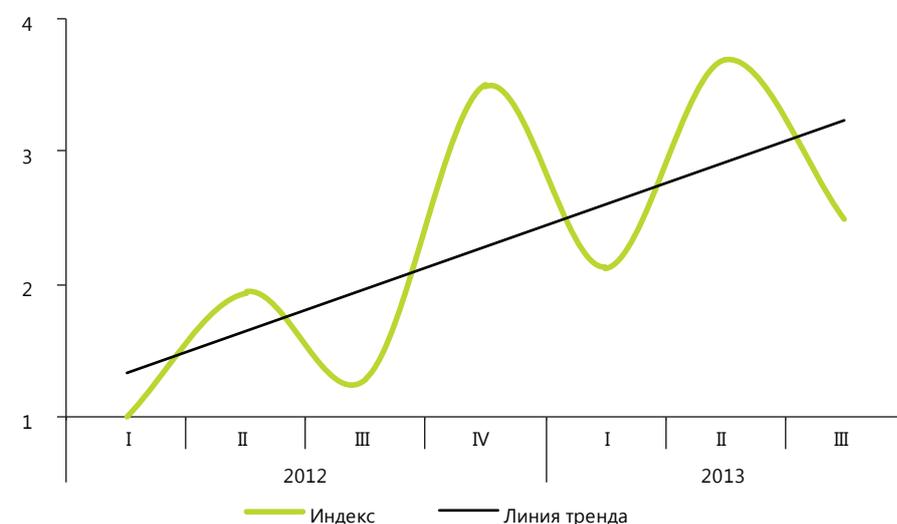
В сегменте новостроек после кратковременного увеличения средней площади приобретаемого домовладения, отмеченного в прошлом квартале, индикатор вернулся к ниспадающей линии тренда последнего года. Средняя сумма сделки также продолжает снижаться.

В настоящий момент обобщенный портрет приобретаемого объекта представляет собой коттедж площадью 430 м<sup>2</sup> на участке 22 сотки стоимостью около \$1,7 млн. Можно утверждать, что такое соотношение площади дома и участка является на сегодняшний день наиболее приемлемым как для покупателей, так и для застройщиков, которые ориентируются на него при планировании своих поселков.

Средняя площадь приобретаемого домовладения по кварталам, 2013 г.



Индекс спроса





**На протяжении первых трех кварталов 2013 г. цены оставались стабильными как на первичном, так и на вторичном рынках**



Источник: Knight Frank Research, 2013

**Коммерческие условия**

Коммерческие условия на рынке загородной недвижимости по итогам III квартала 2013 г. по-прежнему остаются стабильными. Незначительные изменения цен обусловлены преимущественно колебаниями валютных курсов. По состоянию на конец сентября средняя цена на первичном рынке составила 4010 \$/м², что на 1% меньше показателя прошлого квартала и на 4% уступает значению прошлого года. На вторичном рынке средняя цена за период с июня по сентябрь увеличилась на 1% и почти достигла 5000 \$/м².

Если рассматривать ключевые для загородного рынка элитной недвижимости направления, то можно отметить, что цены росли на Рублево-Успенском шоссе (от 1 до 3%) и снижались на Новорижском (на 2%).

Такая динамика свидетельствует о нехватке качественного предложения на Рублево-Успенском направлении, в то время как на Новорижском сложилась обратная ситуация, когда предложение превышает спрос. Это оказывает понижающее влияние на цены.

Кроме того, некоторые покупатели, обеспокоенные пессимистическими макроэкономическими прогнозами, опасаются дальнейшего снижения цен и согласны приобретать недвижимость сейчас только при предоставлении существенного дисконта. Таким образом, наиболее активные продажи идут в поселках с гибкой ценовой политикой, что также сказывается на коммерческих условиях на рынке в целом.

**Средняя стоимость домовладения, \$/м²**



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****Константин Лосюков**

Директор  
konstantin.losiukov@ru.knightfrank.com

**Складская недвижимость****Вячеслав Холопов**

Партнер, 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](http://www.knightfrank.ru)

**МОСКВА**

115054,  
ул. Валовая, д. 26  
БЦ Lighthouse  
119034,  
ул. Остоженка, д. 17, стр. 3  
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