



2013 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В 2013 г. были открыты продажи в 43 новых поселках. Новое предложение было сформировано проектами эконом- и бизнес-класса, 45% и 55% соответственно. Новых элитных поселков на рынке не появилось.
- В течение всего отчетного периода на загородном рынке действовали спецпредложения, которые стали уже традиционными и фактически утратили присущую им сезонность. В среднем размер предоставляемого дисконта составил 15–20%.
- Ценовая динамика в течение года на загородном рынке характеризовалась умеренными разнонаправленными колебаниями, по состоянию на конец года средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке составила 4 050 \$/м², на вторичном – 4 780 \$/м².

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Андрей Соловьев,
Руководитель отдела
загородной недви-
жимости
Knight Frank

«Вместе с возможным дефицитом качественного жилья в премиум-сегменте растут и требования, предъявляемые клиентом к качеству (местоположение, инженерные системы, инфраструктура) загородной недвижимости, а также к «юридической чистоте» объекта. Из представленного на сегодняшний день на рынке предложения не более половины соответствует ожиданиям покупателей. Приобретение загородного дома не рассматривается как инвестиция или бизнес, – это вынужденная мера, связанная с заботой о своей семье и улучшением качества жизни».



Ключевые события

- Объем строительства и реконструкции дорог в Московской области в 2013 г. превысил показатель 2012 г. в 10 раз. В том числе была введена в эксплуатацию новая платная скоростная дорога в обход г. Одинцово, которая должна повлиять на загородный рынок Рублево-Успенского шоссе и может способствовать росту цен в отдельных проектах до 15%.
- В сентябре 2013 г. в должность губернатора Московской области вступил Андрей Воробьев, обозначивший стремление к упорядочению законодательства области, в том числе в области градостроительства и землепользования.
- 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.

Основные показатели. Динамика

Показатель		Значение	Изменение*
Средняя стоимость домовладения, вкл. стоимость земли (\$/м ²)	Первичный рынок	4 050	▲
	Вторичный рынок	4 780	▼
Новое предложение, количество поселков		43	▼

* IV квартал 2013 / IV квартал 2012
Источник: Knight Frank Research, 2014

- Правительство РФ выбрало место для строительства международного финансового центра (МФЦ). Он разместится на 460 га земли между Рублево-Успенским и Новорижском шоссе на западе Москвы. Уже известно о планах компании-застройщика – CMI Development – построить новый «элитный мини-город», который расположится на участке площадью в 4,3 км² и станет крупнейшим в Европе.
- 11 декабря 2013 г. в Мякининской пойме открылся крупнейший в Европе вертолётный центр, рассчитанный на 200–250 единиц малой авиации. Это стало очередным шагом в развитии малой авиации московского региона. В ближайшей перспективе планируется вложить около \$100 млн в создание вертолётных площадок для нужд малой авиации общего назначения.

Предложение

В 2013 г. девелоперская активность сохранялась на высоком уровне, однако по сравнению с прошлым годом ее акценты сместились. Так, за весь период на рынок не вышло ни одного проекта элитного сегмента, а доля проектов эконом-класса увеличилась по сравнению с прошлым годом и практически достигла уровня выхода проектов бизнес-класса.

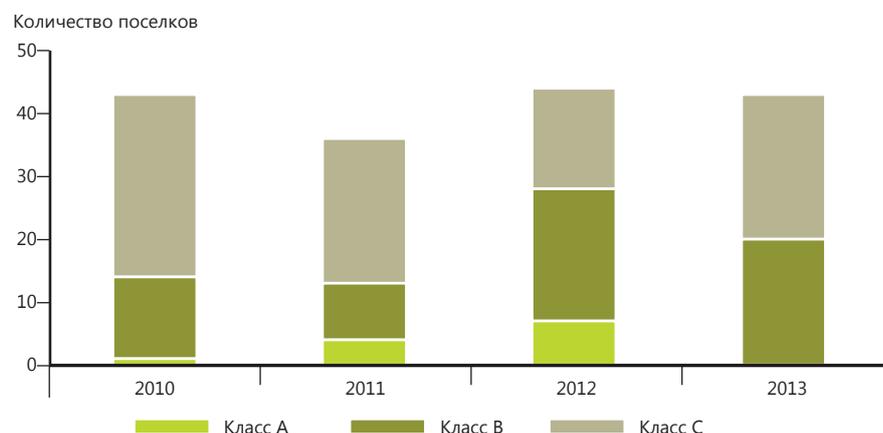
Затишье на элитном загородном рынке определялось как неблагоприятными макроэкономическими условиями (замедлением темпов роста ВВП и волатильностью курсов валют), так и смещением покупательского спроса на менее дорогие объекты. Кроме того, в течение года были анонсированы новые законодательные инициативы. Совокупность этих факторов способствовала тому, чтобы девелоперы предпочли отложить запуск проектов элитного сегмента.

Среди вышедших на рынок в 2013 г. поселков интересен «Сколково-1», расположенный на удалении 3 км от МКАД по одноименному шоссе. Здесь предлагаются участки площадью 20–25 соток по цене 55 тыс. \$/сотка. Стоит отметить, что район Сколково обладает большим потенциалом для развития и по мере строительства инновационного кластера покупательский интерес к нему будет увеличиваться. Другим заметным проектом стал поселок «Река-Река» на Рублево-Успенском шоссе, где достаточно долго не появлялось нового предложения на первичном рынке.

Распределение новых поселков по направлениям претерпело изменения по сравнению с прошлым годом. Несмотря на сохранившееся лидерство Новорижского шоссе по количеству новых проектов, более 40% всех проектов пришлось на восточные и южные направления, в то время как годом ранее доля предложения на этих направлениях не превышала 25%.

В 2013 г. основным трендом на рынке был значительный рост доли поселков с мультиформатной застройкой, которая позволяет девелоперам разнообразить портфель проектов и предлагать объекты разным целевым группам. За год количество поселков с обязательным порядком снизилось в 3 раза: если в 2012 г. их доля составляла 65% от общего предложения, то в прошедшем году – лишь немногим превышает 20%. На Новорижском направлении около 40% нового предложения приходится на мультиформатные малоэтажные проекты. В то же время на Рублево-Успенском этот сегмент представлен гораздо скромнее вследствие как дефицита пригодных земель, так и предпочтений покупателей, которые

В 2013 г. были открыты продажи в 43 новых поселках



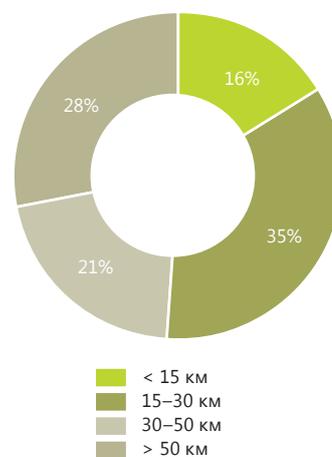
Источник: Knight Frank Research, 2014

Распределение новых поселков по направлениям 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2014

Вышедшие на рынок в 2013 г. поселки равномерно распределены по удаленности от МКАД



Источник: Knight Frank Research, 2014

Структура нового предложения по формату 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва



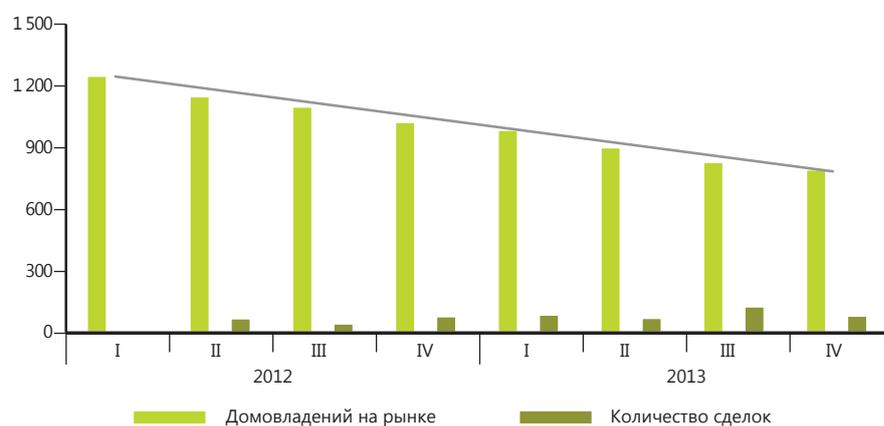
выбирают здесь в основном коттеджи и резиденции. Результатом развития мультиформатной застройки становится то, что Новорижское шоссе все больше смещается в бизнес-сегмент, а Рублевское при этом сохраняет за собой статус главного элитного пространства.

После кризиса покупатели все большее внимание уделяют наличию в поселках развитой инфраструктуры. Число проектов с продуманной спортивно-рекреационной инфраструктурой на загородном рынке увеличилось более чем в 2,5 раза за последние три года.

Вокруг Москвы можно выделить три пояса поселков в зависимости от удаления от столицы. Помимо традиционно наиболее привлекательного для покупателей ближнего пояса, весьма динамично в последнее время развивается сегмент «дальних дач» и загородных курортов. Подтверждением интереса девелоперов к подобным проектам стала новость о том, что компания «Сапсан» намерена развивать клубный посёлок «Завидный» класса de luxe в 103 км от Москвы.

Результатом затянувшегося перерыва в выходе нового предложения стало постепенное сужение элитного рынка. Сейчас не более 5% рынка загородных организованных поселков можно отнести к этому сегменту и все они сконцентрированы преимущественно на Рублевском и Новорижском шоссе (до 25 км), отдельные поселки представлены также

Имеющийся на загородном рынке объем первичного предложения может быть поглощен в течение ближайших двух лет



Источник: Knight Frank Research, 2014

на Дмитровском и Минском направлениях. На первичном рынке продается около 800 домовладений в трех десятках качественных проектах, соответствующих современным представлениям об элитном загородном пространстве.

Таким образом, на рынке сложилась ситуация, когда в отсутствии нового предложения на первичном рынке и стабильных темпах продаж в среднесрочной перспек-

тиве может возникнуть дефицит элитного предложения в классическом понимании. В то же время существует высокая конкуренция среди находящихся в продаже поселков в первую очередь потому, что они обладают схожими потребительскими характеристиками, качеством строительства и расположением (около 70% всего объема приходится на Новорижское направление на расстоянии до 30 км от МКАД). Кроме того, уходя с первичного рынка, современные проекты пополня-

ют рынок вторичный, на котором сейчас появляется все больше востребованных в отличие от морально устаревших домовладений начала 2000-х, объектов. Они являются прямыми конкурентами первичному рынку, особенно учитывая покупательскую тенденцию поиска готового к въезду жилья.

Спрос

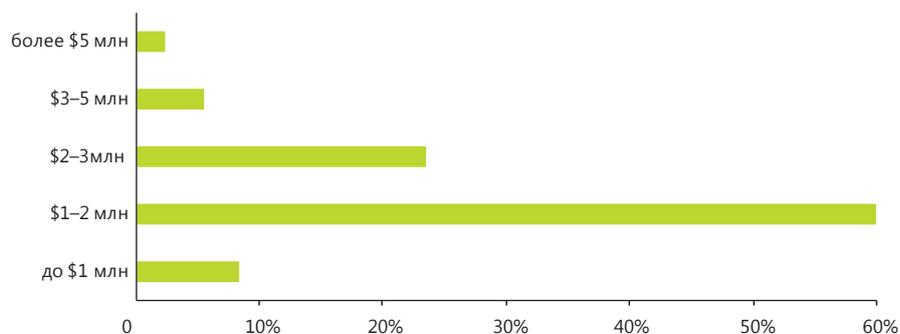
В 2013 г. подстегиваемый непрекращающимися акциями спрос демонстрировал стабильно высокий уровень. В течение всего года девелоперы предлагали различные скидки, с тем чтобы привлечь внимание покупателей, средний дисконт составил 15–20%. Погодные особенности отразились на сезонных колебаниях спроса на загородном рынке: холодный март и дождливый сентябрь внесли свои коррективы, однако падение было отыграно в апреле и в ноябре. Можно отметить, что привычная загородная сезонность утрачивает актуальность по мере формирования современной пригородной среды. По мнению экспертов компании Knight Frank, сейчас значительно возросла доля покупателей, выбирающих загородное жилье в качестве основного вместо городской квартиры, и наиболее серьезные клиенты, наоборот, предпочитают осматривать объекты и делать выбор в холодное время года, чтобы сразу учесть все слабые места. Наибольшим спросом пользовались объекты стоимостью до \$2 млн и площадью 380–450 м².

На вторичном рынке наиболее востребованными направлениями были Новорижское (23%), Калужское (19%), Рублево-Успенское (16%) и Дмитровское шоссе (16%). Стоит отметить, что Дмитровское шоссе за год стало значительно популярнее, прибавив 8 п.п. Активная фаза реконструкции этого шоссе внушает людям уверенность, что заявленные положительные изменения станут заметными уже в ближайшем будущем.

Сделки на загородном рынке в 2013 г. преимущественно были не инвестиционными: клиенты искали объекты для собственного пользования. Поэтому высоким спросом у покупателей пользовались готовые домовладения, в которые можно сразу въезжать и жить. Сталкиваясь с подобным спросом, девелоперы поселков, в особенности тех, которые давно вышли на рынок, но где еще ведутся продажи, идут на реновацию объектов, чтобы привлечь внимание покупателей.

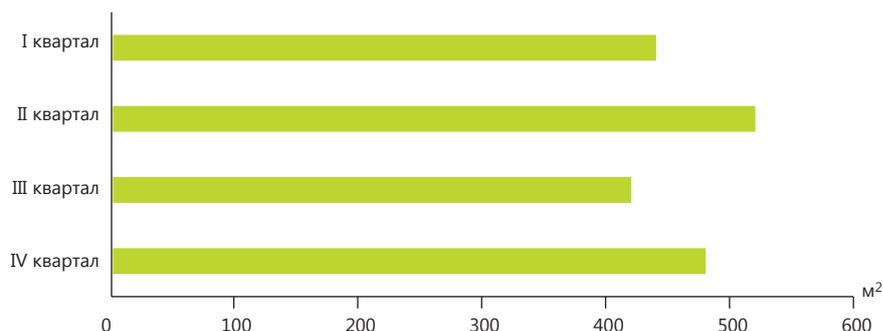
Важную роль сейчас играет внешний вид участков: заросшие или неухоженные участки, по которым сложно пройти в непогоду, не испачкав одежды, отталкивают потенциальных клиентов при прочих

Средний бюджет сделок по итогам 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2014

Средняя площадь приобретаемого домовладения на первичном рынке



Источник: Knight Frank Research, 2014

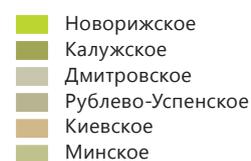
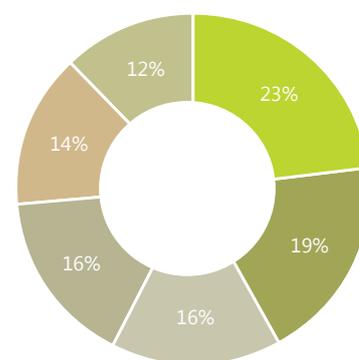
равных условиях. В условиях высококонкурентного рынка девелоперам следует обращать максимальное внимание на самые мелкие детали. Как девелоперы, так и частные клиенты все чаще привлекают архитектурные мастерские и известных дизайнеров для зонирования внутреннего пространства, а также создания концепции интерьера.

В 2013 г. возрос срок экспозиции домовладений и время принятия решения покупателями, что связано с общей неопределенностью в мировой экономике. Однако сложившаяся в конце года ситуация в банковской сфере может подтолкнуть клиентов к покупке недвижимости как более надежному способу сохранения капитала.

Коммерческие условия

Ценовая динамика на загородном рынке в течение года характеризовалась умеренными разнонаправленными колебаниями, средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке составила 4050 \$/м², на вторичном – 4780 \$/м². В среднем за год цены незначительно корректировались в сторону уменьшения.

Распределение спроса по направлениям на вторичном рынке в 2013 г.



Источник: Knight Frank Research, 2014

2013 ГОД РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Москва

На фоне общей годовой динамики на первичном рынке выделились Калужское и Дмитровское направления, а на вторичном – Дмитровское, продемонстрировавшее рост на 7%.

В целом ситуация стабильна: в отдельных успешных проектах происходит умеренный рост, в основном же на ценах предложения сказываются дефицит новых высококлассных проектов на рынке и смещение интереса девелоперов к эконом- и бизнес-классу.

Прогноз

Ситуация на рынке недвижимости РФ зависит от макроэкономических показателей, в особенности от цен на нефть. Существует несколько прогнозов развития ситуации на нефтяном рынке: они предполагают стабильность цен в ближайшие три года либо падение цен на нефть в ближайший год до 80–90 \$/барр. При оптимистичном сценарии развития событий мы предполагаем умеренный рост цен на загородном рынке (3–5%), увеличение спроса и появление новых проектов.

В 2014 г. можно ожидать выхода новых мультиформатных проектов на Новорижском шоссе. Кроме того, в ближайшие годы в связи с развитием Рублево-Архангельского и международного финансового центра мы ожидаем появления новых объемов качественного предложения в бизнес- и элитном сегментах. А также, согласно планам правительства Москвы и Подмосковья, ожидается продолжение масштабного строительства: в 2014 г. приступят к реконструкции Калужского шоссе на участке до Троицка, начнется строительство северного дублера Кутузовского проспекта и первого пускового комплекса ЦКАДа от М4 «Дон» до Минского шоссе. Активная фаза строительства всегда снижает интерес покупателей к готовым домовладениям и арендным предложениям, однако привлекает клиентов, которые готовы вложить средства с перспективой получить недвижимость с хорошей транспортной доступностью по завершении строительных работ. Кроме того, в 2014 г. запланирован к сдаче участок скоростной трассы Москва–Санкт-Петербург (15–58 км), что значительно облегчит ситуацию на Ленинградском шоссе и привлечет внимание девелоперов и покупателей к этому направлению.

В случае падения цен на нефть загородный рынок ожидает стагнация, все большее смещение в бюджетные сегменты и снижение темпов реализации проектов.

Оптимистичный сценарий	60%
Пессимистичный сценарий	40%

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



Источник: Knight Frank Research, 2014

Средняя стоимость домовладения, \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2014

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

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 2014