



2018 ГОД  
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
Москва

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

На первичном рынке растет объем сделок с бюджетом свыше 150 млн руб.: за 3 года доля сделок увеличилась с 6% до 13%

Доля сделок с коттеджами впервые за несколько лет превысила долю сделок с земельными участками

За 2018 г. на рынок не вышло ни одного нового поселка – дефицит качественного предложения привел к снижению общего числа сделок в 2018 г.

# РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



**Олег Михайлик**  
Директор по загородной недвижимости, Knight Frank

«Загородный рынок высокобюджетной недвижимости менее активен, чем городской. Однако в загородном сегменте мы наблюдаем рост доли сделок с бюджетом свыше 150 млн руб., а также с участками, где цена сотки превышает 3 млн руб. В будущем году мы ожидаем усиление текущих трендов в случае отсутствия нового предложения».

## Предложение

По данным на конец 2018 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости Москвы на продажу было выставлено порядка 750 домовладений, что на 25% меньше, чем годом ранее. Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 93,1 млрд руб. Сокращение объема предложения связано с отсутствием в 2018 г. новых высокобюджетных проектов на загородном рынке. Так, например, в 2017 году рынок пополнился 2 новыми проектами (Art Eco и Park Fonte) и 3 новыми очередями в уже реализующихся поселках («Раздоры-2», Agalarov Estate и «Успенский Лес»); в 2016 – 1 новым поселком «Успенский Лес» и 2 очередями (в Madison Park и «Новое Николино»).

По итогам года наибольший объем предложения по-прежнему представлен форматом коттеджей, доля в общем объеме составляет 49%. За год показатель снизился на 2 п. п. На такую же величину за год снизился и объем предложения земельных участков – до 27% от общего объема предложения.

Лидером по объему предложения остается Новорижское шоссе, где по итогам 2018 г.

## Основные показатели. Динамика

Предложение	Значение	Изменение за год*
Общий объем предложения, шт.	749	-25% ▼
<b>Коттеджи</b>		
Объем предложения, шт.	368	-28% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	154	+25% ▲
Средняя площадь коттеджа, м <sup>2</sup>	747	+11% ▲
<b>Таунхаусы</b>		
Объем предложения, шт.	179	-11% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	40	+25% ▲
Средняя площадь таунхауса, м <sup>2</sup>	364	+12% ▲
<b>Земельные участки</b>		
Объем предложения, шт.	202	-30% ▼
Средняя цена сотки, млн руб.	2,9	-3% ▼
Средняя площадь участка, сотки	36	+9% ▲
Спрос	Значение	Изменение за год*
Общий объем сделок, шт.	260	-25% ▼
<b>Коттеджи</b>		
Число совершенных сделок, шт.	114	+10% ▲
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	108	+8% ▲
Средняя площадь коттеджа, м <sup>2</sup>	514	-1% ▼
<b>Таунхаусы</b>		
Число совершенных сделок, шт.	45	-32% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	35	+19% ▲
Средняя площадь таунхауса, м <sup>2</sup>	309	-3% ▼
<b>Земельные участки</b>		
Число совершенных сделок, шт.	101	-45% ▼
Средняя цена сотки млн руб.	2,2	+10% ▲
Средняя площадь участка, сотки	27	+22% ▲

\* 2018 г. / 2017 г.

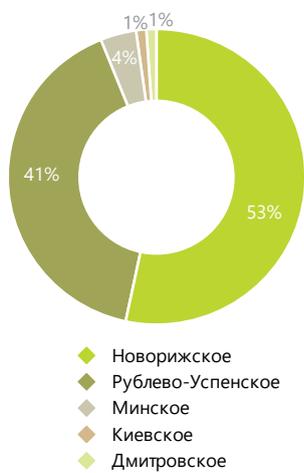
Источник: Knight Frank Research, 2019

представлено 53% всего предложения. С начала года доля данного направления сократилась на 9 п. п., что связано с интересом покупателей к объектам, расположенным на Новорижском шоссе, – доля сделок за 2018 г. на данном направлении составила 60% от общего объема спроса. На втором месте находится Рублево-Успенское шоссе: в структуре предложения на данное направление приходится 41% от общего количества лотов, представленных в продаже от застройщиков.

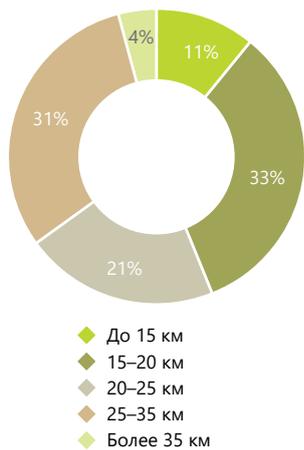
## Коттеджи

По данным на начало 2019 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости на продажу было выставлено 368 коттеджей общей стоимостью более 56,6 млрд руб. За год объем предложения в лотах сократился на 28%. Это одновременно связано как с отсутствием выхода нового предложения, так и с поглощением рынка в этом сегменте – 44% всех сделок в 2018 г. пришлось именно на формат коттеджей.

Структура предложения по направлениям



Структура предложения по удаленности от МКАД

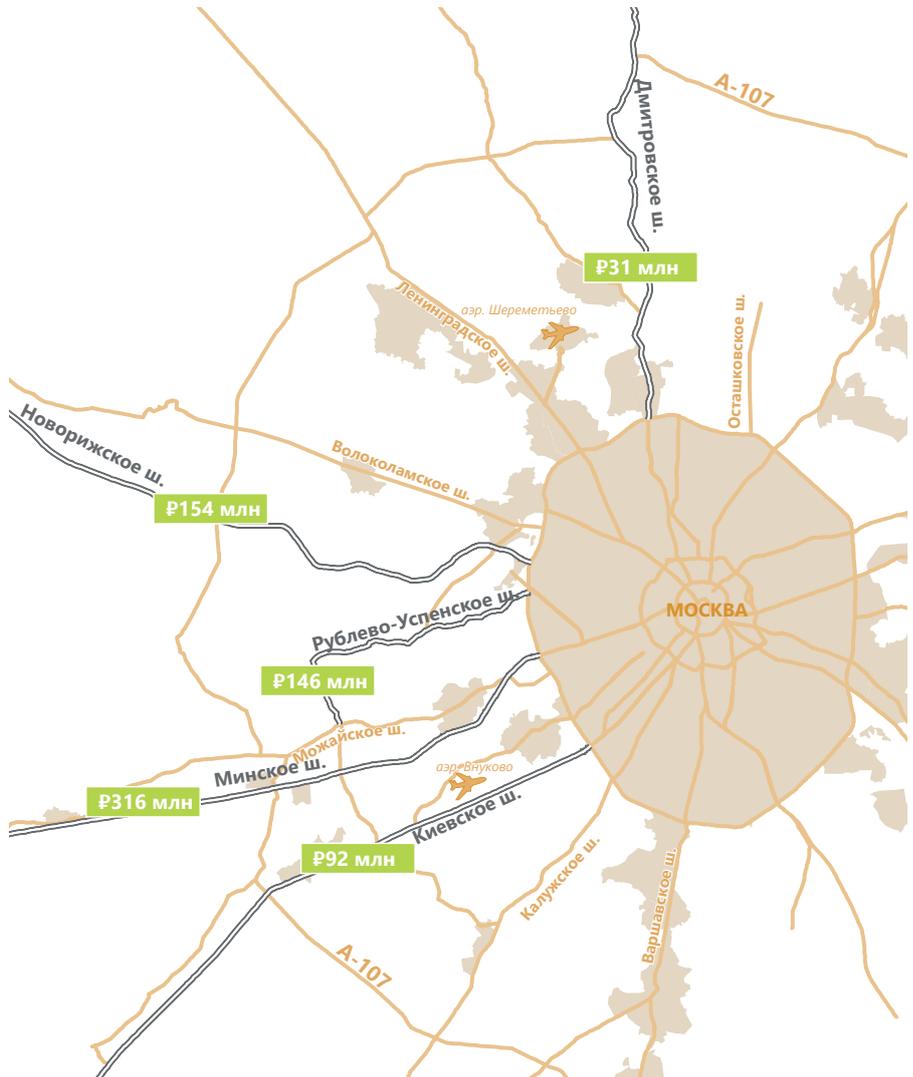


Источник: Knight Frank Research, 2019

Средняя стоимость коттеджа, выставленного на продажу, по итогам года была отмечена на уровне 154 млн руб., что на 25% выше, чем годом ранее. Это связано с существенным объемом (более 70%) заключенных сделок стоимостью менее 100 млн руб., что привело к увеличению среднего показателя в структуре предложения.

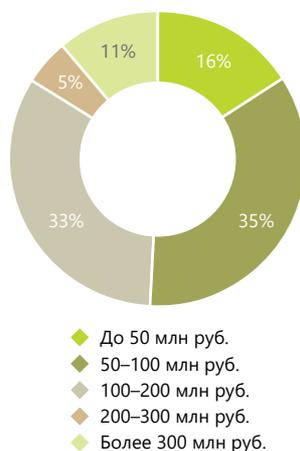
Наиболее высокая средняя стоимость коттеджа зафиксирована на Минском шоссе – 316 млн руб. Далее по величине показателя следует Новорижское шоссе – 154 млн руб., обгоняя Рублево-Успенское направление, где средняя стоимость коттеджа по итогам года отмечена на уровне 146 млн руб. Еще полгода назад ситуация была в пользу Рублево-Успенского шоссе. Это объясняется изменениями структуры предложения, произошедшими за последнее полугодие: существенный объем заключенных

Средняя стоимость предложения коттеджей по направлениям



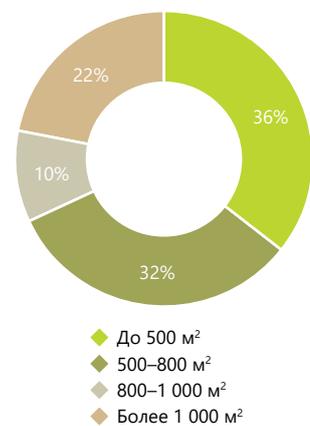
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей на первичном рынке по стоимости



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

# РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

сделок с объектами, расположенными на Новорижском шоссе, стоимостью менее 100 млн руб. и одновременно представленные к продаже лоты стоимостью более 500 млн руб. (площади домов превышают 1 000 м<sup>2</sup> на участках более 50 соток) привели к росту среднего показателя в сегменте коттеджей на рассматриваемом направлении.

Самые бюджетные предложения представлены на Дмитровском шоссе, где средняя стоимость домовладения, выставленного на продажу, составила 31 млн руб.

В структуре предложения наибольший объем представлен коттеджами площадью до 500 м<sup>2</sup>, снизившись за год на 10 п. п. – до 36%.

Средняя площадь коттеджа составила 747 м<sup>2</sup>, за 12 месяцев показатель вырос на 11%, что связано с вымыванием лотов более функциональных и компактных площадей.

## Таунхаусы

По итогам 2018 г. в связи с отсутствием новых проектов объем предложения в сегменте таунхаусов также сократился, показатель упал на 11%, составив на конец декабря 179 лотов.

Средняя стоимость и площадь таунхаусов, наоборот, выросли по данным на начало 2019 г., что связано с вымыванием наиболее компактных (менее 300 м<sup>2</sup>) и бюджетных лотов. Средняя стоимость таунхауса зафиксирована на уровне 40 млн руб. при средней площади 364 м<sup>2</sup>.

## Земельные участки

За прошедший год объем предложения в сегменте земельных участков сократился на 30% и по данным на начало 2019 г. составил 202 лота. Существенного изменения ценового показателя не произошло: средняя цена сотки за год снизилась всего на 3%, составив 2,9 млн руб. Средняя площадь участка в структуре предложения за год выросла с 33 до 36 соток. Средняя цена предложения земельных участков на Рублево-Успенском направлении была отмечена на уровне 3,6 млн руб., на Новорижском шоссе данный показатель на 1 млн руб. меньше – 2,6 млн руб.

В структуре предложения участков без подряда на 5 п. п. снизилась доля земельных участков площадью 15–20 соток: это наиболее востребованный диапазон площадей среди покупателей.

## Спрос

По итогам 2018 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано 260 лотов, при этом в первом полугодии показатель составил 133 лота, во втором – 127 лотов. В целом дефицит качественного, отвечающего требованиям покупателя, предложения привел к снижению числа сделок на первичном рынке элитной загородной недвижимости – относительно 2017 г. показатель снизился на 18%.

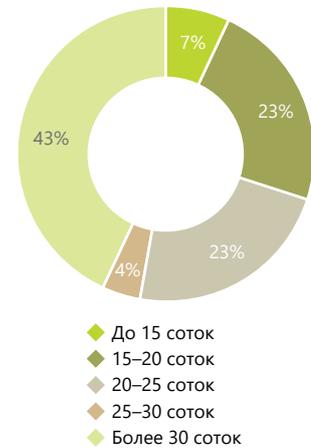
Впервые за последние несколько лет на первичном рынке элитной загородной недвижимости доля сделок с коттеджами превысила долю сделок с земельными участками, что связано с дефицитом оставшегося ликвидного предложения в сегменте участков без подряда. На долю коттеджей пришлось 44% от общего объема спроса, земельные участки заняли 39% в структуре спроса, доля таунхаусов составила 17%.

Традиционно лидирующую позицию по числу сделок удерживает Новорижское шоссе, на долю которого пришлось 60% всех сделок. При этом существенно увеличился интерес покупателей к Рублево-Успенскому шоссе: за год его доля в общей структуре сделок выросла с 18% до 31%. Это связано с изменениями ценовой политики в некоторых проектах на данном направлении в сторону снижения, а также с вымыванием наиболее ликвидного предложения на Новорижском шоссе и, соответственно, переключением интереса покупателей к объектам Рублево-Успенского направления, где средняя стоимость предложения в сегменте коттеджей стала на 5,2% ниже, чем на Новорижском шоссе. Замыкает тройку лидеров Минское направление, доля которого в структуре спроса за год не изменилась – 7%.

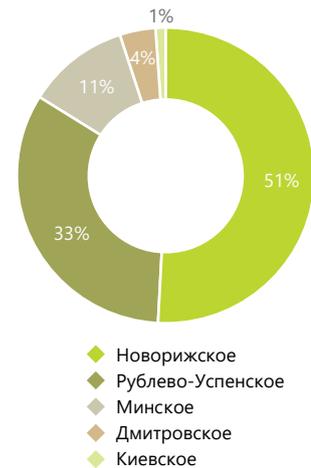
## Коттеджи

По итогам января – декабря 2018 г. было реализовано 114 коттеджей. Относительно 2017 г. доля сделок выросла на 10%. Несмотря на то, что основной интерес покупателей по-прежнему сконцентрирован на объектах, расположенных на Новорижском шоссе (51%), доля данного направления постепенно снижается из-за отсутствия нового предложения и вымывания наиболее ликвидного. Доля сделок с коттеджами на Рублево-Успенском шоссе за год выросла с 12% до 33%. Замыкает тройку лидеров Минское шоссе с долей 11%.

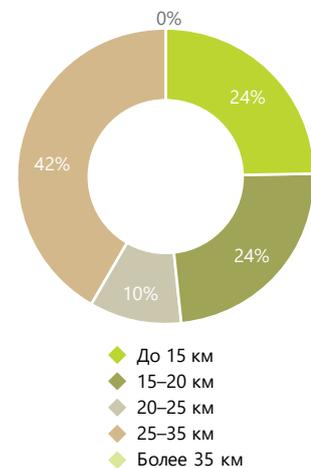
Структура предложения земельных участков по площади



Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по направлениям



Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по удаленности от МКАД



Источник: Knight Frank Research, 2019

### Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по стоимости



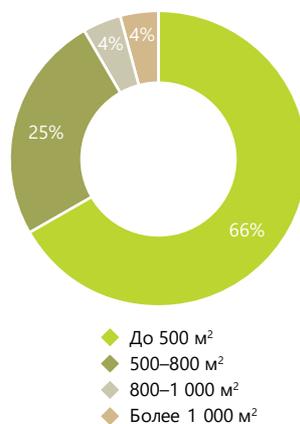
Источник: Knight Frank Research, 2019

Средний бюджет проданного в 2018 г. коттеджа составил 108 млн руб., что на 8% больше, чем годом ранее. Увеличение показателя прежде всего связано с ростом доли сделок в бюджете более 150 млн руб.: за 3 года доля в сегменте коттеджей выросла с 9% до 18%. Говоря о структуре сделок по стоимости, стоит отметить, что за год доля сделок в бюджете до 50 млн руб. сократилась на 12 п. п., при этом выросли доли в диапазонах от 50 до 100 млн руб. и от 100 до 200 млн руб. – на 8 п. п. и 3 п. п. соответственно.

Средняя площадь проданного коттеджа не претерпела существенных изменений, снизившись за год на 1% – до 514 м<sup>2</sup>. Анализируя структуру сделок по площади, отметим, что по-прежнему основной интерес покупателей сконцентрирован на небольших коттеджах площадью до 500 м<sup>2</sup> (66%).

За год существенно увеличилась доля сделок с коттеджами на расстоянии более 25 км от МКАД – с 24% до 42%, что связано с активными продажами в коттеджном поселке Art Eco, а также в таких проектах, как «Лион» и «Князь Озеро».

### Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

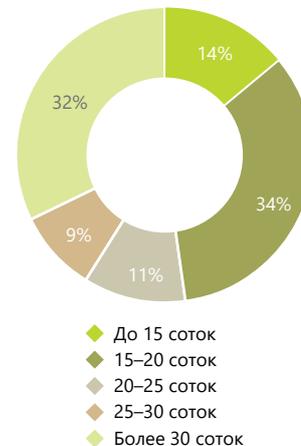
### Таунхаусы

В 2018 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано 45 таунхаусов против 57 лотов в 2017 г. и 31 лота в 2016 г. Средняя стоимость проданного таунхауса немного скорректировалась в большую сторону – с 31 млн руб. в 2017 г. до 35 млн руб. в 2018 г. в связи с увеличением доли сделок в бюджете свыше 50 млн руб. с 12% в 2017 г. до 16% в 2018 г. Таунхаусы в рассматриваемом бюджете были реализованы на первичном рынке в проектах «Довиль» и «Трувиль» на Минском направлении. При этом средняя площадь проданного таунхауса снизилась за год незначительно – с 321 м<sup>2</sup> до 309 м<sup>2</sup>. Это связано с тем, что наибольший объем сделок (67%) прошел с лотами площадью менее 300 м<sup>2</sup>.

### Земельные участки

По итогам января – декабря 2018 г. в сегменте земельных участков было реализовано 101 лот, что на 45% меньше, чем в 2017 г. Резкое снижение количества сделок связано как с дефицитом оставшегося ликвидного предложения в сегменте участков без подряда, так и с существенным ростом средней цены 1 сотки на Новорижском

### Структура сделок с земельными участками на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

шоссе (с 1,5 млн руб. в 2016 г. до 2,6 млн руб. в 2018 г.), где проходит наибольшее количество сделок. Так, если в 2016 г. на этом направлении доля сделок с земельными участками составляла 83%, то в 2018 г. – 59%. Рост среднего показателя на Новорижском направлении связан с вымыванием в 2017–2018 гг. значительного объема (более 60%) лотов с ценой 1 сотки менее 2 млн руб.

По итогам 2018 г. средняя цена 1 сотки в структуре спроса составила 2,2 млн руб. против 3 млн руб. в 2017 г. На Рублево-Успенском шоссе в структуре спроса средняя цена 1 сотки на протяжении 3 лет оставалась неизменной и составляла порядка 3 млн руб.

Средняя площадь проданного участка за год выросла с 23 до 27 соток. Анализируя структуру сделок по площади, отметим, что доля небольших участков (площадью до 20 соток) снизилась за год с 61% до 48%. При этом выросла доля сделок с земельными участками площадью более 30 соток – с 13% в 2017 г. до 32% в 2018 г. Сделки с более крупными участками (более 30 соток) прошли в поселках Park Ville, Agalarov Estate, «Ренессанс Парк».



© Knight Frank LLP 2019 – 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.

### ИССЛЕДОВАНИЯ

**Ольга Широкова**

Директор, Россия и СНГ

olga.shirokova@ru.knightfrank.com

### ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Олег Михайлик**

Директор по загородной недвижимости

oleg.mikhaylik@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000