

ОБЗОР



I ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Москва

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Объем предложения земельных участков на первичном рынке сократился на 42% из-за высокого спроса, а также перевода лотов в коттеджи (порядка 21% лотов, экспонируемых в конце 2018 г.)

Коттеджи и таунхаусы снижаются в цене на -8 и -11% на вторичном рынке и -10% и -5% – на первичном соответственно

Земельные участки единственные показали положительную динамику на первичном рынке: +13% в цене предложения и +7% в количестве сделок



Олег Михайлик
Директор по загородной недвижимости, Knight Frank

«На первичном и вторичном рынке мы наблюдали в первом полугодии 2019 преимущественно отрицательную ценовую динамику. Объем предложения первичного рынка постоянно вымывается (причем как за счет самых дорогих лотов, в основном, коттеджей, так, напротив, самых дешевых, как земля), не пополняясь новым объемом. Подобная структура предложения и ее динамика сказывается на показателях стоимости. Если во второй половине 2019 г. будет вымываться наиболее ликвидное и дешевое предложение, то средние бюджеты предложения вырастут. На вторичном рынке ситуация иная: здесь большее влияние оказывают валютные колебания, поскольку основной объем предложения по-прежнему экспонируется в валюте».

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Предложение

По итогам I полугодия 2019 г. на рынке элитной загородной недвижимости экспонировалось менее 2 800 лотов. Большая часть предложения, 74% всех лотов, приходилась на вторичный сегмент. Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 546,7 млрд руб., из которых 465,0 млрд руб. – доля вторичного сегмента, а 81,7 млрд руб. – первичного.

По итогам I полугодия 2019 г. на первичном загородном элитном рынке в экспозиции находилось порядка 706 коттеджей, таунхаусов и участков в 28 поселках. Относительно конца 2018 г. объем предложения сократился на 6%. За 6 месяцев 2019 г. на рынок не вышел ни один новый проект. Но предложение пополнилось за счет вернувшихся лотов в уже

Основные показатели. Динамика

Предложение	Вторичный рынок		Первичный рынок	
	Значение	Изменение за полугодие*	Значение	Изменение за полугодие*
Общий объем предложения, шт.	2 052	+1% ▼	706	-6% ▼
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	1 591	-3% ▼	421	+14% ▲
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	248,9	-8% ▼	139,1	-10% ▼
Средняя площадь коттеджа, м ²	752,4	+2% ▲	732,8	-2% ▼
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	129	+28% ▲	168	-6% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	74,5	-11% ▼	38,5	-5% ▼
Средняя площадь таунхауса, м ²	397,0	+3% ▲	338,6	-7% ▼
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	332	+14% ▲	117	-42% ▼
Средняя цена сотки, млн руб.	2,5	-7% ▼	3,3	+13% ▲
Средняя площадь участка, сотки	65,7	-8% ▼	39,1	+9% ▲

* II кв. 2019 г. / IV кв. 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2019

реализующихся поселках. В КП «Довиль» вновь открылись продажи таунхаусов, а в «Парк Фонте» часть таунхаусов вернулась в прайс-лист. Также отдельные лоты вернулись в прайс-листы еще 12 поселков. Всего за полугодие на рынок вернулось более 70 лотов. Это позволило в некоторой степени компенсировать уход лотов из прайсов.

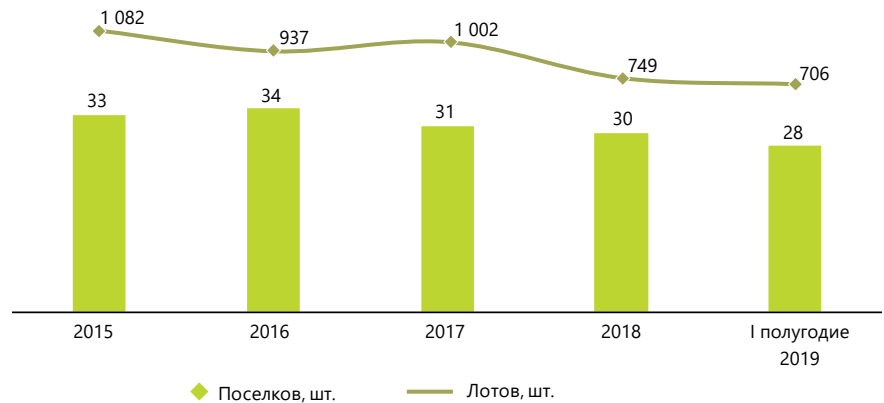
Объем предложения на вторичном загородном элитном рынке за I полугодие 2019 г. вырос на 1%. На продажу было выставлено более 2 050 лотов от собственников. По форматам жилья за прошедшие 6 месяцев снизилось количество выставленных на продажу коттеджей (-3%), а таунхаусов и земельных участков выросло на 28 и 14% соответственно.

Несмотря на рост объема предложения таунхаусов и участков, наибольший объем предложения вторичного рынка все еще представлен коттеджами – 78% лотов. Первичный рынок также в большей степени представлен коттеджами: здесь на их долю приходится 60% лотов. При этом объем предложения коттеджей за полугодие вырос сразу на 14% преимущественно за счет перевода части участков под коттеджи (порядка 21% лотов, экспонируемых в конце 2018 г.). По этой же причине, а также из-за высокого спроса в данном сегменте объем предложения земельных участков за 6 месяцев 2019 г. сократился на 42%. Количество выставленных на продажу таунхаусов от застройщика за исследуемый период снизилось на 6%.

Средняя площадь коттеджей, таунхаусов и участков выше на вторичном рынке. При этом самая большая разница приходится на земельные участки: 65,7 сотки на вторичном рынке против 39,1 сотки на первичном (на 68%). Такая большая разница объясняется тем, что на вторичном рынке есть объединенные участки, принадлежащие одному собственнику, но реализующиеся как 1 лот. К тому же, застройщику выгоднее делать нарезку по 20–30 соток и продавать несколько лотов, в то время как частному собственнику удобнее реализовать весь объем за одну сделку. Площадь таунхаусов на вторичном рынке составляет 397 м², что на 17% выше показателя первичного рынка – 339 м². Наименее ощутима разница в формате коттеджей: средняя площадь на вторичном рынке составляет 752 м², что всего на 3% выше показателя первичного рынка – 733 м².

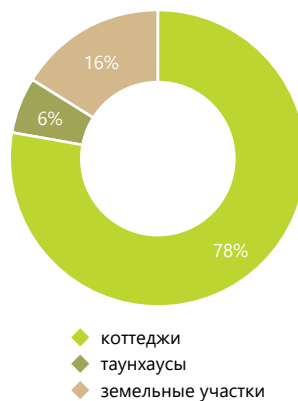
Вторичный рынок преимущественно номинирован в долларах – 54% лотов. Еще 44% лотов выставлено с ценой в рублях и оставшиеся 2% – в евро. На первичном

Объем предложения на первичном загородном элитном рынке, шт.



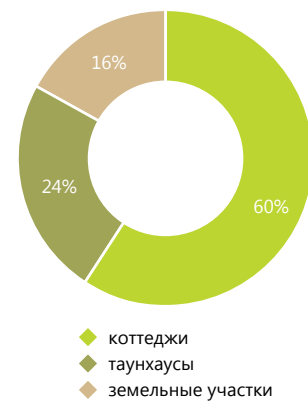
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура вторичного предложения по формату



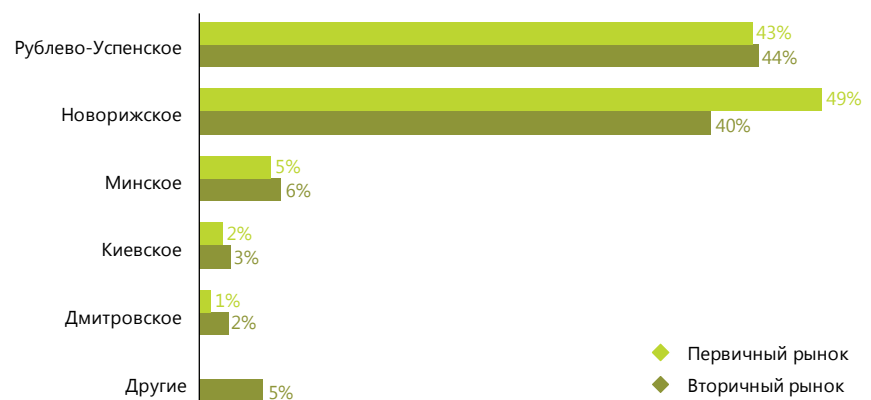
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура первичного предложения по формату



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2019

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

рынке основная валюта номинирования – рубль (72%). В долларах представлено 28% лотов.

По направлениям лидирующую позицию по объему предложения загородного элитного жилья на вторичном рынке удерживает Рублево-Успенское: здесь предлагается 44% всех лотов. Немного отстает Новая Рига с долей 40%, в то время как на первичном рынке это направление на протяжении многих лет занимает лидирующую позицию – 49% лотов. Второе место на первичном рынке занимает Рублево-Успенское направление, 43% лотов.

На вторичном рынке загородного элитного жилья большая часть предложения представлена на удалении 20–30 км от МКАД (39% лотов). Также значительная доля предложения находится на расстоянии 10–20 км от МКАД (34%). На первичном рынке более половины лотов сосредоточено в зоне 20–30 км от МКАД (52%). Еще 38% лотов находится на удалении 10–20 км от МКАД.

В отличие от первичного рынка, где доля объектов с отделкой не превышает 3%, вторичный сегмент преимущественно представлен лотами «под ключ». Доля таких лотов составляет 80% от общего числа выставленных на продажу коттеджей и таунхаусов.

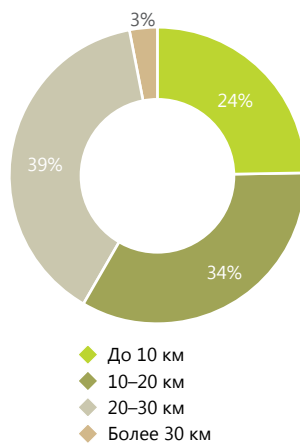
Коттеджи

По итогам I полугодия 2019 г. на вторичном рынке элитной загородной недвижимости в продаже находилось более 1 590 коттеджей общей стоимостью 396 млрд руб. На первичном рынке экспонировался 421 коттедж с суммарным бюджетом 58,6 млрд руб.

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составлял 249 млн руб., что на 8% ниже уровня конца 2018 г. Снижение обусловлено в первую очередь колебанием курсов валют. За 6 месяцев 2019 г. доллар и евро снизились относительно рубля на 9 и 10% соответственно. Также на средний бюджет предложения коттеджей оказало влияние прямое снижение цен: 30% собственников коттеджей, не проданных за исследуемый период, дисконтировали свои предложения.

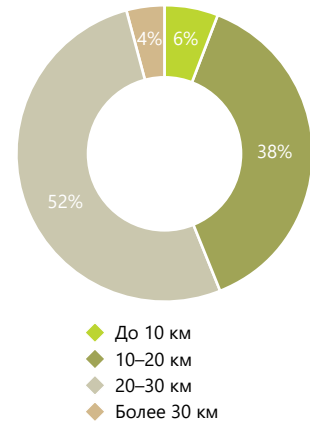
На первичном рынке коттеджи в среднем предлагались за 139,1 млн руб., что на 10% ниже показателя конца 2018 г. За полугодие было зафиксировано снижение цен на коттеджи в 7 поселках, в большинстве – на единичные лоты, но в КП «Резиденции Березки» снижение

Структура вторичного предложения по расстоянию от МКАД



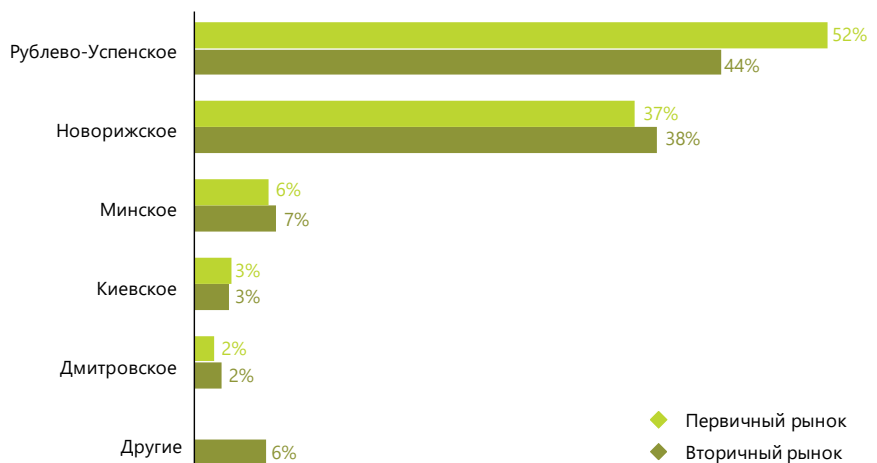
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура первичного предложения по расстоянию от МКАД



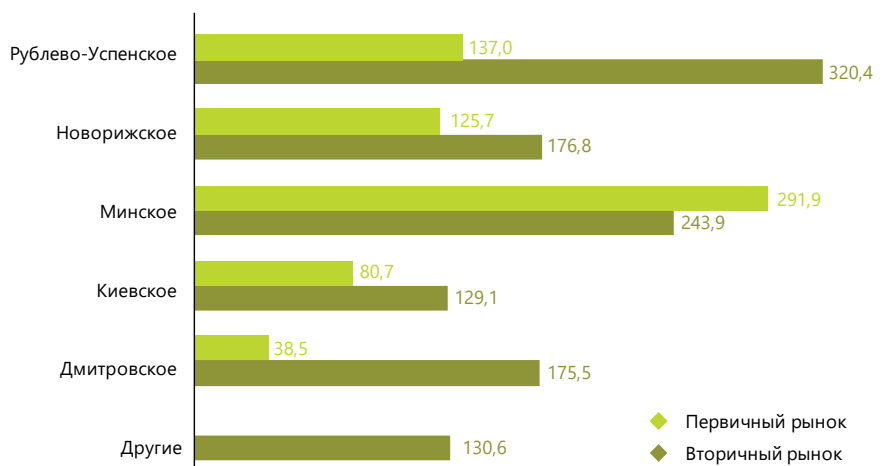
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2019

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2019

отмечалось более чем на половину лотов в прайсе. Еще в двух поселках изменили валюту номинирования на отдельные лоты (суммарно 10 шт.) с долларов на рубли, за счет чего итоговая рублевая цена снизилась более чем на 20%, что существенно даже с учетом динамики курсов валют.

Больше всего предложений коттеджей на вторичном рынке сосредоточено на Рублево-Успенском направлении – 44% лотов. На первичном рынке основной объем предложения также сосредоточен на Рублево-Успенском направлении – 52% лотов.

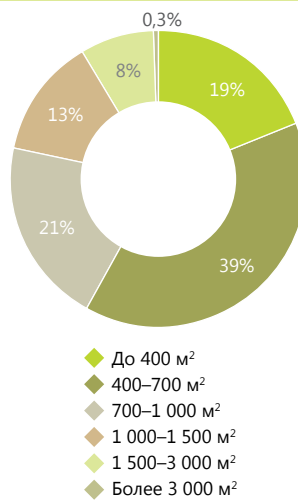
Самые дорогие дома на вторичном рынке экспонируются на Рублево-Успенском шоссе, где средний бюджет предложения составляет 320,4 млн руб. Самые дорогие поселки здесь – «Сады Майендорф», «Жуковка XXI», «Parkville Жуковка» и «Ландшафт». На первичном рынке самый высокий средний бюджет предложения отмечен на Минском направлении – 291,9 млн руб. Первичные предложения здесь представлены всего в двух дорогих поселках – «Довиль» и «Трувиль». В целом наиболее дорогие поселки с первичным предложением, такие как «Agalarov Estate», «Жуковка XXI», «Барвиха XXI» и «Parkville Жуковка», находятся на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Но помимо них здесь реализуются элитные поселки со средним бюджетом предложения в 100 млн руб. и ниже, а также большим объемом предложения, что сказывается на средних показателях по каждому из направлений.

По итогам I полугодия 2019 г. средняя площадь предложения коттеджей на вторичном рынке составила 752 м², увеличившись относительно конца 2018 г. на 2%. На первичном рынке средняя площадь коттеджа составляла 732,8 м², сократившись на 2% за полугодие.

Наибольший объем вторичного предложения представлен коттеджами площадью 400–700 м² (39%). На первичном рынке больше всего коттеджей с таким же диапазоном площадей – от 400 до 700 м², или 45%.

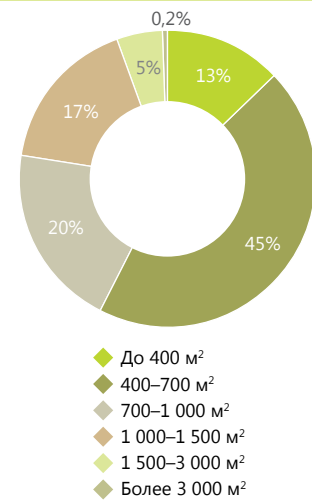
Более половины объема предложения коттеджей на вторичном рынке сосредоточено в диапазоне бюджетов от 50 до 200 млн руб. (52% суммарно). На первичном рынке основной объем предложения коттеджей сосредоточен в бюджетах от 50 до 100 млн руб., или 44% лотов.

Структура предложения коттеджей на вторичном рынке по площади



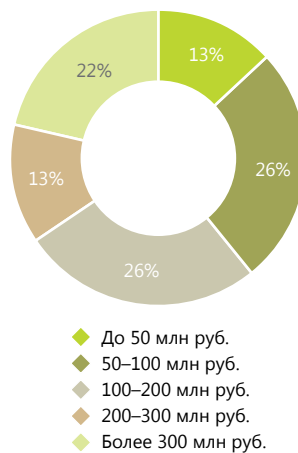
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей на первичном рынке по площади



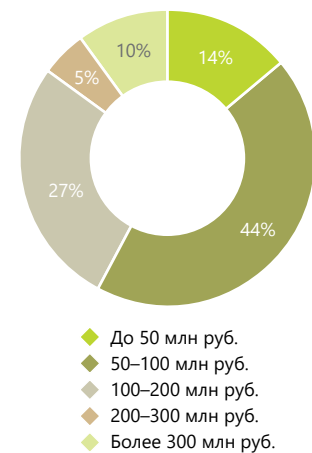
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей на вторичном рынке по бюджету



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения коттеджей на первичном рынке по бюджету



Источник: Knight Frank Research, 2019

Таунхаусы

По итогам I полугодия 2019 г. таунхаусы на вторичном рынке элитной загородной недвижимости экспонировались в 33 поселках. Но более половины предложений было сосредоточено в 7 поселках – «Лэйнхаусы Ильинка», «Азарово», «Павлово 2», «Парк Авеню», «Барвиха Хиллс», «Маленькая Италия», «Новое Лапино». Всего на рынке было представлено менее 130 лотов, что выше уровня конца 2018 г. на 28%.

На первичном рынке таунхаусы были представлены в 6 поселках, всего 168 лотов. За полугодие объем предложения сократился на 6%. Несмотря на возобновление продаж таунхаусов в КП «Довиль», а также возвращение лотов в прайсы КП «Парк Авеню» и «Парк Фонтен», данное предложение не смогло компенсировать ушедший с рынка объем.

Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке составляла 397 м² (+3% за полугодие)

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

средний бюджет – 74,5 млн руб. (-11% за полугодие). Снижение обусловлено колебанием курсов валют и в большей степени изменением структуры предложения. За 6 месяцев 2019 г. из открытой продажи ушло нескольких самых дорогих лотов – с бюджетом свыше 100 млн руб.

Средняя площадь таунхауса на первичном рынке составляла 338,6 м² (-7% за полугодие) средний бюджет – 38,5 млн руб. (-5% за полугодие).

Более половины всего объема предложения таунхаусов от собственников представлено на Новорижском направлении (56%). Средний бюджет предложения здесь составляет 68 млн руб. На Рублево-Успенском направлении расположено 38% лотов со средним бюджетом 76 млн руб. Самые дорогие таунхаусы на вторичном рынке оказались на Минском направлении за счет лотов в районе п. Сколково. Всего здесь находится 5% предложений со средним бюджетом 126 млн руб.

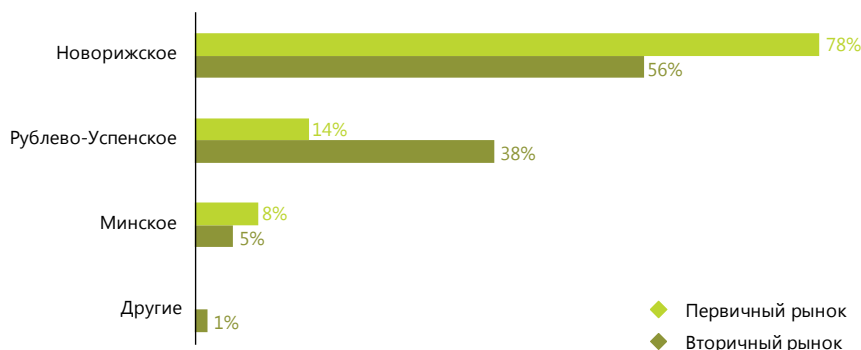
Наибольший объем предложения таунхаусов от застройщиков сосредоточен на Новорижском направлении (78%). Здесь же самый низкий средний бюджет предложения – 27 млн руб. Первичное предложение таунхаусов на Новой Риге представлено в наиболее бюджетных элитных поселках.

Земельные участки

По итогам I полугодия 2019 г. на вторичном элитном загородном рынке было представлено около 330 земельных участков. За полугодие объем предложения вырос на 14%. При этом средняя площадь участка за исследуемый период снизилась на 13%. Вышедшее за 6 месяцев 2019 г. на рынок предложение характеризовалось более мелкой нарезкой: свыше половины новых лотов обладало площадью до 30 соток. Средняя цена 1 сотки земли на вторичном рынке по итогам полугодия составляла 2,5 млн руб., что на 7% ниже уровня конца 2018 г.

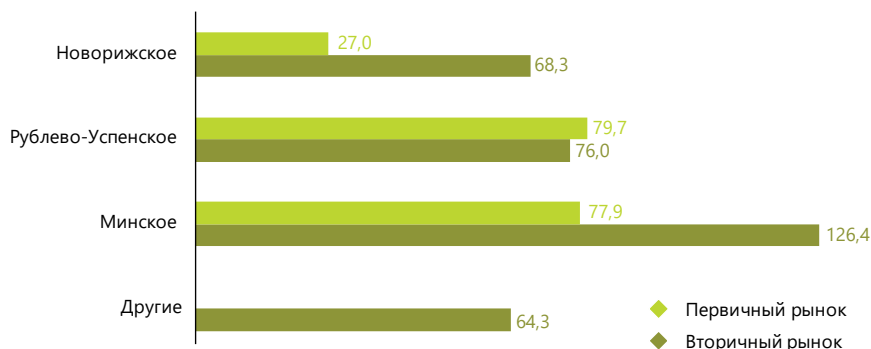
На первичном рынке было представлено для продажи 117 земельных участков. Объем предложения за полугодие сократился сразу на 42%. Это связано как с активным уходом с рынка предложения из-за высокого спроса на данный сегмент, так и с переводом части участков под коттеджи (порядка 21% лотов, экспонируемых в конце 2018 г.). При этом участки, переведенные в другой формат, характеризовались более низкой ценой 1 сотки земли. Благодаря этому и из-за повышения цен в КП «Николино» средняя цена сотки земли на первичном рынке выросла на 13%.

Структура предложения таунхаусов по направлениям



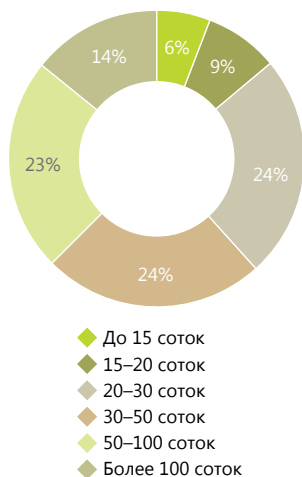
Источник: Knight Frank Research, 2019

Средний бюджет предложения таунхаусов по направлениям, млн руб.



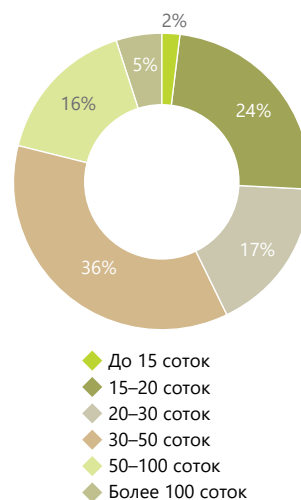
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения земельных участков на вторичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура предложения земельных участков на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

В целом на вторичном рынке представлены более крупные участки. Суммарно на лоты площадью свыше 30 соток приходится 61% предложений. Данный показатель сократился за полугодие на 9 процентных пунктов за счет выхода лотов с более мелкой нарезкой и ухода некоторых крупных участков. На первичном рынке больше всего участков представлено в группе от 30 до 50 соток (36%). Четверть лотов обладает площадью от 15 до 20 соток (25%), а с учетом диапазона площади в группе можно сказать, что здесь самая большая концентрация участков.

Почти половина (48%) всего объема предложения земельных участков вторичного сегмента сосредоточена на Рублево-Успенском направлении, где средняя цена сотки составляет 2,9 млн руб. Чуть меньшая доля предложений сосредоточена на Новорижском направлении (40%). Средняя цена сотки земли здесь по итогам I полугодия 2019 г. составляла 1,7 млн руб.

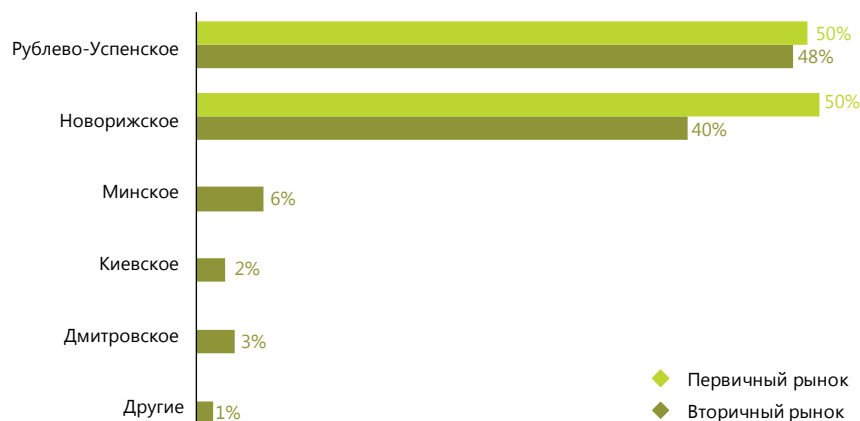
На первичном рынке основное предложение земельных участков в равной степени распределено между Рублево-Успенским и Новорижским направлениям – по 50% лотов. При этом еще в конце 2018 г. Новая Рига занимала лидирующую позицию по количеству земельных участков от застройщиков. Но уход большого объема лотов из-за продажи, брони и перевода в другой формат сократил объем предложения на данном направлении более чем в 2 раза, и его доля снизилась на 17 процентных пунктов. При этом в другой формат было переведено преимущественно более бюджетное предложение. Благодаря этому средняя цена 1 сотки земли на первичном рынке Новой Риги выросла на 29% – до 3,4 млн руб. – и теперь занимает лидирующую позицию в дифференциации цены по направлениям.

Спрос

По итогам I полугодия 2019 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано порядка 116 лотов, что на 13% меньше, чем в I полугодии 2018 г. (133 лота). В условиях дефицита качественного предложения наблюдается тенденция к снижению количества сделок на первичном загородном элитном рынке. В 2018 г. показатель снизился на 18% относительно 2017 г. По итогам 2019 г. с наибольшей вероятностью также будет зафиксировано снижение количества сделок относительно 2018 г.

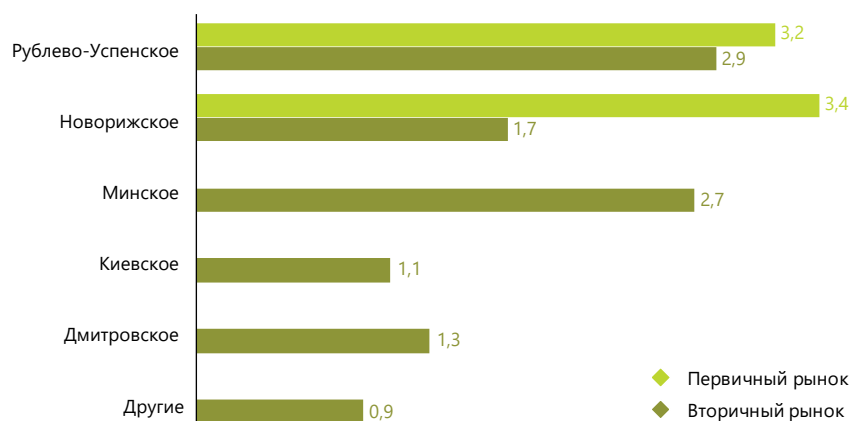
По итогам I полугодия 2019 г. основная доля сделок на первичном элитном

Структура предложения участков по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2019

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2019

Основные показатели. Динамика

Спрос	Значение	Изменение за год*
Общее количество сделок, шт.	116	-13% ▼
Коттеджи		
Количество совершенных сделок, шт.	48	-17% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	147,1	+12% ▲
Средняя площадь коттеджа, м ²	588,7	+9% ▲
Таунхаусы		
Количество совершенных сделок, шт.	20	-33% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	30,9	-23% ▼
Средняя площадь таунхауса, м ²	313,3	+1% ▲
Земельные участки		
Количество совершенных сделок, шт.	48	+7% ▲
Средняя цена сотки млн руб.	3,4	+26% ▲
Средняя площадь участка, сотки	37,2	+41% ▲

* I–II кв. 2019 г. / I–II кв. 2018 г.

Источник: Knight Frank Research, 2019

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

загородном рынке была в равной степени распределена между коттеджами и земельными участками – по 41,5% от общего объема спроса на каждый формат. Таунхаусы занимали 17% в структуре спроса.

Традиционно лидирующую позицию по числу сделок удерживает Новорижское направление, на долю которого пришлось 74% всех сделок за I полугодие 2019 г. Также сравнительной популярностью пользуется Рублево-Успенское шоссе: здесь прошло 20% сделок. Единичные сделки фиксировались на Минском и Дмитровском направлениях – по 3% в структуре спроса.

Коттеджи

По итогам января – июня 2019 г. на первичном загородном элитном рынке было реализовано 48 коттеджей. Относительно I полугодия 2018 г. количество сделок снизилось на 17%. Основной интерес покупателей был сконцентрирован на Новорижском направлении – 73% сделок. По удаленности от МКАД основной спрос был сосредоточен в зоне 20–30 км от МКАД – 50% сделок.

Средний бюджет проданных в январе – июне 2019 г. коттеджей на первичном элитном загородном рынке составил 147,1 млн руб., что на 12% больше, чем в I полугодии 2018 г. Увеличение показателя прежде всего связано с увеличением доли сделок в бюджете свыше 300 млн руб. – с 12% в I полугодии 2018 г. до 15% в I полугодии 2019 г. При этом если в прошлом году максимальный бюджет сделки был на уровне 530 млн руб., то в этом году он достиг 740 млн руб. «Дорогие» сделки также смогли компенсировать значительное увеличение доли сделок до 50 млн руб. (с 19% до 33%). В целом по итогам 6 месяцев 2019 года основная доля сделок приходилась на коттеджи с бюджетом от 50 до 100 млн руб. (40%).

Средняя площадь проданного коттеджа по итогам I полугодия 2019 г. составила 588,7 м². Относительно аналогичного периода прошлого года показатель вырос на 9%. Наибольшей популярностью в I полугодии 2019 г. пользовались коттеджи площадью до 400 м² (48% сделок). Относительно I полугодия 2018 г. их доля увеличилась вдвое – на 24 процентных пункта. Помимо этого, за исследуемый период увеличилась доля сделок с коттеджами площадью свыше 1 000 м² – с 4% до 15%. Как и в случае с бюджетами, несколько достаточно крупных лотов привели к увеличению средних показателей по рынку, несмотря на увеличение доли сделок с небольшими коттеджами.

Структура сделок на первичном рынке по направлениям



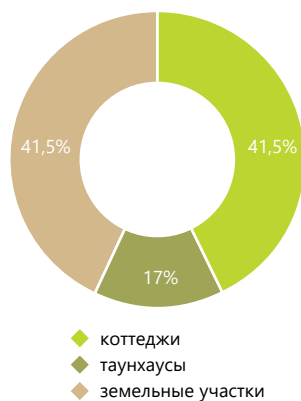
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по направлениям



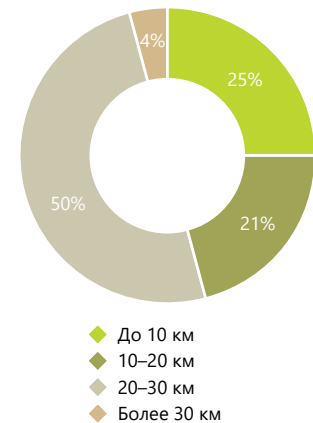
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок на первичном рынке по форматам



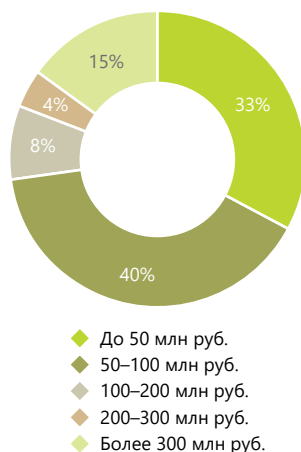
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по удаленности от МКАД



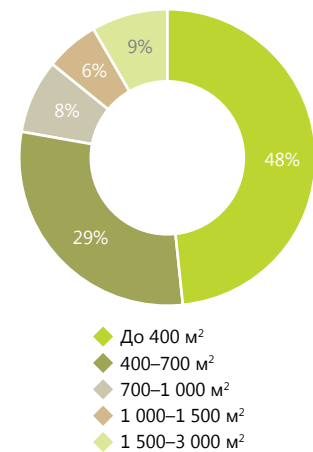
Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по бюджету



Источник: Knight Frank Research, 2019

Структура сделок с коттеджами на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019

Наибольшим спросом среди покупателей на вторичном элитном загородном рынке пользуются дома «под ключ» (75% ушедших лотов) площадью 400–700 м² (40%) и бюджетом 50–100 млн руб. (30%). Традиционно основной спрос (суммарно 78% ушедших лотов) был направлен на Рублево-Успенское и Новорижское направления. Дома же площадью более 1 000 м² с бюджетом свыше 300 млн руб. пользуются наименьшим спросом. Тем не менее и такое предложение находит своего покупателя: порядка 8% ушедших в I полугодии 2019 г. лотов приходится на коттеджи площадью свыше 1 000 м² с бюджетом свыше 300 млн руб.

Таунхаусы

За I полугодие 2019 г. в сегменте таунхаусов на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано всего 20 лотов, что на 33% меньше, чем за I полугодие 2018 г. Такое снижение связано с крайне ограниченным предложением. При этом из 6 поселков, в которых ведется реализация таунхаусов на первичном рынке, в трех бюджетах могут сравниться с коттеджами в других элитных поселках. Естественно, что предпочтение отдается отдельно стоящему дому с полноценным участком земли.

По сути, сделки сейчас проходят в 2–3 поселках с таунхаусами, где есть предложения за 20–30 млн руб., а в I полугодии было зафиксировано несколько сделок с бюджетом в 17 млн руб. (акционная цена). Благодаря таким сделкам стоимость проданных таунхаусов снизилась на 23% – с 40 млн руб. в I полугодии 2018 г. до 31 млн руб. в I полугодии 2019 г. При этом средняя площадь проданного таунхауса выросла на 1% – с 311 м² до 313 м².

Земельные участки

По итогам января – июня 2019 г. в сегменте земельных участков было реализовано 48 лотов, что на 7% больше, чем за анало-

гичный период прошлого года. По итогам полугодия сегмент земельных участков единственный показал положительную динамику в количестве сделок.

В I полугодии 2019 г. сделки с земельными участками на первичном рынке прошли только на двух направлениях: это Новорижское (69%) и Рублево-Успенское (31%).

Средняя цена 1 сотки проданного за I полугодие 2019 г. участка составила 3,4 млн руб., увеличившись на 26% относительно аналогичного периода прошлого года. Это связано в большей степени с реализацией нескольких видовых участков в самом дорогом на сегодняшний день поселке с первичным предложением – Agalarov Estate.

Средняя площадь проданных участков в I полугодии 2019 г. выросла на 41% – до 37,2 соток (с 26,5 соток в I полугодии 2018). Наиболее востребованными за прошедшие 6 месяцев были участки площадью 20–30 соток (29%). Доля данной группы в сравнении с январем – июнем 2018 г. выросла на 7 п. п. Но в большей степени на средних показателях по рынку сказались сделки с крупными участками (свыше 100 соток), которых в I полугодии 2019 г. было 15% от общего объема спроса в сегменте. При этом в I полугодии 2018 г. сделок с лотами таких размеров зафиксировано не было.

На вторичном рынке основной спрос на земельные участки также был направлен на Новорижское и Рублево-Успенское шоссе, но в отличие от первичного рынка здесь наибольший объем ушедших лотов приходился на Рублево-Успенское направление (порядка 57%). Средняя площадь ушедшего с рынка за I полугодие 2019 г. участка составляла 39,5 соток, при этом наибольшим спросом пользовались участки до 30 соток, в частности площадью 20–30 соток (28% ушедших лотов). Тем не менее 8% лотов обладали площадью свыше 100 соток.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ
olga.shirokova@ru.knightfrank.com

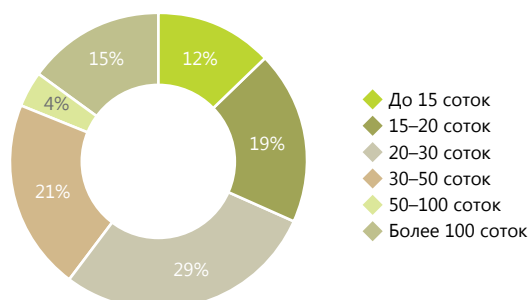
ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Олег Михайлик

Директор по загородной недвижимости
oleg.mikhaylik@ru.knightfrank.com

+7 (495) 981 0000

Структура сделок с участками на первичном рынке по площади



Источник: Knight Frank Research, 2019



© 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.