

Рост цен на коттеджи
на первичном рынке:
+16%

Рост цен за квартал
по всем форматам на
вторичном рынке –
от **7** до **12%**



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

III квартал 2020 г.

knightfrank.com/research



**Олег Михайлик**

Директор по загородной недвижимости, Knight Frank

Цитата: «В целом на рынке загородной элитной недвижимости последние 2 года отмечается снижение объема сделок из-за сокращения вариативности предложения. Но даже при существенном снижении предложения продажи в III квартале 2020 г. оказались выше, чем в I и II кварталах текущего года и незначительно ниже показателя аналогичного периода прошлого года. Это связано с тем, что летом совершались сделки, отложенные в период самоизоляции. Также на продажах сказался общий рост интереса к загородной недвижимости. В ближайшем будущем этот интерес сохранится, но количество ликвидного предложения ограничено. По нашим оценкам, объема ликвидного предложения от застройщиков при текущих темпах поглощения хватит на 1,5–2 года. Для поддержания спроса необходимо поступление нового качественного предложения в новых поселках».

Основные выводы

- ♦ Объем предложения на первичном рынке сократился на 3% за квартал – до 526 лотов.
- ♦ Рост цен за квартал по всем форматам на вторичном рынке – от 7 до 12%.
- ♦ Рост цен на коттеджи на первичном рынке: +16%.
- ♦ Количество сделок на первичном рынке за III квартал 2020 г. на 5% ниже аналогичного показателя III квартала 2019 г. Снижение суммарного объема сделок за три квартала – 25%.

Предложение

По итогам III квартала 2020 г. на рынке элитной загородной недвижимости Подмосквья экспонировалось менее 2 400 лотов. Большая часть предложения, 78% всех лотов, приходилась на вторичный сегмент. Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 588,5 млрд руб., из которых 514,2 млрд руб. приходилось на вторичный сегмент, а 74,3 млрд руб. – на первичный.

За III квартал 2020 г. количество лотов в бюджете от 30 млн руб. в экспозиции от собственников выросло на 1% – до 1 875 шт. На первичном рынке отмечалось снижение объема предложения на 3%, до 526 коттеджей, таунхаусов и участков в 22 поселках. Относительно конца 2019 г. объем

предложения сократился на 5% на вторичном рынке и на 16% на первичном рынке. Предложение от застройщиков пополнялось немногочисленными новыми и вернувшимися лотами в реализующихся поселках. Новых проектов на рынок не выходило уже 3 года. В III квартале 2020 г. первичные продажи завершились еще в двух поселках – Madison Park и «Ренессанс Парк».

Как первичный, так и вторичный рынки в большей степени представлены форматом коттеджей: 80% лотов, экспонируемых собственниками, и 55% лотов от застройщиков. Количество выставленных на продажу коттеджей на вторичном рынке выросло на 2%. Количество таунхаусов и участков от собственников сократилось на 1% и 5% соответственно.

Основные показатели

Предложение	Вторичный рынок		Первичный рынок	
	Значение	Изменение за квартал*	Значение	Изменение за квартал*
Общий объем предложения, шт.	1 875	1%	526	-3%
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	1 500	2%	291	-6%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	302	12%	172	16%
Средняя площадь коттеджа, м ²	783	0%	835	3%
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	89	-1%	125	-2%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	75	7%	40	2%
Средняя площадь таунхауса, м ²	415	0%	345	0%
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	286	-5%	110	6%
Средняя цена сотки, млн руб.	2,8	12%	3,6	-9%
Средняя площадь участка, сотки	73,1	5%	39,1	-3%

* III кв. 2020 г. / II кв. 2020 г.

Источник: Knight Frank Research, 2020

На первичном рынке за III квартал 2020 г. сократилось предложение коттеджей и таунхаусов, на 6% и 2% соответственно, и выросло предложение земельных участков – на 6%.

На вторичном рынке 50% лотов экспонируется в рублях и 50% – в иностранной валюте (49% в долларах и 1% в евро). На первичном рынке основная валюта номинирования – рубли (71%). В долларах представлено 29% лотов.

Основной объем предложения элитного загородного жилья был традиционно сосредоточен на западных направлениях. Лидирующую позицию на вторичном рынке удерживает Рублево-Успенское шоссе: здесь предлагается 42% всех лотов. Немного отстает Новорижское шоссе с долей 37%. На первичном рынке на Рублево-Успенское и Новорижское приходится по 45% лотов на каждое из направлений.

На вторичном рынке загородного элитного жилья большая часть предложения представлена на удалении 20–30 км от МКАД (41% лотов). Также значительная доля предложения находится на расстоянии 10–20 км от МКАД (32%). На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зоне 20–30 и 10–20 км от МКАД (45% и 44% соответственно).

Доля таких предложений с отделкой на вторичном рынке составляет 79% от общего числа выставленных на продажу коттеджей и таунхаусов. На первичном рынке доля объектов с отделкой составляет 8%, увеличившись в 2 раза за квартал.

Коттеджи

По итогам III квартала 2020 г. на вторичном рынке элитной загородной недвижимости в продаже находилось порядка 1 500 коттеджей. На первичном рынке экспонировался 291 коттедж.

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составлял 302 млн руб., что на 12% выше уровня II квартала 2020 г. Рост обусловлен в первую очередь динамикой курсов валют. Без учета влияния курса доллара коттеджи подорожали всего на 1%.

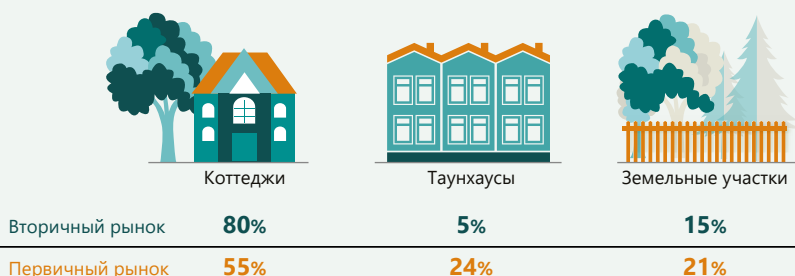
На первичном рынке коттеджи экспонировались в среднем по 172 млн руб., что на 16% выше показателя прошлого квартала. Рост связан с изменением структуры предложения, динамикой курсов валют и повышением цен на пул лотов в поселках «Резиденции Березки», «Княжье Озеро» и «Раздоры-2».

Объем предложения на первичном загородном элитном рынке



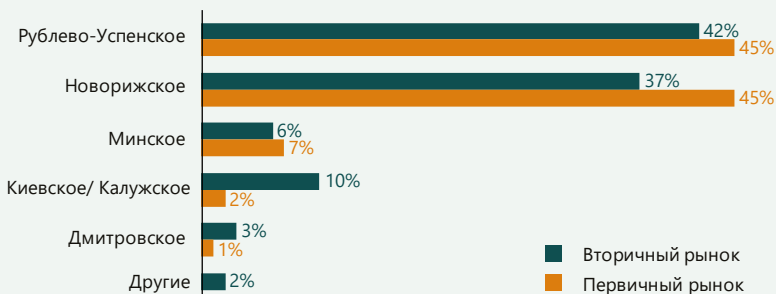
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по форматам



Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по направлениям, шт. III квартал 2020 г.



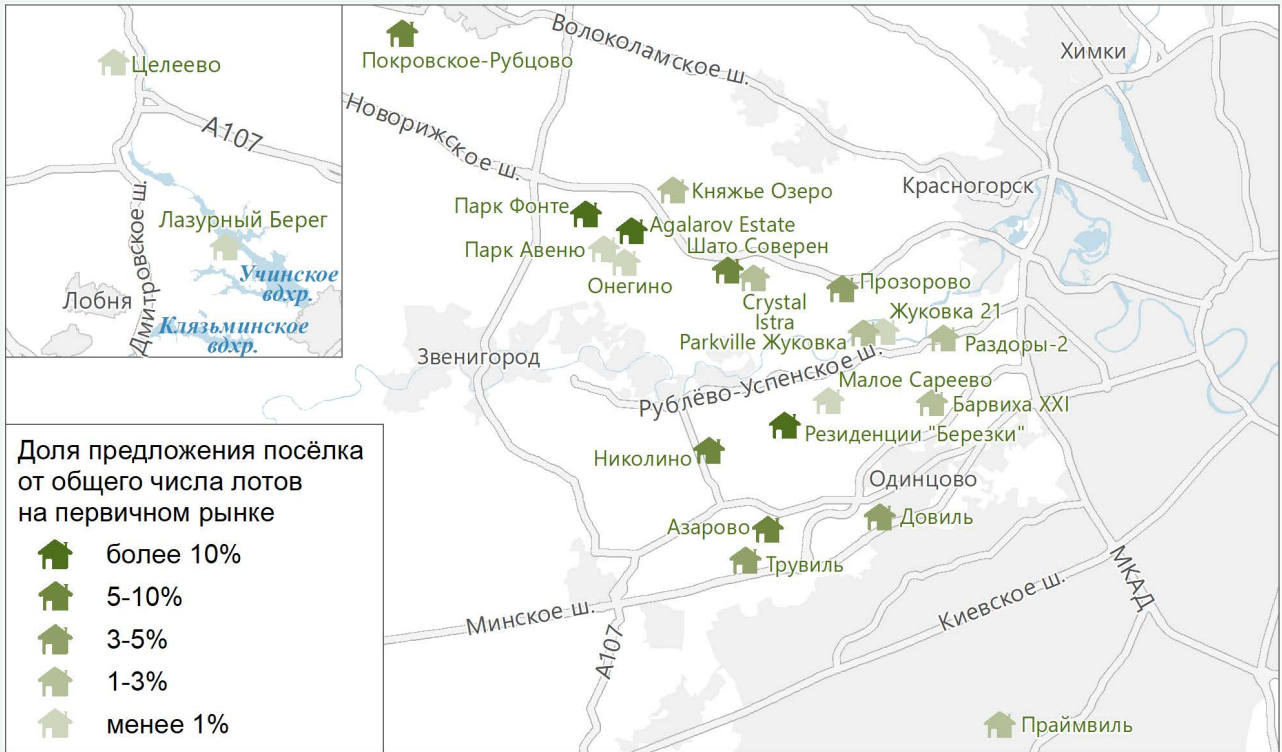
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения по расстоянию от МКАД



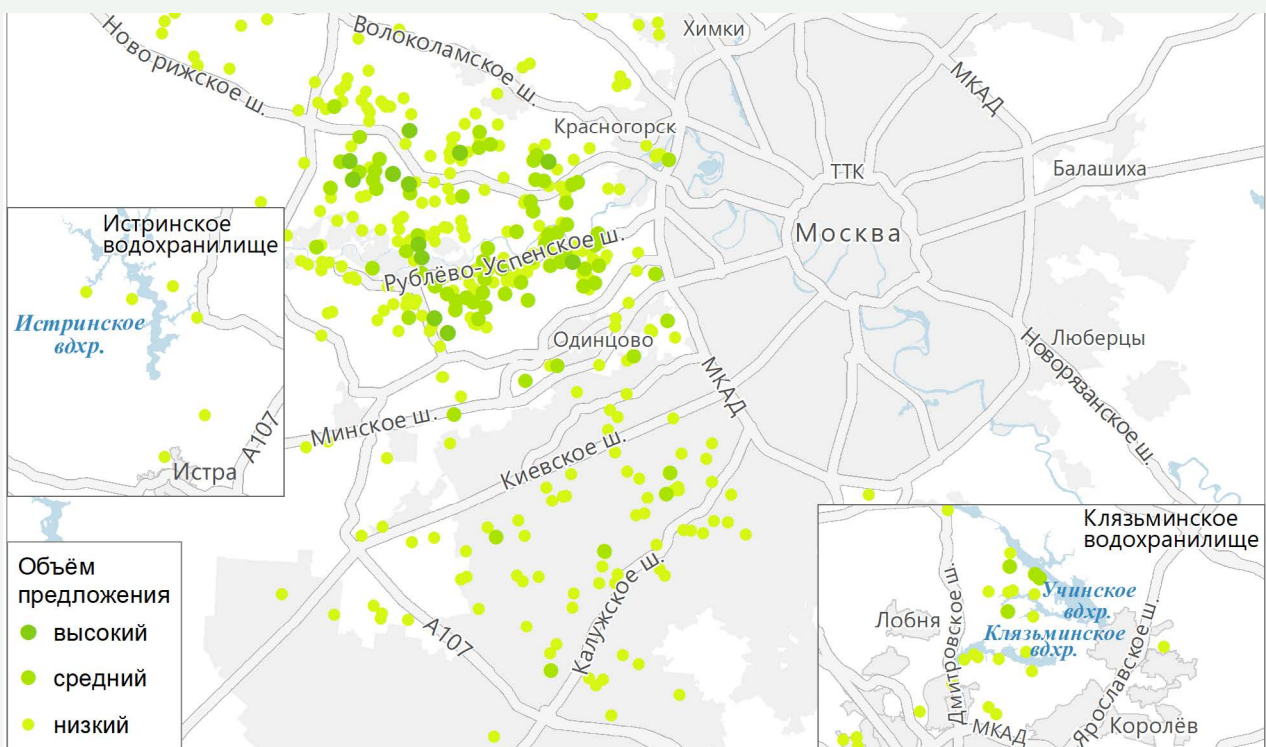
Источник: Knight Frank Research, 2020

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2020

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



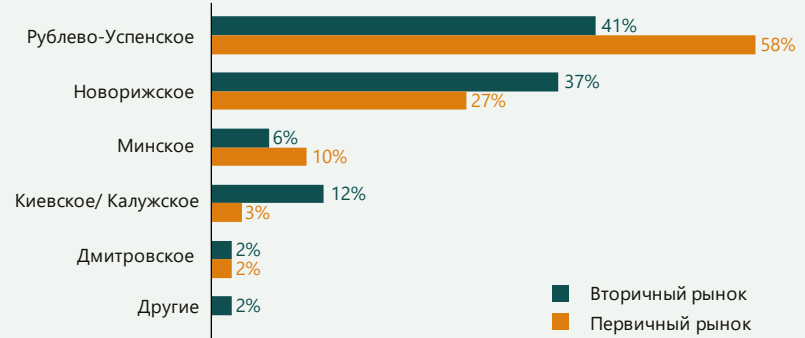
Источник: Knight Frank Research, 2020

Больше всего предложений коттеджей сосредоточено на Рублево-Успенском направлении – 41% лотов на вторичном рынке и 58% лотов на первичном.

Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Рублево-Успенском шоссе – 428 млн руб., +9% за квартал. На первичном рынке наиболее дорогие поселки представлены на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Однако из-за отсутствия в предложении на данных направлениях и более бюджетных поселков показатель средней цены ниже, чем на Минском направлении, где первичные продажи ведутся всего в двух дорогих поселках. Средний бюджет на Новой Риге по итогам III квартала 2020 г. составлял 201 млн руб., увеличившись за квартал на 11%. Коттеджи от застройщиков на Рублевке в среднем экспонировались за 135 млн руб. (+6% за квартал), на Минском шоссе – за 359 млн руб. (-8% за квартал).

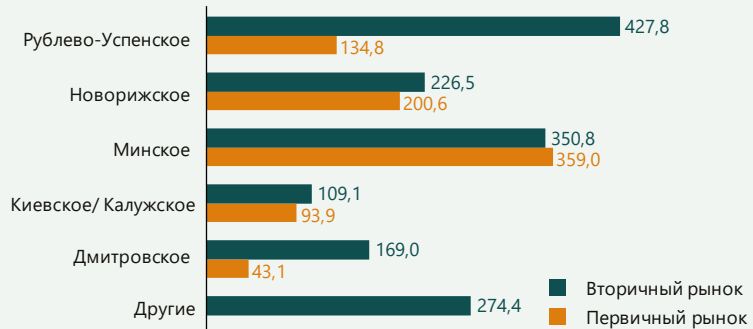
По итогам III квартала 2020 г. средняя площадь коттеджей, экспонируемых на вторичном рынке, составила 783 м², практически не изменившись за квартал. На первичном рынке средняя площадь коттеджа составляла 835 м², увеличившись на 3% за квартал.

Структура предложения коттеджей по направлениям, шт. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020



«Резиденции Березки»

Наибольший объем вторичного предложения представлен коттеджами площадью 400–700 м² с бюджетом 50–200 млн руб. (25,4%).

На первичном рынке экспонируется больше всего коттеджей площадью 400–700 м² с бюджетом от 50 до 100 млн руб. – 22,3%.

Таунхаусы

По итогам III квартала 2020 г. таунхаусы на вторичном рынке элитной загородной недвижимости экспонировались в 30 поселках, но почти половина предложений была сосредоточена в 3 поселках – «Лэйнхаусы Ильинка», «Азарово», «Парк Авеню». Всего на рынке было представлено порядка 89 лотов, что ниже уровня прошлого квартала на 1%.

На первичном рынке таунхаусы были представлены в 6 поселках, всего 125 лотов. За квартал объем предложения сократился на 2%.

Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке по итогам III квартала 2020 г. составляла 415 м², не изменившись за квартал. Средний бюджет составил 75 млн руб., +7 % за квартал.

Средняя площадь таунхауса на первичном рынке составляла 345 м², не изменившись за квартал. Средний бюджет за полугодие вырос на 2% – до 40 млн руб.

Более половины таунхаусов от собственников представлено на Новорижском направлении (51%). Средний бюджет предложения здесь составляет 84 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонируется 38% вторичных лотов, средний бюджет – 73 млн руб.

Наибольший объем предложения таунхаусов от застройщиков сосредоточен на Новорижском направлении (75%). Здесь же самый низкий средний бюджет предложения – 30 млн руб. Первичное предложение таунхаусов на Новой Риге представлено в наиболее бюджетных элитных поселках. Самые дорогие таунхаусы от застройщиков предлагаются на Рублево-Успенском и Минском шоссе – в среднем 64 и 77 млн руб. за лот соответственно.

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

Площадь, м ²	Бюджет, млн. руб					ИТОГО
	до 50	50–100	100–200	200–300	> 300	
до 400	5,5%	7,1%	3,7%	0,4%	0,2%	16,9%
400–700	4,8%	13,3%	12,1%	4,7%	3,1%	38,0%
700–1 000	0,9%	3,7%	5,8%	3,5%	7,4%	21,3%
1 000–1 500	0,2%	1,1%	1,6%	2,8%	8,9%	14,6%
1 500–3 000	0,0%	0,3%	0,7%	0,9%	6,4%	8,3%
более 3 000	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,6%	0,9%
ИТОГО	11,4%	25,6%	24,0%	12,4%	26,6%	100,0%

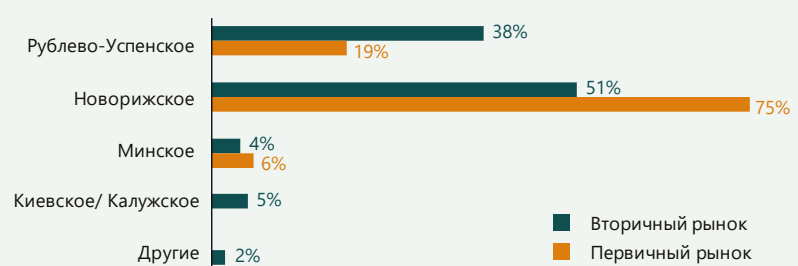
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура первичного предложения по площади и бюджету

Площадь, м ²	Бюджет, млн. руб					ИТОГО
	до 50	50–100	100–200	200–300	> 300	
до 400	2,1%	3,1%	2,1%	0,7%	0,0%	8,0%
400–700	6,9%	22,3%	6,2%	1,4%	3,4%	40,2%
700–1 000	0,3%	13,1%	5,8%	1,0%	3,1%	23,3%
1 000–1 500	1,0%	0,3%	15,5%	1,4%	2,1%	20,3%
1 500–3 000	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	4,5%	7,9%
более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%
ИТОГО	10,3%	38,8%	33,0%	4,5%	9,0%	100,0%

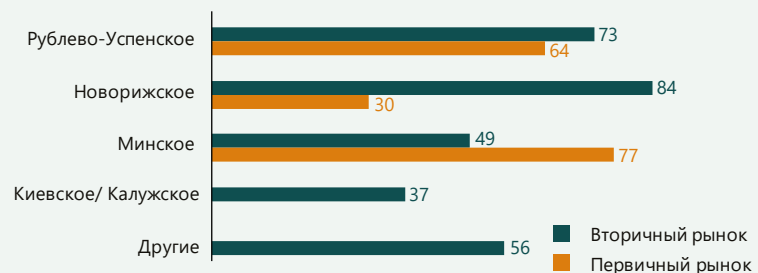
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения таунхаусов по направлениям, шт. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Средний бюджет предложения таунхаусов, млн руб. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Земельные участки

По итогам III квартала 2020 г. на вторичном элитном загородном рынке было представлено 286 земельных участков. За квартал объем предложения сократился на 5%. Средняя цена 1 сотки земли на вторичном рынке выросла на 12% – до 2,8 млн руб. Существенный рост обусловлен в первую очередь динамикой курсов валют. Без учета влияния курса доллара средняя цена 1 сотки земли за квартал подорожала на 2%.

На первичном рынке было представлено для продажи 110 земельных участков. Объем предложения за квартал вырос на 6%. Средняя цена 1 сотки земли за квартал снизилась на 9% – до 3,6 млн руб. Это обусловлено изменением структуры предложения.

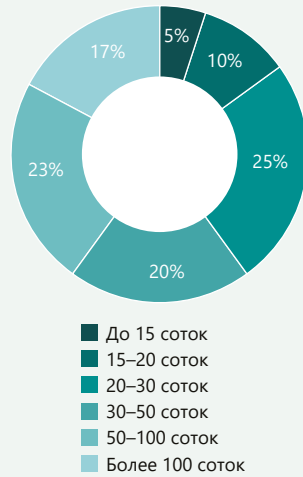
В целом на вторичном рынке представлены более крупные участки. Средняя площадь участка по итогам III квартала 2020 г. составила 73,1 сотки, что на 5% выше показателя прошлого квартала. Средняя площадь участков от застройщиков составляет 39,1 сотки, -3% за квартал.

Больше всего участков от собственников сосредоточено в группе от 20 до 30 соток (25% лотов) и от 50 до 100 соток (23%). На первичном рынке больше всего участков представлена в группе от 30 до 50 соток (39%).

Более половины (53%) всего объема предложения земельных участков вторичного сегмента сосредоточено на Рублево-Успенском направлении, где средняя цена сотки составляет 3,4 млн руб. Менее трети предложений сосредоточено на Новорижском направлении (30%). Средняя цена сотки земли здесь по итогам III квартала 2020 г. составляла 2 млн руб. Самый высокий показатель цены 1 сотки земли отмечался на Минском направлении (3,7 млн руб.) за счет преобладания более дорогого предложения на Сколковском шоссе.

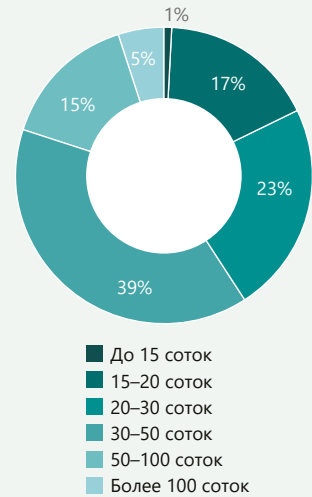
На первичном рынке основное предложение земельных участков представлено на Новорижском направлении – 59% лотов. Средняя цена 1 сотки земли здесь составляет 3,5 млн руб. На Рублево-Успенское шоссе приходится 41% земельных участков от застройщиков. Средняя цена 1 сотки земли здесь – 3,8 млн руб.

Структура вторичного предложения участков по площади, шт. III квартал 2020



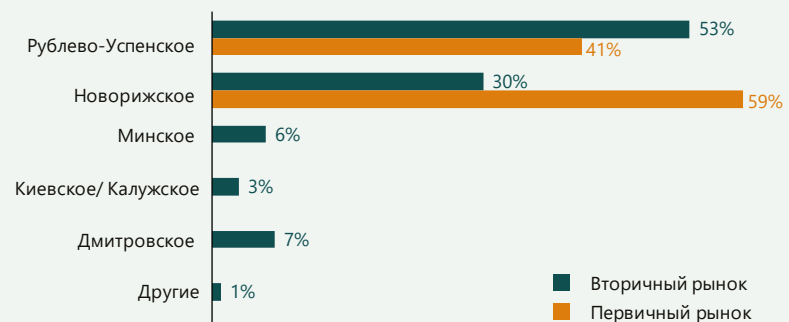
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура первичного предложения участков по площади, шт. III квартал 2020



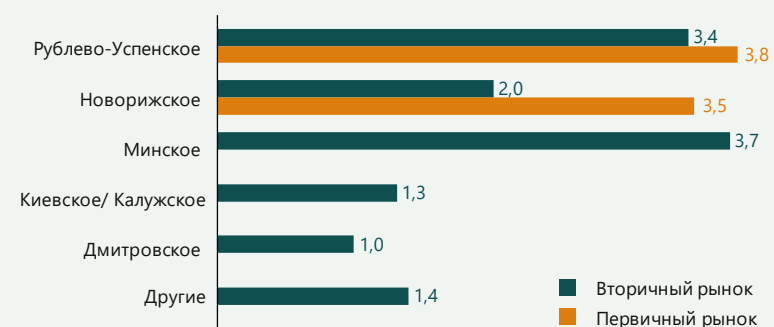
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура предложения участков по направлениям, III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Спрос

Объем сделок за январь – сентябрь 2020 г. на первичном загородном элитном рынке составил порядка 130 лотов, что на 25% ниже, чем в январе – сентябре 2019 г. В частности, в III квартале было совершено 55 сделок, что всего на 5% ниже уровня III квартала 2019 г. Из-за сокращения вариативности на рынке отмечается снижение объема сделок. Но III квартал 2020 г. показал незначительное снижение по отношению к аналогичному периоду прошлого года и рост – к I и II кварталам 2020 г. (+67% и 31% соответственно). Это связано с реализацией отложенного в период самоизоляции спроса и общим ростом интереса к загородной недвижимости.

В III квартале 2020 г. были завершены первичные продажи в поселках Madison Park и «Ренессанс Парк».

Количество ушедших из предложения лотов на вторичном загородном элитном рынке Подмосковья за январь – сентябрь 2020 г. на 1% выше показателя января – сентября 2019 г. В частности, в III квартале 2020 г. ушло на 3% меньше лотов, чем в III квартале 2019 г.

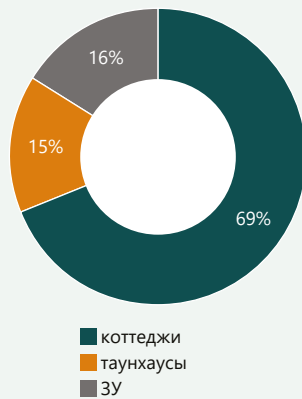
Сделки на первичном рынке проходили преимущественно на Новорижском и Рублево-Успенском направлениях, на долю каждого из направлений пришлось по 47% всего объема за III квартал 2020 г. Единичные сделки фиксировались на Минском направлении – 6%.

Основная доля сделок на первичном рынке была сосредоточена в формате коттеджей – 69% от общего объема спроса. На таунхаусы приходилось 15% сделок, на участки – 16%.

В целом основной спрос в III квартале 2020 г. был направлен на коттеджи площадью до 700 м² и бюджетом до 50 млн руб. (40% проданных коттеджей).

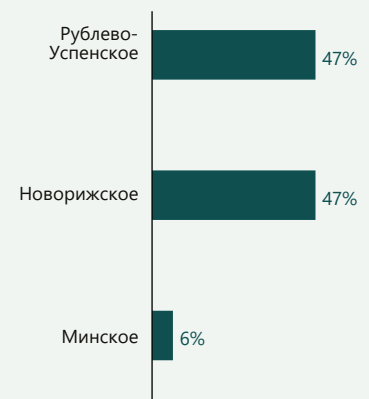
Наибольшим спросом у покупателей на вторичном элитном загородном рынке пользуются дома площадью 400–700 м² и бюджетом 50–200 млн руб. (25% ушедших лотов). Основной спрос в III квартале 2020 г. был направлен на Новорижское направление – 50% ушедших лотов

Структура сделок на первичном рынке по форматам. III квартал 2020



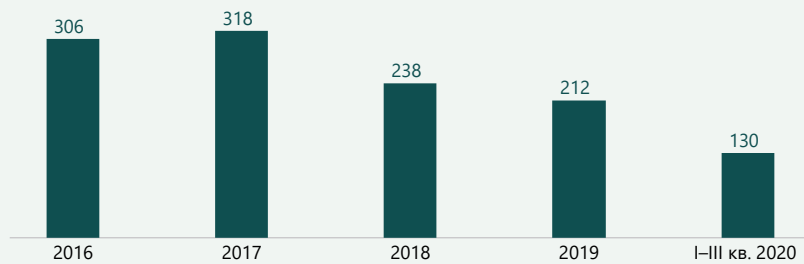
Источник: Knight Frank Research, 2020

Структура сделок на первичном рынке по направлениям, шт. III квартал 2020



Источник: Knight Frank Research, 2020

Количество сделок на первичном загородном элитном рынке, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2020



ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Knight Frank – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

С 1896 года в мире и с 1996 года в России мы помогаем клиентам найти свой дом и осуществить выгодные инвестиции.

Отдел загородной недвижимости это:

- Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- Технологичные бизнес-процессы
- Электронные формы отчетов для собственников.

УСЛУГИ

- **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- Консалтинг по **инвестициям в элитную недвижимость**
- Специальные условия для клиентов Knight Frank по **ипотечному и банковскому кредитованию**
- Индивидуальные консультации от **ведущих дизайнерских и архитектурных бюро**
- Полный комплекс консалтинговых услуг **для застройщиков**: от best-use анализа до брокериджа



КОНТАКТЫ



Олег Михайлик
Директор по загородной
недвижимости
+7 (926) 233-2231
om@kf.expert

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ



ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания Knight Frank, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [Аналитика](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- Концепция/реконцепция Проекта
- Аудит, оптимизация существующего Проекта
- Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- Бизнес-план Проекта
- Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- Сопровождение разработки архитектурной концепции/рабочей документации
- Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- Коммерческая и жилая недвижимость
- Федеральные и Международные стандарты оценки
- Оценка для принятия управленческого решения
- Оценка для привлечения заемного финансирования
- Оценка для сделки купли-продажи
- Оценка для составления финансовой отчетности



Узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12
kf@kf.expert

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Директор, Россия и СНГ
OShirokova@kf.expert

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Olga Reshetnyakova

Директор
Olga.Reshetnyakova@ru.knightfrank.com



© Knight Frank LLP 2020 – 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.

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Олег Михайлик

Директор по загородной недвижимости
om@kf.expert