

Отсутствие новых проектов:
объем предложения на первичном рынке сократился на **25%**

Взрывной рост спроса:
количество обращений по вопросам покупки загородной недвижимости выросло в **2,5 раза**



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

2020 г.

knightfrank.com/research



**Олег Михайлик**

Директор по загородной недвижимости, Knight Frank

«2020 г. стал одним из самых успешных для загородного элитного рынка. В прошедшем году отмечался рост интереса как среди покупателей, так и среди девелоперов. При этом количество сделок на первичном рынке загородного элитного жилья сдерживалось нарастающим дефицитом предложения: за 2020 г. было заключено 173 сделки, что ниже уровня 2019 г. на 18%. В ближайшем будущем мы ожидаем, что возобновление активности на рынке будет поддержано выходом новых проектов, что, в свою очередь, приведет к увеличению количества сделок. Уже во II половине 2020 года можно было наблюдать рост реализованного спроса».

Основные выводы

- ♦ Отсутствие новых проектов: объем предложения на первичном рынке сократился на 25% за год – до 470 лотов.
- ♦ Взрывной рост спроса: количество обращений по вопросам покупки загородной недвижимости выросло в 2,5 раза.
- ♦ Количество сделок на первичном рынке сдерживалось дефицитом предложения: за 2020 г. на 18% ниже 2019 г.
- ♦ Рост цен на первичном рынке – от 8 до 39% за год в зависимости от формата, на вторичном рынке – более 20%.

Предложение

По итогам 2020 г. на рынке элитной загородной недвижимости Подмосквы экспонировалось около 2 400 лотов. Большая часть предложения, 80% всех лотов, приходилась на вторичный сегмент. Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 578,6 млрд руб., из которых 505,4 млрд руб. приходилось на вторичный рынок, а 73,2 млрд руб. – на первичный.

За прошедший год количество лотов в бюджете от 30 млн руб. в экспозиции от собственников загородной недвижимости сократилось на 4% – до 1 907 шт. На первичном рынке за 2020 г. отмечалось более существенное снижение объема предложения (-25%) – до 470 коттеджей,

таунхаусов и участков в 22 поселках. За 12 месяцев 2020 г. на рынок не вышел ни один новый проект, при этом в пяти поселках завершились первичные продажи. Новые проекты не выходили на рынок уже 3,5 года.

На первичном рынке образовалась рыночная ниша, которая может быть заполнена в ближайшем будущем. Можно ожидать роста девелоперской активности до 2–3 новых проектов в год, что позволит оживить загородный элитный рынок Московского региона, длительное время находящийся в стагнации. Уже сейчас фиксируется рост интереса к загородному девелопменту: количество запросов на консалтинг в 2020 г. выросло в 5 раз.

Основные показатели

Предложение	Вторичный рынок		Первичный рынок	
	Значение	Изменение за год*	Значение	Изменение за год*
Общий объем предложения, шт.	1 907	-4%	470	-25%
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	1 538	-1%	246	-34%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	293	21%	195	39%
Средняя площадь коттеджа, м ²	786	2%	811	7%
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	101	-7%	122	-10%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	70	-4%	40	8%
Средняя площадь таунхауса, м ²	412	1%	348	1%
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	268	-14%	102	-12%
Средняя цена сотки, млн руб.	2,7	24%	4,0	12%
Средняя площадь участка, сотки	69,3	5%	41,1	2%

* IV кв. 2020 г. / IV кв. 2019 г.

Источник: Knight Frank Research, 2021

Как первичный, так и вторичный рынки в большей степени представлены форматом коттеджей: 81% лотов, экспонируемых собственниками, и 52% лотов от застройщиков.

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 (67%). В долларах представлено 33% лотов.

Основной объем предложения элитного загородного жилья был традиционно сосредоточен на западных направлениях. Лидирующую позицию на вторичном рынке удерживает Рублево-Успенское шоссе – 41% всех лотов. Немного отстает Новорижское шоссе с долей 36%. На первичном рынке на Новорижское приходится 52% лотов, а на Рублево-Успенское – 39%.

На вторичном рынке большая часть предложения представлена на удалении 20–30 км от МКАД (41% лотов). Также значительная доля предложения находится в 10–20 км от МКАД (31%). На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зоне 20–30 км от МКАД (56%).

Доля 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 12%, увеличившись более чем в 2 раза за год.

Коттеджи

Объем предложения коттеджей по итогам 2020 г. составил 1 538 шт. на вторичном рынке (-1% за год) и 246 шт. на первичном рынке (-34% за год).

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составлял 293 млн руб., что на 21% выше уровня 2019 г. Рост обусловлен динамикой курсов валют и вымыванием более дешевого предложения. Без учета влияния курса доллара коттеджи подорожали на 6%.

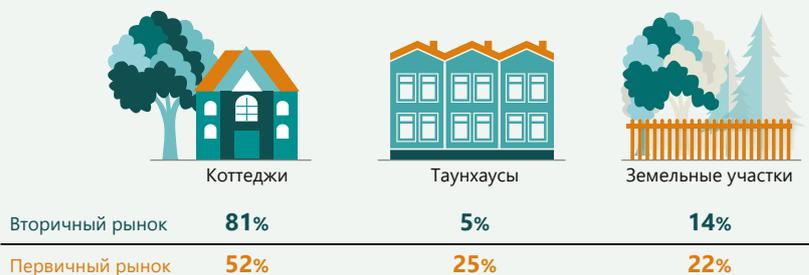
На первичном рынке коттеджи экспонировались в среднем по 195 млн руб., +39% за год. Рост связан с изменением структуры предложения, динамикой курсов валют и повышением цен на пул лотов в поселках «Резиденции Березки», «Князьё Озеро» и «Раздоры-2».

Объем предложения на первичном загородном элитном рынке



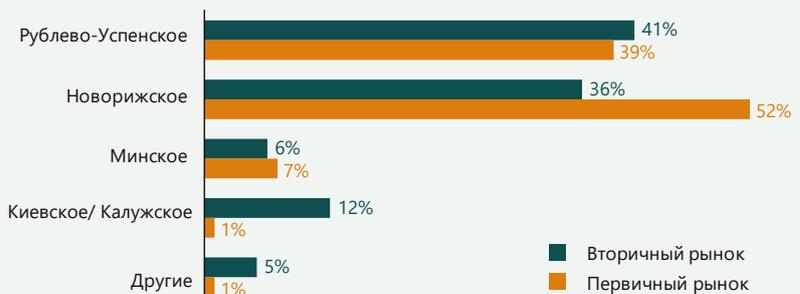
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по форматам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по направлениям, шт. 2020 г.



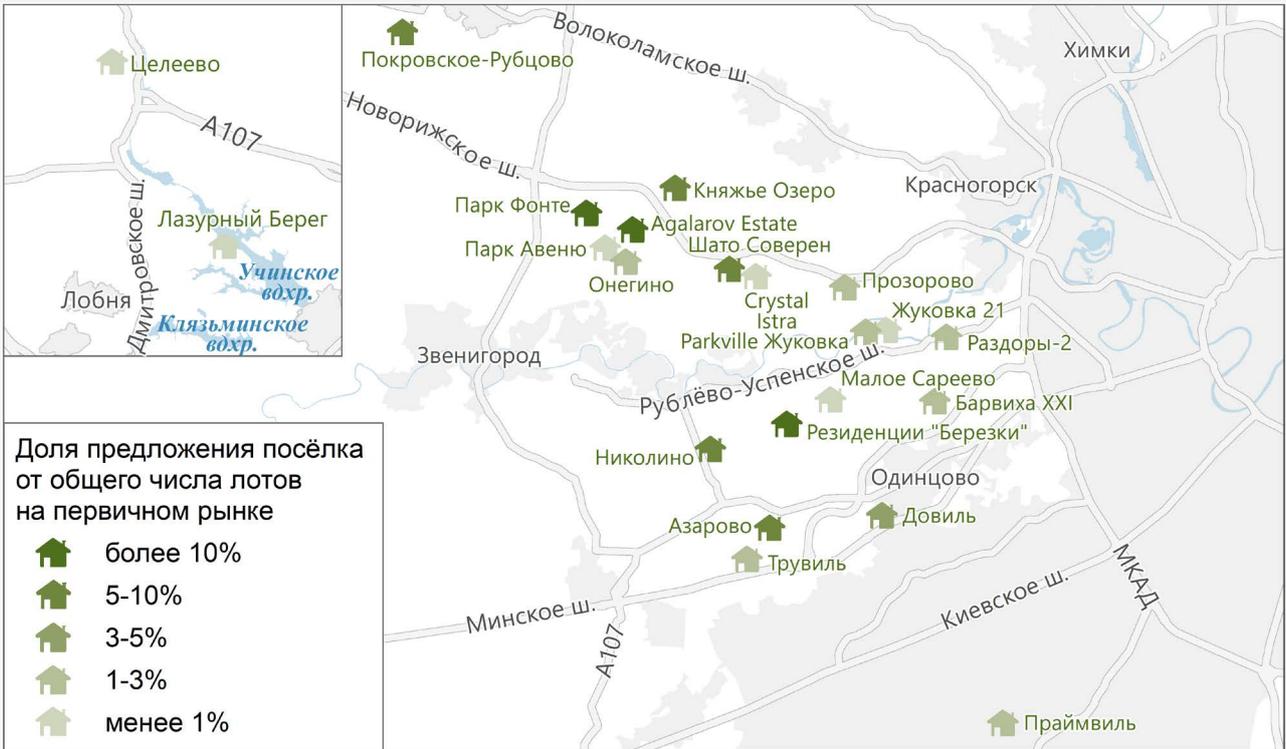
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по расстоянию от МКАД



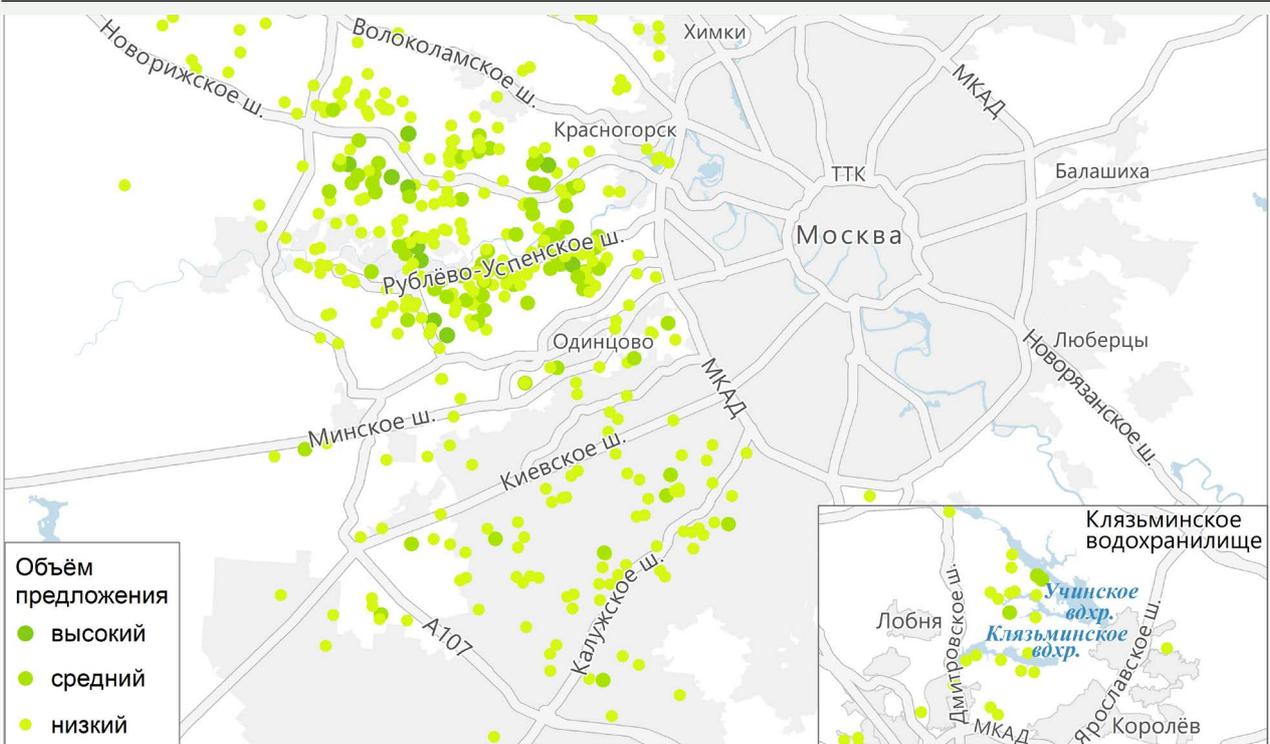
Источник: Knight Frank Research, 2021

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2021

Элитные поселки с предложениями от застройщиков

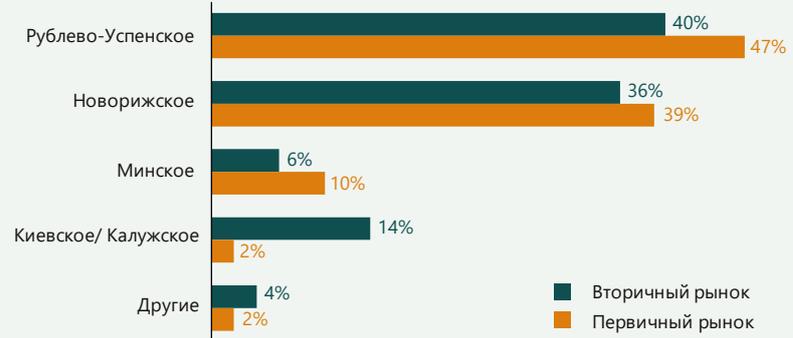


Источник: Knight Frank Research, 2021

Больше всего предложений коттеджей сосредоточено на Рублево-Успенском направлении – 40% лотов на вторичном рынке и 47% лотов на первичном.

Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Рублево-Успенском шоссе – 423 млн руб., +25% за год за счет динамики курсов валют и ухода с рынка более дешевого предложения. На первичном рынке наиболее дорогие поселки представлены на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Однако из-за предложений в более бюджетных поселках на данных направлениях самый высокий средний показатель средней цены отмечен на Минском направлении, где первичные продажи ведутся всего в двух дорогих поселках. Средний бюджет на Новой Риге по итогам 2020 года составлял 184 млн руб., увеличившись за год на 36% за счет роста цен и вымывания более дешевого предложения. Коттеджи от застройщиков на Рублевке в среднем экспонировались за 164 млн руб. (+28% за год), на Минском шоссе за 440 млн руб. (+29% за год).

Структура предложения коттеджей по направлениям, шт. 2020 г.

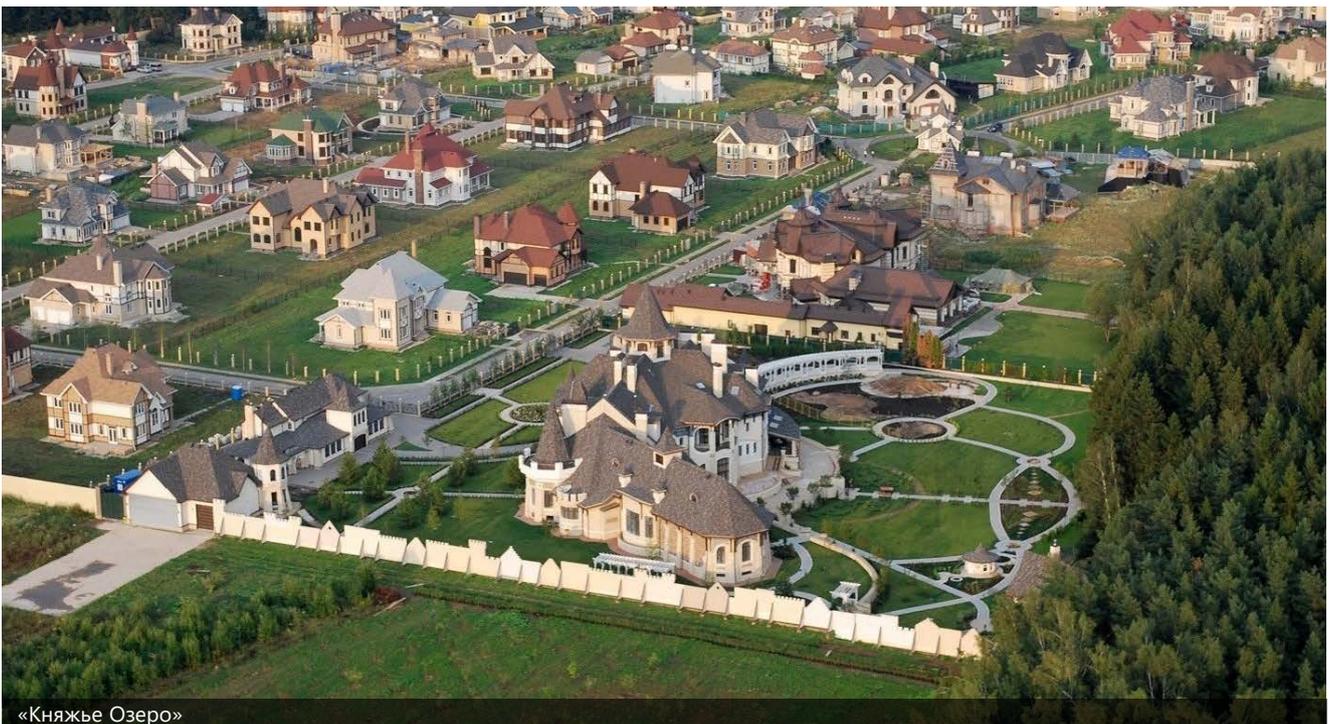


Источник: Knight Frank Research, 2021

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб. 2020 г.



Источник: Knight Frank Research, 2021



«Княжье Озеро»

По итогам 2020 г. средняя площадь коттеджей, экспонируемых на вторичном рынке, составила 786 м² (+2% за год), на первичном рынке – 811 м² (+7% за год).

Наибольший объем вторичного предложения представлен коттеджами площадью 400–700 м² с бюджетом 50–200 млн руб. (26,1%).

На первичном рынке экспонируется больше всего коттеджей площадью 400–700 м² с бюджетом от 50 до 100 млн руб. – 19,1%.

Таунхаусы

По итогам 2020 г. на вторичном рынке элитной загородной недвижимости был представлен 101 таунхаус в 29 поселках, что ниже уровня прошлого года на 7%.

На первичном рынке таунхаусы были представлены в 6 поселках, всего 122 лота. За год объем предложения сократился на 10%.

Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке по итогам 2020 г. составляла 412 м², +1% за год. Средний бюджет составил 70 млн руб., -4 % за год.

Средняя площадь таунхауса на первичном рынке составляла 348 м² (+1% за год). Средний бюджет за год вырос на 8% – до 40 млн руб.

Половина таунхаусов от собственников представлена на Новорижском направлении (50%). Средний бюджет предложения здесь составляет 73 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонируется 38% вторичных лотов, средний бюджет также 73 млн руб.

Наибольший объем предложения таунхаусов от застройщиков сосредоточен на Новорижском направлении (75%). Здесь же самый низкий средний бюджет предложения – 31 млн руб. Самые дорогие таунхаусы от застройщиков предлагаются на Рублево-Успенском и Минском шоссе – в среднем 64 и 83 млн руб. за лот соответственно.

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

		Бюджет, млн. руб					
		до 50	50–100	100–200	200–300	> 300	ИТОГО
Площадь, м ²	до 400	6,4%	7,4%	3,8%	0,4%	0,3%	18,3%
	400–700	3,8%	13,8%	12,3%	5,1%	2,7%	37,7%
	700–1 000	0,6%	3,2%	6,1%	4,0%	6,3%	20,2%
	1 000–1 500	0,1%	0,8%	1,7%	3,3%	8,4%	14,3%
	1 500–3 000	0,0%	0,3%	0,6%	0,9%	6,7%	8,5%
	более 3 000	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,7%	1,0%
ИТОГО		10,9%	25,6%	24,6%	13,8%	25,1%	100,0%

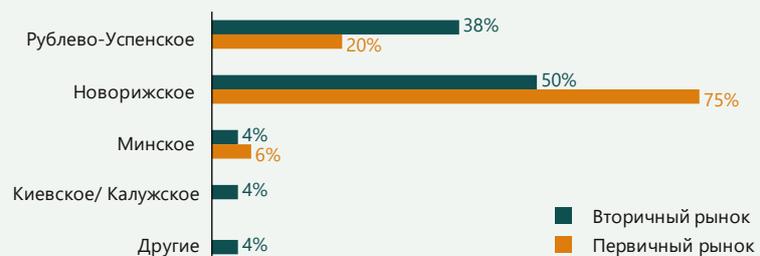
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура первичного предложения по площади и бюджету

		Бюджет, млн. руб					
		до 50	50–100	100–200	200–300	> 300	ИТОГО
Площадь, м ²	до 400	4,1%	4,1%	2,0%	0,4%	0,0%	10,6%
	400–700	4,3%	19,1%	7,3%	1,2%	4,9%	40,2%
	700–1 000	0,4%	12,2%	5,7%	1,2%	5,0%	24,5%
	1 000–1 500	1,2%	2,0%	9,0%	2,4%	2,4%	17,0%
	1 500–3 000	0,0%	0,0%	2,0%	0,4%	5,3%	7,7%
	более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%
ИТОГО		13,0%	37,4%	26,0%	5,6%	18,0%	100,0%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения таунхаусов по направлениям, шт. 2020 г.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Средний бюджет предложения таунхаусов, млн руб. 2020 г.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Земельные участки

По итогам 2020 г. на вторичном элитном загородном рынке было представлено 268 земельных участков, -14% за год. Средняя цена 1 сотки земли на вторичном рынке выросла на 24% – до 2,7 млн руб. Рост обусловлен динамикой курсов валют и изменением структуры предложения. Без учета влияния курса доллара средняя цена 1 сотки земли за год выросла на 9%.

На первичном рынке экспонировалось 102 земельных участка, -12% за год. Средняя цена 1 сотки земли за год выросла на 12% – до 4,0 млн руб. Это обусловлено динамикой курсов валют (82% участок экспонируется в долларах).

В целом на вторичном рынке представлены более крупные участки. Средняя площадь участка по итогам 2020 г. составила 69,3 сотки, что на 5% выше показателя прошлого года. Средняя площадь участков от застройщиков составляет 41,1 сотки, +2% за год.

Больше всего участков от собственников сосредоточено в группе от 20 до 30 соток (26% лотов). На первичном рынке больше всего участков представлено в группе от 30 до 50 соток (38%).

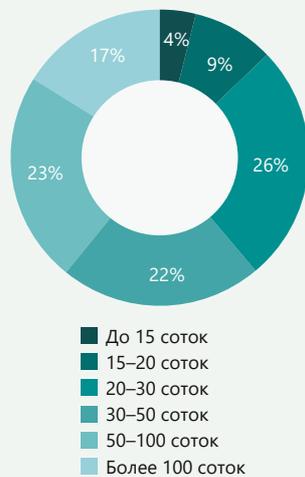
Половина предложения земельных участков вторичного сегмента представлена на Рублево-Успенском направлении (50%), где средняя цена сотки составляет 3,4 млн руб.

На первичном рынке основное предложение земельных участков представлено на Новорижском направлении – 56% лотов. Средняя цена 1 сотки земли здесь составляет 4,0 млн руб.

Спрос

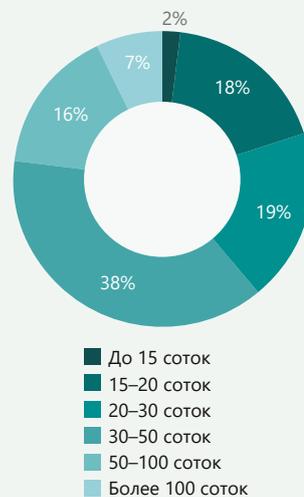
Объем сделок за 2020 г. на первичном загородном элитном рынке составил порядка 173 лотов, что на 18% ниже, чем в 2019 г. В условиях дефицита качественного предложения наблюдается тенденция к снижению количества сделок на первичном загородном элитном рынке. В 2018 г. показатель снизился на 18%, в 2019 г. – на 11%. При этом количество сделок за II полугодие 2020 г. на 2% выше количества сделок за II полугодие 2019. г.

Структура вторичного предложения участков по площади, шт. 2020 г.



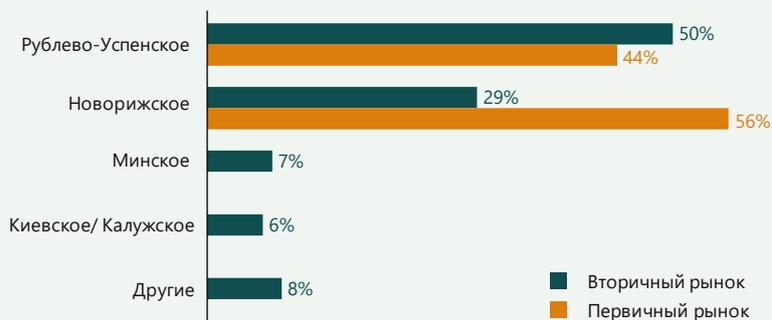
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура первичного предложения участков по площади, шт. 2020 г.



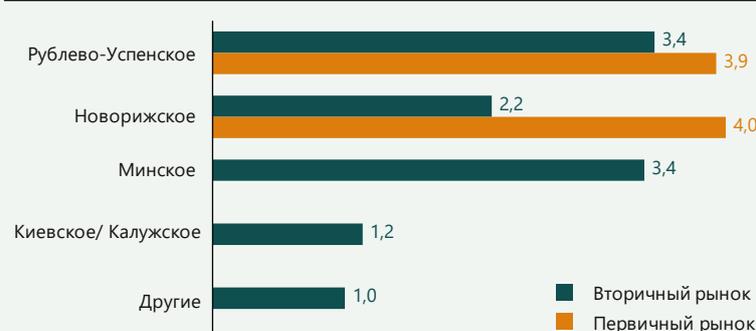
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения участков по направлениям. 2020 г.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб. 2020 г.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Как на первичном, так и на вторичном рынках большая часть сделок приходилась на вторую половину года. Весной и в начале лета отмечался рост интереса покупателей, но из-за ограничительных мер сделки преимущественно откладывались, формируя отложенный спрос. С конца лета он начал трансформироваться в сделки, благодаря чему мы видим рост реализованного спроса по итогам II полугодия 2020 г. Сдерживающим фактором выступает ограниченный объем качественного предложения. Порядка 70% предложения на вторичном рынке является неликвидом, а на первичном рынке объем предложения сокращался три года подряд и достиг 8-летнего минимума.

В 2020 г. были завершены первичные продажи в пяти поселках – «Монтевиль», ART ECO, «Лион», Madison Park и «Ренессанс Парк».

Количество ушедших лотов на вторичном рынке высокобюджетного загородного жилья по итогам 2020 г. на 16% выше показателя 2019 г. Наибольший пророст приходился на II полугодие 2020 г., количество ушедших лотов за этот период на 24% выше, чем во II полугодии 2019 г.

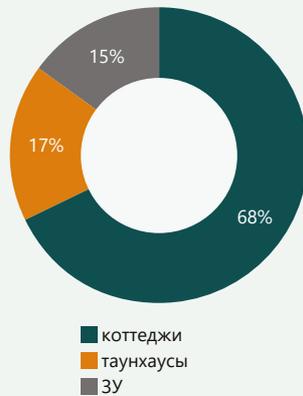
Сделки на первичном рынке проходили преимущественно на Новорижском направлении – 63%. На Рублево-Успенское направление в 2020 г. приходилось 30% сделок. Единичные сделки фиксировались на Минском и Киевском-Калужском направлениях.

Основная доля сделок на первичном рынке была сосредоточена в формате коттеджей – 68% от общего объема спроса. На таунхаусы приходилось 17% сделок, на участки – 15%.

В целом основной спрос на первичном рынке в 2020 г. был направлен на коттеджи площадью 400–700 м² и бюджетом до 100 млн руб. (43% проданных коттеджей).

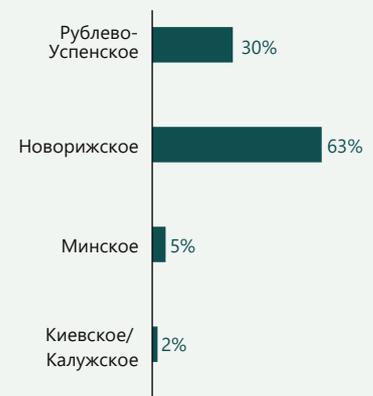
Наибольшим спросом у покупателей на вторичном элитном загородном рынке пользуются дома площадью 400–700 м² с бюджетом 50–100 млн руб. (15% ушедших лотов) и площадью до 400 м² с бюджетом до 50 млн руб. (16% ушедших лотов). Основной спрос в 2020 г. был направлен на Новорижское направление – 46% ушедших лотов

Структура сделок на первичном рынке по форматам. 2020 г.



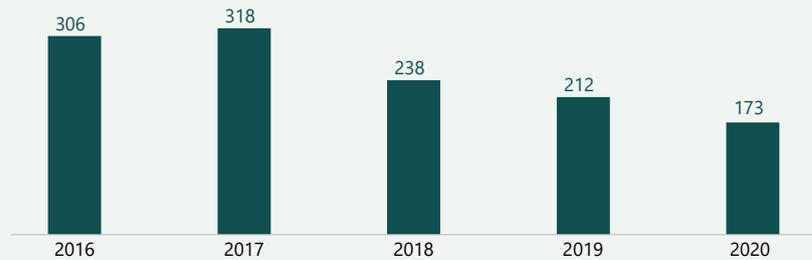
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура сделок на первичном рынке по направлениям, шт. 2020 г.

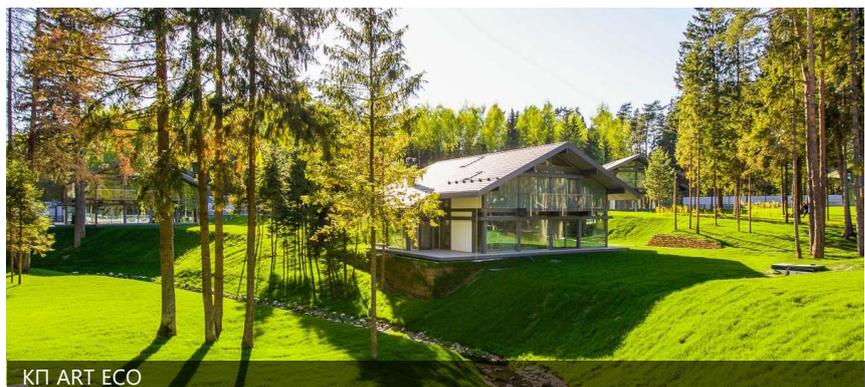


Источник: Knight Frank Research, 2021

Количество сделок на первичном загородном элитном рынке, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2021



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 2021 – 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