

Отсутствие новых проектов:
объем предложения на первичном
рынке сократился на **37%** за
квартал – до **297 лотов**.

Рост спроса:
количество сделок на первичном
рынке за III квартал 2021 г. на **49%**
выше, чем в III квартале 2020 г.



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

III квартал 2021 г.

knightfrank.com/research



**Олег Михайлик**

Директор по загородной
недвижимости, Knight Frank

«Цены на загородную недвижимость как на первичном, так и на вторичном рынках значительно выросли с начала года. Основные причины роста соотносятся с повышающимся спросом, особенно в сегменте вторичного жилья, это связано с возможностями частных застройщиков более оперативно выпускать «свежие» лоты на рынок в существующих условиях; с сокращением объема предложения и изменением его структуры, а также с отсутствием новых проектов в течение длительного периода. Так как интерес к загородному жилью растет, мы ожидаем на рынке возобновления девелоперской активности на рынке. Поступление нового качественного предложения в новых поселках важно для поддержания спроса. Это особенно актуально для покупателей, которые переезжают за город из-за ограничений, связанных с Covid-19».

Основные выводы

- ♦ Отсутствие новых проектов: объем предложения на первичном рынке сократился на 37% за квартал – до 297 лотов.
- ♦ Рост спроса: количество сделок на первичном рынке за III квартал 2021 г. на 49% выше, чем в III квартале 2020 г.
- ♦ Рост цен на первичном рынке – 23% на коттеджи, 21% – на таунхаусы.

Основные показатели

Предложение	Вторичный рынок		Первичный рынок	
	Значение	Изменение за квартал*	Значение	Изменение за квартал*
Общий объем предложения, шт.	1 759	-3%	297	-9%
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	1 498	2%	199	-26%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	321	5%	304	23%
Средняя площадь коттеджа, м²	801	0,4%	938	11%
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	78	-31%	106	-6%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	96	21%	58	21%
Средняя площадь таунхауса, м²	413	0,2%	393	2%
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	183	-20%	91	8%
Средняя цена сотки, млн руб.	4,1	43%	4,3	-3%
Средняя площадь участка, сотки	81,9	21%	41	-1%

* I пол. 2021 г. / I пол. 2020 г.

Источник: Knight Frank Research, 2021

Объем предложения на первичном загородном элитном рынке



Источник: Knight Frank Research, 2021

Предложение

По итогам III квартала 2021 г. на рынке элитной загородной недвижимости Подмоскovie экспонировалось 2 056 лотов, 86% предложения приходилось на вторичный сегмент. Общая стоимость предложения – 587,9 млрд руб., в том числе 528 млрд руб. на вторичном рынке и 59,9 млрд руб. – на первичном.

За III квартал 2021 г. количество лотов на вторичном высокобюджетном рынке сократилось на 3% – до 1 759 шт. (коттеджи от 50 млн руб., таунхаусы от 30 млн руб. и участки от 600 тыс. руб./сотка). На первичном рынке за квартал отмечалось большее, чем на вторичном, снижение объема предложения, -9% – до 297 лотов в 16 поселках. В течение III квартала 2021 г. завершились первичные продажи в трех поселках.

Объем предложения на первичном рынке сокращается почти четыре года из-за отсутствия новых проектов. Текущий объем экспозиции является историческим минимумом, и малейшие изменения на рынке существенно отражаются на средних показателях, особенно при повышенном спросе на загородную недвижимость.

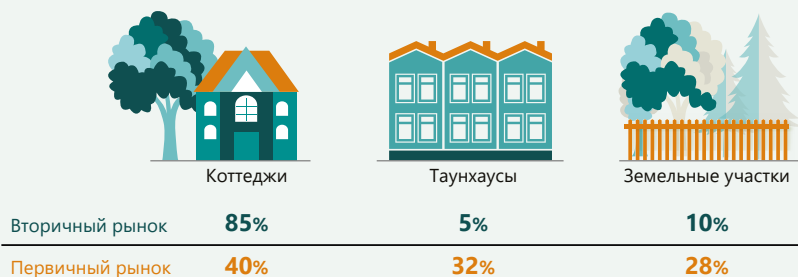
Как первичный, так и вторичный рынки в большей степени представлены форматом коттеджей: 85% лотов, экспонируемых собственниками, и 40% лотов от застройщиков.

На вторичном рынке 46% лотов экспонируется в рублях и 54% – в иностранной валюте (52% в долларах и 2% в евро). На первичном рынке основная валюта номинирования – рубли (53%). В долларах представлено 47% лотов.

Основной объем предложения традиционно сосредоточен на западных направлениях. На Рублево-Успенское и Новорижское шоссе суммарно приходится 79% лотов на вторичном рынке и 87% на первичном.

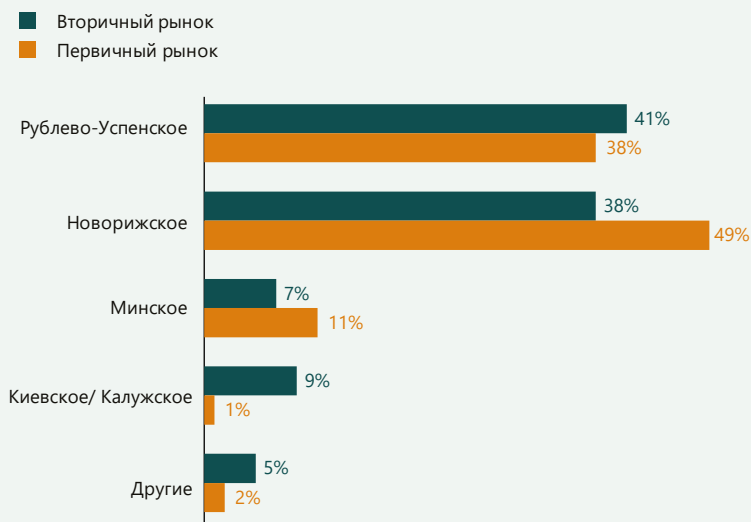
На вторичном рынке основное предложение коттеджей и таунхаусов представлено лотами с отделкой – 79%. На первичном рынке преобладает предложение без отделки – 89% коттеджей и таунхаусов.

Структура предложения по форматам



Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по направлениям, шт.



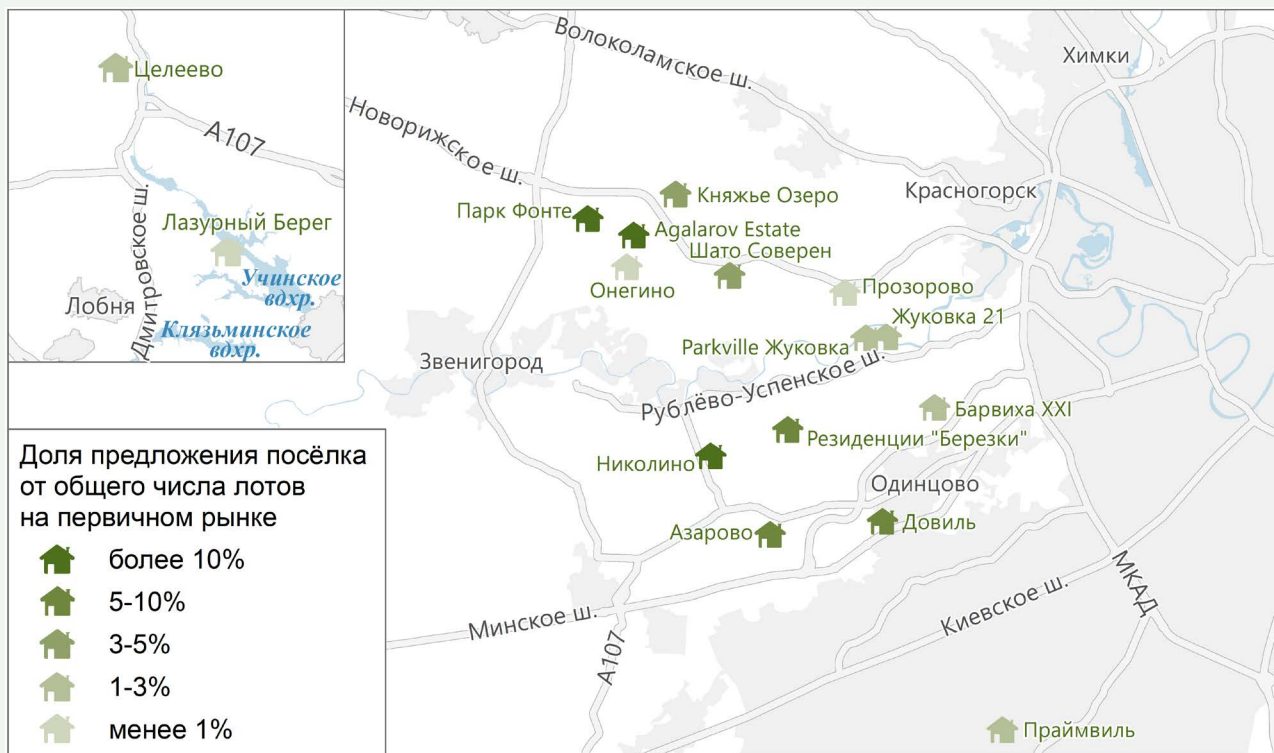
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения по расстоянию от МКАД



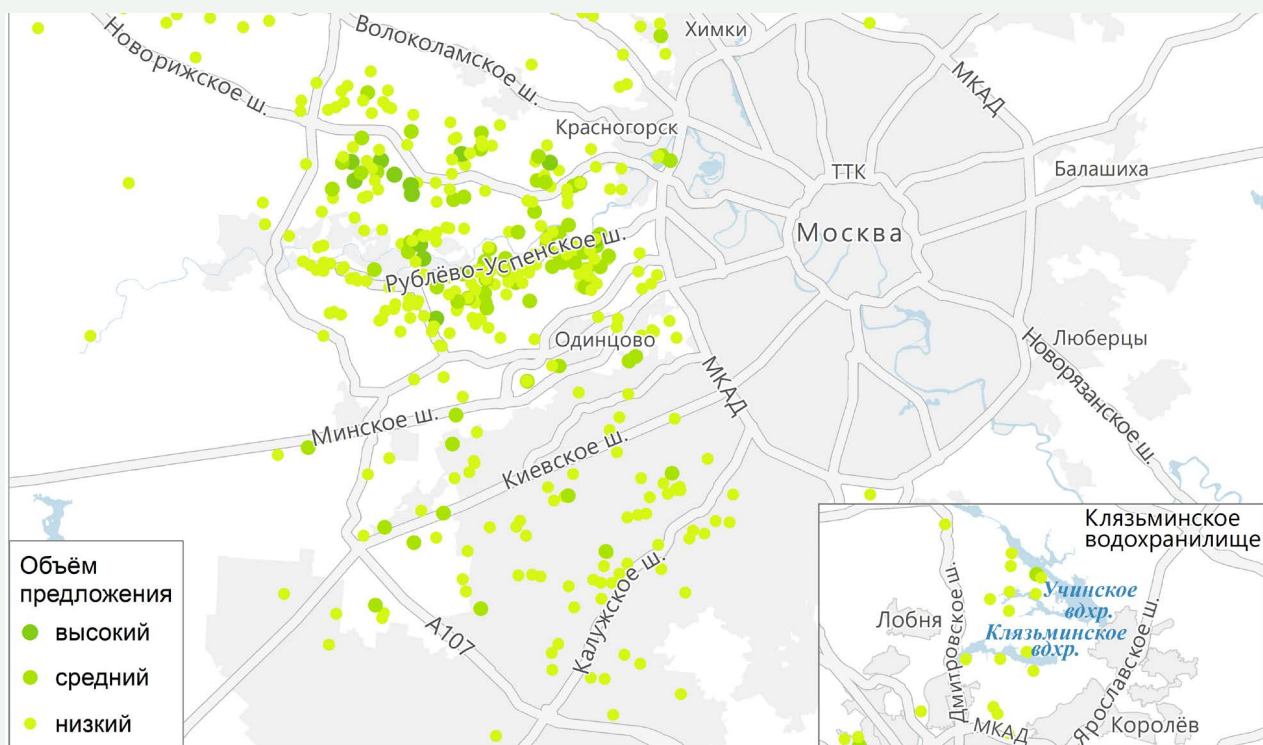
Источник: Knight Frank Research, 2021

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2021

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2021

Коттеджи

Объем предложения коттеджей по итогам III кв. 2021 г. составил 1 498 шт. на вторичном рынке (+2% за квартал) и 119 шт. на первичном рынке (-26% за квартал).

Средний бюджет предложения – 321 млн руб. на вторичном рынке (+5% за квартал) и 304 млн руб. на первичном (+23% за квартал).

На первичном рынке отмечается значительный рост средних цен предложения коттеджей, +23% за квартал. Такой существенный рост средних показателей отмечается также и в сегменте таунхаусов, и связан преимущественно с изменением структуры предложения, его сокращением на фоне высокого спроса. В условиях «низкой базы» структурные изменения сильнее отражаются на динамике.

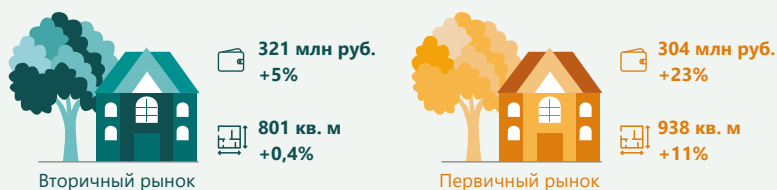
Больше всего предложений коттеджей сосредоточено на Рублево-Успенском направлении: 42% лотов на вторичном рынке и 45% на первичном.

Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Рублево-Успенском шоссе – 444 млн руб., +4% за квартал. На первичном рынке наиболее дорогие поселки представлены на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Однако из-за предложений в более бюджетных поселках на данных направлениях верхняя граница среднего показателя средней цены фиксируется на Минском направлении, где первичные продажи ведутся всего в двух элитных поселках. Средний бюджет предложения на Рублевке и Новой Риге по итогам III квартала 2021 года составлял 244 и 350 млн руб., +23% и +37% соответственно. Существенный рост обусловлен структурными изменениями. Коттеджи от застройщиков на Минском шоссе в среднем экспонировались за 432 млн руб. (-0,3% за квартал).

Наибольший объем вторичного предложения представлен коттеджами площадью 400–700 м² с бюджетом 50–200 млн руб. (29,1%).

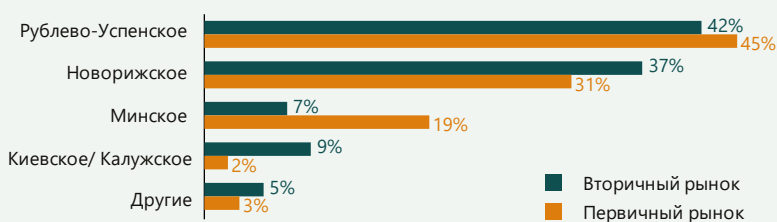
На первичном рынке экспонируется больше всего коттеджей площадью 400–700 и 700–1000 м² с бюджетом более 300 млн руб. (20,6%). На рынке остался минимальный объем лотов в экспозиции, большинство из которых характеризуются существенными размерами и бюджетами.

Средние показатели предложения коттеджей



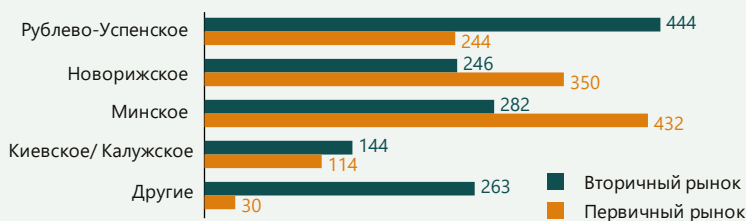
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения коттеджей по направлениям, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

Площадь, м²	Бюджет, млн. руб				ИТОГО
	50–100	100–200	200–300	> 300	
до 400	7,5%	5,9%	0,7%	0,2%	14,3%
400–700	12,9%	16,2%	7,6%	4,2%	40,9%
700–1 000	2,6%	6,8%	4,7%	7,1%	21,2%
1 000–1 500	0,6%	2,5%	2,6%	8,5%	14,2%
1 500–3 000	0,1%	0,6%	1,2%	6,1%	8,0%
более 3 000	0,1%	0,1%	0,1%	1,1%	1,4%
ИТОГО	23,8%	32,1%	16,9%	27,2%	100,0%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура первичного предложения по площади и бюджету

Площадь, м²	Бюджет, млн. руб					ИТОГО
	до 50	50–100	100–200	200–300	> 300	
до 400	2,5%	4,2%	1,7%	0,8%	0,0%	9,2%
400–700	5,0%	10,9%	5,9%	1,7%	9,7%	33,2%
700–1 000	0,0%	5,0%	6,7%	0,0%	10,9%	22,6%
1 000–1 500	0,0%	0,8%	13,4%	0,7%	5,0%	19,9%
1 500–3 000	0,0%	0,0%	2,5%	0,0%	11,8%	14,3%
более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,8%
ИТОГО	7,5%	20,9%	30,2%	3,2%	38,2%	100,0%

Источник: Knight Frank Research, 2021

Таунхаусы

По итогам III квартала 2021 г. на вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 78 таунхаусов, что ниже уровня конца прошлого года на 23%. На первичном рынке экспонировалось 95 лотов. За квартал объем предложения сократился на 22%.

Основное предложение таунхаусов от собственников представлено на Новорижском и Рублево-Успенском шоссе, 49% и 42% соответственно. Средний бюджет предложения на Новой Риге составляет 100 млн руб., на Рублево-Успенском – 95 млн руб.

Наибольший объем предложения таунхаусов от застройщиков сосредоточен на Новорижском направлении (66%). Здесь же самый низкий средний бюджет предложения – 43 млн руб. Самые дорогие таунхаусы от застройщиков предлагаются на Рублево-Успенском и Минском шоссе – в среднем 85 и 91 млн руб. за лот соответственно.

Земельные участки

По итогам III квартала 2021 г. на вторичном элитном загородном рынке было представлено 183 земельных участка, -20% за квартал. На первичном рынке экспонировалось 83 земельных участка: в коттеджном поселке Agalarov Estate вышли в продажу новые лоты, что привело к росту предложения (+8% за квартал).

Большая часть предложения земельных участков вторичного сегмента представлена на Новорижском шоссе (42%), где средняя цена сотки составляет 4,8 млн руб. На Рублево-Успенское направлении приходится 40% лотов, средняя цена здесь – 3,9 млн руб./сотка.

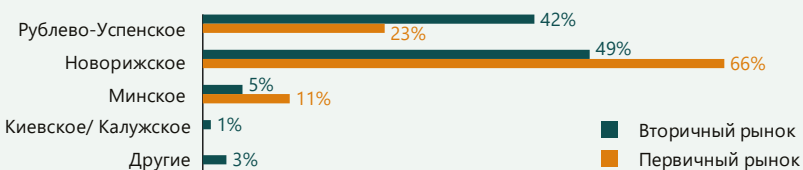
На первичном элитном рынке участки реализуются только на Новорижском (55% лотов) и Рублево-Успенском (45%) направлениях, где средняя цена 1 сотки земли составляет 4,8 и 3,9 млн руб. соответственно.

Средние показатели предложения таунхаусов



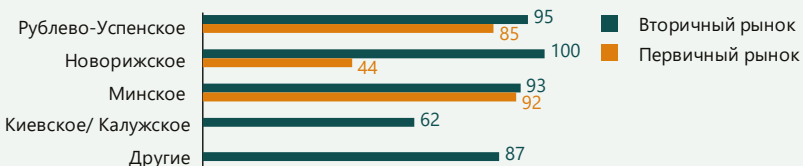
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения таунхаусов по направлениям, шт.



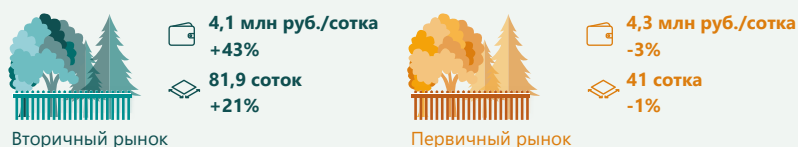
Источник: Knight Frank Research, 2021

Средний бюджет предложения таунхаусов, млн руб.



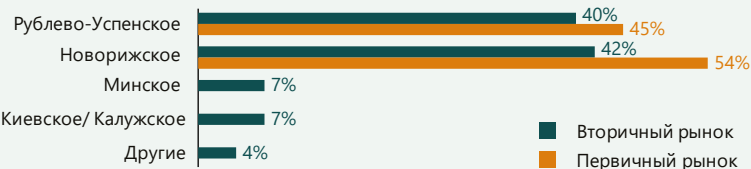
Источник: Knight Frank Research, 2021

Средние показатели предложения земельных участков



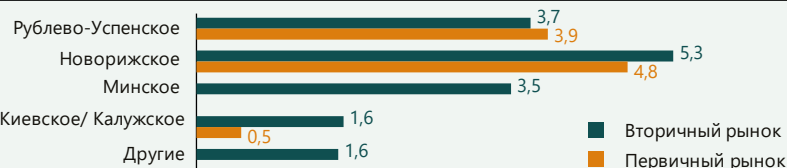
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура предложения участков по направлениям



Источник: Knight Frank Research, 2021

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Спрос

Объем сделок за III квартал 2021 г. на первичном загородном элитном рынке составил 82 шт., что на 49% выше, чем в III квартале 2020 г. В условиях дефицита качественного предложения с 2018 г. наблюдалась тенденция к снижению количества сделок на первичном загородном элитном рынке. Однако со II полугодия 2020 г. показатель начал демонстрировать положительную динамику относительно аналогичного периода прошлого года. Количество запросов в III квартале 2021 г. выросло на 22% в сравнении с III кварталом 2020 г. В течение III квартала 2021 г. были завершены продажи в трех поселках, всего с начала года первичные продажи закончились в шести поселках.

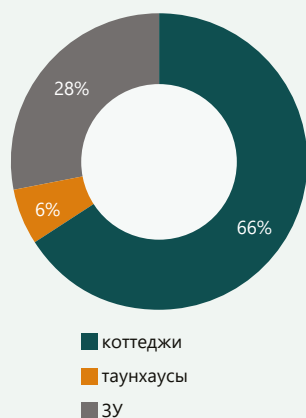
На рынке реализуется отложенный спрос, связанный с периодом действия ограничений из-за пандемии (в первую очередь – с невозможностью выехать в отпуск/на сезон за границу). Кроме того, сохраняется потребность людей в уединенном месте, таком как загородный дом. Опасения новых возможных ограничений на фоне роста заболеваемости также говорят в пользу загородного образа жизни параллельно с удаленным графиком работы. В ситуации, когда не нужно каждый день посещать офис, загородная недвижимость выглядит привлекательнее, чем квартира в городе. Нынешние условия побуждают покупателей еще более избирательно относиться к выбору недвижимости в локациях с развитой инфраструктурой.

В III квартале 2021 г. основной объем сделок приходился на Новорижское шоссе – 45%. На Рублево-Успенском направлении фиксировалось 38% сделок.

Основная доля сделок на первичном рынке была сосредоточена в формате коттеджей – 66% от общего объема спроса. Наиболее востребованы дома площадью 400–700 м² и бюджетом 50–100 млн руб. (37% проданных коттеджей).

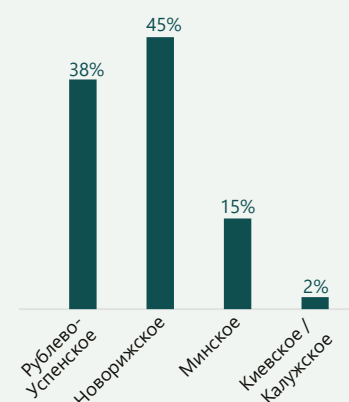
Наибольшим спросом у покупателей на вторичном элитном загородном рынке пользуются дома площадью 400–700 м² с бюджетом 100–200 млн руб. (39% ушедших лотов). Основной спрос был направлен на Рублево-Успенское направление – 46% ушедших лотов.

Структура сделок на первичном рынке по форматам.



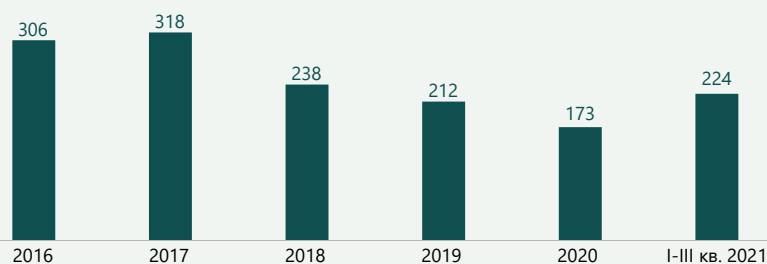
Источник: Knight Frank Research, 2021

Структура сделок на первичном рынке по направлениям, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2021

Количество сделок на первичном загородном элитном рынке, шт.



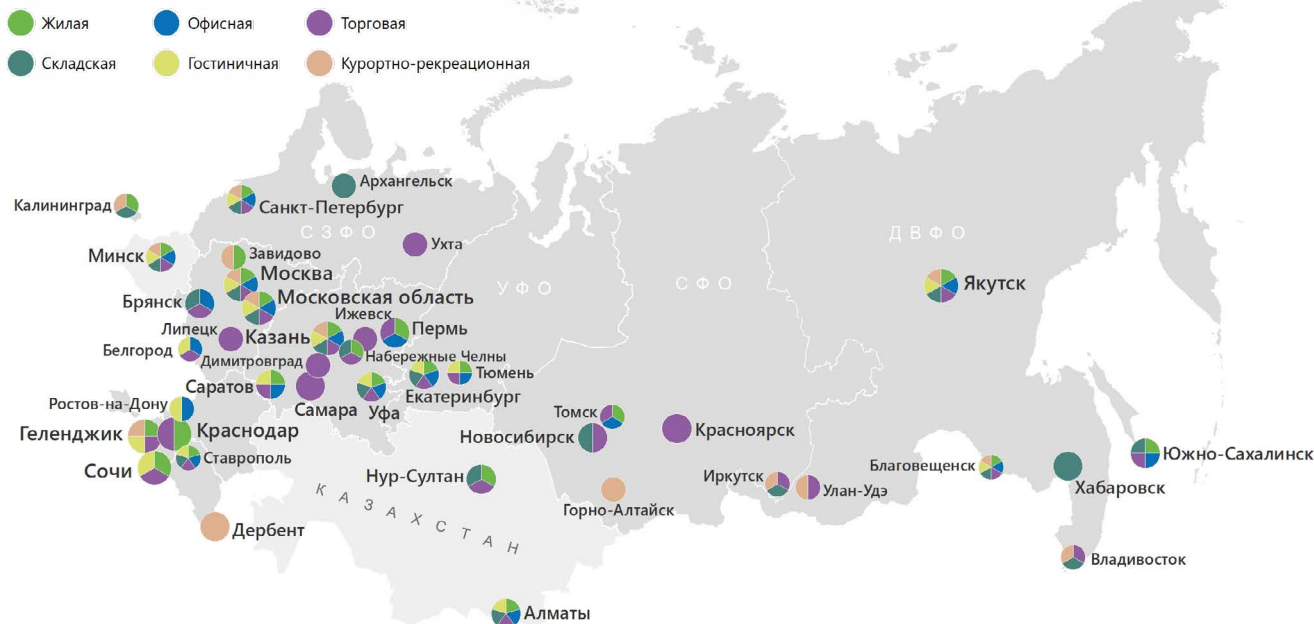
Источник: Knight Frank Research, 2021



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



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

Ольга Решетнякова

Директор, Россия и СНГ
OR@kf.expert



© 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