

Долгожданное появление новых проектов – **Lapino Garden** и нового квартала в КП «Милениум Парк»

Рост количества сделок в условиях дефицита предложения: за 2021 г. на **73%** выше 2020 г.



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

2021 г.



knightfrank.com/research

КП Lapino Garden



Олег Михайлик
 Директор по загородной недвижимости, Knight Frank

«2021 год стал одним из самых успешных для загородного элитного рынка. С 2019 года отмечался повышенный рост интереса среди покупателей и девелоперов. В конце 2021 года на рынок вышел новый проект – Larino Garden на Рублево-Успенском шоссе. В коттеджном поселке премиум-класса представлено 30 домовладений площадью от 210 до 378 м² на участках от 8 до 19 соток. Цена за лоты варьируется от 57 до 109,5 млн руб. Также свою активность возобновил «Миллениум Парк», где вышел в продажу новый квартал, в котором предлагалось 19 лотов площадью от 10 до 20 соток со средней ценой 4,5 млн руб. за сотку. В ближайшем будущем мы ожидаем дальнейшего выхода новых проектов и роста количества сделок на первичном рынке».

Основные выводы

- ♦ Долгожданное появление новых проектов – Larino Garden и нового квартала в КП «Миллениум Парк».
- ♦ Рост количества сделок в условиях дефицита предложения: за 2021 г. на 73% выше 2020 г.
- ♦ Рост цен на первичном рынке – от 21 до 53% за год в зависимости от формата, на вторичном рынке – на 6% и 23% на коттеджи и таунхаусы соответственно.

Основные показатели

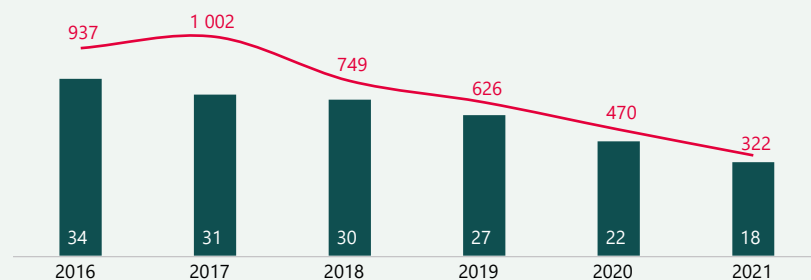
Предложение	Вторичный рынок		Первичный рынок	
	Значение	Изменение за год*	Значение	Изменение за год*
Общий объем предложения, шт.	1 684	-2%	322	-31%
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	1 364	-1%	139	-43%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	342	6%	285,8	46%
Средняя площадь коттеджа, м ²	809	-3%	820	1%
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	84	-7%	89	-27%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	86,5	23%	61,3	53%
Средняя площадь таунхауса, м ²	408	-1%	371	7%
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	233	-7%	94	-8%
Средняя цена сотки, млн руб.	2,8	-2%	4,8	21%
Средняя площадь участка, сотки	65	-3%	41,8	2%

* IV кв. 2021 г. / IV кв. 2020 г.

Источник: Knight Frank Research, 2022

Объем предложения на первичном загородном элитном рынке

■ Поселки, шт. — Лоты, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022

Предложение

По итогам 2021 г. на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья экспонировалось около 2 000 лотов. Большая часть предложения, 84% всех лотов, приходилась на вторичный сегмент. Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 581 млрд руб., из которых 515,5 млрд руб. приходилось на вторичный рынок, а 65,3 млрд руб. – на первичный.

За прошедший год количество лотов в бюджете от 30 млн руб. в экспозиции от собственников загородной недвижимости сократилось на 6% – до 1 684 шт. На первичном рынке за 2021 г. отмечалось более существенное снижение объема предложения (-36%) – до 322 коттеджей, таунхаусов и участков в 18 поселках. В конце 2021 года на рынок вышел первый почти за пять лет новый проект – поселок Larino Garden, а также в продажу поступили новые земельные участки в КП «Миллениум Парк».

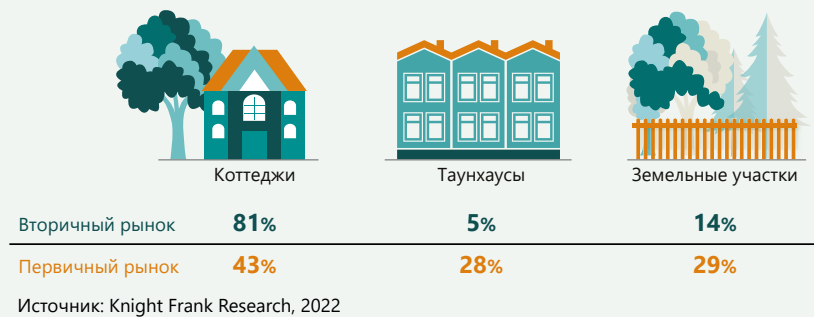
На первичном рынке все еще существует ниша, которая может быть заполнена в ближайшем будущем. Можно ожидать роста девелоперской активности до 2–5 новых проектов в год, что позволит оживить загородный элитный рынок Московского региона. Интерес к загородному девелопменту активно растет: количество запросов на консалтинг в 2021 г. выросло в 10 раз.

Как первичный, так и вторичный рынки в большей степени представлены форматом коттеджей: 81% лотов, экспонируемых собственниками, и 43% лотов от застройщиков.

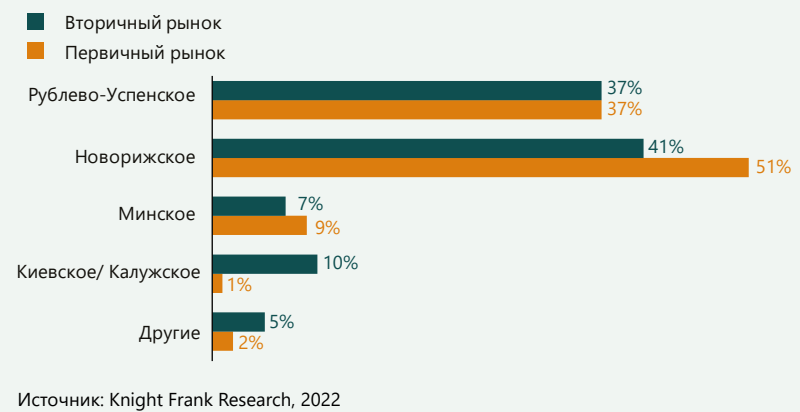
На вторичном рынке 50% лотов экспонируется в рублях и 50% – в иностранной валюте (47% в долларах и 3% в евро). На первичном рынке основная валюта номинирования – рубли (61%). В долларах представлено 39% лотов.

Основной объем предложения элитного загородного жилья был традиционно сосредоточен на западных направлениях. Лидирующую позицию на вторичном рынке занимает Новорижское шоссе – 41% всех лотов. Немного отстают Рублево-Успенское шоссе с

Структура предложения по форматам



Структура предложения по направлениям, шт.



Структура предложения по расстоянию от МКАД



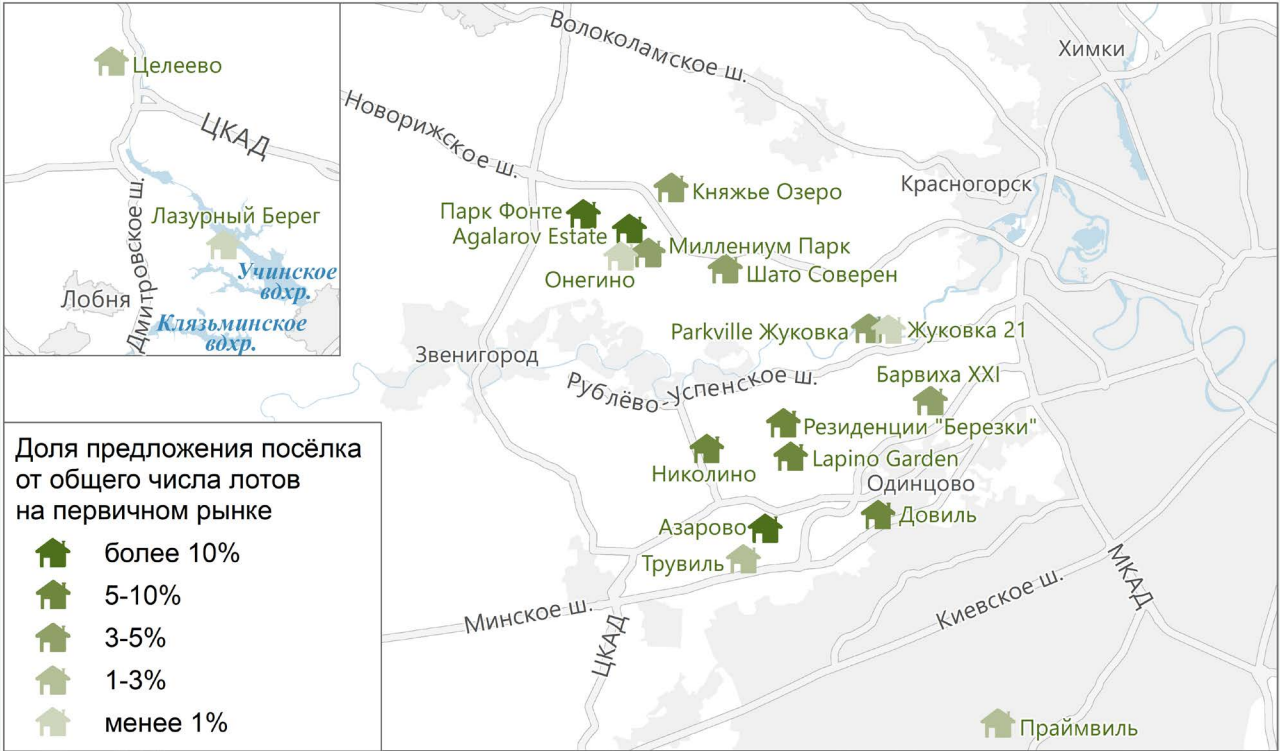
долей 37%. На первичном рынке на Новорижское приходится 51% лотов, а на Рублево-Успенское, как и на вторичном рынке, – 37%.

На вторичном рынке большая часть предложения представлена на удалении 20–30 км от МКАД (39% 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 (66%).

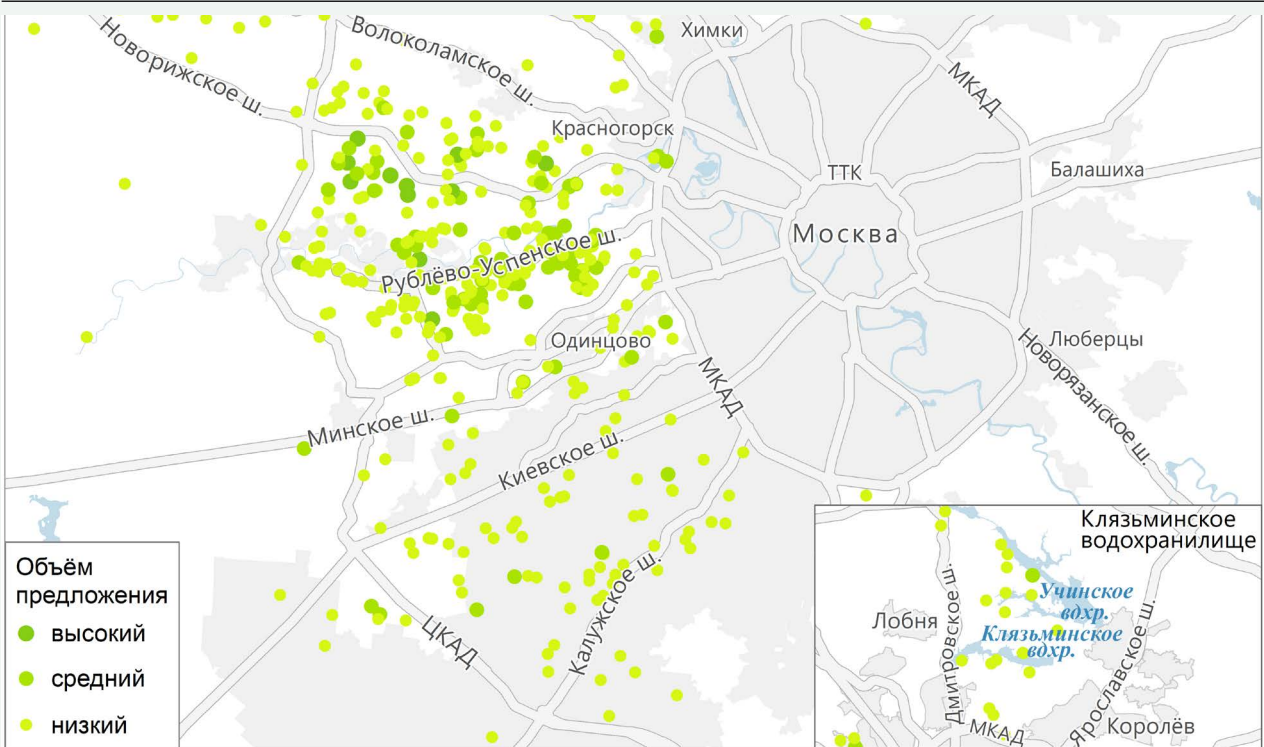
Доля предложений с отделкой на вторичном рынке составляет 86% от общего числа выставленных на продажу коттеджей и таунхаусов. На первичном рынке доля объектов с отделкой минимальна и составляет 8%.

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2022

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: Knight Frank Research, 2022

Коттеджи

Объем предложения коттеджей по итогам 2021 г. составил 1 364 шт. на вторичном рынке (-1% за год) и 139 шт. на первичном рынке (-43% за год).

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составлял 342 млн руб., что на 6% выше уровня 2020 г. Рост обусловлен динамикой курсов валют и вымыванием более доступного предложения.

На первичном рынке коттеджи экспонировались в среднем по 285,8 млн руб., +46% за год. Рост связан с изменением структуры предложения, динамикой курсов валют и повышением цен на пул лотов в поселках «Резиденции Березки» и «Шато Соверен».

Больше всего предложений коттеджей первичного рынка сосредоточено на Рублево-Успенском направлении – 55% лотов, на вторичном рынке преобладает Новорижское направление- 47%.

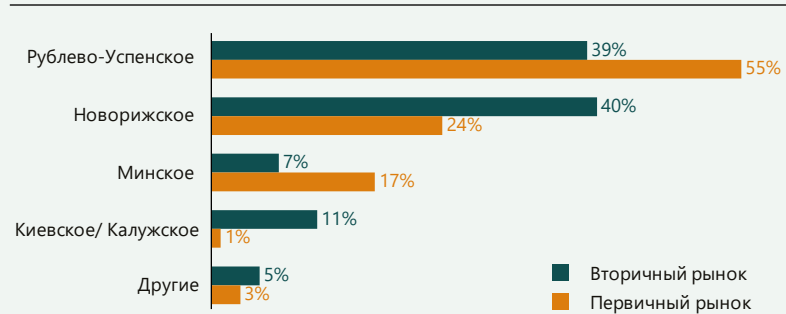
Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Рублево-Успенском шоссе – 496,9 млн руб., +11% за год за счет динамики курсов валют и ухода с рынка более доступного предложения. На первичном рынке наиболее дорогие поселки представлены на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях. Однако за счет наличия предложений в более бюджетных поселках на данных направлениях наибольший показатель средней цены предложения отмечен на Минском шоссе, где первичные продажи ведутся всего в двух дорогих поселках. Средний бюджет предложения коттеджей на Новой Риге по итогам 2021 года составлял 383 млн руб., + 109% за год за счет роста цен и вымывания более дешевого предложения. Коттеджи от застройщиков на Рублевке в среднем экспонировались за 214 млн руб. (+31% за год), на Минском шоссе – за 442 млн руб. (+1% за год).

По итогам 2021 г. средняя площадь коттеджей, экспонируемых на вторичном рынке, составила 809 м² (-3% за год), на первичном рынке – 820 м² (+1% за год).

Наибольший объем вторичного предложения представлен коттеджами площадью 400–700 м² с бюджетом 50–200 млн руб. (28,9%).

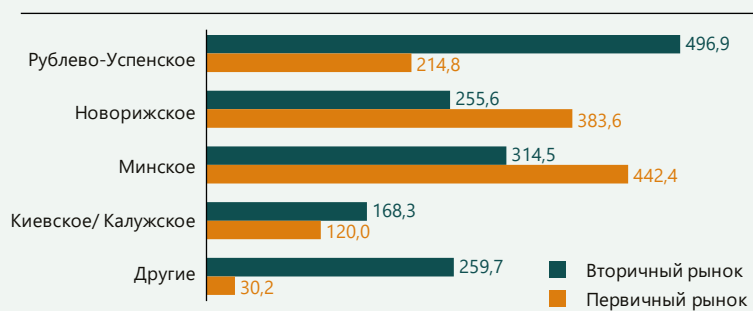
На первичном рынке экспонируется больше всего коттеджей площадью 400–700 м² с бюджетом от 50 до 100 млн руб. – 7,2%.

Структура предложения коттеджей по направлениям, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

Площадь, м ²	Бюджет, млн. руб				ИТОГО
	50–100	100–200	200–300	> 300	
до 400	7,2%	5,8%	1,0%	0,3%	14,3%
400–700	12,6%	16,3%	6,8%	4,2%	39,9%
700–1 000	2,1%	6,3%	4,5%	8,3%	21,2%
1 000–1 500	0,9%	2,1%	3,6%	8,3%	14,9%
1 500–3 000	0,1%	0,7%	1,0%	6,5%	8,3%
более 3 000	0,1%	0,0%	0,2%	1,1%	1,3%
ИТОГО	23,0%	31,2%	17,1%	28,7%	100

Источник: Knight Frank Research, 2022

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	2,3%	22,3%	2,9%	0,7%	0,0%	28,1%
400–700	2,9%	7,2%	5,0%	1,4%	8,6%	25,1%
700–1 000	0,0%	3,6%	3,6%	0,0%	9,4%	16,6%
1 000–1 500	0,0%	0,7%	11,5%	1,3%	5,1%	18,5%
1 500–3 000	0,0%	0,0%	1,4%	0,0%	9,4%	10,8%
более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,7%
ИТОГО	5,2%	33,8%	24,4%	3,4%	33,2%	100

Источник: Knight Frank Research, 2022

Таунхаусы

По итогам 2021 г. на вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 84 таунхауса в 33 поселках, что ниже уровня прошлого года на 7%.

На первичном рынке таунхаусы были представлены в 3 поселках – всего 89 лотов. За год объем предложения сократился на 10%.

Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке по итогам 2021 г. составляла 408 м², -1% за год. Средний бюджет составил 86,5 млн руб., +23 % за год.

Средняя площадь таунхауса на первичном рынке составляла 371 м² (+7% за год). Средний бюджет за год вырос на 53% – до 61,3 млн руб.

Половина таунхаусов от собственников представлена на Новорижском направлении (52%). Средний бюджет предложения здесь составляет 92 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонируется 38% вторичных лотов, средний бюджет – 83 млн руб.

Наибольший объем предложения таунхаусов от застройщиков сосредоточен на Новорижском направлении (64%). Здесь же самый низкий средний бюджет предложения – 49 млн руб. Самые дорогие таунхаусы от застройщиков предлагаются на Рублево-Успенском и Минском шоссе – в среднем 64 и 98 млн руб. за лот соответственно.

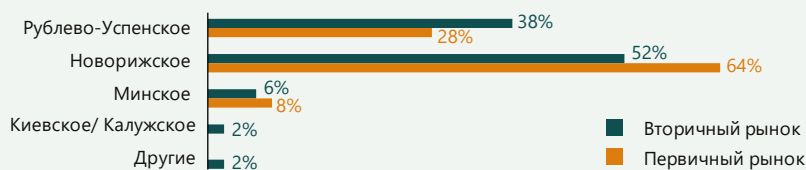
Земельные участки

По итогам 2021 г. на вторичном элитном загородном рынке было представлено 233 земельных участка, -7% за год. Средняя цена 1 сотки земли на вторичном рынке снизилась на 3% – до 2,8 млн руб.

На первичном рынке экспонировалось 94 земельных участка, -8% за год. Средняя цена 1 сотки земли за год выросла на 21% – до 4,8 млн руб. Это обусловлено динамикой курсов валют (79% участков экспонируется в долларах) и появлением новых лотов в КП «Миллениум Парк».

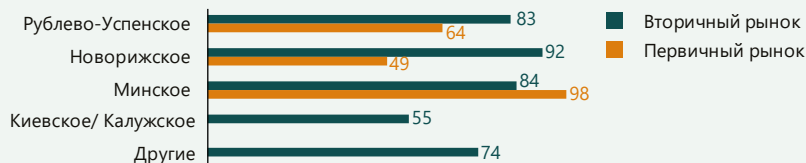
В целом на вторичном рынке представлены более крупные участки. Средняя площадь участка по итогам 2021 г. составила 65 соток, хоть это и на 3% ниже показателя прошлого года. Средняя площадь участков от застройщиков составляет 41,8 сотки, +2% за год.

Структура предложения таунхаусов по направлениям, шт.



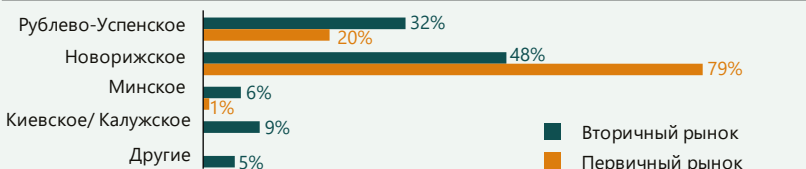
Источник: Knight Frank Research, 2022

Средний бюджет предложения таунхаусов, млн руб.



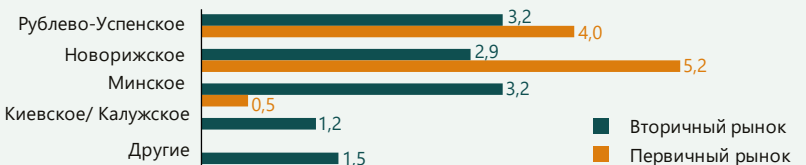
Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура предложения участков по направлениям



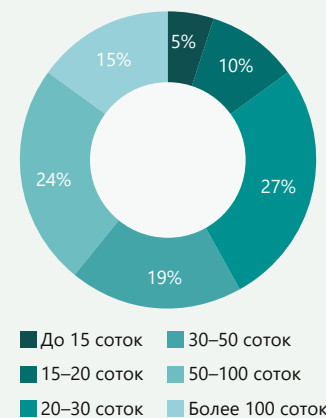
Источник: Knight Frank Research, 2022

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



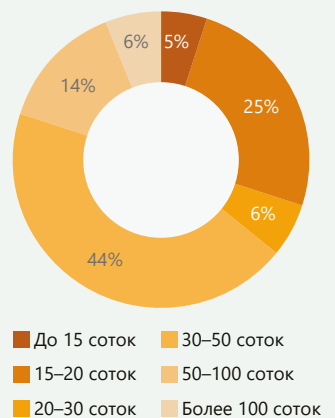
Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура вторичного предложения участков по площади



Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура первичного предложения участков по площади



Источник: Knight Frank Research, 2022

Больше всего участков от собственников сосредоточено в группе от 20 до 30 соток (27% лотов). На первичном рынке больше всего участков представлено в группе от 30 до 50 соток (44%).

Половина предложения земельных участков вторичного сегмента представлена на Новорижском направлении (48%), где средняя цена сотки составляет 2,9 млн руб.

На первичном рынке основное предложение земельных участков также представлено на Новорижском направлении – 79% лотов. Средняя цена 1 сотки земли здесь составляет 5,2 млн руб.

Спрос

Объем сделок за 12 месяцев 2021 года на первичном загородном элитном рынке составил порядка 300 лотов, что на 73% выше, чем в 2020 году. В условиях сохранения ограничений, связанных с пандемией, рост интереса к загородному рынку сохранялся на высоком уровне. Единственный сдерживающий фактор – ограниченное предложение на первичном рынке. В течение 2021 года продажи были завершены в пяти поселках.

Как на первичном, так и на вторичном рынках большая часть сделок приходилась на вторую половину года. Это преимущественно связано со слухами о новой волне ограничений из-за COVID-19, а также предположениями о росте цен в 2022 г.

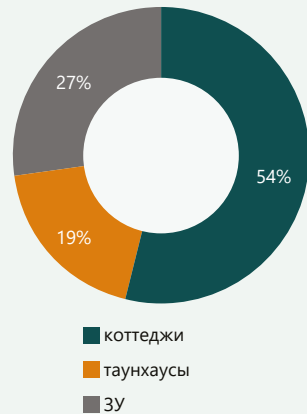
Количество ушедших лотов на вторичном рынке высокобюджетного загородного жилья по итогам 2021 г. на 60% выше показателя 2020 г. Наибольший пророст приходился на II полугодие 2021 г..

Сделки на первичном рынке проходили преимущественно на Новорижском направлении – 51%. На Рублево-Успенское направление в 2021 г. приходилось 40% сделок. Единичные сделки фиксировались на Минском и Киевском-Калужском направлениях.

Основная доля сделок на первичном рынке была сосредоточена в формате коттеджей – 54% от общего объема спроса. На таунхаусы приходилось 19% сделок, на участки – 27%.

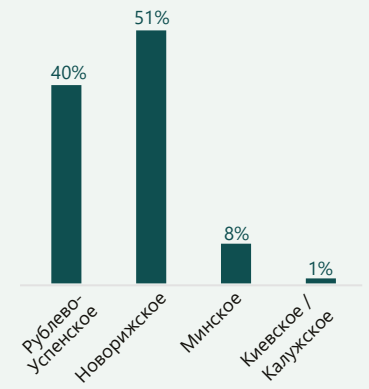
В целом основной спрос на первичном рынке в 2021 г. был направлен на коттеджи площадью 400–700 м² и бюджете

Структура сделок на первичном рынке по форматам.



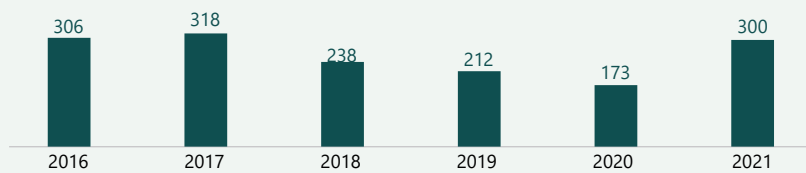
Источник: Knight Frank Research, 2022

Структура сделок на первичном рынке по направлениям, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022

Количество сделок на первичном загородном элитном рынке, шт.



Источник: Knight Frank Research, 2022



том до 100 млн руб. (26% проданных коттеджей).

Наибольшим спросом у покупателей на вторичном элитном загородном рынке пользуются дома площадью 400–

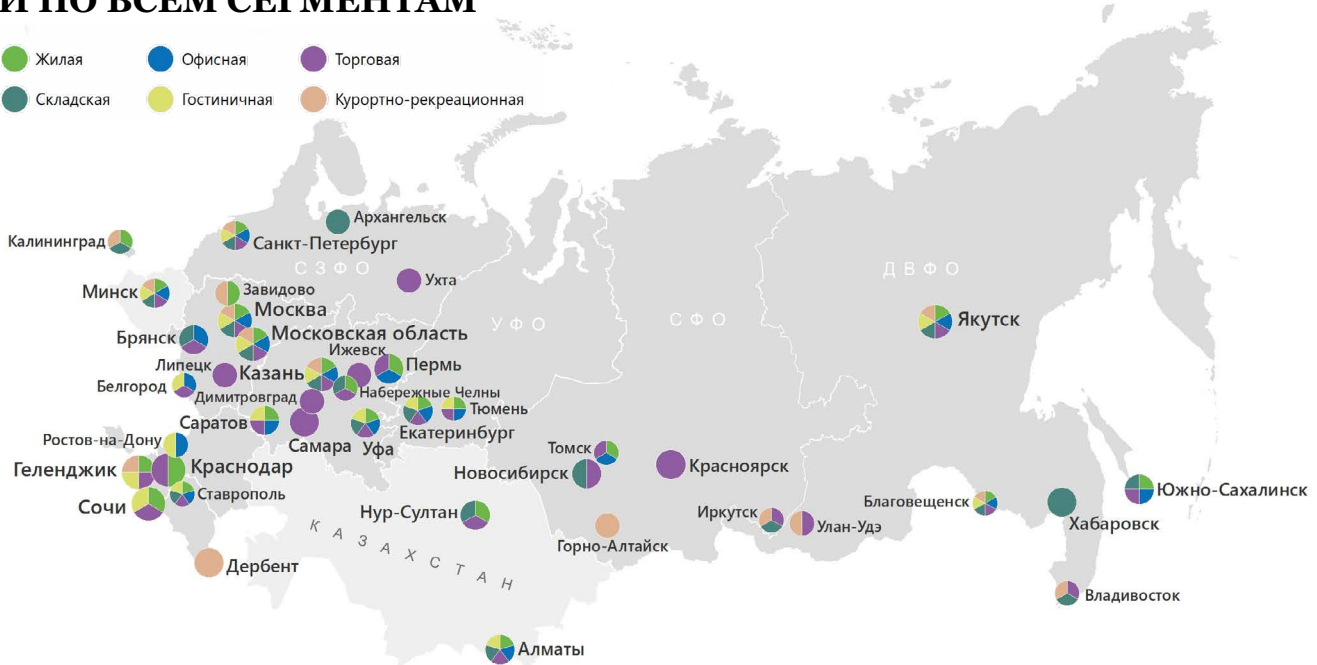
700 м² с бюджетом 50–100 млн руб. (18% ушедших лотов). Основной спрос в 2021 г. был направлен на Рублево-Успенское направление – 46% ушедших лотов

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

Ольга Решетнякова

Директор, Россия и СНГ
OR@kf.expert



© Knight Frank LLP 2022 – 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