

ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА

ЭЛИТНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
МОСКОВСКОГО РЕГИОНА
ИТОГИ 2020 ГОДА

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ 2020 ГОДА

- Снижение объема предложения элитных загородных лотов на 27% за год за счет повышения спроса на элитную загородную недвижимость в 2020 году, сохранения части предложения premium-класса в «резерве» и малого объема нового предложения на рынке;
- Старт продаж нового поселка «Lumiere Квартал» и новой очереди в КП «Новое Николино»;
- Сокращение доли предложения в продаже класса premium с 50% до 44% в 2020 году, при этом в абсолютных значениях снижение объема предложения составило 36%;
- По итогам 2020 года большая часть предложения (49%) представляет собой коттеджи, доля которых постепенно снижается;
- Большинство коттеджей представлены в диапазонах по площади 300-500 кв. м и 500-700 кв. м, доля каждого составляет 26%;
- Изменение структуры предложения коттеджей и сблокированных лотов в классе deluxe на фоне активного ухода с рынка небольших по площади лотов, в результате чего средняя площадь лота в предложении увеличилась на 26% и 15% соответственно по сравнению с итогами 2019 года;
- Большинство элитных лотов представлено на Новорижском шоссе, доля которого составляет 56% лотов;
- Рост средних удельных цен предложений в классе deluxe для всех типов недвижимости, что было связано с тем, что большинство лотов подкласса экспонируется в долларах (97%), а также связано с уходом с рынка дорогих лотов и перевода некоторых готовых объектов в состояние «под ключ»;
- В классе premium же цены преимущественно в рублях (98%), для коттеджей наблюдалось дальнейшее снижение цен на лоты;
- Пандемия и период самоизоляции положительно повлияли на спрос на загородную недвижимость в 2020 году. На рынке элитной загородной недвижимости увеличилось число запросов на поиск недвижимости, а также количество заключенных сделок;
- В 2020 году суммарно было заключено 266 сделок, что на 40% выше числа сделок, заключенных в 2019 год;
- Наиболее востребованы были коттеджи площадью 400-500 кв. м – 23% спроса.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 2020 года, по данным Kalinka Group, совокупное число предложений на элитном загородном рынке составило 475 лотов в 27 поселках, что на 27% меньше аналогичного показателя по итогам 2019 г. Снижение количества лотов на рынке связано как с возросшим спросом на загородную недвижимость в летний период 2020 года на фоне пандемии, так и с низким объемом нового предложения на рынке. Стоит отметить, что на значительное снижение объема предложения в классе premium повлияло то, что в некоторых поселках в 2020 году часть предложений находилась в «резерве», как например, в КП «Березки».

В 4-м квартале 2020 года элитное предложение пополнилось лотами в новом клубном поселке «Lumiere Квартал» класса premium на Новорижском шоссе, где в продажу были выведены 15 лотов (10 дуплексов и 5 коттеджей). Также в конце 2020 года стартовали продажи новой очереди участков в поселке «Новое Николино» класса deluxe (45 участков). Помимо этого, в течение года предложение пополнилось единичными новыми лотами в поселках, к примеру, несколькими новыми коттеджами в КП «Раздоры-2» на Рублево-Успенском шоссе, новой нарезкой участков в КП «Шато Соверен». В некоторых поселках в предложение были возвращены ранее снятые с продаж лоты, подготавливаемые «под ключ».

**Сводные показатели предложения на рынке элитной загородной недвижимости
Московского региона по итогам 2020 года**

ПОКАЗАТЕЛЬ	Декабрь 2020		ИЗМЕНЕНИЕ к декабрю 2019, %	
Суммарный объем предложения на рынке загородного жилья				
Количество поселков, шт.	27		-13%	
Объем предложения, шт.	475		-27%	
ВКЛЮЧАЯ:				
Коттеджи	Deluxe	ИЗМЕНЕНИЕ к дек. 2019, %	Premium	ИЗМЕНЕНИЕ к дек.2019, %
Объем предложения, тыс. кв. м	68,4	-10%	106,5	-52%
Средняя площадь лота, кв. м.	992	+26%	641,6	-11%
Средняя удельная цена, тыс. руб./ (тыс. \$) за кв. м	453,3 / \$6,1	+24% / +11%	107,4 / \$1,4	-9% / -22%
Средняя стоимость лота, млн руб. / (млн \$)	449,6 / \$6,1	+5% / +39%	68,9 / \$0,9	-19% / -31%
Сблокированные лоты				
Объем предложения, тыс. кв. м	0,96	-43%	6,9	+30%
Средняя площадь лота, кв. м.	482,2	+15%	430,3	-10%
Средняя удельная цена, тыс. руб./ (тыс. \$) за кв. м	170,8 / \$2,3	+14% / 0%	122,0 / \$1,6	+3% / -11%
Средняя стоимость лота, млн. руб. / (млн \$)	82,4 / \$1,1	+31% / +10%	52,5 / \$0,7	-7% / -22%
Участки без подряда (УБП)				
Объем предложения, тыс. сот.	8,0	-9%	0,8	-17%
Средняя площадь лота, сот.	41,3	+5%	30,1	+12%
Средняя удельная цена, млн руб./ (тыс. \$) за сот.	4,3 / \$58,4	+19% / +6%	1,7 / \$23,1	0% / -12%
Средняя стоимость лота, млн руб. / (млн \$)	179,0 / \$2,4	+27% / +9%	51,5 / \$0,7	+12% / 0%

Источник: Kalinka Group

По итогам 2020 года изменилась структура предложения лотов. Так, теперь наибольшее количество лотов в предложении на рынке элитных загородных поселков принадлежит подклассу deluxe – 56%. Доля класса premium снизилась с 50% в 2019 году до 44% лотов по итогам 2020 года. При этом в абсолютных значениях снижение числа предложений подкласса составило 36%.

В подклассе premium представлено 18 поселков, в deluxe – 9 поселков. На фоне достаточно активного спроса часть поселков с остаточным предложением была реализована в 2020 году: к примеру, КП «Монтевиль», «Ренессанс Парк», Madison Park от Villagio Estate. Почти в половине поселков (49%) в первичном предложении остается менее 10 лотов, а в 22% поселков представлен лишь 1 лот (КП Art Eco, Park Avenue и др.).

Основной объем элитного предложения по-прежнему приходится на формат коттеджей, однако их доля снизилась за год с 58% до 49% лотов в 2020 году. На втором месте – участки без подряда – 47%. Доля заблокированного жилья составила 4%.

Распределение лотов по классам сохраняется на уровне предыдущих лет. Так, основной объем предложения в классе deluxe представлен УБП (73% лотов), доля коттеджей составила 26%. Основной объем коттеджей представлен в классе premium – 79% лотов, однако их доля значительно снизилась за год.

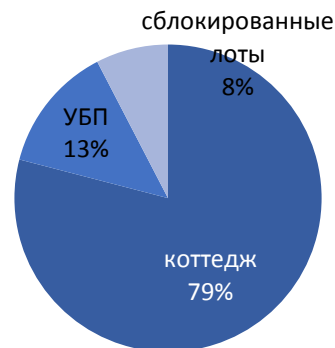
Элитные поселки представлены в зоне до 40 км от МКАД. Большинство элитных лотов расположены на Новорижском шоссе – 56% за счет расположения там большего количества крупных поселков. На втором месте – Рублево-Успенское шоссе – 34%. В разрезе классов лидером по направлению в deluxe является Новорижское шоссе, доля которого составила 49% предложения (за год +1 п.п.). На Рублево-Успенском шоссе расположено 38% лотов, за год доля лотов возросла на 4 п.п. На 3-м месте Минское шоссе с долей в 10% за счет предложения в поселках «Довиль» и «Трувиль». Стоит отметить, что теперь все лоты в продаже в «Довиль» представлены «под ключ». Наименьший объем предложения сохраняется за счет земельных участков в КП «Курорт Пирогово» на Осташковском шоссе, доля которого снизилась до 2%.

В классе premium схожая картина: доля Новорижского шоссе увеличилась за год с 45% до 64%. Второе место занимает Рублево-Успенское шоссе с долей в 28% (-17,6 п.п. за год). Наименьший объем предложения в классе premium сохраняется на Калужском, Пятницком и Дмитровском шоссе, на каждое из которых приходится менее 5%, а в продаже находится остаточное предложение в единичных поселках.

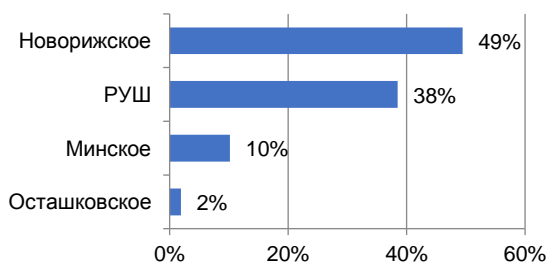
Распределение предложения по типу лотов в классе deluxe, %



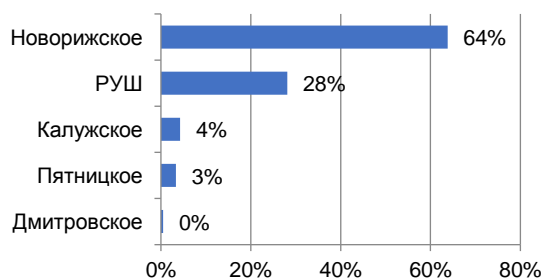
Распределение предложения по типу лотов в классе premium, %



Распределение предложения по направлениям в классе deluxe, %



Распределение предложения по направлениям в классе premium, %



Источник: Kalinka Group

На рынке элитной загородной недвижимости на фоне снижения числа предложений в результате более активных продаж в 2020 году возросли средние площади лотов класса deluxe для всех типов недвижимости. Средняя площадь коттеджей в классе deluxe за год возросла на 26% до 992 кв. м на фоне ухода с рынка небольших лотов. Средняя площадь сблокированных лотов в классе deluxe за счет выбытия предложений возросла на 15% до 482,2 кв. м, а участков без подряда – на 5% до 41,3 соток.

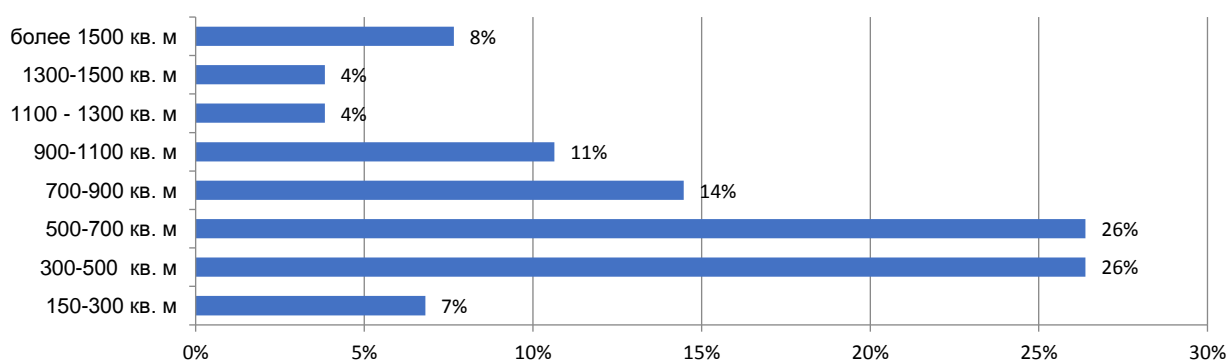
Обратная ситуация наблюдалась в классе premium, где показатель средней площади коттеджей за год снизился на 11% до 641,6 кв. м. Подобная динамика для коттеджей premium-класса наблюдалась и в последние годы. Предложение сблокированного жилья в элитных поселках сильно ограничено, а средняя площадь сблокированного жилья в классе premium составила 430,3 кв. м, что на 10% меньше, чем по итогам 2019 года. Снижение площади лота было связано с появлением

нового предложения небольшой площади. При этом средняя площадь участка без подряда в классе premium увеличилась на 12% по сравнению с итогом 2019 года до 30,1 соток.

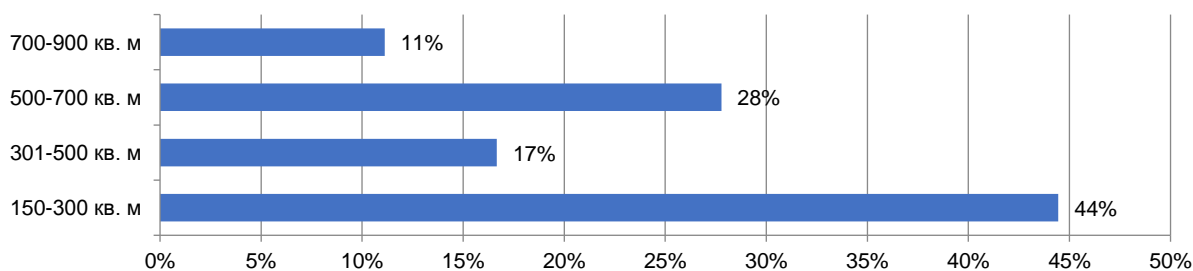
Основной объем предложения коттеджей на элитном рынке приходится на лоты площадью от 300 до 500 кв. м и от 500 до 700 кв. м, доля каждого диапазона составляет 26%. При этом доля диапазона 300-500 кв. м снизилась за год на 8,7 п.п, а доля диапазона 500-700 кв. м за год увеличилась на 6,2 п.п. Подобные изменения связаны с уходом с рынка небольших и наиболее ликвидных лотов.

Структура предложения заблокированных лотов к концу года изменилась в связи с небольшим объемом предложения в целом, а также появлением новых лотов в поселке «Lumiere Квартал». Так, увеличилась доля предложения небольшой площади – 150-300 кв. м – до 44%. Также большое число лотов все же находится в диапазоне 500-700 кв. м (28%) за счет крупных таунхаусов на территории поселка «Азарово Южное».

Структура предложения коттеджей на элитном рынке по диапазону площади, декабрь 2020, %



Структура предложения заблокированных лотов на элитном рынке по диапазону площади, декабрь 2020, %



Источник: Kalinka Group

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

В результате изменения структуры предложения элитного загородного рынка в пользу более дорогого предложения класса deluxe по итогам 2020 года большинство лотов представлены в долларах – 55% предложений.

По итогам 2020 года наблюдался рост средних удельных цен предложений в классе deluxe для всех типов недвижимости, особенно в рублях, что было связано с тем, что большинство лотов подкласса экспонируется в долларах (97%). При этом в долларах также наблюдалась положительная динамика, что связано с уходом с рынка дорогих лотов и перевода некоторых готовых объектов в состояние «под ключ». Максимальный рост удельных цен в долларах наблюдался для коттеджей, а цены заблокированных лотов в долларах остались неизменны.

В классе premium же цены преимущественно в рублях (98%) и наблюдалось дальнейшее снижение цен на лоты в долларах. Снижение удельных цен на коттеджи в рублях за год составило 9%, что составило максимальное снижение среди сегментов подкласса. За счет изменения

структуры предложения заблокированных лотов средняя удельная цена в рублях показала рост 3% за год. Средневзвешенная удельная стоимость участков без подряда в рублях в целом осталась неизменной.

Сводные показатели удельных цен предложения на рынке элитной загородной недвижимости Московского региона, тыс. руб./ (тыс. \$) за кв. м / сот.

Тип недвижимости	Deluxe	Premium
Коттеджи	453,3 / \$6,1	107,4 / \$1,4
Сблокированные лоты	170,8 / \$2,3	122,0 / \$1,6
УБП	4,3 / \$58,4	1,7 / \$23,1

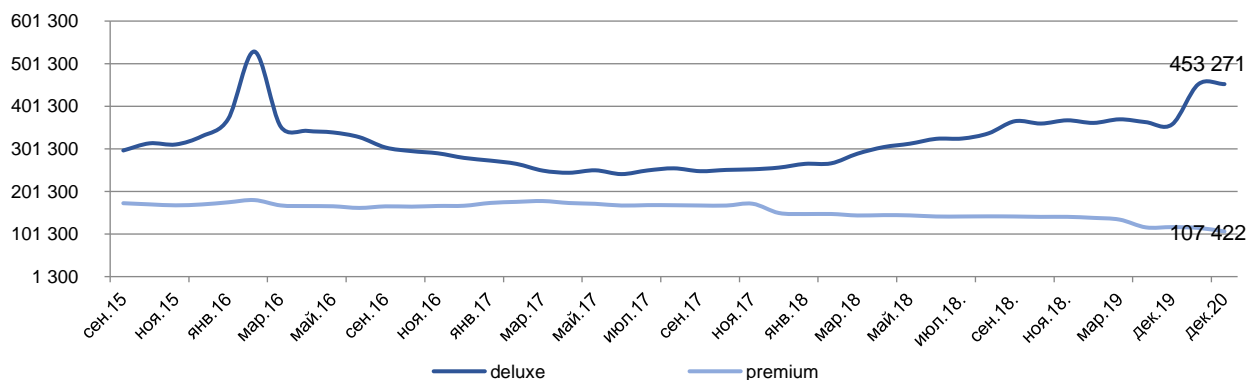
Источник: Kalinka Group

Средняя удельная стоимость коттеджа в классе deluxe на первичном рынке элитной загородной недвижимости по итогам 2020 года возросла до \$6 107 за кв. м, что с ростом курса составило в рублях 453,3 тыс. руб. за кв. м. За год рост цены в долларах составил 11%, в рублях – 24%. Средняя удельная стоимость лотов «под отделку» в классе deluxe возросла до \$4,4 тыс. за кв. м, а лотов «под ключ» – до \$ 6,5 тыс. за кв. м.

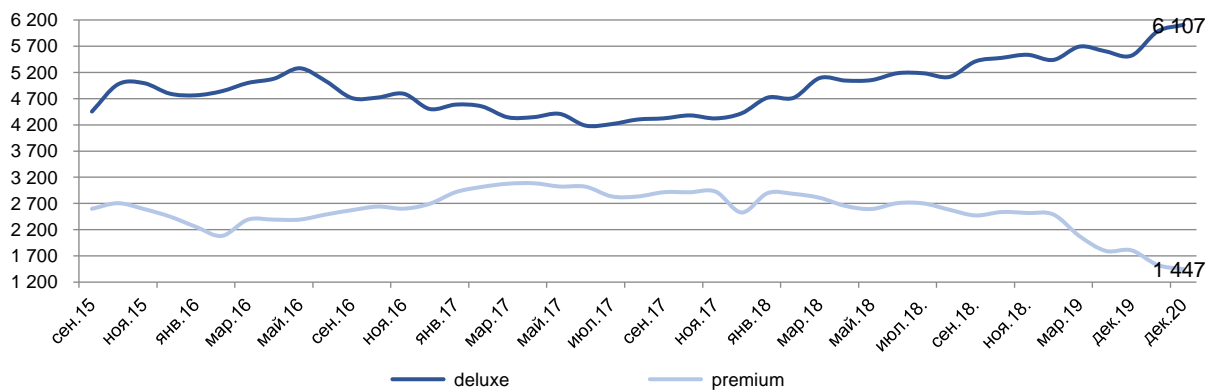
В классе premium средняя удельная стоимость коттеджа в долларах снизилась до \$1 447 за кв. м. В рублях же цена за год снизилась до 107,4 тыс. руб. за кв. м. За год показатели снизились в рублях на 9%, в долларах на 22% за счет волатильности курса. Средняя цена лотов «под отделку» снизилась до 102,2 тыс. руб. за кв. м (\$1 377 за кв. м), а «под ключ» – возросла до 191,4 тыс. руб. за кв. м (\$2,6 тыс. за кв. м).

Средний бюджет предложения коттеджей на рынке элитной загородной недвижимости был отмечен на уровне \$6,1 млн в классе deluxe и в среднем 68,9 млн руб. в классе premium.

Динамика средней удельной цены предложения коттеджей на первичном рынке элитной загородной недвижимости, руб./кв. м



Динамика средней удельной цены предложения коттеджей на первичном рынке элитной загородной недвижимости, \$/кв. м



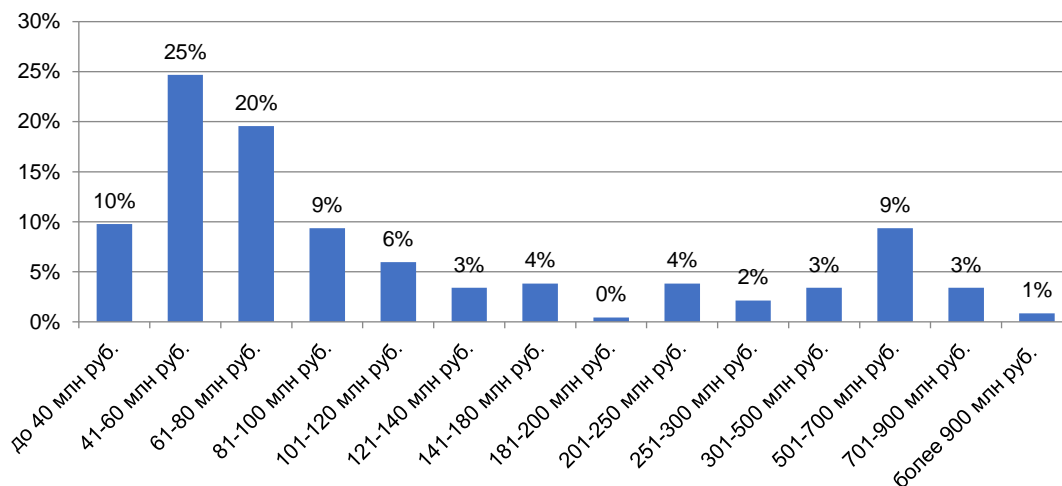
Источник: Kalinka Group

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 4 КВАРТАЛ 2020 ГОДА

Средняя удельная стоимость УБП в классе deluxe в долларах возросла на 6%, в рублях на 19%. В сегменте УБП в классе premium за год средняя удельная цена продажи участков снизилась в долларах на -12%, при этом в рублях существенного изменения среднего показателя не произошло.

Предложение заблокированных лотов представлено небольшим объемом остаточного предложения, несмотря на новые лоты. Средняя цена заблокированного жилья в долларах за год в классе deluxe не изменилась, составив \$2,3 тыс. за кв. м. В классе premium цена в долларах за счет нового предложения снизилась на 11%, а в рублях – увеличилась на 3%.

Структура предложения коттеджей на элитном загородном рынке по стоимости, %



Средняя удельная стоимость коттеджа в элитном поселке на первичном рынке по направлению

Шоссе	Средняя удельная цена лота в \$ / кв. м	Средняя удельная цена лота в руб./ кв. м
Минское	9 757	724 159
Осташковское	6 485	481 269
РУШ	2 901	215 310
Новорижское	2 768	205 449
Пятницкое	2 654	196 997
Калужское	1 259	93 460

Источник: Kalinka Group

СПРОС

На рынке продажи элитного загородного жилья в 2020 году на фоне пандемии наблюдалось увеличение активности покупателей. В связи с пандемией COVID-19 часть городских жителей заинтересовались приобретением готовой загородной недвижимости, а также арендой коттеджей «под ключ». Так, интерес к загородной недвижимости повысился весной и летом 2020 года на фоне введения «карантинных» мер. Количество запросов сделок на рынке возросло как на первичном, так и на вторичном рынке элитного загородного жилья. Значительное вымывание предложения произошло и на рынке загородной аренды. При этом спрос на первичном элитном рынке сдерживался малым объемом нового предложения, особенно объектов с отделкой «под ключ», и превалированием на рынке остаточного и не всегда ликвидного предложения в поселках.

В 2020 году на рынке первичной элитной загородной недвижимости было заключено порядка 269 сделок, что на 40% превышает общее числа заключенных сделок за 2019 год. Суммарная площадь приобретенных домовладений (без учета УБП) составила 99,5 тыс. кв. м, что в 1,7 раз больше, чем было продано кв. м в домовладениях в целом за 2019 год.

Сводные показатели сделок на рынке элитной загородной недвижимости за 2020

ПОКАЗАТЕЛЬ	2020	
Суммарный объем сделок на рынке загородного жилья		
Объем сделок, шт.	266 ↑	
ВКЛЮЧАЯ:		
Коттеджи	Deluxe	PREMIUM
Объем сделок, тыс. кв. м	27,0 =	72,0 ↑
Средняя площадь купленного лота, кв. м.	599 ↓	571 ↓
Средний бюджет лота, млн руб. / (млн \$)	222 ↑ / \$3,0 ↑	60,5 ↑ / \$0,8 ↑
Сблокированные лоты		
Объем сделок, тыс. кв. м	0,3 ↓	0,3 ↓
Средняя площадь купленного лота, кв. м.	311 =	264 ↓
Средний бюджет лота, млн. руб. / (млн. \$)	47,5 ↓ / \$0,6 ↓	21 ↓ / \$0,3 ↓
Участки без подряда (УБП)		
Объем сделок, тыс. сот.	2,4 ↑	0,5 =
Средняя площадь купленного лота, сот.	35,4 ↓	26,0 ↓
Средний бюджет лота, млн руб. / (млн \$)	107,0 ↓ / \$1,4 ↓	32,7 ↓ / \$0,4 ↓

Источник: Kalinka Group

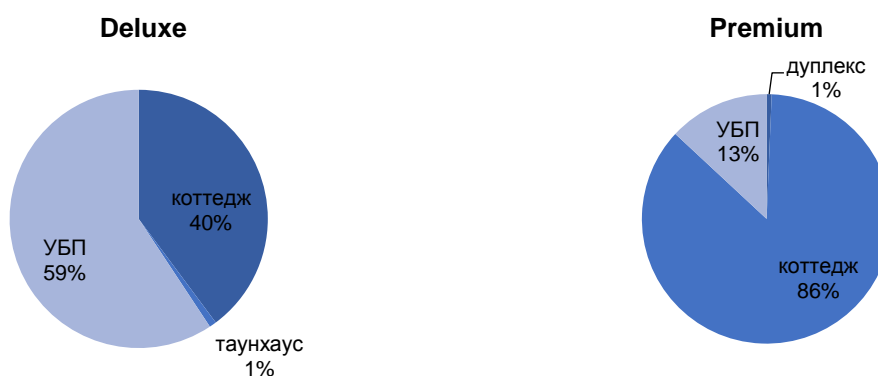
Большее количество сделок пришлось в 2020 году на класс premium – 58% сделок, на класс deluxe пришлось 42% сделок.

В общем объеме поглощения за 2020 год на элитном рынке максимальным спросом пользовались коттеджи, на которые суммарно пришлось 67% сделок. Годом ранее на коттеджи приходилось 53% спроса. Наиболее популярны на рынке были коттеджи площадью 400-500 кв. м – 23% спроса. На второе место сместились УБП, при этом их доля в спросе сохранилась на уровне показателя 2019 года – 33%. Основным спросом пользовались участки площадью 20-30 сот. (43%) и 10-20 сот. (32%). Доля спроса на элитное сблокированное жилье за год снизилась до 0,8% на фоне минимального числа предложений на рынке.

В разрезе классов основной спрос на первичном рынке в классе deluxe в 2020 году был ориентирован на участки без подряда, доля которых в поглощении составила 59%, что повторяет ситуацию годом ранее. Участки активно приобретали в КП «Новое Николино», КП «Ренессанс Парк», Agalarov Estate. На втором месте – коттеджи, доля которых составила 40%. Основные продажи коттеджей в 2020 году наблюдались в поселках «Раздоры-2», где выходил новый объем предложения лотов, «Трувиль», «Ренессанс Парк», «Барвиха 21», «Жуковка-XXI». Минимальная доля продаж пришлась на заблокированные лоты – 0,9%.

В классе premium в 2020 году количество купленных коттеджей превысило количество приобретенных участков, доля сделок коттеджей составила по итогам года 86%. Активные продажи коттеджей и участков с подрядом наблюдались в КП «Берёзки. River Village», «Мэдисон Парк», «Шато Соверен». Доля УБП снизилась до 13% на фоне сокращения числа предложений на рынке. Доля проданных заблокированных лотов в классе premium составила менее 1%.

Структура спроса на элитную загородную недвижимость по типам лотов в 2020 году, %



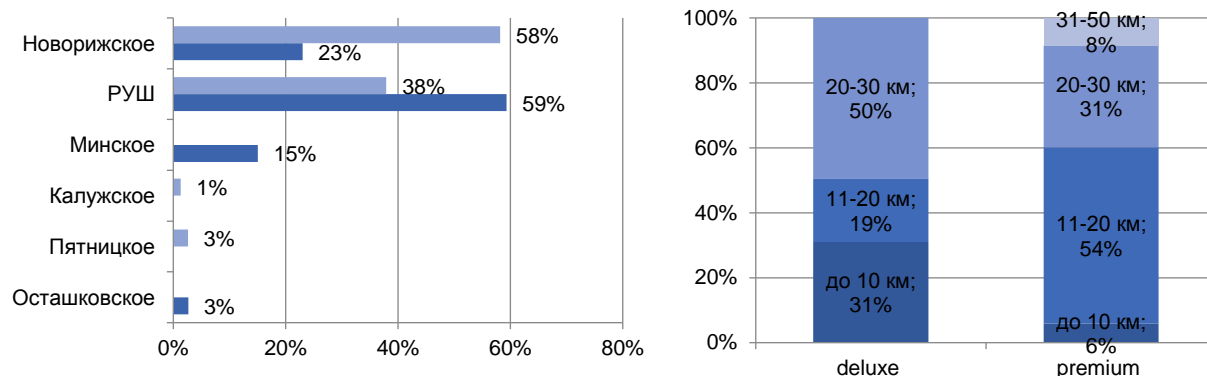
Источник: Kalinka Group

География сделок с объектами элитной загородной недвижимости несколько изменилась в 2020 году. Наиболее популярным направлением у покупателей элитной загородной недвижимости стало Рублево-Успенское шоссе за счет реализации 47% лотов (за счет КП «Березки»), на второе место сместилось Новорижское шоссе, где в 2020 году было реализовано 43% лотов. На третьем месте по-прежнему Минское шоссе – 6% лотов.

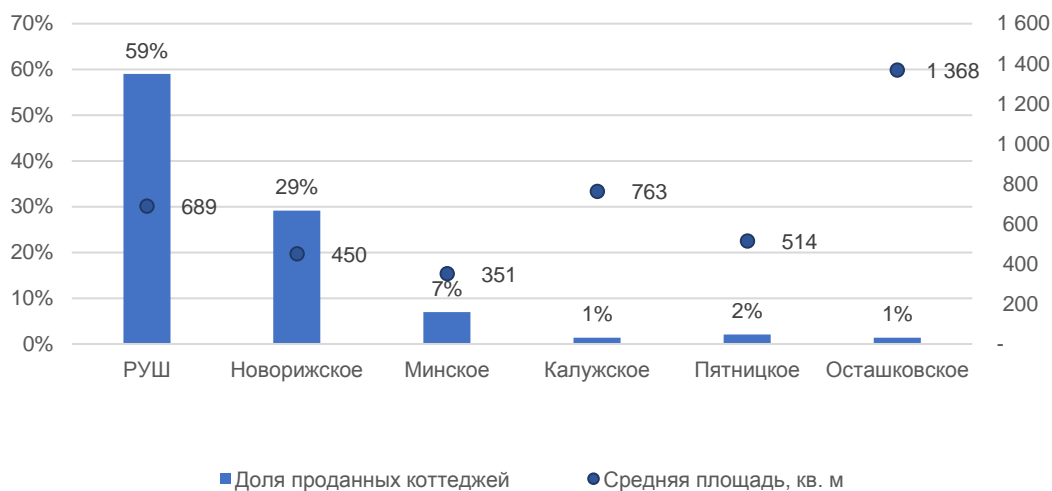
В разрезе классов: в deluxe основная доля лотов куплена на Рублёво-Успенском шоссе – 59% лотов, а также на Новорижском шоссе - 23% лотов. В классе premium обратная ситуация: 58% лотов пришлось на Новорижское шоссе, и 38% - на Рублево-Успенское шоссе. На третьем месте в классе – Пятницкое шоссе, где было приобретено 3% лотов. На Пятницком шоссе подходит к завершению реализация поселка «Новогорск-7», где осталось в продаже менее 10 лотов.

В 2020 году наиболее популярна была зона расположения поселков 21-30 км от МКАД и 11 – 20 км от МКАД, на каждую из них пришлось по 39% сделок в целом по элитному рынку. В классе deluxe на зону 20-30 км от МКАД пришлось 50% сделок. В классе premium наиболее популярна была зона 11-20 км от МКАД – 54%. На втором месте зона 21-30 км от МКАД, доля которой составила 31%.

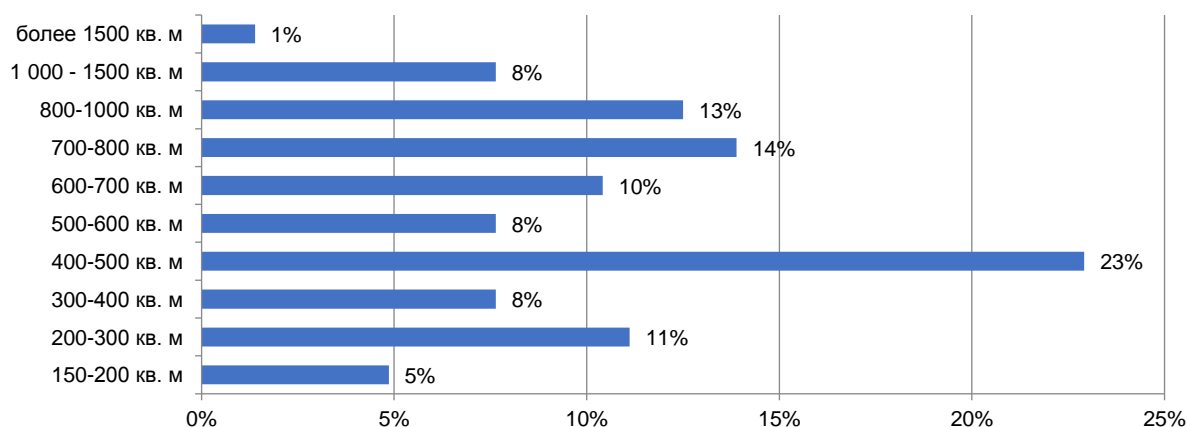
Распределение купленных лотов по направлениям и удаленности от МКАД поселков на элитном загородном рынке в 2020 году, % сделок



Структура спроса на коттеджи на рынке элитной загородной недвижимости, % / средняя площадь купленного лота, кв. м



Структура сделок с коттеджами на рынке элитной загородной недвижимости по площади, 2020 год, %

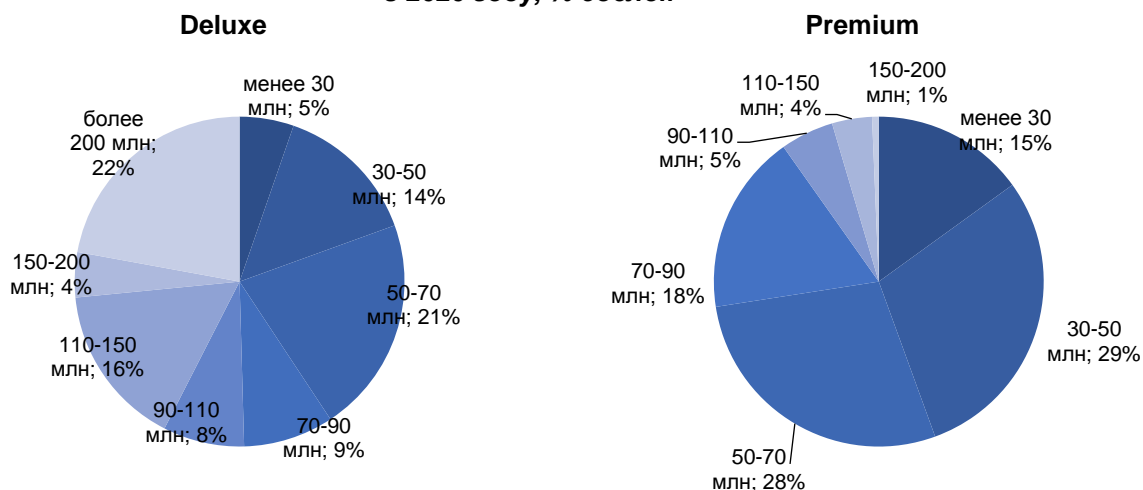


Источник: Kalinka Group

Распределение сделок по бюджету покупки в сегменте элитной загородной недвижимости в 2020 году изменилось в пользу увеличения бюджета: доля купленных лотов стоимостью до \$1 млн составила 65%. При этом доля спроса на наиболее дорогие лоты стоимостью более \$3 млн увеличилась до 8%. В рублях доля лотов с бюджетом покупки до 50 млн. руб. снизилась до 34%.

В классе premium наибольшая доля сделок в 2020 году пришлась на лоты стоимостью 30-50 млн руб. – 29% купленных лотов. В классе deluxe пользовались спросом лоты стоимостью 50-70 млн. руб. – 21% и 110-150 млн руб., на которые пришлось 16% купленных лотов, а также лоты стоимостью более 200 млн руб. – 22%.

Распределение бюджетов покупки в сегменте элитной загородной недвижимости в 2020 году, % сделок



Источник: Kalinka Group



KALINKA

Real Estate Consulting Group

Since 1999

Недвижимость для счастья!



Александр Шibaев

Руководитель отдела
стратегического консалтинга

www.kalinka-realty.ru
a.shibaev@kalinka-realty.ru

119002, Москва, Арбат, д. 10
Телефон: +7 (495) 725 25 81, +7 (495) 725 25 82