



ПОДГОТОВЛЕНО КОМПАНИЕЙ **KALINKA GROUP**
МОСКВА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РЫНКА

ЭЛИТНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
МОСКОВСКОГО РЕГИОНА
1 КВАРТАЛ 2021

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ 1 КВАРТАЛА 2021 ГОДА

- Новые проекты на рынок в 1-м квартале 2021 года не выходили;
- Снижение объема предложения элитных загородных лотов на 18% за год как за счет отсутствия нового предложения на рынке, так и за счет активного спроса на элитную загородную недвижимость в 2020-2021 гг.;
- По итогам 1-го квартала половина предложения представляет собой участки без подряда, а доля коттеджей продолжает снижаться;
- Большинство элитных лотов представлено на Новорижском шоссе, при этом его доля снизилась до 52%;
- Большинство коттеджей представлены в диапазонах по площади 300-500 кв. м и 500-700 кв. м, доля каждого составляет 21%, при этом доля небольших по площади лотов продолжает снижение;
- Изменение структуры предложения в классе deluxe на фоне активного ухода с рынка небольших по площади лотов, в результате средняя площадь лота в предложении за год увеличилась до 1040 кв. м;
- Рост средних удельных цен предложений коттеджей в классе deluxe, что связано с изменением структуры предложения, а именно уходом с рынка крупных лотов, а также за счет перевода некоторых готовых объектов в состояние «под ключ»;
- В 1-м квартале 2021 года была заключена 51 сделка, что на 55% выше количества сделок, заключенных в аналогичном периоде 2020 года;
- Наиболее востребованы в 1-м квартале были коттеджи, доля сделок с которыми составила 55%. Среди коттеджей наиболее востребованная площадь составила 400-500 кв. м – 23% спроса.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам 1-го квартала 2021 года, по данным Kalinka Group, совокупное число предложений на элитном загородном рынке составило 412 лотов в 25 поселках, что на 18% меньше аналогичного показателя по итогам 1-го квартала 2020 г. Снижение количества лотов на рынке связано как с отсутствием нового предложения на рынке, так и возросшим спросом на загородную недвижимость с весны 2020 года. Стоит отметить, в некоторых поселках часть предложений находится в «резерве» и выводится на рынок постепенно, как, например, в КП «Берёзки. River Village».

Несмотря на рост интереса девелоперов к загородному сегменту в 2020-2021 гг. в 1-м квартале 2021 года новое предложение на рынок не выходило. Стоит отметить, что в конце 2020 года стартовали продажи новой очереди участков в поселке «Новое Николино» класса deluxe (45 участков).

Наибольшая доля лотов в первичном предложении элитного загородного рынка принадлежит подклассу deluxe – 57%. Доля класса premium продолжает сокращение до 43% в 1-м квартале 2021 года. При этом в абсолютных значениях снижение числа предложений подкласса deluxe составило 16%, а в подклассе premium – 20%.

В подклассе premium теперь представлено 16 поселков, в deluxe – 9 поселков. Более чем в половине поселков в первичном предложении остается менее 10 лотов (56%), а в 16% поселков остался лишь 1 лот.

В структуре предложения по итогам 1-го квартала 2021 года основная доля предложения приходится на участки без подряда, доля которых составила 50%. При этом доля коттеджей снизилась с 49% лотов по итогам 2020 года до 47% в 1-м квартале 2021 года. Доля заблокированного жилья снизилась до уровня 3%.

**Сводные показатели предложения на рынке элитной загородной недвижимости
Московского региона по итогам 1-го квартала 2021 года**

ПОКАЗАТЕЛЬ	Март 2021		ИЗМЕНЕНИЕ к марту 2020, %	
Суммарный объем предложения на рынке загородного жилья				
Количество поселков, шт.	25		-7%	
Объем предложения, шт.	412		-18%	
ВКЛЮЧАЯ:				
Коттеджи	Deluxe	ИЗМЕНЕНИЕ к мар. 2020, %	Premium	ИЗМЕНЕНИЕ к мар.2020, %
Объем предложения, тыс. кв. м	62,4	-12%	97	-12%
Средняя площадь лота, кв. м.	1040,19	+14%	734,9	+22%
Средняя удельная цена, тыс. руб./ (тыс. \$) за кв. м	470,1 / \$6,3	+8% / +7%	104,8 / \$1,4	-7% / -9%
Средняя стоимость лота, млн руб. / (млн \$)	488,9 / \$6,6	+24% / +23%	77,1 / \$1,0	+13% / +8%
Сблокированные лоты				
Объем предложения, тыс. кв. м	0,96	0%	6,2	+30%
Средняя площадь лота, кв. м.	482,2	0%	443,8	-26%
Средняя удельная цена, тыс. руб./ (тыс. \$) за кв. м	171,3 / \$2,3	+1% / 0%	106,9 / \$1,4	-18% / -21%
Средняя стоимость лота, млн. руб. / (млн \$)	82,6 / \$1,1	+1% / -1%	47,4 / \$0,6	-39% / -43%
Участки без подряда (УБП)				
Объем предложения, тыс. сот.	7,1	-7%	0,97	+4%
Средняя площадь лота, сот.	41,5	+7%	29,4	+10%
Средняя удельная цена, млн руб./ (тыс. \$) за сот.	4,3 / \$58,1	0% / -1%	1,4 / \$18,3	-11% / -14%
Средняя стоимость лота, млн руб. / (млн \$)	179,2 / \$2,4	+7% / +6%	40,1 / \$0,5	-5% / -12%

Источник: Kalinka Group

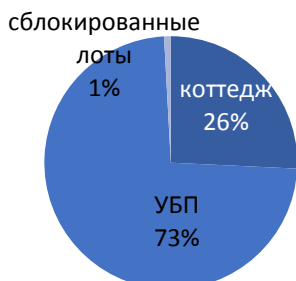
Распределение лотов по подклассам сохраняется на уровне предыдущих лет. Так, основной объем предложения в классе deluxe представлен УБП (73% лотов), доля коттеджей составила 26%. Основной объем коттеджей представлен в классе premium – 74% лотов, однако их доля значительно снизилась за квартал за счет продаж.

Элитные поселки представлены в зоне до 40 км от МКАД. Большинство элитных лотов расположено на Новорижском шоссе – 52% за счет расположения там большего количества крупных поселков. На втором месте – Рублево-Успенское шоссе, доля которого за квартал увеличилась с 34% до 38%. В разрезе подклассов: лидером по направлению в deluxe является Новорижское шоссе, доля которого составила 48% предложения (за год +1 п.п.). На Рублево-Успенском шоссе расположен 41% лотов, за год доля лотов возросла на 3 п.п. На третьем месте Минское шоссе с долей в 8% за счет предложения в поселках «Довиль» и «Трувиль» (-2 п.п. за год). Наименьший объем предложения сохраняется на Осташковском шоссе, доля которого снизилась до 2% (за год - 3 п.п.), за счет небольшого числа земельных участков в КП «Курорт Пирогово».

В классе premium схожее распределение: основное предложение по-прежнему сосредоточено на Новорижском шоссе, однако его доля снизилась за год с 60% по итогам 1-го квартала 2020 года до 56% в 1-м квартале 2021 года. Второе место занимает Рублево-Успенское шоссе, доля которого значительно увеличилась за квартал: с 28% по итогам 2020 года – до 34% (+6 п.п. за квартал и +4 п.п. за год). На третьем месте в классе premium – Калужское шоссе с долей в

5% (-1 п.п. за год). Наименьшие доли представлены на Пятницком и Дмитровском шоссе, где в продаже находится остаточное предложение в единичных поселках. Доли направлений: 4% и 1% соответственно.

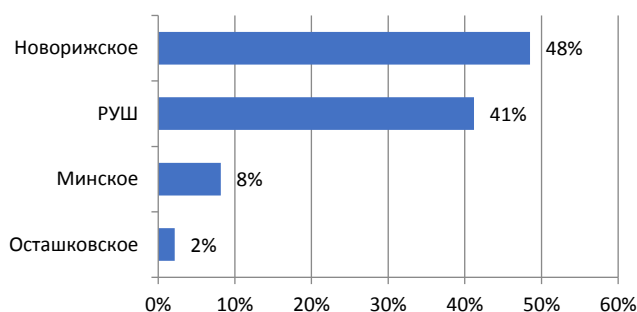
Распределение предложения по типу лотов в классе deluxe, %



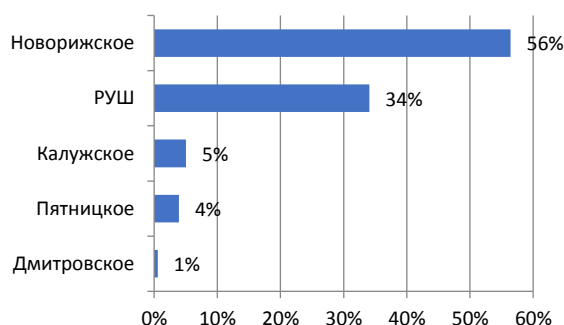
Распределение предложения по типу лотов в классе premium, %



Распределение предложения по направлениям в классе deluxe, %



Распределение предложения по направлениям в классе premium, %



Источник: Kalinka Group

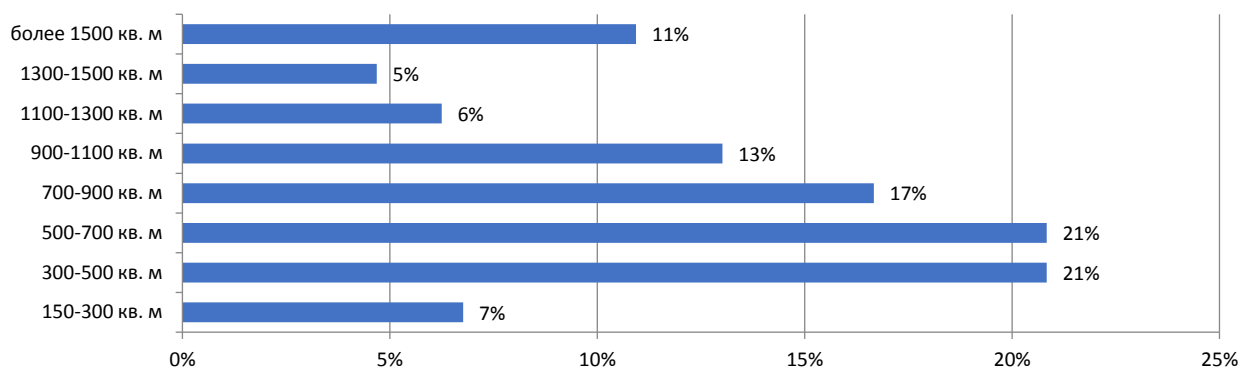
На рынке элитной загородной недвижимости на фоне активного снижения числа предложений возросли средние площади коттеджей и участков в классе deluxe. Средняя площадь коттеджей в классе deluxe за год возросла на 14% до 1040,2 кв. м на фоне ухода с рынка небольших лотов. Средняя площадь заблокированных лотов в классе deluxe составила 482,2 кв. м, практически не изменившись за год, а средняя площадь участков без подряда выросла на 7% за год – до 41,5 соток.

В классе premium показатель средней площади коттеджа за год также возрос – на 22% до 734,9 кв. м, за счет изменения структуры предложения и ухода с рынка небольших по площади лотов относительно небольшой стоимости. Предложение заблокированного жилья в элитных поселках сильно ограничено, а средняя площадь заблокированного жилья в классе premium за год достаточно сильно снизилась – на 26% по сравнению с 1-м кварталом 2020 года до 443,8 кв. м. Снижение средней площади лота было связано с изменением структуры (малое число предложений), а также с появлением нового предложения небольшой площади (например, в поселке «Lumiere Квартал» на Новорижском шоссе). Средняя площадь участка без подряда в классе premium увеличилась на 10% по сравнению с итогом 1-го квартала 2020 года – до 29,4 соток, за квартал же наблюдалось снижение показателя на 2%.

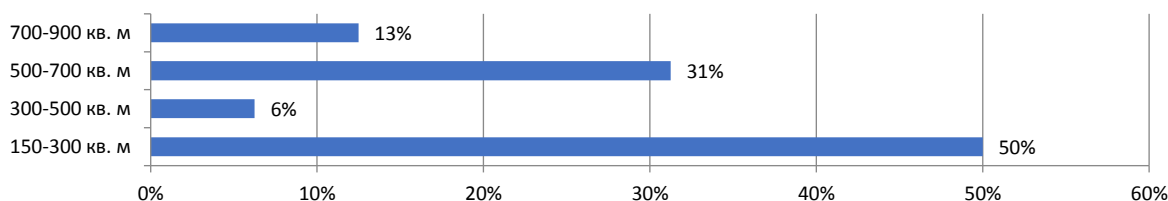
Основной объем предложения коттеджей на элитном рынке приходится на лоты площадью от 300 до 500 кв. м и от 500 до 700 кв. м, доля каждого диапазона составляет 21%. При этом доли этих диапазонов на фоне сокращения предложения уменьшаются: доля диапазона 300-500 кв. м снизилась за год на 8 п.п., а доля диапазона 500-700 кв. м за год снизилась на 7 п.п. Подобные изменения связаны с уходом с рынка небольших и наиболее ликвидных лотов. В результате доля крупных лотов возрастает: доля лотов в площади от 900 кв. м теперь составляет 35%, при том, что годом ранее на лоты площадью от 900 кв. м приходилось всего 18% предложения.

Структура предложения заблокированных лотов за год изменилась в связи с небольшим объемом предложения в целом, а также появлением новых лотов за счет выхода на рынок в конце 2020 года поселка «Lumiere Квартал». Так, увеличилась доля предложения небольшой площади, а именно 150-300 кв. м – до 50%. Большое число лотов по-прежнему находится в диапазоне 500-700 кв. м (31%) за счет крупных таунхаусов на территории поселка «Азарово».

Структура предложения коттеджей на элитном рынке по диапазону площади, март 2021, %



Структура предложения заблокированных лотов на элитном рынке по диапазону площади, март 2021, %



Источник: Kalinka Group

ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ

В результате изменения структуры предложения элитного загородного рынка в пользу более дорогого предложения класса deluxe большинство оставшихся в продаже лотов представлены в долларах – 56% предложений, как и годом ранее. Большинство лотов подкласса deluxe экспонируется в долларах (98%), при том, как большинство лотов класса premium представлены в рублях (98%).

По итогам 1-го квартала 2021 года в классе deluxe наблюдался рост средних удельных цен предложений коттеджей как в рублях, так и в долларах, за счет того, что практически все лоты экспонируются в долларах. При этом в долларах наблюдалась положительная динамика, что было связано с уходом с рынка крупных лотов с меньшей удельной стоимостью и перевода некоторых готовых объектов в состояние «под ключ» в 2020 году. В классе deluxe максимальный рост удельных цен наблюдался для коттеджей, а цены заблокированных лотов остались в целом на прежнем уровне. Средневзвешенная удельная стоимость участков без подряда в подклассе практически не изменилась.

В классе premium цены преимущественно в рублях и наблюдалось дальнейшее снижение удельных цен на лоты. Снижение удельных цен на коттеджи в рублях за год составило 7%, в долларах – 9%. Снижение связано как с изменением структуры предложения, так и с наличием акционного предложения в некоторых поселках. За счет изменения структуры предложения заблокированных лотов premium-класса средневзвешенная удельная цена в рублях показала максимальное снижение среди сегментов подкласса, а именно (-18%) за год в рублях и (-21%) в долларах. Средневзвешенные цены участков premium-класса также за год демонстрировали снижение: (-11%) в рублях и (-14%) в долларах.

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

Тип недвижимости	Deluxe	Premium
Коттеджи	470,1 / \$6,3	104,8 / \$1,4
Сблокированные лоты	171,3 / \$2,3	106,9 / \$1,4
УБП	4 319 / \$58,1	1 364 / \$18,3

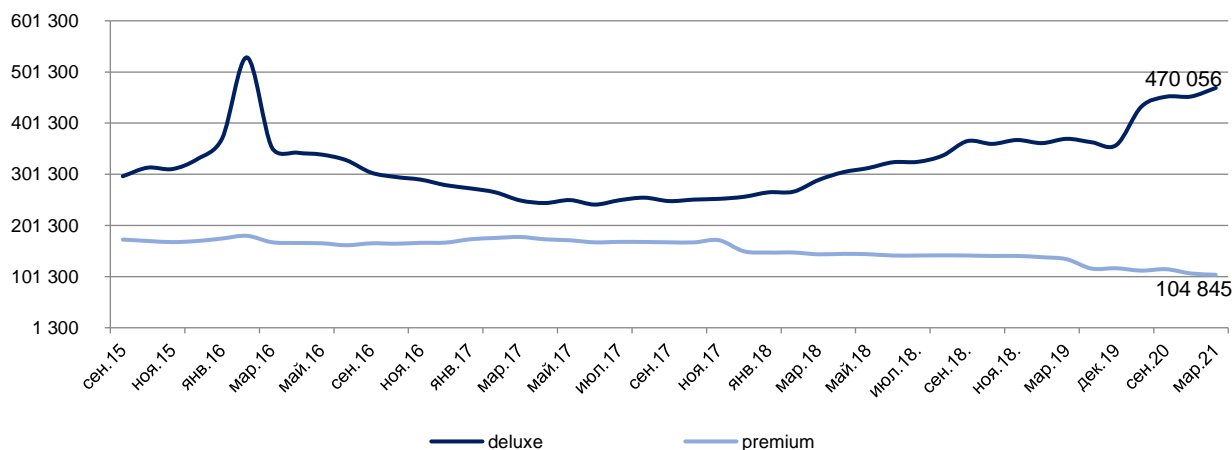
Источник: Kalinka Group

Средневзвешенная удельная стоимость коттеджа в классе deluxe на первичном рынке элитной загородной недвижимости по итогам 1-го квартала 2021 года возросла до \$6 318 за кв. м, что составило в рублях 470,1 тыс. руб. за кв. м. За год рост цены в долларах составил 7%, в рублях – 8%. Средневзвешенная удельная стоимость лотов «под отделку» в классе deluxe возросла до \$4,5 тыс. за кв. м, а лотов «под ключ» – до \$ 6,8 тыс. за кв. м.

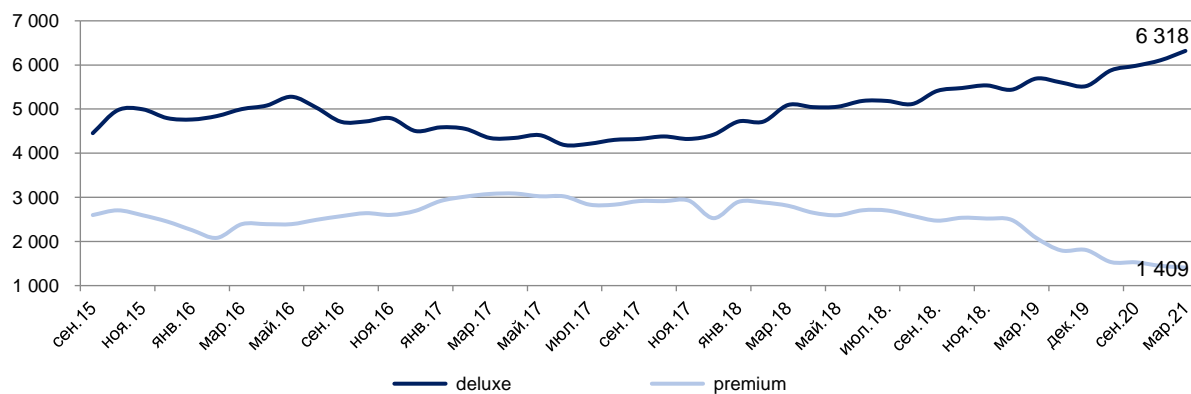
В классе premium средневзвешенная удельная стоимость коттеджа в долларах снизилась до \$1 409 за кв. м. В рублях же цена за год снизилась до 104,8 тыс. руб. за кв. м. За год показатели снизились в рублях на 7%, в долларах на 9%. Средневзвешенная цена лотов «под отделку» снизилась еще до 100,2 тыс. руб. за кв. м (\$1 347 за кв. м), а «под ключ» – возросла до 238 тыс. руб. за кв. м (\$3,2 тыс. за кв. м).

Средний бюджет предложения коттеджей на рынке элитной загородной недвижимости возрос до \$6,6 млн в классе deluxe (+23% за год) и в среднем до 77,1 млн руб. в классе premium (за год +13%).

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



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

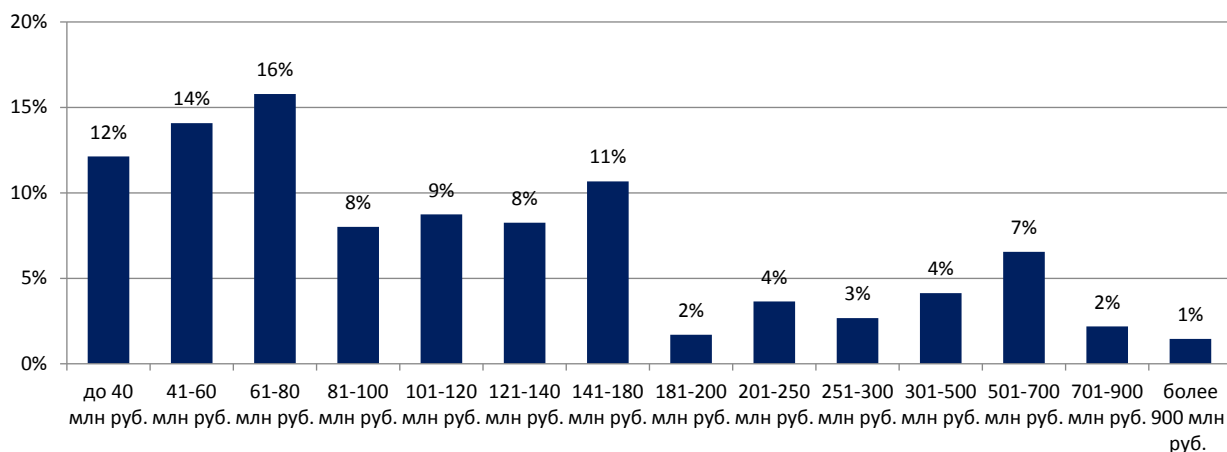


Источник: Kalinka Group

Средневзвешенная удельная стоимость УБП в классе deluxe за год осталась на том же уровне. В сегменте УБП в классе premium за год средняя удельная цена продажи участков заметно снизилась: в долларах на (-14%), в рублях – на (-11%).

Предложение сблокированных лотов представлено небольшим объемом предложения. Средневзвешенная цена сблокированного 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 21%, а в рублях – на 18%.

Структура предложения коттеджей на элитном загородном рынке по стоимости, %



Источник: Kalinka Group

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

Шоссе	Ср. цена лота в \$ / кв. м	Ср. цена лота в руб./ кв. м
Минское	10 320	767 745
Осташковское	6 485	482 439
Пятницкое	3 685	274 172
Новорижское	3 098	230 479
РУШ	2 606	193 869
Калужское	1 262	93 910

Источник: Kalinka Group

СПРОС

На рынке продажи элитного загородного жилья в 2020 году на фоне пандемии наблюдалось увеличение активности покупателей, при этом спрос на первичном элитном рынке сдерживался низким объемом предложения, особенно объектов с отделкой «под ключ», и превалированием на рынке остаточного и не всегда ликвидного предложения в поселках. В 2021 году спрос на загородные объекты остается на достаточно высоком уровне.

В 1-м квартале 2021 года на рынке первичной элитной загородной недвижимости была заключена 51 сделка, что на 55% превышает общее числа заключенных сделок за 1-й квартал 2020 года. Суммарная площадь приобретенных домовладений (без учета УБП) составила 16,9 тыс. кв. м, что в 1,4 раз больше, чем годом ранее.

Сводные показатели сделок на рынке элитной загородной недвижимости за 1-й квартал 2021 года

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 кв. 2021	
Суммарный объем сделок на рынке загородного жилья		
Объем сделок, шт.	51 ↑ +55%	
ВКЛЮЧАЯ:		
Коттеджи	Deluxe	PREMIUM
Объем сделок, тыс. кв. м	5,7	10,6
Средняя площадь купленного лота, кв. м.	719	528
Средний бюджет лота, млн руб. / (млн \$)	186,3 / \$2,5	64,4 / \$0,9
Сблокированные лоты		
Объем сделок, тыс. кв. м	-	0,6
Средняя площадь купленного лота, кв. м.	-	286
Средний бюджет лота, млн. руб. / (млн. \$)	-	25 / \$0,3
Участки без подряда (УБП)		
Объем сделок, тыс. сот.	0,6	0,3
Средняя площадь купленного лота, сот.	47,6	35,6
Средний бюджет лота, млн руб. / (млн \$)	197 / \$2,6	47,9 / \$0,6

Источник: Kalinka Group

Основное количество сделок пришлось в 1-м квартале 2021 года на класс premium – 59% сделок, на класс deluxe пришлось 41% сделок. В общем объеме поглощения в 1-м квартале 2021 года на элитном рынке максимальным спросом пользовались коттеджи, на которые суммарно пришлось 55% сделок. Наиболее популярны, как и в 2020 году, были коттеджи площадью 400-500 кв. м – 32% сделок от общего числа сделок с коттеджами. На втором месте УБП с долей сделок 41%. Основным спросом в 1-м квартале среди участков пользовались лоты площадью 30-50 сот. (57%) и 20-30 сот. (19%). Доля спроса на элитное сблокированное жилье составила 4% (средняя площадь купленного лота составила 286 кв. м).

В разрезе классов: основной спрос на первичном рынке в классе deluxe в 1-м квартале 2021 года был ориентирован на участки без подряда, доля которых составила 62%. Участки активно приобретали в КП Agalarov Estate, КП ParkVille. На втором месте – коттеджи, доля которых составила 38%. Продажи коттеджей происходили в поселках Agalarov Estate, «Трувиль», «Раздоры-2», ParkVille. Сделок со сблокированными лотами в подклассе не наблюдалось.

В подклассе premium количество купленных коттеджей превысило количество приобретенных участков, доля сделок с коттеджами составила 67%. Активные продажи коттеджей наблюдались в КП «Берёзки. River Village», КП «Княжье озеро». Доля сделок с УБП в подклассе составила 27%. Сделки с участками происходили в КП «Шато совершен», Теп. Доля проданных сблокированных лотов составила 7%, в основном за счет нового поселка «Lumiere квартал».

Структура спроса на элитную загородную недвижимость по типам лотов в 1-м квартале 2021 года, %



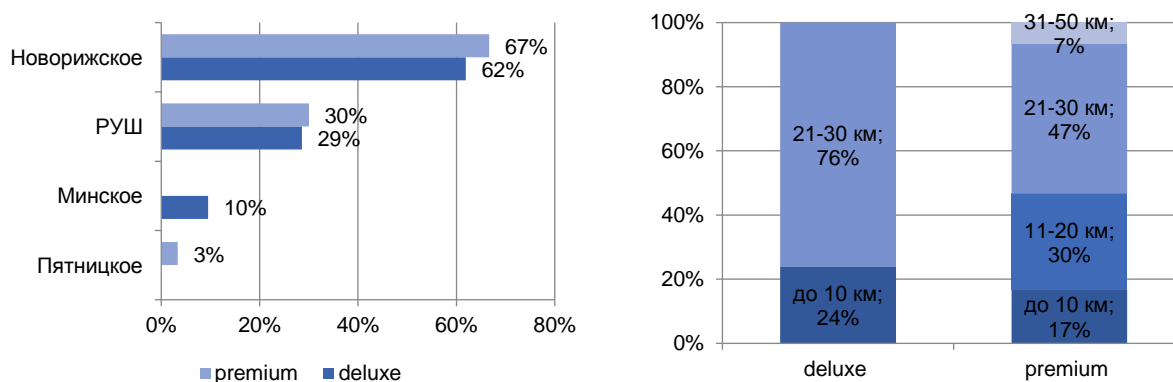
Источник: Kalinka Group

Наиболее популярным направлением у покупателей элитной загородной недвижимости в 1-м квартале 2021 года было Новорижское шоссе. Среди продаж на него пришлось 65% сделок, на второе место сместилось Рублево-Успенское шоссе, на которое пришлось 29% продаж. На третьем месте по-прежнему Минское шоссе – 4% лотов.

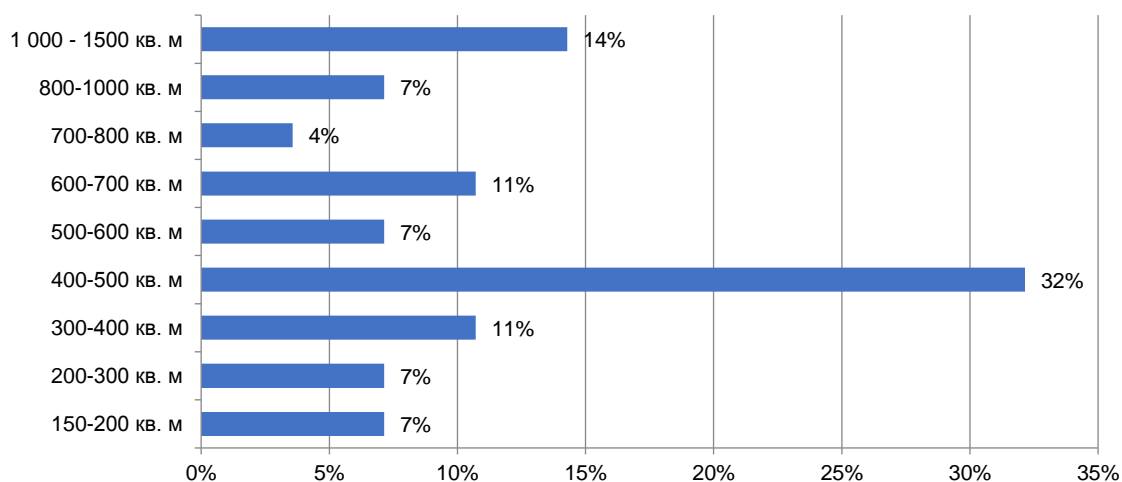
В разрезе подклассов: в deluxe основная доля лотов куплена на Новорижском шоссе – 62% сделок, на Рублёво-Успенское шоссе пришлось 29% сделок. В классе premium 67% сделок пришлось на Новорижское шоссе и 30% на Рублево-Успенское шоссе. На третьем месте в классе – Пятницкое шоссе с долей в 3% лотов. На Пятницком шоссе подходит к завершению реализация поселка «Новогорск-7», где осталось в продаже менее 10 лотов.

Наиболее популярна была зона расположения поселков 21-30 км от МКАД с долей сделок в 59% и поселки в удаленности до 10 км от МКАД с долей 20%. В классе deluxe на зону 21-30 км от МКАД пришлось 76% сделок, а в классе premium на данную зону пришлось 47% сделок. На втором месте в классе premium зона 11-20 км от МКАД, доля которой составила 30%.

Распределение купленных лотов по направлениям и удаленности поселков от МКАД на элитном загородном рынке в 1-м квартале 2021 года, % сделок

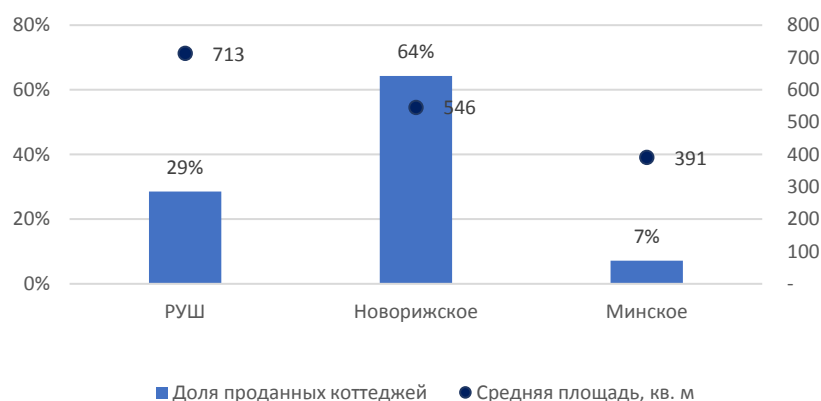


Структура сделок с коттеджами на рынке элитной загородной недвижимости по площади, 1-й квартал 2021 год, % сделок



Источник: Kalinka Group

Структура спроса на коттеджи на рынке элитной загородной недвижимости, % сделок / средняя площадь купленного лота, кв. м, в 1-м квартале 2021 года

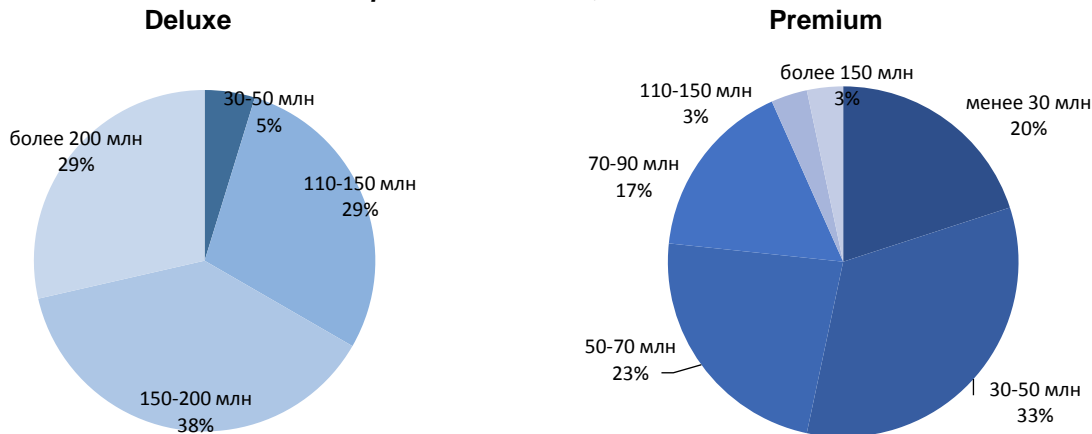


Источник: Kalinka Group

Распределение сделок по бюджету покупки в сегменте элитной загородной недвижимости в 1-м квартале 2021 года изменилось в пользу увеличения бюджета: доля купленных лотов стоимостью до \$1 млн составила 49%, а доля спроса на более дорогие лоты стоимостью более \$2 млн составила 29%. В рублях доля лотов с бюджетом покупки до 50 млн. руб. составила 33% сделок.

В классе premium наибольшая доля сделок в 2021 году, как и в 2020 году, пришлась на лоты стоимостью 30-50 млн руб. – 33% купленных лотов, на втором месте были сделки в 50-70 млн руб. (23%). В классе deluxe в 1-м квартале наибольшее число лотов было куплено по стоимости 150-200 млн. руб. – 38%, на втором месте лоты стоимостью более 200 млн руб. – 29%.

Распределение бюджетов покупки в сегменте элитной загородной недвижимости в 1-м квартале 2021 года, % 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