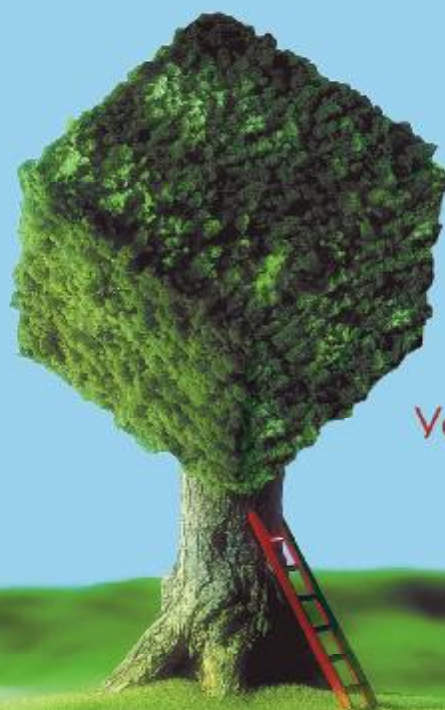


РОСРАЗВИТИЕ
ГРУППА КОМПАНИЙ



**ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ**

Обзор рынка загородной недвижимости г. Москвы за 2007 г.



Устанавливая
правила

1. *Общая ситуация*

В настоящее время рынок загородной жилой недвижимости продолжает активно развиваться. Современные коттеджи представляют достойную альтернативу квартирам в многоэтажных домах. Все большее количество людей мечтают переехать за город, что совсем не удивительно: жить за городом намного комфортнее. Чистый воздух, отсутствие городской суеты и шума, собственный земельный участок – вот только некоторые преимущества загородного жилья перед городским.

С увеличением спроса на загородную недвижимость возрастает конкуренция между девелоперами, которые за счет новых технологий строительства, продуманности инфраструктуры, архитектурно-дизайнерских решений готовы наилучшим образом удовлетворить потребности потенциальных покупателей.

Особого внимания при строительстве коттеджного поселка заслуживает создание его собственной инфраструктуры, с учетом характера, социального статуса и предпочтений будущих жителей. В качестве дополнительных элементов инфраструктуры, создаваемых с целью расширения возможностей жителей поселка, можно назвать:

- административное здание (эксплуатационные службы, следящие за техническим состоянием домовладений, коммуникаций; охранные организации);
- детские площадки;
- спортивно-развлекательные центры (крытые корты, футбольные поля, каток, фитнес-клубы; кинозалы);
- медпункты (аптека, больницы, частные клиники);
- магазины;
- заведения общественного питания (кафе, рестораны);
- автостоянки;
- мини-гостиницы;
- бассейны и пляжные зоны.
- прочие.

Продуманность концепции и инфраструктуры поселка является залогом конкурентных преимуществ постройки. Целесообразность наличия определенных объектов инфраструктуры зависит от конкретного поселка, его месторасположения, масштаба, локальных особенностей и класса.

Привлекательность объектов загородной недвижимости увеличивается при наличии вблизи поселка водных объектов и лесных массивов.

На сегодняшний день можно выделить несколько основных типов загородного жилья:

Таунхаус – представляют собой комплекс малоэтажных комфортабельных домов, которые совмещены друг с другом боковыми стенками и располагают собственными земельными участками для каждого владельца. Таунхаус можно рассматривать как компромисс между квартирой в многоквартирном доме и отдельным домом. Двухсекционные таунхаусы часто называют «дуплекс». Строительство «таунхаусов» в черте города экономически не выгодно, так как большую прибыль можно получить в случае строительства на данном участке земли высотного многоквартирного здания. Поэтому данный тип жилья скорее характерен для пригорода. Выступая альтернативой городской квартире, привлекательность «таунхаусов» должна быть обеспечена транспортной доступностью. Экономический эффект строительства «таунхаусов», обеспечивающий низкую его себестоимость, достигается благодаря:

- установке коммуникаций сразу на несколько домов;
- снижение затрат по строительным материалам;

- уменьшение стоимости архитектурно-дизайнерских услуг;
- облегчение процедуры согласования проектной документации.

Коттедж – индивидуальный жилой дом, при котором имеется небольшой участок земли. Привлекательность загородного коттеджа заключается в расположении объекта в экологически чистой зоне, оригинальности архитектурных решений, соединении с другими строениями единой системой коммуникаций, работу которой контролирует специальная служба. Наряду с применением в строительстве коттеджей камня, кирпича приобретают популярности различные строительные технологии с применением дерева (дома из бруса, дома из цилиндрического дерева, каркасные дома).

Особняк — данному типу загородной недвижимости присущи все характеристики коттеджа, а отличительным свойством является значительная отдаленность от соседних домов. Хозяева особняка могут не жить в нем круглый год, а ответственность за состояние здания, коммуникаций, безопасность возлагается на специальную службу, либо проживающей в доме прислуги.

Усадьба — это тоже особняк, но расположенный не просто вдалеке от других домов, а обязательно на большом участке земли с садом, парком и аллеями. В таком доме, кроме прислуги и охраны постоянно проживают садовник, шофер и прочий обслуживающий персонал.

Необходимо отметить, что в настоящее время существует ряд факторов сдерживающих развитие рынка загородной недвижимости, а именно:

- **Влияние земельного рынка.** В настоящее время земельный рынок в Подмосковье в основном представлен землями сельскохозяйственного назначения, более половины которых находятся в собственности у ограниченного количества компаний.

- Говоря о земельном рынке, также необходимо отметить сложность **перевода сельхозземель** в земли населенных пунктов, при котором необходимо взаимодействие с государственными структурами. Часть девелоперов предпочитает избегать таких контактов.

- Несовершенство существующего законодательства, а именно высокая **доля вмешательства государства** (налоги, резервирование земель).

- Исторически сложившаяся **хаотичная застройка** Подмосковья. В настоящее время структурировать существующую застройку или найти свободный участок под новую весьма проблематично.

2. Классификация объектов загородной недвижимости

В настоящее время загородную недвижимость можно разделить на эконом-класс, бизнес-класс и элит-класс.

Таблица 2-1. Основные характеристики объектов рынка загородной недвижимости по классам

	Средняя площадь коттеджа, кв. м	Средняя площадь земельного участка, соток	Материалы, используемые при строительстве	Коммуникации	Инфраструктура
эконом-класс	100-500	до 15	пеноблоки, сэндвич-панели, дерево	центральные	Охрана, уборка территории и вывоз мусора

	Средняя площадь коттеджа, кв. м	Средняя площадь земельного участка, соток	Материалы, используемые при строительстве	Коммуникации	Инфраструктура
бизнес-класс	200-600	15-30	кирпич, монолит, дерево	центральные	детские и спортивные площадки, прогулочная зона, охраняемая территория, нормально функционирующие жилищно-коммунальные службы
элита	от 600	от 30	монолит-кирпич, кирпич	центральные	Близка к инфраструктуре бизнес-класса, только выше уровень, выше сервис, выше качество

3. Предложение

В 2007 году на рынке загородной жилой недвижимости отмечался существенный рост активности девелоперов. По данным компании Blackwood («Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.») на конец года продажи велись в 309 коттеджных поселках. Всего за год по всем направлениям вышло около 60 новых проектов, что на 62% превышает показатель 2006 года (данные RWAY).

Увеличение количества коттеджных поселков по-прежнему наблюдается по Новорижскому, Калужскому, Дмитровскому, Киевскому и Рублево-Успенскому шоссе. В 2007 году наметилась тенденция к росту активности застройщиков на развитие коттеджного строительства по Симферопольскому, Каширскому, Егорьевскому и Ярославскому шоссе.

Большинство реализуемых коттеджных поселков расположены в 15-50 километровой зоне удаленности от МКАД. На территорию ближнего Подмосковья (0-15 км) приходится 26% предложения (данные Blackwood).

Развитие сегмента «дальних дач» привело к смещению коттеджного строительства на окраины Московской области и 2007 стал рекордным по количеству новых поселков, расположенных на расстоянии 100 км и более от МКАД. Наиболее интенсивно развиваются районы Иваньковского, Рузского, Озернинского и Можайского водохранилищ, а также берег р. Ока.

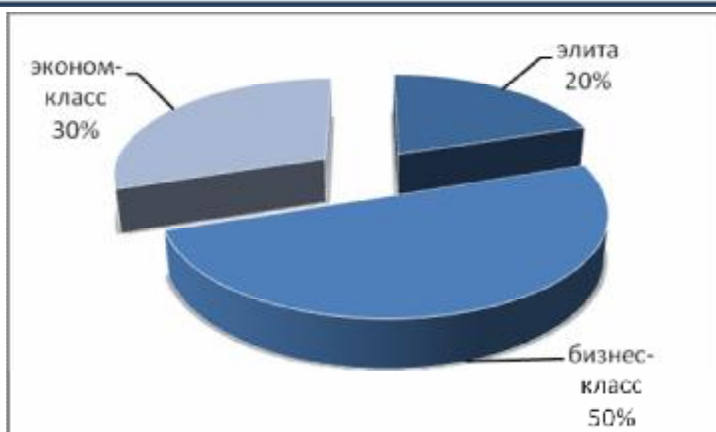


Рисунок 3-1. Структура предложения на рынке коттеджных поселков по классам, 2007 г.

Источник: данные RWAY

Таблица 3-1. Новые коттеджные поселки на рынке загородной недвижимости, 2007 г.

Название поселка	Шоссе	Удаленность от МКАД, км
«Покровское-Рубцово»	Новорижское	38
«Высокий Берег»	Новорижское	55
«Витро Кантри»	Новорижское	60
«Троица»	Новорижское	60
«Crystal Ystra»	Новорижское	25
«Звенигорье»	Новорижское	50
«Велегож Парк»	Симферопольское	100
«Пересветово»	Дмитровское	59
«Дмитровка Village»	Дмитровское	50
«Митькина слобода»	Дмитровское	65
«Ундино-парк»	Дмитровское	30
«Новово-2»	Дмитровское	170
«Живописный»	Дмитровское	33
«Лесная усадьба»	Дмитровское	30
«Яхромские горки»	Дмитровское	47
«Солнечная горка»	Калужское	64
«Барский луг»	Калужское	31
«Бачурино-club»	Калужское	7
«Екатерининская слобода»	Калужское	62
«Альховка»	Калужское	62
«Михайловское»	Калужское	33
«Forest Lake Club»	Киевское	57
«Власово Village»	Киевское	23

Название поселка	Шоссе	Удаленность от МКАД, км
«Самоцветы 2»	Калужское	7
«Верхнее Сареево»	Рублево-Успенское	24
«Ивакино-Покровское»	Ленинградское	11
«Истринские холмы»	Новорижское	55
«Papillon»	Горьковское	18
«Современник»	Новорязанское	38
«Заречный»	Новорижское	38

Источник: данные компании Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.»

4. Спрос

В 2007 году на рынке загородной недвижимости в структуре спроса по таким параметрам как направление, удаленность, площадь коттеджа, класс наблюдались следующие тенденции.

Лидирующие позиции по количеству заявок занимают Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. На рынке коттеджных поселков это наиболее развитые направления Подмосковья, которые выгодно отличаются наличием всей необходимой инфраструктуры, сформированным имиджем, благополучной экологической обстановкой и т.д. Несмотря на увеличение количества новых проектов на Рублево-Успенском шоссе, по данному направлению сохраняется дефицит предложения благодаря стабильно высокому спросу. Также выросло количество запросов по Дмитровскому шоссе. По Калужскому и Киевскому направлениям уровень спроса пока ниже объемов вводимого предложения в связи с тем, что новая застройка в последнее время здесь существенно активизировалась. Восточное и Юго-восточное направления остаются наименее популярными по причине плохой транспортной доступности, неблагоприятной экологической ситуации и «нераскрученности» самих направлений.

По данным компании Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.» наибольшим спросом у покупателей пользуются коттеджные поселки, расположенные на удаленности до 30 км от МКАД. Доля заявок на покупку дальних дач не велика. Примечательно, что если рассматривать заявки на дальние дачи, то на территорию 50-70 км от МКАД приходится меньшее количество заявок, чем на домовладения, расположенные за 70 км Московской области. Это объясняется тем, что при покупке дальней дачи определяющими факторами, как правило, являются природно-видовые характеристики и общая стоимость домовладения, тогда как удаленность объекта уже не играет столь значительную роль, поскольку дом приобретает для сезонного проживания. В итоге покупатели отдают предпочтение поселкам на берегу крупных водохранилищ, которые, в свою очередь, расположены на расстоянии 80-100 км от МКАД.

В 2007 году из всех сегментов рынка загородной недвижимости по-прежнему наибольшим спросом пользовались коттеджные поселки эконом-класса.

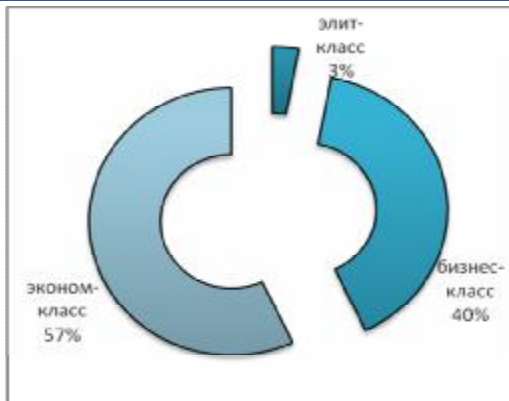


Рисунок 4-1. Структура спроса на коттеджные поселки для временного проживания по классам

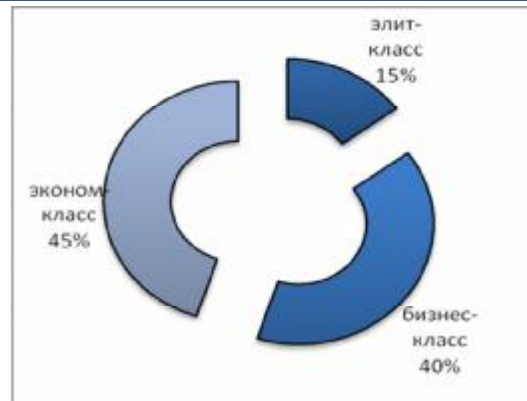


Рисунок 4-2. Структура спроса на коттеджные поселки для постоянного проживания по классам

Источник: по материалам интернет-портала Cottage.ru

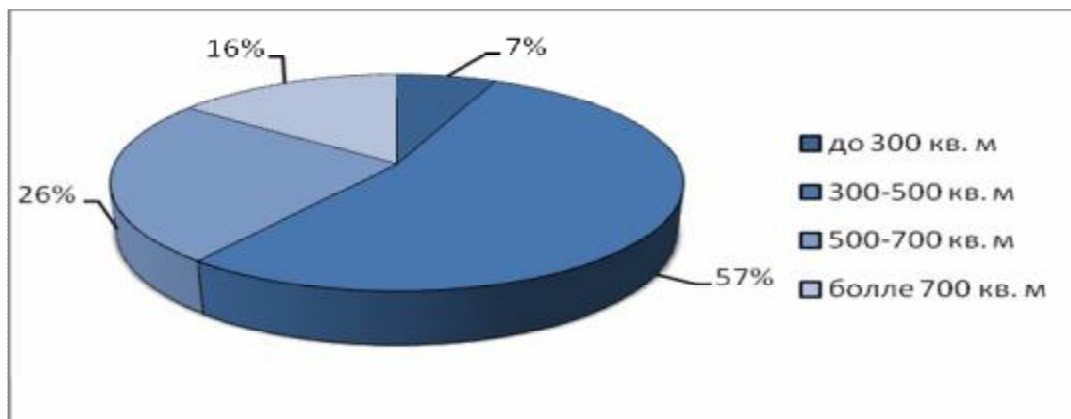


Рисунок 4-3. Наиболее востребованная площадь коттеджей, %

Источник: данные компании Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.»

5. Цены продаж

Необходимо отметить, что на процесс ценообразования на рынке загородной недвижимости влияет ряд характеристик объекта, таких как направления, удаленность, класс, инфраструктура, наличие природного объекта.

В течение 2007 года на рынке загородной недвижимости происходило стабильное увеличение средней общей цены за домовладение. В зависимости от стадии реализации объекта, направления, класса, удаленности и т.д. были отмечены темпы роста цен от 5 до 60%, что нельзя считать показателем, определяющим рынок. В общем, среднерыночная динамика цен, по информации службы проектного консалтинга и аналитики WELHOME, не превысила 15-20%.

Таблица 5-1. Общая стоимость домовладения, по состоянию на 4 квартал 2007 г.

Показатель	Минимальная общая цена, долл.	Максимальная общая цена, долл.	Средняя общая цена, долл.
по удаленности			

Показатель	Минимальная общая цена, долл.	Максимальная общая цена, долл.	Средняя общая цена, долл.
до 15 км от МКАД	360 000	5 729 000	2 104 400
16-30 км от МКАД	209 600	8 333 000	2 054 000
31-60 км от МКАД	229 000	6 154 600	1 131 000
61-100 км от МКАД	33 112	763 800	392 400
свыше 100 км от МКАД	194 000	323 660	258 850
по направлениям			
Рублево-Успенское шоссе	500 500	4 121 600	1 800 000
Новорижское шоссе	211 500	8 333 000	1 729 000
Минское шоссе	310 000	2 100 000	950 500
Можайское шоссе	194 000	2 022 000	885 200
Киевское шоссе	33 112	6 154 600	1 322 600

Источник: по данным компании «Новое Качество»

По данным RWAY верхние ценовые границы классов жилья в 2007 году соответствовали 250-350 тыс. долл. (для эконом-класса), 500-700 тыс. долл. (для бизнес-класса), а для элиты – верхняя граница не устанавливается.

Таблица 5-2. Средняя стоимость коттеджа эконом-класса и бизнес-класса в зависимости от удаленности от МКАД, долл.

Удаленность	эконом-класс	бизнес-класс
до 20 км	310-320 тыс.	630-640 тыс.
20-40 км	300-310 тыс.	540-550 тыс.
свыше 40 км	270-280 тыс.	520-530 тыс.

Источник: МИАН – агентство недвижимости

Таблица 5-3. Средняя цена объектов по направлениям в строящихся поселках, по состоянию на конец 2007 г.

Направление	Коттеджи, долл. за кв. м			Таунхаус, долл. за кв. м		
	< 15 км	15-30 км	Ø 30 км	< 15 км	15-30 км	Ø 30 км
Рублево-Успенское	11 091	6 477	-	4 488	4 567	-
Новорижское	4 874	4 797	3 012	5 263	3 246	-
Минское	7 686	4 080	1 303	-	2 090	-
Калужское	5 165	3 485	1 929	3 031	2 018	-
Киевское	4 427	3 236	3 420	-	2 024	-
Дмитровское	3 718	3 206	1 995	4 500	1 722	-
Ярославское	2 176	2 374	2 483	2 254	-	1 530

Источник: данные компании Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.»

6. Аренда

В 2007 году развитие рынка аренды загородной жилой недвижимости было стабильным и подвержено преимущественно сезонным факторам.

Основной пик активности в загородной аренде приходился на март-апрель. Связано это с тем, что спрос в этот период максимально высокий - потенциальные арендаторы как можно раньше ищут предложения для летней аренды - и арендодатели, в свою очередь, как раз стараются попасть в этот всплеск активности. В осенние месяцы и к концу года также было отмечено некоторое повышение активности, связанное с новогодними праздниками. Однако это оживление менее заметно, так как спрос в предновогодний период в большей степени предъявляется на загородные отели, рассчитанные на краткосрочное проживание (данные Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.»).

В территориальной структуре наибольшим спросом пользовались (в порядке убывания) Западное, Северо-Западное, Северное, Юго-Западное и Южное направления.

В целом же, в 2007 г., как и в предыдущие годы, наблюдался дефицит предложения коттеджей в аренду.

Таблица 6-1. Стоимость аренды коттеджей по направлениям, декабрь 2007 г., долл. в месяц

Шоссе/направление	Арендная плата
Рублево-Успенское	4 000 - 100 000
Новорижское	5 000 – 44 500
Калужское, Киевское	5 700 – 22 000
Дмитровское	2 500 – 22 600
Волоколамское	4 000 – 10 000
Пятницкое	5 000 – 25 000
Ленинградское	5 000 – 11 000
Москва	5 000 – 60 000

Источник: данные компании Blackwood «Обзор рынка жилой недвижимости 2007 г.»

7. Основные события, тенденции и прогнозы

Отличительной чертой рынка загородной недвижимости 2007 года стала стабильность, как в росте цен, так и в объемах спроса и предложения.

В 2007 г. была отмечена активность как российских, так и иностранных девелоперов. Выросло количество инициированных и заявленных проектов по всем направлениям Подмосковья.

В конце июня в рамках нацпроекта «Доступное жильё» был сформирован список проектов, строительство и реализация которых будет проходить при поддержке государства. Три из них пополняют предложение рынка недвижимости московского региона - это «Большое Домодедово», «А 101» и «Рублёво-Архангельское». В апреле состоялась презентация поселка «Гагаринлэнд», который будет располагаться в 150 км от Москвы по Минскому шоссе, в Смоленской области у дер. Клушино. Также ООО «Большая земельная компания» инвестирует \$450 млн. в строительство курорта «Экомир» в Калужской области, в 90 км от Москвы на территории 1,5 тыс. га. Финансово-строительная корпорация «Лидер» объявила о намерении вложить в строительство поселков эконом-класса 100 млн. долл. Первым проектом должен стать поселок в районе дер. Аксаково по Дмитровскому шоссе на территории 46 га. Компания «МИЭЛЬ – загородная недвижимость» объявила о намерении вложить 2 млрд. долл. в

строительство коттеджных поселков. К 2012 г. компания планирует реализовать 17 поселков. Компания RIGroup намерена освоить участок размером 100 га в районе дер. Котово по Новорижскому шоссе. ГК «Мультигрупп» разрабатывает проект поселка, официальная презентация которого пройдет в начале 2008 г. На 30 км по Новорижскому шоссе будет строиться дизайнерский поселок артхаусов «Арт'Эко». Девелоперская компания «Новая площадь» разработала концепцию российского Голливуда: к 2015 г. в ближнем Подмосковье на участке площадью 150 га будет построен мини-город, часть площадей которого будет отведена под съемочные площадки и кинопавильоны. Объем инвестиций в проект в компании оценивают в \$1,1 млрд.

Из интересных событий можно отметить 4-ю ежегодную церемонию вручения наград «Поселок года-2007», которая прошла в апреле 2007 г. На церемонии были отмечены такие поселки, как: «Зеленый Мыс», «Дарьино», «Новахово» и др.

По данным RWAY за 2007 год число «чистых» сделок на рынке загородной недвижимости увеличилось до 55-60%, а доля сделок на рынке загородного жилья с использованием ипотечного кредитования возросла по разным оценкам на 20-25%.

В целом для рынка загородного жилья в 2007 году были характерны следующие тенденции:

- **относительная стабильность**, как в росте цен, так и в объемах спроса и предложения;
- **расширение географии** застройки и смещение коттеджного строительства на окраины Московской области, растущий интерес к «дальним» дачам и имениям на окраинах Московской области, а также в соседних областях;
- **развитие загородной ипотеки** и увеличение числа коттеджных поселков, где возможна покупка дома в кредит, а также кредитование под залог «чистого» земельного участка;
- **укрупнение коттеджных поселков**, смещение форматов в рамках одного поселка («уплотнение», таунхаусами и малоэтажной застройкой), а также подготовка к реализации мега-проектов на рынке загородного жилья;
- **развитие инфраструктуры направления в целом**, а не конкретного коттеджного поселка, создание более комфортных условий, для круглогодичного проживания за городом;
- значительная доля спроса на коттеджи эконом-класса привела к **увеличению интереса девелоперов к сегменту эконом-класса**.

С большой долей вероятности для рынка загородного жилья в 2008 году будут характерны следующие тенденции (по данным RWAY):

- умеренный рост цен (15-25% в зависимости от месторасположения объектов);
- сохранение уровня доходности девелоперских проектов на рынке загородной недвижимости;
- продолжение роста спроса на жилье эконом-класса и увеличение доли эконом-класса до 25-30%;
- строительство крупных многоформатных поселков и начало масштабного освоения больших территорий;
- увеличение количества таунхаусов и удаление их нахождения от Москвы;
- сосредоточение основного предложения коттеджных поселков на расстоянии 30-70 км от МКАД;
- освоение региональных рынков московскими застройщиками;

В целом, рынок загородной недвижимости в 2008 году останется востребованным, прежде всего, потому, что уже долгое время он рассматривается как альтернатива покупке недвижимости в Москве. Также станет все более сбалансированным. Может также идти речь о смещении спроса на альтернативные направления (прежде всего речь идет о восточных и юго-восточных направлениях). Востребованным останется эконом-класс на престижных направлениях в достаточно большой удаленности от МКАД.

8. Материал подготовлен на основе

1. Информационно-аналитический бюллетень «RWAY» № 155 февраль 2008;
2. www.blackwood.ru;
3. www.arendator.ru;
4. <http://www.welhome.ru/>;
5. <http://www.cottage.ru/>;
6. <http://www.elitehome.ru/>;
7. <http://www.mian.ru/>;
8. <http://www.mayfair.su/>;
9. <http://www.pei.com.ua/ru>;