



КОНТИ

ОСНОВАНА В 1992

АНАЛИЗ РЫНКА ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВЛАДЕНИЙ ЗАПАДНОГО НАПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

(по итогам II квартала 2012 года)



Содержание

1. Цель исследования, анализируемые объекты, методология	2
2. Описание исследуемого сегмента рынка.....	4
3. Коттеджи.....	8
4. Таунхаусы.....	12
5. Квартиры в многоквартирных домах.....	16
6. Земельные участки без обязательного подряда	19
7. Выводы.....	22



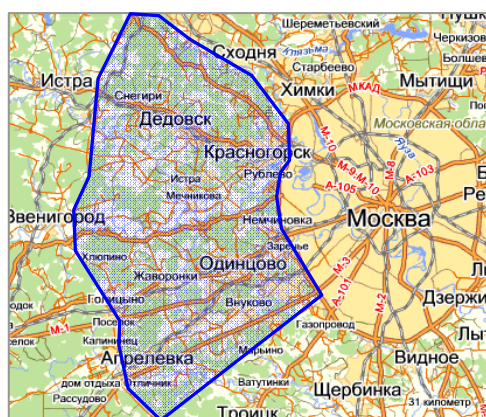
1. Цель исследования, анализируемые объекты, методология

Цель исследования Целью исследования является анализ рынка жилой загородной недвижимости западного направления Московской области в организованных поселках, описание основных характеристик представленных объектов, оценка объемов спроса и предложения, определение динамики цен, выявление ключевых тенденций рассматриваемого рынка.

Анализируемые объекты В рамках исследования рассматривались организованные загородные поселки Московской области, включающие различные форматы недвижимости. Выборка формировалась из проектов, находящихся в стадии активной реализации в различной степени готовности.

География исследования Исследуемые поселки расположены на западе Московской области между Московской кольцевой автодорогой (МКАД) и Малым Московским кольцом (зона до 30 км от МКАД).

В зону рассмотрения попадают следующие основные направления:



из другой валюты по среднему за последнюю неделю отчетного периода курсу ЦБ РФ.

Все цены приведены с учетом уже имеющихся или предполагаемых инженерных коммуникаций.

Терминология

Организованный загородный поселок – поселок, отличительной особенностью которого является наличие одного застройщика, единое ограждение поселка, централизованная охрана, наличие или перспектива полного или частичного проведения коммуникаций.

Коттедж – отдельно стоящее жилое строение, предполагающее одного собственника, с прилегающим земельным участком, также находящемся в собственности. Продажа коттеджей осуществляется по одной из двух схем:

- ✓ Продажа земельного участка с обязательным подрядом. При этом, как правило, проект жилого дома можно выбрать из нескольких предлагаемых вариантов.
- ✓ Продажа готового или стоящегося коттеджа с землей. При этом проект жилого дома уже predetermined и жестко привязан к каждому конкретному участку.

Таунхаус – жилые строения, состоящие из двух или более квартир/секций, вертикально сблокированных между собой. В рамках исследования к данному формату также отнесены иные форматы недвижимости – лэйнхаусы, квадрохаусы, дуплексы, твинхаусы и пр., – имеющие сходные технические характеристики.

Многоквартирные жилые дома (МЖД) – в рамках настоящего исследования подразумевается, что это многоквартирный дом в составе организованного поселка, высотой, как правило, до 5 этажей (малоэтажное строительство) и, в отдельных случаях до 9 этажей, рассчитанный на проживание нескольких семей. Характерная особенность – отсутствие земельного участка у собственника квартиры.

Участок без обязательного подряда – это земельный участок, расположенный внутри организованного поселка. При этом покупатель вправе самостоятельно выбрать любой проект застройки своего участка и использовать для этого стороннего подрядчика.

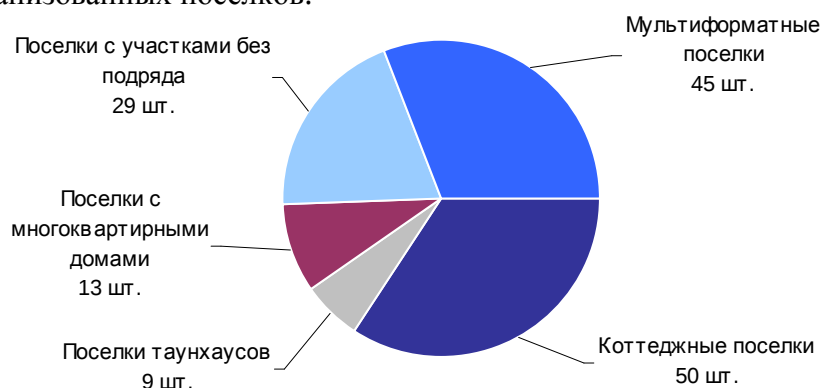
Мультиформатный проект – загородный поселок, сочетающий на своей территории несколько форматов недвижимости, включая земельные участки с подрядом и без.

2. Описание исследуемого сегмента рынка

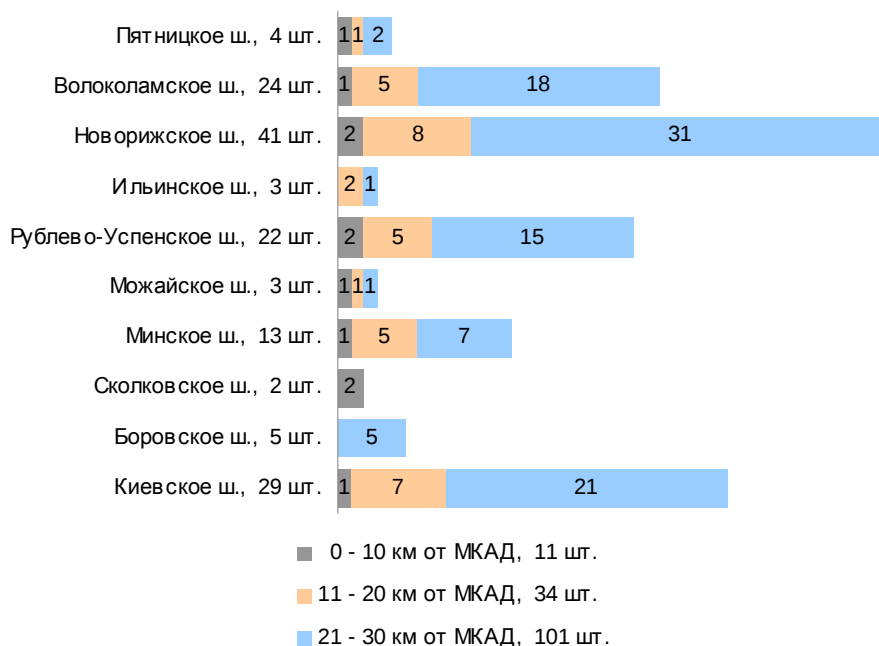
За 2-й квартал 2012 г в исследуемом сегменте на западном направлении Московской области появилось 3 новых проекта:

- ✓ поселок таунхаусов «Времен», Киевское ш., 7 км, с минимальной стоимостью 5,9 млн. руб. за участок 1,5 сотки и таунхаус 163 кв.м, девелопер – «Сабидом»;
- ✓ мультиформатный поселок «Весенино», Киевское ш., 21 км, минимальная стоимость 5,5 млн. руб. за участок 2,5 сотки и таунхаус 104 кв.м, коттеджи с минимальной стоимостью 12,4 млн.руб. за участок в 8 соток и дом 165 кв.м девелопер - VI-group);
- ✓ коттеджный поселок «Etude Family Club», Пятницкое ш., 6 км, коттеджи с минимальной стоимостью 26,5 млн. руб., участок в 12 соток, дом 240 кв.м, девелопер – «Pragma Development».

Таким образом, в настоящее время на исследуемом направлении в стадии первичных продаж¹ находится **146** организованных поселков:



Распределение поселков по шоссе и удаленности от МКАД:



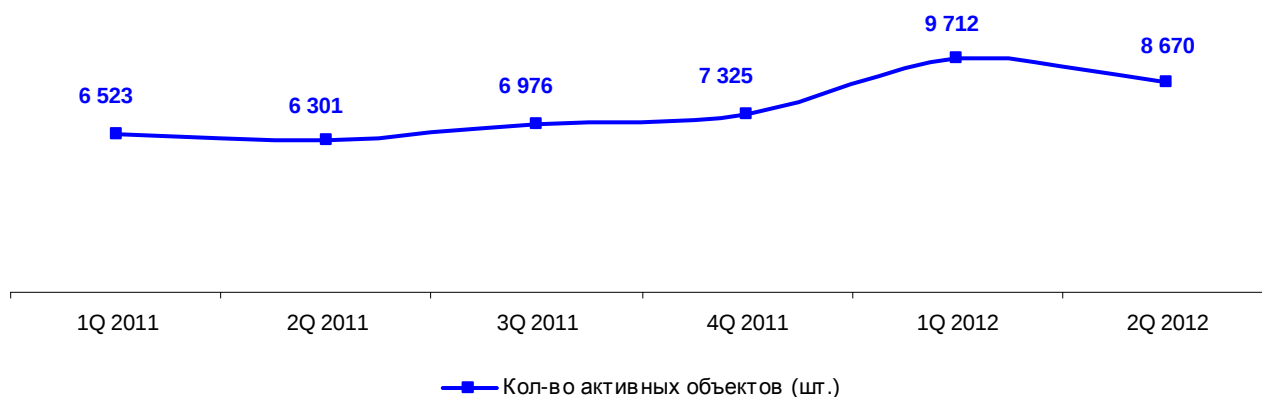
¹ Говоря о стадии первичных продаж поселка подразумевается, что в данном поселке имеется хотя бы один объект, предлагаемый от застройщика

Объем предложения: Объем предложения, выраженный в количестве активных объектов, на конец отчетного периода составил **8 670 шт.** (минус 11% за квартал и плюс 24% к аналогичному периоду прошлого года).

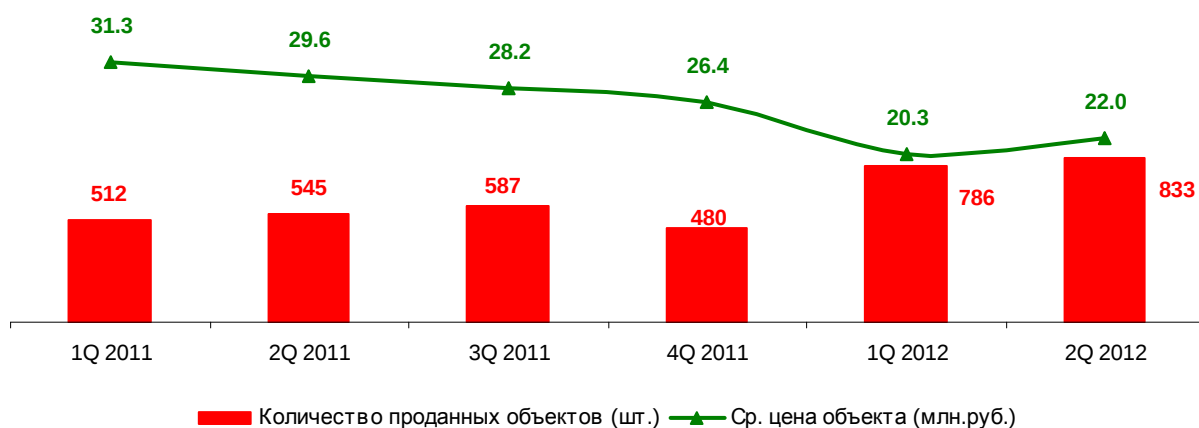
Объем спроса: За прошедший квартал было продано **833 объекта** загородной недвижимости (плюс 6% по отношению к предыдущему кварталу и плюс 53% к аналогичному периоду прошлого года).

Цены: Средневзвешенная цена загородного объекта на конец отчетного периода составила порядка **22 млн. руб.** (плюс 8% по отношению к предыдущему кварталу и минус 74% к аналогичному периоду прошлого года).

Объем предложения загородных объектов по западному направлению Московской обл.:



Объем спроса и средние цены загородных объектов:



Снижение объема предложения, вероятнее всего, связано с растущим спросом: объем продаж во 2-ом квартале 2012 г. на 75% превосходит аналогичный показатель 4-ого квартала 2011 г. Столь резкое увеличение данного показателя объясняется двумя основными причинами:

- ✓ Статус присоединенных территорий к Москве определен уже юридически, а не на словах, как это было ранее. В данном случае речь идет о динамично развивающемся Киевском шоссе в секторе «Новой Москвы» и занимающему на Западном направлении второе место

по объему предложения (1 941 объект во 2-ом квартале 2012 г.) и уровню спроса (188 проданных объектов во 2-ом квартале 2012 г.);

- ✓ Наблюдается регулярный прирост нового предложения с более привлекательными ценовыми характеристиками и, как следствие, снижение средневзвешенной цены объекта загородной недвижимости.

Формат	Объем предложения на конец отчетного периода, шт.	Объем спроса, кол-во продаж за квартал, шт.
Коттеджи	2 660	147
Таунхаусы	2 505	113
Квартиры в МЖД	1 796	394
Участки без подряда	1 709	179
Итого:	8 670	833

Наиболее востребованным форматом на рынке загородной недвижимости исследуемого направления во 2-ом квартале 2012 г. по-прежнему остаются квартиры в многоквартирных домах. В этом формате сосредоточено 47% спроса (394 домовладения во 2-ом квартале 2012 г. Столь высокий уровень спроса объясняется доступностью по цене предложения квартир в многоквартирных домах и весьма привлекательной альтернативой городской квартире.

Направление	Объем предложения на конец отчетного периода, шт.	Объем спроса, кол-во продаж за квартал, шт.
Пятницкое ш.	216	66
Волоколамское ш.	1 434	200
Новорижское ш.	3 161	183
Ильинское ш.	110	3
Рублево-Успенское ш.	659	38
Можайское ш.	50	24
Минское ш.	854	131
Сколковское ш.	44	-
Боровское ш.	201	-
Киевское ш.	1 941	188
Итого:	8 670	833

Следует отметить, что наибольшее количество сделок (~53%) совершено по объектам на расстоянии от 21 до 30 км от МКАД.

Характеристики предлагаемых объектов:

- ✓ средняя площадь коттеджа – 409 кв.м, прилегающий участок – 22 сот.;
- ✓ средняя площадь таунхауса – 189 кв.м. Прилегающий участок – 4,8 сот.;
- ✓ средняя площадь квартиры в многоквартирном доме – 73 кв.м;
- ✓ средняя площадь участка без подряда – 19 сот.

Цены предлагаемых объектов различаются в зависимости от формата недвижимости и от направления:

Средние цены, в зависимости от направления	Коттедж, млн.руб.	Таунхаус, млн.руб.	Квартира, млн.руб.	Участок, млн.руб.
Пятницкое ш.	57.7	-	6.9	7.1
Волоколамское ш.	14.2	16.3	4.9	6.9
Новорижское ш.	63.5	23.5	4.9	9.0
Ильинское ш.	35.9	46.1	18.4	
Рублево-Успенское ш.	85.7	26.3	6.1	53.9
Можайское ш.	45.7	19.4	-	-
Минское ш.	65.8	57.8	8.1	-
Сколковское ш.	-	-	44.7	-
Боровское ш.	16.1	7.5		9.3
Киевское ш.	40.0	14.7	3.7	7.0
Средняя цена	46.6	16.1	5.8	9.7

Средний размер скидок, предлагаемых продавцами, составляет ~ 4,6%.

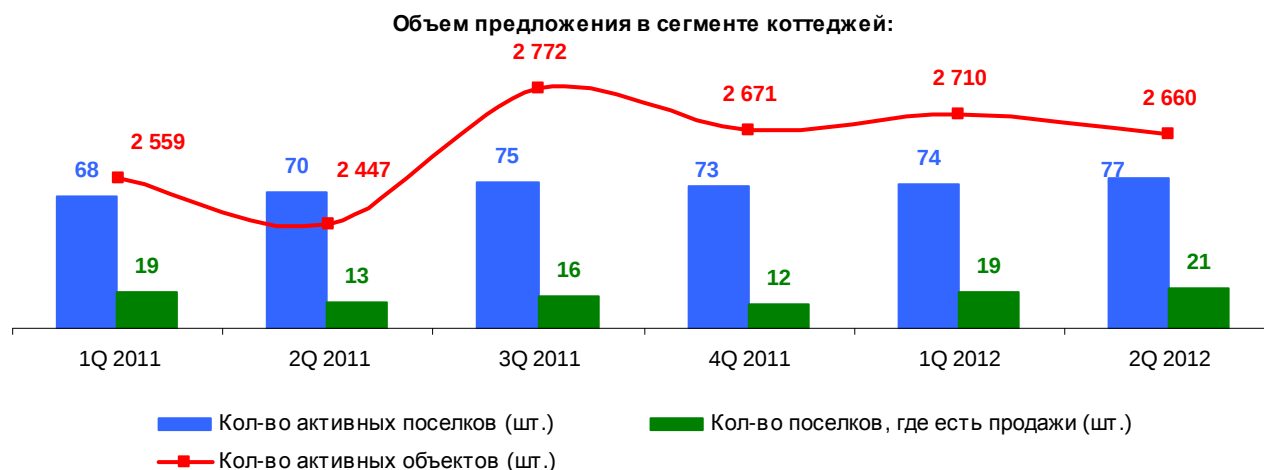
С учетом того, что средняя цена предложения за объект составляет порядка 22 млн. руб., а также с учетом скидок и количества совершенных сделок (833 шт.), можно предположить, что объем рынка за отчетный квартал в денежном выражении составил около 17,5 млрд. руб.

Основные тенденции:

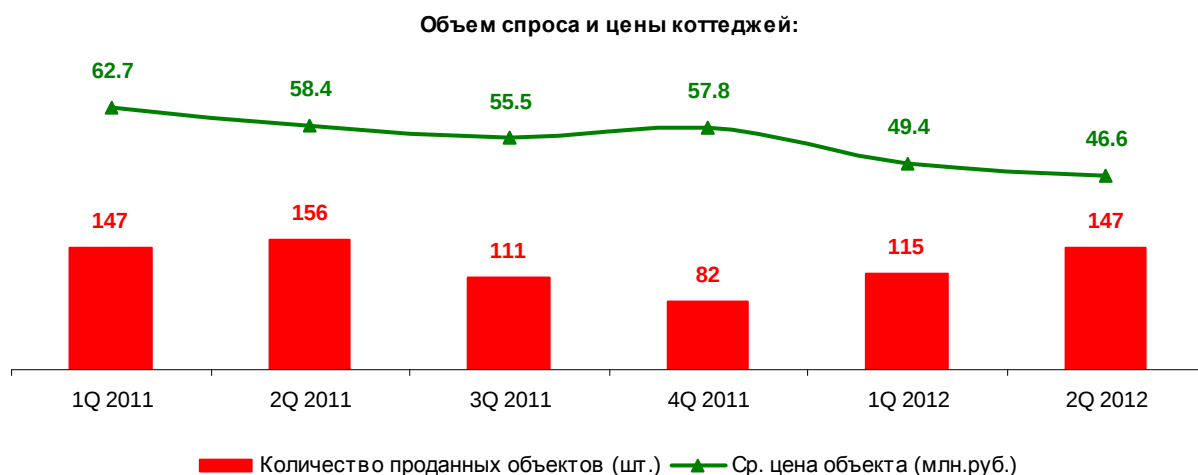
- ✓ Наблюдается снижение средней площади домовладений и прилегающих к ним земельных участков (как в предложении, так и в спросе).
- ✓ Сохраняется тенденция трансформация объектов из формата «без подряда» в формат «с обязательным подрядом»;
- ✓ Повышается осведомленность потенциального покупателя относительно рыночной ситуации. По оценкам ряда аналитиков, повышается срок принятия решения по приобретению того или иного объекта;
- ✓ Средняя цена объекта загородной недвижимости с 1-ого квартала 2012 г. начала расти. Это связано, скорее всего, с насыщением рынка объектами в низкой ценовой категории и «вымыванием» данного предложения в краткие сроки. Другим объяснением роста средней цены может служить положительная динамика спроса в целом, а также активный рост рынка по направлению Киевского ш. в части «Новой Москвы».

3. Коттеджи

Объем предложения в формате коттеджей, выраженный в количестве предлагаемых объектов на конец отчетного периода, был достаточно стабилен – 2 660 коттеджей (-1,8% по отношению к 1-ому кварталу 2012 г.):



Стоит отметить, что количество проданных объектов с 4-ого квартала 2011 г. весьма динамично растет: +79% (в абсолютных величинах – с 82 до 147 шт./квартал):



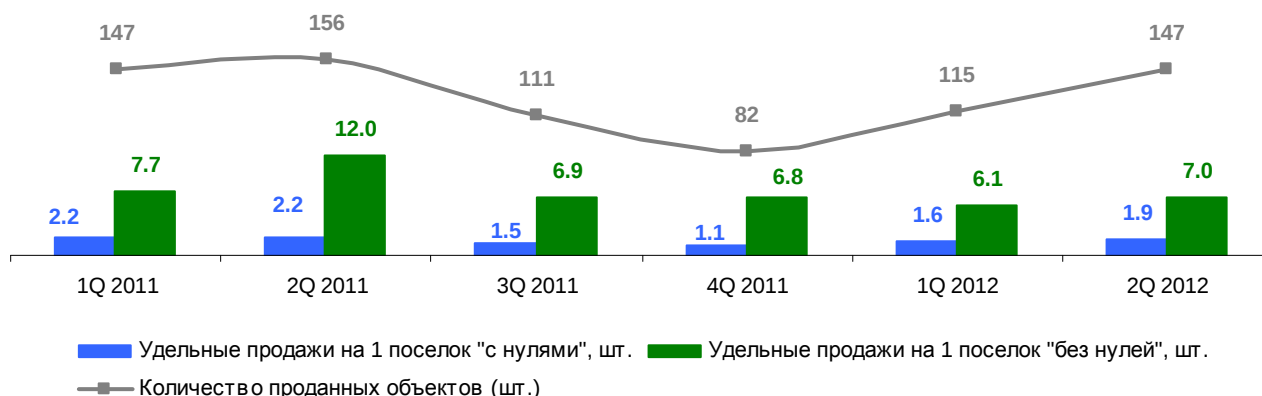
Данное явление объясняется теми же причинами, что и в целом ситуация в исследуемом западном направлении МО:

- ✓ Статус присоединенных территорий к Москве определен уже юридически, а не на словах, как это было ранее;
- ✓ Регулярный прирост нового предложения с более привлекательными ценовыми характеристиками и, как следствие, снижение средневзвешенной цены объекта загородной недвижимости;
- ✓ Улучшилось качество конечного продукта, и повысился уровень работы риелтора с потенциальным клиентом.

- ✓ Помимо этого следует учитывать сезонные колебания спроса: в зимние периоды интерес клиентов к загородным объектам снижается

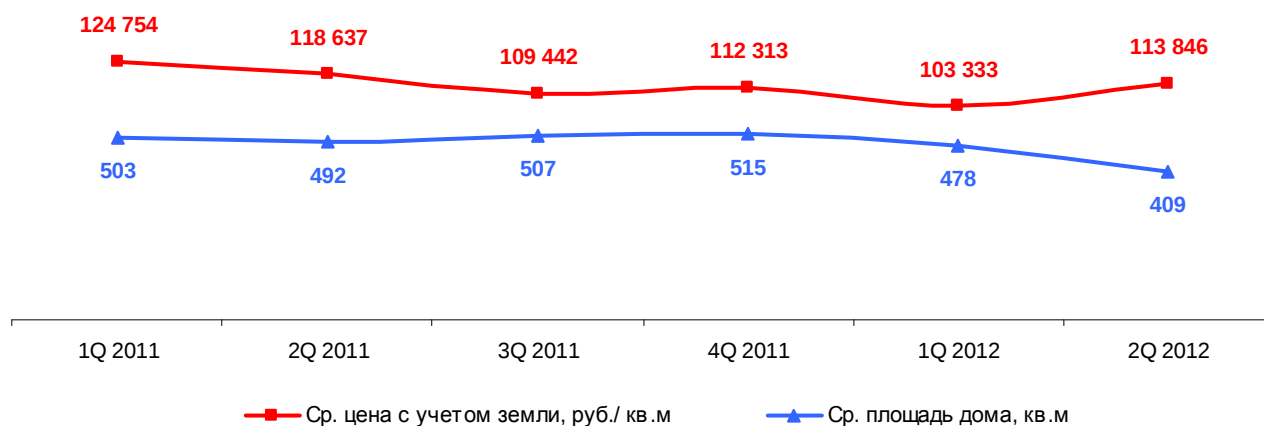
Среднеквартальные продажи, приходящиеся на один коттеджный поселок («с нулями»²) стабильны и равны в среднем 2 коттеджем. Говоря об этом же показателе «без нулей»³, то тут зафиксирован рост – с 6,1 до 7 коттеджей в квартал на один коттеджный поселок (+15,7% за отчетный период).

Удельный показатель спроса, в пересчете на один поселок:



Средневзвешенная цена коттеджа с учетом стоимости земельного участка продолжает снижаться: с 4-ого квартала 2011 г. по 2-ой квартал 2012 г. на -19,5% (в абсолютных величинах – с 57,8 до 46,6 млн. руб.). За отчетный период данный показатель снизился на -5,7%.

Средневзвешенные цены 1 кв.м и средние площади коттеджей:



С 1-ого квартала 2012 года наблюдается тенденция увеличения средневзвешенной стоимости 1 кв.м жилья с учетом стоимости земли (+10,2%) и значительного снижения средневзвешенной площади коттеджа (-14,4%). Данный факт подтверждает заключения ряда аналитиков о том, что застройщики «играют с параметрами», чтобы попытаться сохранить прежний уровень дохода: снижают общую площадь домовладения, но при этом увеличивают стоимость кв.м или разделяют большой коттедж на 2 части, позиционируя его как привлекательный формат дуплекс

² «С нулями» - расчет средневзвешенного значения производился по всем поселкам, включая те, в которых не было за отчетный период продаж, другими словами – продажи были «нулевыми».

³ «Без нулей» - расчет средневзвешенного значения производился только по тем поселкам, в которых были зафиксированы за отчетный период продажи (более одного проданного объекта)

(домовладение на 2 семьи). Данные манипуляции приводят к желаемому для потенциального потребителя снижению конечной цены загородного продукта, а для застройщика/девелопера сохранение или, даже, увеличение дохода от реализации.

Ниже в таблицах приведены средние параметры коттеджей в зависимости от направления и удаленности от МКАД:

Площади коттеджей, кв.м:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	294	-	375
Волоколамское ш.	-	-	263
Новорижское ш.	-	501	365
Ильинское ш.	-	-	387
Рублево-Успенское ш.	340	322	483
Можайское ш.	-	451	404
Минское ш.	535	404	350
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	263
Киевское ш.	-	450	464
Средняя площадь коттеджа, кв.м	390	426	373

Площади участков, предлагаемых с коттеджами, сот.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	15,6	-	21,4
Волоколамское ш.	-	-	12,3
Новорижское ш.	-	19,6	19,6
Ильинское ш.	-	-	20,5
Рублево-Успенское ш.	20,0	24,0	27,2
Можайское ш.	-	16,0	14,9
Минское ш.	30,0	16,3	14,5
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	15,0
Киевское ш.	-	21,6	23,1
Средняя площадь участка, прилагаемая с коттеджем, сот.	21,9	19,5	18,7

Цена коттеджа, млн. руб.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	94,2	-	21,3
Волоколамское ш.	-	-	15,5
Новорижское ш.	-	56,2	36,7
Ильинское ш.	-	-	35,9
Рублево-Успенское ш.	109,9	161,4	54,3
Можайское ш.	-	47,9	32,7
Минское ш.	112,2	82,1	26,1
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	24,2
Киевское ш.	-	44,4	42,0
Средняя цена коттеджа, млн.руб.	105,4	78,4	32,1

Говоря об изменении основных параметрах в спросе на коттеджи, то нужно отметить следующее: все параметры выросли по отношению к 1-ому кварталу 2012 года. Скорее всего, это объясняется несколькими основными факторами:

- ✓ В первом квартале все еще продолжали предлагать скидки и всевозможные акции, которые порождают спрос;
- ✓ Основной потребитель столь востребованного и дорогого Западного направления в первом квартале, как правило, находится на отдыхе не в Москве. На смену ему, на скидки и дисконты стремится потенциальный покупатель с более дешевых направлений, с более низкими потребительскими характеристиками (по площади дома, участка и, безусловно, цене).

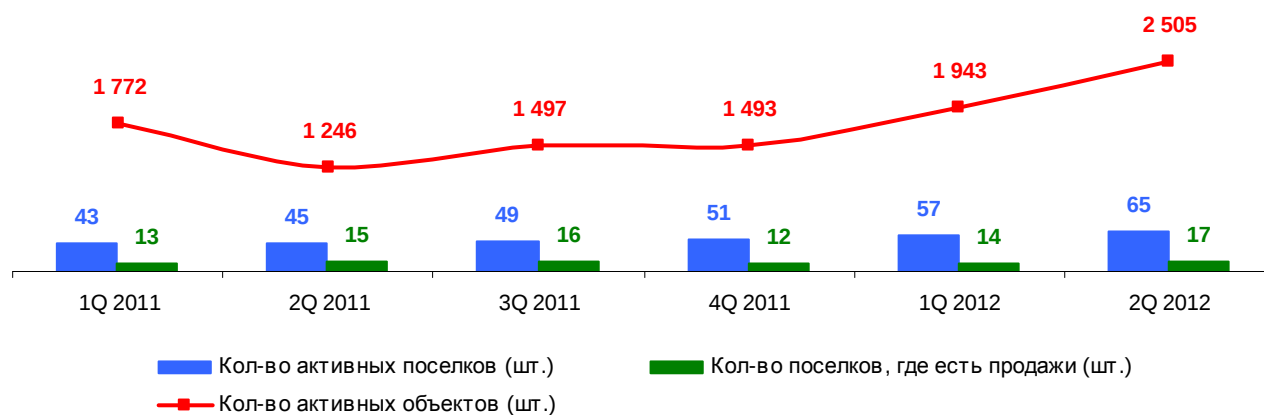
В следующей таблице для сравнения приведены основные параметры спроса по коттеджам за отчетный и предшествующий периоды:

Параметр	1Q 2012	2Q 2012	Разница
Ср. площадь дома, кв.м	339	358	5,6%
Ср. площадь участка, сотки	16	22	35,3%
Ср. цена объекта (млн. руб.)	31	39,1	26,0%
Продано объектов, шт.	115	147	27,8%

4. Таунхаусы

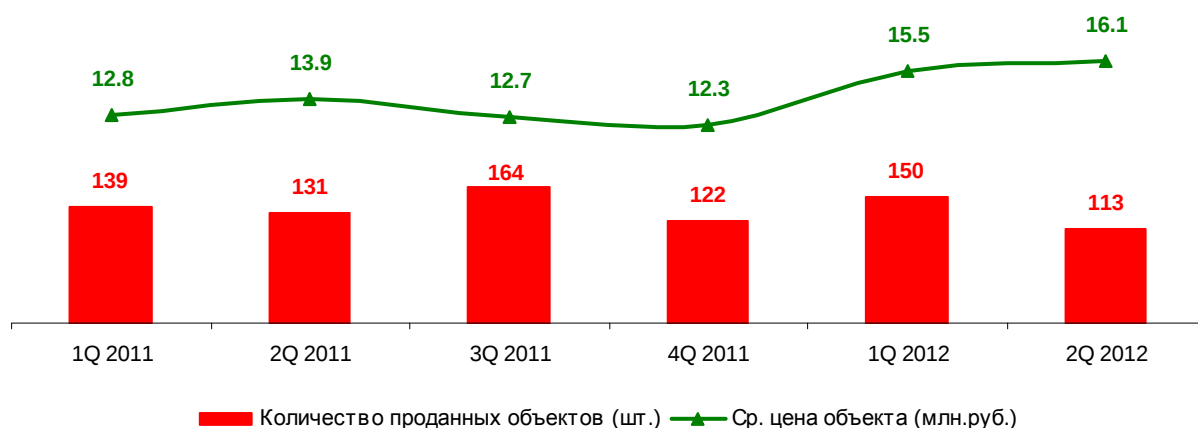
Объем предложения в формате таунхаусов, выраженный в количестве предлагаемых объектов на конец отчетного периода, составил 2 505 таунхаусов, показав рост на 28,9% по отношению к предыдущему кварталу.

Объем предложения в сегменте таунхаусов:



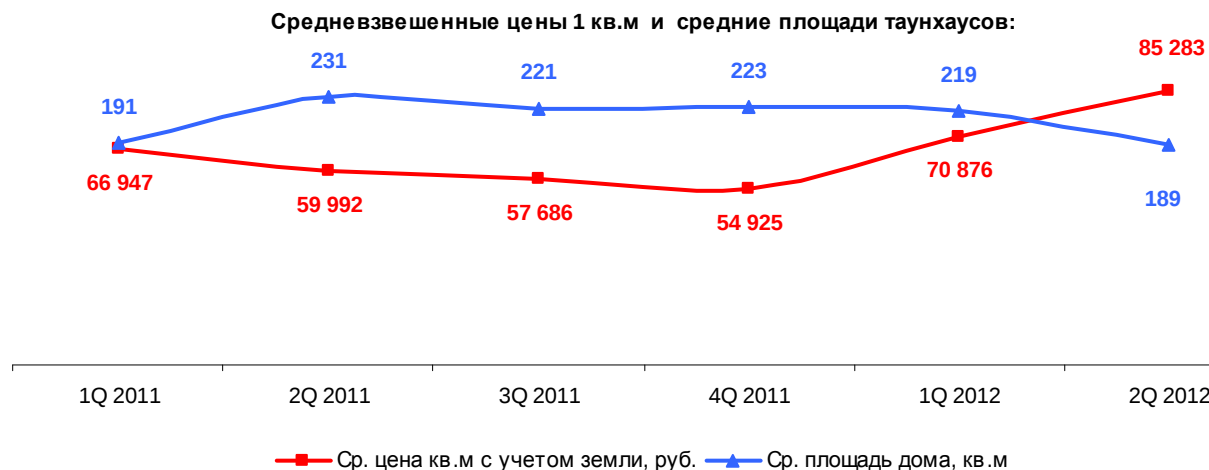
При этом, объем продаж за отчетный период сократился на 24,7% по отношению к предыдущему кварталу со 150 до 113 шт.

Объем спроса и цены таунхаусов:



Скорее всего, рост объема предложения и весьма динамичный вывод на рынок объектов данного формата жилья привел к тому, что на рынке происходит «затоваривание» и потенциальный клиент дольше принимает решение о покупке, больше времени уходит на просмотр различных вариантов и, в конечном счете, большой выбор усложняет принятие решения о покупке.

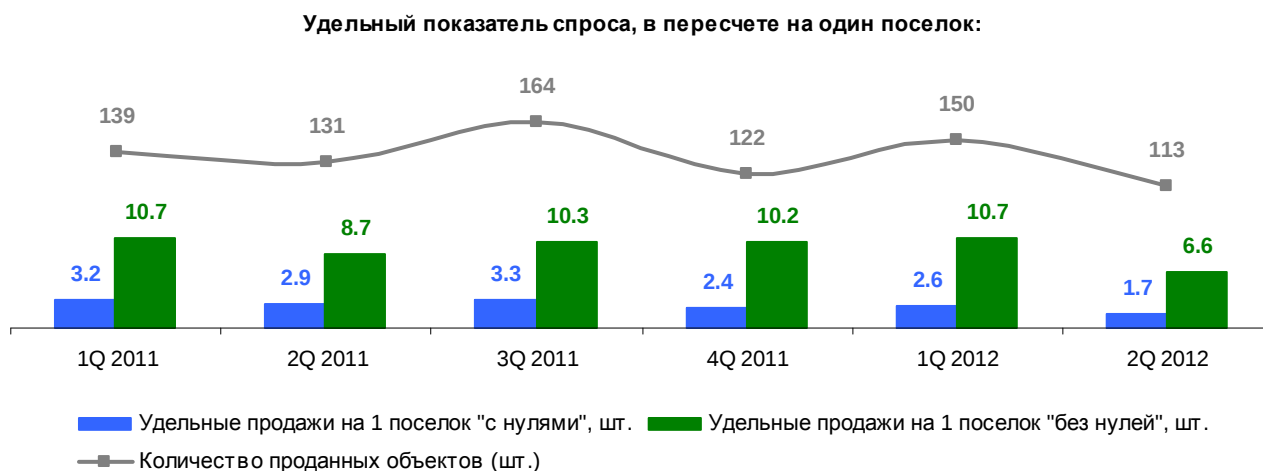
Средневзвешенная цена таунхауса с учетом стоимости земельного участка прибавила за отчетный квартал +3,8% – с 15,5 до 16,1 млн. руб.



С 1-ого квартала 2012 г. наблюдается тенденция увеличения средневзвешенной стоимости кв.м таунхауса с учетом стоимости земли (+20,3%, что в абсолютных значениях на 2-ой квартал 2012 г. составляет 85,3 тыс. руб.) и значительного снижения средневзвешенной площади таунхауса (-13,8%, что в абсолютных значениях на 2-ой квартал 2012 г. составляет 189 кв.м).

Говоря об изменении основных параметров в спросе на таунхаусы, следует отметить, что все основные параметры (площадь дома и участка, цена) выросли по отношению к первому кварталу 2012 года. Скорее всего, это объясняется, как и в случае с коттеджами, следующими основными факторами:

- ✓ В первом квартале все еще продолжали предлагать скидки и всевозможные акции, которые порождают спрос;
- ✓ Основной потребитель столь востребованного и дорогого Западного направления в первом квартале, как правило, находится на отдыхе, не в Москве. На смену ему, на скидки и дисконты стремится потенциальный покупатель с более дешевых направлений, с более низкими потребительскими характеристиками (по площади дома, участка и, безусловно, цене);
- ✓ Возросший интерес покупателей к такому формату как дуплекс, триплекс, квадрохаус и прочие сблокированные домовладения на несколько семей, который завышает средневзвешенные показатели за счет больших размеров домовладений, прилегающих земельных участков и более дорогих ценовых характеристик.



Ниже в таблицах приведены средние параметры таунхаусов в зависимости от направления и удаленности от МКАД:

Средняя площадь таунхауса, кв.м:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	-	-	-
Волоколамское ш.	210	275	149
Новорижское ш.	337	217	202
Ильинское ш.	-	408	-
Рублево-Успенское ш.	340	244	158
Можайское ш.	-	314	190
Минское ш.	-	270	189
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	114
Киевское ш.	-	165	238
Средняя площадь таунхауса	296	270	177

Средняя площадь участка, предлагаемая с таунхаусом, соток:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	-	-	-
Волоколамское ш.	2,0	5,6	4,6
Новорижское ш.	4,2	3,0	4,2
Ильинское ш.	-	5,0	-
Рублево-Успенское ш.	5,6	3,0	2,0
Можайское ш.	-	2,0	9,0
Минское ш.	-	3,7	2,9
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	1,5
Киевское ш.	-	5,2	4,9
Средняя площадь участка, предлагаемого с таунхаусом	3,9	3,9	4,2

Средняя цена таунхауса, млн. руб.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	-	-	-
Волоколамское ш.	17,2	19,5	7,8
Новорижское ш.	54,8	21,1	13,3
Ильинское ш.	-	46,1	-
Рублево-Успенское ш.	48,8	24,3	7,7
Можайское ш.	-	19,4	12,6
Минское ш.	-	33,5	8,9
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	7,7
Киевское ш.	-	15,2	12,6
Средняя цена таунхауса	40,3	25,6	10,1

В следующей таблице для сравнения приведены основные параметры спроса по таунхаусам за отчетный и предшествующий периоды:

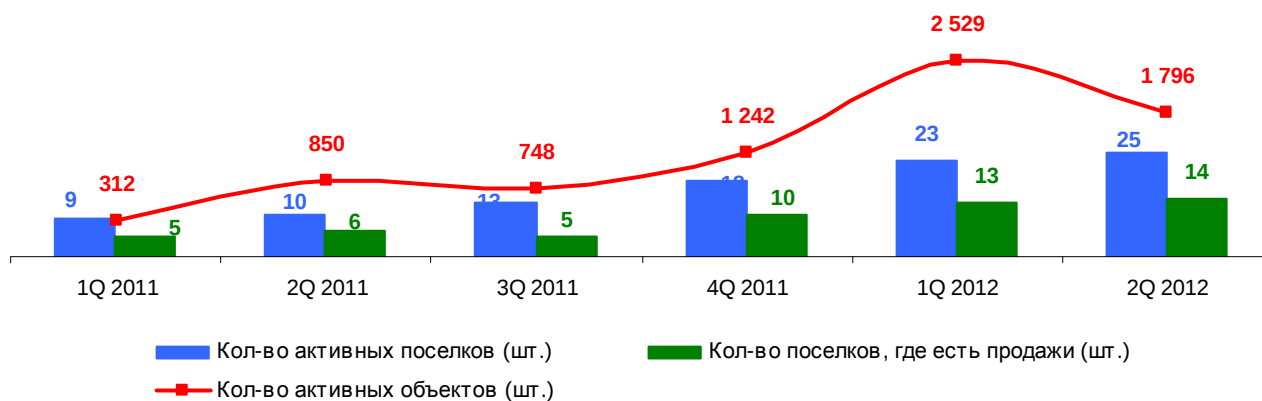
Основные параметры спроса по таунхаусам:

Параметр	1Q 2012	2Q 2012	Разница
Ср. площадь таунхауса, кв.м	159	230	45,2%
Ср. площадь участка, сотки	3,4	4,8	38,0%
Ср. цена объекта (млн. руб.)	10	17,9	78,1%
Продано объектов, шт.	150	113	-24,7%

5. Квартыры в многоквартирных домах

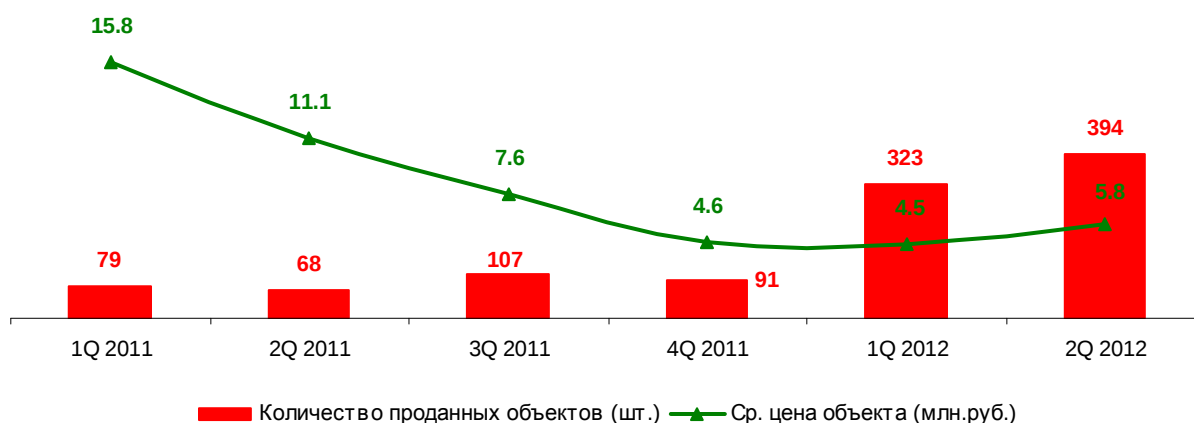
Объем предложения, выраженный в количестве квартир, предлагаемых на конец отчетного периода, снизился на 29% по отношению к 1-ому кварталу 2012 г. и составил 1 796 объектов.

Объем предложения в сегменте многоквартирных домов:



Данный «провал» в объеме предложения объясняется тем, что спрос с 4-ого квартала 2011 г. растёт значительными темпами и поглощает предложение:

Объем спроса и цены квартир:



Объем спроса во 2-ом квартале 2012 г. увеличился по отношению к показателю 4-ого кв. 2011 г. в 4 раза и составил 394 квартиры. Это явление можно объяснить следующим:

- ✓ Как отмечают аналитики рынка, клиенты всё более утверждают во мнении, что, загородный объект – это достойная альтернатива городской квартире по более низкой цене;
- ✓ Как отмечалось выше, статус присоединенных к Москве территорий определен уже юридически, а не на словах, как это было ранее;
- ✓ Регулярный прирост нового предложения с более привлекательными ценовыми характеристиками и, как следствие, снижение средневзвешенной цены объекта загородной недвижимости;
- ✓ Улучшилось качество конечного продукта, и повысился уровень работы риелтора с потенциальным клиентом.

Удельные среднеквартирные продажи, приходящиеся на один поселок («с нулями»⁴) составляют в среднем 15,8 квартир/поселок/квартал. Говоря об этом же показателе «без нулей», то тут зафиксирован значительный рост – с 24,8 до 28,1 квартир за квартал из расчета на один поселок (+13,3% за отчетный период).

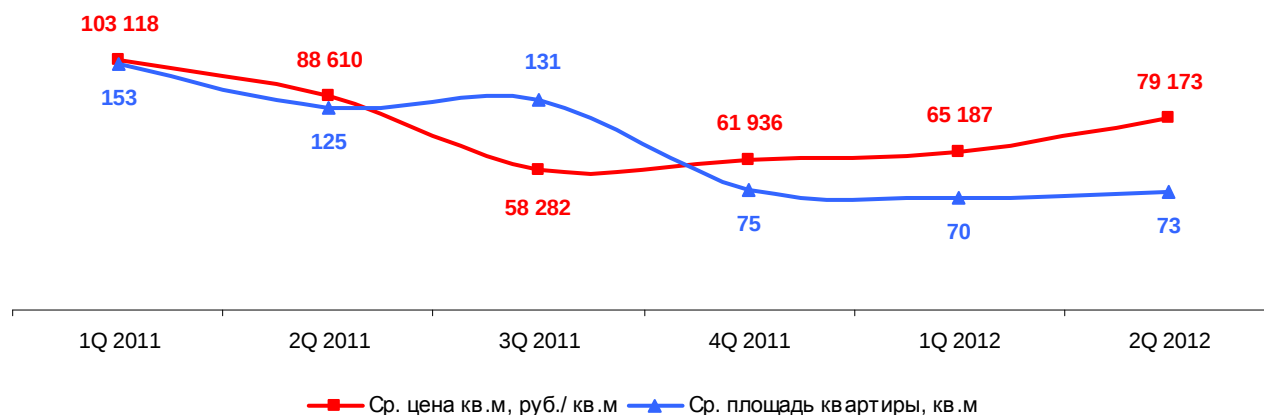
Удельный показатель спроса, в пересчете на один поселок:



Средневзвешенная цена квартиры выросла с 1-го квартала 2012 г. на +26,9% (в абсолютных величинах – с 4,5 до 5,8 млн. руб.). В большей степени это связано с тем, что раскупаются, в первую очередь, самые дешевые квартиры, а более дорогие завышают средневзвешенное значение предложения данного показателя.

За отчетный период удельная стоимость 1 кв.м выросла на 21,5%, что в абсолютных величинах составляет во 2-ом. квартале 2012 г. 79,2 тыс. руб.

Средневзвешенные цены 1 кв.м и средние площади квартир:



Говоря об изменении основных параметрах в спросе на квартиры, то нужно отметить следующее: все параметры (площадь квартиры, цена квартиры и кв.м) снизились по отношению к 1-ому кварталу 2012 года, что подтверждает высокий спрос на более дешевое предложение.

Ниже в таблицах приведены средние параметры квартир в зависимости от направления и удаленности от МКАД:

⁴ «С нулями» - расчет средневзвешенного значения производился по всем поселкам, включая те, в которых не было за отчетный период продаж, другими словами – продажи были «нулевыми».

«Без нулей» - расчет средневзвешенного значения производился только по тем поселкам, в которых были зафиксированы за отчетный период продажи (более одного проданного объекта).

Средняя площадь квартиры, кв.м:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	-	98	-
Волоколамское ш.	-	69	86
Новорижское ш.	-	70	61
Ильинское ш.	-	147	-
Рублево-Успенское ш.	-	-	94
Можайское ш.	-	-	-
Минское ш.	-	136	68
Сколковское ш.	256	-	-
Боровское ш.	-	-	-
Киевское ш.	49	61	52
Средняя площадь квартиры	152	97	72

Средняя цена квартиры, млн. руб.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	-	6,9	-
Волоколамское ш.	-	4,9	4,8
Новорижское ш.	-	8,0	4,6
Ильинское ш.	-	18,4	-
Рублево-Успенское ш.	-	-	12,3
Можайское ш.	-	-	-
Минское ш.	-	24,9	3,8
Сколковское ш.	44,7	-	-
Боровское ш.	-	-	-
Киевское ш.	3,4	3,8	4,0
Средняя цена квартиры	24,0	11,2	5,9

В следующей таблице для сравнения приведены основные параметры спроса в сегменте квартир за отчетный и предшествующий периоды:

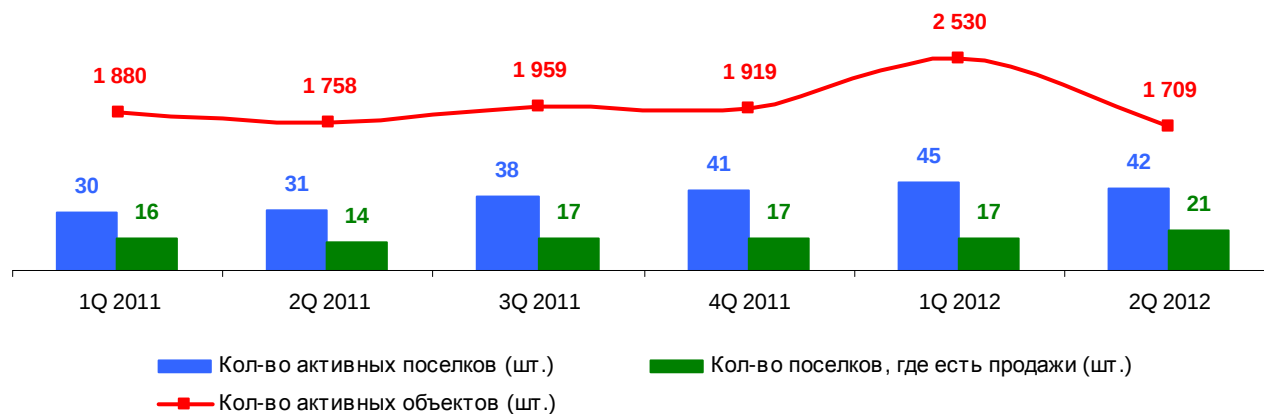
Основные параметры спроса по квартирам в МЖД:

Параметр	1Q 2012	2Q 2012	Разница
Ср. площадь квартиры, кв.м	67	66	-2,3%
Ср. цена кв.м (тыс. руб.)	71,7	65,5	-8,7%
Ср. цена объекта (млн. руб.)	4,8	4,3	-10,8%
Продано объектов, шт.	323	394	22,0%

6. Земельные участки без обязательного подряда

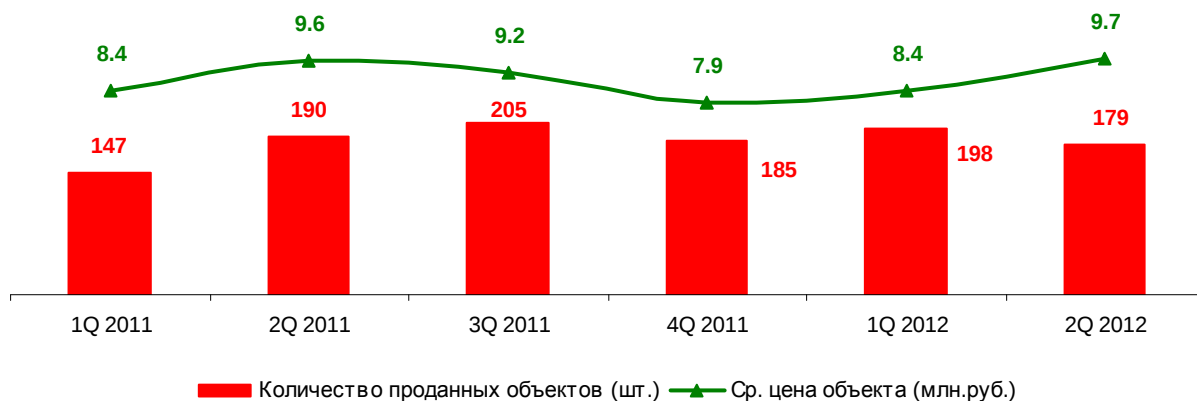
Объем предложения, выраженный в количестве земельных участков без обязательного строительного подряда на конец 2-ого квартала 2012 г. составил 1 709 шт., снизившись за отчетный период на -32,5%.

Объем предложения в сегменте участков без подряда:



Данный «провал» в объеме предложения данного формата объясняется тем, что продолжает сохраняться тенденция трансформации предложения из формата «без подряда» в формат «с обязательным подрядом» или готовый жилой объект. Интерес потенциальных покупателей этого формата смещается в сторону готового/построенного загородного объекта.

Объем спроса и цены участков без подряда:



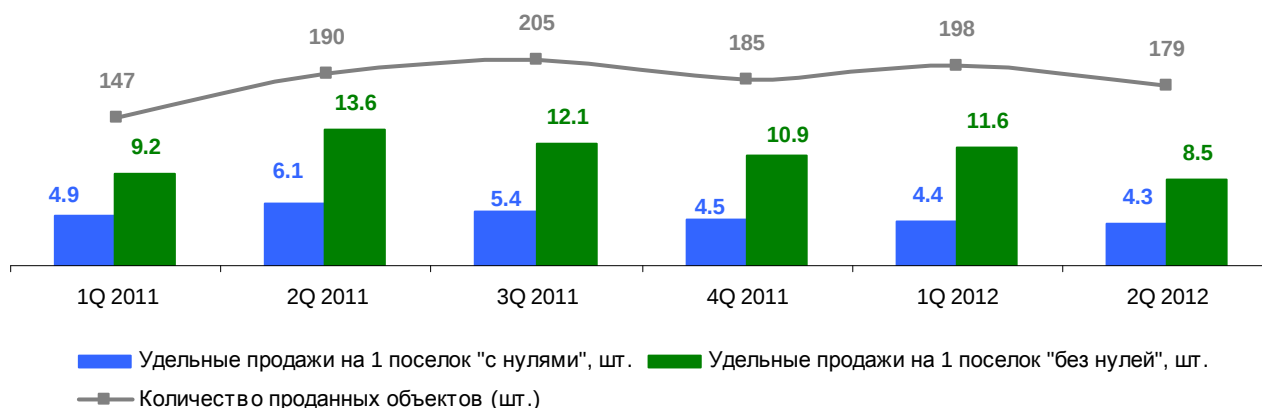
Объем спроса во 2-ом квартале 2012 г. снизился по отношению к показателю 1-ого квартала 2012 года на 9,6%, что в абсолютных величинах составляет 179 проданных участков за 2-ой квартал 2012 г.

Удельные среднеквартальные продажи, приходящиеся на один коттеджный поселок («с нулями»⁵) за отчетный период не изменились и сохранились на уровне в среднем 4 участка за квартал на один поселок. Говоря об этом же показателе «без нулей», то тут зафиксировано значительное снижение: с 11,6 до 8.5 участков за квартал:

⁵ «С нулями» - расчет средневзвешенного значения производился по всем поселкам, включая те, в которых не было за отчетный период продаж, другими словами – продажи были «нулевыми».

«Без нулей» - расчет средневзвешенного значения производился только по тем поселкам, в которых были зафиксированы за отчетный период продажи (более одного проданного объекта).

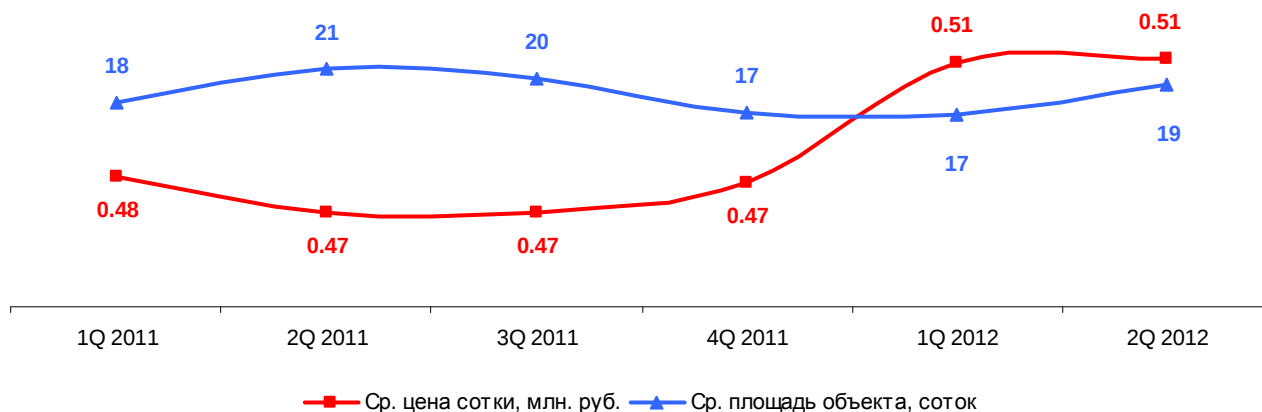
Удельный показатель спроса, в пересчете на один поселок:



Средневзвешенная цена участка выросла за отчетный квартал на +15,3% (в абсолютных величинах – с 8,4 до 9,7 млн. руб.). В большей степени это связано с тем, что активно дорожает данный формат в секторе Новой Москвы, часть которого попадает в рассматриваемую выборку.

За отчетный период стоимость сотки сохранилась практически на прежнем уровне (+0,2%), а площадь участков в предложении выросла с 17 до 19 соток.

Средневзвешенные цены 1 сот. и средние площади участков:



Говоря об изменении основных параметрах в спросе на участки, следует отметить следующее: за отчетный период средняя цена сотки в спросе снизилась с 520 до 510 тыс. руб., площадь участка в спросе уменьшилась с 14,4 до 13,6 соток..., сократившись средневзвешенная цена участка составила 6,9 млн. руб., снизившись на -8%.

Ниже в таблицах приведены средние параметры участков в зависимости от направления и удаленности от МКАД:

Средняя площадь участка без подряда, сот.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	17,0	-	12,5
Волоколамское ш.	-	20,9	17,7
Новорижское ш.	13,6	-	16,6
Ильинское ш.	-	-	-
Рублево-Успенское ш.	62,7	-	42,2
Можайское ш.	-	-	-
Минское ш.	-	-	-
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	16,2
Киевское ш.	-	10,9	14,5
Средняя площадь участка без подряда	31,1	15,9	20,0

Средняя цена земельного участка без подряда, млн. руб.:

Шоссе	0 - 10 км	11 - 20 км	21 - 30 км
Пятницкое ш.	11,1	-	5,0
Волоколамское ш.	-	12,0	6,7
Новорижское ш.	11,6	-	9,9
Ильинское ш.	-	-	-
Рублево-Успенское ш.	156,4	-	50,6
Можайское ш.	-	-	-
Минское ш.	-	-	-
Сколковское ш.	-	-	-
Боровское ш.	-	-	9,3
Киевское ш.	-	6,0	7,2
Средняя цена участка	59,7	9,0	14,8

В следующей таблице для сравнения приведены основные параметры спроса в сегменте квартир за отчетный и предшествующий периоды:

Основные параметры спроса по участкам без подряда:

Параметр	1Q 2012	2Q 2012	Разница
Ср. площадь объекта, сотки	14,4	13,6	-5,5%
Ср. цена сотки (млн. руб.)	0,52	0,51	-2,6%
Ср. цена участка (млн. руб.)	7,5	6,9	-8,0%
Продано объектов, шт.	198	179	-9,6%

7. Выводы

- ✓ Лидирующими шоссе по объему спроса и предложения во 2-ом квартале 2012 г. являются Новорижское (3 161 объект в предложении и 183 продажи), Киевское (1 941 объект в предложении и 188 продаж) и Волоколамское шоссе (1 434 объекта в предложении и 200 продаж). Еще более динамично во 2-ом квартале 2012 г. стало развиваться направление по Киевскому шоссе после присвоенного ему статуса территории г. Москвы.
- ✓ Объем предложения за 2-ой квартал 2012 г. в формате коттеджей практически не изменился, в формате таунхаусов вырос на 29%, в формате квартир снизился на 29%, в формате участков без подряда снизился на 33% и в целом по западному направлению Московской области составил 8 670 объектов недвижимости.
- ✓ Разнонаправленная динамика объемов предложения в различных форматах объясняется растущим спросом на коттеджи и квартиры, продолжающейся тенденцией трансформирования формата «участков без подряда» в «участки с обязательным подрядом» и готовые коттеджи. Одновременно с этим, наблюдается затоваривание в сегменте таунхаусов, приводящее к снижению спроса в данном формате: продажи снизились на 25%.
- ✓ Более половины сделок на рынке загородной недвижимости совершено по объектам на расстоянии от 21 до 30 км от МКАД.
- ✓ Наиболее востребованным форматом на рынке загородной недвижимости исследуемого направления во 2-ом квартале 2012 г. по-прежнему остаются квартиры в многоквартирных домах. В этом формате сосредоточено 47% спроса, что объясняется доступностью по цене предложения квартир в многоквартирных домах и весьма привлекательной альтернативой городской квартире.
- ✓ Темпы продаж в различных сегментах изменились несущественно по отношению к предыдущему кварталу и составили в формате коттеджей и таунхаусов около 2 шт./кв., в формате квартир – 16 шт./кв., в формате участков без подряда – 4 шт./кв.
- ✓ Сохраняется тенденция выхода на рынок предложения меньших площадей и с более низкими ценовыми характеристиками, как более доступного жилья: средневзвешенная площадь коттеджей за отчетный период снизилась до 409 кв.м, таунхаусов – до 189 кв.м. При этом средняя площадь квартир продемонстрировала несущественный рост, увеличившись до 73 кв.м. Также незначительный рост наблюдался и форматах земельных участков без подряда, средняя площадь которых составила около 19 соток.
- ✓ Средние цены на конец 2-го квартала 2012 г. в формате коттеджей составили около 46,6 млн.руб./котт., в формате таунхаусов – 16,1 млн.руб./тх., в формате квартир – 5,8 млн.руб./шт. (или 79,1 руб./кв.м), в формате участков без подряда – 510 тыс. руб./сот.
- ✓ Средний размер скидок, предлагаемых продавцами в исследуемом сегменте, составляет порядка 5%.
- ✓ Рост цен в целом по рынку за отчетный период составил около 8%, что, в большей степени, объясняется насыщением более дешевого предложения и «вымыванием» его с рынка в минимальные сроки.