



КОНТИ

ОСНОВАНА В 1992

**АНАЛИЗ РЫНКА ЗАГОРОДНЫХ
ДОМОВЛАДЕНИЙ
ЗАПАДНОГО НАПРАВЛЕНИЯ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(по состоянию на февраль 2009 года)**



Выборка.

Всего было проанализировано 65 проектов, расположенных на 5-65 км Новорижского, Рублево-Успенского и Ильинского шоссе. В 50 из них предлагаются коттеджи, в 17 - таунхаусы, в 2 – многоквартирные дома, в 7 - земельные участки.

Количество поселков по направлениям:

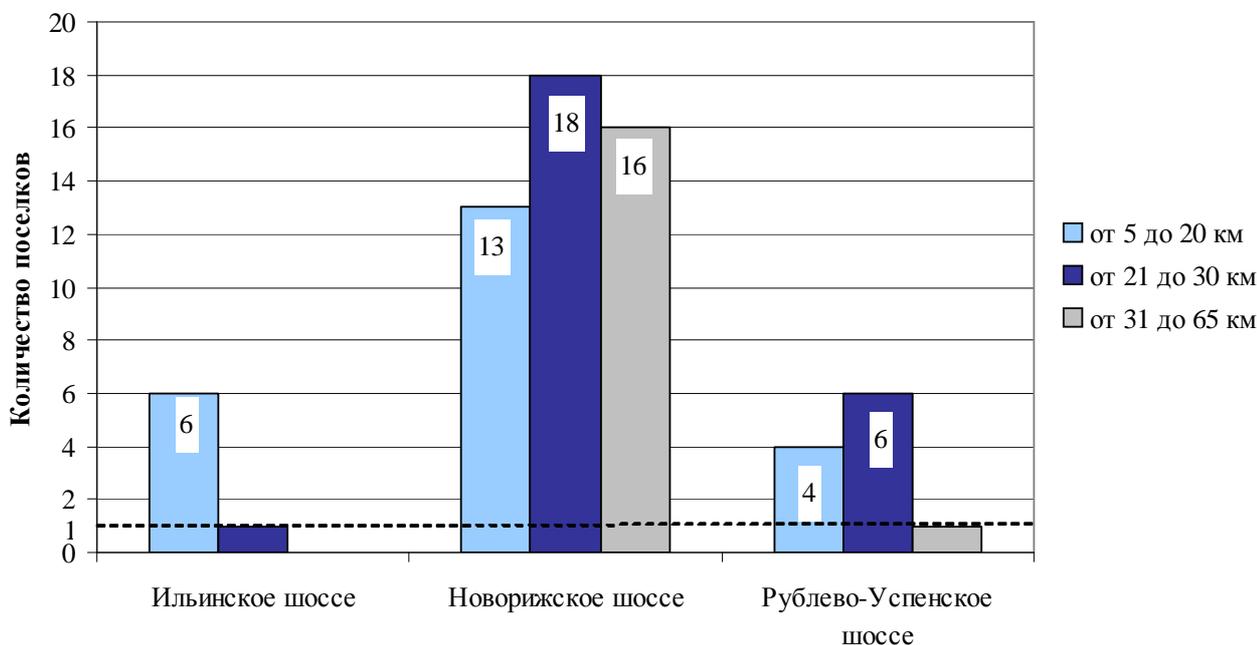
- Новорижское шоссе – 47 пос.;
- Рублево-Успенское шоссе – 11 пос.;
- Ильинское шоссе – 7 пос..

Кризис вносит свои корректировки в положение дел на рынке загородных домовладений Московской области. В первую очередь, это проявляется в сворачивании ряда предлагавшихся ранее проектов: некоторые застройщики перестают существовать или временно приостанавливают реализацию проектов и продажи домовладений в них (по нашим оценкам порядка 6 коттеджных поселков («Горки-6», «Павловская Слобода», «Княжье озеро», «Михалково», «Барское», «Акатовские дачи»), 1 поселок таунхаусов («Коровино»)). Коттеджный поселок «Ирбис» предлагаются к продаже как земельный участок (2 Га), единым лотом.

Общие характеристики предлагаемых объектов.

По удаленности от МКАД:

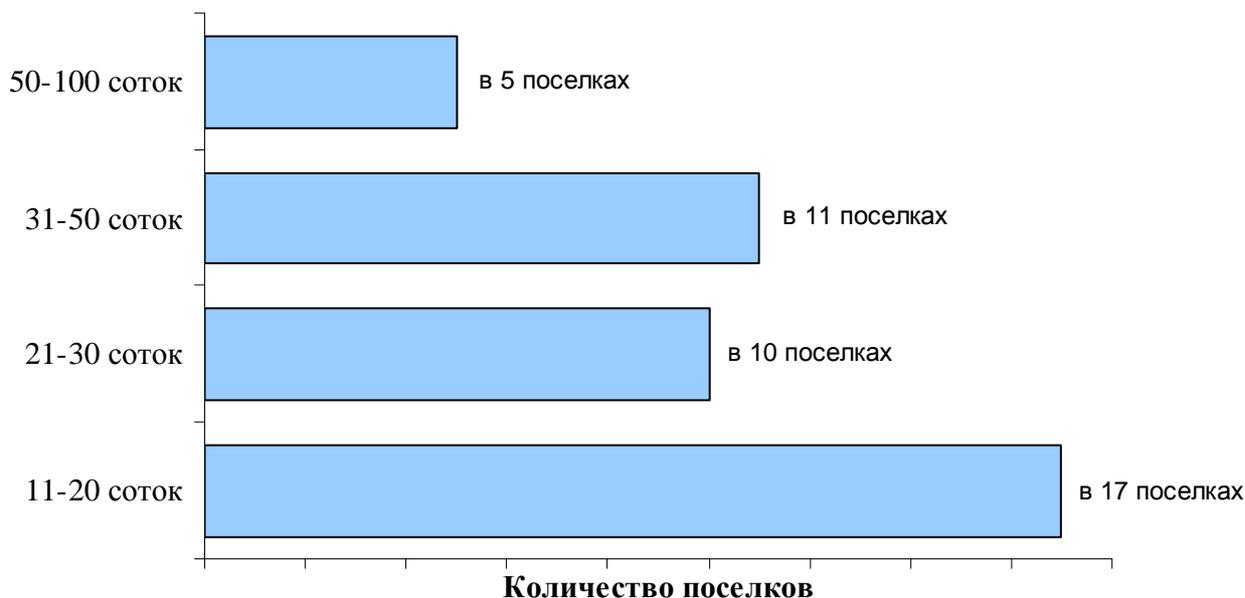
Диаграмма 1. Распределение объектов по удаленности от МКАД



По площади земельных участков:

Площадь земельных участков **с коттеджами** колеблется в диапазоне от 5 соток («Николино», «Светлогорье») до 100 соток («Седьмая миля», «Crystal Ystra», «Bosconi», «Истринские усадьбы», «Высокий берег»). На диаграмме ниже представлено распределение средней площади земельных участков под строительство коттеджей в поселках:

Диаграмма 2. Средняя площадь земельных участков (коттеджи).



Наиболее распространенная минимальная площадь участков под строительство коттеджей в настоящее время колеблется в диапазоне 11-20 соток; наиболее распространенная максимальная площадь земельных участков – 21-30 соток.

Самый распространенный диапазон площадей земельных участков под строительство коттеджей в организованных коттеджных поселках в настоящее время – от 11 до 30 соток.

Площадь земельных участков **с таунхаусами** колеблется в диапазоне от 1,8 («Новоархангельское») до 10 («Ильинский квартал», «Кленово», «Седьмая миля», «Маленькая Италия») соток. На диаграмме ниже представлено распределение средней площади земельных участков под строительство таунхаусов в поселках:

Диаграмма 3. Средняя площадь земельных участков (таунхаусы).



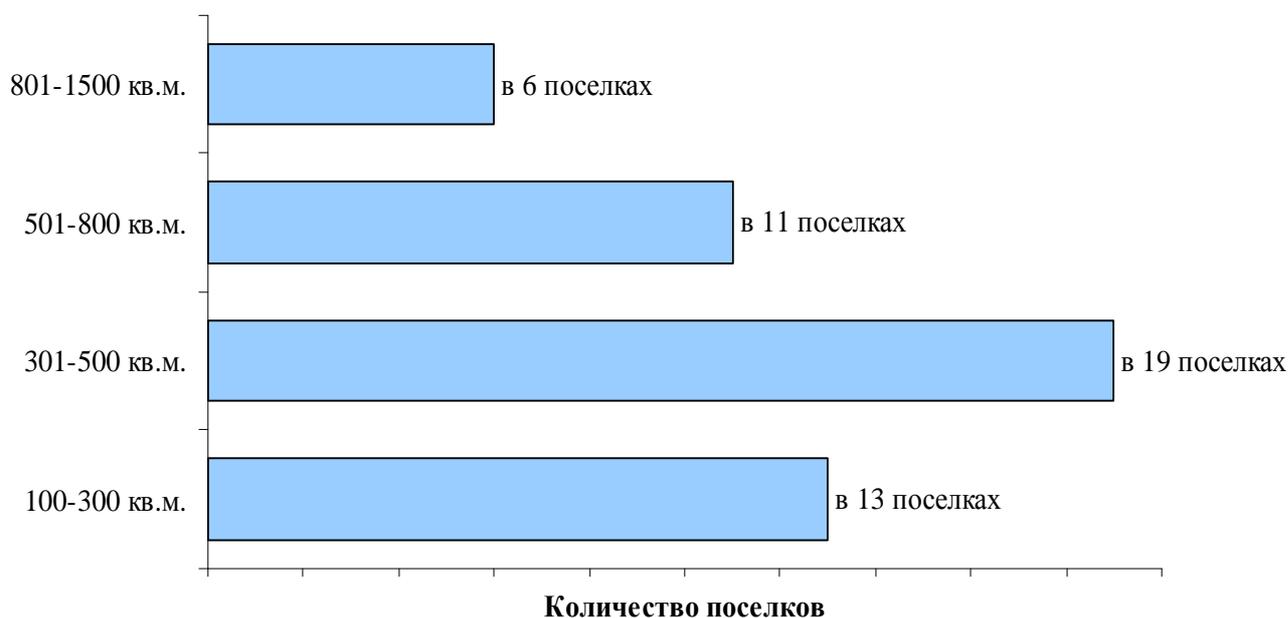
Самый распространенный диапазон площадей земельных участков под строительство таунхаусов в организованных поселках в настоящее время – от 2 до 8 соток.

Площади отдельно предлагаемых **участков без подряда** в поселках колеблются в диапазоне от 12 соток («Европа») до 60 соток («Царское Село 2»).

По площади домовладений:

Площадь предлагаемых **коттеджей** колеблется в диапазоне от 130 кв.м. («Перелески») до 2000 кв.м. («Bosconi»). На диаграмме ниже представлено распределение средней площади коттеджей в поселках:

Диаграмма 4. Средняя площадь коттеджей.



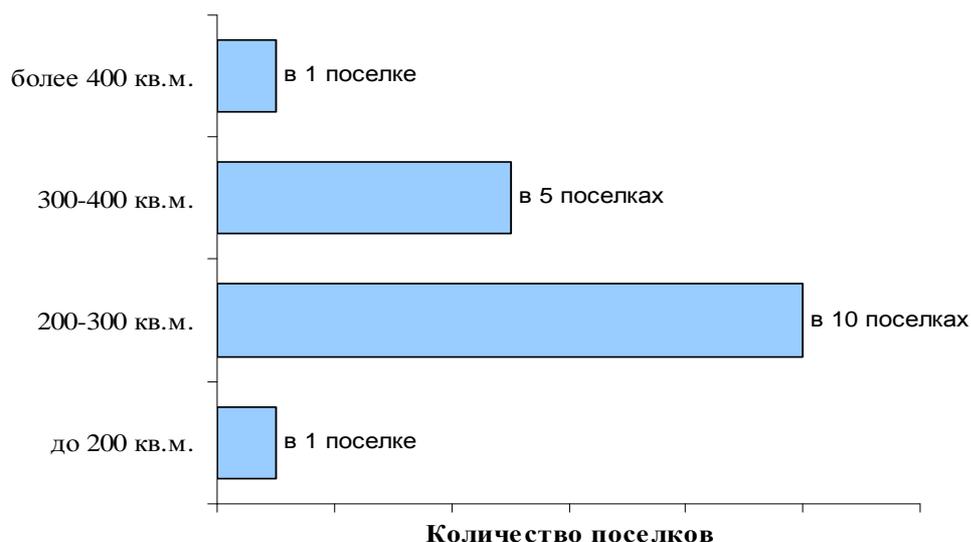
Наиболее распространенная минимальная площадь коттеджей в настоящее время колеблется в диапазоне 100 - 300 кв.м.; наиболее популярная максимальная площадь коттеджей распределена в диапазоне 301 -800 кв.м.

Наиболее популярный диапазон площадей коттеджей в организованных коттеджных поселках в настоящее время порядка 300-600 кв.м.

Постепенно рынок претерпевает качественные изменения: сокращается средняя площадь домовладений, в сравнении с первыми элитными коттеджными поселками, средняя площадь домов в которых колебалась в районе 1000-1500 кв.м., что в большинстве случаев не соответствовало потребностям потенциальных покупателей. В отличие от начального периода развития рынка, сегодня большинство застройщиков имеет представление о предпочтениях российского потребителя загородной недвижимости.

Площадь предлагаемых **таунхаусов** находится в диапазоне от 145 кв.м. («Павлово-2») до 445 кв.м. («Маленькая Италия»). На диаграмме ниже представлено распределение средней площади таунхаусов в поселках:

Диаграмма 5. Средняя площадь таунхаусов



Наиболее популярный диапазон площадей таунхаусов в настоящее время порядка 200-400 кв.м.

Площадь предлагаемых «загородных» **квартир** колеблется в диапазоне от 40 кв.м. («Павлово 2») до 135 кв.м. («Рублевское предместье»).

Наблюдение за динамикой диапазона площадей предлагаемых квартир позволяет делать выводы о том, что, не смотря на кризис, продажи окончательно не остановились. Количество предлагаемых квартир постепенно сокращается. Об этом свидетельствует сужение диапазона площадей (граница минимальной площади поднимается, в то время как граница максимальной площади снижается).

Предложение. Цены.

Диаграммы, представленные ниже, характеризуют рыночную ситуацию, исходя из заявляемой (с учетом официально заявляемых скидок) стоимости объектов (на конец февраля 2009г.).

Диаграмма 6. Максимальная и минимальная стоимость коттеджей по направлениям.

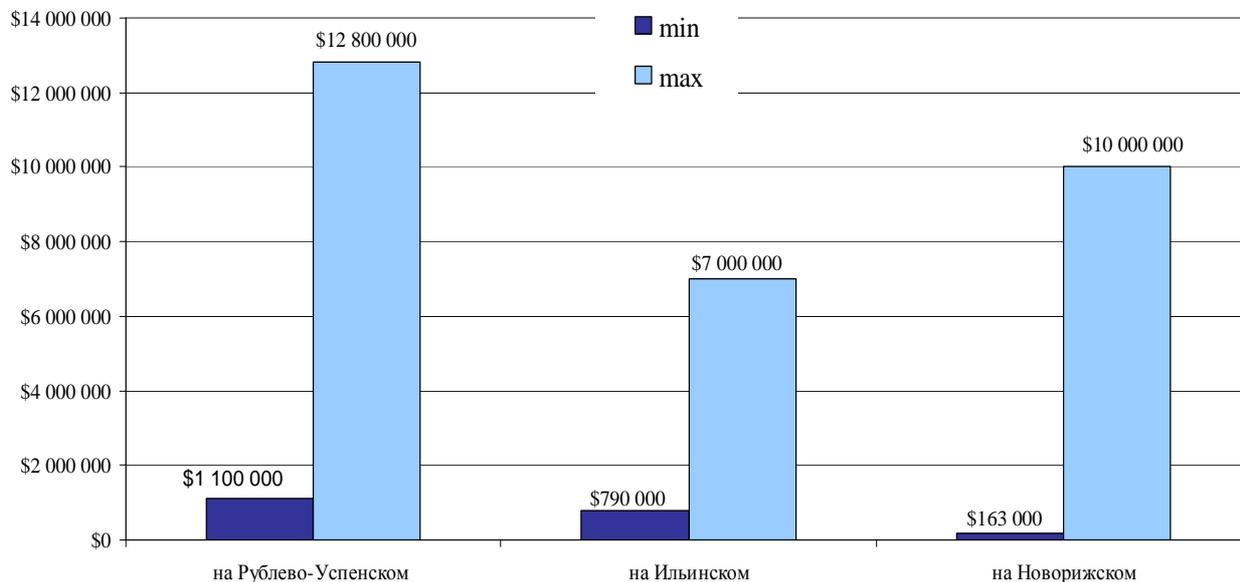


Диаграмма 7. Средняя стоимость коттеджей по направлениям в зависимости от удаленности от МКАД.

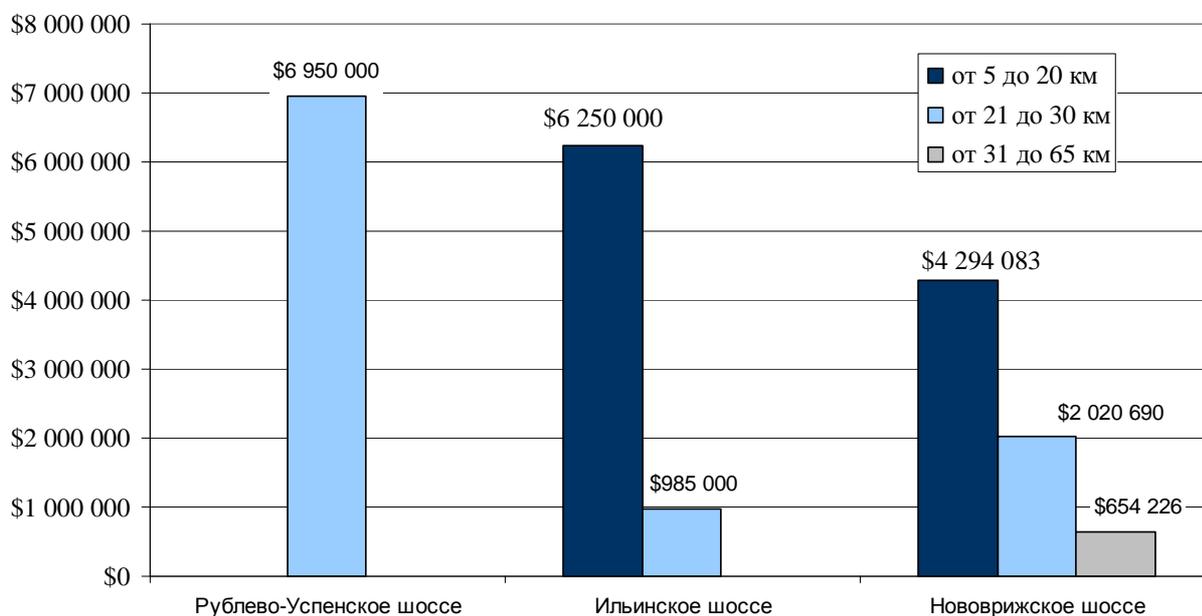


Диаграмма 8. Максимальная и минимальная стоимость таунхаусов по направлениям.

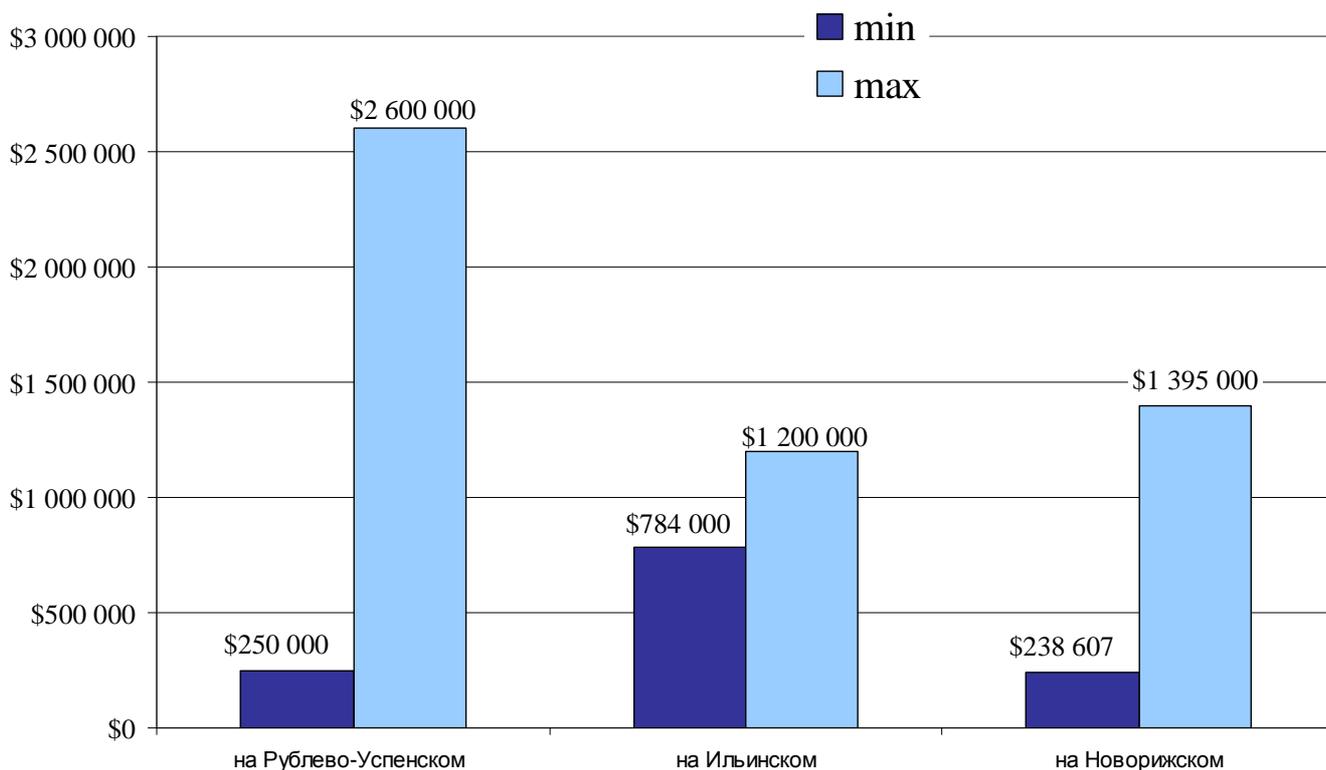


Диаграмма 9. Средняя стоимость таунхаусов по направлениям в зависимости от удаленности от МКАД.

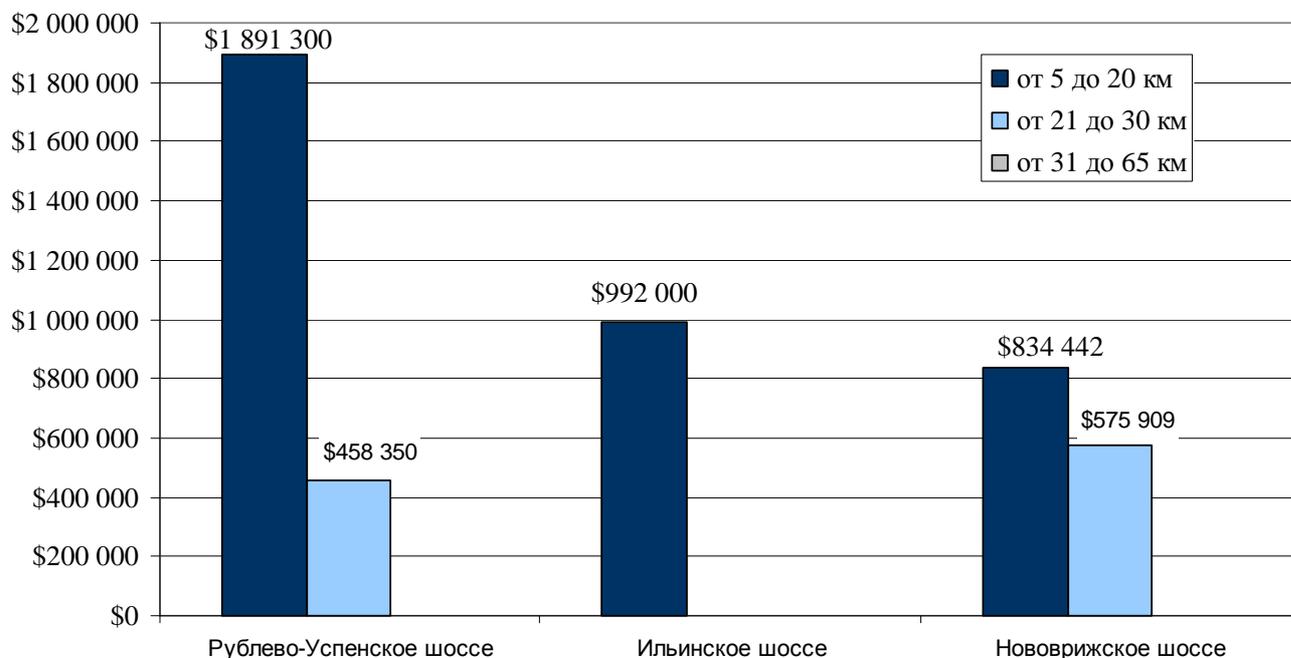
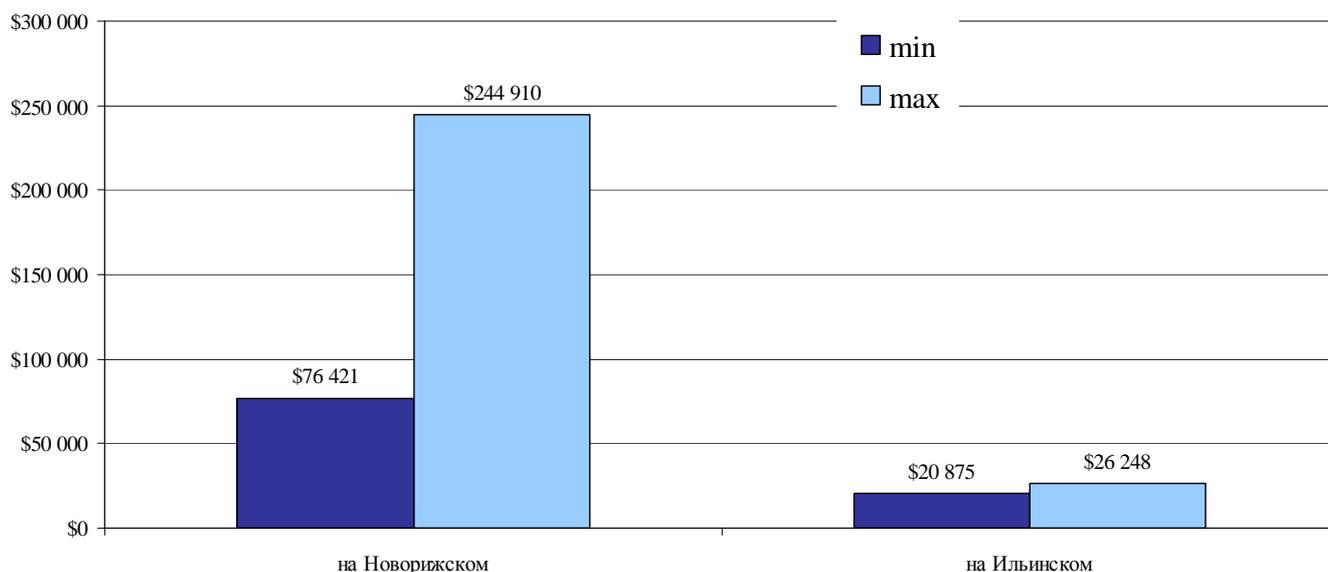


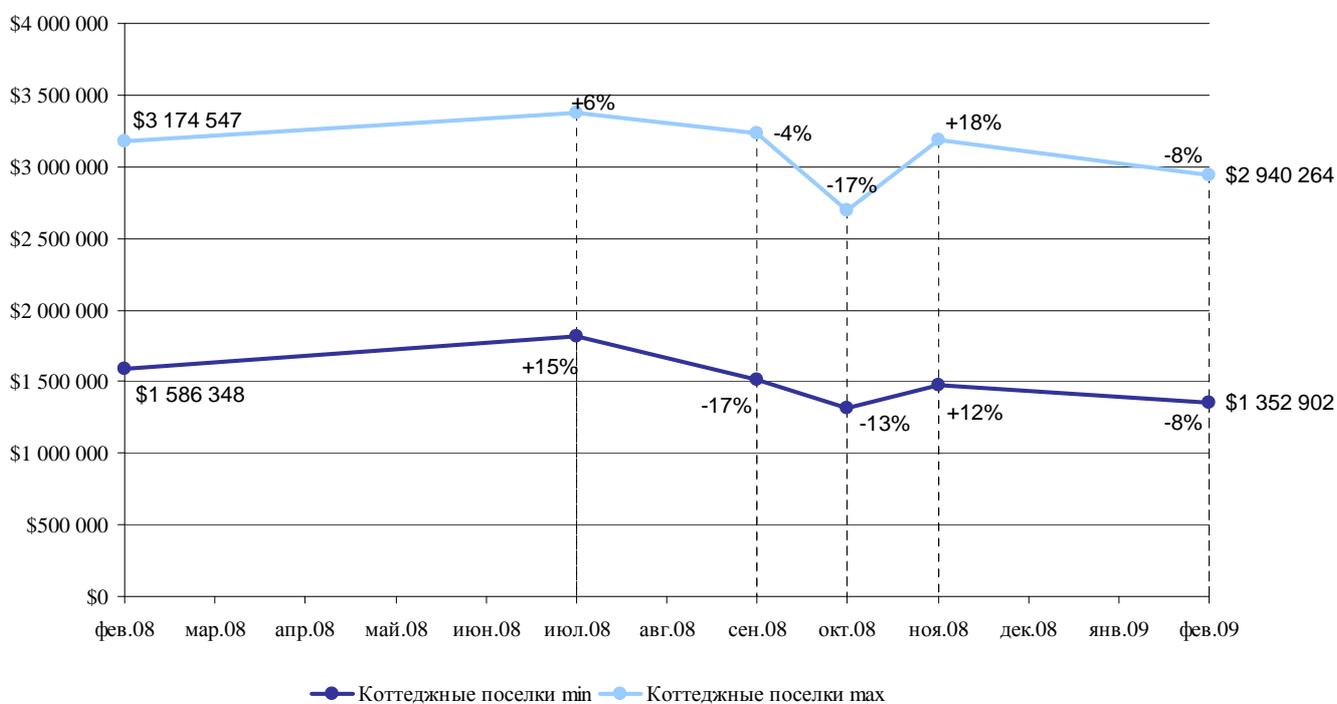
Диаграмма 10. Максимальная и минимальная стоимость квартир по направлениям.



Динамика цен.

Приведенные ниже графики иллюстрируют динамику заявляемых застройщиками цен (с учета официально предоставляемых скидок и специальных предложений).

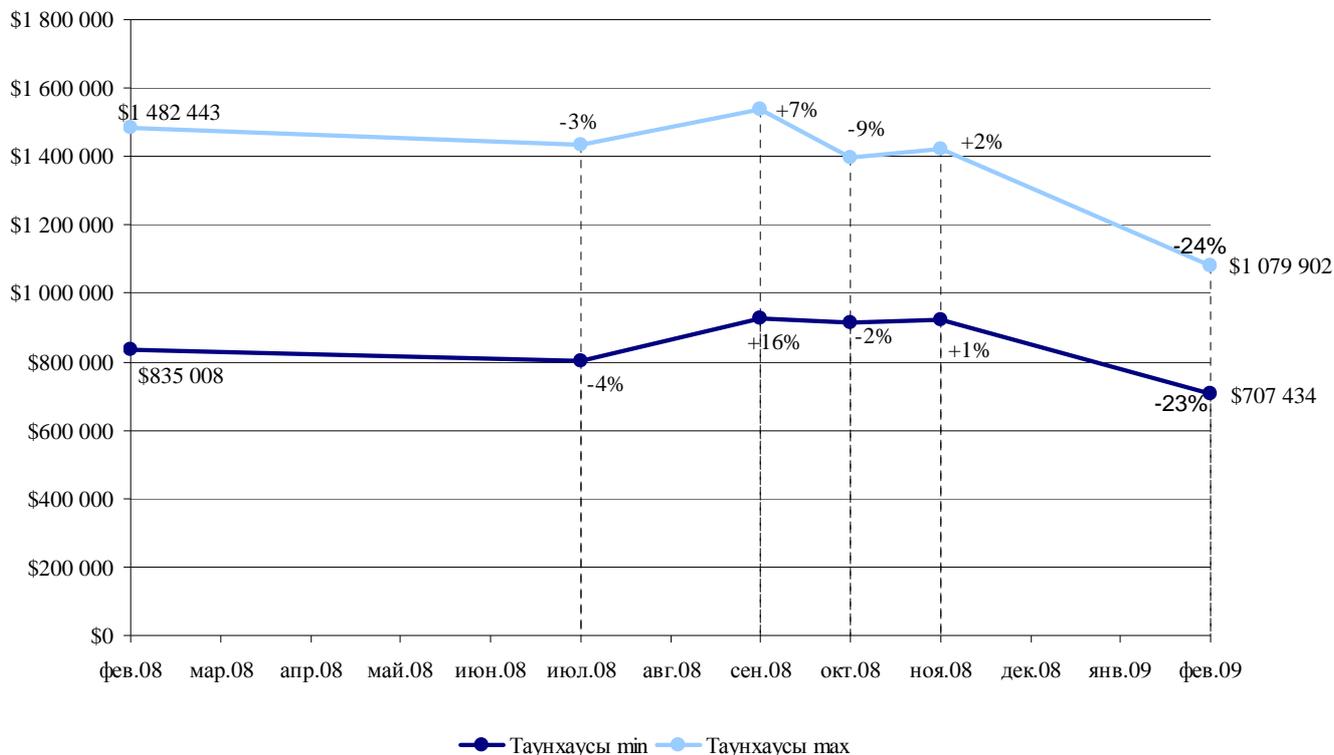
Диаграмма 11. Динамика средних значений максимальных и минимальных цен коттеджей.*



* Процент изменения цен в каждой из точек дается по сравнению с предыдущим периодом (например, рост максимальной стоимости в ноябре по сравнению с октябрём составил 18 %).

Как мы видим, самый низкий уровень цен **коттеджей** за последний год наблюдался в октябре 2008 года и составил – от \$ 1 317 060 до \$ 2 696 462 за домовладение.

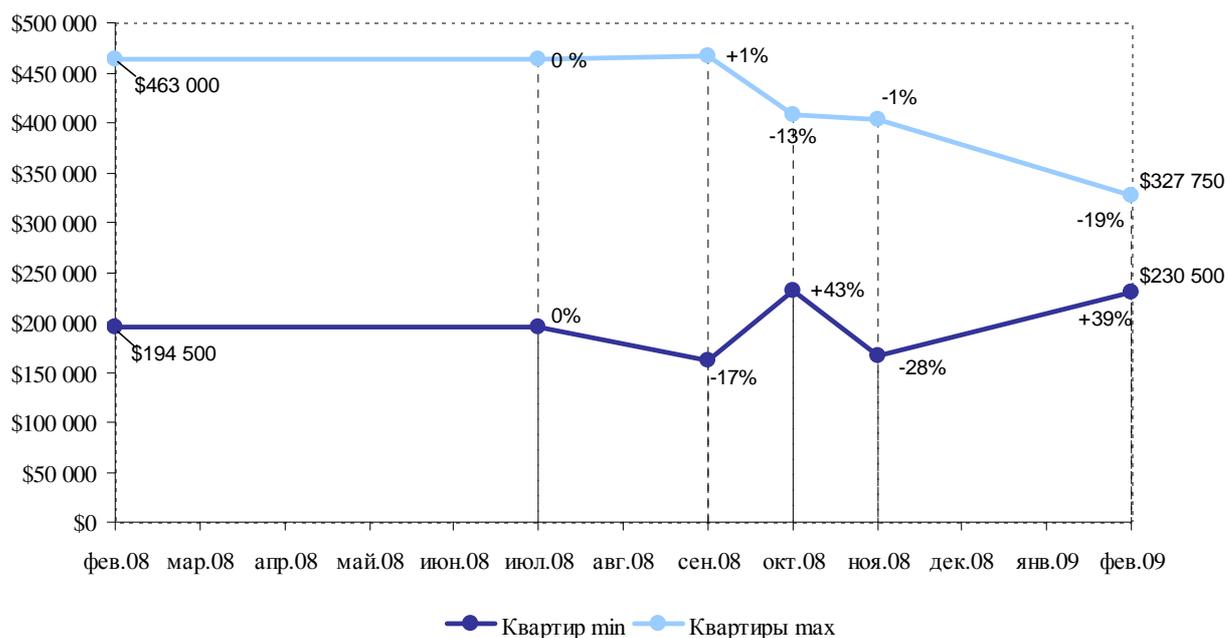
Диаграмма 12. Динамика средних значений максимальных и минимальных цен таунхаусов.*



* Процент изменения цен в каждой из точек дается по сравнению с предыдущим периодом (например, рост максимальной стоимости в сентябре по сравнению с июлем составил 7 %).

Самый низкий уровень цен **таунхаусов** за последний год наблюдался в феврале 2009 года и составил – от \$ 707 434 до \$ 1 079 902 за домовладение.

Диаграмма 13. Динамика средних значений максимальных и минимальных цен квартир.*



* Процент изменения цен в каждой из точек дается по сравнению с предыдущим периодом (например, рост минимальной стоимости в октябре по сравнению с сентябрем составил 43%).

Мы наблюдаем разнонаправленную тенденцию для максимальной и минимальной цен продажи **квартир**, скорее всего такое расхождение может быть объяснено наличием специальных предложений на отдельные квартиры в ноябре месяца.¹

По-прежнему определение действительных цен на рынке загородных домовладений является проблематичным. Заявляемые цены продажи неадекватно отражают реальную ситуацию на рынке. В пользу этого утверждения играет готовность ряда застройщиков идти на уступки каждому конкретному покупателю и делать скидки, достигающие до 50 %. Практически все игроки рынка в настоящий момент снизили цены в среднем на 20-30%, но механизмы снижения всё так же индивидуальны:

- первые открыто снижают заявляемые цены, не предлагая скидок (но все же они готовы идти на уступки в индивидуальном порядке);

- вторые оставляют цены на прежнем уровне, но вводят гибкую систему скидок, также и с «индивидуальным» подходом (в среднем 25 %).

В декабре мы наблюдали также ещё третью модель поведения, которая сейчас уже полностью исчезла - повышение цен перед Новым годом (в среднем на 20 %) и доводит скидки до 35-40 %.

Следовательно, можно говорить о том, что за анализируемый период динамика цен по всем сегментам имеет отрицательный тренд. Реальное падение цен оценивается аналитиками ГК «Контти» в среднем (по всем сегментам) в 25-30 % (по сравнению с июлем 2008 г.).

Выводы:

Кризис оказывает заметное влияние на рынок, что проявляется в сворачивании ряда проектов, снижении стоимости объектов (в среднем на 25-30%), диверсификации предложения в проектах, изменении условий продаж.

Рынок окончательно не остановился, продажи идут, но более низкими темпами. Поддержанию продаж в наибольшей степени способствуют «новые» условия продаж: скидки, специальные предложения; рассрочки. Большинство застройщиков готовы идти на уступки каждому конкретному покупателю.

В ряде проектов на продажу выставляются объекты, ранее находившиеся в резерве или приобретенные ранее в целях инвестирования². Во многих проектах появляются объекты как большей, так и меньшей площади (больше всего таких предложений на рынке коттеджей), в связи с чем, диапазон предлагаемых объектов расширяется: как по площади предлагаемых участков, так и по площади предлагаемых домовладений

Выход на рынок новых объектов приостановился из-за дефицита заемных средств у застройщиков, а также вследствие отсутствия интереса со стороны потенциальных покупателей к проектам, находящимся на ранней стадии строительства.

Активность продаж наиболее ощутима в сегменте «загородных квартир».

¹ Роль каждой конкретной квартиры в генеральной совокупности велика, так как размер выборки очень мал (всего 2 поселка).

² В настоящее время реализуются владельцами через застройщиков.

Отчет подготовлен Управлением маркетинга и развития ГК «Конти» на основании собственных данных и содержит, по нашему мнению, достоверную информацию о текущем положении дел в описываемом сегменте рынка.

Контактная информация:

**Начальник Управления
маркетинга и развития** Дуров Игорь Владимирович

Тел.: 8(499)146-49-22; 8(499)146-53-76

Факс.: 8(495)937-68-33

E-mail: IgorVD@konti.ru

Помимо собственных исследований Управление Маркетинга ГК «Конти» оказывает консалтинговые услуги внешним клиентам, а именно:

- *проводит макроэкономические исследования; оперативный анализ ситуации в различных сегментах рынка, исследования рыночной среды существования конкретных объектов;*
- *осуществляет анализ и дает рекомендации по наилучшему использованию земельных участков;*
- *проводит оценку земельных участков;*
- *опираясь на многолетний опыт разработки собственных проектов группы компаний, разрабатывает концепции девелоперских проектов;*
- *при участии опытных проектировщиков группы компаний, осуществляет архитектурное моделирование проекта (генплан, проекты домов);*
- *проводит оценку себестоимости строительства и оценку строительных рисков;*
- *осуществляет сквозное курирование проекта от концепции до заполнения комплекса;*
- *занимается бизнес-планированием и разработкой ТЭО;*
- *ведет переговоры с финансовыми организациями с целью привлечения финансирования;*
- *осуществляет курирование проекта в финансовых организациях;*
- *разрабатывает рекламную концепцию и обеспечивает PR-сопровождение проекта, брендинг;*
- *осуществляет разработку концепций продаж.*