



НОВОЕ КАЧЕСТВО

Элитная недвижимость

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ОБЗОР РЫНКА ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО РУБЛЕВО-УСПЕНСКОМУ И НОВОРИЖСКОМУ ШОССЕ ЗА 2008 ГОД

Подготовлено Департаментом аналитики и консалтинга

Компании «Новое Качество»

по состоянию на 31 декабря 2008 года

Предложение

Рублево-Успенское и Новорижское шоссе считаются самыми развитыми и престижными направлениями для строительства загородной недвижимости. Здесь сосредоточено более 70% качественного предложения по рынку загородного жилья в целом. При этом на Рублево-Успенском шоссе преобладают элитные объекты (около 70% предложения по направлению), а Новорижское шоссе лидирует по количеству поселков Business класса (порядка 85% предложения по направлению). Следует отметить, что многие объекты позиционируются в более высоком классе только в связи с престижностью местоположения.

В поселках на рассматриваемых направлениях преобладают коттеджи (60%). Порядка 10% в структуре предложения составляют таунхаусы и 30% приходится на земельные участки (с подрядом и без).

Средняя площадь коттеджей в поселках Premium класса по исследуемым направлениям составляет около 600 кв. м, площадь придомового участка – примерно 40 соток. Для коттеджей Business класса средний метраж домовладений составляет порядка 450 кв. м, а площадь земельного участка – около 25 соток. Для таунхаусов по Рублево-Успенскому шоссе характерна средняя площадь 300 кв. м, а по Новорижскому шоссе – порядка 230-250 кв. м.

На Новорижском направлении застраивается более 50 коттеджных поселков, в которых в 2008 году реализовывалось ориентировочно 4.200 коттеджей и более 1.000 квартир в таунхаусах. В поселках Рублево-Успенского шоссе (более 40) в 2008 году в активной продаже находилось порядка 2.500 коттеджей и таунхаусов. Таким образом, совокупный объем предложения по рассматриваемым направлениям в 2008 году составлял более 2.500.000 кв.м.

В 2008 году по исследуемым направлениям среди поселков, вводимых в эксплуатацию, преобладали объекты Business класса. Ежегодно несколько объектов уходит с первичного рынка загородной недвижимости. Однако, традиционно, заявленные сроки ввода в эксплуатацию, по ряду причин, выдерживают далеко не все объекты. В добавок, в условиях кризиса, некоторые девелоперы пересматривают сроки строительства своих объектов. Поэтому определить совокупный объем ввода загородного жилья в сложившейся ситуации проблематично.

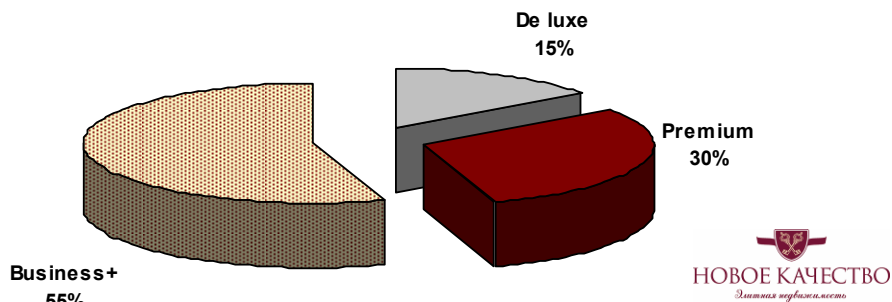
Спрос

В первом полугодии 2008 года, как и на протяжении 2007 года, спрос на загородные объекты Рублево-Успенского и Новорижского шоссе находился на высоком уровне. В третьем квартале на рынке загородной недвижимости, в целом, наблюдалось традиционное уменьшение числа сделок купли-продажи в связи с летним периодом отпусков. В четвертом квартале наметилось снижение покупательной активности, которое было вызвано кризисными явлениями. Значительная часть инвестиционных покупателей, на долю которых приходилось более 50% всех сделок по рассматриваемым направлениям, на протяжении последних месяцев 2008 года пыталась зафиксировать прибыль и реализовать приобретенные ранее объекты. В то же время доля конечных покупателей, нацеленных на покупку домовладений для собственного пользования, сократилась. На одних отразилось ужесточение условий ипотечного кредитования, другие не готовы рисковать своими сбережениями на фоне информации о «замораживании» некоторых объектов (на рынке в целом) и финансовой нестабильности некоторых застройщиков, третьи заняли выжидательную позицию, рассчитывая на дальнейшее падение цен на загородное жилье в ближайшей перспективе.

Кроме того, по Рублево-Успенскому и Новорожскому шоссе, как и по всему рынку загородной недвижимости, в четвертом квартале 2008 года наблюдалось уменьшение спроса на объекты первичного рынка, особенно на ранних стадиях строительства, в связи с повышенными рисками (возможность недостроя в условиях финансовой нестабильности застройщиков, несоблюдение заявленных сроков строительства и т.п.). В то же время спрос на готовые дома рассматриваемых направлений сохранился.

В 2008 году основная доля спроса - 55% приходилась на покупку домов в организованных поселках класса Business+. На сегодняшний день это самый массовый сегмент качественной загородной недвижимости, широко представленный преимущественно на Новорижском шоссе.

**Структура спроса на загородные объекты
Рублево-Успенского и Новорижского шоссе по
классам по итогам 2008 года, %**



При этом 70% потенциальных покупателей отдавали предпочтение Новорижскому шоссе, в первую очередь, в связи с высокими ценами загородной недвижимости по Рублево-Успенскому шоссе и сильной транспортной загруженностью.

Различие в предпочтениях по метражу связано с типом жилья. В то же время прослеживается тенденция повышения заинтересованности в объектах средней площади, что свидетельствует о стремлении потенциальных покупателей приобрести загородное жилье с оптимальным соотношением «цена- качество». Анализируя загородные объекты Рублево-Успенского и Новорижского шоссе по площадям, можно отметить, наибольшую долю в структуре спроса коттеджей имеют объекты площадью 300-400 кв.м (70%), а структуре спроса таунхаусов объекты площадью 200-300 кв.м.

Что касается качественных характеристик, потенциальные покупатели загородного жилья высокого ценового сегмента, по-прежнему, отдают предпочтение объектам с продуманной концепцией, современной охранной системой, спектром необходимых для комфортного проживания инфраструктурных и рекреационных объектов (особым спросом пользуются коттеджные поселки вблизи естественных водоемов и лесов. Также уделяется внимание качеству строительства, экологичности и долговечности конструкций дома. В 2008 году 80% спроса приходилось на загородные объекты из кирпича. При этом, по сравнению с предыдущим годом, наметилась тенденция повышения интереса потенциальных покупателей к деревянным домам, как из оцилиндрованного бревна, так и из бруса.

Коммерческие условия

На протяжении последних лет цены на загородную недвижимость по рынку в целом и по Рублево-Успенскому и Новорижскому шоссе в частности росли высокими темпами.

По итогам 1 квартала 2008 года, средняя цена по Новорижскому и Рублево-Успенскому шоссе сократилась на 9% и 3% соответственно, несмотря на то, что в целом по рынку наблюдался рост цен порядка 10-12%. Это было обусловлено, в первую очередь, перегретостью цен на рынке при падающих темпах продаж. По итогам 2 квартала 2008 года по Рублево-Успенскому и Новорижскому шоссе средняя цена предложения за домовладение увеличилась на 7% по сравнению в 1 кварталом. В третьем квартале 2008 года темп роста цен по исследуемым направлениям замедлился и составил порядка 3%. В 4 квартале 2008 года цены предложения на наиболее качественные элитные объекты по Новорижскому и Рублево-Успенскому шоссе не продемонстрировали серьезных изменений. В то же время, исследуемый период характеризовался отрицательной ценовой динамикой для многих объектов Business класса, расположенных в большинстве своем на Новорижском шоссе. Так, за 4 квартал 2008 года, цена предложения на загородные объекты Business класса на первичном рынке снизилась в среднем на 15-20%, а диапазон торга в ряде случаев мог составлять до 40% от заявленной цены (особенно касаясь наименее ликвидных объектов).

Наиболее ощутимое снижение цен по рассматриваемым направлениям наблюдалось в отношении земельных участков без подряда. Стоимость некоторых из них за четвертый квартал уменьшилась на 30-50%.

Прогнозы и перспективы

Из совокупности сегментов рынка жилья более всего влияние мирового финансового кризиса отразилось на загородной недвижимости. В ближайшей перспективе в ответ на снижение спроса (наряду с проблемами доступности заемного финансирования), застройщики, вероятно, приостановят реализацию некоторых объектов до наступления «оттепели» на рынке и возврата на него покупателей. Кроме того, в 2009 году мы ожидаем сокращение числа новых проектов на рынке, по сравнению с исследуемым периодом. Следует отметить также, что заявленные ранее сроки строительства по некоторым объектам будут корректироваться. Возможна и «заморозка» самых неустойчивых объектов.

По Рублево-Успенскому и Новорижскому шоссе спрос сохранится на эксклюзивные объекты, преимущественно на вторичном рынке, где риски «недостроя» для покупателей отсутствуют, что, соответственно, будет выступать сдерживающим барьером для снижения цен. Поэтому такие объекты могут стать привлекательными для инвесторов как средство сохранения накоплений.

Динамика цен на загородном рынке престижных Рублево-Успенского и Новорижского шоссе в ближайшей перспективе может продемонстрировать ощутимое замедление, что будет вызвано, в основном, невысокой покупательской активностью снижением стоимости земельных активов, которые в последние годы во многих случаях была явно переоценена. Помимо того, диапазон снижения рыночных цен в сегменте первичного загородного жилья превзойдет показатели вторичного, в связи с повышенными рисками (вероятность переноса сроков строительства, риск «недостроя» и «замораживания» объектов).

В сложившихся условиях многие застройщики будут предлагать гибкие схемы скидок и бонусов. Кроме того, реальная цена сделок в большинстве случаев будет ниже заявленной. Так, к концу 2009 г. разница между ценами предложения и фактической стоимостью сделок, по нашим оценкам, может в среднем составить 10-15% на объекты Рублево-Успенского шоссе, и 20-25% - на объекты по Новорижскому направлению.