

Анализ рынка загородной недвижимости Ярославского направления Московской области

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ	1
1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	2
Цели документа	2
Задачи	2
2. ВВЕДЕНИЕ	2
3. АНАЛИЗ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	3
3.1 Общие тенденции рынка загородной недвижимости Подмосковья	3
3.2 Специфика рынка Ярославского направления	5
3.3 Социальная инфраструктура целевой зоны.....	7
3.4 Ценовой анализ	9
3.5 Описание планов развития районов.....	10
4. АНАЛИЗ ОКРУЖЕНИЯ	11
4.1. Общая характеристика окружения и локальная конкурентная ситуация	11
4.2 Дифференциация объектов окружения по категориям/типу объектов, цене и площади	12
4.3. Формирование ценовой политики.....	14
4.4. Структура спроса по категориям/ типу объектов, цене и площади	15
5. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЯРОСЛАВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ	16
5.1. Прогнозируемые темпы поглощения предложения	16
5.2 Ожидаемые тенденции изменения цен и потребительских предпочтений до 2010 года	17

1. Общие положения

Цели документа

Целью данного исследования является формирование комплексного представления о состоянии рынка загородной недвижимости Ярославского направления в целом и отдельно в целевой зоне исследования (до 30 км от МКАД) на основании результатов анализа его ключевых параметров, структуры спроса и предложения, динамики ценовых показателей, а также определение возможных тенденций развития рынка загородной недвижимости в исследуемой географической зоне.

Задачи

- Описать общие тенденции развития рынка загородной недвижимости;
- Провести анализ существующего спроса, предложения и динамики ценовых показателей объектов рынка загородной недвижимости Ярославского направления;
- Провести анализ существующих, строящихся и планируемых проектов в целевой зоне;
- Описать окружение и оценить конкурентную среду;
- Спрогнозировать развитие ситуации по Ярославскому направлению до 2010 года.

2. Введение

Протяженность Ярославского шоссе составляет 1271 км, в том числе 95 км - в границах Московской области. Ярославское шоссе одна из основных трасс севера области, славится красивыми стародачными местами, лесными массивами и достаточно благополучной экологической ситуацией.

Это типично стародачное направление и **«старые» загородные дома здесь пользуются гораздо большей популярностью у арендаторов и покупателей, чем современные коттеджные поселки.** За последние 2 года спрос на загородное жилье Ярославского направления увеличился с 5% до 10%.

В настоящее время на **Ярославском шоссе** идет активное возведение современных коттеджных поселков. Всего их располагается здесь около 30-40¹ (для сравнения: на Рублево-Успенском и Ново-Рижском шоссе их в 2,5-3 раза больше). Из них около 10-15 расположено в целевой зоне исследования в пределах 17 км от МКАД.

Половина коттеджных поселков, сосредоточенных в целевой зоне, относится к сегменту бизнес-класса, в то время как в целом по данному направлению около 80% - позиционируются как эконом-класс.

Объем продаж загородной недвижимости в новых коттеджных поселках в 2006 году по Ярославскому направлению составил около 250-300 объектов. Около 70% реализованных объектов приходится на 30-ти километровый радиус целевой зоны. Самая дорогая стоимость участков в стародачных районах - от \$10 до \$20 тыс. за сотку. **Стоимость объектов по Ярославскому направлению будет расти в соответствии со средним для рынка уровнем, т. е. приблизительно на 9-13% в год** (в целом по рынку 10-12%).

3. Анализ рынка загородной недвижимости

3.1 Общие тенденции рынка загородной недвижимости Подмосковья

В настоящее время рынок загородной недвижимости Подмосковья оценивается примерно в \$10 млрд. В ближайшие 5 лет емкость рынка может увеличиться в 3 раза и достигнуть \$45-50 млрд. Количество организованных загородных поселков в Подмосковье за последние 4 года увеличилось в 2 раза и в настоящее время составляет порядка 400.



В настоящее время в стадии активных продаж находится около 230-250 коттеджных поселков. В 1 полугодии 2007 года на рынок вышло свыше 15 новых проектов, что в 1,5-2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Сегодняшнее предложение загородной недвижимости из 70% состоит из объектов бизнес и элит-класса и только 30% занимает эконом-класс.

Основными тенденциями современного рынка загородной недвижимости являются:

- высокий спрос на доступное качественное загородное жилье,
- «вымывание» свободных территорий в радиусе 50 км от столицы, постепенное смещение строительства коттеджных поселков в сторону менее популярных трасс и на значительные расстояния от Москвы,
- активное развитие сегмента таунхаусов, появление мегапроектов малоэтажной застройки,
- развитие поселков смешанного типа, а также дальних дач, усадеб, лэйнхаусов.
- увеличение количества сделок, осуществляемых по «белой» схеме до 60-70%, обусловленное постепенным «обелением» доходов у основной массы представителей целевой группы клиентов,
- рост востребованности ипотеки, потенциально возможный рост доли сделок с ипотекой до 25-30% в 2008-2009 гг.

В 2007 году продолжилась тенденция динамичного роста цен на объекты загородной недвижимости. Так, в мае рост цен в среднем составил около 3% в месяц в зависимости от направления и категории объекта.

По оценкам аналитиков МИАН-агентство недвижимости, общий объем предложения на сегодняшний день составляет около 22,3 тыс. объектов. В денежном выражении общая стоимость предлагаемых объектов увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2006

года в 1,5-1,7 раза. Сегодня средняя стоимость кв.м предлагаемого объекта составляет около \$2247.

Объем предложения объектов загородной недвижимости, в т.ч. по сегментам							
	2006	I кв. 2007	рост I кв.2007/ IV кв./2006	рост I кв.2007/ I кв./2006	II кв. 2007	рост II кв.2007/ I кв./2007	рост II кв.2007/ II кв./2006
Объем предложения, шт.	15 194	13 278	-4%	5%	22 276	68%	23%
Общая стоимость объектов, млн.\$	3 169	3 861	5%	70%	5 392	40%	72%
Общая площадь, тыс.кв.м	2 403	2 176	-4%	10%	3 057	40%	6%
Общая площадь, Га	8 817	10 115	-4%	54%	14 531	44%	56%
Коттеджи, дома							
Объем предложения, шт.	7 210	6 330	-4%	0%	9 638	52%	14%
Общая стоимость объектов, млн.\$	1 991	2 464	9%	65%	3 354	36%	64%
Средняя стоимость, \$/кв.м.	1 196	1 527	9%	48%	1 662	9%	49%
Таунхаусы							
Объем предложения, шт.	122	132	-3%	37%	195	47%	61%
Общая стоимость объектов, млн.\$	47	56	-1%	58%	77	37%	70%
Средняя стоимость, \$/кв.м.	1 861	2 371	7%	57%	2 556	8%	49%
Земельные участки							
Объем предложения, шт.	5 888	5 330	-2%	19%	9 332	75%	28%
Общая стоимость объектов, млн.\$	721	924	4%	99%	1 216	32%	67%
Средняя стоимость, \$/кв.м.	6 877	8 715	9%	49%	9 320	7%	45%

Источник: МИАН - агентство недвижимости

В структуре предложения по удаленности преобладают объекты, расположенные в зоне до 20 км от МКАД – 32% и 80% для коттеджей и таунхаусов соответственно. При этом значительная часть коттеджей расположена на дуге юго–восток–юг–юго-запад (свыше 40%), а таунхаусов - на дуге северо-запад–запад–северо-запад (около 60%).

По оценкам аналитиков МИАН-агентство недвижимости, **в 2006 году на рынке загородной недвижимости было реализовано около 23-25 тыс. объектов** (против 20 тыс. в 2005 году). В 2007 году, количество желающих приобрести загородную недвижимость потенциально может увеличиться на 5-6%. В 2008-2009 годах ежегодный рост продаж составит уже порядка 20-30%.



Источник: МИАН - агентство недвижимости

Согласно результатам исследования МИАН-агентство недвижимости, по итогам 2006 года лидерами по объемам продаж стали северное направление (30% в структуре продаж),

северо-западное и южное направления (по 20% каждое). В перспективе привлекательность северного направления сохранится, на второе место выйдет юго-запад, и, с незначительным отставанием, северо-запад.

Выводы:

- **Общий объем предложения на рынке загородной недвижимости составляет 22,3 тыс. объектов. Приблизительный объем продаж в 2006 году составил около 23-25 тыс. объектов. Ожидается, что в 2007 году продажи увеличатся примерно на 5-6%.**
- **Расширение географии строительства объектов загородной недвижимости: смещение в сторону менее популярных трасс и на значительные расстояния от Москвы.**
- **Рост популярности объектов со смешанной концепцией застройки – коттеджи, таунхаусы и малоэтажные жилые дома. Увеличение спроса на таунхаусы и «дальние дачи».**

3.2 Специфика рынка Ярославского направления

Ярославское шоссе, которое имеет официальное название М8 «Холмогоры»², является основной транспортной магистралью, уходящей из Москвы на Север.

Эколого-геохимическая карта Ярославского направления достаточно благоприятна: сразу за МКАД тянется особо охраняемая территория федерального значения - национальный природный парк "Лосиный остров", и, хотя район не отличается обилием крупных водоемов (за исключением Учинского водохранилища), по сравнению с популярным Дмитровским направлением Ярославское шоссе даже выигрывает по качеству леса, почв и воды.

Основные особенности рынка загородной недвижимости Ярославского направления:

- типично стародачное направление,
- основная часть объектов относится ко вторичному рынку, из которых 60-65% расположена в стародачных местах, садовых товариществах и деревнях,
- плотность застройки земли, расположенной ближе к Москве, намного выше, чем на территориях, расположенных далее 50 км от МКАД.

В настоящее время на Ярославском направлении представлен практически весь спектр предложений загородного жилья – всего около 1,15 тыс. объектов. Основную долю предложения составляют дома и коттеджи – около 65%, 34% - земельные участки и 1% - таунхаусы.

² Характеристики дороги: расстояние от центра Москвы до МКАД — 16 км, до Московского малого кольца (ММК) А107 — 47 км, до Московского большого кольца (МБК) А108 — 80 км, до границ области — 95 км.

Объем предложения объектов загородной недвижимости, в т.ч. по сегментам						
	2006	I кв. 2007	рост I кв.2007/ IV кв./2006	II кв. 2007	рост II кв.2007/ I кв./2007	рост II кв.2007/ II кв./2006
Объем предложения, шт.	1 255	675	-3%	1 152	71%	-9%
Общая стоимость объектов, млн. \$	262	197	7%	279	42%	28%
Общая площадь, тыс. кв. м	199	111	-3%	162	46%	-20%
Общая площадь, Га	1 216	839	-15%	1 190	42%	9%
Коттеджи, дома						
Объем предложения, шт.	623	358	2%	523	46%	-19%
Общая стоимость объектов, млн. \$	172	150	26%	191	27%	17%
Таунхаусы						
Объем предложения, шт.	21	5	-36%	13	179%	-29%
Общая стоимость объектов, млн. \$	8	3	-17%	5	103%	-25%
Земельные участки						
Объем предложения, шт.	432	205	-5%	390	91%	-2%
Общая стоимость объектов, млн. \$	53	37	4%	55	3%	28%



В структуре предложения объектов по удаленности около 40-45% или **свыше 450 объектов** расположено на расстоянии до 30 км от МКАД, т.е. в радиусе целевой зоны исследования. По оценкам аналитиков МИАН-агентство недвижимости, **объем продаж** загородной недвижимости в новых коттеджных поселках в 2006 году по Ярославскому направлению составил **около 250-300 объектов**. Около 70% из реализованных объектов³ приходится на 30-ти километровый радиус целевой зоны.

Наиболее востребованные места в 30-километровой зоне в поселках: Валентиновка (9 км), Клязьма (14 км), Зеленоградский (28 км), Челюскинский (10 км), Тарасовка (12 км), Любимовка (12 км), Мамонтовка (16 км), Пирогово и Тишково. Эти места славятся близостью Пироговского, Учинского и Пестовского водохранилищ и лесных массивов. Поблизости находятся Троице-Сергиева Лавра, усадьбы Абрамцево и Мураново. Объемы инвестиций в строительство загородного жилья в этих районах увеличиваются с каждым годом.

Тенденция растущего спроса на Ярославское направление наметилась лишь во второй половине 2005 года и во многом, благодаря коттеджному поселку «Любимовка», – наиболее качественному проекту данного направления. Результатом стал значительный рост продаж в 2006 году по сравнению с 2005 годом - почти на 35-40%. Ожидается, что по итогам 2007 года объем продаж на Ярославском направлении сохранится на уровне прошлого года с небольшим отклонением на уровне $\pm 5\%$. Наиболее востребованные места в 30-километровой зоне в поселках: Валентиновка (9 км), Клязьма (14 км), Зеленоградский (28 км), Челюскинский (10

³ В 2005-2006 годах. В 2004 году – около 80%.

км), Тарасовка (12 км), Любимовка (12 км), Мамонтовка (16 км), Пирогово и Тишково. Эти места славятся близостью Пироговского, Учинского и Пестовского водохранилищ и лесных массивов. Поблизости находятся Троице-Сергиева Лавра, усадьбы Абрамцево и Мураново. Объемы инвестиций в строительство загородного жилья в этих районах увеличиваются с каждым годом.

Тенденция растущего спроса на Ярославское направление наметилась лишь во второй половине 2005 года и во многом, благодаря коттеджному поселку «Любимовка», – наиболее качественному проекту данного направления. Результатом стал значительный рост продаж в 2006 году по сравнению с 2005 годом - почти на 35-40%. Ожидается, что по итогам 2007 года объем продаж на Ярославском направлении сохранится на уровне прошлого года с небольшим отклонением на уровне +5%.

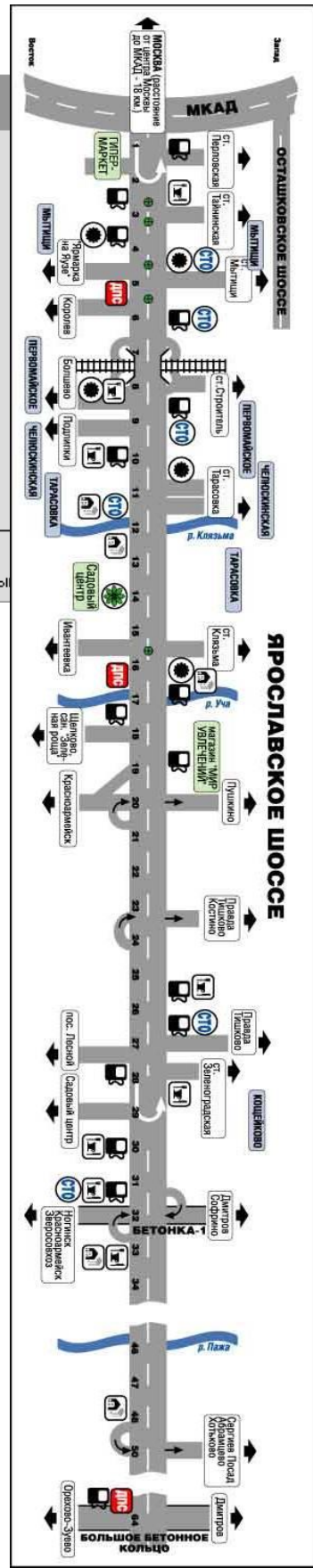


3.3 Социальная инфраструктура целевой зоны

Два крупных города в самом начале Ярославского шоссе (Мытищи и Королев) плюс более отдаленные Пушкино и Ивантеевка, в принципе, обеспечивают близлежащие коттеджные поселки достаточным уровнем инфраструктуры. Поэтому *нет большой необходимости создавать что-либо дополнительно.*

Для Ярославского направления характерна развитая торговая инфраструктура. Досуговая инфраструктура развита слабее.

Сразу за МКАД вдоль магистрали сконцентрирована масса строительных рынков и крупных магазинов, наиболее значимым из которых является торгово-развлекательный центр XL (якорный арендатор - "Перекресток"). Строительство мегакомплексов, в которых под одной крышей размещаются торговые павильоны, кинозалы и спортивные зоны, в последнее время стало тенденцией для Ярославского направления: XL, «Три кита», «Ашан-Мытищи», «Leroy Merlin» и др.



В **Мытищах** большой популярностью пользуется строительный рынок с крупнейшей розничной сетью «Leroy Merlin», а автомобильная ярмарка признана крупнейшей в Подмоскowie. Продовольственный рынок в торговом комплексе «Мытищинская ярмарка» на 91-м км МКАД привлекает клиентов даже из Москвы. Скоро появится многофункциональный комплекс площадью порядка 125 тыс. кв. м, в состав которого будет входить торгово-развлекательный центр общей площадью 105 тыс. кв.м, выставочный павильон (16,2 тыс. кв.м), автомобильный торговый комплекс (14,668 тыс. кв.м), трехзвездочный отель на 200 номеров, а также спортивно-развлекательный и рекреационный сектор.

В черте города **Королева** расположена сеть торговых предприятий «Строим дом». Через 100 м расположен крупный оптовый рынок «Ярмарка на Яузе» с хорошим подъездом и бесплатной стоянкой для автомобилей. В 2006 году были построены Торговый комплекс по ул. Горького и культурно-бытовой и торговый комплекс по проспекту Космонавтов.

В **Пушкино** запланировано строительство целого торгового города: новый магазин (около 18 тыс. кв. м.), «Leroy Merlin» и спортивный гипермаркет «Decathlon». У администрации района большие планы по дальнейшему строительству объектов инфраструктуры. Скоро на пересечении Ярославского и Красноармейского шоссе появится большой торгово-развлекательный комплекс, основным инвестором которого выступит одна из европейских сетевых торговых фирм.

В **Тарасовке** расположен крупный строительный рынок.

В последнее время на северо-восточном направлении стало появляться много новых оздоровительных и развлекательных центров: горнолыжная база «Лоза», лечебный оздоровительный центр «Звезда-Стрела», санаторий «Виктория», оздоровительный комплекс «Софьино», санаторий «Тишково», «Зеленая роща», клуб мини-гольфа, Михайловский дом рыболова. На берегу Пироговского водохранилища в сосновом лесу находится база отдыха «Бухта Радости». Среди наиболее известных усадеб, расположенных по Ярославской дороге, — Абрамцево.

Много разнообразных мест для отдыха в окрестностях города **Мытищи**. На востоке находится обширный лесной массив Лосиног острова, северо-запад занимает территория Клязьминского лесопарка, примыкающего к одноименному водохранилищу. В Мытищинском районе есть еще четыре водохранилища: Пяловское, Учинское, Пестовское и Икшинское. Недалеко расположена популярная зона отдыха - Пироговское водохранилище.

Рядом с **Королевым** находится один из самых крупных в Подмоскowie пейнтбольных клубов «Топ-Ган».

На территории **Пушкинского района** действует сеть пансионатов, санаториев, баз и домов отдыха, в том числе, известный кардиологический санаторий «Пушкино» и климатобальнеологический курорт «Тишково». В с. Семеновское расположены уникальные источники с экологически чистой подземной водой.

В самом городе есть плавательный бассейн, спорткомплекс, боулинг-центр, водноспортивная база, стадион СК «Пушкино», спортивный клуб дзюдо «Анты». В центре находится современный двухзальный кинотеатр «Победа», бильярдный клуб «Green Dog», а также множество кафе, пиццерий, ресторанов и баров.

Известностью в районе пользуются кукольный театр "Огниво", Театр драмы и комедии "ФЭСТ", "Мытищинский молодежный С-театр", Театр юного зрителя.

В данный момент в Пушкинском районе разрабатывают два масштабных проекта с привлечением многомиллионных западных инвестиций в строительство спортивно-развлекательных и оздоровительных комплексов.

В **Ивантеевке**, городе *наиболее приближенном к целевой зоне*, есть стадион, бассейны, лыжная база, девять спортивных залов и несколько клубов. Много учреждений культуры — ДК «Юбилейный», КДЦ «Первомайский», городской историко-краеведческий музей, муниципальный театр, выставочный зал, зал искусств и другие. В излучине реки Учи планируется создать общегородскую зону отдыха.

3.4 Ценовой анализ

Пока рынок загородного жилья отстает в «ценовой гонке» от рынка городской недвижимости, что, в свою очередь, приводит к выравниванию стоимости среднего коттеджа и двухкомнатной квартиры эконом-класса.

В 2006 году рост цен на рынке загородного жилья в среднем составил 15-45% в зависимости от направления:

- на участки средний рост цен составил 55-75%,
- наиболее интенсивный рост стоимости земельных участков отмечен на северном и северо-западном направлении – около 72-75%,
- северо-восток демонстрировал около 55%,
- рост цен на коттеджи бизнес-класса составил 15-30%,
- в сегменте эконом-класса дома выросли на – 35-45%.

По данным на середину 2007 года, средневзвешенная стоимость кв.м строений на рынке загородной недвижимости составила около \$3 тыс., а средневзвешенная стоимость сотки земельных участков - \$10-11 тыс.

Ярославское шоссе - одно из наиболее демократичных по ценам направлений: стоимость строений на 15-30% ниже, чем в среднем по рынку загородной недвижимости:

- стоимость кв.м - \$2660 за кв.м, *на удалении до 30 км от МКАД* - \$3064,
- рост стоимости кв.м за прошедшие 6 месяцев - чуть более 10%,
- диапазон цен на земельные участки - от \$2 тыс. до \$25 тыс. за сотку,

Эксперты считают, что **Ярославское шоссе на сегодняшний день недооценено примерно в 2,5-3 раза.**

Самая дорогая стоимость участков в стародачных районах - от \$10 до \$20 тыс. за сотку.

Категория земельных участков	Цена за сотку
В зоне 20–30 км от МКАД	\$10-20 тыс. (в зависимости от наличия или отсутствия леса)
За пределами 30-километровой зоны	\$5–8 тыс.
Далее 50 км от МКАД	\$2–3 тыс.

Выводы:

- *Средневзвешенная стоимость строений в зоне 30 км по Ярославскому шоссе составляет \$3064 за кв.м, это на почти на 15% выше, чем в среднем по направлению.*
- *Рост цен за кв.м за прошедшие 6 месяцев составил около 9%, за год (июнь 2006-июнь 2007) - около 35%.*

Диапазон цен на земельные участки колеблется от \$2 тыс. до \$25 тыс. за сотку. Рост цен за прошедшие 6 месяцев составил 12%, за год - 40%.

3.5 Описание планов развития районов

С 1 июля 2005 года начата реализация проекта строительства Королевско-Мытищинской развязки. Заказчик строительства – федеральное дорожное агентство «Дирекция строительства дорог в Центральном регионе РФ». Официальное название проекта «Москва – Ярославль – Архангельск, на участке МКАД – Пушкино (км 16 – км 47) пусковой комплекс №1 (км 20 – км 22,1)». Строительство планируется вести в 2 этапа:

- **первый этап** – реконструкция въезда в Мытищи,
- **второй этап** — организация нового въезда в Королев и выезда из него.

Реконструкция предполагает:

- расширение улицы Пионерской (г. Королев),
- строительство дублера Ярославского шоссе от улицы Колонцова (г. Мытищи) до въезда в г. Королев,
- строительство полос разгона на Ярославском шоссе, а также двухуровневых эстакад в районе Мытищ и Королева.

Строительство данных эстакад и развязок улучшит пропускную способность выездов из Мытищ и Королева, позволит существенно разгрузить движение по Ярославскому шоссе и повысит транспортную доступность исследуемого участка. Длина эстакады - 673 метра.

Кроме того, реализуется масштабная программа по реконструкции Ярославского шоссе от площади Рижского вокзала до Пушкино, принятая в 1998 году. Построено все, что находится в черте города, включая развязку выезда на МКАД.

Продолжается строительство автодороги в обход поселка Тарасовка, что позволит улучшить экологию в этом районе и уменьшить пробки на Ярославском шоссе.

В стадии утверждения находится проект строительства автомагистрали, параллельной нынешнему Ярославскому шоссе, которая пройдет северо-восточнее существующей.

Расширится мост через Язу. Из-за этого территория парка "Лосиный остров" уменьшится на 1,8 гектара. Также будет расширена разворотная площадка, от которой отходит дорога на Мытищи, что отнимет у парка еще 3 гектара. В качестве вариантов компенсации, власти столицы предлагают присоединить к парку часть Щелковского района.

По данным префектуры СВАО, в 2008-2010 годах будет реконструировано Ярославское шоссе от путепровода «Северянин» до МКАД со строительством путепроводов через Ярославское направление железной дороги по ул. Дудинка и Малыгинскому проезду. В это же время будет проведена реконструкция Ботанической улицы.

После 2010 года запланировано строительство магистрали вдоль Ярославского направления МЖД от 3-го Малого кольца до Ростокинского путепровода и от Ростокинского – до Северянинского, а также реконструкция Крестовского путепровода.

Наряду с этим рассматривается проект прокладки платной магистрали. Строительство трассы Москва–Переславль-Залесский (дублера Ярославского шоссе) намечено на 2008–2012 годы. Шоссе протяженностью 130 км пойдет через Московскую, Владимирскую и Ярославскую области в обход промышленных центров и городов, связь с которыми будет осуществляться через специальные подъездные пути. Все это, несомненно, разгрузит существующую трассу.

4. Анализ окружения

4.1. Общая характеристика окружения и локальная конкурентная ситуация

Основным окружением целевой зоны исследования являются густонаселенные районы городов **Мытищи, Королев, Пушкино и Ивантеевка**. Сейчас эти города, а также примыкающие к ним со всех сторон поселки городского типа, входят в зону непрерывной застройки и образуют крупнейшую в области городскую агломерацию вдоль Северо-Восточного транспортного направления.

Мытищи - значительный промышленный центр Подмосковья в 19 км к северо-востоку от Москвы. Его площадь около 44 тыс. га, из них 46% занято лесами (в т.ч. обширный лесной массив Лосиног острова и территория Клязьминского лесопарка) и акваториями — более 9% (Клязьминское и Пироговское водохранилища, а также Пяловское, Учинское, Пестовское и Икшинское).

Рынок коттеджного жилья в Мытищинском районе представлен ЖК «Тайнинский», состоящим из трех многосекционных малоэтажных (от 3 до 5 этажей) кирпичных домов и отдельно стоящих коттеджей.

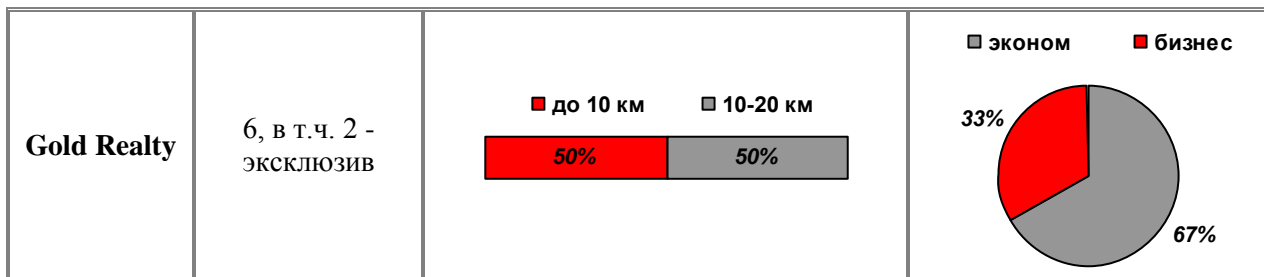
Город **Королев** располагается в 9 км от МКАД к северо-востоку от Москвы и относится к числу наиболее экологически чистых городов ближнего Подмосковья. По его северо-восточным границам протекает река Клязьма, на территории города расположена зона Акуловского водоканала, а на юге - лесопарковая зона Лосиног острова. По транспортной доступности Королев несколько проигрывает другим городам этого направления, однако после строительства автомобильной развязки ситуация на этом участке должна измениться в лучшую сторону.

На рынке коттеджного жилья в городе представлен комплекс таунхаусов в мкрн. Болшево, сданный в IV кв. 2006 года. Аналогичный проект - комплекс из 19 трехуровневых сблокированных домов по ул. Ватутина, сданный в конце 2005 года.

Город **Пушкино** расположен в 17 км от МКАД по Ярославскому направлению. Территория района занимает 60,3 тыс. га, из которых 30,7 тыс. га лесных площадей. Водоохранилища — Акуловское, Московское, Пяловское, Пестовское и Клязьминское. Благоприятное сочетание природных факторов, отсутствие крупных предприятий позволяет говорить о районе, как об одном из самых экологически чистых в Подмосковье.

Среди риелторских агентств на рынке Ярославского направления⁴ и непосредственно в целевой зоне исследования коттеджные поселки реализуют: МИАН, Инком (собственный проект), Миэль, Gold Realty, Penny Lane, Vesco Realty и Терра-недвижимость. Ниже в таблице приведено краткое описание ассортимента предложения по риелторским компаниям.

Компания	Кол-во реализуемых поселков	Расположение	Ценовая категория
Vesco Realty	7, в т.ч. 1 эксклюзив	100%	57% 43%



Особенности психологии клиентов в части предпочтений «статуса» компании-продавца коттеджных поселков такова, что **около 80% из них приобретают дома через риелторские компании**. Вместе с тем, опрос потенциальных покупателей загородной недвижимости показывает, что ближайшие 2-3 года предпочтения клиентов постепенно сместятся непосредственно в сторону застройщиков, доля которых в общей структуре обращений клиентов увеличится до 30-40%.



4.2 Дифференциация объектов окружения по категориям/типу объектов, цене и площади

Половина коттеджных поселков, сосредоточенных в целевой зоне, относится к сегменту **бизнес-класса**, в то время как в целом по данному направлению к этому классу относится не более 20% объектов.

Средневзвешенная стоимость коттеджей в рамках целевой зоне составляет **около \$500 тыс.** и варьируется от \$99 тыс. (Междуречье) до \$900-1500 тыс. (Тарасовка, Чистые пруды).

Средняя площадь коттеджей в целевой зоне составляет около 300 кв.м и варьируется от 130 кв.м в поселках эконом-класса до 500 кв.м – в бизнес-классе.

Средняя площадь таунхаусов в целевой зоне составляет около 190 кв.м и варьируется в пределах от 90 кв.м до 250 кв. м.



В структуре предложения объектов по размеру участков **значительную долю занимают коттеджи с участками от 12 до 20 соток (около 42%)**. В сегменте таунхаусов - половина из предлагаемых объектов имеют участки размером от 2 до 4 соток.



Выводы:

- **Средневзвешенная стоимость коттеджей в рамках целевой зоны составляет около \$500 тыс. и варьируется от \$84 тыс. до \$1,5 млн. Половина коттеджных поселков, сосредоточенных в целевой зоне, относится к сегменту бизнес-класса.**
- **Средняя площадь коттеджей составляет около 300 кв.м, таунхаусов - около 190 кв.м. Около 57% - объекты площадью более 200 кв.м.**
- **В сегменте коттеджей средняя площадь участков составляет около 15-20 соток, в сегменте таунхаусов – 2-4 сотки.**
- Безусловно, что район целевой зоны исследования на удалении до 30 км от МКАД, пользуется **наибольшей популярностью у девелоперов** коттеджных поселков. Особенно востребованы земли в зоне, очерченной населенными пунктами Пироговский–Мамонтовка–Звягино–Пушкино и Пушкино–Заветы Ильича–Правдинский–Зеленоградский–Нагорное–Тишково. Интересен участок, входящий в границы многоугольника Комягино–Старое Село–п. Зверосовхоза–Паршино–Невзорово. Эти земли имеют ряд несомненных плюсов: они обладают хорошими экологическими характеристиками, а некоторые из них являются частью особо охраняемых природных территорий.
- Что касается земель, расположенных у «большой воды», представляющих первоочередной интерес для девелоперов, то здесь на сегодняшний день **участков для строительства коттеджных поселков практически не осталось**. По оценкам экспертов, на сегодняшний день участков у Пироговского водохранилища под строительство коттеджного поселка не осталось, земель в водоохранной зоне

водозаборного *Учинского водохранилища* в продаже быть не может, а оптовые земельные участки с выходом на *Пестовское водохранилище* на данный момент оцениваются в \$2,5–3 тыс. за сотку⁵ без коммуникаций.

- Чаще всего в продажу поступают **сельхозземли, находящиеся на удалении 30–45 км от МКАД** в живописных местах вблизи системы водохранилищ и пригодные (после смены вида разрешенного использования) для строительства коттеджных и дачных поселков. Девелоперы видят будущее за *крупными земельными наделами*: туда поступят многомиллионные инвестиции, что в свою очередь определит тенденции развития и ценовую политику на остальные участки.
- Следует, однако, учесть, что **большая часть продаваемой сегодня земли находится в категории сельхозназначения**. Чтобы начать строительство, необходимо перевести ее в категорию поселений, однако, сделать это пока непросто, поэтому инвесторы ожидают, что администрации районов, заинтересованных в новых кредитоспособных жителях, примет меры, способствующие облегчению работы по оформлению таких земель.
- *Один из самых сложных с точки зрения оформления землеотводов* в Подмосковье - **Мытищинский район** (второй по сложности - Одинцовский), где процедура получения исходно-разрешительной документации и множества необходимых согласований наиболее строго регламентирована. Осложняет ситуацию и наличие на территории района водоохранных зон (водохранилища расположены в основном на территории Мытищинского и отчасти Пушкинского районов), для которых существуют свои регламенты и ограничения по отводу земельных участков и строительству.
- По данным земельного комитета, в настоящее время в **Мытищинском районе** практически отсутствуют свободные участки, везде есть свои владельцы или землепользователи. За последние 2-3 года немало участков было изъято из сельхозземель и переведено в земли поселений. В принципе, большие участки, по 30, 40, 70 га, могут еще поступить на рынок, если землепользователи сочтут необходимым их продать или переуступить права аренды. В основном, собственники готовят инвестпроект и продают участок в пакете со всей необходимой документацией.
- Возможно, в перспективе большие участки земли в Мытищинском районе найдутся, но на вторичном рынке. Немного более перспективен в этом смысле **Пушкинский район**, в котором активно применяют конкурсные механизмы по предоставлению участков. Уже в течение трех лет идет продажа земли практически у бетонки, в лесном массиве в районе Лесково, и компаний, желающих инвестировать средства в жилищное строительство, с каждым годом становится все больше.

4.3. Формирование ценовой политики

При определении цены реализации жилых объектов производится установление дифференцированных цен на объекты с учетом потребительских характеристик. При этом разброс ценового предложения в рамках одного поселка может достигать 30-50%.

Первым и основным фактором, влияющим на цену объекта, является его **местоположение**. Следующие по значимости **факторы, влияющие на цену**:

- стоимость подведения коммуникаций (для неосвоенного участка),
- концепция поселка,
- и социальное окружение,
- охрана и сервис,
- развитость инфраструктуры.

В централизованно застраиваемых коттеджных поселках обычно продаются либо земля с подрядом, либо уже готовый под чистовую отделку дом с возможностью выбора

⁵ По данным компании Терра-недвижимость на май 2007 г.

проекта из числа построенных. **Стандартный проект** стоит в несколько раз меньше равноценного **индивидуального**:

- в сегменте VIP-жилья стоимость индивидуального проектирования составляет примерно 20% стоимости строительства.
- в эконом- и бизнес-классах стоимость индивидуального проектирования составляет от \$25 до \$100 за квадратный метр общей площади.

Чем выше статус дома, тем большее внимание уделяется инфраструктуре коттеджного городка и ландшафтному проектированию участка. Последнее может повысить стоимость объекта в пределах 10%. Некоторые элементы оснащения коттеджа **дают такой прирост цены**:

- сауна - 13,8%,
- бассейн, искусственный пруд на участке, баня - по 7-8%,
- тренажерный зал, зимний сад, бильярдная, подвал - по 4-5%,
- джакузи, выделенная Интернет-линия - по 3-3,5%.

Благоустройство земельного участка также должно влиять **на цену объекта**:

- лесные деревья на участке увеличивают стоимость в среднем на 26,8%,
- лесная или развитая парковая зона - на 24,5%,
- естественный водоем - 17,8%,
- ограждение коттеджного поселка - 15,6%,
- ландшафтное проектирование участка - 14%,
- индивидуальное ограждение (при отсутствии общего для поселка) - 8,8%,
- соседство со знаменитостями - 2,1%.

Тенденцией ряда последних лет стал **рост популярности коттеджных поселков, расположенных вблизи водохранилищ**. Ценятся земельные участки на первой линии - у водоемов. Вид на воду повышает стоимость жилья в среднем на 25–30%, а по оценкам некоторых экспертов и на 30–50%.

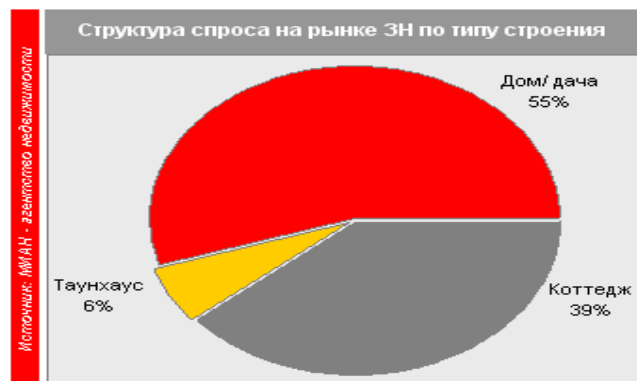
4.4. Структура спроса по категориям/ типу объектов, цене и площади

Поскольку **основным фактором среди потребительских предпочтений является месторасположение** потенциального объекта покупки, в первую очередь, интересно распределение спроса именно по этому признаку.

Результаты собственных исследований МИАН-агентство недвижимости показывают, что **практически каждый пятый покупатель (20%) предпочитает объекты, расположенные на расстоянии до 20 км от МКАД**. Остальной спрос в практически равных долях распределен на участки МКАД 20-40 км, 40-60 км и свыше 60 км.

В структуре спроса по сегментам **доля предпочтений домов вторичного рынка значительно (почти 2 раза) превышает спрос на новые объекты**. Спрос на земельные участки в строящихся поселках составляет около 30%.

Что касается предпочитаемого типа строения, то **более половины покупателей настроены на покупку дома или дачи** (а именно так чаще всего позиционируются объекты вторичного рынка) и около 40% отдают предпочтения коттеджам. Кроме того, стоит отметить растущий спрос и **растущую популярность таунхаусов** - за прошедший год спрос на них увеличился почти вдвое и сейчас в общей структуре спроса составляет 6%.



В последние годы большинство реализуемых проектов составляли поселки премиум класса (бизнес и элитные объекты).

Структура спроса по площади загородных домов в основном формируется за счет объектов до 100 кв. м – около 70%. Как правило, такие характеристики имеют дома и дачи вторичного рынка, реже – таунхаусы. Превалирующая доля предпочтений на вторичном рынке обусловила и соответствующую «маленькому» дому площадь участка: до 40% спроса формируют участки площадью 6-12 соток.



Выводы:

- За последние 2 года спрос на Ярославское направление увеличился с 5% до 10% в общей структуре спроса на загородное жилье.
- Целевую аудиторию в данном сегменте в основном формируют представители среднего класса с доходом не ниже \$1000 на одного члена семьи.

5. Прогноз развития ситуации на рынке загородной недвижимости Ярославского направления

5.1. Прогнозируемые темпы поглощения предложения

На темпы продаж оказывает влияние несколько факторов, наиболее весомыми из которых являются: **цена**, адекватная совокупности всех характеристик реализуемого объекта, своевременно проведенная **рекламная кампания** и грамотное **позиционирование** объекта.

По оценкам аналитической службы МИАН-агентство недвижимости, в процессе реализации объектов 20-25% - продается в первый год, на второй год, как правило, распродано уже около 70% предложения, на третий – около 90%.

Помесячная динамика поглощения предложения зависит от нескольких критериев: сезонности, роста/спада деловой активности, качества предложения, а также от применяемых методов продвижения. Системный анализ продаж объектов показывает, что **пик реализации приходится на начало и конец летнего периода (июнь и август)**, когда может быть продано максимальное количество объектов. Начиная с октября, наблюдается традиционный спад деловой активности и объемы реализации в среднем на 50-70% ниже, чем в летний период. Очередной всплеск покупательской активности можно наблюдать уже в марте.

Выводы:

- *В процессе реализации 20-25% объектов продается в первый год, около 70% от всего предложения распродано к концу второго года продаж и около 90% - к концу третьего.*
- *Пик реализации приходится на начало и конец летнего периода (июнь и август соответственно). Начиная с октября, наблюдается традиционный спад деловой активности – продажи на 50-70% ниже, чем в летний период.*

5.2 Ожидаемые тенденции изменения цен и потребительских предпочтений до 2010 года

Фиксируемый статистикой на протяжении последних 6 месяцев темп изменения средней цены на уровне 2-3% в месяц, может стать основанием для прогнозирования динамики до конца 2007 года. Наш **прогноз на 2007 год - рост цен на уровне 19-20% к концу года** (по отношению к декабрю 2006 года).

В случае стабильности макроэкономических факторов и исчерпывающих ресурсных (качественных земельных) предложений, **прогнозный сценарий развития рынка в ближайшие 2-3- года будет определяться факторами спроса**, а, конкретно:

- общей для московского рынка тенденцией перемещения платежеспособного спроса в ближайшее Подмосковье,
- постепенным выравниванием стоимости среднего коттеджа и двухкомнатной квартиры эконом-класса: сокращение разницы с 35-40% до 25%,
- ростом популярности загородного жилья в новом сегменте — дальних дач и усадеб,
- ростом благосостояния населения в целом и платежеспособного спроса, поддерживаемого механизмами ипотечного кредитования.

Учитывая вышесказанное, мы прогнозируем рост цен в целом по рынку загородной недвижимости в 2008-2009 гг. на уровне 10-12% в зависимости от объекта. Исключение составят лесные участки и земли у «большой воды», расположенные в пределах до 50 км от МКАД. В силу их небольшого количества цены на такие участки будут дорожать на 5–10% быстрее, чем прочие.

Решающим фактором, определяющим динамику цен на Ярославском направлении в ближайшие 2-3 года, будет транспортная доступность. Пока же, стоимость объектов по данному направлению до конца 2007 года будет расти в соответствии со средним для рынка уровнем, т. е. приблизительно на 20% в год (по отношению к декабрю 2006 года).

Косвенно на динамику цен Ярославского направления будет влиять:

- выход на рынок новых объемов предложения, который не сразу приведет к затовариванию рынка,
- появление более качественных предложений с продуманными концепциями,
- использование различных мотивационных методов продаж (скидки, ипотека),
- появление новых продуктов и форматов загородного жилья.

Таким образом, мы ожидаем **стабильного поведения рынка исследуемого направления с 2008 года до конца 2009 года**: стоимость объектов будет расти в соответствии со средним для рынка уровнем, т. е. приблизительно на 9-13% в год.

Ежегодно в период с апреля по июнь рынок загородной недвижимости будет наиболее активен: прогнозируется ценовое увеличение на уровне 4-5% в квартал. Далее в летний и осенний период на рынке происходит спад активности, и рост цен составит не более 2-3% в квартал.

Единичные случаи оживления рынка будут отмечены и в периоды выхода новых проектов премиального сегмента. Они будут влиять на ценовую структуру предложения в целевой зоне, тем самым, задавая опережающую динамику данного направления по сравнению со средними темпами по рынку Подмосковья.

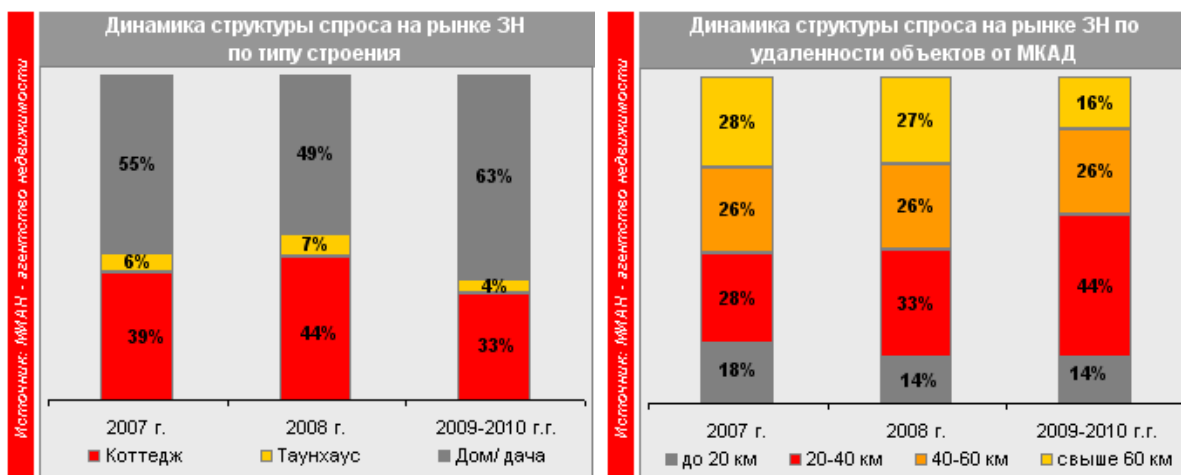
Рынок земельных участков, как в текущем году, так и в ближайшей перспективе, будет более динамичным, чем рынок коттеджей и таунхаусов. Это будет обусловлено тем, что:

- во-первых, продолжится этап подготовки земли к коммерческому обороту, что приведет к быстрой монополизации земельного рынка и сокращению наиболее удачно расположенных участков,
- во-вторых, цены на юридически подготовленные к продаже участки будут на 60-80% выше аналогичных, но не оформленных,
- Кроме того, стоимость оформленных участков с коммуникациями будет в 2-2,5 раза выше, чем неоформленных без коммуникаций.

В результате чего, цены в данном сегменте, скорее всего, будут расти быстро и неравномерно.

Относительно изменения потребительских предпочтений на 2007-2009 гг. ожидается:

- увеличение спроса на коттеджи и таунхаусы на первичном рынке: до 44% и 7% в 2008 году в общей структуре спроса соответственно,
- в 2009-2010 гг. вновь возрастет интерес к объектам, позиционируемым на вторичном рынке как «дома и дачи» (скорее всего, покупателей будут интересовать объекты во «вчерашних» новых поселках),
- постепенное смещение структуры спроса на объекты, расположенные на расстоянии 20-40 км от МКАД, – до 44% в общей структуре спроса в 2009-2010 гг.



изменения предпочтений потенциальных покупателей относительно площади строений и участка в прогнозируемый период не ожидается.

Ценовые ожидания потенциальных покупателей загородной недвижимости на период до 2010 года красноречиво характеризуют инертность массового сознания – **все ожидают дальнейшего роста цен**: в 2007 году на уровне 15% в сегменте эконом-класса и 45% - в бизнесе.

Выводы:

- *Стоимость объектов по Ярославскому направлению будет расти в соответствии со средним для рынка темпом - на 9-13% в год.*
- *Период активного роста цен – апрель-июнь - около 4-5% в квартал. В конце лета и осенью начнется спад активности - не более 2-3% в квартал.*
- *На ценовую структуру предложения на Ярославском направлении значительное влияние будут оказывать новые проекты премиального сегмента. Тем самым, задавая опережающий темп по сравнению со средним по рынку.*
- *В ближайший год ожидается увеличение спроса на объекты во вновь строящихся поселках Ярославского направления (коттеджи и таунхаусы).*