

# АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО МАРКЕТИНГОВОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ОБНОВЛЕНИЕ, АВГУСТ 2007 Г.)

## ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

**Дата выпуска отчета:  
август 2007 г.**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP  
МАРКЕТИНГОВОЕ  
АГЕНТСТВО**

**г. Москва**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ.....	2
Аннотация .....	4
Цель исследования .....	4
Описание исследования.....	4
Полное содержание исследования .....	5
Список диграмм .....	8
Список таблиц .....	10
Выдержки из исследования.....	11
Инвестиционный рынок .....	11
Сегментация и структура Рынка загородной недвижимости.....	12
Сегментация рынка по типу загородной недвижимости.....	12
Основные количественные характеристики Рынка .....	13
Объем Рынка в натуральном и денежном выражении .....	13
Темпы роста Рынка .....	13
Динамика изменения стоимости загородного жилья .....	14
Структура предложения по типу строения ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
Структура предложения по направлениям.....	15
Основные направления строительства.....	15
Тенденции рынка.....	15
Вторичный рынок загородного жилья.....	17
Общая характеристика рынка.....	17



---

Анализ спроса .....	18
Структура спроса по аренде/покупке .....	18
Структура спроса по видам жилых строений	<b>Ошибка!</b>
определена.	<b>Закладка</b>
Тенденции Рынка .....	19

## АННОТАЦИЯ

### **Цель исследования**

**Целью исследования** является анализ рынка загородной недвижимости Московской области – рынок коттеджей, таунхаусов и малоэтажных комплексов.

### **ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

В исследовании описана структура рынка загородной недвижимости, объем, емкость рынка, инвестиционная привлекательность, тенденции развития, основные параметры рынка загородной недвижимости, проанализированы предпочтения покупателей загородной недвижимости и вторичный рынок загородного жилья. В отчете обновлены основные показатели рынка за 2007 год и выделены основные тенденции.

**Кол-во страниц:** 79 стр.

**Язык отчета:** русский

**Отчет содержит:** 24 диаграммы, 10 таблиц

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Введение  
Методологическая часть  
Описание типа исследования  
Объект исследования  
Цель исследования  
Задачи исследования  
География исследования  
Целевая аудитория  
Методы сбора информации  
Макроэкономические факторы, влияющие на Рынок  
Общая экономическая ситуация в России  
Динамика валового внутреннего продукта  
Денежные доходы населения  
Курс доллара  
Мировые цены на нефть  
Инвестиционный рынок  
Ипотека  
Описание смежных Рынков  
Описание рынка жилой недвижимости  
Описание влияющих рынков  
Земельный рынок  
Сегментация и структура Рынка загородной недвижимости  
Сегментация рынка по типу загородной недвижимости  
Основные характеристики таунхаусов  
Основные характеристики малоэтажных комплексов  
Сегментация загородной недвижимости по объекту реализации  
Классификация коттеджных поселков по классу  
Основные количественные характеристики Рынка  
Объем Рынка в натуральном и денежном выражении  
Темпы роста Рынка  
Ценообразование на Рынке  
Стоимость продажи

Динамика изменения стоимости загородного жилья  
Первичный рынок загородной недвижимости  
Общая характеристика предложения  
Структура предложения по типу строения  
Структура предложения по направлениям  
Основные зоны расположения таунхаусов  
Особенности рынка таунхаусов  
Основные зоны расположения коттеджных поселков  
Основные направления строительства  
Тенденции рынка  
Вторичный рынок загородного жилья  
Общая характеристика рынка  
Предложение по направлениям  
Проблемы вторичного рынка  
Конкурентный анализ  
Анализ спроса  
Уровень спроса  
Структура спроса по аренде/покупке  
Структура спроса по видам жилых строений  
Уровень спроса на таунхаусы  
Уровень спроса на коттеджные поселки  
Структура спроса по стоимости жилья  
Структура спроса по площади коттеджей  
Структура спроса по основным зонам  
Прогноз развития спроса  
Обобщающие выводы и рекомендации  
Факторы, благоприятствующие развитию Рынка  
Сдерживающие факторы Рынка/анализ рисков  
Инвестиционная привлекательность  
Тенденции Рынка  
Тенденции на конкурентном поле  
Количественные тенденции  
Тенденции в потребительском сегменте  
Тенденции на вторичном Рынке



Общие выводы по отчету

Приложение

## СПИСОК ДИАГРАММ

- Диаграмма 1. Динамика и прогноз ВВП РФ за 2002-2007 гг., %
- Диаграмма 2. Динамика среднедушевых денежных доходов населения, рублей
- Диаграмма 3. Динамика номинальной начисленной заработной платы в 2003-2006 гг (на март месяц каждого года)., руб.
- Диаграмма 4. Динамика курса доллара США и Евро с 01.2005 по 07.2006, руб. за доллар/евро
- Диаграмма 5. Динамика мировых цен на нефть, \$ / барр
- Диаграмма 6. Средняя цена предложения на вторичном рынке недвижимости Москвы, \$/кв.м.
- Диаграмма 7. Структура рынка земель Подмосковья  
Стоимость земли
- Диаграмма 8. Структура рынка загородной недвижимости по типу строения
- Диаграмма 9. Распределение коттеджных поселков (в %)
- Диаграмма 10. Распределение предложения по классам поселков (в %)
- Диаграмма 11. Структура предложения по типу строения
- Диаграмма 12. Структура предложения загородной недвижимости по направлениям
- Диаграмма 13. Предложение загородной недвижимости по шоссе
- Диаграмма 14. Структура денежного объема предложения таунхаусов по направлениям, %
- Диаграмма 15. Средняя площадь в таунхаусах, кв. м.
- Диаграмма 16. Распределение предложения таунхаусов по удаленности от МКАД (в %)
- Диаграмма 17. Средняя площадь в таунхаусах в зависимости от удаленности от МКАД, кв. м.
- Диаграмма 18. Распределение предложения коттеджных поселков по основным направлениям (в %)
- Диаграмма 19. Распределение предложения коттеджных поселков по удаленности от МКАД (в %)
- Диаграмма 20. Распределение спроса на аренду и покупку загородного жилья (в %)
- Диаграмма 21. Распределение спроса по видам жилых строений (в %)





Диаграмма 22. Распределение спроса по ценовым сегментам (в %)

Диаграмма 23. Распределение спроса по запрашиваемой площади коттеджей (в %)

Диаграмма 24. Распределение спроса в зависимости от направления (в %)

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Средняя цена квартир по административным округам г.Москва

Таблица 2. Средние показатели поселка с таунхаусами

Таблица 3. Классификация рынка загородной недвижимости по классу поселка

Таблица 4. Объем рынка загородной недвижимости по сегментам

Таблица 5. Средняя стоимость загородной недвижимости

Таблица 6. Средняя цена предложения на таунхаусы по направлениям

Таблица 7. Сравнительная характеристика коттеджа и таунхауса

Таблица 8. Структура предложения загородной недвижимости по типу строения

Таблица 9. Таблица STEP-анализ Рынка

Таблица 10. Возможные риски, связанные с Рынком

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Спрос на качественные объекты загородной недвижимости неуклонно растет. Более половины людей рассматривает загородный дом как постоянное место проживания, причем эта цифра растет с каждым годом. Благоприятная экономико-политическая ситуация, в частности, увеличение благосостояния потенциальных покупателей, развитие ипотеки, новые стандарты жизни будут стимулировать спрос на загородную недвижимость.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК**

Развитию рынка недвижимости также может способствовать рост иностранных инвестиций в российскую экономику. В 2006 г. в экономику России поступило \$55,1 млрд. иностранных инвестиций, что всего на 2,7% больше показателя 2005 года, когда рост иностранных инвестиций составил 32,4%. Прямые иностранные инвестиции в 2006 году составили \$13,68 млрд., что на 4,6% больше, чем в 2005 году. В 2007 году по прогнозам правительства приток иностранных инвестиций в Россию снизится и составит более 70 млрд. долларов. *(Источник: Росстат)*

Наиболее активными покупателями на московском рынке недвижимости являются следующие компании:

- FF&P/GE Asset Management,
- AIG/Interros, Eastern Property Holdings (EPH),
- Torus Investment Management, BMT Management, и Europolis

## Сегментация и структура Рынка загородной недвижимости

Рынок загородной недвижимости подразделяют на два рынка:

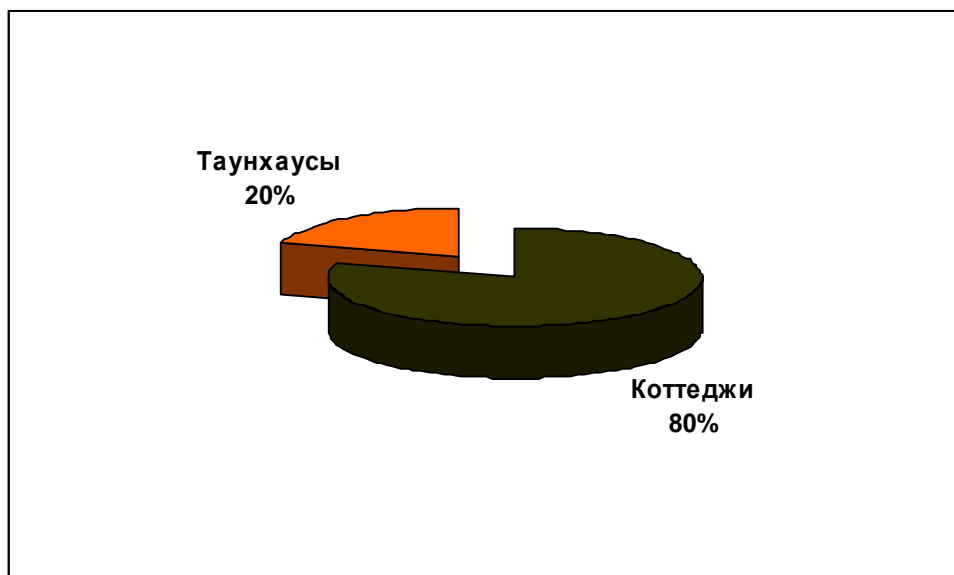
- § Первичный рынок
- § Вторичный рынок

### Сегментация рынка по типу загородной недвижимости

Сегментацию рынка загородной недвижимости можно так же провести и по типу загородной недвижимости:

- § Коттедж
- § Таунхаус
- § Малоэтажные комплексы.

### Диаграмма 1 . Структура рынка загородной недвижимости по типу строения



В большинстве своем на территории коттеджных поселков преобладает смешанная застройка, то есть в одном поселке возводятся как коттеджи, так и таунхаусы, а иногда и малоэтажные дома (при большой территории поселка).

Коттедж представляет собой отдельное домовладение площадью не менее 150 кв.м. с собственным придомовым участком не менее 10 соток.

## ОСНОВНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА

### ОБЪЕМ РЫНКА В НАТУРАЛЬНОМ И ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

По итогам 2006 года, в Подмосковье насчитывалось порядка 350 поселков, из которых 245 застраиваются. По данным экспертов рынка по итогам первого полугодия 2007 года, на рынке представлено всего 420 коттеджных поселка, из которых 270 находятся в активной стадии продаж (205 на первичном рынке, 65 – на вторичном).

В стоимостном выражении **объем рынка** составляет по итогам 2006 года порядка **\$8,8 млрд.**

Объем рынка малоэтажных комплексов составляет не более 300 000 кв.м. в натуральном выражении и порядка \$1 млрд. в денежном выражении.

**ТАБЛИЦА 1. ОБЪЕМ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО СЕГМЕНТАМ**

Сегмент	Объем рынка (в кв.м.)	Объем рынка (в тыс. \$).
Коттеджные поселки	5 400 000	18 000 000
Таунхаусы	*	*
Загородные жилые комплексы	*	*

### ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА

Рынок загородной недвижимости является быстроразвивающимся и динамичным. За 4 года, начиная с 2000 г. до 2004 г. Рынок в натуральном выражении (кв. м.) вырос более чем на 70%. Тенденция роста сохраняется и сегодня: **темп роста Рынка в 2005 году составил 18%, а в 2006 уже 35% в стоимостном выражении.** Темпы роста предложения на рынке загородной недвижимости составляют примерно 2-4 поселка в месяц.

В натуральном выражении в 2006 году рынок коттеджей вырос на 21,9%, рынок таунхаусов – на 65,2%, предложение в загородных жилых комплексах – на 46,7%.

## ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

Цены на загородное жилье продолжают неуклонно расти. За 2005 год стоимость жилья на Рынке увеличилась на 24%, а в 2006 году на 5-30% в зависимости от объекта и его характеристик.

**ТАБЛИЦА 2 . СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

	<b>Средняя стоимость 1 кв.м.</b>	<b>Темпы роста</b>
Коттедж	3326	36,7
Таунхаус	2810	33,9
Малоэтажный комплекс	3460	10,8

В 2006 году наибольший рост цен наблюдался на коттеджи – за год его цена выросла на 36,7% и составила ;3326 за 1 кв.м. Чуть меньшие темпы роста цен на таунхаусы – 33,9%. Темпы роста, как и сами цены, во многом зависят от таких факторов как популярность направления и концепция самого поселка. При удачной и востребованной концепции, а также при нахождении на популярном направлении, рост цен на коттеджи и таунхаусы в поселке может составлять до 50% в год.

В строящихся поселках цены обычно прирастают в зависимости от этапов строительства, от котлована до завершения строительства поселка и подведения коммуникаций стоимость дома может возрасти в два раза, однако надо принять во внимание что этот период обычно длится 2-3 года. Наиболее высокий рост пришелся на поселки, строящиеся с 2004 года – на них пришлось два пика темпов роста цен. Более всего прибавили успешные проекты элитного и эконом-класса. Например в поселке «Славенка», расположенном на Новорижском шоссе, цены за полугодие поднимались 3 раза и общий рост составил около 27% за полгода, а в поселке «Павлово» цены за 3 года с начала его строительства поднялись на 230%

## СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Наиболее застраиваемыми направлениями по итогам 2006 года являются

- § Новорижское шоссе (59 поселков);
- § Калужское шоссе (34 поселка);
- § Дмитровское шоссе (29 поселков).

В целом, наиболее популярным и застраиваемым направлением является западное направление. Его доля в общей структуре предложения составляет 29%.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Рублево-Успенское направление пользуется все меньшей и меньшей популярностью, так как число предложений здесь ограничено. Не малую роль здесь играет и тот факт, что покупатели не хотят постоянно стоять в «пробках» на дороге. По этому на первый план выходит Новорижское шоссе с отличными природными характеристиками и хорошей транспортной доступностью. Можно ожидать, что число поселков по этому направлению будет расти.

Также активно застраивается Калужское, Пятницкое, Ярославское и Дмитровское шоссе.

## ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

Среди основных тенденций загородной недвижимости в 2006 году можно отметить следующие:

- § Рост стоимости земли, что влечет за собой рост стоимости загородной недвижимости. Таким образом, в ближайшие годы рост цен на загородную недвижимость сохранится.
- § Выход на рынок довольно большого количества поселков эконом-класса.



- § Активное развитие ипотеки на загородную недвижимость.
- § Расширение географии застройки до 50-100 км от МКАД.
- § Укрупнение проектов строительства. На рынке все чаще анонсируются мега проекты площадью более 100 Га.



## ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

### ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА

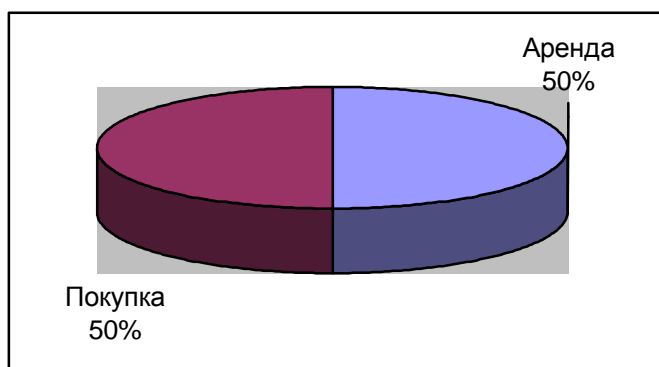
Вторичный рынок в Подмосковье только начинает складываться. По словам Анны Мироновой, директора по маркетингу компании «Paul's Yard», соотношение первичных и вторичных объектов сейчас составляет примерно 20:80.

Быстрее всего в этом сегменте реализуются объекты, построенные в сформированных коттеджных поселках с развитой инфраструктурой. Клиенты хотят сразу переехать в свой загородный дом, а не ждать завершения строительства у соседей. Опасения покупателей загородной недвижимости вполне оправданны: сроки возведения коттеджных поселков часто затягиваются. Стоит отметить, что, приобретая владение в строящемся поселке, клиент получит право собственности только после завершения проекта. На вторичном рынке покупатель уже видит свой будущий дом и после оплаты сразу становится полноправным владельцем. Поэтому более престижной является покупка загородного коттеджа в уже благоустроенном месте, с таким расчетом, чтобы в новый дом можно было въехать как можно быстрее.

## АНАЛИЗ СПРОСА

### СТРУКТУРА СПРОСА ПО АРЕНДЕ/ПОКУПКЕ

#### ДИАГРАММА 2 . РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АРЕНДУ И ПОКУПКУ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ (В %)



Как видно, спрос на покупку и аренду загородной недвижимости распределен равномерно. Половина клиентов хотят купить загородный дом, другая же половина предпочитает сезонно арендовать коттеджи или таунхаусы.

За последний год отмечается тенденция к повышению доли тех, кто хочет приобрести загородные дома в собственность.

## ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

### q Отток жителей Москвы в область

Причиной оттока москвичей в Подмосковье явилось значительный рост цен на городскую жилую недвижимость: жилая недвижимость в Подмосковье дешевле. Люди же, хотевшие купить в Москве жилье бизнес-класса, стали задумываться о приобретении загородного дома, так как при одинаковой стоимости, площадь коттеджа больше. Многие решили этот вопрос в пользу загородного дома.

Отток в область является следствием возможного объединения Москвы и области, а также продвижение проектов малоэтажного строительства в Подмосковье. Москвичи все чаще задумывают о преимуществе жизни в собственных домах за городом.

### q Увеличение интереса застройщиков к эконом-классу

Застройщики все больше уделяют внимание эконом-классу, что является следствием насыщения элит и бизнес-класса, а также повышенный спрос на коттеджи эконом-класса. В настоящий момент поселками эконом-класса застраиваются Ленинградское, Ярославское, Варшавское, Горьковское, Каширское направления.

Кроме всего прочего, вложения в массовый класс характеризуются стабильным доходом и малыми рисками.

### q Увеличение популярности таунхаусов

Высокие темпы роста на рынке жилой недвижимости Москвы повлиял и на повышение интереса к таунхаусам. Таунхаусы расположены в основном в пределах 15 км от МКАД, при этом стоимость квадратного метра в них значительно ниже, чем в квартирах в Москве и Подмосковья.

Застройщика также выгодно возводить таунхаусы, так как затраты на строительство таунхаусов ниже, чем на строительство коттеджей. При этом при равных площадях участка в поселке таунхаусов можно расположить примерно в 1,5 раза больше домов, чем в коттеджном поселке.

## **q Развитие аренды на Рынке**

Набирает обороты тенденция строительства доходных поселков, дома в которых предназначены исключительно для сдачи в аренду. Наиболее известными из них явились: Moscow Country Club, Новодарьино, Рублево-1 и Рублево-2, «Павловы родники», «Серебряный Бор». В основном такие поселки располагаются на престижных направлениях: Рублево-Успенскому, Новорижскому, Дмитровскому. Так как аренда является долгосрочным типом инвестиции, на сегодняшний день преобладают смешные поселки, где определенная часть домов продается, а другая часть сдается в аренду.

## **q Увеличение доли новых форматов поселков (мегапоселки)**

С каждым годом увеличивается и число крупномасштабных проектов, расположенных на участках площадью более 100 га. Кроме того, такие поселки обладают единой концепцией, развитой инфраструктурой. Сегодня в области находятся порядка 20 мегапоселков: «Пестово» (150 га), «Рублево-Архангельское» (430 га), «Русская Швейцария», «Княжье озеро» (600 домов), «Гринфилд» (280 домов).

## **q Уменьшение числа инфраструктурных объектов в строящихся поселках**

Причиной этой тенденции является тот факт, что большие затраты на строительство объектов инфраструктуры не окупаются. Доходность проекта за счет развитой инфраструктуры повышается довольно редко. К тому же и сами покупатели рассматривают наличие, например, бассейна или боулинга как излишество. В результате застройщики обходятся только необходимыми объектами инфраструктуры, как торговым центром, гостевой автостоянкой, охраной и т.д.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**, которое решает следующие задачи:



- Реализует услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Позволяет актуализировать и формировать базы данных.
- Осуществляет исходящий и входящий телемаркетинг, поддержку рекламных и PR акций
- Проводит интервьюирование потребителей
- Оценивает эффективность рекламы

**Наши ключевые клиенты:** ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.