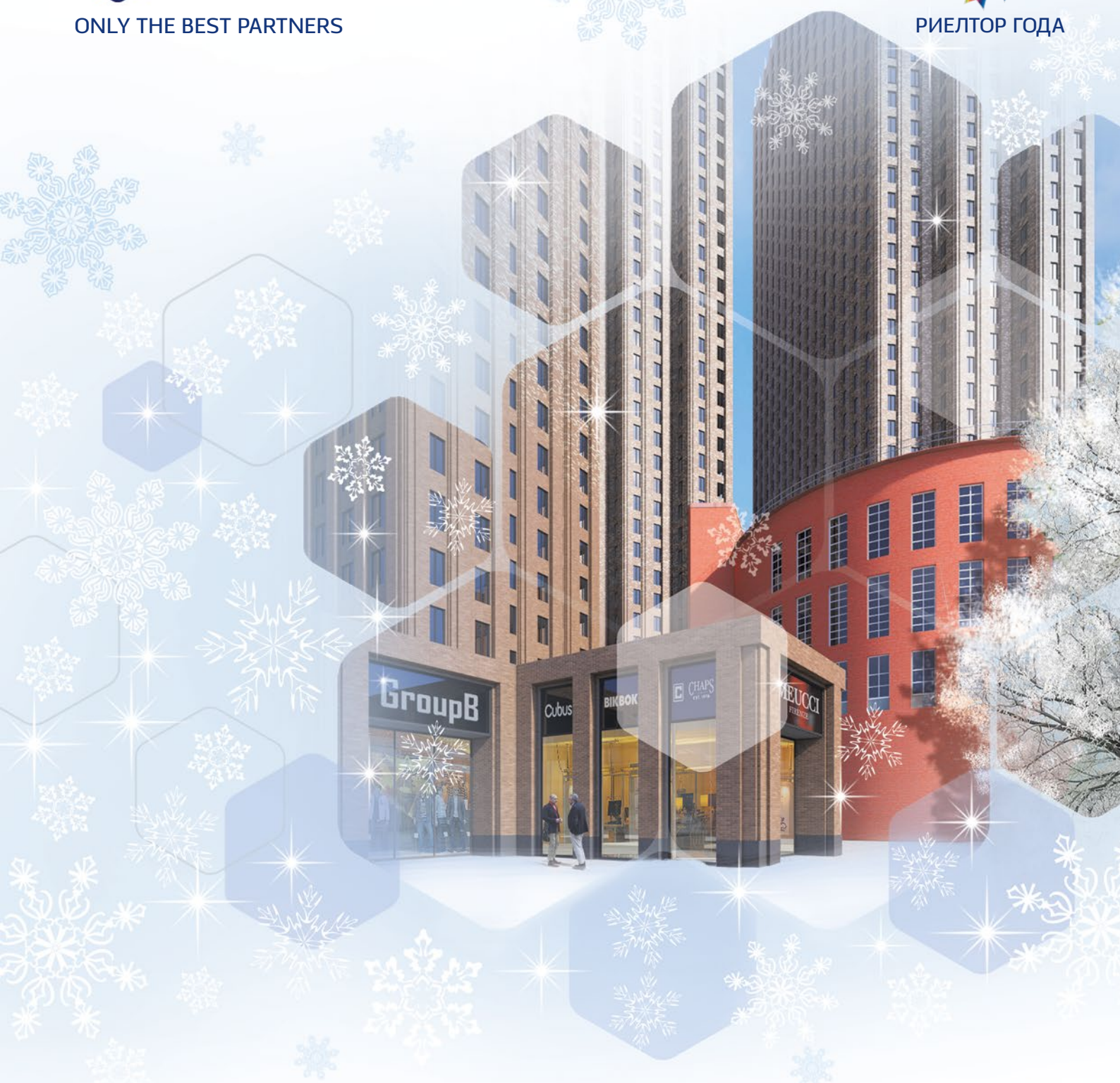




ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ИТОГИ 2015

СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗЫ	СТР. 3
ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.....	СТР. 4-9
НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА.....	СТР. 10-15
НОВОСТРОЙКИ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА.....	СТР. 16-21
АПАРТАМЕНТЫ: ЭЛИТНЫЙ, БИЗНЕС-, КОМФОРТ-КЛАСС	СТР. 22-27
НОВОСТРОЙКИ НОВОЙ МОСКВЫ.....	СТР. 28-34



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Компания «БЕСТ-Новострой» рада представить вашему вниманию обзор рынка недвижимости Москвы – итоги 2015 г., который подготовлен для вас в рамках уникальной инновационной программы «БЕСТ-Сервис 24/7», реализуемой нашей компанией.

Основная задача программы «БЕСТ-Сервис 24/7» – быть выше ожиданий застройщика, партнера, клиента, каждого, кто обращается к нам. Сервис выше ожиданий – это не исключение, а наше корпоративное правило!

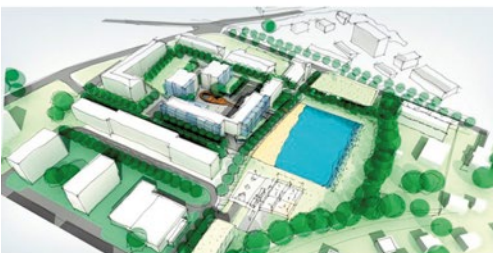
**С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»**

УСЛУГИ КОМПАНИИ



Компания «БЕСТ-Новострой» предлагает вашему вниманию ежеквартальные обзоры рынка жилой и коммерческой недвижимости. Ведение и регулярное обновление баз данных, выполняемое сотрудниками нашей компании, позволяет предоставлять вам самую актуальную и достоверную информацию о рынке недвижимости всех сегментов:

- ◆ Анализ рынка недвижимости
- ◆ Мониторинг цен на рынке недвижимости
- ◆ Экспресс-оценка рынка
- ◆ Обзоры рынка недвижимости
- ◆ Абонентское сопровождение



Компания «БЕСТ-Новострой» является профессиональным участником рынка недвижимости Московского региона и оказывает полный спектр услуг комплексного сопровождения проекта от разработки концепции до реализации площадей конечному покупателю:

- ◆ Анализ наилучшего использования земельного участка (best use)
- ◆ Разработка концепции проекта комплексного освоения территорий
- ◆ Разработка концепции жилого комплекса/апартаментов
- ◆ Разработка концепции бизнес-центра
- ◆ Разработка концепции торгового центра
- ◆ Разработка концепции многофункционального комплекса (МФК)
- ◆ Разработка концепции коттеджного поселка
- ◆ Экспресс-анализ проекта, участка



Компания «БЕСТ-Новострой» готова помочь вам оценить рыночную стоимость объекта, дать рекомендации по повышению его ликвидности:

- ◆ Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости
- ◆ Оценка экономической эффективности проекта
- ◆ Аудит проекта
- ◆ Ценообразование проекта
- ◆ Финансовое моделирование
- ◆ Привлечение финансирования

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ.

СОБЫТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗЫ

ИТОГИ 2015 Г.

80 ПРОЕКТОВ**53/24/3**

КВАРТИРЫ / АПАТАМЕНТЫ / СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

950 674 руб. (+29%)*

ПРЕМИУМ-КЛАСС

450 640 руб. (-16%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

232 040 руб. (-8%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

146 280 руб. (+2%)*

ЭКОНОМКЛАСС

147 940 руб. (+30%)*

АПАТАМЕНТЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

679 460 руб. (+10%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

221 720 руб. (-12%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

137 950 руб. (+5%)*

КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ

БИЗНЕС-КЛАСС

138 570 руб. (-2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

93 240 руб. (+1%)*

ЭКОНОМКЛАСС

102 830 руб. (-7%)*

В 2015 г. на рынке жилой недвижимости Москвы произошли изменения и события, определившие дальнейшее развитие рынка покупателя. Прошедший год стал годом исключительного увеличения объемов предложения в прежних границах столицы. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, застройщики активно выводили на рынок новые жилые комплексы, количество которых в 2015 г. превысило показатели прошлых годов – за год было выведено 80 новых проектов жилой недвижимости и апартаментов.

Вместе с тем заметной тенденцией стало более активное освоение промышленных территорий, наиболее знаковые новые проекты в настоящее время реализуются в рамках программы реновации промзон.

С активным выходом новых проектов на рынок, как правило, на начальных этапах строительной готовности, практически во всех сегментах, за исключением массового рынка, была зафиксирована отрицательная коррекция цен. Вместе с тем снижение цен наблюдалось и по отдельным проектам вследствие низкого уровня спроса – в основном в сегментах высокобюджетного жилья.

Несмотря на общее снижение покупательской активности, на рынке не произошло обвала. Программа ипотечного кредитования с господдержкой, стартовавшая в 2015 г., помогла сохранить заинтересованность покупателей к новостройкам.

Кроме того, высокая конкуренция на рынке способствовала активному предоставлению скидок и акций в течение всего года. Важно отметить, что многие новогодние акции были продлены и в январе 2016 г. Данные меры позволили стимулировать и оживить спрос на строящееся жилье.

В сложившейся экономической ситуации в стране и, как следствие, в условиях изменения уровня и структуры спроса на жилье застройщики вынуждены пересматривать планы в отношении новых проектов с учетом существующих реалий и предлагать рынку наиболее ликвидный и востребованный продукт. Благодаря появлению предложений квартир небольших размеров и квартир-студий во многих

жилых комплексах снижается минимальный бюджет покупки в «старых» границах города. При этом новые проекты, выходящие на рынок, характеризуются высокими качественными характеристиками, удачной локацией и привлекательной ценой за счет ранней стадии строительной готовности.

Для рынка апартаментов знаковой стала тенденция перевода апартаментов в квартиры. В нескольких проектах комфорт- и бизнес-класса этот процесс был успешно реализован.

Москва. В течение 2015 г. на рынок жилой недвижимости г. Москвы в «старых» границах вышли 73 новых проекта, при этом 24 из них – апартаментные комплексы, а 3 проекта представляют собой комплексы смешанного формата. Стоит отметить, что наибольшее количество новых проектов относится к эконом- и комфорт-классу (41% от общего объема нового предложения), бизнес-класс – 34%.

Таким образом, по итогам 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости г. Москвы составил порядка 24 062 шт., а апартаментов – порядка 9 932 шт.

По итогам 2015 г. объем предложения жилья в элитном классе г. Москвы составил 110 тыс. кв. м (-36%)*, в премиум-классе – 150 тыс. кв. м (+80%)*, в бизнес-классе – 676 тыс. кв. м (+75%)*, в комфорт-классе – 751 тыс. кв. м (+77%)* и в экономклассе – 36 тыс. кв. м (-23%)*.

Что касается объема предложения в сегменте апартаментов, то в элитном классе он составил 124 тыс. кв. м (-10%)*, в бизнес-классе – 381 тыс. кв. м (+38%)* и в комфорт-классе – 104 тыс. кв. м (0%)*.

Новая Москва. В течение 2015 г. на рынок жилой недвижимости Новой Москвы вышли 7 новых проектов комфорт- и бизнес-класса. По итогам 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке жилья Новой Москвы составил 9 077 шт., или 521 тыс. кв. м (+1%)*.

В перспективе при высоких объемах предложения и конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшую коррекцию цен, при этом покупательская активность в сложившихся экономических условиях в лучшем случае останется на прежнем уровне.

* - РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В течение 2015 г. на рынок элитного жилья в г. Москвы вышли лишь 4 новых проекта. Во 2 полугодии новые объемы элитного жилья на рынок не выходили, более того, объем предложения в сравнении с IV кварталом 2014 г. сократился на 33% и составил порядка 740 лотов в реализации общей площадью порядка 110 тыс. кв. м.

Замедление активности застройщиков по выводу новых проектов наблюдается с весны текущего года, и это вполне закономерно. В сложных экономических условиях на фоне серьезных валютных колебаний, которые усугубили ситуацию к концу 2015 г., и сокращения спроса застройщикам все труднее обеспечить требуемый уровень рентабельности своих проектов.

Общая структура предложения по итогам 2015 г. претерпела некоторые изменения, которые проявились, в основном, в более равномерном перераспределении объема экспозиции по районам ЦАО за счет завершения продаж в ряде проектов и появления нового объема предложения – преимущественно в новых корпусах уже реализуемых жилых комплексов.

Очевидной тенденцией 2015 г. стало увеличение доли небольших по меркам элитного сегмента квартир. Кроме



ЖК Knightsbridge Private Park

того, зафиксирован существенный рост доли квартир, реализуемых в построенных и введенных в эксплуатацию домах.

В текущих экономических условиях на рынке элитной недвижимости наблюдается стагнация, при этом цены под воздействием валютных скачков показывают разнонаправленную динамику. В долларовом исчислении к концу 2015 г. было зафиксировано снижение удельного показателя стоимости на 25% в сравнении с IV кварталом 2014 г., стоимость квадратного метра квартир составила \$13 412. В рублевом эквиваленте удельная стоимость квартир по итогам IV квартала 2015 г. выросла на 29%, составив 950 674 руб. за кв. м. Стоит

отметить, что ослабление рубля по отношению к доллару за истекший период составило порядка 23%.

По мнению консультантов «БЕСТ-Новострой», дальнейшая коррекция цен на рынке жилой недвижимости элитного класса будет зависеть от валютных колебаний и общеэкономической ситуации в стране. Кроме того, прямое и наиболее существенное влияние на уровень цен в элитном сегменте в условиях кризиса оказывает политика девелопера, которая выражается в предоставлении более существенных скидок, льготных условий и дополнительных опций при приобретении квартир, при этом скидки зачастую носят индивидуальный характер.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Объем предложения на рынке элитной жилой недвижимости г. Москвы по итогам 2015 г. в сравнении с IV кварталом 2014 г. сократился более чем на треть (снижение составило 33% по количеству лотов на реализации). Причиной этого, главным образом, стало изменение общей структуры экспозиции, а также замедление активности застройщиков, начавшееся с весны текущего года, и отсутствие новых проектов на рынке за послед-

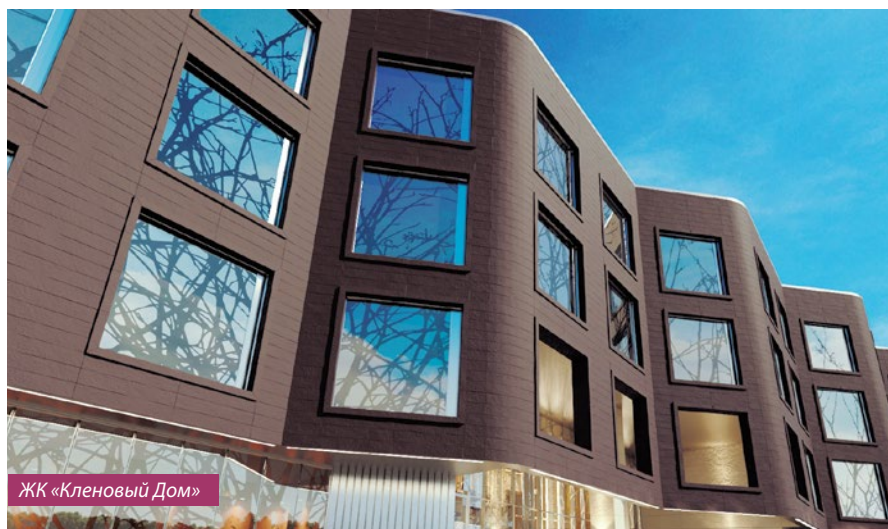
нее полугодие. Кроме того, текущая экономическая ситуация способствовала тому, что продажи в ряде проектов были приостановлены. Также некоторые застройщики вынуждены были пересмотреть планы вывода на рынок своих объектов на фоне ограниченного спроса и серьезных валютных колебаний. Таким образом, по итогам IV квартала 2015 г. предложение на рынке элитного жилья в г. Москве формировалось за счет

29 жилых комплексов элитного класса. Общий объем лотов на реализации по итогам к концу 2015 г. составил 738 шт. площадью около 110 тыс. кв. м. По итогам рассматриваемого периода были завершены первичные продажи в ЖК «Булгаков», «Большая Никитская 45», «Пречистенка 13», «Дом на Трубецкой», «Итальянский квартал» и Skuratov House. В целом на рынке жилой недвижимости г. Москвы, очевидно, наблюдается стагнация.

НАЗВАНИЕ ЖК	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
ЖК «Резиденция на Всеволожском»	Хамовники, Всеволожский пер., вл. 5	«Лидер-Инвест»	II квартал 2015 г.
ЖК «Рахманинов»	Пресненский, Малый Кисловский пер., д. 3, стр. 1	«КМ Девелопмент»	I квартал 2015 г.
ЖК «Жилой дом в Щетининском»	Якиманка, Щетининский пер., 4/2, 3	Forum properties	I квартал 2015 г.
ЖК «Советник»	Тверской, Большая Дмитровка ул., д. 7/5, стр. 2	Insigma Group	I квартал 2015 г.

Общая структура предложения по итогам IV квартала 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года претерпела некоторые изменения. В распределении районов ЦАО г. Москвы по объему предложения и количеству реализуемых жилых комплексов наибольшую долю по-прежнему занимает район Хамовники, но его доля по итогам года сократилась на 18 п. п. и составила 44% от общего объема предложения элитных квартир, причиной этому послужило завершение продаж в ряде проектов и совокупное снижение объема экспозиции.

Второе место рейтинга занимает район Якиманка, доля предложения которого по итогам отчетного периода в сравнении с IV кварталом 2014 г. увеличилась на 6 п. п. и составила 16% от общего объема. Третье место рейтинга по итогам 2015 г. занимает район Остоженка (13% от общего объема экспозиции). Наименьший объем предложения по-прежнему представлен в Пресненском и Мещанском рай-



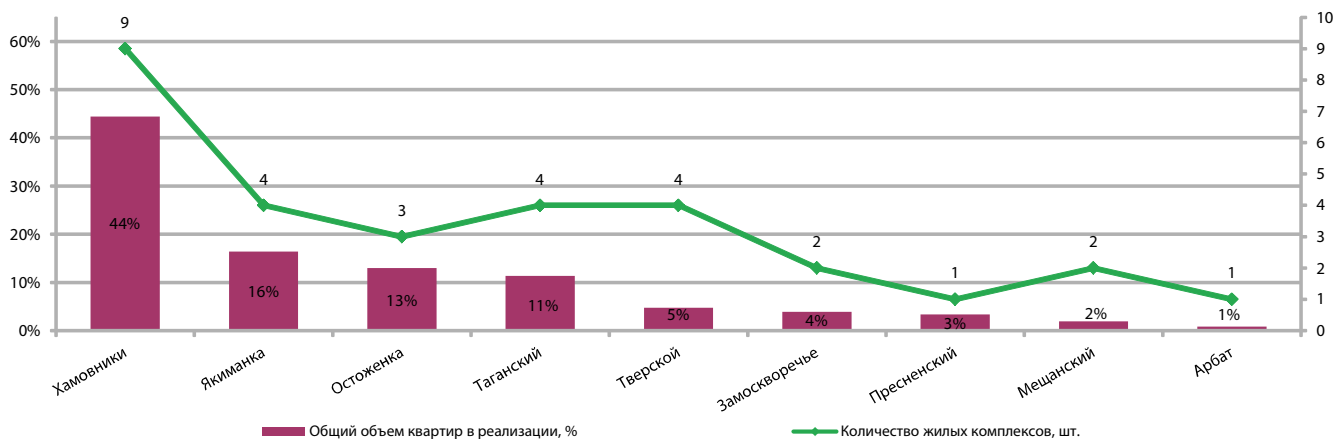
онах, совокупная доля предложения которых составляет 5% в общем объеме экспозиции.

Структура предложения в элитном сегменте по стадии строительной готовности объектов к концу 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года выровнялась за счет

существенного сокращения объема реализации квартир в домах на стадии монтажных и отделочных работ до 24% от общего объема квартир в реализации (снижение к IV кварталу 2014 г. составило 34 п. п.). При этом доля квартир в уже построенных и сданных в эксплуатацию домах суще-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЙОНАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

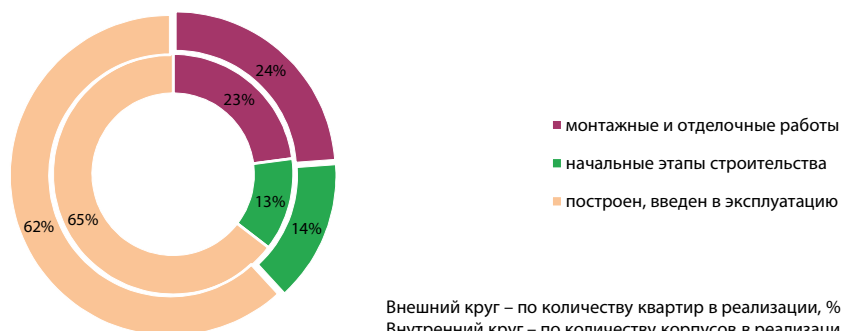
Источник: «БЕСТ-Новострой»



ственно возросла. В результате этого по итогам IV квартала 2015 г. наибольшая доля предложения (как по количеству корпусов в реализации, так и по объему квартир в экспозиции) приходится на построенные и введенные в эксплуатацию объекты (62% и 65% соответственно). Это свидетельствует не только об увеличении стадии строительной готовности ряда проектов, но и о снижении темпов реализации элитных квартир на более ранних стадиях строительства. По итогам 2015 г. доля экспозиции квартир в корпусах на начальной стадии строительной готовности несколько увеличилась и составила 14%.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Внешний круг – по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг – по количеству корпусов в реализации, %

В распределении общего объема предложения квартир по площади наибольшая доля приходится на квартиры в диапазоне от 100 до 150 кв. м, доля таких квартир по итогам IV квартала 2015 г. в сравнении с аналогичным показателем прошлого года увеличилась на 6 п. п. и составила 41% от общего объема предложения. Также за рассматриваемый период сократилась доля квартир площадью от 150 до 200 кв. м и составила 18% (снижение на 11 п. п.).

Важно отметить, что в течение 2015 г. произошло увеличение объема предложения небольших по меркам элитного сегмента квартир, доля которых к концу периода составила 24% против 20% в IV квартале 2014 г. То есть тенденция сокращения площади квартир и увеличения лотов со сравнительно мелкой нарезкой в условиях снижения покупательской активности стала актуальна и для сегмента высокобюджетного жилья. Как известно, излишне мелкая нарезка влечет за собой ухудшение условий и комфорта

проживания, поэтому в элитном сегменте к ней относятся с осторожностью и включают такие квартиры в незначительном объеме. В структуре предложения в элитном сегменте квартиры площадью до 50 кв. м занимают лишь 1,5% объема экспозиции. Такие квартиры предлагаются к продаже в ЖК «Рахманинов», ЖК «Полянка, 44» и ЖК «Советник».

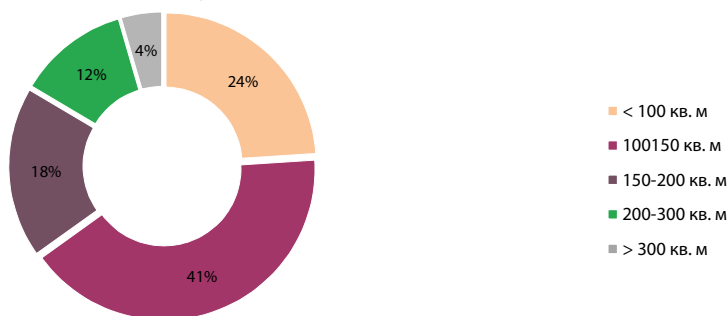
На фоне уменьшения площади экспонируемых лотов доля квартир площа-

дью свыше 200 кв. м к концу 2015 г. сократилась и составила 16% от общего объема предложения.

По итогам 2015 г. наибольший объем предложения концентрируется в диапазоне от \$1-2 млн и до \$1 млн (34% и 32% соответственно). При этом в условиях существенных валютных колебаний в бюджете до \$1 млн у покупателей появилась возможность приобрести квартиру площадью до 150 кв. м.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПЛОЩАДИ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На фоне экономического кризиса в стране и серьезных валютных колебаний, новая волна которых была отмечена в IV квартале 2015 г., цены в элитном сегменте в зависимости от того, номинированы они в валюте или нет, показывали разнонаправленную динамику. Стоит отметить, что к концу 2015 г. ослабление курса рубля по отношению к доллару составило порядка 23%.

В долларовом исчислении к концу IV квартала 2015 г. было зафиксировано снижение удельного показателя стоимости на 25% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, и стоимость квадратного метра квартир составила \$13 412. В рублевом эквиваленте удельная стоимость квартир по итогам IV квартала 2015 г. выросла на 29%, составив 950 674 руб. за кв. м.

Существенные колебания на валютных рынках еще в начале года сподвигли многих застройщиков перейти к рублевому исчислению стоимости квартир и формированию прайсов в элитном сегменте в рублях. Так, по итогам IV квартала 2015 г. 81% выставленных на продажу элитных квартир номинируются в рублях. Стоит отметить, что во 2 полугодии 2015 г. ряды

проектов с рублевым ценником дополнили ЖК «Полянка, 44», ЖК «Плотникофф», ЖК «Звонарский 3/4» и ЖК «Клубный дом на Арбате».

По итогам 2015 г. на рынке элитных новостроек г. Москвы произошла не только коррекция удельного показателя стоимости по рынку в целом, но и некоторые структурные изменения в ценообразовании элитных проектов

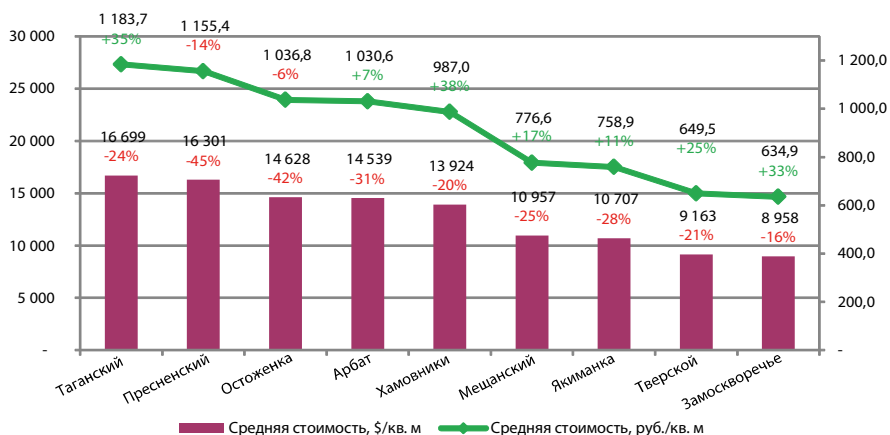
по районам ЦАО. Лидирующие позиции рейтинга по стоимости жилья по итогам IV квартала 2015 г. занял Таганский район, где средний уровень цен составил \$16 699 за кв. м, или 1 183,7 тыс. руб. за кв. м.

Стоит отметить, что отрицательная коррекция удельной цены как в долларовом, так и в рублевом выражении была зафиксирована в Преснен-

РЕЙТИНГ РАЙОНОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М КВАРТИР ЭЛИТНОГО КЛАССА, ДОЛЛ. США/КВ. М (ТЫС. РУБ./КВ. М)

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



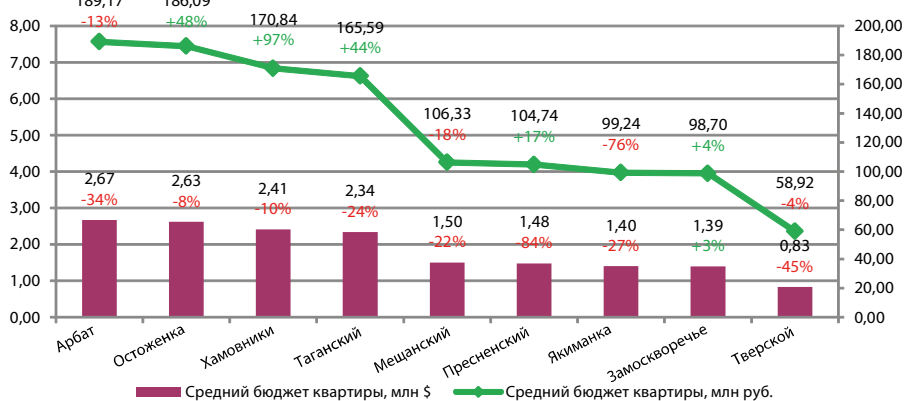
ском районе и районе Остоженка, в результате чего традиционный лидер – район Остоженка – сместился на 3 место (\$14 628 за кв. м, средний предлагаемый бюджет покупки здесь составляет \$2,63 млн).

В Пресненском районе средний уровень цен по итогам 2015 г. составил \$16 301 за кв. м, долларový показатель стоимости здесь сократился на 45% в сравнении с IV кварталом 2014 г. Причиной столь существенной коррекции цены стало полное обновление реализуемых на первичном рынке проектов в районе. Так, были завершены продажи в наиболее высокобюджетных проектах (ЖК «Булгаков» и «Большая Никитская 45»), при этом за счет поступления на реализацию квартир небольшой площади в рамках нового ЖК «Рахманинов» Пресненский район по итогам 2015 г. вошел в число наиболее доступных локаций ЦАО по бюджету покупки элитного жилья (\$1,48 млн в среднем). Наименьшая стоимость квадратного метра элитных квартир по итогам IV квартала 2015 г., как и в соответ-

РЕЙТИНГ РАЙОНОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕМУ ПРЕДЛАГАЕМОМУ БЮДЖЕТУ КВАРТИР ЭЛИТНОГО КЛАССА, МЛН \$ (МЛН РУБ).

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



ствующем периоде прошлого года, зафиксирована в Тверском районе и Замоскворечье на уровне \$9 163 и \$8 958 соответственно.

Существенные валютные колебания на протяжении всего 2015 г. оказывали непосредственное влияние на снижение долларовых цен на рынке элитной жилой недвижимости г. Москвы,

при этом рублевые цены в ряде проектов показывали весьма существенный рост. Стоит отметить, что повышение уровня цен по отдельным проектам было обусловлено и увеличением стадии их строительной готовности. Так, к концу года были введены в эксплуатацию ЖК «Литератор», Barrin House и «Садовые кварталы».

Средний бюджет покупки элитных квартир в долларовом исчислении стал более доступным, при этом за счет вымывания ликвидных лотов меньшей площади и увеличения доли более габаритных квартир в составе экспозиции отдельных проектов средний предлагаемый бюджет покупки увеличивается, как, например, в ЖК Knightsbridge Private park, где стоимость квартир достигает \$19,7 млн.

В то же время минимальная площадь лотов в составе ряда проектов позволяет предложить покупателю наиболее доступный по бюджету покупки вариант. Например, в ЖК «Полянка, 44», «Советник» и «Рахманинов» в минимальном на рынке бюджете покупки к продаже предлагаются квартиры площадью до 50 кв. м.

В среднесрочной перспективе, по мнению консультантов «БЕСТ-Новострой», на фоне снижения спроса и активности застройщиков коррекция удельного показателя стоимости элитного жилья продолжится. Предлагаемые застройщиками скидки и индивидуальные условия покупки, как мера стимулирования продаж, в элитном сегменте, очевидно, будут гораздо более существенными. При этом более ощутимой также станет зависимость уровня ценообразования от общего состояния экономики и валютного рынка.

НАЗВАНИЕ ЖК, РАЙОН РАСПОЛОЖЕНИЯ	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, \$/КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, \$
Knightsbridge Private Park, Хамовники	до 41 000	до 19 700 000
«Клубный дом на Котельнической набережной», Таганский	до 27 000	до 9 500 000
«Остоженка Парк Палас», Остоженка	до 31 000	до 9 900 000
«Резиденция на Всеволожском», Хамовники	до 26 800	до 6 700 000

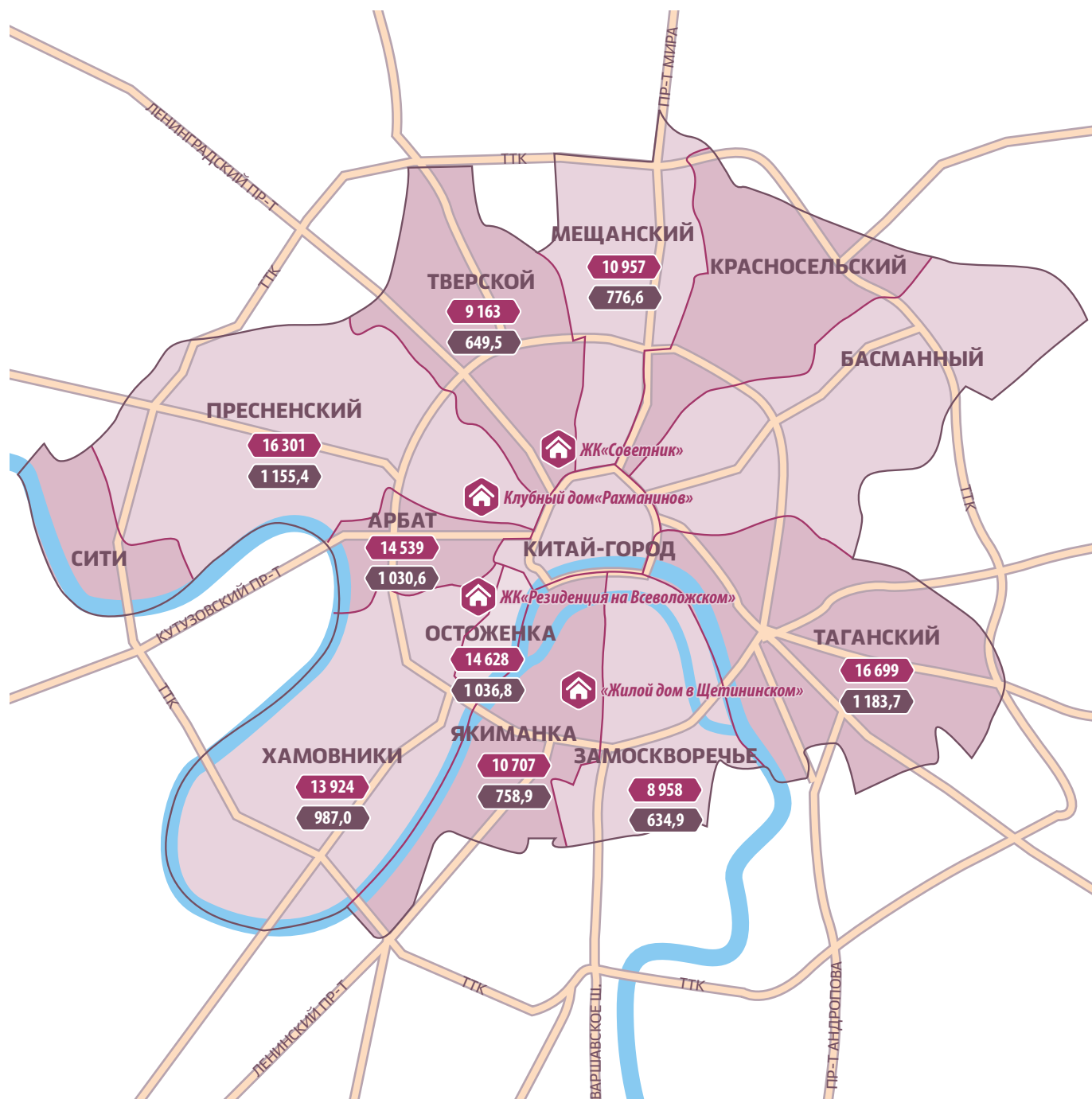
НАЗВАНИЕ ЖК, РАЙОН РАСПОЛОЖЕНИЯ	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, \$/КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, \$
«Лесной Дом», Тверской	от 4 300	от 437 000
«Рахманинов», Пресненский	от 8 800	от 435 000
«Советник», Тверской	от 8 500	от 385 000
«Полянка, 44», Якиманка	от 8 500	от 489 000



ЖК «Клубный дом на Котельнической набережной»

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЭЛИТНОГО КЛАССА С НАЧАЛА ГОДА,
И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО РАЙОНАМ ЦАО Г. МОСКВЫ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Новые проекты в элитном классе



Средняя стоимость 1 кв. м квартир в элитном классе, \$ 13 412

Средняя стоимость 1 кв. м квартир в элитном классе, тыс. руб. 950,674

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

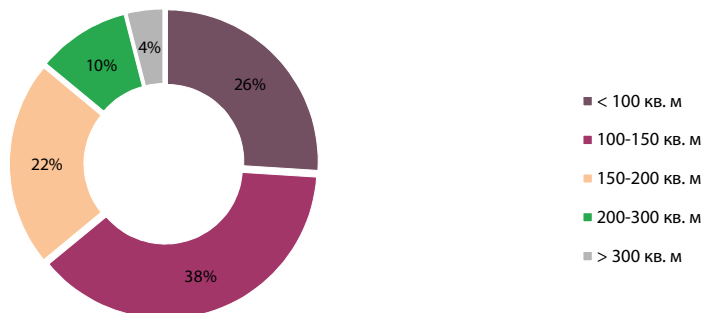
По мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», повсеместное снижение спроса на рынке недвижимости г. Москвы имеет объективные причины в сложившихся экономических условиях. В элитном классе этот процесс начался раньше, чем в массовом сегменте рынка, и очевидно, что продолжится дальше.

Принимая во внимание ограниченный круг целевой аудитории объектов рассматриваемого класса, стоит отметить тенденцию общего снижения спроса, которая наблюдается на протяжении всего рассматриваемого периода. Кроме того, консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают перераспределение покупательского интереса на более доступные объекты премиального и бизнес-класса.

Надо отметить, что в последнее время покупатели на рынке элитного жилья не стремятся совершить быструю покупку и склоняются к принятию выжидательной позиции в расчете приобрести квартиру с максимальной скидкой. Тем не менее к концу года в период высокой деловой активности было отмечено некоторое оживление покупателей, которое повлияло на увеличение количества заключенных сделок. По итогам 2015 г. в структуре спроса произошли некоторые изменения, связанные с вымыванием квартир меньших площадей из общего объема предложения. Так, на 4 п. п. в сравнении с IV кварталом 2014 г. увеличилась доля заявок на приобретение квартир площадью до 100 кв. м и составила 26%. Важно отметить, что по итогам 2015 г. в сравнении с IV кварталом 2014 г. наблюдаются существенные

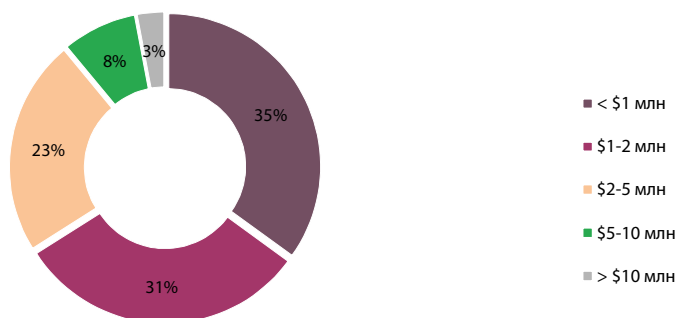
СТРУКТУРА СПРОСА ПО ПЛОЩАДИ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СТРУКТУРА СПРОСА ПО БЮДЖЕТУ ПОКУПКИ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



изменения структуры спроса по бюджету покупки квартир. Наиболее востребованы у покупателей стали квартиры в бюджете до \$1 млн, на долю таких покупок по итогам IV квартала 2015 г. приходится 35%, в то время как в прошлом году данный показатель составлял 23% от общего числа заявок. При этом в текущих условиях в данном бюджете реализуются гораздо более привлекательные и большие по площади объекты, чем год назад.

Тем не менее наиболее востребованными у покупателей в элитном классе остаются квартиры площадью от 100 до 150 кв. м, на их долю в рассматриваемом периоде приходится 38% поступивших заявок.

В целом, несмотря на общую тенденцию к снижению спроса, сделки в элитном сегменте заключаются, причем наибольшее предпочтение покупателей все же фокусируется на объектах, находящихся на более поздней стадии готовности и номинированных в рублях. Кроме того, в течение 2015 г. в борьбе за покупателя застройщики предлагали более лояльные условия покупки, выраженные в существенных индивидуальных скидках или дополнительных опциях при покупке квартиры (отделка, машино-место).

По мнению консультантов «БЕСТ-Новострой», на фоне происходящих в экономике изменений дальнейшая коррекция цен в элитном сегменте жилья продолжится.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В 2015 г. активный выход новых проектов бизнес- и премиум-класса повлек за собой двукратное увеличение объемов предложения. Продажи стартовали в 22 новых жилых комплексах, среди которых присутствуют масштабные проекты. Заметной тенденцией стало активное освоение промышленных территорий, значительное количество новых проектов реализуется в рамках программы реновации промзон.

По состоянию на конец 2015 г. объем предложения в новостройках бизнес- и премиум-класса увеличился в 2 раза по сравнению с IV кварталом 2014 г. и составил 9 637 квартир общей площадью 825,9 тыс. кв. м.

Новые проекты представлены во всех округах города, при этом сегодня есть возможность приобрести квартиру по привлекательным стартовым ценам на ранних этапах строительства. Если ранее минимальный бюджет покупки в рассматриваемых классах был выше, чем в новостройках комфорт-класса, то в настоящее время цены по отдель-

ным проектам сопоставимы. Во многом это стало возможным благодаря появлению предложений квартир небольших размеров в ряде проектов, а также квартир-студий.

С активным выходом новых проектов, преимущественно на начальных этапах строительной готовности, цены демонстрировали отрицательную динамику в течение 2015 г.

Это послужило основной причиной снижения среднего уровня цен в биз-

нес-классе (на 8% за год). В премиум-классе причиной отрицательной коррекции (на 16%) было в том числе и снижение цен по отдельным проектам.

В перспективе при высоких объемах предложения и конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшего снижения цен. Покупательская активность в сложившихся экономических условиях в лучшем случае останется на прежнем уровне.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В течение 2015 г. с активным выходом новых проектов объем предложения на рынке новостроев бизнес- и премиум-класса значительно вырос. Всего в 2015 г. на рынок поступили предложения в 22 новых жилых комплексах, среди которых присутствуют как проекты точечной застройки, так и более масштабные, в том числе проекты, реализуемые в рамках реновации промышленных территорий. Объем предложения по количеству квартир вырос в 2 раза по сравнению с IV кварталом 2014 г. и составил к концу 2015 г. 9 637 лотов на экспозиции об-

щей площадью 825,9 тыс. кв. м. Из вышедших в течение года проектов бизнес- и премиум-класса в IV квартале предложения поступили по 8-ми новым комплексам. Среди них следует отметить масштабный проект от компании «ДОН-Строй» – ЖК «Символ», реализуемый на территории бывшего завода «Серп и Молот». Проект займет территорию 58,6 га, на которой в течение 10 лет планируется построить 1,5 млн кв. м недвижимости, из них 857 тыс. кв. м – жилья.

К концу 2015 г. компания «РГ-Девелопмент» вывела на рынок

2 проекта под единым брендом. Один из них реализуется на территории промышленной зоны «Воронцово» – ЖК «Родной город. Октябрьское Поле» общей площадью 62,3 тыс. кв. м. Также продажи стартовали в ЖК «Родной город. Каховская» общей площадью 70,0 тыс. кв. м.

Среди других новых проектов стоит отметить ЖК AFI Residence Paveletskaya, реализуемый в рамках реновации и реконструкции промышленной площадки, а также ЖК Vander Park, «Байконур», «Вересаева 11» и «Суббота».

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
AFI Residence Paveletskaya	бизнес	AFI Development	IV квартал 2015 г.
Vander Park	бизнес	«ПИК»	IV квартал 2015 г.
«Байконур»	бизнес	«Восток Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Вересаева 11»	премиум	«Вересаева плюс»	IV квартал 2015 г.
«Родной город. Каховская»	бизнес	«РГ-Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Родной город. Октябрьское Поле»	бизнес	«РГ-Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Символ»	бизнес	«ДОН-Строй»	IV квартал 2015 г.
«Суббота»	премиум	«ДОН-Строй»	IV квартал 2015 г.

Несмотря на сохранение лидерства СЗАО и ЮЗАО по объему предложения в новостройках бизнес- и премиум-класса, в течение 2015 г. в рейтинге административных округов произошли некоторые изменения в связи с выходом новых проектов.

Так, существенно выросла доля предложения в CAO (за 2015 г. на 9 п. п.) благодаря появлению на рынке нескольких новых проектов, таких как ЖК «Невский», «Дыхание» и «Суббота». Кроме того, с переводом апартаментов в квартиры в выборку был включен ЖК «Лица», предложение в котором занимает более половины объема экспонируемых квартир в новостройках округа.

Только со стартом реализации квартир в одном из крупнейших проектов - ЖК «Символ» доля предложения в ЮВАО выросла до 8% от общего объема (на 6 п. п. за год).

Снижение объема предложения на 6 п. п. до 11% зафиксировано в ЗАО, в остальных округах существенных изменений в распределении объема предложений не отмечено. Однако с



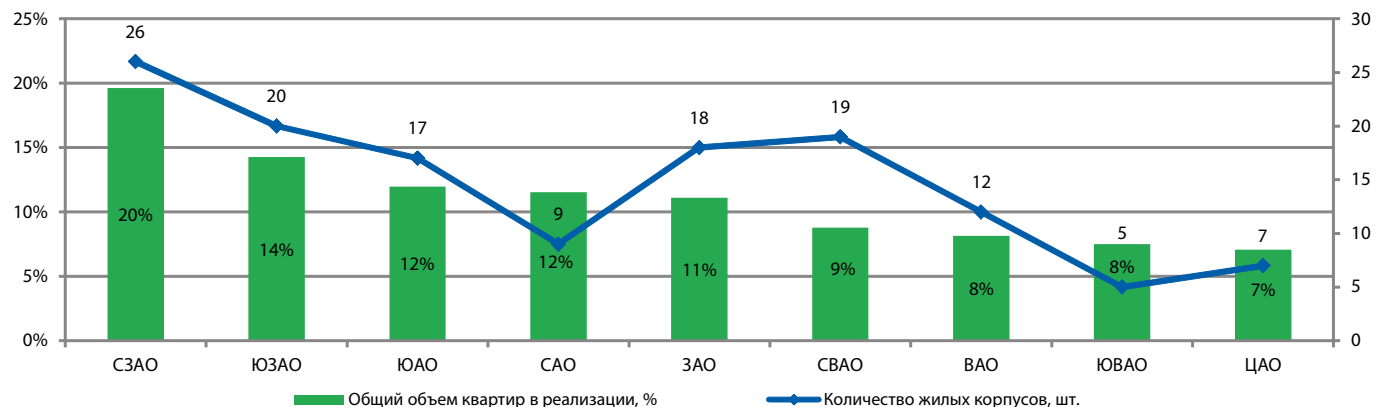
ЖК Vander Park

учетом двукратного увеличения объема экспозиции на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса в 2015 г. в каждом из округов зафиксирован рост предложения в абсолютных показателях. В течение года во всех округах появлялись предложения как в новых жилых комплексах, так и в новых корпусах уже реализуемых на рынке проектов.

Активный выход новых проектов способствовал увеличению доли предложения в новостройках до начала строительства и на начальных этапах. Стоит обратить внимание, что в течение всего года отмечался существенный рост количества таких предложений, которые к концу 2015 г. заняли 40% рынка (увеличение на 16 п. п. в сравнении с IV кварталом 2014 г.).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ ЖИЛЫХ КОРПУСОВ

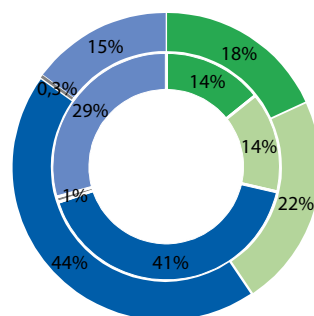
Источник: «БЕСТ-Новострой»



Большинство квартир представлены в новостройках на стадии монтажных и отделочных работ, доля которых к концу 2015 г. составила 44% от общего количества экспонируемых квартир. Предложение в домах на завершающих стадиях строительства занимает 15% рынка, что ниже аналогичного показателя IV квартала 2014 г. на 15 п.п., однако по абсолютным показателям данные сопоставимы. Таким образом, в настоящее время на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса представлен широкий выбор объектов, различных как по местоположению, так и по стадиям строительной готовности.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



■ монтажные и отделочные работы
■ начальные этапы строительства
■ построен, введен в эксплуатацию
■ строительство не начато
■ благоустройство территории, подведение коммуникаций, идет ГК

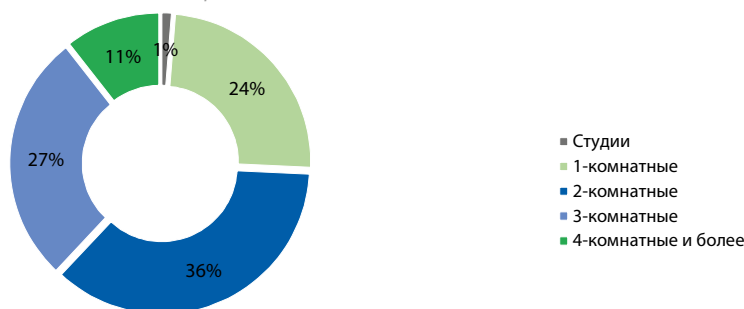
Внешний круг - по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг - по количеству корпусов в реализации, %

В сложившейся экономической ситуации в стране и, как следствие, в условиях изменения уровня и структуры спроса на жилье застройщики вынуждены пересматривать планы в отношении новых проектов с учетом существующих реалий и предлагать рынку наиболее ликвидный и востребованный продукт.

Так, в отдельных проектах бизнес- и премиум-класса, вышедших на рынок в конце 2015 г., предлагаются мало-метражные квартиры-студии, занимающие в настоящее время 1% от общего предложения квартир в новостройках рассматриваемого сегмента. Среди таких проектов: ЖК «Символ», «Суббота» и Vander Park, в рамках которых на продажу представлены студии площадью от 23 до 35 кв. м. При этом необходимо отметить, что ранее предложения компактных студий в сегменте бизнес- и премиум-класса

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



представлены не были или носили единичный характер.

Вместе с тем при значительном росте объемов предложения на рынке рассматриваемого сегмента к концу 2015 г. отмечено и увеличение доли 1-комнатных и 2-комнатных квартир (до 24% и 36% соответственно). При

этом 2-комнатные квартиры традиционно занимают наибольший объем экспозиции. В настоящее время небольшие по площади квартиры помимо студий представлены в ЖК Wellton Park, Union Park и ЖК «Невский» от компании «Крост», а также «Life-Ботанический сад», «Родной город. Каховская» и «ГМ».

Таким образом, можно говорить о развитии тенденции формирования более доступного предложения в бизнес- и премиум-классе за счет уменьшения площади квартир в новых жилых комплексах, а также активного выхода проектов на начальных этапах строительной готовности.

ТИП КВАРТИР	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М		МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	
	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
студии	23	35	32	35
1-комнатные	28	35	87	74
2-комнатные	32	57	145	141
3-комнатные	50	88	230	256
4-комнатные и многокомнатные	67	117	300	374

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

На протяжении 2015 г. цены предложения на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса снижались планомерно. Таким образом, к концу 2015 г. средний уровень цен зафиксирован на отметке 232 037 руб. за кв. м, что на 8%* ниже аналогичного показателя конца 2014 г.

Снижение средней цены предложения по состоянию на конец 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года в большей степени обусловлено активным выходом новых проектов на начальных этапах строительства с более низкими ценами предложения по сравнению с объектами на этапах активного возведения стен и завершения строительства. Как правило, в течение всего года цены на квартиры в тех жилых комплексах, реализация которых была начата раньше, росли по мере повышения строительной готовности корпусов.

*Примечание: для определения изменения цены в рассматриваемых классах был произведен индикативный расчет данного показателя по соответствующей выборке объектов по итогам IV квартала 2014 г.

В премиум-классе наблюдалась более существенная коррекция, и к концу 2015 г. средняя цена предложения снизилась на 16%* в сравнении с IV кварталом 2014 г. до уровня 450 640 руб. за кв. м. В данном случае причиной снижения послужило не только появление на рынке новых объектов

на начальных этапах строительства и по более привлекательным ценам, но и отрицательная ценовая динамика по отдельным проектам, реализация которых была начата раньше. В среднем снижение цен в этих жилых комплексах зафиксировано на уровне 10%, по отдельным комплексам коррекция достигала 20-30%.



В разрезе округов города в течение 2015 г. наблюдалась разнонаправленная динамика изменения цен предложений в новостройках бизнес- и премиум-класса.

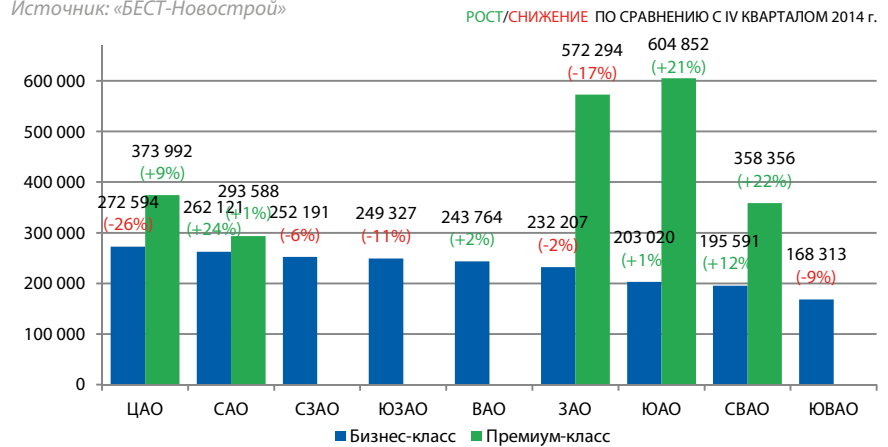
Наибольший рост цен в новостройках бизнес-класса отмечался в САО. С переводом апартаментов в квартиры в 2015 г. ЖК «Лица» был включен в выборку, что повлияло на средний уровень цен в округе. Кроме того, в проектах по мере повышения стадии строительства цены росли.

В СВАО средний уровень цен за 2015 г. вырос на 12% до 195 591 руб. за кв. м. Положительная ценовая динамика, главным образом, обусловлена повышением стадии строительной готовности как в проектах, реализуемых на рынке давно, так и в вышедшем на рынок в начале года ЖК «Life-Ботанический сад».

Снижение цен в новостройках бизнес-класса отмечено в ЦАО и ЮЗАО. Выход нового жилого комплекса на начальном этапе строительства в совокупности со снижением цен в одном из комплексов ЦАО привели к снижению среднего уровня цен в округе. По итогам 2015 г. коррекция цен составила - 26%, средняя цена предложения была зафиксирована на уровне 272 594 руб. за кв. м.

РЕЙТИНГ ОКРУГОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М КВАРТИР БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



В ЮЗАО в течение года активно выходили новые проекты на начальных этапах строительства, в результате уровень цен в округе снизился на 11% до 249 327 руб. за кв. м.

В сегменте премиум-класса годовой рост цен зафиксирован в ЮАО (на 21% до 604 852 руб. за кв. м) и СВАО (на 22% до 358 356 руб. за кв. м) благодаря росту цен в реализуемых проектах указанных округов по мере повышения строительной готовности.

Отрицательную динамику продемонстрировал ЗАО, в котором средняя

цена на конец 2015 г. зафиксирована на уровне 572 294 руб. за кв. м. Снижение цен в ЖК «Снегири-Эко», а также активный выход новых предложений в ЗАО способствовали снижению среднего уровня цен по округу на 17% с начала года.

Следует обратить внимание на тот факт, что с активным выходом на рынок новых проектов, в числе которых проекты с небольшими площадями квартир, предлагаемый бюджет покупки снижается. Если ранее минимальный бюджет покупки был не менее 5,0-5,5 млн руб., то в настоящее время в ряде проектов предлагаются квартиры по сопоставимым с массовым сегментом ценам. Например, в ЖК «Штат 18», расположенном за МКАД, квартиры предлагаются от 3,5 млн руб. Минимальный бюджет покупки студии в новом проекте «Символ» внутри ТТК составляет 4,8 млн руб., квартиры небольших размеров в ЖК «Невский», Vander Park и Wellton Park предлагаются по ценам от 5,3-5,5 млн руб.

В 2015 г. отмечено снижение среднего уровня цен практически по всем типам квартир. В бизнес-классе квартиры предлагались по ценам ниже, чем в IV квартале 2015 г., на 3-10 % в зависимости от количества комнат. В премиум-классе отрицательная динамика была характерна для 3-комнатных, 4-комнатных и многокомнатных квартир, снижение цен достигало 21%.

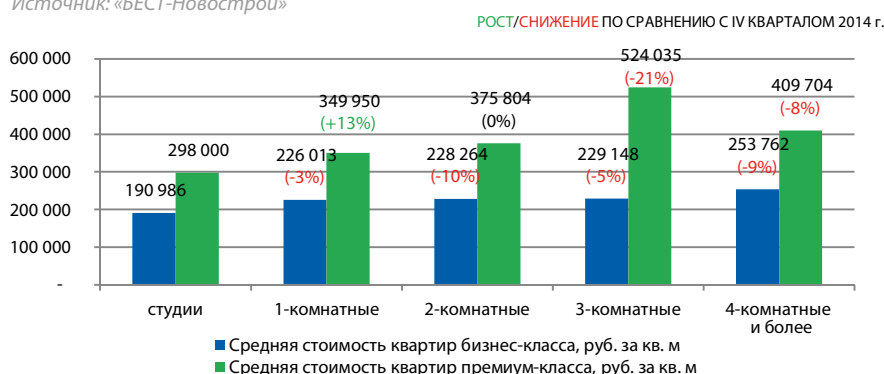
В перспективе при высоких объемах предложения и высокой конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшего снижения цен в новостройках бизнес- и премиум-класса в пределах 5-10%.

НАЗВАНИЕ ЖК (ПРЕМИУМ-КЛАСС)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Снегири-Эко», ЗАО	до 1 146 240	до 302 378 000
Barkli Residence, ЮАО	до 851 139	до 215 525 000
«Английский квартал», ЦАО	до 750 000	до 216 600 000
«Долина Сетунь», ЗАО	до 670 360	до 187 385 000
Redside, ЦАО	до 494 646	до 128 172 000

НАЗВАНИЕ ЖК (БИЗНЕС-КЛАСС)	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Штат 18», БАО	от 120 000	от 3 500 000
«Символ», ЮВАО	от 135 000	от 4 774 000
«Невский», САО	от 170 000	от 5 253 000
Vander Park, ЗАО	от 218 500	от 5 466 000
Wellton Park, СЗАО	от 200 000	от 5 500 000

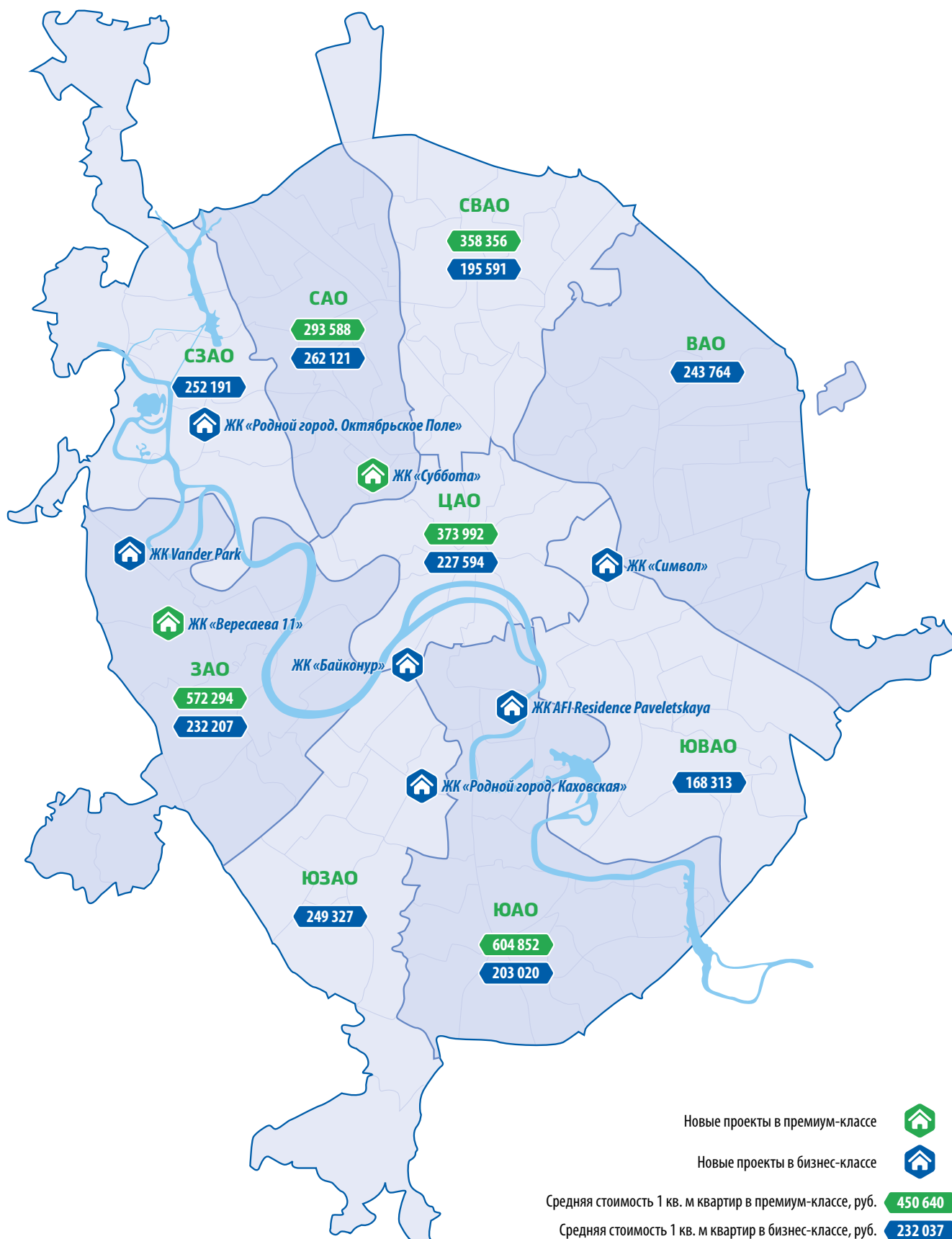
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА, И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

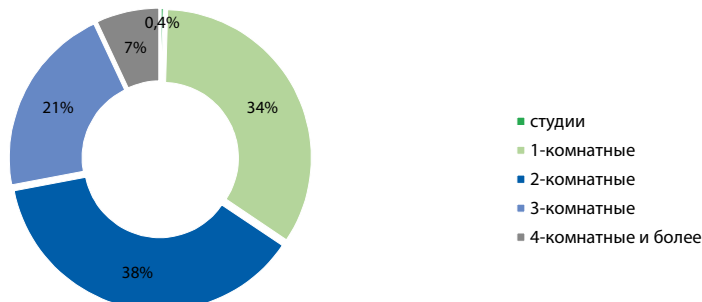
На фоне сложившейся экономической ситуации и падения реальных доходов населения покупательская активность на рынке новостроек г. Москвы существенно снизилась в 2015 г., сегмент бизнес- и премиум-класса не стал исключением. В этой ситуации при активном выходе новых жилых комплексов и, как следствие, значительном увеличении объемов предложения застройщики в условиях снижения спроса стали предусматривать в своих проектах более доступные по бюджету покупки лоты, в том числе студии и небольшие по площади квартиры.

Высокая конкуренция на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса способствовала и активному предоставлению скидок и акций застройщиками в течение всего года. К концу 2015 г. средний размер скидки достигал 7-10% (в отдельных проектах – до 15-20%), при этом дисконт был возможен по большинству проектов. Необходимо отметить, что многие новогодние акции были продлены и в январе 2016 г. Данные меры позволили стимулировать и оживить спрос на строящееся жилье.

По итогам 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают некоторые изменения в структуре спроса на новостройки бизнес- и премиум-класса. С выходом новых проектов по привлекательным стартовым ценам, сопоставимыми с ценами в массовом сегменте, выросла покупательская активность в отношении 1-комнатных

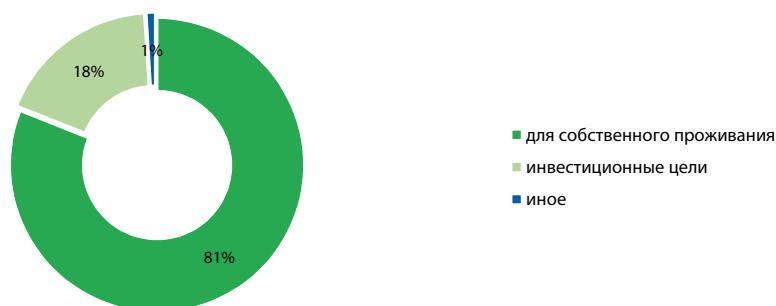
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



квартир. На их долю приходится 34% заявок. Также были востребованы и квартиры-студии, появившиеся в проектах бизнес- и премиум-класса в конце 2015 г. в незначительном объеме. Спрос на 2-комнатные квартиры в течение года оставался на высоком

уровне, к концу года составив 38% от общего количества заявок.

В новостройках бизнес- и премиум-класса квартиры в основном приобретают для собственного проживания. По состоянию на конец 2015 г. доля таких покупок составила 81% от общего количества.

Появление на рынке проектов бизнес- и премиум-класса, интересных по качественным характеристикам и с относительно невысокими стартовыми ценами, привело к сохранению инвестиционного интереса на уровне 18% от общего объема спроса.

В среднесрочной перспективе сохранение сложной ситуации в экономике в целом и на рынке недвижимости в частности негативно скажется на покупательской активности населения. В связи с этим, по оценкам специалистов компании «БЕСТ-Новострой», в 2016 г. тенденция снижения спроса продолжится. В дальнейшем это приведет к необходимости коррекции цен и перераспределению существующей структуры спроса.



ЖК «Суббота»

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА

По итогам 2015 г. на первичном рынке массового жилья были представлены предложения в 113 корпусах или в 41 проекте. В течение 2015 г. стартовали продажи в 19 новых жилых комплексах, а также начата реализация в 4 проектах с апартаментами. По сравнению с 2014 г., в течение которого в продажу поступили 7 новых проектов, в 2015 г. количество новых проектов выросло в 3 раза. По итогам 2015 г. объем предложения новостроек эконом- и комфорт-класса составил порядка 13,7 тыс. квартир общей площадью более 790 тыс. кв. м. Общий объем предложения по количеству квартир с начала года увеличился на 81%.

По итогам 2015 г. средняя цена квадратного метра выросла на 3% до 146 357 руб. В сегменте комфорт-класса средняя цена квадратного метра за год выросла до 146 280 руб. (+1,6%). В экономклассе с уходом с рынка значительного объема квартир в рамках ЖК «Некрасовка» и завершением продаж в ЖК «Некрасовка Парк», отличительной особенностью которых являлась невысокая стоимость, средний уровень рыночных цен значительно вырос. Так, по состоянию на конец 2015 г. средняя цена предложения зафиксирована на уровне 147 940 руб.

за квадратный метр, а рост за год составил 30,4%.

Подводя итоги 2015 г., можно констатировать устойчивое положение сегментов эконом- и комфорт-класса на столичном рынке жилья в текущих экономических условиях. Высокая строительная активность, а также количество вышедших на рынок новых проектов в сегменте массового жилья свидетельствуют об этом.

Стоит отметить высокое качество новых проектов в массовом сегменте жилья, вышедших на рынок в течение 2015 г. Сегодня для разработки концепции проектов активнее привлекаются международные и отечественные архитектурные бюро, в рамках программы модернизации типовой жилой застройки новые проекты обладают разнообразием и более высоким качеством отделки фасадов, расширенной планировкой и боль-

шим выбором планировочных решений.

Говоря об устойчивом положении массового сегмента, не стоит забывать и о государственной программе льготной ипотеки, которая оказала рынку значительную поддержку в 2015 г. Вместе с тем для стимулирования спроса застройщики активно предлагали скидки на приобретение жилья и запускали акции в течение всего года. Максимальный размер скидок был возможен в предновогодний период, когда дисконт на квартиру мог достигать 10-15%.

Консультанты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют дальнейшее развитие рынка массового жилья в 2016 г. благодаря появлению новых интересных проектов. При сохранении покупательской активности ожидается, что ценовая ситуация не претерпит существенных изменений.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА

По итогам IV квартала 2015 г. массовый сегмент рынка первичного жилья в столице пополнился 7 новыми проектами, кроме того, были открыты продажи квартир во 2-ой очереди МФК «Фили Град».

К наиболее масштабным проектам относятся: ЖК «Домашний» общей площадью более 790 тыс. кв. м от компании ПСН и ЖК «Кварталы 21/19» общей площадью около 470 тыс. кв. м от «Предприятия МС». Данные жилые комплексы расположены в ЮВАО и

являются проектами освоения промышленных территорий.

Также в ЮВАО была начата реализация ЖК «Влюблено» от компании «Мортон», общая площадь проекта составит порядка 100 тыс. кв. м. При этом помимо квартир в рамках реализации данного проекта запланированы и апартаменты.

В IV квартале 2015 г. начата реализация еще двух проектов, в которых представлены квартиры и апартаменты. К ним относятся МФК «Ясный» и

МФК PerovSky, девелопером которых выступает компания MR Group.

Компания «Эталон Инвест» вывела на рынок новый проект общей площадью 85,5 тыс. кв. м – ЖК «Золотая Звезда». Компания ПИК пополнила портфель проектов, открыв реализацию ЖК Green Park.

Таким образом, по итогам 2015 г. объем предложения вырос на 81% и составил порядка 13 700 квартир в продаже общей площадью порядка 790 тыс. кв. м.

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС ПРОЕКТА	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Влюблено»	Комфорт	«Мортон»	IV квартал 2015 г.
«Домашний»	Комфорт	ПСН	IV квартал 2015 г.
«Золотая Звезда»	Комфорт	«Эталон-Инвест»	IV квартал 2015 г.
«ФилиГрад-2»	Комфорт	MR Group	IV квартал 2015 г.
«Ясный»	Комфорт	MR Group	IV квартал 2015 г.
Green Park	Комфорт	ПИК	IV квартал 2015 г.
PerovSky	Комфорт	MR Group	IV квартал 2015 г.
«Кварталы 21/19»	Эконом	«Предприятие МС»	IV квартал 2015 г.

Увеличение объема предложения на первичном рынке массового жилья в течение 2015 г. более чем на 80% привело к перераспределению экспонируемых объемов среди округов.

Так, несмотря на то, что рейтинг округов по объему предложения по итогам IV квартала 2015 г. по-прежнему возглавляет ЮАО, его доля по сравнению с IV кварталом 2014 г. сократилась более чем в 2 раза: с 58 до 27%.

Второе место занял ЮВАО, доля которого в течение 2015 г. выросла с 9 до 24% (+15 п. п.). Объем первичного предложения здесь увеличился благодаря поступлению в продажу таких объектов, как ЖК «Кварталы 21/19», ЖК «Домашний», ЖК «Влюблено», ЖК «Петр I», ЖК SREDA.

Активный выход новых проектов в ЗАО позволил округу занять третью строчку рейтинга с долей 12% от общего объема предложения. С начала года объем предложения по количе-



ству квартир вырос более чем в 4 раза и по состоянию на конец 2015 г. составил более 1,6 тыс. квартир.

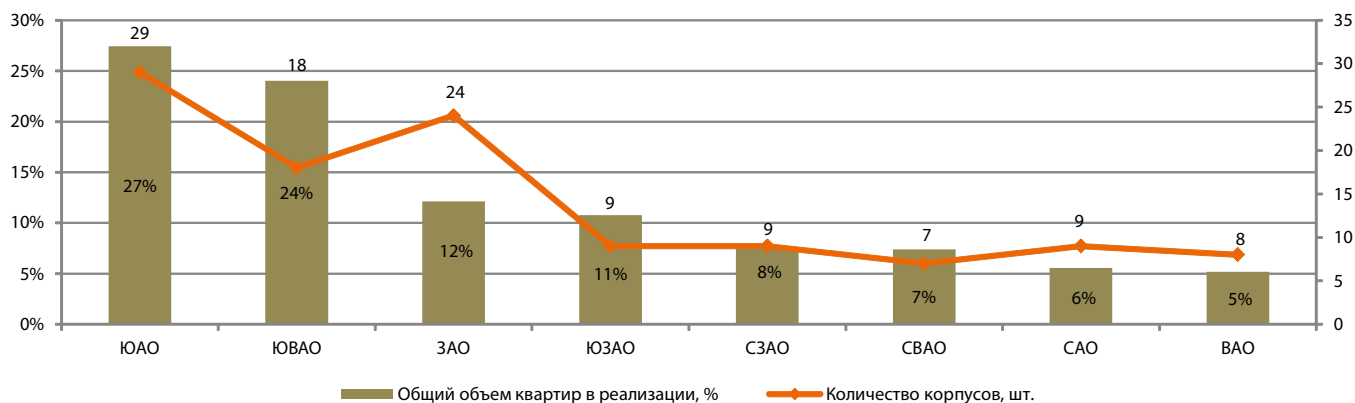
Доля СЗАО в течение 2015 г. выросла на 3 п. п., составив 8% от общего объема предложения. Это произошло, главным образом, в результате поступления в продажу нового проекта ЖК «Город на реке Тушино - 2018», а

также выхода на рынок новых корпусов в ЖК «Life-Митинская Есорпарк».

Замыкают рейтинг СВАО, ВАО и САО, суммарная доля которых по итогам IV квартала 2014 г. составляла порядка 1,5% от общего объема предложения. По итогам IV квартала 2015 г. за счет выхода в продажу новых проектов в этих округах их совокупная доля предложения увеличилась до 18%.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

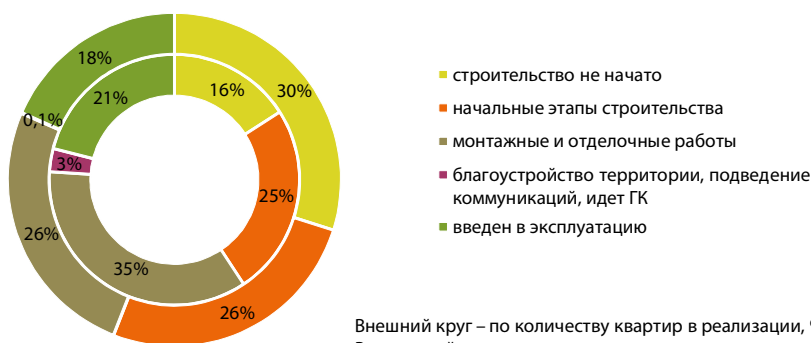
Источник: «БЕСТ-Новострой»



С активным выходом новых проектов эконом- и комфорт-класса во втором полугодии 2015 г. существенно вырос объем предложения квартир в проектах, строительство которых еще не начато. На конец 2015 г. объем предложения по количеству квартир в таких проектах составил почти треть рынка, а по количеству корпусов в реализации – 16%. В то же время в домах на завершающих этапах строительства отмечено снижение объема предложения до 18% к концу 2015 г. Доля квартир в корпусах на стадии монтажных и отделочных работ в течение 2015 г. практически не изменилась (26% от общего объема предложения).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»

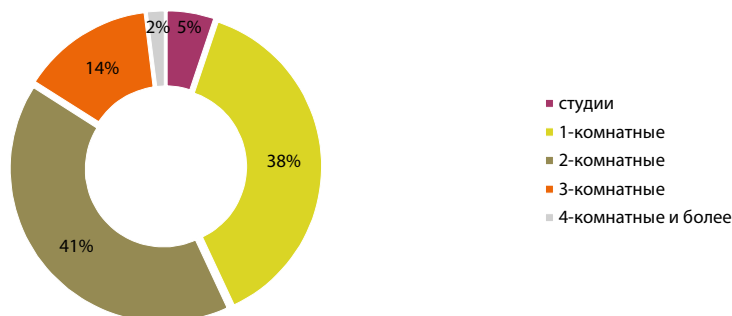


Внешний круг – по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг – по количеству корпусов в реализации, %

В сравнении с IV кварталом 2014 г. структура предложения по типам квартир за рассматриваемый период не претерпела значительных изменений. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что по итогам рассматриваемого периода число проектов, в которых представлены квартиры-студии, увеличилось с 2 до 15, при этом доля предложения квартир-студий за год выросла с 2% в IV квартале 2014 г. до 5% к концу 2015 г. Таким образом, основной объем предложения по-прежнему составляют 1-комнатные и 2-комнатные квартиры, в совокупности занимающие 79% рынка. Доля 3-комнатных квартир снизилась на 3 п. п. до 14% в IV квартале 2015 г. На долю 4-комнатных квартир приходится лишь 2% от общего объема предложения. В распределении общего предложения по типу отделки преобладают

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»

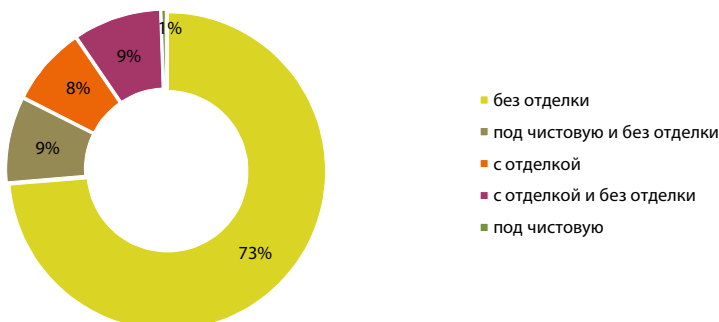


квартиры без отделки (73%). Основу предложения новых проектов, вышедших в 2015 г., также составляют квартиры без отделки, при этом отделка от застройщика все же предлагается в ряде отдельных проектов, например в рамках ЖК «Ярцевская 24».

Следует отметить, что качество новых проектов в массовом сегменте жилья, вышедших на рынок в течение 2015 г., значительно повысилось. Характеристики, которые ранее были отличительной чертой высокобюджетного жилья, стали свойственны и проектам комфорт-класса. Застройщики стали активнее привлекать международные или известные отечественные архитектурные бюро для разработки концепции проектов. Существенно повысилось разнообразие и функциональность планировочных решений в рамках жилых комплексов комфорт-класса. Помимо этого в проектах комфорт-класса все чаще возводится подземный паркинг. Все это вкупе с инфраструктурной составляющей формирует продукт совершенно нового качества. Можно сказать, что усиление конкуренции на рынке массового жилья является катализатором его качественного развития.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПУ ОТДЕЛКИ В % ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА КВАРТИР

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА

По итогам IV квартала 2015 г. средняя стоимость квадратного метра жилья в массовом сегменте выросла на 3,8% относительно IV квартала 2014 г. и составила 146 357 руб.

Средняя стоимость квадратного метра жилья в комфорт-классе также показала небольшую положительную динамику, составив 146 280 руб. (+1,6% к IV кварталу 2014 г.). Средняя цена квадратного метра квартир экономкласса по итогам IV квартала 2015 г. зафиксирована на уровне 147 940 руб. (+30,4% к аналогичному периоду 2014 г.).

Столь значительный рост объясняется завершением реализации в ЖК «Некрасовка-Парк», который характеризовался минимальной стоимостью квадратного метра.



ЖК «Домашний»

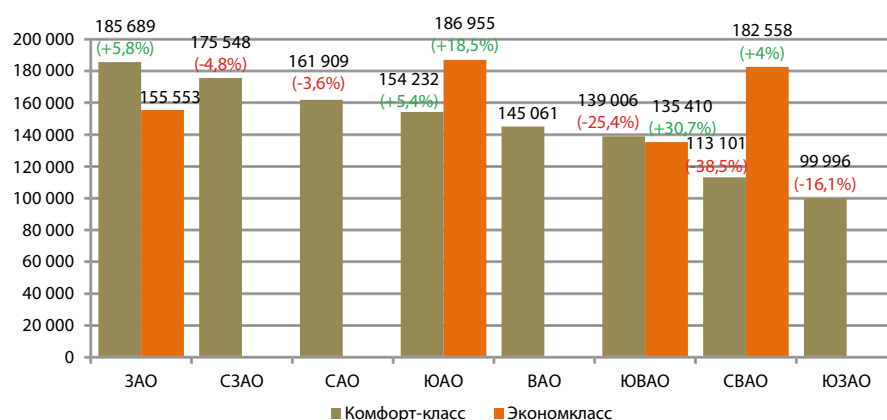
Активное поступление в продажу новых проектов в течение 2015 г. привело к изменениям в ценовой конъюнктуре первичного рынка массового жилья. Наиболее значительное снижение средней стоимости квадратного метра квартир комфорт-класса произошло в ЮВАО (-25,4%), СВАО (-38,5%) и ЮЗАО (-16,1%). Причиной стало открытие в этих округах продаж в ряде новых проектов, которые по итогам 2015 г. в основном все еще находятся на начальных этапах строительства. При этом стоит отметить, что в СВАО перечень объектов в продаже в течение 2015 г. обновился полностью, в ЮВАО доля новых проектов по итогам отчетного периода составила 94% от общего объема предложения в округе, а в ЮЗАО – 73%.

В ЗАО, СЗАО, CAO и ЮАО колебания средней стоимости квадратного метра квартир комфорт-класса в период с IV квартала 2014 г. по IV квартал 2015 г. находились в пределах 3,6-5,8%. Небольшая волатильность связана с тем, что в этих округах наряду с новыми проектами реализуются уже готовые жилые комплексы. Снижение среднего показателя стоимости квадратного метра, происходящее в ре-

РЕЙТИНГ ОКРУГОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М КВАРТИР ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



зультате поступления в продажу новых объектов, нивелируется здесь высокой стоимостью квадратного метра в уже построенных либо сданных домах.

Что касается средней стоимости квадратного метра квартир экономкласса, то в течение 2015 г. данный показатель демонстрировал исключительно положительную динамику во всех округах. Основной причиной этому

стало повышение строительной готовности объектов. В ЮВАО, где был зафиксирован максимальный рост средней стоимости квадратного метра квартир экономкласса в течение 2015 г. (+30,7%), произошло вымывание основного объема предложения в ЖК «Некрасовка», который характеризовался минимальной стоимостью квадратного метра.

Пополнение рынка новостроек массового сегмента новыми проектами в течение 2015 г. сказалось и на рейтинге наиболее доступных проектов комфорт-класса, который обновился полностью. По итогам IV квартала 2015 г. квартиры комфорт-класса с минимальными бюджетами предлагались в ЖК «Влюблено», ЖК «Мещерский лес», мкр. «Северный» и ЖК «Петр I». Диапазон минимальных бюджетов варьировался с 2,9 до 3,6 млн руб. В рейтинге наиболее доступных жилых комплексов экономкласса также появились новые объекты: ЖК «Кварталы 21/19» и ЖК «Мичурино-Запад». Стоимость самых бюджетных вариантов составила 4,4-7,7 млн руб. Более высокая стоимость объектов экономкласса (по сравнению с объектами комфорт-класса) связана с тем, что они преимущественно находятся на завершающей стадии строительства либо уже сданы. Высокий ценник в ЖК «Кварталы 21/19» объясняется быстрыми темпами возведения объекта, корпуса на реализацию в котором планируется сдать уже через год, в IV квартале 2016 г. В распределении средней стоимости квартир массового сегмента в зависимости от количества комнат консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают в основном положительную динамику.

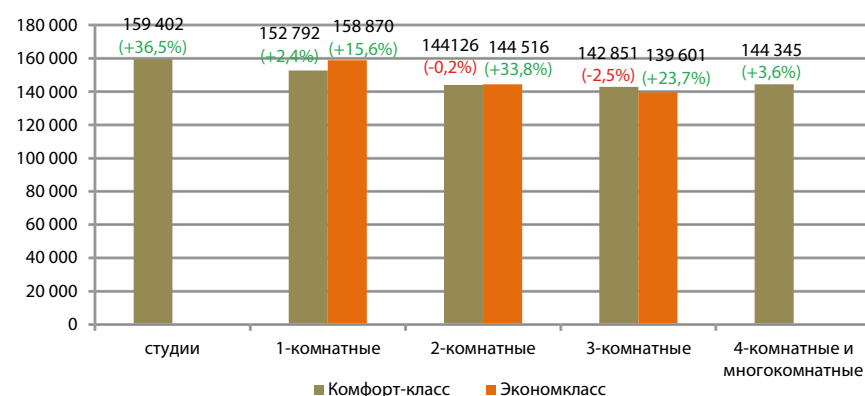
НАЗВАНИЕ ЖК (КОМФОРТ-КЛАСС)	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Влюблено», ЮВАО	2 988 700	11 250 750
«Мещерский лес», ЗАО	3 080 000	8 061 000
мкр. «Северный», СВАО	3 442 424	8 423 100
«Петр I», ЮВАО	3 633 410	13 973 850

НАЗВАНИЕ ЖК (ЭКОНОМКЛАСС)	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Некрасовка», ЮВАО	4 365 970	7 685 060
«Кварталы 21/19», ЮВАО	5 005 000	11 741 000
«Мичурино-Запад», ЗАО	6 130 020	11 413 760
«Чертаново-Северное», ЮАО	7 668 000	13 927 700

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР 1 КВ. М ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

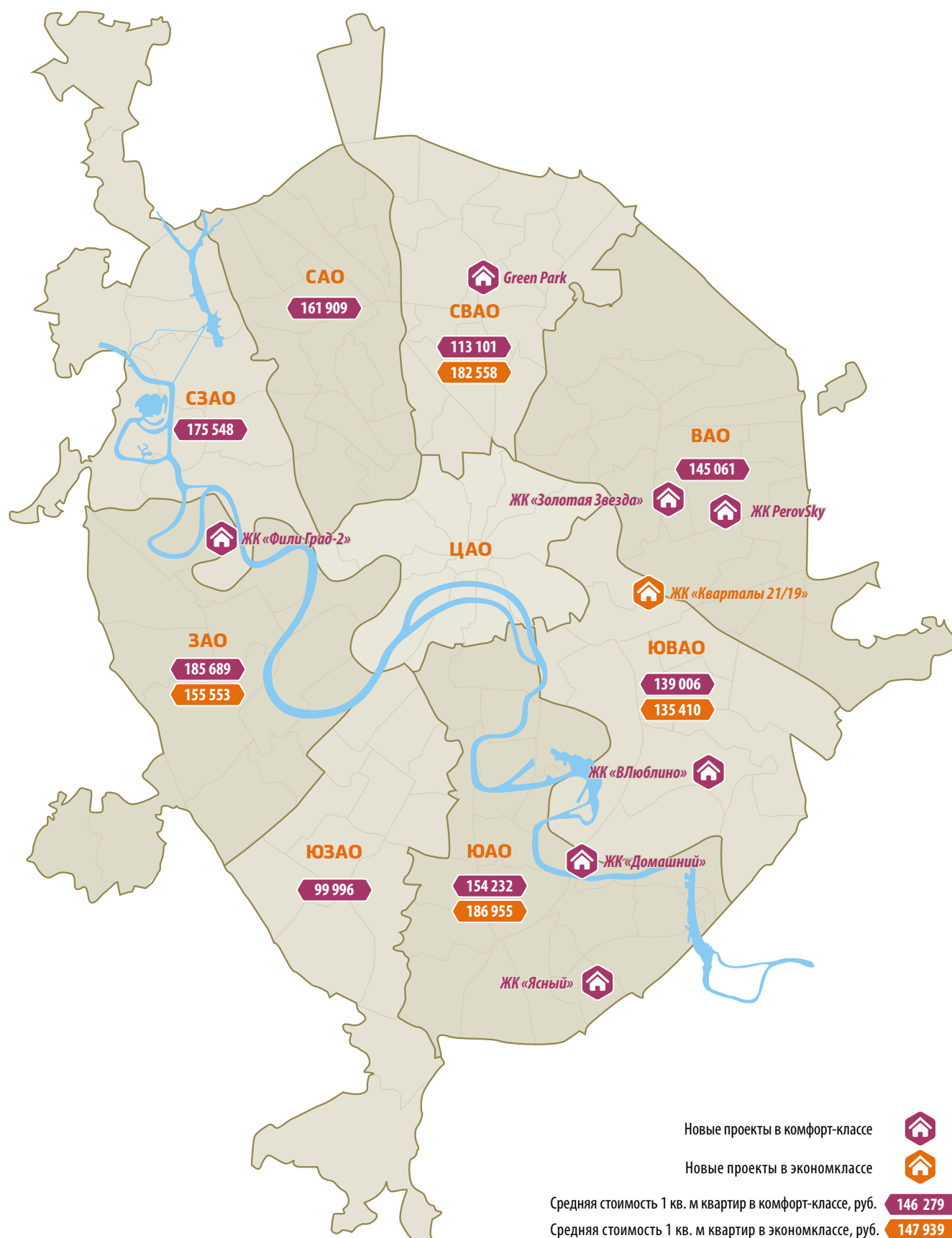
Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА, И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА

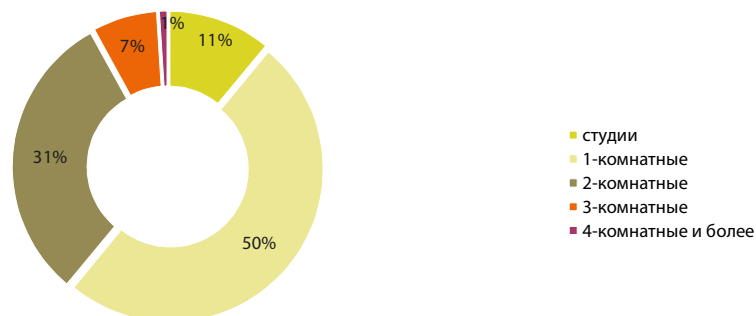
В течение 2015 г. на рынке массового жилья г. Москвы произошли знаковые перемены. Помимо масштабного обновления объема предложения за счет качественно новых проектов стоит отметить пополнение предложения благодаря переводу в квартиры части апартаментов. Не в последнюю очередь рост рынка опирался на программу льготного ипотечного кредитования, которая была нацелена преимущественно на сегмент массового жилья. Благодаря данной программе снижение спроса в рассматриваемом сегменте не было столь существенным. Кроме того, застройщики активно использовали акции и скидки в течение всего 2015 г. для привлечения покупателей. Пик сезона скидок пришелся на декабрь 2015 г., когда дисконт мог достигать до 10-15%.

В течение 2015 г. в целях стимулирования спроса в кризисных условиях значительная часть нового предложения первичного рынка поступала в продажу на этапе начала строительных работ. Реализация таких объектов во многих случаях осуществлялась по договору бронирования или по предварительному ДДУ. Помимо этого стоит отметить, что по отдельным новым проектам предлагались скидки на квартиры, несмотря на минимальные цены на старте реализации.

По итогам IV квартала 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают некоторые изменения в структуре спроса по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Так, на 7 п.п. выросла доля студий, достигнув по итогам отчетного периода 11% от общего числа заявок. Также покупатели стали активнее в отношении приобретения 1-комнатных квартир (50%

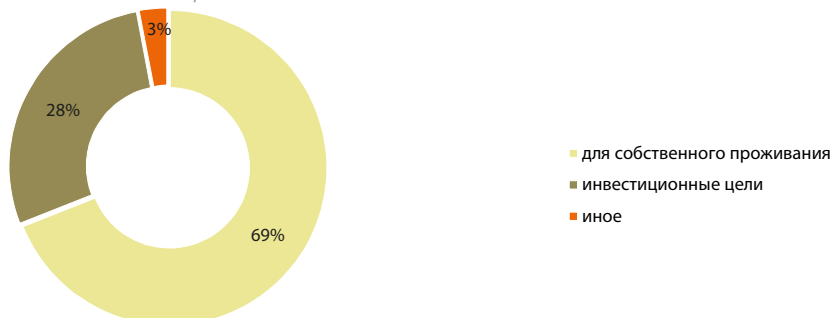
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



от общего количества заявок). Доля 2-комнатных квартир снизилась на 4 п. п. до 31% от общего числа заявок. Сокращение доли 3-комнатных квартир составило также 4 п. п.: 7% от общего объема спроса. Квартиры с 4 комнатами и более были востребованы 1% покупателей. В распределении спроса на квартиры в зависимости от целей приобретения по итогам IV квартала 2015 г. доля квартир для собственного

проживания составила 69% от общего числа заявок. Возможность воспользоваться льготной ипотекой является дополнительным стимулятором спроса. Доля квартир, приобретаемых с инвестиционной целью составила 28% от общего числа заявок. Квартиры для иных целей были интересны 3% покупателей.

В 2016 г. развитие столичного рынка массового жилья будет зависеть от макроэкономической конъюнктуры, наличия государственной поддержки, законодательных изменений. Завершение программы льготной ипотеки предполагается в марте 2016 г. При выполнении данного условия рынку массового жилья потребуются приложить дополнительные усилия для поддержания спроса. На рыночную ситуацию также могут повлиять планируемые поправки в ФЗ-214, которые предполагают привязку собственного капитала застройщика к цене возводимого жилья и размещение средств участников долевого строительства на эскроу-счетах с целью сохранения средств дольщиков.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам 2015 г. на столичном рынке апартментов в продаже находились 92 проекта в общей сложности на 129 корпусов. В течение 2015 г. рынок пополнился 25 новыми проектами. Данная цифра сопоставима с 2014 г., когда на рынок апартментов вышли 23 новых проекта. Таким образом, снижения активности на рынке в кризисный период не произошло. Общий объем экспонируемых лотов по итогам 2015 г. составил 9 932 шт., общей площадью более 600 тыс. кв. м. По сравнению с IV кварталом 2014 г. объем предложения, измеряемый количеством лотов в продаже, увеличился на 24,2%.

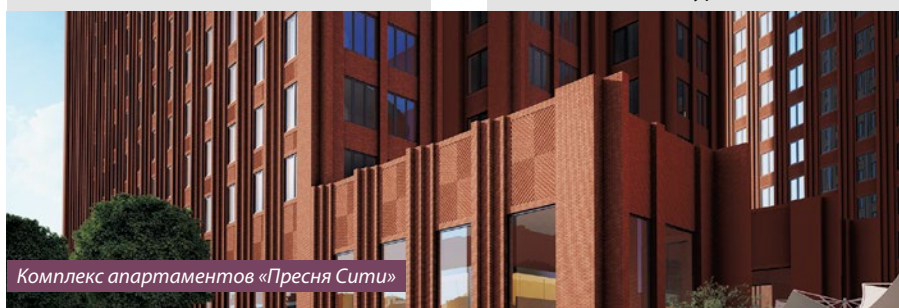
Средняя цена квадратного метра апартментов по итогам IV квартала 2015 г. составила 250 850 руб. (-4,4% к IV кварталу 2014 г.). Коррекция показателя связана, главным образом, со снижением в течение 2015 г. стоимости квадратного метра в сегменте бизнес-класса на 12,1% до 221 720 руб. Это объясняется поступлением в продажу значительного объема новых апартментов бизнес-класса. Средняя стоимость квадратного метра элитных апартментов по итогам IV квартала 2015 г. продемонстри-

ровала рост на 10,4% (до 679 460 руб.) по сравнению с показателем за IV квартал 2014 г. за счет роста курса доллара. В комфорт-классе средняя цена квадратного метра апартментов по итогам 2015 г. достигла 137 950 руб., рост в течение года составил 4,8%.

По итогам 2015 г. можно говорить о том, что столичный рынок апартментов оказался весьма устойчивым к кризисным явлениям. Несмотря на снижение спроса и отсутствие программы государственной поддержки, апартменты остаются привлекательными для покупателей. В том числе за счет предложения лотов небольших площадей по минимальным бюджетам. Помимо этого не последнюю роль играет маркетинговая стратегия застройщиков, которые

постоянно используют различные скидки и акции для привлечения покупателей. Наиболее активно скидки предлагались в конце года. Так, в декабре 2015 г. в некоторых проектах можно было приобрести апартменты со скидкой до 20%. Знаковой для рынка апартментов в 2015 г. стала тенденция перевода апартментов в квартиры. Успешно этот процесс завершился для комплекса «Лица», МФК «Водный» и МФК «Савеловский Сити». Отдельные корпуса с апартментами стали появляться в крупных проектах жилой застройки, таких как ЖК Wellton Park и ЖК «Хорошевский».

В 2016 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют дальнейшее развитие рынка апартментов г. Москвы на фоне стабильной ценовой конъюнктуры.



Комплекс апартментов «Пресня Сити»

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

В течение IV квартала 2015 г. на столичный рынок апартментов вышли 10 новых проектов. Кроме этого поступили в продажу корпуса с апартментами в ЖК «Хорошевский» и ЖК Wellton Park.

Наиболее активно новым предложением пополняются сегменты бизнес- и комфорт-класса. Компания MR Group вывела на рынок 2 проекта компании Coalco «Басманный 5» и «Пресня Си-

ти», где она выступает в качестве девелопера. Увеличила свой портфель апартментов компания «Крост», у которой ранее в этом сегменте был только 1 проект, комплекс «Премьер».

Компания Vesper открыла продажи в комплексе апартментов элитного класса «Современник» на 86 лотов небольших для данного класса площадей от 31 до 123 кв. м. В качестве отличительной особенности проекта стоит

отметить, что лоты сдаются с полной отделкой.

Всего в течение 2015 г. рынок апартментов пополнился 25 новыми проектами, а также продажи апартментов открылись в 2 жилых комплексах. В результате объем рынка апартментов по количеству лотов в продаже по сравнению с IV кварталом 2014 г. увеличился практически на четверть (+24,2%) и составил 9 932 лота.

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС ПРОЕКТА	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Современник»	Элитный	Vesper	IV квартал 2015 г.
«Басманный, 5»	Бизнес	MR Group / Coalco	IV квартал 2015 г.
«Пресня Сити»	Бизнес	MR Group / Coalco	IV квартал 2015 г.
«Хорошевский»	Бизнес	«МонАрх»	IV квартал 2015 г.
AFI Residence Paveletskaya	Бизнес	AFI Development	IV квартал 2015 г.
Match Point	Бизнес	«Волей Гранд»	IV квартал 2015 г.
Park Plaza	Бизнес	«Хайтек Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
Wellton Park (Голландский дом)	Бизнес	«Крост»	IV квартал 2015 г.
«Букинист»	Комфорт	«Крост»	IV квартал 2015 г.
«Город на Рязанке»	Комфорт	ТЭН	IV квартал 2015 г.
«Нахимовский 21»	Комфорт	MD Group	IV квартал 2015 г.
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	«Афина»	IV квартал 2015 г.

Благодаря активному пополнению рынка новыми проектами в течение 2015 г. структура предложения апартментов по округам по итогам IV квартала 2015 г. претерпела ряд изменений по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Основным объемом предложения по-прежнему сконцентрирован в CAO, где реализуются 37% (-2 п. п. к IV кварталу 2014 г.) от общего количества лотов в продаже в рамках 34 корпусов. На второе место переместился ЦАО, где по итогам IV квартала 2015 г. экспонируются 18% от общего количества апартментов в продаже (+1 п. п. к IV кварталу 2014 г.). Практически в 2 раза за год снизилась доля ЮАО: с 25% в IV квартале 2014 г. до 13% по итогам отчетного периода.

Доля ЗАО за период с IV квартала 2014 г. по IV квартал 2015 г. увеличилась с 5 до 9%. Количество корпусов в продаже выросло с 7 до 12. Причиной является поступление в продажу таких проектов, как «Фили Град-2» и Match Point.



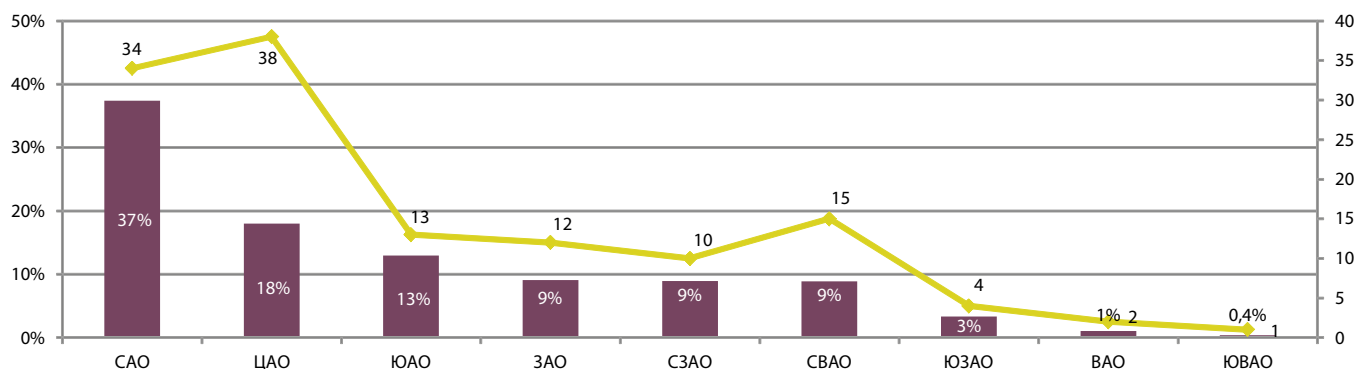
Комплекс с апартментами «Букинист»

Более чем в 2 раза за рассматриваемый период увеличилась доля СВАО: с 4% от общего объема предложения апартментов в IV квартале 2014 г. до 9% по итогам IV квартала 2015 г. Количество корпусов в данном округе также выросло в 2 раза: с 7 до 15 шт. В течение 2015 г. рынок апартментов в данном округе активно пополнялся:

в продажу вышли такие проекты, как «Березовая аллея», Cleveland, «Двинцев 14». Доля ЮЗАО увеличилась с 1% от общего объема предложения по итогам IV квартала 2014 г. до 3% по итогам IV квартала 2015 г. В течение года в данном округе продажи открылись в таких проектах, как «Букинист» и «Нахимовский 21».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»

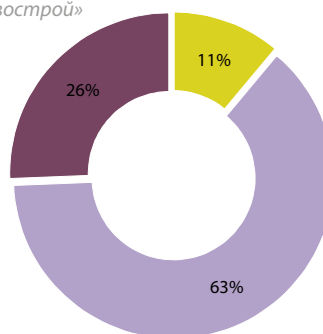


По итогам IV квартала 2015 г. в структуре первичного рынка апартментов по классам преобладает бизнес-класс, доля которого по сравнению с IV кварталом 2014 г. увеличилась на 14 п. п., с 49 до 63%. Доля апартментов элитного класса за аналогичный период сократилась на 4 п. п., с 15 до 11% от общего объема предложения. Доля апартментов комфорт-класса сократилась на 10 п. п. по сравнению с показателем IV квартала 2014 г.: с 36 до 26%.

Несмотря на то что пополнение предложения новыми проектами происходило в течение 2015 г. во всех сегментах, большая часть новых лотов относится к бизнес-классу.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССУ ОБЪЕКТОВ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»

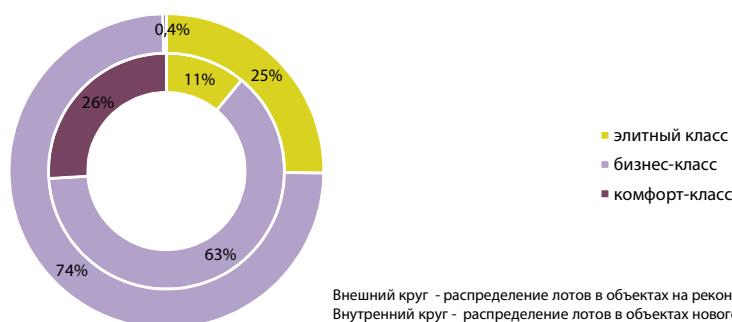


*По итогам IV квартала 2015 г. количество проектов, относящихся по классификации консультантов компании «БЕСТ-Новострой» к премиальному сегменту, составляет 4 шт. В связи с их незначительным количеством данные проекты в рамках настоящего отчета не были выделены в отдельный класс, а рассматривались в общем объеме проектов бизнес-класса.

По итогам IV квартала 2015 г. по сравнению с IV кварталом 2014 г. произошло увеличение доли апартментов бизнес-класса как в рамках нового строительства, до 63% (+17 п. п.), так и в рамках объектов реконструкции, до 74% (+11 п. п.). Доля апартментов элитного класса в объектах нового строительства в течение 2015 г. практически не изменилась, составив 11% от общего объема предложения. Доля апартментов элитного класса в объектах на реконструкции снизилась в течение 2015 г. на 7 п. п.: с 32 до 25%. Что касается апартментов комфорт-класса, то их доля в рамках объектов нового строительства составила 26% от общего объема предложения. В рамках объектов реконструкции в течение 2015 г. произошло снижение с 5 до 0,4%, связанное с завершением реализации в 2 проектах комфорт-класса.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ И КОЛИЧЕСТВУ АПАРТАМЕНТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА ЗАСТРОЙКИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»

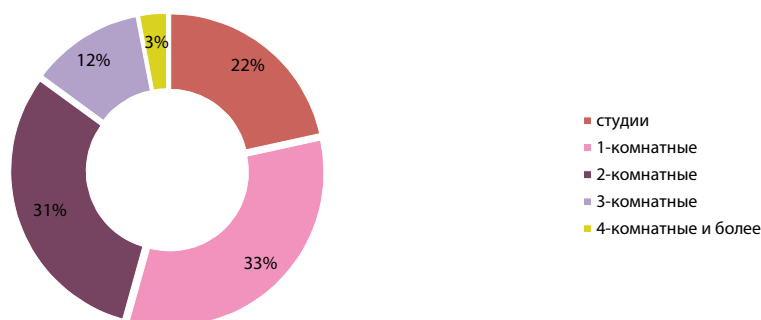


Значительным изменением в структуре предложения по типам апартментов в течение 2015 г. стало увеличение доли студий на 16 п. п. по сравнению с IV кварталом 2014 г., до 22% от общего объема предложения. За аналогичный

период доля 1-комнатных лотов снизилась на 18 п. п.: с 51 до 33%. Стоит отметить, что несмотря на значительный рост доли студий, совокупная доля лотов небольших площадей осталась практически неизменной. Так, по итогам IV квартала 2014 г. на студии и 1-комнатные апартменты приходилось 57% от общего объема предложения, по итогам IV квартала 2015 г. их совокупная доля составила 55% от общего объема предложения. Стремление застройщиков уменьшить площади объясняется необходимостью насытить рынок предложением с минимальным бюджетом. Доля 2-комнатных апартментов в течение 2015 г. выросла на 3 п. п., с 28 до 31%. Доли 3- и 4-комнатных лотов в течение 2015 г. практически не изменились, составив 12% и 3% от общего объема предложения соответственно.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ АПАРТАМЕНТОВ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам IV квартала 2015 г. произошла небольшая отрицательная коррекция средней цены квадратного метра на столичном рынке апартментов по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на -4,4%: с 262 400 до 250 850 руб. Данная коррекция, в основном связана со снижением средней цены квадратного метра в сегменте бизнес-класса на 12,1% до 221 720 руб. по итогам IV квартала 2015 г. Средняя цена квадратного метра на апартменты элитного класса за 2015 г. выросла на 10,4%, составив по итогам 2015 г. 679 460 руб. Увеличение стоимости дорогих апартментов связано с девальвацией рубля. В комфорт-классе цена квадратного метра выросла на 4,8%, составив 137 950 руб.



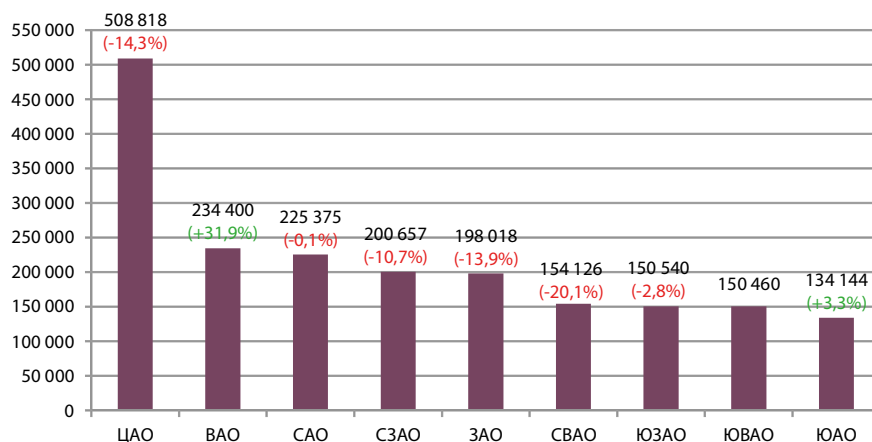
Традиционно рейтинг стоимости квадратного метра возглавляет ЦАО, где по итогам IV квартала 2015 г. данный показатель составил 508 818 руб. (-14,3% к IV кварталу 2014 г.). Снижение стоимости квадратного метра апартментов в ЦАО в течение 2015 г. связано, во-первых, с поступлением в округе в продажу 8 новых проектов элитного и бизнес-класса, во-вторых, с тем фактом, что около 40% экспозиции ЦАО составляют апартменты бизнес-класса, стоимость которых в течение 2015 г. демонстрировала отрицательную динамику. Второе место в ценовом рейтинге по итогам IV квартала 2015 г. занимает ВАО, где средняя цена квадратного метра составила 234 400 руб. Значительный рост стоимости показателя на 31,9% в течение 2015 г. связан с повышением строительной готовности объектов.

Отрицательная коррекция стоимости квадратного метра в СЗАО, ЗАО, СВАО и ЮЗАО связана с поступлением в продажу в течение 2015 г. в этих округах новых проектов, а также новых корпусов уже реализуемых комплексов. В IV квартале 2015 г. открылись продажи апартментов в проекте, который носит название «Город на Рязанке».

РЕЙТИНГ ОКРУГОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М АПАРТАМЕНТОВ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



Застройщиком выступает ГК ТЭН. Сдача проекта намечена на 3 кв. 2016 г. Пока это единственный проект с апартментами в данном округе.

Минимальная стоимость квадратного метра по итогам IV квартала 2015 г. зафиксирована в ЮАО, где она составила 134 144 руб. (+3,3% к IV кварталу 2014 г.). Стоит отметить, что в течение 2015 г. новые проекты выходили на рынок по

привлекательным для покупателей ценам. Рейтинг проектов с минимальной стоимостью предложения по итогам IV квартала 2015 г. практически полностью обновился за счет таких проектов, как Cleverland, «Березовая аллея», «Янтарь-Apartments». Незменным бюджетным предложением в течение 2015 г. являлся лишь комплекс «Старт-формат. Царицыно-2». Апартменты в данном комплексе планировалось перевести в квартиры, однако пока этого не произошло.

Изменения в рейтинге наиболее дорогих апартментов в течение 2015 г. были связаны, главным образом, с колебаниями курса доллара и ценовой политикой застройщика того или иного комплекса апартментов. По итогам 2015 г. максимальные бюджеты на рынке апартментов отмечены в комплексе Golden Mile Private Residence, резиденции «Знаменка», комплексе «Новый Арбат, 23» и комплексе Turandot Residences.

В распределении средней стоимости квадратного метра апартментов консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают разнонаправленную ценовую динамику в зависимости от класса и количества комнат.

В качестве тенденции 2015 г. стоит отметить появление студий в сегменте элитных апартментов. Данный тип лотов предлагается в новом проекте Clasic, который стартовал во II квартале 2015 г. Наибольший разброс стоимостей квадратного метра наблюдается в элитном классе, где разница между самым высоким и самым низким показателем составляет 72%.

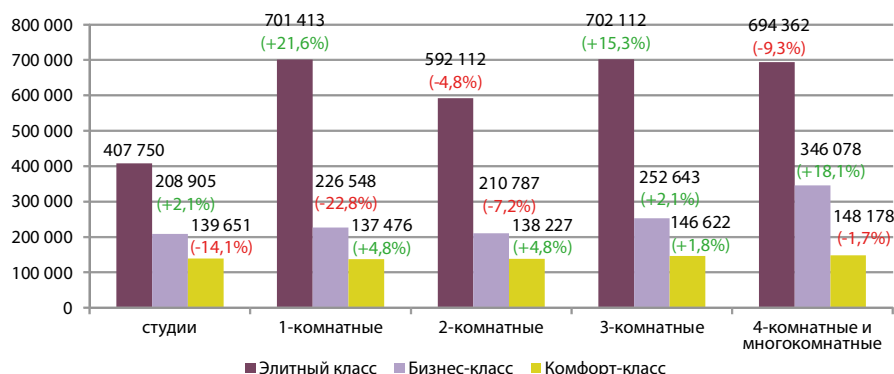
НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МЛН РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
Golden Mile Private Residence	Элитный	до 1 325 015	до 2 319 080 600
«Знаменка»	Элитный	до 984 000	до 662 989 680
«Новый Арбат, 32»	Элитный	до 737 731	до 659 279 008
Turandot Residences	Элитный	до 907 636	до 585 774 310

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
Cleverland	Комфорт	от 116 000	от 2 148 020
«Березовая аллея»	Комфорт	от 98 000	от 2 489 200
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	от 111 000	от 2 556 330
«Старт-формат. Царицыно-2»	Комфорт	от 99 000	от 2 915 500

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М АПАРТАМЕНТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.



НОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ,
И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М АПАРТАМЕНТОВ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



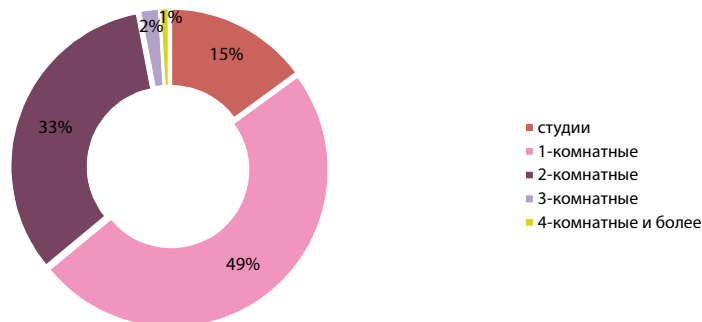
СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

В течение 2015 г. вопреки неблагоприятной экономической конъюнктуре и стремительному снижению стоимости нефти рынку апартментов г. Москвы удалось не только не сдать, но и укрепить свои позиции. Отсутствие государственной поддержки, на которую в 2015 г. широко опирался первичный рынок жилья, стимулировало застройщиков. Среди необычных для столичного рынка маркетинговых акций можно отметить проведение в июле 2015 г. Black Friday Real Estate, когда в течение 3 дней квартиры и апартменты предлагались застройщиками со значительной скидкой, которая могла достигать 30%. Скидки, активно предлагаемые застройщиками в течение года, к новогодним праздникам распространились практически на все объекты рынка. В конце декабря 2015 г. в некоторых проектах можно было приобрести апартменты со скидкой до 20%. Зачастую компании были готовы идти навстречу покупателю при обсуждении персональных финансовых условий, причем это касалось проектов всех классов.

В условиях кризиса повысилась актуальность лотов небольших площадей как наиболее ликвидного предложения. Доля студий на рынке в течение 2015 г. выросла на 16 п. п. с 6% от общего объема предложения по итогам IV квартала 2014 г. до 22% по итогам IV квартала 2015 г. Апартменты-студии по привлекательным ценам поддерживают рынок на плаву. По итогам 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отметили повышение спроса на студии на 12 п. п. по сравнению с IV кварталом 2015 г.

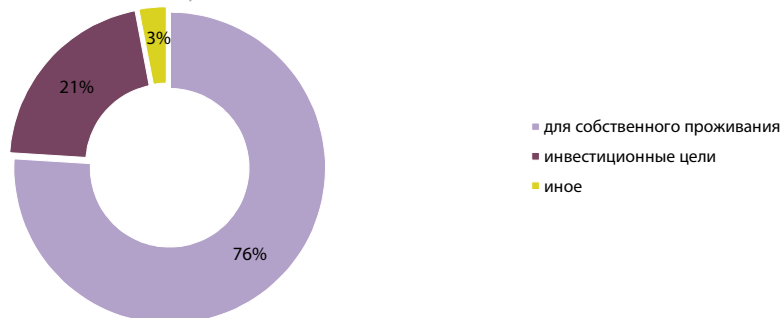
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Спрос на 1-комнатные апартменты по итогам 2015 г. составил 49% от общего количества заявок. Лоты с 2 комнатами интересны для 33% покупателей. Доля спроса на 3-комнатные и 4-комнатные апартменты не изменилась, составив 2% и 1% от общего количества заявок соответственно.

В распределении спроса на апартменты в зависимости от целей приоб-

ретения консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отметили в течение 2015 г. увеличение доли заявок на приобретение апартментов для собственного проживания до 76% от общего количества заявок по итогам 2015 г. Доля инвестиционных покупок снизилась до 21% от общего количества заявок. Доля апартментов, приобретаемых для иных целей, в течение 2015 г. осталась неизменной. В 2016 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают последующего развития рынка апартментов за счет появления новых проектов. Стабилизация ключевой ставки на уровне 11% сделала получение кредитов более доступным для застройщиков. Несмотря на общее снижение уровня спроса, апартменты продолжают оставаться востребованными у покупателей. Не в последнюю очередь это связано с тем, что в кризисных условиях значительно улучшились качественные характеристики проектов, а также уровень предлагаемого сервиса.



Комплекс апартментов Match Point

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК НОВОЙ МОСКВЫ

По итогам 2015 г. на первичном рынке Новой Москвы в продаже находились 40 проектов в общей сложности на 284 корпуса. Основной объем экспозиции сосредоточен в Новомосковском АО: 63% от общего объема предложения квартир.

В течение 2015 г. рынок новостроек Новой Москвы пополнился 7 новыми проектами, проектное количество квартир в которых превышает 4 300 лотов. По сравнению с началом года консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают увеличение экспозиции на 4%, которая по итогам года составила 9 077 квартир общей площадью около 520 тыс. кв. м. Стоит отметить, что активное развитие рынка первичного жилья на присоединенных территориях продолжается в первую очередь за счет выхода на рынок новых корпусов в уже реализуемых проектах.

По итогам 2015 г. средняя цена квадратного метра на первичном рынке Новой Москвы в бизнес-классе зафиксирована на уровне 138 570 руб. (-1,6% к IV кварталу 2014 г.), в комфорт-классе – 93 235 руб. (+0,8% к IV кварталу 2014 г.) и в экономклассе –

102 825 руб. (-6,7% к IV кварталу 2014 г.). Снижение уровня средневзвешенной цены квадратного метра в сегментах бизнес- и экономкласса связано как с выходом новых объектов на начальных этапах строительной готовности, так и с завершением продаж в ряде сданных корпусов.

В результате экономической нестабильности в течение 2015 г., которая отразилась на устойчивости национальной валюты и платежеспособности населения, на первичном рынке Новой Москвы было отмечено снижение покупательского спроса.

В декабре 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают рост спроса на новостройки Новой Москвы в преддверии новогодних праздников. Во многом этому способствовало использование застройщиками маркетинговых инструментов для стимуляции спроса, а именно проведение новогодних акций и скидок. **Тем не менее в I полугодии 2016 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают снижения покупательского спроса на новостройки Новой Москвы на фоне текущей рыночной ситуации.**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК НОВОЙ МОСКВЫ

По итогам 2015 г. на первичном рынке Новой Москвы в продаже находились 40 проектов в общей сложности на 284 корпуса.

В течение 2015 г. рынок новостроек Новой Москвы пополнился 7 новыми проектами, один из которых поступил в продажу в IV квартале 2015 г. – ЖК «Баркли Медовая Долина» от корпорации «Баркли», ранее специализи-

ровавшейся исключительно на высокобюджетных объектах. Жилой комплекс расположен рядом с пос. Крекшино (НАО). Общая площадь проекта составит более 100 тыс. кв. м. В рамках первого этапа застройки будет возведено 3 дома переменной этажности от 4 до 7 этажей на 626 квартир общей площадью 40,5 тыс. кв. м.

Стоит отметить, что на протяжении

2015 г. рынок новостроек Новой Москвы активно развивался за счет выхода на рынок новых корпусов в уже реализуемых проектах.

Наибольшее количество новых корпусов вышло в рамках ЖК «Татьянин парк» от компании «МИЦ». Вторым по количеству вышедших корпусов является ЖК «Борисоглебское-2» от девелопера «Апрелевка-С2».

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КОРПУСОВ, ШТ.
«Бунинские луга»	Комфорт	«ПИК»	6
«Внуково-2016»	Комфорт	«Самолет Девелопмент»	5
«Баркли Медовая Долина»	Комфорт	«Баркли»	3
«Испанские кварталы»	Комфорт	«Авгур-Эстейт»	2
«Новая Звезда»	Комфорт	«Крост»	2
«Белая Звезда»	Комфорт	«Горизонт Девелопмент»	1
Vnukovo Sport Village	Бизнес	«Примаком»	1

По итогам 2015 г. основной объем квартир в продаже сконцентрирован в Новомосковском АО: 63% от общего объема предложения.

Основной объем предложения новостроек на первичном рынке жилой недвижимости Новой Москвы составляют корпуса, возводимые по монолитной технологии: 78% от общего объема предложения. Доля корпусов типовых серий панельного домостроения составляет 20% от общего объема предложения. Наименьшее количество составляют корпуса, строительство которых ведется из кирпича: 2% от общего объема предложения.

На Троицкий АО Новой Москвы приходится 37% от общего объема предложения. При этом проекты, расположенные в его границах, – это преимущественно малоэтажные жилые комплексы вблизи рекреационных зон, со всей необходимой социальной инфраструктурой.

По итогам 2015 г. в Новой Москве в распределении объема предложения по классам преобладают новостройки комфорт-класса: их доля составляет



79% от общего объема предложения по количеству корпусов и 71% от общего объема предложения по количеству квартир.

На втором месте – экономкласс, который от общего объема предложения занимает 18% по количеству корпусов и 24% по количеству квартир.

Наименьшую долю в общем объеме предложения Новой Москвы составляют новостройки бизнес-класса: 3%

по количеству корпусов и 5% по количеству квартир.

Первое место в зависимости от строительной готовности в Новой Москве занимают новостройки на стадии монтажных и отделочных работ – 62% от общего объема предложения корпусов и 61% по количеству квартир, уменьшение доли которых относительно IV квартала 2014 г. составило 10 п.п.

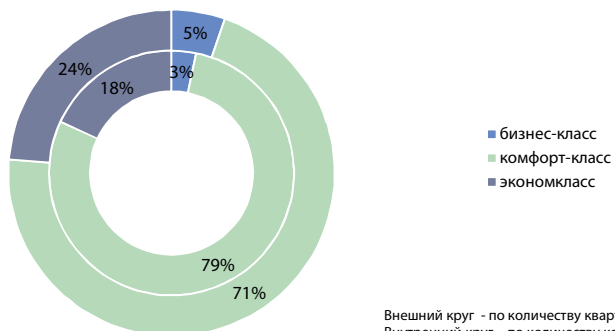
Далее по объему предложения квартир следуют новостройки на начальных этапах строительства – 19% по количеству квартир и 9% от общего объема предложения корпусов.

Третье место занимают новостройки на стадии благоустройства территории и подведения коммуникаций, доля которых в общем объеме предложения составляет 11% по количеству корпусов и 10% по количеству квартир.

Доля построенных/введенных в эксплуатацию новостроек составляет 17% от общего объема предложения корпусов и 8% по количеству квартир.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Внешний круг - по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг - по количеству корпусов в реализации, %

В целом, несмотря на увеличение количества новостроек, введенных в эксплуатацию, низкая доля квартир, находящихся в продаже, в этих корпусах связана с тем, что зачастую завершение продаж предшествует окончанию строительства.

Наименьшее количество составляют корпуса, строительство которых пока не началось: 1% от общего объема предложения.

Таким образом, рынок новостроек Новой Москвы в целом находится на очень высокой стадии строительной готовности.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Внешний круг - по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг - по количеству корпусов в реализации, %

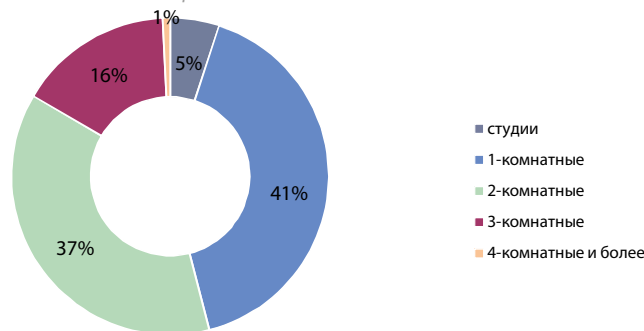
По итогам 2015 г. в распределении предложения квартир по количеству комнат лидируют 1-комнатные и 2-комнатные квартиры: 41% и 37% от общего объема предложения соответственно. На квартиры-студии приходится 5% от общего объема предложения.

В течение 2015 г. на рынке новостроек Новой Москвы сохранялась тенденция роста доли студий и малоформатных квартир в жилых корпусах/проектах, что напрямую связано с политикой застройщиков, направленной на уменьшение бюджетов покупки реализуемых квартир.

Доля 4-комнатных квартир составляет лишь 1% от общего объема предложения за счет того, что квартиры больших площадей предлагаются лишь в 4 проектах на рынке новостроек Новой Москвы. Данное обстоятельство свя-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР

Источник: «БЕСТ-Новострой»



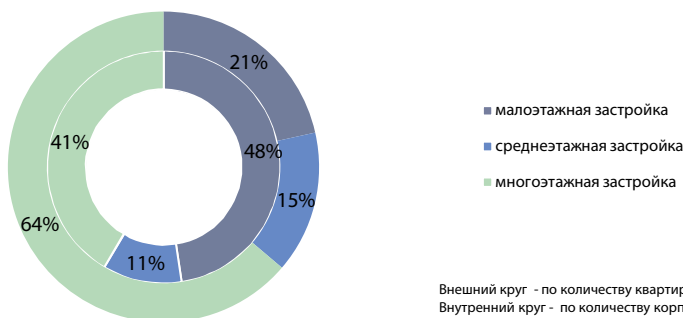
зано с тем, что многокомнатные квартиры со значительным бюджетом покупки не пользуются высоким спросом у потенциальных покупателей, приобретающих недвижимость в Новой Москве. В связи с этим консультан-

ты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют в 2016 г. снижение спроса на данные квартиры у потенциальных покупателей.

По итогам 2015 г. в структуре рынка Новой Москвы наибольшее количество квартир реализуется в многоэтажных жилых домах (от 9 этажей): 64% от общего объема предложения. На долю многоэтажных корпусов приходится 41% от общего строительного объема. Второе место занимают квартиры, реализуемые в малоэтажных домах (до 4 этажей), доля которых составляет 21% от общего объема предложения. В доле корпусов данный показатель составляет 48% от общего строительного объема. Меньше всего в Новой Москве представлена среднеэтажная застройка (5-8 этажей): 11% по количеству корпусов и 15% по количеству выставленных на продажу квартир.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЭТАЖНОСТИ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Внешний круг - по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг - по количеству корпусов в реализации, %

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НОВОЙ МОСКВЫ

По итогам 2015 г. средняя цена квадратного метра на первичном рынке Новой Москвы в бизнес-классе зафиксирована на уровне 138 570 руб. (-1,6% к IV кварталу 2014 г.), в комфорт-классе - 93 235 руб. (+0,8% к IV кварталу 2014 г.) и в экономклассе - 102 825 руб. (-6,7% к IV кварталу 2014 г.).

Снижение уровня средневзвешенной цены квадратного метра в сегментах бизнес- и экономкласса связано как с выходом новых объектов на начальных этапах строительной готовности, так и с завершением продаж в ряде сданных корпусов.

Необходимо отметить, что квартиры в домах экономкласса дороже альтернативного предложения в классе комфорт по нескольким причинам: во-первых, это, как правило, проекты панельного домостроения, сосредото-



ченные в границах НАО г. Москвы, вблизи них планируется открытие станций метро в течение ближайших 2 лет, рассматриваемые проекты находятся на высокой стадии строительной готовности.

С другой стороны, комфорт-класс расположен и на территории ТАО, в его состав входит ощутимое количество малоэтажных жилых комплексов, стадия строительства которых ниже, чем в проектах экономкласса.

По итогам 2015 г. в округах Новой Москвы установился следующий уровень средних цен квадратного метра: в Новомосковском АО данный показатель находился на уровне 107 404 руб. за кв. м (прирост к IV кварталу 2014 г. составил 0,9%); в Троицком АО средняя цена квадратного метра достигла 65 183 руб. за кв. м (снижение к IV кварталу 2014 г. составило 7%).

Достаточно стабильная ценовая конъюнктура объясняется несколькими факторами: во-первых, редким появлением новых проектов на рынке Новой Москвы. Во-вторых, большинство проектов находится на высокой стадии строительной готовности.

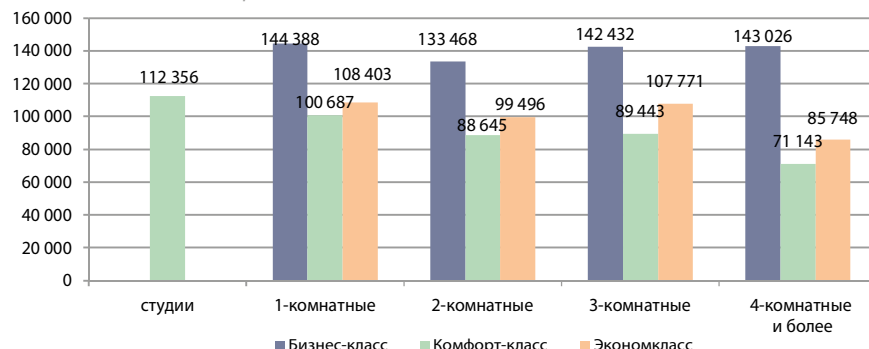
В рейтинге предложения самых дорогих квартир первое место занимает новый ЖК «Баркли Медовая Долина», где можно приобрести квартиру от 1,5 млн руб. По итогам года минимальная цена квадратного метра в этом проекте установилась на уровне 63 500 руб.

Самым дорогим объектом на присоединенных территориях в течение 2015 г. оставался ЖК «Дубровка», где максимальный бюджет покупки достигает 37,1 млн руб.

В распределении средней стоимости квартир по классам в зависимости от

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР ПО КЛАССАМ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



количества комнат по итогам 2015 г. самая высокая средняя цена квадратного метра зафиксирована в бизнес-классе для квартир с любым количеством комнат в диапазоне от 142 432 до 144 388 руб. Это обусловлено тем, что объектов данного класса на рынке Новой Москвы немного и все они либо уже введены в эксплуатацию, либо находятся на стадии отделочных работ.

Второе место в рейтинге стоимости квадратного метра занимает экономкласс, где данный показатель превышает аналогичный показатель ком-

форт-класса для всех типов квартир и колеблется от 85 748 до 108 403 руб. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что экономкласс представлен многоэтажными жилыми домами, преимущественно находящимися на высокой стадии строительной готовности и расположенными вблизи развивающегося метрополитена в границах НАО.

Самым доступным по стоимости квадратного метра является жилье комфорт-класса, стоимость которого варьируется в диапазоне от 71 143 до 112 356 руб., что свойственно квартирам с любым количеством комнат. Основная причина связана с преобладанием малоэтажного жилья в комфорт-классе и активным развитием данных проектов на всей территории Новой Москвы.

Распределение средней стоимости квадратного метра в разрезе этажности показывает, что квартиры в малоэтажных домах являются самыми привлекательными для покупателей по ценовому критерию, поскольку стоимость квадратного метра малоэтажного жилья является самой низкой по сравнению со среднеэтажной и многоэтажной застройкой (для всех квартир кроме студий) и варьируется в диапазоне от 68 972 до 109 752 руб.

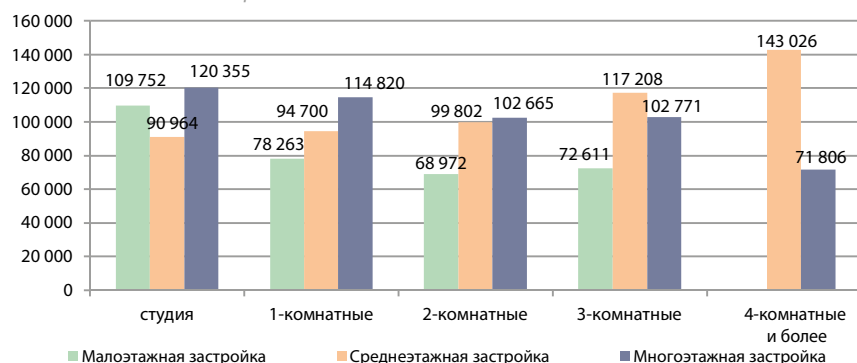
Стоит отметить, что по итогам 2015 г. количество корпусов, в рамках которых реализуются студии, возросло более чем в 2 раза. Так, если в начале года квартиры данного типа были представлены лишь в рамках 16 корпусов, то к концу 2015 г. они представлены уже в составе 37 корпусов. Очевидно, что на фоне нестабильной экономической ситуации все большую актуальность в Новой Москве приобретают квартиры меньшей площади с минимальными бюджетами покупки.

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Баркли Медовая Долина»	Комфорт	от 63 500	от 1 551 310
«Борисоглебское»	Комфорт	от 50 000	от 1 896 600
«Белая Звезда»	Комфорт	от 77 000	от 2 233 440
«Спортивный квартал»	Комфорт	от 77 600	от 2 255 832

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Дубровка»	Бизнес	до 174 600	до 37 169 015
Vnukovo Sport Village	Бизнес	до 166 981	до 17 700 000
«Татьянин парк»	Комфорт	до 173 750	до 17 000 000
«Солнечный»	Комфорт	до 131 544	до 16 250 828

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР В РАЗРЕЗЕ ЭТАЖНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НОВОЙ МОСКВЫ

В результате экономической нестабильности в течение 2015 г., которая отразилась на устойчивости национальной валюты и платежеспособности населения, на первичном рынке Новой Москвы было отмечено снижение покупательского спроса.

В конце 2015 г. большинство покупателей рассматривали приобретение недвижимости в Новой Москве для собственного проживания или улучшения жилищных условий: 73% от общего числа заявок. Доля инвестиционных сделок по итогам 2015 г. составила 22% от общего числа заявок. Приобретение квартир для иных целей было актуально для 5% покупателей.

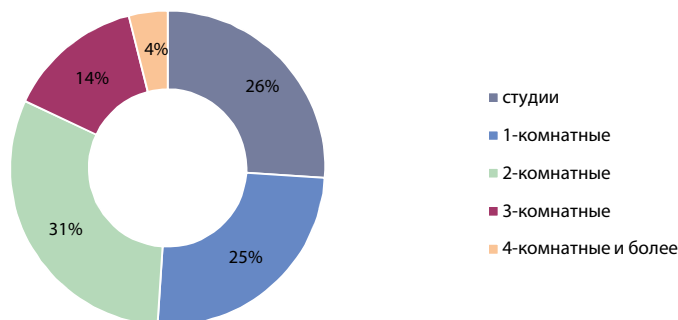
В распределении спроса в зависимости от количества комнат наибольшую долю составляют студии и 1-комнатные квартиры: 26% и 25% от общего числа заявок соответственно. Спрос демонстрирует стабильную динамику на проекты с собственной инфраструктурой и те, которые уже имеют достаточно развитую инфраструктуру в зоне локации.

Важным фактором является наличие развитой дорожной сети, особым спросом пользуются проекты, где в дальнейшем предполагается открытие новых станций метро.

Традиционно в преддверии новогодних праздников застройщики стимулировали спрос через различные маркетинговые инструменты: акции, скидки, беспроцентные рассрочки. Размер скидки достигал 10-15% на определенный пул квартир. Например, ГК «ПИК» предоставляла покупателю скидку в размере 10% при покупке квартиры в ЖК «Бунинские луга». Предложение

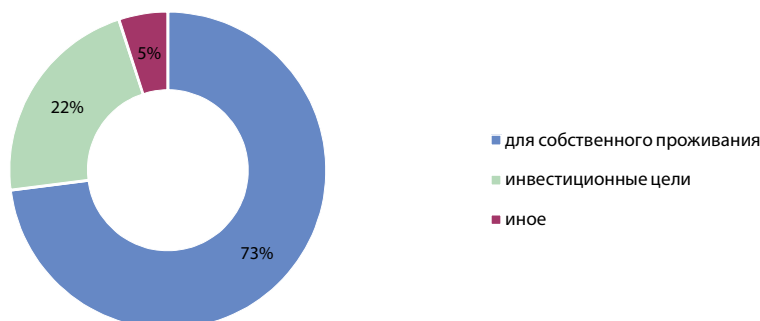
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



действовало при 100-ной оплате, ипотеке и при приобретении квартиры в рассрочку. В ЖК «Новая Звезда» компании «Крост» клиентам предоставлялась беспроцентная рассрочка на 12 месяцев при условии первоначального взноса 10%.

На фоне традиционного роста спроса, характерного для конца года, когда начинается сезон акций и скидок, кон-

сультанты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют в I полугодии 2016 г. снижение покупательской активности на первичном рынке жилой недвижимости Новой Москвы как следствие нестабильности курсов валют и ослабления рубля.

Развитие территорий Новой Москвы в следующем, 2016 г., будет связано с вводом в эксплуатацию новых станций метро и улучшением транспортного сообщения со столицей, за счет завершения реконструкции существующих трасс и строительства новых транспортных развязок.

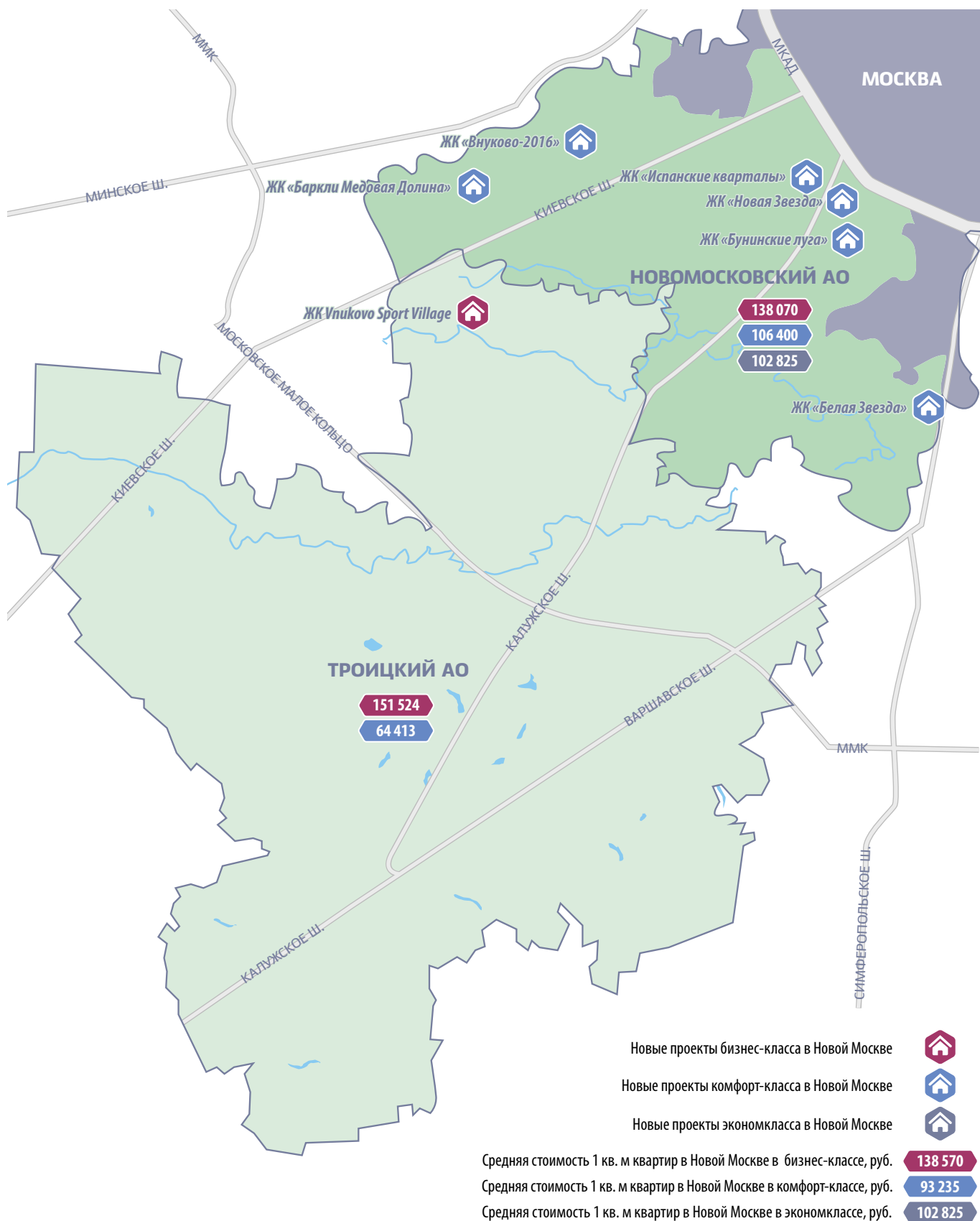
Кроме того, для дальнейшего развития важно принятие генплана застройки Новой Москвы, утверждение которого станет отправной точкой для многих девелоперов, давно рассматривающих инвестиции в данную локацию, но сдерживаемых размытостью планов застройки.

Таким образом, развитие рынка новостроек Новой Москвы в 2016 г. будет носить умеренный характер.



НОВЫЕ ПРОЕКТЫ/КОРПУСА, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОЙ МОСКВЕ,
И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР В НОВОЙ МОСКВЕ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ИНФРАСТРУКТУРА НОВОЙ МОСКВЫ

В течение 2015 г. наряду со строительством жилой, деловой и коммерческой недвижимости в Новой Москве велось активное строительство транспортной инфраструктуры. До конца 2016 г. запланирована глобальная реконструкция Калужского шоссе, которое будет расширено до 89 полос в обе стороны. До 2019 г. запланирован ввод в эксплуатацию 9 станций на Сокольнической и Калининско-Солнцевской ветках.

ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В конце 2015 г. были утверждены территориальные схемы развития Новой Москвы. Новые округа предполагается развивать по принципу полицентризма при условии максимальной урбанизации зон, прилегающих к МКАД. До 2035 г. в Новой Москве будет построено до 100 млн кв. м недвижимости, около 53 км метро и 700 км дорог, в которые будет инвестировано 7 трлн руб.

До 2017 г. на территории Новой Москвы запланированы: реконструкция центральной автодороги в поселке Коммунарка с выходом в Бутово, трассы от деревни Саларьево до деревни Мамыри, Боровское шоссе – Киевское шоссе – деревня Ботаково и другие. Уже введены в эксплуатацию участки дорог от Киевского до Боровского шоссе и от Калужского до Киевского шоссе в районе деревни Мамыри. Количество полос на этих отрезках увеличилось до четырех, а местами до шести.



Транспортная развязка на Боровском шоссе

В течение 2015 г. в Новой Москве в эксплуатацию введено около 75 тыс. кв. м социальных объектов: 6 детских садов на 1,25 тыс. мест, 4 школы на

3 тыс. учащихся. Всего с момента присоединения новых территорий к столице введены в эксплуатацию 25 детских садов, 11 школ, 7 поликлиник.

КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Высокие темпы застройки территории Новой Москвы и состояние транспортной инфраструктуры играют важную роль для дальнейшего развития коммерческой недвижимости.

В конце 2015 г. на заседании президиума правительства Москвы был утвержден проект планировки территории административно-делового центра (АДЦ) вблизи поселка Коммунарка, который станет одной из ключевых точек экономического роста в 2016 г. на территории Новой Москвы.

Проектом планировки предусмотрено строительство свыше 4 млн кв. м недвижимости. Развитие данной территории позволит создать около 76 тысяч новых рабочих мест.

Территория возводимого комплекса будет состоять из двух крупных кластеров: административно-делового и образовательного, который будет представлен кампусом Московского института стали и сплавов. Также планируется построить учебные корпуса, общежития, дома для преподавателей, школу, детский сад.

На территории АДЦ будут также возведены библиотечный и культурно-просветительный центр, объекты гостиничной инфраструктуры и многофункциональный общественно-деловой центр.

Большое внимание будет уделено и развитию транспортной инфраструктуры. Планируется построить несколько улиц общегородского значения. Часть из них пройдет через территорию АДЦ насквозь, другие свяжут отдельные районы между собой.

В целом рынок коммерческой недвижимости в Новой Москве в 2015 г. развивался относительно медленно, что связано с темпами реализации планов по развитию транспортной и социальной инфраструктур. Кроме того, расширение коммерческих площадей напрямую связано с инвестициями.

Развитие транспортных сетей, строительство жилья приведут к росту коммерческой недвижимости в Новой Москве, который будет набирать обороты в течение ближайших десяти-пятнадцати лет.



Проект административно-делового центра в п. Коммунарка

ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК «ЛАЙНЕР»

Адрес: г. Москва, САО, Хорошевское ш., вл. 38А (м. «Динамо», м. «Аэропорт», открытие м. «ЦСКА» в 2016 г.)

Девелопер: «Интеко»

Этажность: 13–15 этажей

Площадь апартаментов / количество комнат: 29,2–137,5 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: знаковый проект, разработанный знаменитым немецким архитектором Хади Тегерани. Развитая инфраструктура Ходынского поля, ландшафтный дизайн, паркинг на 961 м/м, панорамные виды.



ЖК «ДОНСКОЙ ОЛИМП»

Адрес: г. Москва, ЮАО, ул. Серпуховский Вал, вл. 19 (м. «Шаболовская», м. «Ленинский проспект», м. «Тульская»)

Девелопер: «ЛСР. Недвижимость - Москва»

Этажность: 8–18 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 47,7–273,9 кв. м / 1, 2, 3, 4, 5

Описание проекта: уникальный проект, расположенный в старинном районе столицы. В архитектуре комплекса соблюдены характерные для древнегреческой архитектуры простота и лаконичность. Развитая инфраструктура.



ЖК «ЯСНЫЙ»

Адрес: г. Москва, ЮАО, Каширское ш., вл. 65 (м. «Домодедовская»)

Девелопер: MR Group

Этажность: 15–19 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 26,6–85,6 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: современный многофункциональный жилой комплекс с оригинальной архитектурой от SPEECH. Проект состоит из 3 корпусов общей площадью более 100 тыс. кв. м. Инфраструктура проекта включает в себя дошкольное учреждение и школу, магазины и офисные помещения.



ЖК «ЦАРИЦЫНО-2»

Адрес: г. Москва, ЮАО, Элеваторная ул. (м. «Царицыно», м. «Кантемировская»)

Девелопер: «Московский комбинат хлебопродуктов»

Этажность: 15–22 этажа

Площадь квартир / количество комнат: 30,9–124,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: масштабный жилой квартал рядом со знаменитым Царицынским парком. Проект рассчитан на 12 домов общей площадью 450 тыс. кв. м. Инфраструктура проекта включает в себя школу и детский сад, детские и спортивные площадки в уютных дворах, паркинг.



ЖК «ВОДНЫЙ»

Адрес: г. Москва, САО, Кронштадтский бульвар (м. «Водный стадион»)

Девелопер: MR Group

Этажность: 26 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 40–100 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: 5 высотных башен современной архитектуры от SPEECH. Жители комплекса смогут в полном объеме пользоваться детским садом, фитнес-клубом, супермаркетом, зонами отдыха и развлечений, расположенными в ТЦ «Водный» и на первых этажах жилых корпусов.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2015 ГОДУ

№	НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	ТИП	МЕСТО-ПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР (АПАРТАМЕНТОВ) ПО ПРОЕКТУ*	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ	ДАТА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
1	«Рахманинов»	Элитный	Квартиры	Москва	«КМ Девелопмент»	33	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
2	«Жилой дом в Щетининском»	Элитный	Квартиры	Москва	Forum properties	22	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
3	«Советник»	Элитный	Квартиры	Москва	Insigma Group	27	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
4	«Резиденция на Всеволожском»	Элитный	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	21	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
5	Classico	Элитный	Апартаменты	Москва	«Единые решения»	123	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2016 г.
6	Depre Loft	Элитный	Апартаменты	Москва	KR Properties	20	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
7	«Дом на Сретенке»	Элитный	Апартаменты	Москва	«Лидер-Инвест»	67	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
8	Chekhov	Элитный	Апартаменты	Москва	Vesper	10	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
9	«Современник»	Элитный	Апартаменты	Москва	Vesper	86	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
10	«Воробьев Дом»	Премиум	Квартиры	Москва	MR Group	125	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
11	«Дыхание»	Премиум	Квартиры	Москва	«ФСК Лидер»	406	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
12	«Вересаева 11»	Премиум	Квартиры	Москва	«Вересаева плюс»	68	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
13	«Суббота»	Премиум	Квартиры	Москва	«ДОН-Строй»	394	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
14	V-House	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ведис Групп»	152	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
15	«Ботанический сад»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Пионер»	701	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
16	«Дом на Рогожском Валу»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	120	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
17	«Дом на Серпуховском Валу»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	38	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
18	«Квартал 38А»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ремстройтрест»	396	1 кв. 2015 г.	3 кв. 2016 г.
19	Жилой квартал I'M	Бизнес	Квартиры	Москва	«ПСН»	200	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
20	«Хорошевский»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Монарх-УКС»	540	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
21	«Яуза Парк»	Бизнес	Апартаменты	Москва	«МонАрх»	336	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
22	«Яуза Парк»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Главмосстрой-Недвижимость»	352	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
23	«Лайнер» (западная часть)	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Интеко»	2152	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
24	«На Шлюзовой набережной» / TIUM	Бизнес	Апартаменты	Москва	«ПСН»	194	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
25	«Невский»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Крост»	484	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
26	«Двинцев, 14»	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group	52	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
27	Kleinhouse	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Крайс Девелопмент»	135	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
28	ЖК по ул. Нагорная	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ринго-Трэйд»	135	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
29	«ЗИЛАРТ»	Бизнес	Квартиры	Москва	«ЛСР. Недвижимость - Москва»	212	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
30	«Летчика Бабушкина 17»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Бэсткон»	73	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
31	AFI Residence Paveletskaya	Бизнес	Квартиры	Москва	AFI Development	175	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
32	Vander Park	Бизнес	Апартаменты	Москва	«ПИК»	220	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
33	«Байконур»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Восток Девелопмент»	-	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
34	«Родной город. Каховская»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Восток Девелопмент»	101	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
35	«Родной город. Октябрьское Поле»	Бизнес	Квартиры	Москва	«РГ-Девелопмент»	699	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
36	«Символ»	Бизнес	Квартиры	Москва	«РГ-Девелопмент»	-	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2018 г.
37	«Басманный, 5»	Бизнес	Квартиры	Москва	«ДОН-Строй»	-	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
38	«Пресня Сити»	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group / Coalco	264	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
39	Match Point	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group / Coalco	1040	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2018 г.
40		Бизнес	Апартаменты	Москва	«Волей Гранд»	1642	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2019 г.

№	НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	ТИП	МЕСТО-ПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР (АПАРТАМЕНТОВ) ПО ПРОЕКТУ*	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ	ДАТА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
39	Park Plaza	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Хайтек Девелопмент»	32	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
40	Wellton Park (Голландский дом)	Бизнес-	Апартаменты	Москва	«Крост»	154	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
41	«Варшавское шоссе 141»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	1516	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
42	«Город на реке Тушино - 2018»	Комфорт	Квартиры	Москва	«ИФД КапиталЪ»	1886	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
43	«Фили Чета-2»	Комфорт	Квартиры	Москва	«СТД Групп»	294	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
44	«Мичурино-Запад»	Эконом	Квартиры	Москва	Forum Properties	553	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
45	МФК «Орехово»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Пересвет-Групп»	128	1 кв. 2015 г.	сдан
46	«Парк легенд»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«ТЭН»	279	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
47	«Фили Град-2»	Комфорт	Апартаменты	Москва	MR Group	858	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
48	«Водный»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
49	«Березовая аллея»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Д-Инвест»	408	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
50	«ТехноПарк»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Инвестиционные Перспективы»	280	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
51	Cleveland	Комфорт	Апартаменты	Москва	«КомСтрин»	516	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2018
52	«Ельнинская 14Б»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	384	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
53	«Маршала Захарова 7»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	735	3 кв. 2015 г.	3 кв. 2018 г.
54	«Мещерский лес»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
55	«Ярцевская 24»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
56	«Савеловский Сити», В1	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
57	«Фили Град»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	572	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
58	SREDA	Комфорт	Квартиры	Москва	Группа ПСН	705	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
59	«Город»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Град Инвест»	1668	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
60	«Петр I»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Мортон»	1122	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2018 г.
61	«Потапово-Lite»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Новая Земля»	296	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
62	«ВЛюблино»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Мортон»	1814	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
63	«Домашний»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПСН	944	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
64	«Золотая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Эталон-Инвест»	1077	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
65	«ФилиГрад-2»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
66	«Ясный»	Комфорт	Квартиры Апартаменты	Москва	MR Group	484 640	2 кв. 2015 г. 3 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
67	Green Park	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2018
68	PerovSky	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	278	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017
69	«Кварталы 21/19»	Эконом	Квартиры	Москва	«Предприятие МС»	468	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2016
70	«Букинист»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Крост»	303	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2018
71	«Город на Рязанке»	Комфорт	Апартаменты	Москва	ТЭН	-	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2016
72	«Нахимовский 21»	Комфорт	Апартаменты	Москва	MD Group	386	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017
73	«Янтарь-Apartments»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Афина»	152	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017
74	«Новая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Крост»	992	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
75	Vnukovo Sport Village	Бизнес	Квартиры	Новая Москва	«Примаком»	22	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
76	«Внуково-2016»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Самолет Девелопмент»	997	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
77	«Испанские кварталы»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Авгур-Эстейт»	817	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
78	«Бунинские луга»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«ПИК»	1846	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
79	«Белая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Горизонт Девелопмент»	352	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
80	«Баркли Медовая Долина»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Баркли»	626	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.

* - в таблице представлено количество квартир/апартаментов по проекту в составе вышедших корпусов за 2015 г.,

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ГЕОИНФОРМАЦИОННУЮ СИСТЕМУ BNMAP



ВХОД →

ВСЕ НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КОЛИЧЕСТВО КОРПУСОВ

от 2200

БЮДЖЕТ ПОКУПКИ

от 1.5 МЛН РУБ.
до 2,42 МЛРД РУБ.

ПЛОЩАДЬ ЛОТОВ

от 30 КВ. М
до 660 КВ. М

МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МОНИТОРИНГА И АНАЛИЗА



удобный подбор по карте



подробные параметры выбора



аналитические таблицы

СИСТЕМА **BNMAP**

BNMAP разработана для участников рынка жилой недвижимости – она дает доступ к мощному профессиональному инструменту мониторинга и анализа, который позволяет:

- Получить доступ к оперативной и легитимной информации о новостройках
- Провести глубинный анализ всех параметров проектов
- Автоматизировать анализ географических или факторных сегментов рынка
- Реализовать индивидуальный подход к проведению анализа и мониторинга

BNMAP – это Ваш личный аналитик, который предоставляет самую свежую и честную информацию о проектах на рынке первичной недвижимости и помогает принять правильное решение.



ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ НАСТРОЙКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

BNMAP предоставляет возможность для каждого клиента системы построить анализ и мониторинг рынка по собственным шаблонам. Если Ваши требования выходят за рамки возможностей, заложенных в системе по умолчанию, Вы сможете реализовать собственный уникальный метод и сохранить его в своем профиле.



АВТОМАТИЗИ- РОВАННЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА

В интеллектуальной среде **BNMAP** впервые среди геоинформационных систем реализована возможность автоматизировать анализ различных сегментов рынка недвижимости, что позволит создать полностью независимый взгляд на ситуацию и повысить эффективность принятия решений.



АРХИТЕКТУРНЫЕ
КОНЦЕПЦИИ



ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ



АРХИТЕКТУРНЫЙ
КОНСАЛТИНГ



1 230 000

СПРОЕКТИРОВАННЫХ
КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ

BIM
D'OR



**ПАРТНЕРЫ – ТОЛЬКО ТЕ, КТО, ДЕРЖАСЬ
ЗА ОДИН КАНАТ, ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ
ВЗБИРАЮТСЯ НА ГОРНУЮ ВЕРШИНУ И В
ЭТОМ ОБРЕТАЮТ СВОЮ БЛИЗОСТЬ.**

Антуан де Сент-Экзюпери

(495) 241-66-88

м. «Арбатская», «Кропоткинская»
Филипповский переулок, д. 8, стр. 1
consulting@best-novostroy.ru

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU