



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

ПОДГОТОВЛЕНО:
ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

II КВАРТАЛ 2015 Г.



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА,

Компания «БЕСТ-Новострой» рада представить вашему вниманию обзор рынка недвижимости Москвы за II квартал 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!

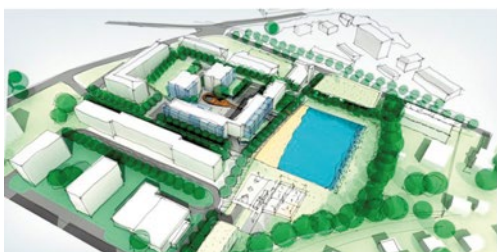
**С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»**

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
- ◆ Разработки концепций 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 I ПОЛУГОДИЯ 2015 Г.

38 ПРОЕКТОВ

25/13

КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

881 870 руб. (-0,4%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

254 150 руб. (-2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

155 910 руб. (+3%)*

ЭКОНОМКЛАСС

153 950 руб. (+11%)*

АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

627 150 руб. (-1%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

241 840 руб. (+2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

140 715 руб. (+3%)*

КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ

БИЗНЕС-КЛАСС

133 160 руб. (-2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

94 850 руб. (-2%)*

ЭКОНОМКЛАСС

114 780 руб. (-2%)*

В течение I полугодия 2015 г. рынок недвижимости Московского региона пополнился 38 новыми проектами, что на 40% больше, чем в соответствующем периоде прошлого 2014 г. Таким образом, усиление санкционного давления со стороны Запада и углубление кризисных проявлений в экономике страны все еще не оказывают существенного негативного воздействия на рынок жилья. Однако во II квартале 2015 г. активность застройщиков несколько снизилась. Так, если в прошлом квартале на рынок вышло 23 новых проекта, то за рассматриваемый период – всего лишь 15 шт.

Во II квартале 2015 г. в среднем по рынку цены, номинированные в рублевом эквиваленте, оставались стабильными, с небольшой корректировкой в большую или меньшую сторону от -2% до +3% в зависимости от класса и формата объектов недвижимости. Исключение составляют лишь новостройки экономкласса г. Москвы, средневзвешенная стоимость которых возросла за рассматриваемый период на 10,6%. Зафиксированный рост цен связан как с вымыванием наиболее ликвидного предложения, так и с высокой строительной готовностью преобладающего числа корпусов, находящихся в реализации. При этом из 12 корпусов экономкласса, представленных на текущий момент времени на рынке, ввод в эксплуатацию до конца 2015 г. запланирован в 8 из них.

Стоит отметить, что на рынке жилья г. Москвы во II квартале 2015 г. наблюдались разнонаправленные тенденции. С одной стороны, происходит планомерное вымывание наиболее ликвидного/бюджетного предложения в проектах всех классов, в связи с чем ряд застройщиков сняли в течение рассматриваемого периода определенный объем лотов с реализации для оптимизации общей стратегии продаж в условиях текущей рыночной ситуации. С другой стороны, рынок жилья пополняется за счет перевода апартаментов в квартиры – смена юридического статуса становится трендом, в связи с чем, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», уже к концу 2015 г. можно ожидать существенного увеличения объема московского рынка жилья и изменений в структуре предложения.

Конечно, активность спроса по объективным причинам сегодня далека от показателей соответствующего периода прошлого года, но проводимые государством и застройщиками меры позволяют поддерживать ее на приемлемом уровне. Так, по данным Росреестра, по сравнению с 2014 г. в текущем году количество ипотечных сделок снизилось в среднем на 25%, а количество договоров ДДУ в среднем на 5%. Тем не менее благодаря государственным дотациям банки продолжают выдавать кредиты на покупку жилья в новостройках. Также не стоит забывать, что в середине июня 2015 г. ЦБ снизил ключевую ставку с 14% до 11,5%. Данные меры будут способствовать дальнейшему поддержанию рынка ипотечного жилья.

Москва. В течение II квартала 2015 г. на рынок жилой недвижимости г. Москвы вышло 13 новых проектов, при этом 8 из них – апартаментные комплексы.

Таким образом, по итогам II квартала 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости г. Москвы составил порядка 13 700 шт., а апартаментов – порядка 9 150 шт.

Во II квартале 2015 г. объем предложения квартир в элитном классе г. Москвы составил порядка 140 тыс. кв. м, в бизнес-классе – 633 тыс. кв. м, в комфорт-классе – 349 тыс. кв. м и в эконом-классе – 12 тыс. кв. м.

Что касается объема предложения апартаментов, то в элитном классе он составил порядка 224 тыс. кв. м, в бизнес-классе – 323 тыс. кв. м и в комфорт-классе – 82 тыс. кв. м.

Новая Москва. В течение II квартала 2015 г. на рынок жилой недвижимости Новой Москвы вышло 2 новых проекта комфорт-класса. Рост предложения происходил преимущественно за счет выхода новых корпусов в уже реализующихся проектах. По итогам II квартала 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости Новой Москвы составил порядка 8 300 шт. или 506 тыс. кв. м.

В целом до конца 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» не прогнозируют ощутимого роста цен на рынке недвижимости и активизации спроса.

* - РОСТ/СНИЖЕНИЕ К I КВАРТАЛУ 2015 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

Активность застройщиков по выводу на рынок новых объемов продолжилась и во II квартале 2015 г., при этом **пополнение рынка новостроек происходило, главным образом, за счет выхода новых корпусов в уже реализующихся жилых комплексах, в то время как среди новых проектов было заявлено лишь 2 объекта.** Общий объем предложения по итогам II квартала 2015 г. представлен 109 корпусами в рамках реализации 64 проектов бизнес-класса.

Несмотря на выход во II квартале 2015 г. существенного количества квартир, суммарный объем предложения в сравнении с прошлым кварталом практически не изменился (6 716 лотов на реализации). Это связано с тем, что **за рассматриваемый период зафиксирован умеренный спрос по ряду отдельных проектов, которые предлагали особенно привлекательные условия приобретения жилья.** Кроме того, некоторые застройщики в условиях вымывания наиболее ликвидных предложений приняли решение о временном снятии определенного объема квартир с реализации. Таким образом, по итогам II квартала 2015 г. произошла

некоторая корректировка структуры предложения без существенного изменения общего объема рынка.

На фоне изменения структуры предложения, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», зафиксирована незначительная коррекция средневзвешенного удельного показателя стоимости квартир. **Так, средняя стоимость квадратного метра квартир бизнес-класса по итогам II квартала 2015 г. в сравнении с прошлым кварталом снизилась на 2% и составила 254 153 руб. за кв. м.**

В целом усиление санкционного давления со стороны Запада и углубление кризисных проявлений в экономике страны все еще не оказывают существенного негативного воздействия на рынок жилья бизнес-класса. Напротив, активность застройщиков и спроса

позволяет сделать вывод, что происходит качественное преобразование и изменение структуры предложения. Застройщики в условиях высокой конкуренции на рынке стараются предложить покупателю новый продукт и повысить конкурентоспособность своих проектов. В качестве инструмента в основном используется наличие отделки, а также разнообразие более оптимальных планировочных решений квартир. Трендом также становится смена юридического статуса существующих апартаментов на жилье с возможностью постоянной регистрации. **Стоит отметить, что именно за счет таких инициатив уже к III кварталу 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают существенного увеличения объема рынка жилья бизнес-класса.**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

Во II квартале 2015 г. на рынок недвижимости г. Москвы после высокой активности застройщиков в прошлом квартале вышло лишь 2 новых жилых комплекса бизнес-класса. ЖК «Воробьев Дом» от компании MR Group можно отнести к более высокому сегменту бизнес-: он расположен в престижном месте, предполагает использование эксклюзивных материалов в отделке и наличие улучшенных планировочных характеристик квар-

тир. Дом рассчитан на 125 квартир и планируется к вводу в эксплуатацию в I квартале 2017 г. ЖК «Невский», напротив, предлагает слишком мелкую, не свойственную бизнес-классу нарезку квартир от 29 до 83 кв. м, а также характеризуется не слишком удачным месторасположением. Кроме того, предложение во II квартале 2015 г. пополнилось за счет выхода новых корпусов в уже реализуемых на рынке ЖК. Например, сразу 7 новых корпу-

сов вышло в реализацию в рамках ЖК «Хорошевский». Так, новое предложение, поступившее на рынок жилья во II квартале 2015 г., составило 19% от общего объема реализации квартир. При этом были приостановлены продажи в ЖК «Дом на Серпуховском Валу», вышедшем в I квартале 2015 г. Общий объем экспозиции на рынке по итогам II квартала 2015 г. в сравнении с прошлым периодом практически не изменился и составил 6 716 лотов.

НАЗВАНИЕ ЖК	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Воробьев Дом»	ЗАО, Воробьевское шоссе, д. 4, к. 2	MR Group	II квартал 2015 г.
«Невский»	САО, Адмирала Макарова ул., д. 10, к.1, 2	«Крост»	II квартал 2015 г.
V-House	ЮАО, Электrolитный проезд, вл. 16, к. 5	«Ведис Групп»	I квартал 2015 г.
«Ботанический сад»	СВАО, 1-й Ботанический проезд, д. 1, к.3	«Пионер»	I квартал 2015 г.
«Дом на Рогожском Валу»	ЦАО, Рогожский Вал ул., д. 11, стр. 2	«Лидер-Инвест»	I квартал 2015 г.
«Дом на Серпуховском Валу»	ЮАО, Серпуховской Вал, вл. 20	«Лидер-Инвест»	I квартал 2015 г.
«Квартал 38А»	ЮЗАО, Ленинский проспект, квартал 38А	«Ремстройтрест»	I квартал 2015 г.
«На Шлюзовой набережной»	ЦАО, Кожевнический проезд, вл. 4	«ПСН»	I квартал 2015 г.
«Хорошевский»	СЗАО, 3-я Хорошевская улица, вл. 7	«Монарх-УКС»	I квартал 2015 г.
«Яуза Парк»	ВАО, Краснобогатырская улица, вл. 28	«Главмосстрой-Недвижимость»	I квартал 2015 г.

Объем предложения по итогам II квартала 2015 г. пополнился за счет выхода новых проектов, а также за счет старта продаж новых корпусов в рамках уже реализуемых жилых комплексов. Стоит отметить, что новый объем квартир в целом не повлиял на увеличение общего объема рынка, но способствовал изменению структуры предложения первичного жилья бизнес-класса. В рейтинге округов г. Москвы тройка лидеров в целом не поменялась, но существенно укрепились позиции СЗАО. Именно в СЗАО зафиксирован наибольший рост предложения за счет поступления в реализацию 7 новых корпусов, доля округа в общем объеме предложения увеличилась на 7 п. п. и составила 30%. Доля ЮЗАО в объеме предложения квартир по округам в сравнении с I кварталом 2015 г. сократилась и составила 18%, при этом количество корпусов на реализации не изменилось. Показатели объема предложения в ЗАО, несмотря на выход нового ЖК «Воробьев Дом», остались без изменений с прошлого квартала. Среди прочих округов оставшийся объем предложения рас-



пределяется относительно равномерно. По итогам II квартала 2015 г. в рейтинге округов г. Москвы укрепились позиции САО и ЮВАО. Предложение ЮВАО пополнилось новым корпусом в составе ЖК «Лефортово», а в САО стартовали продажи сразу 2 корпусов в рамках нового ЖК «Невский». Таким образом, суммарная доля данных округов составляет 6% от общего объема предложения.

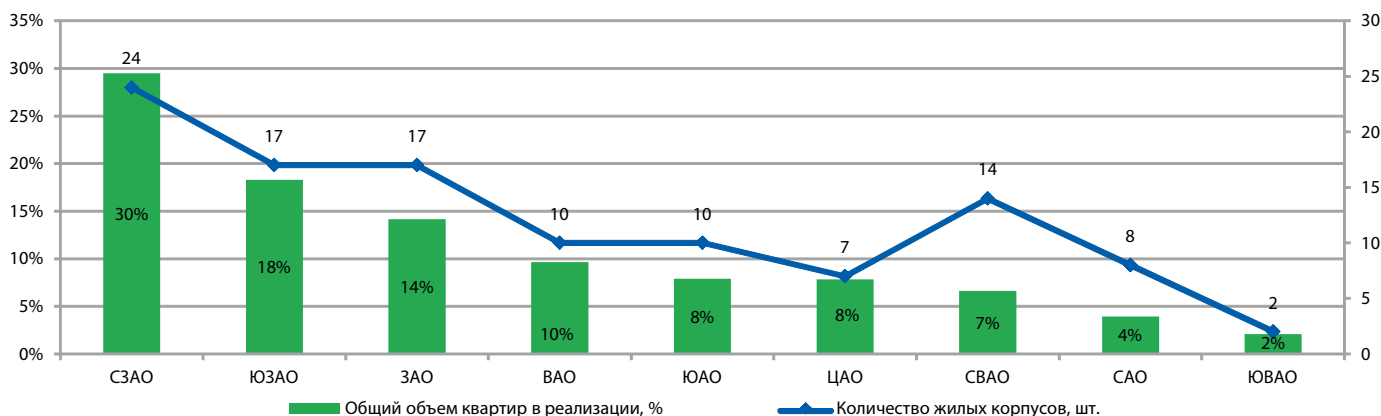
Более существенные изменения произошли в СВАО, где доля в общем объ-

еме предложения снизилась на 4 п. п. до 7%, главным образом, за счет снятия с продаж части предложения наиболее ликвидных лотов.

Стоит отметить, что по итогам II квартала 2015 г. скорректировалась структура общего объема предложения жилья бизнес-класса не только в разрезе отдельных округов, но и по другим качественным показателям. Так, например, продолжилась тенденция выхода новых проектов на начальной стадии строительной готовности.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»

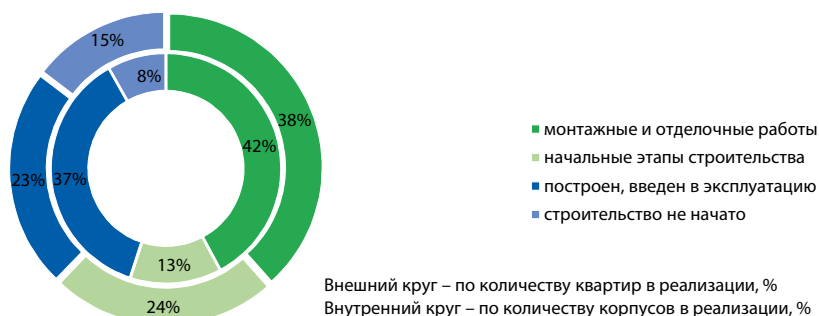


Стоит отметить, что среди вышедшего во II квартале 2015 г. объема квартир 67% реализуется в домах, строительство которых не начато (новые корпуса ЖК «Хорошевский»). То есть доля такого предложения в сравнении с предыдущим кварталом увеличилась почти вдвое и составила 15% от общего объема экспозиции. В условиях кризиса и неустойчивой экономики вложения в такие объекты весьма рискованны, но привлекательны по уровню ожидаемой доходности.

Доля квартир в построенных корпусах и на стадии монтажных работ сократилась до 23% и 38% соответственно.

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, %

Структура предложения по типам квартир во II квартале 2015 г. в сравнении с прошлым кварталом также претерпела некоторые изменения.

В общем объеме предложения сократилась доля наиболее ликвидных 1-комнатных квартир – до 19%. В то же время на 5 п. п. увеличилась доля 3-комнатных лотов и составила большинство – 36% от общего объема предложения.

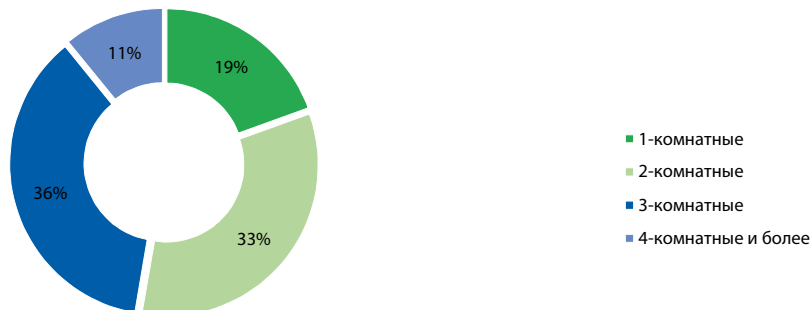
Доля 4-комнатных и многокомнатных квартир по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась и осталась на уровне 11% от общего объема предложения.

Таким образом, качественные преобразования общей структуры предложения по типам квартир в реализации отражают вымывание наиболее ликвидных лотов как за счет повышенного интереса покупателей к данному формату квартир, так и на фоне действий застройщиков, которые с помощью закрытия определенного объема лотов для открытой продажи пытаются оптимизировать общую стратегию реализации в условиях текущей рыночной ситуации.

В сложившихся условиях конкурентной борьбы показательным является появление на рынке разнообразия

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



квартир по стадии готовности, наличию отделки, площади и функциональности планировочных решений и другим качественным параметрам. Продолжающийся тренд уменьшения площади квартир без ущерба качеству планировок отмечен и во II квартале 2015 г. с выходом нового ЖК «Невский» от компании «Крост». Таким образом, на рынке новостроек бизнес-класса произошло расширение линейки предлагаемых к реализации объектов по их типу и площади. Стоит отметить, что наличие в составе комплекса большего числа квартир маленькой площади некоторым образом понижает качество объекта, но, с дру-

гой стороны, расширяет его целевую аудиторию за счет появления квартир в более доступном бюджете покупки, что в условиях кризиса и возможного проседания спроса немаловажно.

Что касается предложения квартир с отделкой, то в сегменте бизнес-класса оно по-прежнему единично.

В целом выход значительного объема новых проектов (корпусов) на рынок жилья, продолжающийся в течение последнего полугодия на фоне кризисных проявлений и санкционного давления Запада, тем не менее, свидетельствует о высокой активности рынка недвижимости бизнес-класса. Но, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», ожидаемый к выходу на рынок новый объем квартир за счет перевода статуса апартаментов в жилье на фоне объективного сокращения спроса все же будет способствовать перенасыщению рынка.

ТИП КВАРТИР	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М
1-комнатные	29	87
2-комнатные	37	169
3-комнатные	50	230
4-комнатные и многокомнатные	67	371

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

По итогам II квартала 2015 г. средняя стоимость квадратного метра жилья в новостройках бизнес-класса зафиксирована на уровне 254 153 руб., отрицательная коррекция удельного показателя стоимости в сравнении с I кварталом 2015 г. составила 2%.

Главной причиной снижения среднего уровня стоимости квадратного метра жилья является изменение общей структуры предложения и выход значительного объема квартир на низкой стадии строительной готовности по ценам ниже рыночных. Тем не менее отрицательная динамика уровня цен наблюдалась не повсеместно. Так, например, проекты, вышедшие на рынок в недавнем времени по инвестиционным ценам, сейчас показывают наибольший рост стоимости метра.



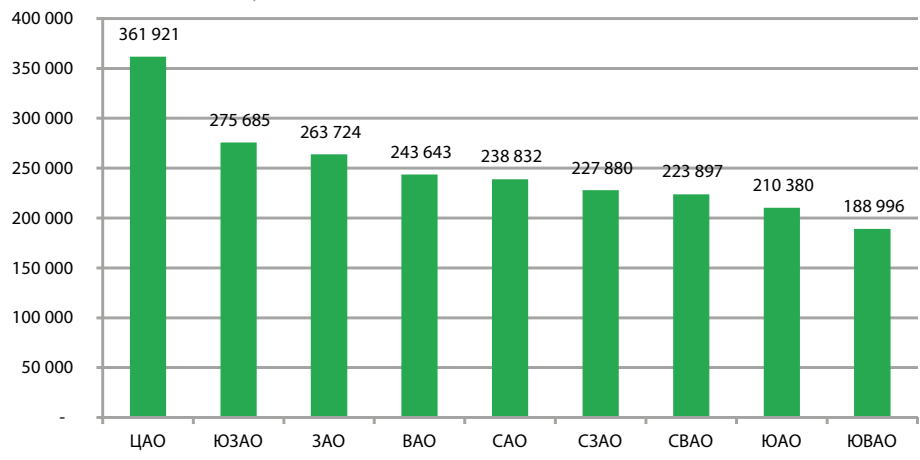
В большинстве округов г. Москвы по итогам II квартала 2015 г. произошла разнонаправленная коррекция удельного показателя стоимости жилья в пределах 5%, вызванная в большей степени изменением общей структуры предложения. Тем не менее в распределении округов г. Москвы по средней стоимости жилья лидирующие позиции традиционно занимает ЦАО, где средняя удельная стоимость жилья в новостройках бизнес-класса по итогам II квартала 2015 г. составила 361 921 руб. за кв. м (снижение к прошлому кварталу составило 5%).

В ЮЗАО средняя стоимость квартир в сравнении с прошлым периодом снизилась на 3% и составила 275 685 руб. за кв. м.

Более существенные изменения произошли в СЗАО, занимавшем 3-е место рейтинга по итогам прошлого квартала. Удельная стоимость жилья бизнес-класса в рассматриваемом округе снизилась на 8% и составила 227 880 руб. за кв. м. Снижению, главным образом, способствовал выход значительного объема квартир в корпусах на нулевой стадии строительства (ЖК «Хорошевский»), даже несмотря на плановые повышения цен в рамках

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



отдельных проектов округа, например ЖК «Сердце Столицы».

Изменение состава экспозиции и появление на рынке проекта в верхнем ценовом диапазоне также повлияло на увеличение удельной стоимости квартир в ЗАО, где в сравнении с прошлым кварталом средневзвешенная стоимость квадратного метра увеличилась на 15% и составила 263 724 руб., в результате чего округ переместил-

ся на 3-е место рейтинга по итогам II квартала 2015 г. Вышедший здесь новый ЖК «Воробьев Дом» демонстрирует одни из самых высоких предлагаемых бюджетов покупки квартир на рынке, при этом строительство объекта в настоящий момент времени находится лишь на этапе котлована. Таким образом, среди объектов в максимальном на рынке бюджете покупки преобладают квартиры в жилых комплексах ЗАО и ЦАО.

В то же время основной объем квартир, вышедший на рынок в рассматриваемом периоде, формирует самое доступное предложение в бюджете покупки до 7,5 млн руб. Наиболее бюджетные варианты в новостройках на начальном этапе строительства представлены в САО (ЖК «Невский») и СЗАО (ЖК «Хорошевский»).

В ЮВАО по итогам II квартала 2015 г. был зафиксирован рост удельного показателя стоимости на 6% в сравнении с прошлым кварталом, тем не менее данный округ занимает последнее место рейтинга округов по стоимости жилья.

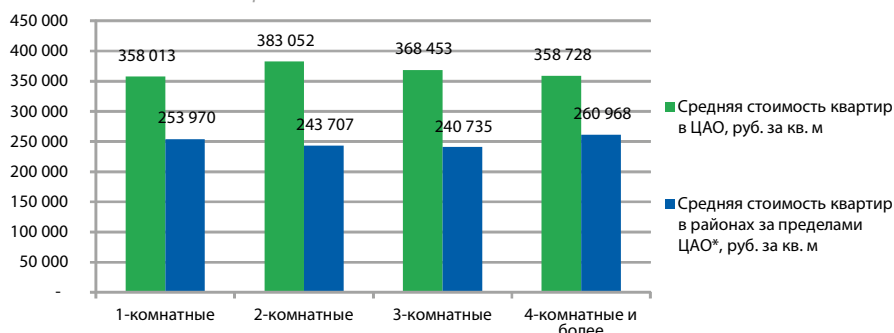
Незначительная нисходящая коррекция стоимости наметилась еще в феврале 2015 г., но вызвана она, преимущественно, изменением структуры предложения и выходом новых объемов на нулевой стадии строительства. На фоне прогнозируемого роста объема предложения дальнейшая коррекция цен может продолжиться, более того, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», именно привлекательная цена в будущем будет являться основным фактором конкурентоспособности новых объектов и гарантом высоких темпов продаж при прочих равных условиях.

НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Снегири-Эко», ЗАО	до 1 202 670	до 426 445 866
Barkli Residence, ЮАО	до 851 139	до 215 525 418
«Долина Сетунь», ЗАО	до 657 262	до 189 755 149
Royal House on Yauza, ЦАО	до 650 000	до 107 770 000
«Воробьев Дом», ЗАО	до 510 000	до 95 063 042

НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Невский», САО	от 200 000	от 6 321 000
«Хорошевский», СЗАО	от 163 000	от 6 341 000
«Яуза Парк», ВАО	от 157 609	от 7 300 000
«Лефорто», ЮВАО	от 162 100	от 7 493 796
«Life-Ботанический сад», СВАО	от 170 000	от 7 531 000

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



*Примечание: расчет средневзвешенной стоимости по рынку новостроек бизнес-класса в целом производился без учета наиболее дорогостоящих проектов («Снегири-Эко», Barkli Residence, «Долина Сетунь»). Максимальный уровень цен по данным проектам приводит к заметному смещению общей выборки и завышает средневзвешенное значение по рынку.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА С НАЧАЛА ГОДА,
И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ ВО II КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

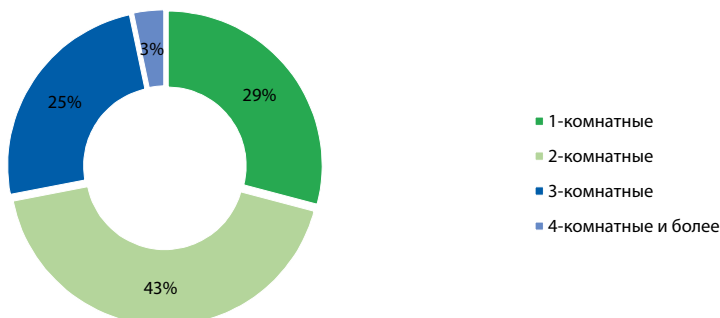
Как известно, сегмент бизнес-класса остается наиболее чувствительным к проявлениям кризиса платежеспособности в сравнении с массовым сегментом рынка жилья. Тем не менее, несмотря на традиционное затишье активности покупателей в мае, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», спрос в рассматриваемом сегменте во II квартале 2015 г. еще далек от серьезного падения. Конечно, его активность сегодня далека от показателей соответствующего периода прошлого года, но проводимые государством и застройщиками меры позволяют поддерживать его на приемлемом уровне.

К числу таких мер можно отнести гибкую политику застройщиков по предоставлению скидок, процентных и беспроцентных рассрочек, которые в ряде случаев могут рассматриваться как хорошая альтернатива ипотечному кредитованию. Кроме того, расширяя продуктовую линейку, в том числе за счет снижения площади квартир или предоставления отделки, застройщики делают доступным сегмент бизнес-класса для большей целевой аудитории, тем самым способствуют оживлению динамики продаж объектов.

Другой важной тенденцией, которая, безусловно, отразится на рынке жилья бизнес-класса уже в краткосрочной перспективе, является увеличение объема жилья в экспозиции за счет смены юридического статуса существующих на первичном рынке апартаментов. Как показывает практика,

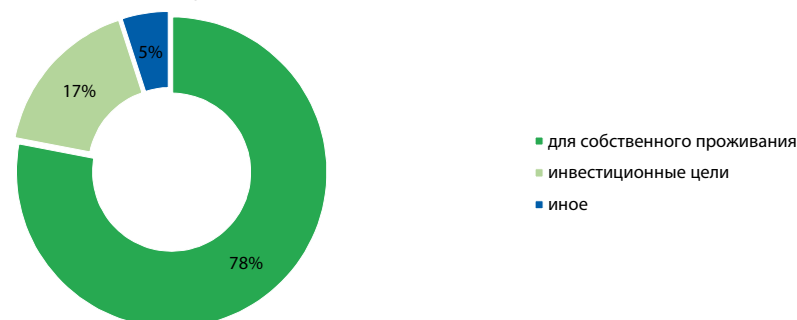
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



реализация такой программы в более бюджетном классе не приводит к существенному росту стоимости жилья, поэтому у покупателей появится возможность приобрести квартиру с возможностью постоянной регистрации по весьма привлекательным ценам.

Что касается распределения спроса по типам квартир, то здесь наиболее востребованы на протяжении II квартала 2015 г. были 1-комнатные и 2-комнатные квартиры (29% и 43% соответственно). Доля 4-комнатных и многокомнатных квартир в общем объеме поступивших заявок в сравнении с прошлым кварталом сократилась и составила 3% от общего объема поступивших заявок. Структура спроса по целям приобретения в сравнении с прошлым кварталом практически не изменилась, по-прежнему наибольшая доля покупок совершается в целях улучшения условий собственного проживания.

Как было отмечено выше, спрос на рынке жилья бизнес-класса еще далек от серьезного обвала, тем не менее он имеет объективные предпосылки к постепенному сокращению. Дальнейшее увеличение объема предложения в будущем, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», может привести к перенасыщению рынка и отрицательной коррекции стоимости.



ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК «ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО – 2018»

Адрес: г. Москва, СЗАО, Волоколамское ш., вл. 67 (м. «Тушинская», м. «Спартак»)

Девелопер: «ИФД Капиталъ»

Этажность: 13–19 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 39,6–100,3 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: проект комплексного освоения территории площадью 160 га на берегу Москвы-реки, в рамках которого планируется возвести более 1 млн кв. м недвижимости: торгово-развлекательный центр, спортивный кластер и социальные объекты, в том числе 715 тыс. кв. м жилья.



ЖК «МАЯК»

Адрес: г. Химки, ул. Кудрявцева, д. 10 (2 км от МКАД, 7 мин. пешком до ж/д ст. Химки)

Девелопер: «Маяк»

Этажность: 17–29 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 49,6–159,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: проект на берегу канала им. Москвы с собственным доступом к воде, набережной и социальной инфраструктурой, расположенный в окружении зеленых зон, недалеко от парка им. Льва Толстого.



ЖК «ФИЛИ ГРАД»

Адрес: г. Москва, ЗАО, Береговой проезд, вл. 5 (м. «Фили»)

Девелопер: MR Group

Этажность: 15–31 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 35,8–124,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: масштабный проект, продуманная концепция которого предоставляет все возможности для комфортного проживания, работы и проведения свободного времени. МФК объединяет в себе зону деловой активности, жилую и досуговую составляющие.



ЖК «МИЧУРИНО-ЗАПАД»

Адрес: г. Москва, ЗАО, Большая Очаковская ул., вл. 44 (м. «Юго-Западная», открытие м. «Очаково» в IV кв. 2016 г.)

Девелопер: Forum Properties

Этажность: 23–24 этажа

Площадь квартир / количество комнат: 35–77 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: проект с комплексным благоустройством придомовой территории в экологически чистом и престижном районе включает создание огороженной территории, мини-парка, площадок для спорта и отдыха.



ЖК «НЕКРАСОВКА»

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Некрасовка. Открытие м. «Некрасовка» в 2016 г.

Девелопер: КП «Управление гражданского строительства»

Этажность: 17 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 35–100 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: все дома построены и готовы к заселению, квартиры с отделкой и сантехникой. В рамках микрорайона планируется строительство объектов социального, культурного, транспортного и спортивного назначения, качественное благоустройство территории.



**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