



ОБЗОР РЫНКА

# НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

Несмотря на происходящие негативные процессы в экономике страны, на протяжении всего 2014 г. ситуация на рынке жилой недвижимости бизнес-класса складывалась весьма динамично. **За рассматриваемый период на рынок вышло 13 жилых комплексов данного класса, проектное количество квартир в которых превышает 4 000 лотов. Во II и III кварталах 2014 г. отмечался рост объемов квартир в экспозиции, который к концу года достиг 24% в сравнении с I кварталом.** Таким образом, общий объем предложения квартир бизнес-класса составил 4 735 лотов общей площадью около 470 тыс. кв. м. Стоит отметить, что на долю жилья бизнес-класса по итогам 2014 г. по-прежнему приходится около половины рынка всех новостроек г. Москвы.

**Средняя стоимость 1 кв. м жилья в новостройках бизнес-класса по итогам IV квартала 2014 г. в сравнении с I кварталом выросла на 11% и составила 257 678 руб.** Такой рост средней стоимости жилья специалисты «БЕСТ-Новострой» объясняют существенным ослаблением рубля за последнее полугодие, а также изменением состава экспозиции объектов на рынке.

В силу обострения политической и экономической нестабильности, которая, как уже стало очевидно, отразилась на устойчивости национальной валюты и платежеспособности населения, спрос на рынке недвижимости всех сегментов был на пике активности на протяжении последних месяцев. Мотивация покупателей вполне понятна, ведь в условиях кризиса и при неопределенных сроках его завершения вложения в недвижимость остаются всегда более надежным инструментом сохранения сбережений. **Кроме того, с уверенностью можно сказать, что сложившийся рынок**

**недвижимости – это рынок покупателя.** Застройщики в целях привлечения дополнительного покупательского интереса и повышения ликвидности своих объектов готовы рассматривать особые условия сделок, скидки и традиционные новогодние акции. **Тем не менее, на протяжении 2015 г. специалисты «БЕСТ-Новострой» ожидают снижение покупательской активности на рынке жилой недвижимости.** Сокращение платежеспособного спроса уже к весне следующего года может привести к отрицательной коррекции средней стоимости жилья.



«Жилой Квартал «1147»

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

К концу 2014 г. объем предложения новостроек в бизнес-классе вырос на 24% в сравнении с I кварталом и составил 4 735 лотов на реализации общей площадью 469 900 кв. м. На протяжении всего года на рынок вышло 13 новых проектов бизнес-класса, при этом наиболее активен был II квартал, когда на рынке появилось сразу 6 новых жилых комплексов. К концу года темпы выхода на рынок новых проектов стали более умеренными и предложение в IV квартале 2014 г. пополнилось лишь за счет 3 новых проектов бизнес-класса, среди которых стоит отметить достаточно масштабный для сегмента бизнес-класса

проект Жилой Квартал «1147», в рамках которого в реализацию поступило порядка 10 тыс. кв. м жилья. Важно отметить, что строительство комплекса еще не началось.

Вообще, тенденция раннего старта продаж еще до момента начала строительства или на ранней его стадии для застройщиков в условиях кризисных явлений становится все более актуальной, особенно при значительных масштабах проекта, когда необходимо привлечь средства для финансирования стройки и увеличить ликвидность объекта на низких этапах строительной готовности. В таких условиях есть возможность приобрести квартиру с

существенными скидками, но и риски для покупателя здесь могут быть весьма значительными.

Другим примером старта продаж на этапе до начала строительных работ является ЖК «Дом на Самаринской». Данный проект точечной застройки от компании «Лидер-Инвест» расположен в Даниловском районе г. Москвы, возводится по индивидуальному проекту и рассчитан на 73 квартиры. Стоит отметить, что ввод дома в эксплуатацию запланирован уже к концу 2015 г. Еще один новый ЖК «Лефортово» от компании «Интерфлора» предлагает к продаже квартиры без отделки и на этапе котлованных работ.

НАЗВАНИЕ ЖК	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Дом на Самаринской»	ЮАО, 2-я Самаринская ул., д. 4	«Лидер Инвест»	IV квартал 2014 г.
«Лефортово»	ЮВАО, Солдатский пер., д. 26, к. 1	«Интерфлора»	IV квартал 2014 г.
«Жилой Квартал «1147»	СВАО, Маломосковская ул., вл. 14	«Шатер Девелопмент»	IV квартал 2014 г.

В течение 2014 г. были завершены первичные продажи более чем в 10 комплексах бизнес-класса, кроме того, в IV квартале 2014 г. были приостановлены продажи в ЖК «Новоясеневский» и ЖК «Академ Палас».

Распределение объема предложения квартир по округам к концу года в сравнении с I кварталом 2014 г. стало более равномерным за счет выхода новых проектов. Лидером является ЮЗАО, на его долю приходится 21% от общего объема предложения квартир в новостройках бизнес-класса г. Москвы, при этом по числу корпусов на реализации, как и в I квартале 2014 г., лидирует ЗАО.

По итогам 2014 г. наибольшее количество новых проектов вышло в САО и СВАО (по 3 ЖК бизнес-класса). При этом в СВАО среди вышедших проектов присутствует масштабный комплекс Жилой Квартал «1147», за счет чего доля округа в распределении по объемам предложения к концу года увеличилась на 5 п. п. в сравнении с I кварталом 2014 г. Несмотря на выход нового ЖК «Лефорто», наименьший объем предложения квартир в но-

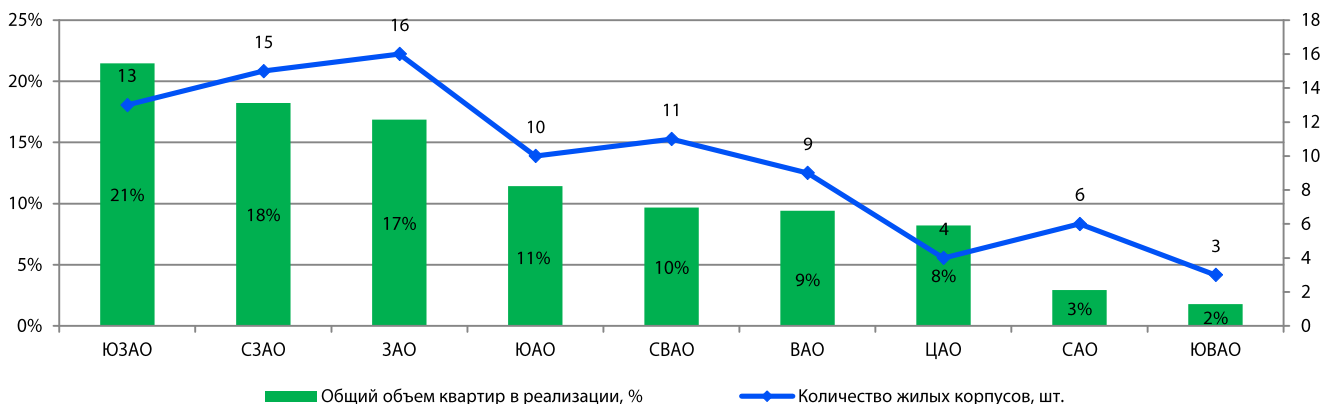


востройках бизнес-класса, так же как и в начале года, предлагается в ЮВАО (2% от общего объема предложения). По итогам 2014 г. в распределении предложения по стадиям строительной готовности отмечены проекты, старт продаж по которым был объявлен еще до начала строительных работ. Доля таких объектов невелика и составляет 2% от общего объема предложения по корпусам.

В целом по итогам года среди общего объема жилых объектов в предложении по корпусам преобладают проекты на стадии монтажных и отделочных работ, причем доля таких корпусов в предложении к концу года увеличилась на 7 п. п. в сравнении с I кварталом 2014 г. и составила 45% от общего объема предложения. Доля построенных или введенных в эксплуатацию корпусов в сравнении с началом

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

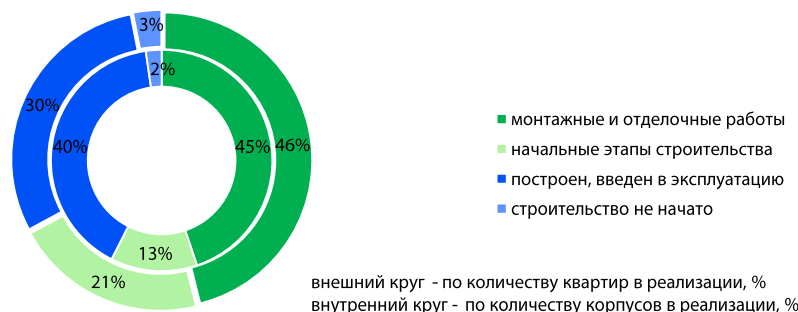
Источник: «БЕСТ-Новострой»



периода, напротив, сократилась на 8 п. п. и составила 40% от общего объема предложения. Принимая во внимание, что в распределении по количеству квартир существенных изменений за рассматриваемый период не произошло и наибольшая доля предложения приходится на квартиры на стадии монтажных и отделочных работ (46%), данная динамика может свидетельствовать о том, что спрос на квартиры на стадии монтажных и отделочных работ в последние месяцы возрос и к моменту ввода объекта в эксплуатацию предложение квартир в жилом комплексе сокращается более быстрыми темпами.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Структура предложения по типам квартир по итогам года в сравнении с I кварталом 2014 г. не претерпела существенных изменений. Наибольшая доля приходится на 3-комнатные квартиры (35% от общего объема предложения) и 2-комнатные квартиры (31% от общего объема предложения). Доля 4-комнатных и квартир с большим количеством комнат по сравнению с началом года увеличилась и составила 14% от общего объема предложения. На долю 1-комнатных квартир на первичном рынке бизнес-класса приходится 20% всего предложения.

На рынке новостроек бизнес-класса в общем объеме предложения реализуются квартиры различных площадей. При этом квартиры большей площади в проекте делают его более премиальным, а наличие в составе комплекса квартир меньшей площади – более доступным для покупателей с ограниченным бюджетом, но с определенными требованиями к качеству объекта, его инфраструктуре и местоположению. В сложившихся условиях тенденция в сторону оптимизации и уменьшения площади квартир остается по-прежнему актуальной.

В 2014 г. самые небольшие по площади квартиры до 35 кв. м предлагались

ТИП КВАРТИР	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ	
	КВАРТИР, КВ. М	КВАРТИР, КВ. М
1-комнатные	30	84
2-комнатные	45	216
3-комнатные	61	230
4-комнатные и многокомнатные	98	420

## ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

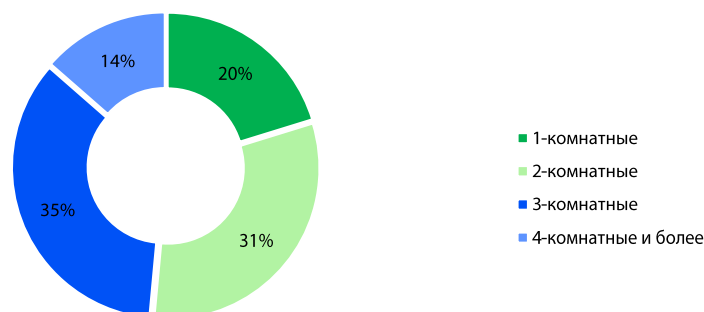
По итогам 2014 г. специалисты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают рост удельной среднерыночной стоимости квартир бизнес-класса в сравнении с I кварталом 2014 г. на 11%. При этом на протяжении года наиболее активный рост удельной стоимости в целом по рынку был зафиксирован во II и IV кварталах, именно в эти периоды в экономике страны происходили наиболее ощутимые перемены, существенным образом повлиявшие на ослабление рубля.

Таким образом, средневзвешенная стоимость квартир на рынке бизнес-класса по итогам IV квартала 2014 г. составила 257 678 руб. за кв. м. Стоит отметить, что повышение цен по итогам года было зафиксировано более чем в 80% всех жилых комплексов.

Copyright © «БЕСТ-Новострой», 2014

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



в ЖК Wellton Park, ЖК «Wellton Park Золотая Миля» и ЖК Union Park. Наиболее габаритные квартиры предлагались в ЖК «Снегири Эко», ЖК «Виноградный» и ЖК Egodom.

Тенденцией последнего времени становится появление формата 1- и 2-комнатных квартир-студий, где кухонная зона объединена с гостиной при наличии отдельной 1-ой или 2-х спален. Такое зонирование позволяет получить наиболее функциональное пространство при меньшей площади. Кроме того, в сегменте бизнес-класса застройщики с осторожностью относятся к реализации проектов с отделкой, на протяжении 2014 г. такие объ-

екты на реализации были единичны.

В среднесрочной перспективе (3-5 лет) дальнейшее развитие сегмента бизнес-класса может быть связано с активной позицией властей и планов крупных застройщиков по оптимизации и застройке бывших промышленных территорий. При этом в 2015 г. в условиях сложной экономической ситуации и при неопределенных сроках ее урегулирования специалисты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют некоторое замедление темпов ввода новых объектов. Ввиду продолжающегося ослабления рубля, роста инфляции и удорожания стоимости привлечения заемных ресурсов застройщики новых проектов могут столкнуться с ограниченным объемом платежеспособного спроса при выводе объекта на рынок, поэтому в выигрыше могут остаться те проекты, которые успели стартовать в период активности спроса во II полугодии 2014 г.



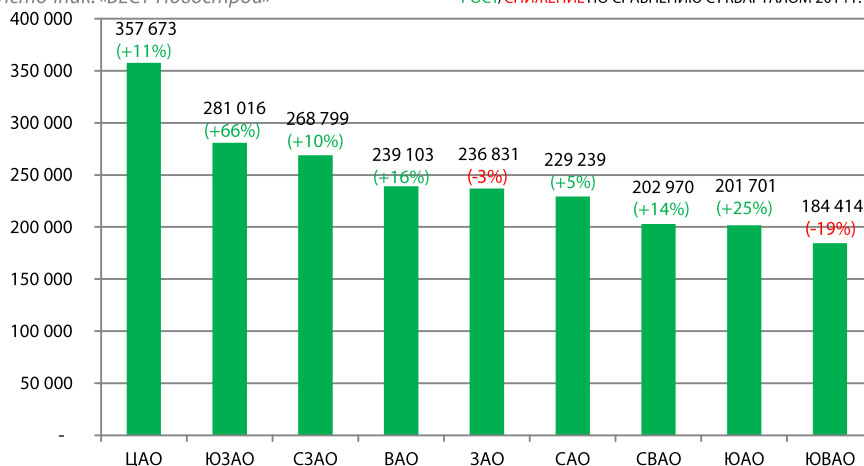
ЖК «Донской Олимп»

В распределении округов г. Москвы по средней стоимости жилья лидирующие позиции традиционно занимает ЦАО, где средняя удельная стоимость жилья в новостройках бизнес-класса выросла к концу года в сравнении с I кварталом 2014 г. на 11% и составила 357 673 руб. Некоторые изменения произошли также в структуре предложения и стоимости квартир отдельных округов. В частности, наибольшее изменение среднерыночной стоимости к концу года – рост на 66% в сравнении с I кварталом 2014 г. – был зафиксирован в ЮЗАО. В течение рассматриваемого периода в округе произошли существенные изменения структуры предложения: сразу в 5 проектах продажи были завершены или приостановлены, кроме того, в III квартале 2014 г. на рынок поступил значительный объем квартир в рамках нового ЖК The MID, который, несмотря на низкую стадию строительной готовности, реализуется по ценам на уровне средних значений по рассматриваемому району и выше. Таким образом, ЮЗАО занимает 2-е место рейтинга округов со средней стоимостью квад-

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С I КВАРТАЛОМ 2014 Г.



ратного метра в размере 281 016 руб. Отрицательную динамику стоимости продемонстрировали ЗАО и ЮВАО. В ЗАО в течение 2014 г. новые проекты не выходили, таким образом, некоторое снижение средней стоимости новостроек по округу было вызвано изменением внутренней структуры имеющегося предложения. В ЮВАО

существенное снижение средней стоимости жилья по сравнению с I кварталом 2014 г. на 19% связано с выходом нового ЖК «Лефортово», в рамках которого в продаже появился значительный объем квартир по привлекательным ценам в бюджете от 7,56 млн руб.

Наиболее дорогие объекты по итогам 2014 г. были представлены в ЗАО и ЦАО со средней стоимостью квадратного метра от 500 000 руб. В то же время самые доступные предложения в бюджете покупки от 6,8 млн руб. были зафиксированы в СВАО, ЮВАО и ЮАО. Стоит отметить, что именно проекты, вышедшие во II полугодии 2014 г., к концу года и сформировали основной объем наиболее бюджетного предложения на рынке.

Средняя стоимость квадратного метра квартир в зависимости от количества комнат в бизнес-классе различается в основном в зависимости от месторасположения, площади и функциональности планировочных решений квартир. Стоит отметить, что по итогам 2014 г. был отмечен рост удельной стоимости всех типов квартир в среднем от 5% до 14% в зависимости от типа и расположения объекта.

В целом рост стоимости жилья по итогам 2014 г. в большей степени связан со значительным ослаблением рубля за рассматриваемый период, в то время как многие застройщики косвенно привязаны к доллару в своих взаиморасчетах с контрагентами. В будущем 2015 г. специалисты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают некоторой отрицательной коррекции средней стоимости жилья бизнес-класса на фоне продолжающейся нестабильности в экономике, ослабления рубля и снижения объема платежеспособного спроса.

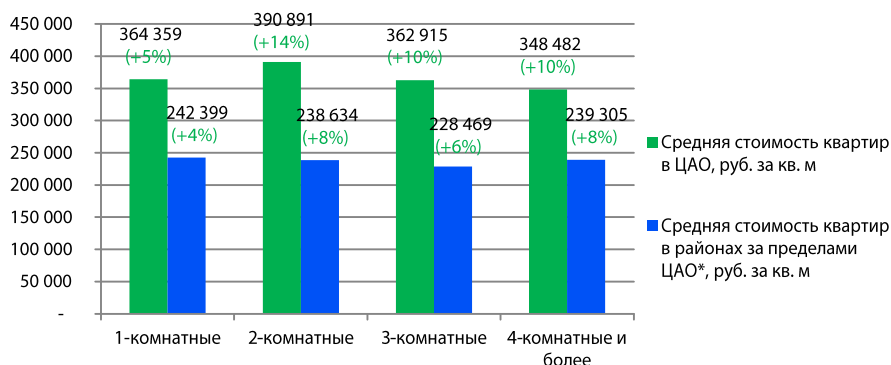
НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Снегири-Эко», ЗАО	до 1 053 000	до 380 586 000
Barkli Residence, ЮАО	до 769 000	до 193 675 000
«Долина Сетунь», ЗАО	до 627 000	до 245 422 000
Sky House, ЦАО	до 694 000	до 119 58 000
Royal House on Yauza, ЦАО	до 500 000	до 82 900 000

НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Северная Слобода», СВАО	от 122 000	от 8 000 000
«Лефортово», ЮВАО	от 134 000	от 7 560 000
«Нагорный», ЮАО	от 145 000	от 8 015 000
«Жилой Квартал «1147», СВАО	от 155 000	от 6 867 000
«Дом на Изумрудной», СВАО	от 155 500	от 6 800 000

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»

РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С I КВАРТАЛОМ 2014 Г.



\*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.

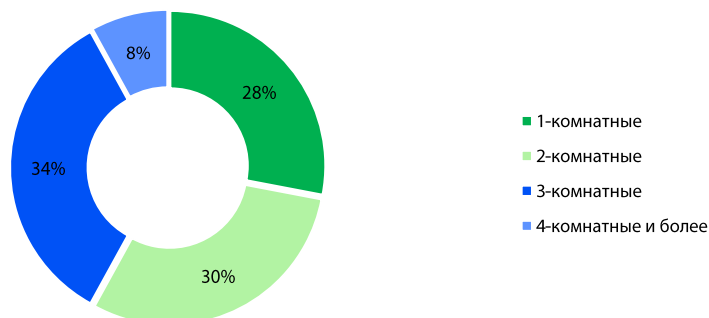
## СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

Ввиду обостренной политической ситуации и, как следствие, экономической нестабильности и ослабления рубля в течение 2014 г. многие частные инвесторы стремились сохранить свои сбережения путем вложения их в недвижимость. Конечно, на этом фоне наиболее востребованными оставались сегменты рынка массового жилья, но и в более дорогих сегментах также были зафиксированы всплески активности спроса. Особенно сильно это проявилось к концу 2014 г., когда серьезное ослабление рубля и специальные новогодние скидки и акции, предлагаемые в большинстве объектов на рынке, подтолкнули покупателей к более быстрым и решительным действиям.

В структуре спроса на рынке новостроек бизнес-класса к концу года наблюдается увеличение доли, приходящейся на 1-комнатные квартиры с минимальным бюджетом покупки менее 10 млн руб., до 28%. При этом востребованность 4-комнатных квартир и более к концу года в сравнении с I кварталом 2014 г. сократилась на 4 п. п. и составила 8% от общего объема сделок. В отношении 2-комнатных и 4-комнатных квартир существенных изменений в структуре спроса за рассматриваемый период не произошло, на их долю в IV квартале 2014 г. приходилось 28% и 34% соответственно. Основной мотивацией покупателей жилья бизнес-класса по-прежнему является желание улучшить условия

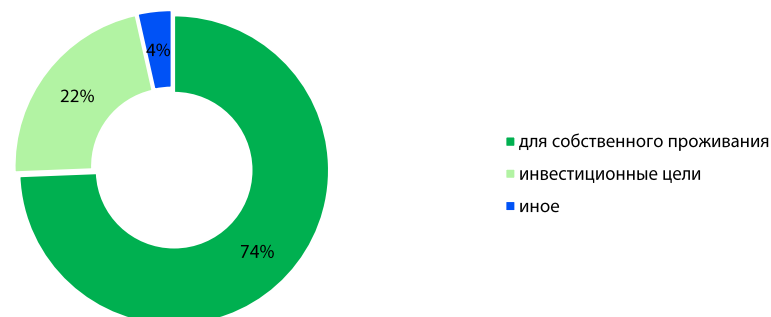
### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



собственного проживания путем выбора более качественных или привлекательных по местоположению квартир, а также переселения детей или родителей (74% от общего объема спроса).

В III квартале 2014 г. отмечалась неко-

торая переориентация инвестиционного спроса в сторону более доступных объектов, именно поэтому доля инвестиционных покупок в бизнес-классе остается более низкой, чем в сегменте массового жилья. Тем не менее к концу 2014 г. специалисты «БЕСТ-Новострой» отмечают увеличение доли спроса в инвестиционных целях и в бизнес-классе на 6 п. п. до 22% в сравнении с I кварталом.

В целом последствия негативных изменений в экономике и серьезное ослабление рубля оживили спрос в сегменте бизнес-класса к концу года. Этому также способствовал выход ряда новых интересных проектов по привлекательным ценам, а также традиционные новогодние условия и скидки при покупке квартир. Но, по мнению специалистов компании «БЕСТ-Новострой», в перспективе следующего года уже к весне 2015 г. можно ожидать снижение покупательской активности за счет сокращения объемов платежеспособного спроса на фоне продолжающейся неблагоприятной экономической ситуации.

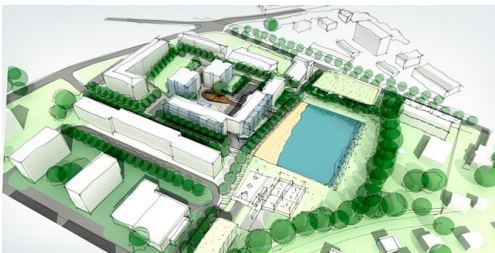


## УСЛУГИ КОМПАНИИ



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 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, провести аудит уже разработанного проекта, привлечь финансирование, а также дать рекомендации по повышению ликвидности:

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

## КОНТАКТЫ

**В СЛУЧАЕ ВАШЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ  
МЫ ГОТОВЫ ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБЫЕ ВОЗНИКШИЕ ВОПРОСЫ,  
ПРЕДОСТАВИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ  
И ПРОВЕСТИ ВСТРЕЧУ В УДОБНОЕ ДЛЯ ВАС ВРЕМЯ!**

**(495) 213-99-59**

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

**WWW.BEST-NOVOSTROY.RU**