



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ

III КВАРТАЛ 2017 Г.



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Компания «БЕСТ-Новострой» рада представить вашему вниманию обзор рынка недвижимости Москвы за III квартал 2017 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!

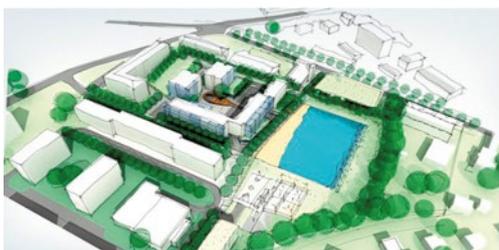
**С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»**

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 III КВАРТАЛА 2017 Г.

18 ПРОЕКТОВ:
14 / 4 / 0

КВАРТИРЫ / АПАРТАМЕНТЫ / СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

752 860 руб. (+2%)*

ПРЕМИУМ-КЛАСС

451 100 руб. (+4%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

226 260 руб. (-3%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

150 240 руб. (+0,3%)*

ЭКОНОМКЛАСС

112 360 руб. (-0,9%)*
АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

716 230 руб. (+1%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

249 310 руб. (+1%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

144 710 руб. (+3%)*
КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ

БИЗНЕС-КЛАСС

113 510 руб. (+1%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

95 870 руб. (+1%)*

ЭКОНОМКЛАСС

107 790 руб. (-8%)*

В III квартале 2017 г. на рынке первичной недвижимости г. Москвы и Новой Москвы отмечено некоторое сокращение объема предложения, при этом активность девелоперов по выводу новых объектов сохранилась на высоком уровне. За текущий период первичный рынок пополнился 18 новыми проектами, и уже сейчас суммарный объем первичного рынка г. Москвы и Новой Москвы почти на 30% превышает аналогичный показатель прошлого года и составляет 3,9 млн кв. м. При этом 48% всей экспозиции квартир и апартаментов приходится на объекты комфорт-класса.

Надо отметить, что спрос на первичном рынке жилья наряду с предложением также находится на стабильно высоком уровне и, несмотря на незначительное сокращение количества сделок в III квартале 2017 г., на 40% превышает показатели прошлого года (по данным Росреестра).

Немаловажное значение для привлечения покупателей продолжает иметь доступная ипотека, которая в отдельных сегментах рынка является для покупателей основным источником финансирования при приобретении жилья. После отмены программы субсидирования ипотечных ставок условия привлечения ипотечного кредитования для заемщиков не только не усложнились, но и, наоборот, стали более лояльными. Теперь на рынке можно встретить специальные программы ипотеки, действующие для отдельных проектов или девелоперов, в соответствии с которыми ипотечные ставки могут достигать минимальных значений до 6,5%, а также в отдельных случаях предусматривается «переменная ставка», которая привязана к снижающемуся уровню инфляции (программа от АИЖК).

На фоне растущего объема предложения ценовая конъюнктура рынка в целом остается стабильной с некоторой положительной коррекцией. При этом рост средних цен в большинстве сегментов происходит главным образом за счет увеличения стадии строительной готовности и повышения прайсовых цен отдельных проектов.

По прошествии нескольких последних кварталов на основании динамики происходящих изменений консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отме-

чают тенденцию качественного преобразования рынка. Так, наряду с детальной проработкой концепции проектов, выходящих на рынок, все более очевидным становится стремление застройщиков расширить линейку предлагаемого продукта, в том числе за счет предложения квартир или апартаментов с отделкой. Причем помимо 2-3 вариантов стилистических решений все чаще предлагается опция отделки white box (под чистовую отделку), и под такие лоты отводятся не только отдельные секции, но и целые корпуса в рамках проекта. Надо отметить, что в настоящее время квартиры с отделкой представлены во всех классах – от эконом- до элитного. Из 930 реализуемых на рынке 20% корпусов предусматривает лоты с готовой отделкой от застройщика (в отдельных случаях и с мебелировкой), а в 9% корпусов предлагается отделка white box (под чистовую отделку).

Что касается прогнозов развития рынка, то на основании динамики и объема проектов предполагаемой перспективной застройки, рассмотренных на ГЭК за период 2016-2017 гг. (порядка 38 млн кв. м общей площади), можно предположить, что активность девелоперских компаний в среднесрочной перспективе будет сохраняться. При этом высокие объемы нового предложения и растущая конкуренция будут удерживать цены на стабильном уровне.

Москва. В III квартале 2017 г. рынок новостроек в старых границах г. Москвы пополнился 18 новыми проектами, 4 из которых – апартаментные комплексы, против 28 объектов в прошлом квартале. Таким образом, при сохраняющихся темпах спроса общий объем квартир в экспозиции составил чуть менее 2,8 млн кв. м, а в формате апартаментов отмечен рост объема предложения до 618 тыс. кв. м.

Новая Москва. В III квартале 2017 г. на рынок жилой недвижимости Новой Москвы вышел 1 новый проект. В то же время объем новой экспозиции, выводимой на рынок в новых корпусах реализуемых проектов, сократился, что, помимо прочего, привело к общему снижению объема предложения при стабильном уровне спроса. В результате суммарный объем экспозиции на рынке Новой Москвы составил чуть менее 9 тыс. квартир.

* РОСТ/СНИЖЕНИЕ КО II КВАРТАЛУ 2017 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

При увеличении количества реализуемых проектов на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса объем экспонируемых квартир в III квартале 2017 г. практически не изменился. **По состоянию на конец сентября 2017 г. в продаже представлена 17 051 квартира (+1% относительно предыдущего периода) общей площадью 1,38 млн кв. м в 223 корпусах в рамках 108 жилых проектов.**

В течение рассматриваемого периода на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса в реализацию поступили квартиры в 7 жилых комплексах, а также стартовали продажи в новых корпусах ранее реализуемых проектов. В связи с этим суммарный объем экспонируемых квартир в домах на начальных этапах строительства увеличился до 32% рынка.

Ценовая динамика в зависимости от сегмента носила разнонаправленный характер. Так, в новостройках бизнес-класса зафиксирована отрицательная коррекция цен на уровне 3% во многом за счет выхода новых проектов по стартовым ценам на начальных этапах строительства, а также за счет структурных изменений предложения в отдельных комплексах. Таким обра-

зом, по состоянию на конец сентября 2017 г. средний уровень цен в новостройках бизнес-класса составил 226 263 руб. за кв. м.

Повышение цен по отдельным премиальным проектам оказало влияние на средний уровень в целом по сегменту. **По итогам III квартала 2017 г. средняя цена предложения в новострой-**

ках премиум-класса выросла на 4% до 451 103 руб. за кв. м.

Несмотря на высокий уровень покупательского спроса, усиление конкуренции на рынке среди жилых проектов не позволяет ценам существенно расти. По оценкам консультантов компании «БЕСТ-Новострой», такая ситуация сохранится до конца года.



ЖК «Оливковый Дом»

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По состоянию на конец III квартала 2017 г. объем экспонируемых квартир в новостройках бизнес- и премиум-класса практически соответствовал показателю предыдущего периода, составив 17 051 квартиру общей площадью 1,38 млн кв. м (соответственно +1% и 0% относительно II квартала 2017 г.). Вместе с тем количество реализуемых проектов увеличилось до 108 жилых комплексов, в рамках которых на продажу выставлены квартиры в 223 корпусах.

В течение III квартала 2017 г. объем предложения первичного рынка биз-

нес-класса пополнился квартирами в 6 новых жилых комплексах, сегмент премиум-класса – 1 новым проектом.

В Академическом районе ЮЗАО стартовали продажи квартир сразу в 2 новых жилых комплексах бизнес-класса. Компания INGRAD вывела на рынок ЖК «Новочеремушкинская 17» общей площадью 101 тыс. кв. м. В рамках ЖК «Вавилов ДОМ» будут построены 2 жилых корпуса на 396 квартир.

В районах СВАО также начата реализация квартир в 2 новых жилых комплексах – ЖК «Серебряный фонтан» и «Life-Ботанический сад-2».

Новый проект вывела на рынок компания «Лидер Инвест». В ЖК «Лидер на Пресне» предусмотрено 79 квартир с потолками от 3,3 до 5,1 м.

Сегмент премиум-класса пополнился новым жилым проектом от компании «Донстрой» – ЖК «Оливковый Дом». Клубный дом с подземным паркингом рассчитан на 64 квартиры, в том числе пентхаусы с террасами и каминами.

Кроме новых проектов в отчетном периоде начата реализация квартир в новых корпусах уже реализуемых проектов, среди них: ЖК «ЗИЛАРТ», ЖК «Династия» и ЖК «Наследие».

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Оливковый Дом»	премиум	«Донстрой»	III квартал 2017 г.
«Вавилов ДОМ»	бизнес	«Центр-Инвест»	III квартал 2017 г.
«Лидер на Пресне»	бизнес	«Лидер Инвест»	III квартал 2017 г.
«Новочеремушкинская 17»	бизнес	INGRAD	III квартал 2017 г.
«Серебряный фонтан»	бизнес	«Эталон-Инвест»	III квартал 2017 г.
«Life-Ботанический сад-2»	бизнес	«Пионер»	III квартал 2017 г.
«Время»	бизнес	«БЭСТ Консалтинг»	III квартал 2017 г.

За счет пополнения рынка квартирами в новых проектах и новых корпусах уже реализуемых жилых комплексов, а также за счет вымывания жилых площадей в новостройках бизнес- и премиум-класса структура предложения по административным округам столицы претерпела некоторые изменения.

По итогам рассматриваемого периода доля САО, занимающего лидирующую позицию рейтинга, выросла на 2 п. п. до 20% от общего объема экспозиции благодаря выходу на рынок нового проекта и новых корпусов в рамках реализуемых комплексов. Стоит отметить, что САО является одним из активно застраиваемых округов, в котором в настоящее время сегменты бизнес- и премиум-класса представлены 16 жилыми комплексами, при этом в половине из них реализация была начата в течение 2016-2017 гг.

Выход на рынок 2 новых жилых проектов и пополнение предложения в реализуемых комплексах СВАО обеспечи-

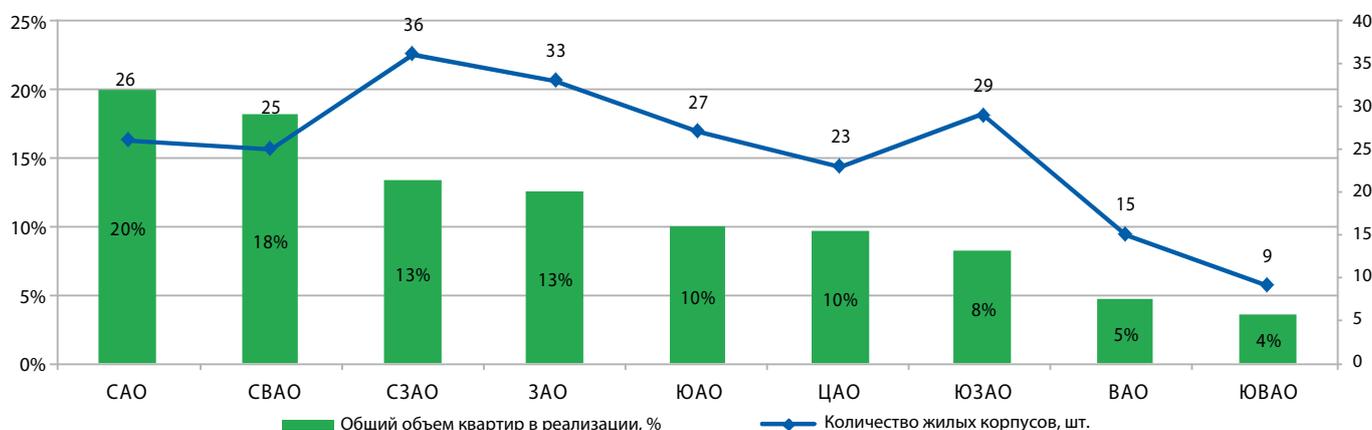


ли округу второе место в рейтинге. За рассматриваемый период объем экспонируемых квартир в новостройках бизнес- и премиум-класса округа увеличился на 23%, составив более 3,0 тыс. ед. в рамках 14 жилых комплексов бизнес- и премиум-класса.

Снижение доли предложения на 2 п. п. отмечено в ЗАО за счет вымывания квартир в реализуемых проектах. Стоит отметить, что в настоящее время в ЗАО реализуется самое большое количество проектов бизнес- и премиум-класса – 17 жилых комплексов.

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

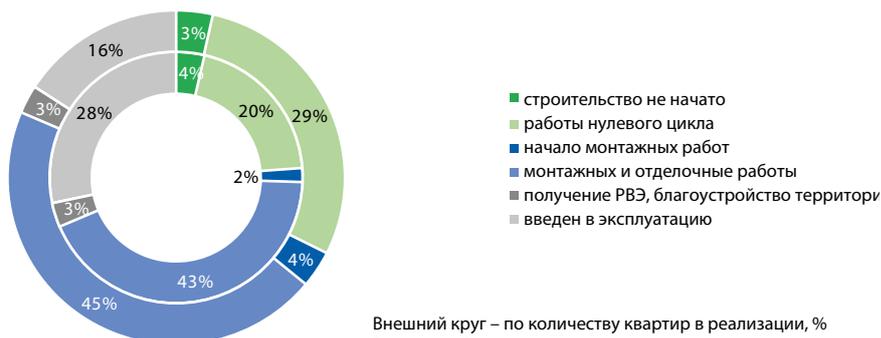
Источник: «БЕСТ-Новострой»



В распределении общего объема экспозиции по стадиям строительства произошли изменения, с одной стороны, в сторону увеличения предложения на начальных этапах, с другой – в сторону снижения доли экспозиции во введенных в эксплуатацию корпусах. При сохранении показателя общего объема экспонируемых квартир в новостройках бизнес- и премиум-класса данный факт свидетельствует о высоком уровне активности рынка как со стороны девелоперов, так и со стороны покупателей. Большинство квартир в экспозиции (45% от общего объема) представлены в домах на этапе монтажных и отделочных работ.

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, %

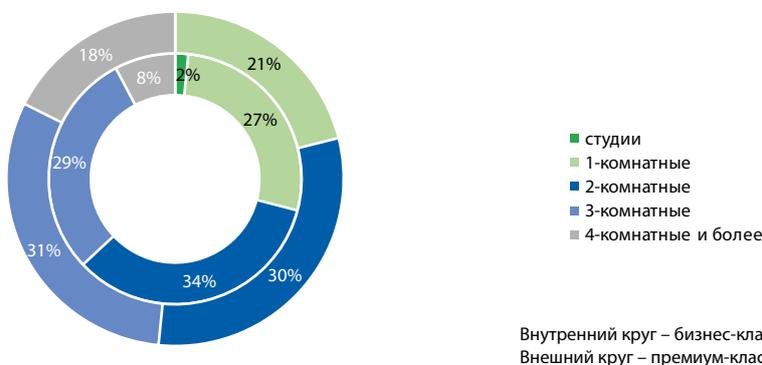
В III квартале 2017 г. структура предложения по количеству комнат не претерпела существенных изменений по сравнению с показателями предыдущего квартала. Структурные изменения по типам квартир за рассматриваемый период не превысили 1 п. п.

Тем не менее, несмотря на сохранение общей структуры, абсолютные показатели количества представленных к продаже квартир отличаются от аналогичных значений предыдущего периода. В реализуемых новостройках бизнес-класса увеличился (на 6-8% в зависимости от типа) объем экспозиции студий, 1-комнатных и 3-комнатных квартир за счет вывода дополнительного объема предложения в реализуемых жилых комплексах. Основной объем предложения в новостройках бизнес-класса приходится на квартиры с одной, двумя и тремя комнатами (суммарно 90% от общего объема экспозиции).

Также следует отметить, что сохраняется тенденция снижения средней площади квартир в новостройках бизнес-класса. При разработке новых проектов девелоперские компании опираются и следуют запросам покупательской аудитории, выводя на рынок жилые комплексы с квартирами

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ми оптимальных площадей, включая квартиры студийного типа с совмещенными кухней и гостиной (евроформат). В частности, такие квартиры представлены в вышедших в III квартале 2017 г. ЖК «Серебряный фонтан», ЖК «Новочеремушкинская 17» и ЖК «Время».

По итогам III квартала 2017 г. в премиальных проектах отмечено снижение количества предлагаемых на продажу квартир каждого типа. Наибольшее снижение абсолютных показателей предложения (на уровне 20-21% за рассматриваемый квартал) зафиксиро-

вано в сегментах 1-комнатных и 3-комнатных квартир, что косвенно свидетельствует о наибольшей востребованности квартир данного типа в течение рассматриваемого периода.

Таким образом, по итогам III квартала 2017 г. можно констатировать, что конкуренция на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса остается высокой. В ближайшей перспективе ожидается выход новых жилых проектов, а также пополнение рынка квартирами в новых корпусах уже реализуемых жилых комплексов, что послужит сохранению объема предложения.

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По итогам III квартала 2017 г. отмечена разнонаправленная динамика цен в новостройках бизнес- и премиум-класса. Так, за счет выхода на рынок новых жилых проектов и новых корпусов в рамках уже реализуемых комплексов по стартовым ценам в новостройках бизнес-класса зафиксирована отрицательная коррекция. Кроме того, на ценовую динамику сегмента оказали влияние структурные изменения предложения в некоторых реализуемых на рынке комплексах. Таким образом, по состоянию на конец III квартала 2017 г. средняя цена предложения в новостройках бизнес-класса составила 226 263 руб. за кв. м (-3% относительно предыдущего периода). При этом следует отметить, что в большинстве реализуемых на рынке комплексов бизнес-класса цены в течение исследуемого квартала оставались на прежнем уровне, а ценовой рост, как правило, был характерен для наиболее привлекательных для покупателей жилых проектов.

Напротив, в сегменте новостроек премиум-класса отмечена положительная динамика цен. Несмотря на тот факт, что на рынок вышел новый жилой комплекс на начальном этапе строительства, за рассматриваемый период цены в новостройках премиум-класса

в среднем прибавили 4% за квартал. Положительные ценовые изменения в течение рассматриваемого периода обусловлены в том числе повышением цен на квартиры в отдельных реализуемых на рынке проектах, например в ЖК RedSide и ЖК The Mostman.



В III квартале 2017 г. динамика цен по административным округам столицы носила разнонаправленный характер.

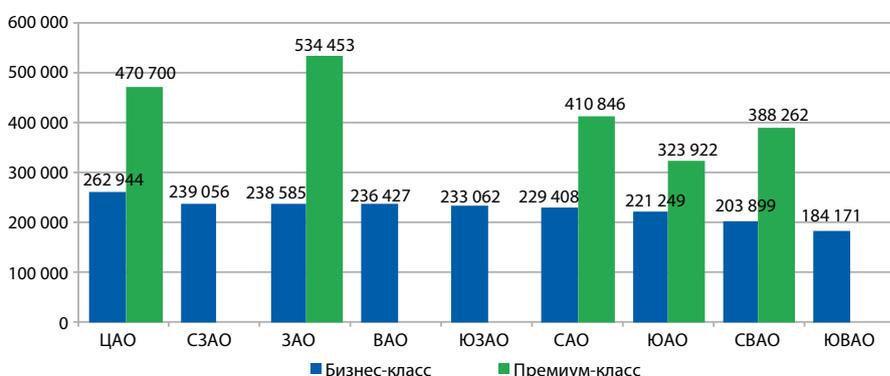
В сегменте бизнес-класса наибольшее увеличение среднего уровня цен, как и в предыдущем квартале, отмечено в новостройках ЦАО (+3% относительно II квартала 2017 г.), главным образом обусловленное повышением прайсовых цен по мере роста стадии строительной готовности реализуемых проектов. В новостройках СВАО, ЗАО и ВАО также отмечена положительная динамика цен на уровне 1-2% за рассматриваемый период.

Пополнение рынка САО новым объемом предложения в рамках второй очереди строительства уже реализуемого ЖК «Династия» повлекло за собой снижение средней цены по округу в целом. Кроме того, структурные изменения предложения в отдельных проектах в сторону увеличения количества квартир большей площади повлияли на средний уровень цен САО. По итогам III квартала 2017 г. средняя цена предложения в округе снизилась и составила 229 408 руб. за кв. м (-7% относительно II квартала 2017 г.).

Отрицательная динамика средневзве-

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



шенной цены предложения также отмечена в СЗАО. За исследуемый период коррекция составила 7%, что в большей степени обусловлено изменениями структуры предложения.

В большинстве административных округов столицы изменения по итогам III квартала 2017 г. в новостройках бизнес-класса не превышали 1-3%.

В сегменте премиум-класса в большинстве округов отмечена положительная динамика цен. Наибольший

рост стоимости 1 кв. м (+7% за III квартал 2017 г.) зафиксирован в ЦАО за счет повышения уровня цен в отдельных проектах округа – ЖК RedSide и ЖК The Mostman. В других жилых комплексах округа цены оставались на прежнем уровне.

Отрицательная динамика в премиальных новостройках ЗАО (-2% относительно II квартала 2017 г.) и СВАО (-1% соответственно) в большей степени обусловлена структурными изменениями предложения.

Динамика средних цен на квартиры бизнес-класса по количеству комнат в III квартале 2017 г. носила отрицательный характер, что связано в том числе с выходом новых проектов и новых корпусов в рамках реализуемых жилых комплексов по стартовым ценам. За рассматриваемый период средняя цена на все типы квартир, снизилась на 1-4% относительно предыдущего квартала. При этом минимальный предлагаемый бюджет покупки снизился до 3,5 млн руб.

В премиальных новостройках отмечен рост средних цен предложения по большинству типов квартир. Наибольшее увеличение цен зафиксировано на 1-комнатные и многокомнатные квартиры (+10% и +6% соответственно ко II кварталу 2017 г.).

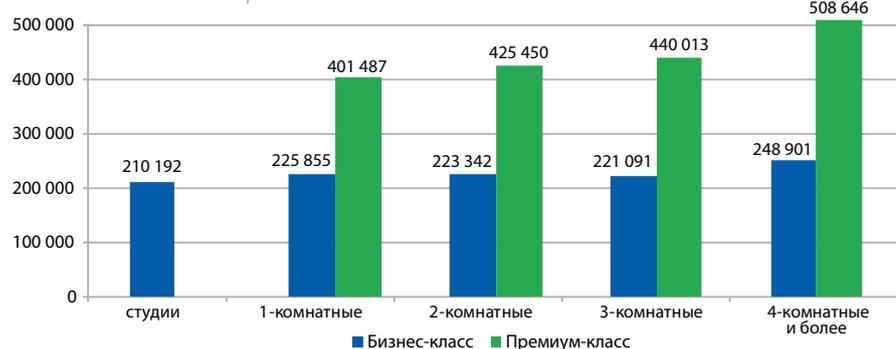
Таким образом, высокий уровень конкуренции среди проектов бизнес-класса не позволяет ценам расти, что, скорее всего, будет сохраняться в ближайшее время. При ограниченном предложении премиальных проектов цены в данном сегменте показывают положительную динамику за счет повышения стадии строительства и повышения цен на квартиры в отдельных наиболее популярных у покупателей жилых комплексах.

НАЗВАНИЕ ЖК	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М
«Вишневый сад», ЗАО	до 332 765 250	до 1 502 674
«Долина Сетунь», ЗАО	до 267 691 608	до 665 445
«Нескучный Ноте & SPA», ЮАО	до 249 999 898	до 617 544
«Снегири-Эко», ЗАО	до 225 253 000	до 980 067
«Английский квартал», ЦАО	до 216 000 000	до 747 922

НАЗВАНИЕ ЖК	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М
«Штат 18», ВАО	от 3 500 000	от 134 615
«Невский», САО	от 4 410 000	от 166 250
«Хорошевский», СЗАО	от 4 880 400	от 174 000
«Широкая Green Park», СВАО	от 4 599 395	от 123 220
«Дуэт», САО	от 5 455 365	от 143 248

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 С НАЧАЛА ГОДА, И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В III КВАРТАЛЕ 2017 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В условиях широкого и разнообразного предложения на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса отмечается высокий уровень покупательской активности, что обеспечивается рядом факторов, оказывающих положительное влияние на спрос.

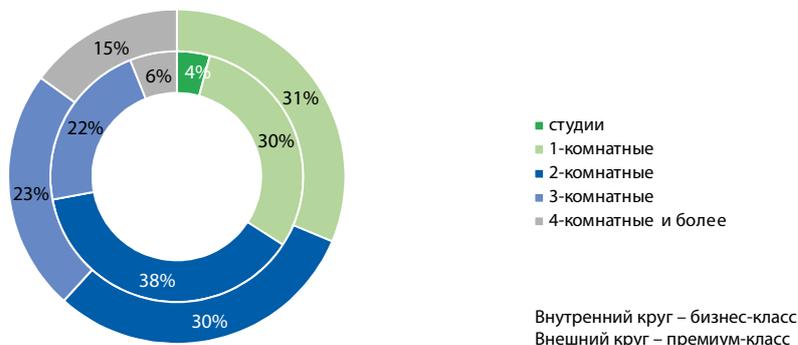
Ценовая ситуация на рынке в целом остается стабильной, рост цен в основном отмечается по мере повышения строительной готовности. Вместе с тем покупка жилья в новостройке в настоящее время возможна на привлекательных условиях, предоставляемых застройщиками. По-прежнему актуальны скидки при 100%-ной оплате и ипотеке, а также рассрочка платежа, в том числе без процентов. Кроме того, снижение процентных ставок по ипотеке позволяет рассматривать приобретение жилья более широкому кругу покупателей, в том числе покупателям, желающим качественно улучшить свои жилищные условия.

В частности, в распределении спроса в сегменте бизнес-класса по формам приобретения жилья ипотека занимает весомые 39% от общего количества покупок. Немногим менее половины всех покупок (44% от общего объема спроса) составляют сделки с полной оплатой, 17% покупателей приобретают квартиры в рассрочку.

Структура спроса премиальных новостроек отличается более высокой долей покупок при 100%-ной оплате (65% от общего количества покупок) и с рассрочкой (23% соответственно).

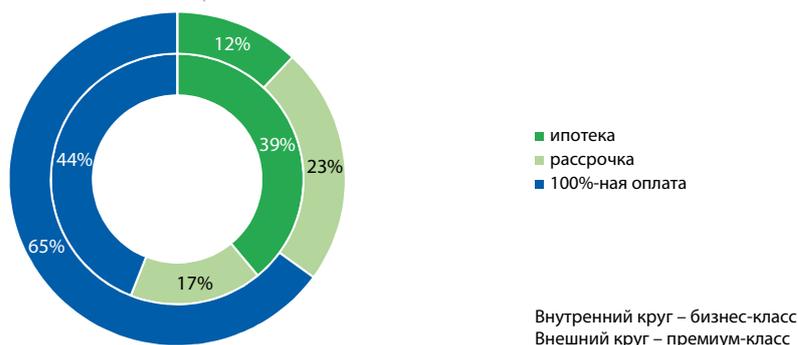
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



По итогам III квартала 2017 г. в структуре спроса по количеству комнат зафиксированы некоторые изменения. В сегменте бизнес-класса отме-

чен рост спроса на квартиры с двумя и более комнатами, при этом основной объем покупок приходится на 2-комнатные квартиры – 38% от общего количества сделок. Напротив, доля приобретенных 1-комнатных квартир снизилась на 5 п. п. до 30% от общего количества покупок.

Обратная ситуация наблюдается в премиум-классе – с одной стороны, снижение доли зарегистрированных сделок по приобретению квартир с двумя и более комнатами, с другой – рост покупательской активности в отношении 1-комнатных квартир (до 31% от общего объема спроса).

Таким образом, на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса наблюдается баланс спроса и предложения – при высоких показателях объема экспозиции и умеренном ценообразовании уровень покупательской активности не снижается. До конца текущего года рост спроса продолжится, чему послужат привлекательные новогодние акции и скидки от застройщиков.



ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК «ЦЕНТР СИТИ»

Адрес: г. Москва, ЦАО, Шмитовский проезд, вл. 39 (м. «Шелепиха» (МЦК))

Девелопер: «Жилой квартал Сити»

Этажность: 7-53 этажа

Площадь квартир/количество комнат: 30,1-113,69 кв. м / студии, 1, 2, 3

Описание проекта: проектом предусмотрено возведение 3 корпусов переменной этажности с панорамными видами на «Москва-Сити». Инфраструктура проекта на первых этажах жилых домов включает в себя дошкольное учреждение, магазины и офисные помещения.



ЖК «ДОМАШНИЙ»

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Марьино, ул. Донецкая, вл. 30 (м. «Марьино»)

Девелопер: ПСН

Этажность: 6-32 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 29,4-102,4 кв. м / студии, 1, 2, 3, 4

Описание проекта: комплекс предполагает строительство жилых монолитных домов переменной этажности, объектов инфраструктуры, благоустройство набережной Москвы-реки, прогулочные зоны. Современный проект разработан голландским архитектурным бюро MLA+.



ЖК «ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО - 2018»

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

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 «МИХАЙЛОВА, 31»

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Михайлова ул., вл. 31 (м. «Рязанский Проспект»)

Девелопер: INGRAD

Этажность: 12-19 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 28,8–97,1 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: монолитный жилой комплекс с подземным паркингом и кладовыми помещениями, выходящий на первую линию улицы Михайлова. Проектом предусмотрено строительство встроенного детского сада на 124 места, а также обустройство детских и спортивных площадок.



ЖК «ПРАЙМ ТАЙМ»

Адрес: г. Москва, САО, ул. Викторенко, 11 (м. «Аэропорт»)

Девелопер: «Атлантик»

Этажность: 15 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 36–94 кв. м / студии, 1, 2, 3, 4

Описание проекта: монолитный дом с подземным паркингом расположен в глубине современной застройки Ходынского поля. Собственная придомовая территория комплекса занимает более 1 га. Широкая линейка квартир предусматривает наличие евроформатов. Квартиры предлагаются под чистовую отделку

ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК «КВАРТАЛЫ 21/19»

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Рязанское шоссе, вл. 6А (м. «Текстильщики», м. «Нижегородская» (МЦК), открытие м. «Стахановская» в 2018 г.)

Девелопер: «ВекторСтройФинанс»

Этажность: 9–24 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 30,3–90,0 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: проектом предусмотрено строительство 21 жилого дома с полным набором инфраструктуры - школа с бассейном, 3 детских сада, паркинги, многофункциональный комплекс с фитнес-центром.



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 «МИР МИТИНО»

Адрес: г. Москва, СЗАО, Митино, Муравская ул. (м. «Пятницкое шоссе»)

Девелопер: Capital Group и ГВСУ «Центр»

Этажность: 11-25 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 25-148,7 кв. м / студии, 1, 2, 3, 4

Описание проекта: в рамках проекта общей жилой площадью 676 тыс. кв. м на участке 58,13 га возводятся панельные дома, а также монолитные корпуса наряду с разнообразным набором инфраструктуры: детские сады, школы, ФОК, магазины, аптеки, кафе, отделения банков и многое др.



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 «РОДНОЙ ГОРОД. КАХОВСКАЯ»

Адрес: г. Москва, ЮЗАО, Внутренний проезд, д. 8 (м. «Каховская»)

Девелопер: «РГ-Девелопмент»

Этажность: 16–23 этажа

Площадь апартаментов/количество комнат: 34,7–104,5 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: современный жилой комплекс, спроектированный при участии немецкого архитектурного бюро WILLEN ASSOCIATES ARCHITECTEN. Основными преимуществами проекта являются развитая инфраструктура района Зюзино и благоприятная экологическая ситуация.

ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК SREDA

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Рязанский проспект, д. 2 (м. «Рязанский проспект», м. «Текстильщики», м. «Нижегородская»)

Девелопер: ПСН

Этажность: 5-25 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 23–104 кв. м / студии, 1, 2, 3

Описание проекта: на участке в 19,4 га будут построены современные монолитные жилые дома комфорт-класса, детский сад и школа, офисы и торговые помещения. Общая площадь проекта составит 763,0 тыс. кв. м.



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 «ПОЗИТИВ»

Адрес: г. Москва, НАО, вблизи д. Румянцево, уч. 3/2 (м. «Румянцево», м. «Саларьево»)

Девелопер: Capital Group / ГВСУ

Этажность: 16-25 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 34–77 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: новый яркий жилой комплекс комфорт-класса в Новой Москве, в состав которого войдут жилые дома новой серии ДОММОС, объекты инфраструктуры, а также пятиуровневый наземный паркинг.



ЖК «НОВОКРАСКОВО»

Адрес: МО, Люберецкий район, г. п. Красково, Егорьевское шоссе, д.1 (ж/д ст. Красково, м. «Котельники», м. «Жулебино», м. «Лермонтовский пр-т»)

Девелопер: «Тройка РЭД»

Этажность: 7-17 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 20–92 кв. м / студии, 1, 2, 3

Описание проекта: жилой комплекс комфорт-класса на берегу озера с собственной инфраструктурой. Проектом предусмотрены квартальная застройка, комплексное благоустройство территории, дворы без машин.



ЖК «ЭКО-ВИДНОЕ 2.0»

Адрес: МО, Ленинский район, восточнее д. Ермолино (м. «Аннино», м. «Домодедовская», м. «Кантемировская», ж/д ст. Расторгуево)

Девелопер: MR Group

Этажность: 9-17 этажей

Площадь квартир/количество комнат: 25,1–75,8 кв. м / студия, 1, 2, 3

Описание проекта: проект, расположенный в живописном месте на берегу р. Купелинка, отличают современные корпуса, оснащенные по последнему слову техники, умные планировки и развитая инфраструктура.

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫЙ B2B ПОРТАЛ



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

ONLY
THE BEST
PARTNERS
CLUB



КАТАЛОГ ПОЛЕЗНЫХ КОНТАКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Станьте членом Клуба Only The Best Partners, чтобы регулярно получать новости информационного B2B портала по всем направлениям, с которыми Вы имеете дело при строительстве жилого комплекса: до, во время и после.

1

Before

- ★ РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ
- ★ ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
- ★ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ
- ★ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
- ★ ОХРАНА
- ★ ВЗМАП

2

During

- ★ СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
- ★ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ★ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ МАТЕРИАЛЫ
- ★ ИНЖЕНЕРИЯ И КОММУНИКАЦИИ
- ★ МЕСТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

3

After

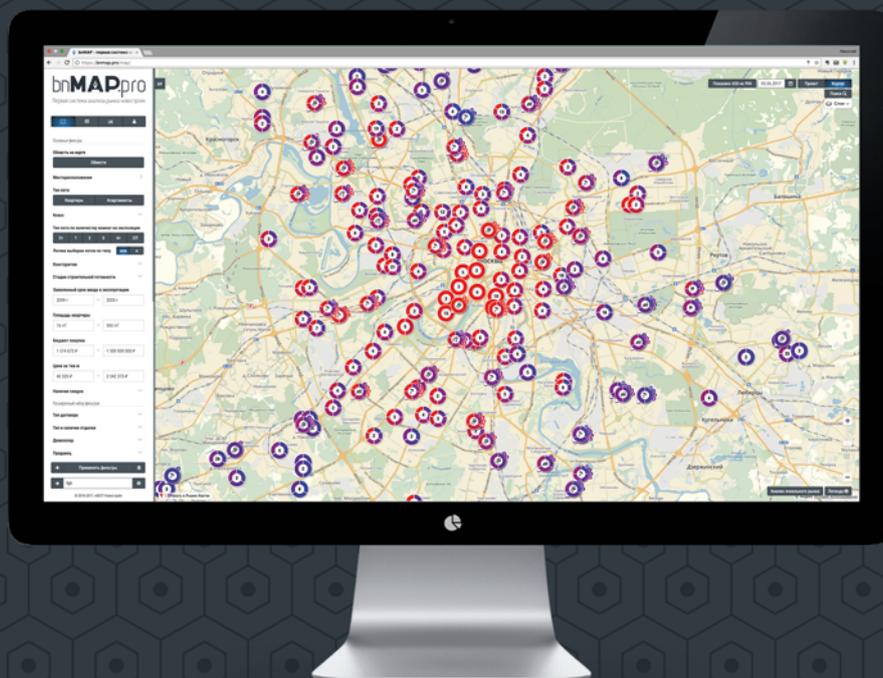
- ★ БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ
- ★ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
- ★ ШОУ-РУМ
- ★ МЕДИА-ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА
- ★ ПОСТПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

PARTNERS.BEST-NOVOSTROY.RU

loyalty@best-novostroy.ru | (499) 551-66-14

bnMAP.pro

Первая система анализа рынка новостроек



ПЕРВАЯ В РОССИИ СИСТЕМА АНАЛИТИКИ И МОНИТОРИНГА РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



База новостроек регулярно проверяется и обновляется специалистами отдела аналитики



Автоматический анализ и мониторинг рыночного потенциала и конкурентов с 2016 года



Информативная карта с понятным интерфейсом для работы с большим количеством данных

Пользователи сервиса bnMAP.pro получают круглосуточный доступ к проверенной базе всех новостроек Москвы и Новой Москвы и всего в несколько кликов могут:

Изучить инвестиционный потенциал площадок

Проанализировать рыночные тенденции и предложения

Получить данные по локальной и глобальной конкуренции

Изучить динамику и сформировать отчеты в Excel или PDF

www.bnmap.pro | (499) 551 88 72 | info@bnmap.pro



Сервис bnMAP.pro разработан при поддержке и участии специалистов компании «БЕСТ-Новострой»



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

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

Антуан де Сент-Экзюпери

(499) 551-66-16

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

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU