



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

ПОДГОТОВЛЕНО:
ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ

III КВАРТАЛ 2016 Г.



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Компания «БЕСТ-Новострой» рада представить вашему вниманию обзор рынка недвижимости Москвы за III квартал 2016 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!

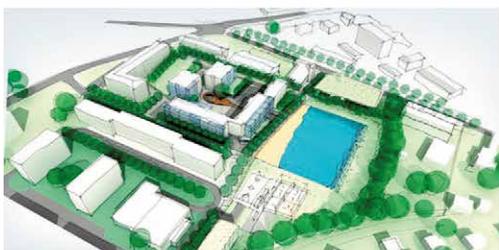
**С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»**

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 2016 Г.

25 ПРОЕКТОВ:**22 / 3**

КВАРТИРЫ И АПАРТАМЕНТЫ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

814 810 руб. (-7%)*

ПРЕМИУМ-КЛАСС

447 550 руб. (-2%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

238 770 руб. (+2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

146 050 руб. (+2%)*

ЭКОНОМКЛАСС

131 960 руб. (-9%)*

АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

644 030 руб. (-2%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

244 740 руб. (+2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

142 190 руб. (-4%)*

КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ

БИЗНЕС-КЛАСС

116 160 руб. (-5%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

91 960 руб. (-1%)*

ЭКОНОМКЛАСС

104 210 руб. (-10%)*

За 9 месяцев 2016 г. на рынок недвижимости Московского региона вышло 53 новых проекта, что сравнимо с аналогичным периодом прошлого года. Надо отметить, что на долю комплексов, к реализации в которых предлагаются квартиры, приходится 75% от общего количества новых проектов. Что касается III квартала 2016 г., то в течение рассматриваемого периода рынок пополнился 25 новыми проектами, что почти в 2 раза больше, чем кварталом ранее.

Таким образом, в 2016 г. продолжается тенденция активного выхода на рынок новых проектов, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в стране. Надо отметить, что возрастающий уровень конкуренции на рынке не позволяет застройщикам активно поднимать цены, при этом качество новых проектов ощутимо растет.

На фоне качественных преобразований общего объема предложения на первичном рынке г. Москвы в отдельных сегментах отмечена достаточно существенная коррекция уровня ценнообразования. Например, в элитном классе жилой недвижимости цены в отчетном периоде снизились на 7% в сравнении с прошлым кварталом за счет выхода нового проекта по привлекательным ценам на старте продаж. При этом в формате апартаментов снижение было менее существенное за счет увеличения стадии строительной готовности ряда объектов. Также наиболее заметные изменения коснулись экономкласса, где в продажу поступил дополнительный объем экспозиции в проектах с наиболее доступным бюджетом покупки.

Рынок недвижимости Новой Москвы в последнее время активно развивался за счет появления новых корпусов в масштабных проектах, находящихся на реализации, и только в III квартале 2016 г. вышло сразу 5 новых жилых комплексов. Надо отметить, что все они представляют собой проекты комплексной многоэтажной застройки комфорт-класса.

В III квартале 2016 г., несмотря на сезон традиционно низкой активности спроса, отмечено некоторое увеличение объема продаж не только в отдельных наиболее знаковых проектах, но и по рынку в целом. Причиной

тому послужила гибкая политика застройщиков в отношении действующих скидок и акций, а также существующие меры поддержки платежеспособного спроса со стороны государства. С этой точки зрения важным фактором остается льготная ипотека, которую было решено продлить до конца 2016 г., а также очередное снижение ключевой ставки до 10%. Важным событием для дальнейшего развития сегмента апартаментов стало принятие Мосгордумой законопроекта о снижении налоговой ставки на апартаменты (нежилые помещения) с 2% до 0,5% для физических лиц, что существенно снизит затраты на их содержание и повысит привлекательность данного формата.

Таким образом, столичный рынок недвижимости и в сложившихся непростых условиях остается жизнеспособным. Особенно это актуально для наиболее востребованных у покупателей сегментов рынка жилья комфорт- и бизнес-класса.

Москва. В III квартале 2016 г. рынок недвижимости г. Москвы пополнился 20 новыми проектами, при этом лишь 3 из них – апартаментные комплексы. Таким образом, общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости г. Москвы составил порядка 29 750 шт., а апартаментов – порядка 7 700 шт. Надо отметить, что совокупное количество квартир на экспозиции по итогам 9 месяцев 2016 г. более чем в 1,5 раза превысило аналогичный показатель прошлого года, при этом объем предложения апартаментов практически не изменился.

Новая Москва. По итогам III квартала 2016 г. рынок жилья Новой Москвы пополнился не только за счет выхода новых жилых комплексов, но и новых корпусов в уже реализующихся проектах. Важно отметить, что за счет вымывания значительного объема предложения общая экспозиция квартир изменилась несущественно и составила порядка 7 300 шт. или 405 тыс. кв. м.

По мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», до конца 2016 г. на рынке жилья Московского региона активность платежеспособного спроса сохранится. Кроме того, при условии старта продаж в запланированных к выходу проектах, конкуренция увеличится и средний уровень ценнообразования продолжит свою коррекцию.

* - РОСТ/СНИЖЕНИЕ КО II КВАРТАЛУ 2016 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

Благодаря активному пополнению рынка новостроек бизнес- и премиум-класса новыми проектами и последующими очередями строительства в рамках реализуемых жилых комплексов показатели объема экспонируемых на рынке квартир сохраняются на высоком уровне. **В течение отчетного периода в продажу поступили квартиры в 9 жилых комплексах бизнес- и премиум-класса, а также в 5 корпусах ранее реализуемых проектов. По состоянию на конец сентября 2016 г. на реализации представлено 11 292 квартиры (-1% относительно показателя предыдущего квартала) в 168 корпусах в рамках 90 жилых проектов.**

На рынке сохраняется тенденция уменьшения площади предлагаемых квартир. В отдельных проектах, вышедших на реализацию в III квартале 2016 г., представлены компактные квартиры от 34 кв. м. Вместе с тем основную долю объема экспозиции занимают 1-комнатные и 2-комнатные квартиры.

Ценовая ситуация в III квартале 2016 г. в целом оставалась стабильной, тем не менее с началом деловой активности отмечался высокий интерес со стороны покупателей, что позволило застройщикам повысить цены по ряду

проектов. **В сегменте бизнес-класса наблюдалась положительная ценовая динамика – в течение III квартала 2016 г. средний уровень цен вырос на 2% до 238 774 руб. за кв. м. В реализуемых проектах премиум-класса зафиксирована отрицательная коррекция на уровне 2% за квартал, средняя цена предложения по итогам отчетного периода составила 447 546 руб. за кв. м.**

Высокий уровень спроса на квартиры бизнес- и премиум-класса, отмечаемый в течение рассматриваемого периода, поддерживался благодаря воз-

можностям, позволяющим покупателю приобрести жилье на выгодных условиях в виде действующих скидок и акций, беспроцентной рассрочки, а также продолжения программы господдержки ипотечного кредитования. По оценкам консультантов компании «БЕСТ-Новострой», стабильная ценовая ситуация на рынке жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса сохранится до конца года. **Несмотря на активность со стороны покупателей, в текущих условиях высокий уровень конкуренции на рынке не позволит ценам существенно расти.**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По итогам рассматриваемого периода реализация квартир велась в 168 корпусах (+11% относительно предыдущего квартала) в рамках 90 жилых комплексов. Объем предложения по количеству экспонируемых квартир практически не изменился – по состоянию на конец сентября 2016 г. на рынке было представлено 11 292 квартиры (-1% относительно II квартала 2016 г.) общей совокупной площадью 963,3 тыс. кв. м.

Среди новых проектов, вышедших на рынок в III квартале 2016 г., стоит отметить ЖК «Прайм тайм». Жилой комплекс с подземным паркингом будет реализован в ЗАО столицы. ГК «ПИК» вывела на рынок ЖК «Вавилова 4», расположенный в ЮАО столицы. В этом же округе начата реализация жилого проекта «20&20» на 47 квартир. Компания «Лидер Инвест» представила к продаже квартиры сразу в 3 новых комплексах бизнес-класса,

расположенных в разных районах столицы: «Дом в Мневниках», «Дом в Олимпийской деревне» и «Дом на Усиевича». Также начата реализация квартир в ЖК City Park (ЦАО), «Достояние» и «Квартал Триумфальный» (ЗАО).

Кроме новых проектов в III квартале 2016 г. стартовали продажи в корпусах реализуемых на рынке комплексов «Символ» и Wellton Park, а также возобновлена продажа квартир в отдельных корпусах ЖК «Хорошевский».

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Вавилова 4»	Бизнес	ГК «ПИК»	III квартал 2016 г.
«Достояние»	Бизнес	«Галс-Девелопмент»	III квартал 2016 г.
«20&20»	Бизнес	Arsis Globe	III квартал 2016 г.
City Park	Бизнес	«МонАрх»	III квартал 2016 г.
«Дом в Мневниках»	Бизнес	«Лидер Инвест»	III квартал 2016 г.
«Дом в Олимпийской деревне»	Бизнес	«Лидер Инвест»	III квартал 2016 г.
«Дом на Усиевича»	Бизнес	«Лидер Инвест»	III квартал 2016 г.
«Квартал Триумфальный»	Премиум	ФЦСР	III квартал 2016 г.
«Прайм Тайм»	Бизнес	«Атлантик»	III квартал 2016 г.

В III квартале 2016 г. изменения структуры предложения по административным округам в большей степени связаны с выходом новых проектов на рынок. Так, например, в ЗАО благодаря началу реализации сразу 3 новых комплексов – «Достояние», «Дом в Олимпийской деревне» и «Квартал Триумфальный» - количество корпусов, в которых ведутся продажи, увеличилось, а доля предложения квартир выросла на 5 п. п. за квартал. Предложение СЗАО занимает 20% рынка. Кроме появления ЖК «Дом в Мневниках» в СЗАО также стартовали продажи в новом корпусе ЖК Wellton Park и возобновлены продажи в отдельных корпусах ЖК «Хорошевский». Всего в округе на продажу представлены квартиры в 32 жилых корпусах. Несмотря на старт продаж в новом корпусе ЖК «Символ», доля ЮВАО снизилась на 3 п. п. до 6% в связи с сокращением объема продаваемых квартир за счет их вымывания, а также ограничения объема экспозиции по отдельным проектам. В их числе ЖК «Символ» и «Лефорт». Показатели



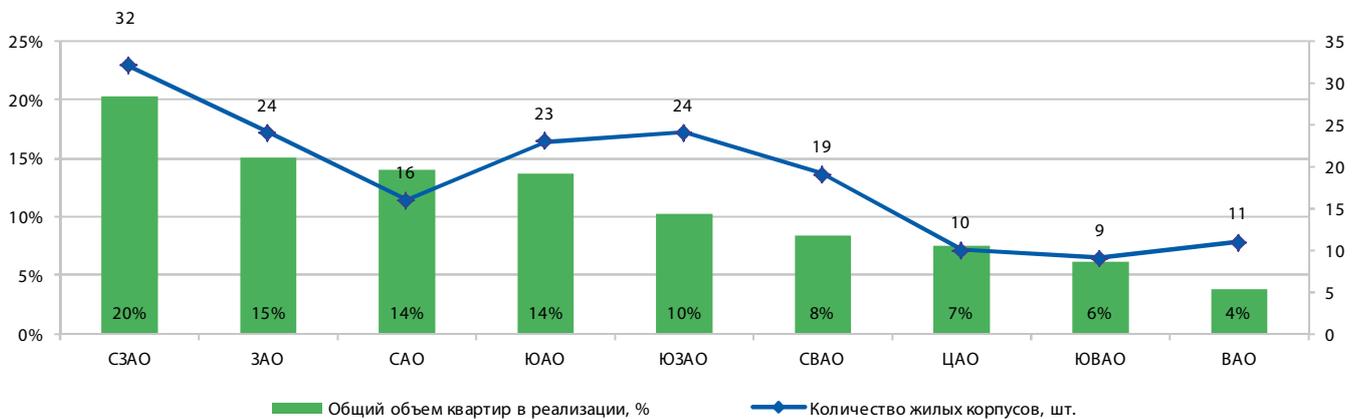
ЖК Vander Park

предлагаемых на продажу квартир в остальных округах фактически остались прежними, изменения их доли в структуре предложения не превышали 1 п. п. за III квартал 2016 г. По итогам отчетного периода объем предложения в домах, строительство которых еще не начато, а также на начальных этапах строительства снизился до 3,8 тыс. квартир на экспози-

ции, заняв 34% рынка. Для сравнения: во II квартале 2016 г. такие предложения составляли 43% от общего количества предлагаемых к продаже квартир. Повышение строительной готовности отдельных проектов и корпусов повлекло за собой увеличение доли предложения на этапах монтажных и отделочных работ. По состоянию на конец сентября 2016 г. 51% от общего

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



объема экспозиции составляли квартиры в домах на этапе возведения наземных этажей. Количество выставленных на продажу квартир в корпусах на завершающих этапах строительства осталось практически неизменным, и по итогам отчетного периода объем экспозиции составил 14%. Таким образом, на рынке жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса сохраняется высокий уровень деловой активности. Регулярность выхода новых проектов, а также пополнение предложениями в реализуемых жилых комплексах способствует сохранению объема представленных к продаже квартир.

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

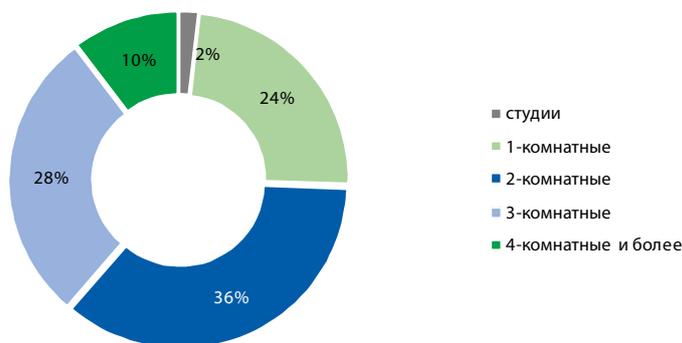
Источник: «БЕСТ-Новострой»



В III квартале 2016 г. структура предложения по количеству комнат не претерпела значительных изменений по сравнению с предыдущим периодом. Как и прежде, существенную долю экспозиции занимают 1-комнатные и 2-комнатные квартиры, в совокупности – 60% рынка. В III квартале 2016 г. квартиры-студии площадью от 21 до 40 кв. м были представлены только в отдельных проектах бизнес-класса, например в таких жилых комплексах, как: Vander Park, «Штат 18», «Хорошевский», «Символ», «Фили Парк», а также в новых проектах «Прайм Тайм» и City park. Благодаря выходу на рынок новых жилых проектов, в которых предусмотрен данный формат квартир, доля предложения студий в III квартале 2016 г. увеличилась на 1 п. п. до 2% от общего объема предложения. Стоит добавить, что квартиры студийного типа также представлены в формате квартир с

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



несколькими комнатами, в которых при наличии отдельных спален кухня и гостиная совмещены. Например, такие квартиры предлагаются в таких проектах как ЖК «Символ», «ЗИЛАРТ», «Life – Ботанический сад» и др.

Многокомнатные квартиры (от 4 комнат и более) представлены в боль-

шинстве жилых комплексов премиум- и бизнес-класса. По состоянию на конец сентября 2016 г. доля таких предложений составила 10% от общего количества.

Минимальные площади 1-комнатных и 2-комнатных квартир представлены исключительно в проектах бизнес-класса, при этом квартиры небольших размеров представлены и в новых жилых комплексах. Так, например, в вышедших на рынок ЖК «Прайм Тайм», «Дом в Мневниках» и «20&20» к продаже представлены 1-комнатные квартиры площадью от 34-38 кв. м, 2-комнатные квартиры – от 52-55 кв. м.

ТИП КВАРТИР	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В ПРОЕКТАХ БИЗНЕС-КЛАССА, КВ. М		ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В ПРОЕКТАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА, КВ. М	
	МИН.	МАКС.	МИН.	МАКС.
студии	21	40	-	-
1-комнатные	26	87	79	36
2-комнатные	38	132	141	50
3-комнатные	58	230	237	87
4-комнатные и многокомнатные	68	312	663	118

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По итогам III квартала 2016 г. ценовая динамика по проектам бизнес-класса носила положительный характер. По состоянию на конец рассматриваемого периода средний уровень цен в данном сегменте составил 238 774 руб. за кв. м, прибавив 2%. В некоторых проектах зафиксировано повышение цен на квартиры, которое в основном было приурочено к началу сезона деловой активности. Увеличение цен не носило массового характера, более высокие цены предложения были установлены в проектах с высокими темпами реализации и по мере увеличения строительной готовности. Так, например, рост цен на квартиры зафиксирован в таких жилых комплексах как «Life – Ботанический сад», «Символ», «ЗИЛАРТ» и др. Вместе с тем предоставление привлекательных условий в виде скидок и акций оставалось актуальным в течение всего квартала. Однако следует отметить, что ближе к концу рассматриваемого периода по ряду проектов размер предоставляемых скидок снизился. В сентябре при покупке квартиры по

ипотеке или при 100%-ной оплате можно было получить скидку в среднем 3-5%. В премиум-классе была зафиксирована отрицательная коррекция на уровне 2% относительно показателя средней цены предложения предыду-

щего периода, что в большей степени связано со структурными изменениями объема экспозиции. Средняя цена предложения в премиум-классе на конец сентября 2016 г. составила 447 546 руб. за кв. м.

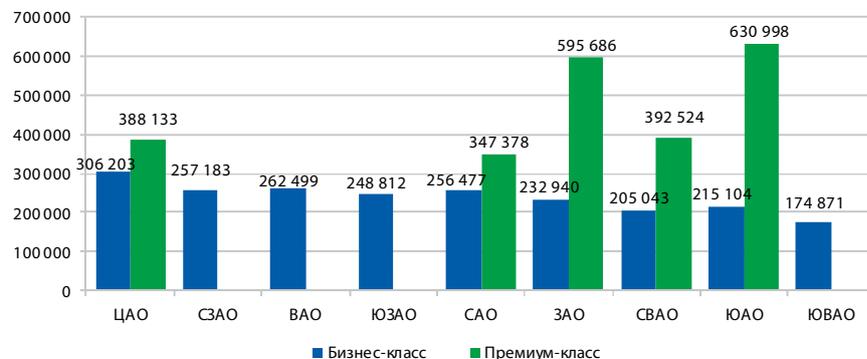


Изменение средних цен по административным округам в течение III квартала 2016 г. в основном обусловлено повышением уровня цен на квартиры по отдельным проектам, а также в связи с выходом новых жилых комплексов на начальных этапах строительства по привлекательным стартовым ценам.

Так, например, в ЦАО с ограниченным количеством жилых проектов бизнес-класса выход ЖК City Park повлиял на средний уровень цен в округе. С учетом нового объема экспозиции средняя цена предложения в новостройках бизнес-класса ЦАО составила 306 203 руб. за кв. м (-9% относительно II квартала 2016 г.). Аналогичная ситуация сложилась в СЗАО, в котором объем экспозиции пополнился предложениями квартир в новом проекте «Дом в Мневниках» и в связи с возобновлением продаж в некоторых корпусах ЖК «Хорошевский». По итогам III квартала 2016 г. средний уровень цен в новостройках бизнес-класса СЗАО снизился на 6% до 257 183 руб. за кв. м. При этом важно отметить, что прямого снижения цен по реализуемым ранее проектам в упомянутых округах зафиксировано не было.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Напротив, по итогам рассматриваемого периода в ЗАО, САО и ЮАО зафиксировано увеличение среднего уровня цен. В частности, в САО и ЗАО положительное изменение ценообразования в некоторых проектах, а также изменения структуры предложения послужили увеличению уровня цен в среднем по округу. В ЮАО рост цен в таких проектах, как «ЗИЛАРТ», «AFI Residence Павелецкая», а также выход ЖК «Вавилова 4» и «20&20» по относительно высоким ценам способ-

ствовали увеличению средней цены предложения в округе на 7% за квартал до 215 104 руб. за кв. м.

В остальных административных округах коррекция цен на первичном рынке жилья бизнес-класса в основном носила положительный характер и не превышала 1-4% за квартал.

В сегменте премиум-класса в большинстве административных округов средняя цена предложения по итогам III квартала 2016 г. выросла в пределах 2-4%. Исключение составляет ЗАО, где сосредоточено 29% от общего количества квартир премиум-класса. Отрицательная коррекция на уровне 3% обусловлена структурными изменениями объема экспозиции в жилых комплексах округа.

Динамика стоимости квартир в зависимости от количества комнат косвенно указывает на высокий уровень востребованности студий и 1-комнатных квартир в проектах бизнес-класса. За рассматриваемый период цены на студии в жилых комплексах данного сегмента в среднем выросли на 3%, на 1-комнатные квартиры – на 4%. По остальным типам квартир уровень цен изменился не столь значительно (рост цен в пределах 1-2% за квартал). В премиум-классе отрицательная ценовая динамика в отчетном периоде отмечалась по всем типам квартир.

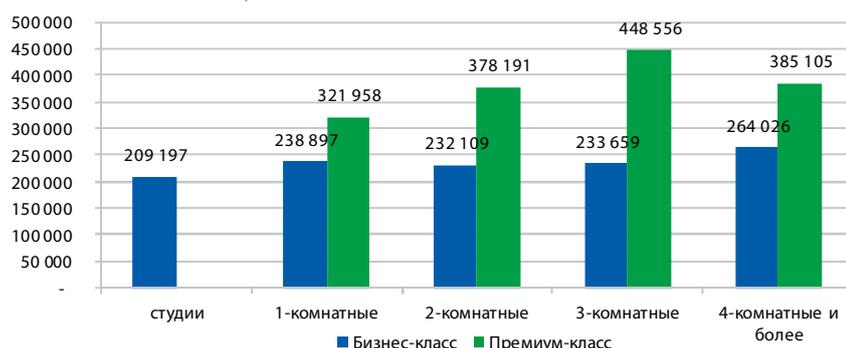
По итогам III квартала 2016 г. можно говорить о возможном начале роста цен на квартиры бизнес-класса. В течение рассматриваемого периода было отмечено повышение цен по отдельным проектам, что с завершением программы государственной поддержки ипотечного кредитования, скорее всего, будет иметь продолжение. Рост цен в проектах премиум-класса маловероятен.

НАЗВАНИЕ ЖК	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М
«Снегири-Эко», ЗАО	до 292 459 200	до 1 109 205
«Город Яхт», САО	до 271 982 675	до 768 313
Redside, ЦАО	до 156 000 000	до 576 755
«Долина Сетунь», ЗАО	до 133 669 200	до 665 445
Royal House on Yauza, ЦАО	до 109 980 000	до 650 000

НАЗВАНИЕ ЖК	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М
«Штат 18», ВАО	от 4 500 000	от 138 889
«Хорошевский», СЗАО	от 4 606 500	от 170 000
«Символ», ЮВАО	от 4 742 800	от 137 555
Wellton Park, СЗАО	от 5 800 000	от 197 000
Vander Park, ЗАО	от 6 069 000	от 196 062

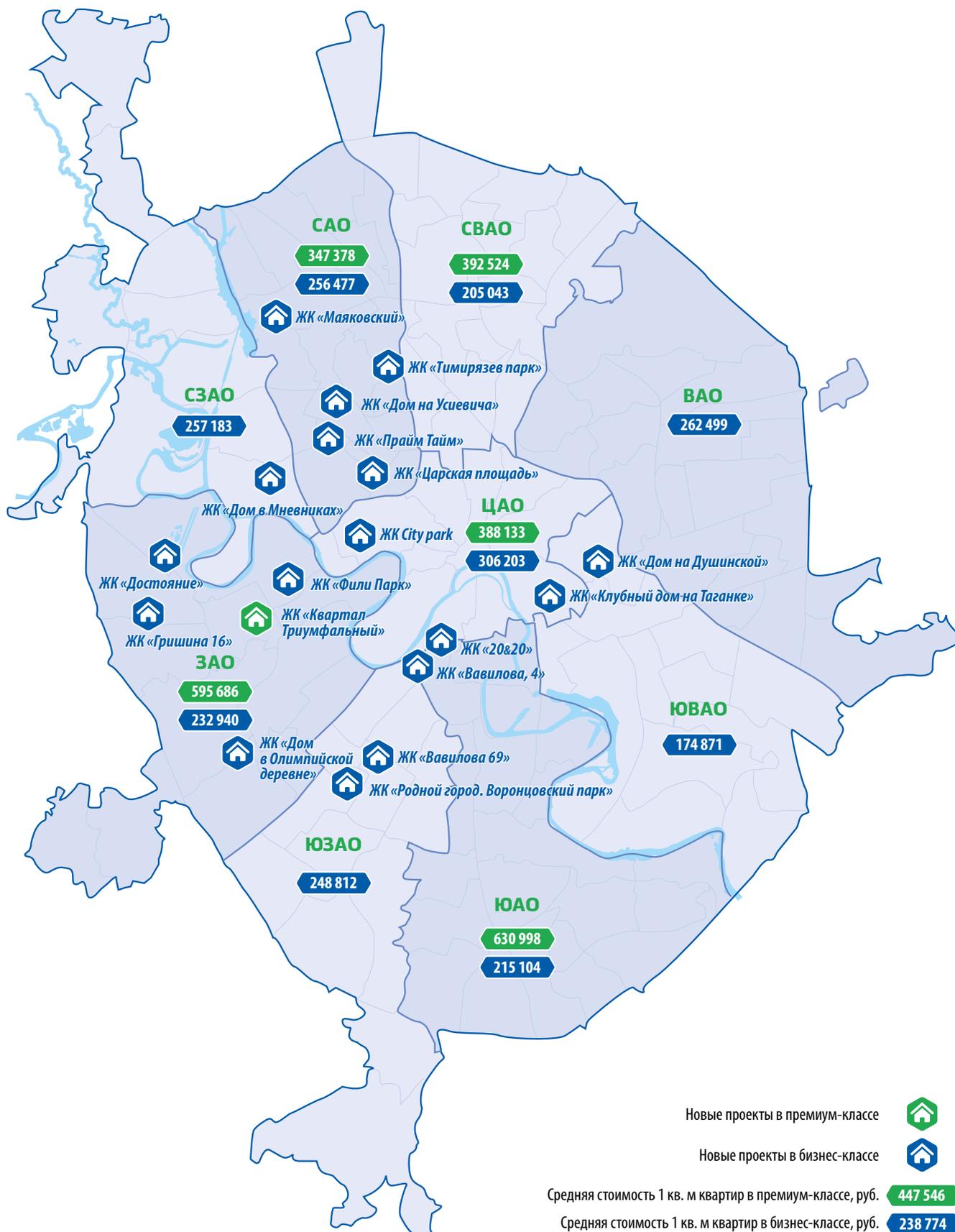
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

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 2016 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



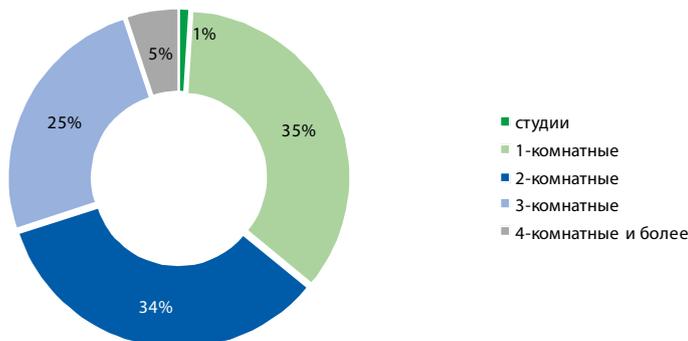
СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В течение последних летних месяцев 2016 г. на рынке жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса уровень покупательской активности оставался высоким. Ближе к периоду деловой активности покупатели стали больше интересоваться приобретением жилья, что позволило застройщикам повысить цены в некоторых наиболее популярных у покупателей проектах. Высокий уровень спроса на квартиры бизнес- и премиум-класса во многом поддерживается благодаря возможностям, позволяющим покупателю приобрести жилье на выгодных для него условиях: в течение III квартала 2016 г. продолжали действовать скидки при 100%-ной оплате и ипотеке по большинству представленных на рынке проектов, в настоящее время условия расщетки предусматривают беспроцентные выплаты, продолжает действовать программа государственной поддержки ипотечного кредитования. В данных обстоятельствах при большом выборе и разнообразии интересных предложений в целях улучшения своих жилищных условий покупатели стараются воспользоваться благоприятной для них ситуацией.

В структуре спроса по количеству комнат консультантами компании «БЕСТ-Новострой» зафиксированы некоторые изменения. По сравнению с предыдущим кварталом увеличилась доля покупок студий в проектах бизнес- и премиум-класса с 0,4% во II квартале 2016 г. до 1% в III квартале 2016 г. По-прежнему высокий уровень покупательской активности отмечает-

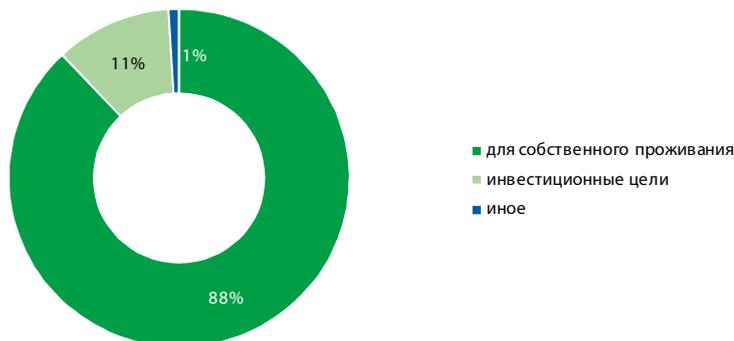
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ся в отношении 1-комнатных квартир (35% от общего количества реализованных квартир). В течение отчетного периода увеличилась доля спроса на 2-комнатные квартиры – с 31% во II квартале 2016 г. до 34% в III квартале 2016 г.

Несмотря на привлекательность приобретения жилья в проектах бизнес- и премиум-класса на начальных этапах строительства по стартовым ценам, отмечается снижение доли покупок в целях инвестирования. По итогам рассматриваемого периода доля инвестиционных сделок составила 11%. Основным мотивом приобретения жилья по-прежнему остается улучшение жилищных условий, большинство покупателей приобретают квартиры для собственного проживания. В течение III квартала 2016 г. доля таких покупок выросла на 3 п. п. и составила 88% от общего количества сделок.

Таким образом, учитывая уровень платежеспособного спроса, наблюдаемый в течение III квартала 2016 г., а также скорое завершение программы государственной поддержки ипотечного кредитования, по предварительным оценкам консультантов компании «БЕСТ-Новострой», покупательская активность на рынке до конца 2016 г. сохранится.



ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



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 предполагается возведение разноэтажных панельных домов, а также монолитных корпусов наряду с разнообразным набором инфраструктуры.



ЖК «ДОМАШНИЙ»

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

Девелопер: ПСН

Этажность: 6–32 этажа

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 «БЕРЕЗОВАЯ АЛЛЕЯ»

Адрес: г. Москва, СВАО, Останкинский, пересечение улиц Березовая аллея и Сельскохозяйственная, (м. «Ботанический сад»)

Девелопер: Д-Инвест

Этажность: 18 этажей

Площадь апартаментов / количество комнат: 25–80 кв. м / студии, 1, 2, 3

Описание проекта: квартал «Березовая аллея» состоит из 5 монолитно-кирпичных корпусов, в рамках строительства которых запланировано 2 173 апартамента. Проектом предусмотрены разнообразные варианты планировочных решений: от студий до апартаментов с панорамным остеклением.



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 «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, при этом собственная придомовая территория комплекса занимает более гектара. Широкая линейка квартир предусматривает наличие евроформатов, все квартиры в комплексе предлагаются под чистовую отделку.

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 «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 «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.



МФК «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.

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 «ЛАЙМ»

Адрес: г. Москва, СВАО, ул. Староалексеевская, вл. 5 (м. ВДНХ, м. Алексеевская)

Девелопер: «Высота»

Этажность: 24 этажа

Площадь квартир / количество комнат: 41 – 166 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: современный жилой дом бизнес-класса с подземным паркингом. Архитектурной концепцией проекта предусмотрены ниши, благодаря которым каждая квартира получает дополнительный свет.



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



ЖК «НОВОКРАСОВО»

Адрес: МО, Люберецкий район, г. п. Красково, Егорьевское шоссе, д.1 (ж/д ст. Красково, м. Котельники, м. Жулебино, м. Лермонтовский проспект)

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, отличаются современные корпуса, оснащенные по последнему слову техники, умные планировки и развитая инфраструктура.

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ГЕОИНФОРМАЦИОННУЮ СИСТЕМУ ВNМАР



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 ВNМАР

ВNМАР 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

ВNМАР – 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

ВNМАР 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 **ВNМАР** 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.

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



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