



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ

II КВАРТАЛ 2016 Г.



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

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

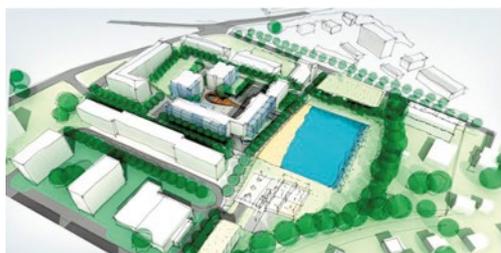
С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»

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 II КВАРТАЛА 2016 Г.

13 ПРОЕКТОВ**8 / 5**

КВАРТИРЫ / АПАРТАМЕНТЫ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

874 850 руб. (-1,7%)*

ПРЕМИУМ-КЛАСС

454 410 руб. (+0,2%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

234 880 руб. (+1,2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

143 340 руб. (-0,8%)*

ЭКОНОМКЛАСС

144 200 руб. (-2,9%)*

АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

656 480 руб. (-10,2%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

240 870 руб. (+6,0%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

147 890 руб. (+6,8%)*

КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ

БИЗНЕС-КЛАСС

122 210 руб. (-16,9%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

92 860 руб. (-1,4%)*

ЭКОНОМКЛАСС

115 840 руб. (+6,9%)*

Во II квартале 2016 г. на рынок первичного жилья и апартаментов Московского региона вышло 13 новых проектов, причем все из них расположены в «старых» границах Москвы. По итогам II квартала 2016 г. совокупный объем предложения первичного рынка квартир и апартаментов в г. Москве с учетом присоединенных территорий составляет около 3 млн кв. м, что на 30% превышает объем предложения на рынке Московского региона по итогам II квартала 2015 г. Таким образом, на фоне продолжающейся политической и экономической нестабильности на мировой арене рынок недвижимости г. Москвы активно развивается и пополняется новыми проектами.

На фоне выхода новых проектов, а также новых корпусов в уже реализуемых комплексах произошли некоторые изменения структуры предложения отдельных сегментов, при этом удельные показатели стоимости в целом оставались стабильными. Так, например, умеренное снижение средневзвешенной стоимости жилья в г. Москве по итогам II квартала 2016 г. отмечено в массовом сегменте за счет выхода проектов в более доступном бюджете покупки. На рынке элитного жилья сокращение данного показателя на 1,7% в сравнении с I кварталом 2016 г. в большей степени обусловлено укреплением рубля. Удельные показатели цен в бизнес- и премиум-классе на протяжении отчетного периода оставались стабильными с некоторой положительной коррекцией к концу периода.

Наиболее существенные изменения по итогам рассматриваемого периода зафиксированы на рынке апартаментов. Несмотря на некоторое сокращение совокупного объема предложения апартаментов в сравнении с I кварталом 2016 г., вышедшие во II квартале 2016 г. проекты способствовали изменению качественной структуры предложения в сторону существенного увеличения доли комфорт-класса в общем объеме предложения. Другой причиной структурных преобразований послужило снятие с продаж всех проектов компании RED Development.

На фоне произошедших изменений в сегменте апартаментов по итогам II квартала 2016 г. был зафиксирован рост цен в бизнес- и комфорт-классе

на 6% и 6,8% соответственно в сравнении с прошлым кварталом. В элитном сегменте снижение цен обусловлено относительной стабилизацией валютных курсов, а также изменением структуры экспозиции. Надо отметить, что элитный сегмент в последнее время более активно развивается именно в формате апартаментов, в то время как на рынке элитного жилья наступило временное затишье. Также в формате апартаментов наметилась новая тенденция организации «доходных домов» с государственным участием путем выкупа и последующей аренды определенного объема в строящихся комплексах с хорошей локацией и привлекательной ценой.

В условиях существующей конкуренции и многообразия объектов существенных скачков цен на рынке не предвидится. До конца 2016 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают пополнение рынка недвижимости новыми проектами различных классов, о чем косвенно свидетельствует активность основных игроков девелоперского рынка и количество заключенных сделок купли-продажи площадок под перспективное освоение, большинство из которых начнется уже в ближайшем будущем.

Москва. Во II квартале 2016 г. первичный рынок недвижимости в границах «старой» Москвы пополнился 13 новыми проектами, большинство из которых представлено жилыми комплексами. Таким образом, по итогам II квартала 2016 г. общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости г. Москвы составил около 2 млн кв. м, а апартаментов – 576,3 тыс. кв. м.

Доля комфорт-класса в общей структуре предложения по количеству лотов максимальна и составляет 54%. При этом в структуре предложения апартаментов превалирующую позицию занимает бизнес-класс – 57% от общего количества лотов на экспозиции.

Новая Москва. В течение II квартала 2016 г. первичный рынок жилой недвижимости Новой Москвы пополнился исключительно новыми корпусами в уже реализующихся комплексах, при этом новых проектов не выходило. В результате, общий объем экспозиции на рынке недвижимости сократился и составил чуть более 7,1 тыс. квартир.

* РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С I КВАРТАЛОМ 2016 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

Во II квартале 2016 г. на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса сохранились высокие показатели объемов предложения благодаря регулярному выходу новых проектов и корпусов в рамках реализуемых жилых комплексов. Относительно II квартала 2015 г. объем предложения по количеству экспонируемых квартир вырос в 1,8 раза. При этом основной объем предложения в настоящее время представлен в проектах бизнес-класса, доля которого составляет 88% от общего количества продаваемых квартир в рассматриваемых сегментах.

В течение рассматриваемого периода в продажу поступили квартиры в 3 новых жилых комплексах, а также в новых корпусах уже реализуемых проектов. По состоянию на конец июня 2016 г. на реализации было представлено 11 415 квартир (+0,2% относительно I квартала 2016 г.) в 147 корпусах в рамках 81 жилого проекта бизнес- и премиум-класса.

Благодаря активному выходу на рынок новых проектов и корпусов в рамках реализуемых жилых комплексов суммарный объем предложения в домах, строительство которых еще не начато, а также на начальных этапах

строительства по сравнению с прошлым кварталом увеличился до 4,8 тыс. квартир на экспозиции, заняв, таким образом, 43% рынка.

Ценовая ситуация на рынке остается стабильной, значительных изменений цен в новостройках бизнес- и премиум-класса по итогам II квартала 2016 г. не отмечено. **По состоянию на конец II квартала 2016 г. уровень цен в бизнес-классе в среднем вырос на 1% до 234 880 руб. за кв. м. В проектах премиум-класса средняя цена предложения фактически соответствовала уровню I квартала 2016 г., составив 454 405 руб. за кв. м.**

Вопреки сезонным изменениям покупательской активности на рынке жи-

лой недвижимости, когда с началом периода летних отпусков уровень спроса традиционно снижается, в течение II квартала 2016 г. было зафиксировано сохранение умеренно высокого уровня заинтересованности к новостройкам бизнес- и премиум-класса.

По оценкам консультантов компании «БЕСТ-Новострой», в ближайшей перспективе при широком выборе предложений устойчивость покупательской активности возможна при условии сохранения стабильной ценовой ситуации на рынке. Высокий уровень конкуренции не позволяет ценам существенно расти, что будет иметь продолжение и в будущем.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По итогам II квартала 2016 г. объем предложения на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса практически не изменился и составил 11 415 квартир (+0,2% относительно I квартала 2016 г.). В настоящее время реализация квартир в рассматриваемых сегментах ведется в 147 корпусах в рамках 81 жилого комплекса.

В течение II квартала 2016 г. в продажу поступили предложения квартир в 3 относительно небольших по масштабу новых жилых комплексах, расположенных преимущественно в западных районах столицы. Компания Storm Properties вывела на рынок ЖК «Фили

Парк», квартиры в котором предлагаются с полной отделкой. Также стартовали продажи в клубном доме «Гришина 16» на 127 квартир с подземным паркингом, расположенном в Можайском районе ЗАО. В ЮЗАО столицы на ул. Вавилова, вл. 69а инвестиционно-девелоперская компания «Инград» реализует жилой комплекс общей жилой площадью порядка 26 000 кв. м. Проектом предусмотрено строительство 20-этажного жилого дома на 321 квартиру с двухуровневым подземным паркингом и кладовыми помещениями.

Кроме вышедших на рынок жилых

комплексов в отчетном периоде стартовали продажи квартир и в новых корпусах уже реализуемых проектов. В течение II квартала 2016 г. новые предложения появились в корпусах в рамках крупных жилых комплексов, таких как «ЗИЛАРТ», «Символ», и «Life - Ботанический сад». Завершена реализация квартир в 3 построенных и введенных в эксплуатацию комплексах.

Таким образом, на столичном рынке новостроек бизнес- и премиум-класса девелоперская активность не снижается, появляются новые жилые проекты, что обеспечивает стабильные показатели объемов предложения.

| НАЗВАНИЕ ЖК | КЛАСС | ДЕВЕЛОПЕР | НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ |
|---------------|--------|-----------------------------------|--------------------|
| «Вавилова 69» | бизнес | «Инград» | II квартал 2016 г. |
| «Фили Парк» | бизнес | Storm Properties | II квартал 2016 г. |
| «Гришина 16» | бизнес | «КунцевоСтройИнвест» (застройщик) | II квартал 2016 г. |

В течение II квартала 2016 г. значительных изменений в структуре объема предложения по округам столицы не зафиксировано. Исключением являются показатели в ЮАО и САО. С существенным пополнением количества предложений квартир в масштабном жилом проекте «ЗИЛАРТ» высокую позицию в рейтинге административных округов столицы занял ЮАО, переместившись на вторую строчку рейтинга. По итогам рассматриваемого периода доля ЮАО выросла на 3 п. п. и составила 15% по суммарному количеству квартир. Напротив, в САО зафиксировано снижение на 3 п. п. до 15% в связи с сокращением объема продаваемых квартир за счет их вымывания, а также ограничения объема экспонируемых квартир по отдельным проектам. В их числе, например, ЖК «Тимирязев парк». Показатели количества продаваемых квартир в остальных округах фактически остались прежними, изменения их доли в структуре предложения не превышали 1-2 п. п. за II квартал 2016 г. Пополнение рынка новыми жилыми

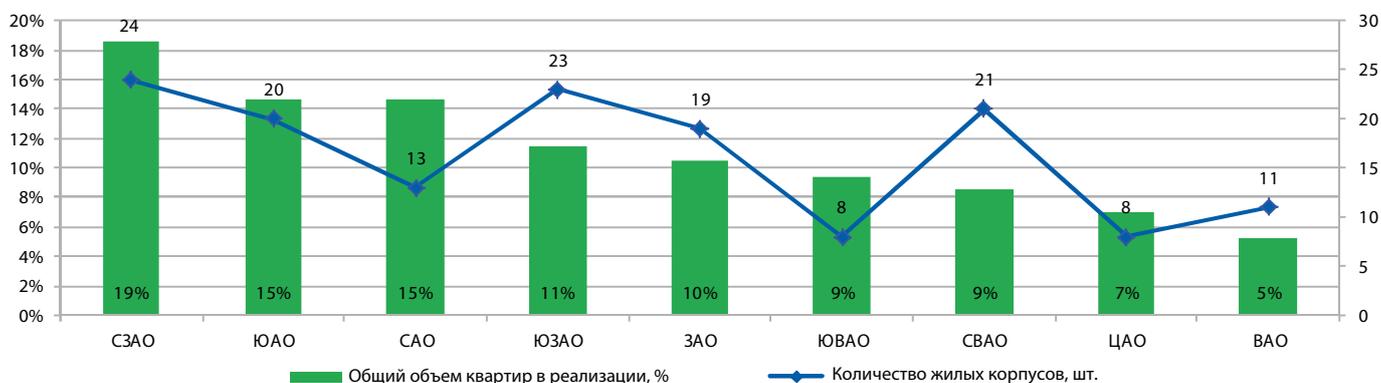


комплексами бизнес- и премиум-класса, продажи в которых, как правило, стартуют на начальных этапах реализации проекта, способствует сохранению высокой доли предложений в новостройках на ранних стадиях строительной готовности. При этом по итогам II квартала 2016 г. суммарный объем предложения в домах, строительство которых еще

не начато, а также на начальных этапах строительства по сравнению с прошлым кварталом увеличился до 4,8 тыс. квартир на экспозиции, заняв, таким образом, 43% рынка. Доля предлагаемых на продажу квартир в новостройках на этапах монтажных, отделочных и внутренних работ снизилась на 3 п. п. и во II квартале 2016 г. составила 44%.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Количество выставленных на продажу квартир в корпусах на завершающих этапах строительных работ фактически осталось неизменным, и по итогам II квартала 2016 г. объем экспозиции составил 14%.

Таким образом, можно констатировать, что благодаря регулярному выходу на рынок новых проектов, а также новых корпусов в рамках уже реализуемых проектов, в том числе и масштабных, на первичном рынке жилья сохраняется высокий уровень строительной активности, предлагающий покупателю разнообразный и широкий выбор среди объектов бизнес- и премиум-класса.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»

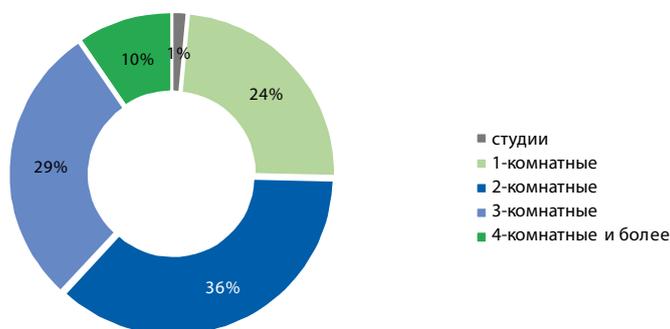


Во II квартале 2016 г. структура предложения по количеству комнат не претерпела значительных изменений по сравнению с I кварталом 2016 г. Существенную долю экспозиции занимают 1-комнатные и 2-комнатные квартиры, совокупная доля которых составляет более половины (60%) от общего объема экспонируемых квартир. Предложение студий, в основном представленных в проектах бизнес-класса, не превышает 1% от общего объема. Существенную долю предложения составляют 3-комнатные квартиры, занимая 29% рынка.

Минимальные площади 1-комнатных и 2-комнатных квартир представлены исключительно в проектах бизнес-класса, например в ЖК «ЗИЛАРТ», «Родной город. Каховская», «Невский», Vander Park и др. Квартиры больших размеров в большей степени характерны для жилых комплексов преми-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ум-класса. Однако в целях расширения покупательской аудитории в новых проектах бизнес-класса, как правило, масштабных, застройщики предусматривают широкий диапазон площадей – от студий до многокомнатных и от

небольших и компактных по площади до просторных, в том числе пентхаусов и двухуровневых. Несмотря на развитие тенденции уменьшения площадей квартир в новых проектах, в сегменте бизнес- и премиум-класса необходимость предоставления просторных лотов по-прежнему актуальна. Среди жилых комплексов, предлагающих на продажу квартиры различных типов и площадей, можно упомянуть такие проекты как ЖК «ЗИЛАРТ», «Символ», «Фили Парк», «Суббота» и Vander Park.

| ТИП КВАРТИР | МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М | | МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М | |
|------------------------------|------------------------------------|---------|-------------------------------------|---------|
| | БИЗНЕС | ПРЕМИУМ | БИЗНЕС | ПРЕМИУМ |
| студии | 22 | 37 | 32 | 37 |
| 1-комнатные | 28 | 36 | 87 | 76 |
| 2-комнатные | 31 | 50 | 132 | 113 |
| 3-комнатные | 58 | 87 | 230 | 240 |
| 4-комнатные и многокомнатные | 68 | 118 | 300 | 663 |

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

По итогам II квартала 2016 г. существенных изменений в ценовой динамике новостроек бизнес- и премиум-класса отмечено не было. По состоянию на конец рассматриваемого периода средняя цена предложения в бизнес-классе прибавила 1% относительно аналогичного показателя I квартала 2016 г. и составила 234 880 руб. за кв. м. В проектах премиум-класса цены фактически остались на прежнем уровне, прибавив 0,2% к предыдущему периоду до 454 405 руб. за кв. м.

Вместе с тем, несмотря на сохранение стабильной ценовой ситуации в целом по рынку, по отдельным проектам были отмечены существенные изменения в ценообразовании. В успешно реализуемых жилых комплексах, а также с повышением стадии строительной готовности по некоторым проектам цены выросли на 3-10%. Положительные ценовые изменения зафиксированы в таких проектах, как ЖК «Родной город. Воронцовский парк», «Родной город. Октябрьское Поле», «Тимирязев парк», «ЗИЛАРТ»,

«Царская площадь» и др. В некоторых проектах, как правило, на завершающих этапах строительства, была отмечена коррекция среднего уровня цен, что в большинстве случаев обусловлено изменением структуры предложения в сторону увеличения доли квартир больших площадей. В большинстве жилых комплексов цены по срав-

нению с предыдущим кварталом не изменились.

В течение II квартала 2016 г. при покупке квартир в отдельных проектах были актуальны скидки и специальные условия. Застройщики предоставляли дисконт покупателям, средний уровень которого составил порядка 3-7% при 100%-ной оплате и ипотеке.



ЖК «Маяковский»

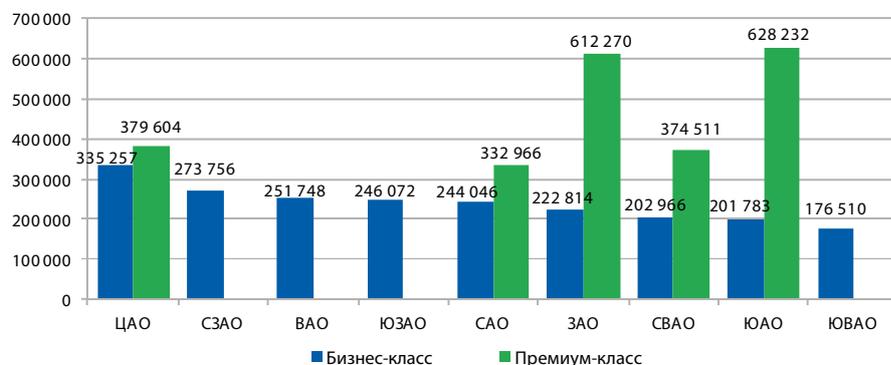
Во II квартале 2016 г. динамика цен по административным округам столицы носила разнонаправленный характер.

В сегменте бизнес-класса снижение средней цены предложения отмечено в новостройках ЗАО (-6% относительно I квартала 2016 г.), в котором в течение II квартала 2016 г. вышло 2 новых проекта по привлекательным стартовым ценам на начальных этапах строительной готовности, что в свою очередь оказало влияние на средний уровень цен округа. Напротив, средняя цена экспонируемых квартир в новостройках СЗАО, ЮАО и ЦАО выросла на 3-4% относительно I квартала 2016 г. Рост цен в большей степени обусловлен повышением цен во многих жилых комплексах, расположенных в этих округах. Следует также отметить, что в остальных административных округах коррекция цен на первичном рынке жилья бизнес-класса не превышала 1-2%.

В сегменте премиум-класса коррекция средней цены экспонируемых квартир (в пределах 1-4% за рассматриваемый период) по округам столицы в большей степени связана со структурными изменениями объема экспозиции.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



Динамика стоимости квартир в зависимости от количества комнат указывает на сохранение высокой востребованности лотов студийного типа в новостройках премиум-класса. За рассматриваемый период цены на студии в проектах данного сегмента в среднем выросли на 8% до 360 000 руб. за кв. м. По остальным типам квартир премиум-класса уровень цен изменился незначительно (коррекция по итогам отчетного периода по срав-

нению с I кварталом 2016 г. составила не более 1-2%).

В сегменте бизнес-класса положительная ценовая динамика во II квартале 2016 г. отмечалась практически по всем типам квартир в пределах 1-2% относительно предыдущего периода.

По итогам II квартала 2016 г. можно констатировать, что, несмотря на сохранение среднего уровня цен в целом по рынку, тенденция увеличения минимального бюджета покупки в московских проектах бизнес- и премиум-класса имеет свое продолжение. В течение II квартала 2016 г. рост цен по отдельным проектам составил 2-9%. Данное обстоятельство свидетельствует о высокой степени востребованности квартир небольших размеров, в основном представленных в жилых комплексах бизнес-класса.

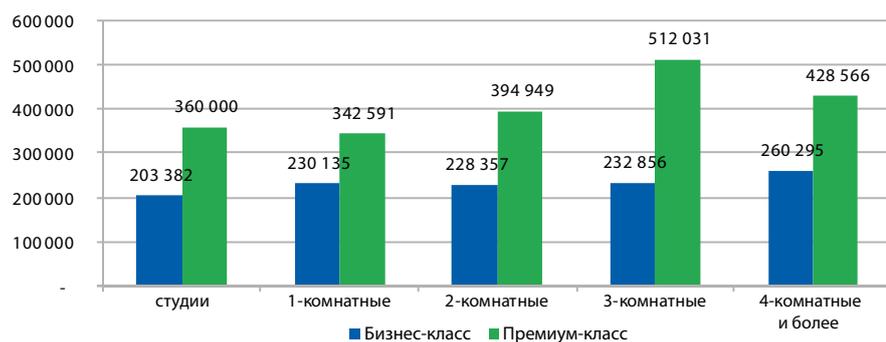
Таким образом, на первичном рынке жилья бизнес- и премиум-класса существенных изменений в ценовой динамике по итогам полугодия не зафиксировано. Несмотря на широкий выбор предложений на рынке, а также высокую степень конкуренции среди реализуемых проектов, уровень цен в целом остается неизменным. Основным инструментом привлечения покупателей является предоставление застройщиками привлекательных условий в виде скидок, акций и распродаж. Вместе с тем рост цен по отдельным комплексам позволяет говорить об устойчивости покупательского интереса, который, по оценкам консультантов компании «БЕСТ-Новострой», сохранится в ближайшей перспективе. С началом периода деловой активности возможна активизация покупательского спроса, что в условиях широкого предложения на рынке как минимум сохранит цены на прежнем уровне.

| НАЗВАНИЕ ЖК | МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ. | МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М |
|---------------------------|--|--|
| «Снегири-Эко», ЗАО | до 258 515 850 | до 982 950 |
| «Английский квартал», ЦАО | до 216 600 000 | до 750 000 |
| «Город яхт», САО | до 193 575 000 | до 546 816 |
| RedSide, ЦАО | до 151 000 000 | до 567 423 |
| «Долина Сетунь», ЗАО | до 133 772 728 | до 663 270 |

| НАЗВАНИЕ ЖК | МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ. | МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М |
|--------------------|---|---|
| «Штат 18», ВАО | от 3 801 000 | от 140 600 |
| «Символ», ЮВАО | от 4 402 000 | от 135 000 |
| «Невский», САО | от 5 562 000 | от 175 000 |
| Wellton Park, СЗАО | от 5 620 000 | от 189 000 |
| Vander Park, ЗАО | от 5 800 000 | от 205 208 |

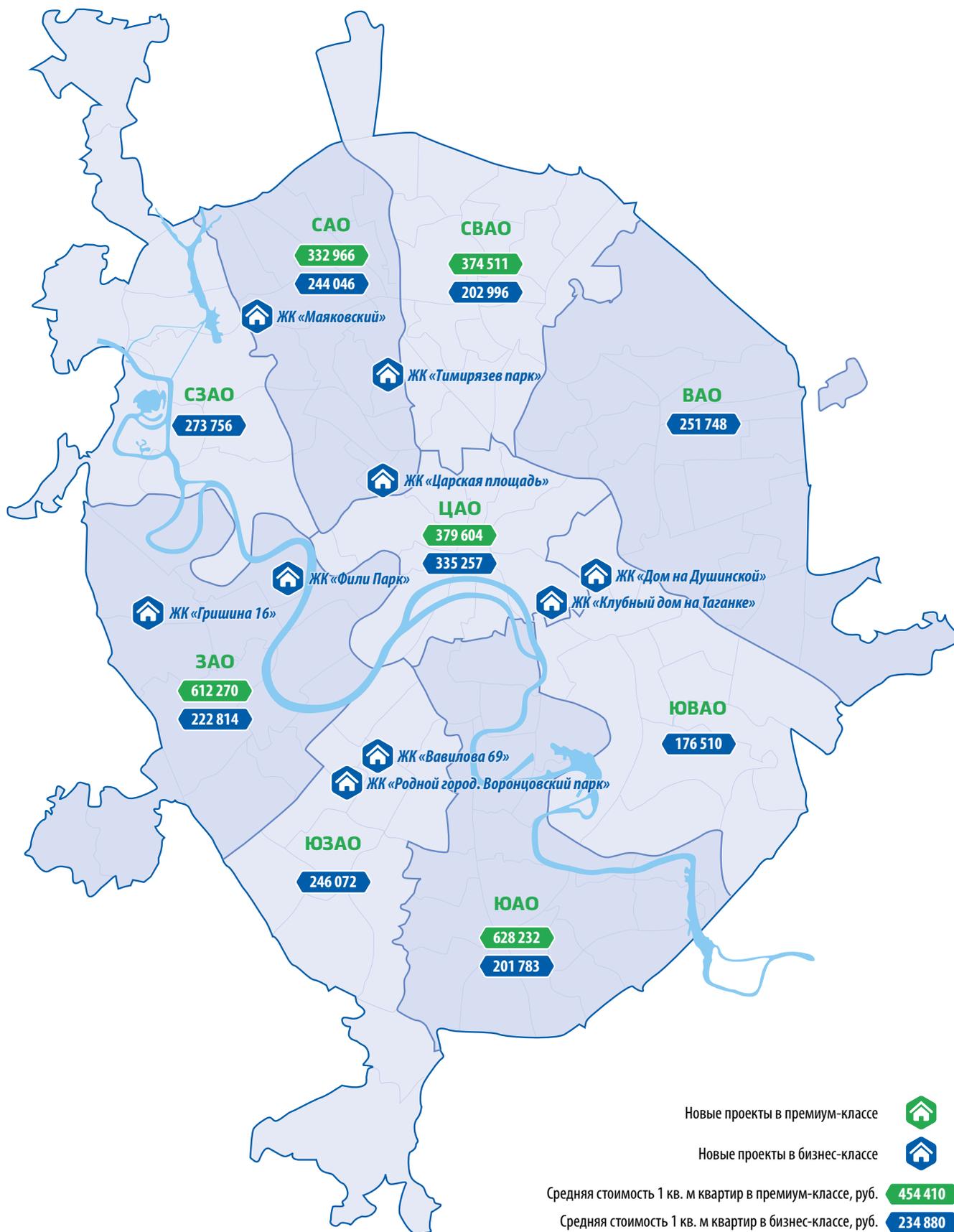
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ- КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

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 ВО II КВАРТАЛЕ 2016 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



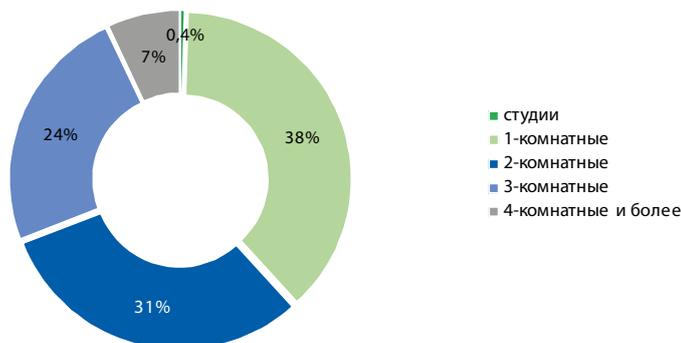
СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

Вопреки сезонным изменениям покупательской активности на рынке жилой недвижимости, когда с началом периода летних отпусков уровень спроса традиционно снижается, в течение II квартала 2016 г. консультантами компании «БЕСТ-Новострой» зафиксировано сохранение высокого уровня заинтересованности к новостройкам бизнес- и премиум-класса. Возможность покупки квартиры в комплексе повышенного уровня комфорта по относительно доступным бюджетам привлекает широкий круг покупателей, в том числе и тех, кто ранее рассматривал предложения только в проектах массового сегмента. Кроме того, сохранению высокого уровня покупательской активности способствовали привлекательные условия приобретения квартир по ряду проектов. В течение II квартала 2016 г. застройщики по-прежнему предоставляли возможность приобрести квартиру со скидкой в период проведения акции или при 100%-ной оплате. Следует отметить, что предоставление рассрочки платежа по многим проектам осуществляется без процентов, что также способствует привлечению покупателей, ориентированных на оплату полной стоимости квартиры в течение определенного периода.

В структуре спроса по количеству комнат консультантами компании «БЕСТ-Новострой» были зафиксированы некоторые изменения. Высокий уровень востребованности по-прежнему отмечается в отношении 1-комнатных квартир, доля которых за

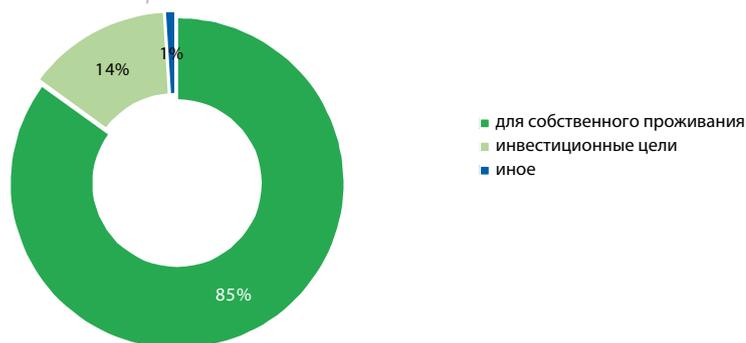
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



II квартал 2016 г. выросла на 5 п. п. до 38% от общего количества заявок. По сравнению с предыдущим кварталом покупатели проявляли больший интерес к многокомнатным квартирам (с 3 и более комнатами), в совокупности доля спроса таких квартир в

общем объеме по итогам II квартала 2016 г. составила 31% против 28% в предыдущем периоде.

Как и прежде, основным мотивом приобретения жилья является улучшение жилищных условий, большинство покупателей приобретают квартиры для собственного проживания. По итогам II квартала 2016 г. доля таких покупок выросла на 2 п. п. и составила 85% от общего количества. Доля инвестиционных сделок по сравнению с предыдущим периодом снизилась до 14%.

Таким образом, сохранение умеренно высокого уровня спроса на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса в период традиционного снижения покупательской активности позволяет говорить об оживлении на рынке. Такая ситуация может иметь продолжение и в дальнейшем при условии стабильных цен на квартиры и постепенном повышении по мере продвижения строительной готовности.



ЖК «Дом на Душинской»

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, улица 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 «БЕРЕЗОВАЯ АЛЛЕЯ»

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

Девелопер: «Д-Инвест»

Этажность: 18 этажей

Площадь квартир/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. На территории проекта предусмотрено строительство МФК с центром водных видов спорта «Динамо».



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 квартир/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 «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.

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 «ДОНСКОЙ ОЛИМП»

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

Девелопер: «ЛСР. Недвижимость - Москва»

Этажность: 8-18 этажей

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

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



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.

bnMAP.ru

Ваш личный аналитик, который предоставит оперативную и честную информацию о проектах на рынке первичной недвижимости и поможет принять **правильное решение**.

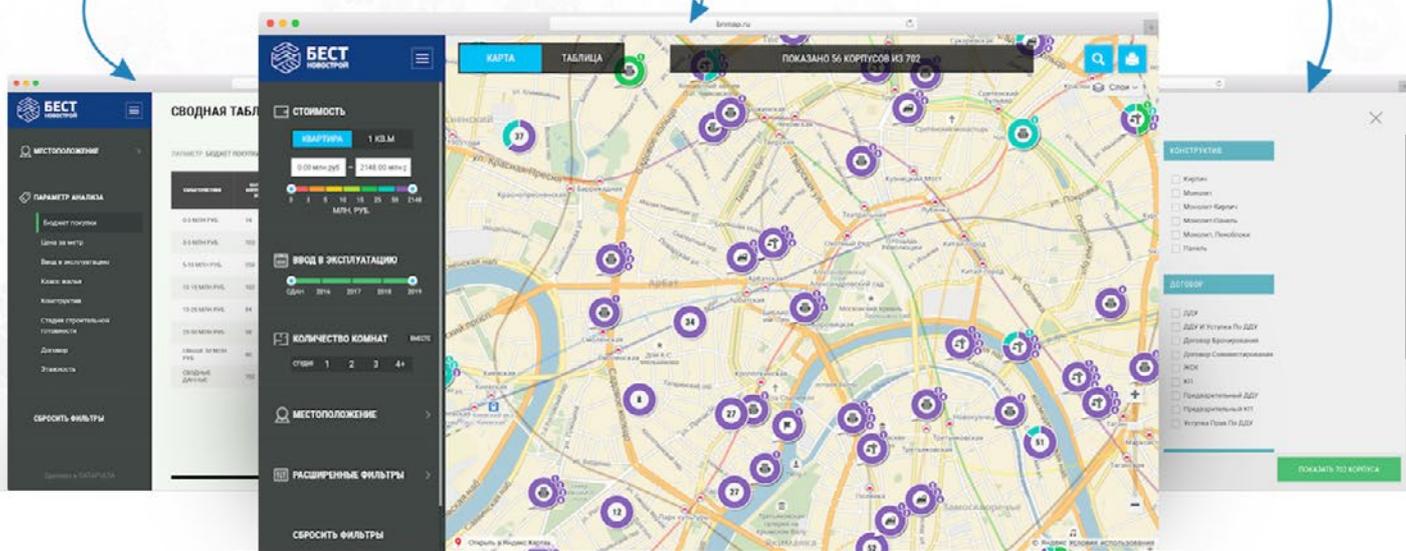
Информация в базе данных постоянно обновляется из нескольких источников и проходит проверку на актуальность. Данные по всем проектам в системе обновляются ежемесячно.

Подбор и сравнение проектов на карте

БОЛЕЕ 600 КОРПУСОВ В ГРАНИЦАХ МОСКВЫ И НОВОЙ МОСКВЫ

Автоматический анализ рынка

Широкие возможности фильтрации



Интерфейс системы позволяет оперативно получить доступ к картографическому, табличному и аналитическому материалам, **экономит Ваше время**, позволяя сосредоточиться на детальном анализе проектов.

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