



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА МОСКВЫ

ИТОГИ 2015 Г.



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Компания «БЕСТ-Новострой» рада представить вашему вниманию обзор рынка недвижимости Москвы – итоги 2015 г., который подготовлен для вас в рамках уникальной инновационной программы «БЕСТ-Сервис 24/7», реализуемой нашей компанией.

Основная задача программы «БЕСТ-Сервис 24/7» – быть выше ожиданий застройщика, партнера, клиента, каждого, кто обращается к нам. Сервис выше ожиданий – это не исключение, а наше корпоративное правило!

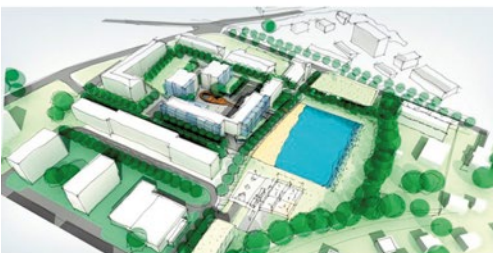
**С уважением,
Ирина Доброхотова,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»**

УСЛУГИ КОМПАНИИ



Компания «БЕСТ-Новострой» предлагает вашему вниманию ежеквартальные обзоры рынка жилой и коммерческой недвижимости. Ведение и регулярное обновление баз данных, выполняемое сотрудниками нашей компании, позволяет предоставлять вам самую актуальную и достоверную информацию о рынке недвижимости всех сегментов:

- ◆ Анализ рынка недвижимости
- ◆ Мониторинг цен на рынке недвижимости
- ◆ Экспресс-оценка рынка
- ◆ Обзоры рынка недвижимости
- ◆ Абонентское сопровождение



Компания «БЕСТ-Новострой» является профессиональным участником рынка недвижимости Московского региона и оказывает полный спектр услуг комплексного сопровождения проекта от разработки концепции до реализации площадей конечному покупателю:

- ◆ Анализ наилучшего использования земельного участка (best use)
- ◆ Разработка концепции проекта комплексного освоения территорий
- ◆ 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 2015 Г.

80 ПРОЕКТОВ**53/24/3**

КВАРТИРЫ / АПАТАМЕНТЫ / СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ

КВАРТИРЫ МОСКВЫ

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

950 674 руб. (+29%)*

ПРЕМИУМ-КЛАСС

450 640 руб. (-16%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

232 040 руб. (-8%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

146 280 руб. (+2%)*

ЭКОНОМКЛАСС

147 940 руб. (+30%)***АПАТАМЕНТЫ МОСКВЫ**

ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

679 460 руб. (+10%)*

БИЗНЕС-КЛАСС

221 720 руб. (-12%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

137 950 руб. (+5%)***КВАРТИРЫ НОВОЙ МОСКВЫ**

БИЗНЕС-КЛАСС

138 570 руб. (-2%)*

КОМФОРТ-КЛАСС

93 240 руб. (+1%)*

ЭКОНОМКЛАСС

102 830 руб. (-7%)*

В 2015 г. на рынке жилой недвижимости Москвы произошли изменения и события, определившие дальнейшее развитие рынка покупателя. Прошедший год стал годом исключительного увеличения объемов предложения в прежних границах столицы. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, застройщики активно выводили на рынок новые жилые комплексы, количество которых в 2015 г. превысило показатели прошлых годов – за год было выведено 80 новых проектов жилой недвижимости и апартментов.

Вместе с тем заметной тенденцией стало более активное освоение промышленных территорий, наиболее знаковые новые проекты в настоящее время реализуются в рамках программы реновации промзон.

С активным выходом новых проектов на рынок, как правило, на начальных этапах строительной готовности, практически во всех сегментах, за исключением массового рынка, была зафиксирована отрицательная коррекция цен. Вместе с тем снижение цен наблюдалось и по отдельным проектам вследствие низкого уровня спроса – в основном в сегментах высокобюджетного жилья.

Несмотря на общее снижение покупательской активности, на рынке не произошло обвала. Программа ипотечного кредитования с господдержкой, стартовавшая в 2015 г., помогла сохранить заинтересованность покупателей к новостройкам.

Кроме того, высокая конкуренция на рынке способствовала активному предоставлению скидок и акций в течение всего года. Важно отметить, что многие новогодние акции были продлены и в январе 2016 г. Данные меры позволили стимулировать и оживить спрос на строящееся жилье.

В сложившейся экономической ситуации в стране и, как следствие, в условиях изменения уровня и структуры спроса на жилье застройщики вынуждены пересматривать планы в отношении новых проектов с учетом существующих реалий и предлагать рынку наиболее ликвидный и востребованный продукт. Благодаря появлению предложений квартир небольших размеров и квартир-студий во многих

жилых комплексах снижается минимальный бюджет покупки в «старых» границах города. При этом новые проекты, выходящие на рынок, характеризуются высокими качественными характеристиками, удачной локацией и привлекательной ценой за счет ранней стадии строительной готовности.

Для рынка апартментов знаковой стала тенденция перевода апартментов в квартиры. В нескольких проектах комфорт- и бизнес-класса этот процесс был успешно реализован.

Москва. В течение 2015 г. на рынок жилой недвижимости г. Москвы в «старых» границах вышли 73 новых проекта, при этом 24 из них – апартментные комплексы, а 3 проекта представляют собой комплексы смешанного формата. Стоит отметить, что наибольшее количество новых проектов относится к эконом- и комфорт-классу (41% от общего объема нового предложения), бизнес-класс – 34%.

Таким образом, по итогам 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке недвижимости г. Москвы составил порядка 24 062 шт., а апартментов – порядка 9 932 шт.

По итогам 2015 г. объем предложения жилья в элитном классе г. Москвы составил 110 тыс. кв. м (-36%)*, в премиум-классе – 150 тыс. кв. м (+80%)*, в бизнес-классе – 676 тыс. кв. м (+75%)*, в комфорт-классе – 751 тыс. кв. м (+77%)* и в экономклассе – 36 тыс. кв. м (-23%)*.

Что касается объема предложения в сегменте апартментов, то в элитном классе он составил 124 тыс. кв. м (-10%)*, в бизнес-классе – 381 тыс. кв. м (+38%)* и в комфорт-классе – 104 тыс. кв. м (0%)*.

Новая Москва. В течение 2015 г. на рынок жилой недвижимости Новой Москвы вышли 7 новых проектов комфорт- и бизнес-класса. По итогам 2015 г. общий объем квартир в продаже на рынке жилья Новой Москвы составил 9 077 шт., или 521 тыс. кв. м (+1%)*.

В перспективе при высоких объемах предложения и конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшую коррекцию цен, при этом покупательская активность в сложившихся экономических условиях в лучшем случае останется на прежнем уровне.

* - РОСТ/СНИЖЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С IV КВАРТАЛОМ 2014 Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В 2015 г. активный выход новых проектов бизнес- и премиум-класса повлек за собой двукратное увеличение объемов предложения. Продажи стартовали в 22 новых жилых комплексах, среди которых присутствуют масштабные проекты. Заметной тенденцией стало активное освоение промышленных территорий, значительное количество новых проектов реализуется в рамках программы реновации промзон.

По состоянию на конец 2015 г. объем предложения в новостройках бизнес- и премиум-класса увеличился в 2 раза по сравнению с IV кварталом 2014 г. и составил 9 637 квартир общей площадью 825,9 тыс. кв. м.

Новые проекты представлены во всех округах города, при этом сегодня есть возможность приобрести квартиру по привлекательным стартовым ценам на ранних этапах строительства. Если ранее минимальный бюджет покупки в рассматриваемых классах был выше, чем в новостройках комфорт-класса, то в настоящее время цены по отдель-

ным проектам сопоставимы. Во многом это стало возможным благодаря появлению предложений квартир небольших размеров в ряде проектов, а также квартир-студий.

С активным выходом новых проектов, преимущественно на начальных этапах строительной готовности, цены демонстрировали отрицательную динамику в течение 2015 г.

Это послужило основной причиной снижения среднего уровня цен в биз-

нес-классе (на 8% за год). В премиум-классе причиной отрицательной коррекции (на 16%) было в том числе и снижение цен по отдельным проектам.

В перспективе при высоких объемах предложения и конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшего снижения цен. Покупательская активность в сложившихся экономических условиях в лучшем случае останется на прежнем уровне.



ЖК AFI Residence Pavletskaya

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

В течение 2015 г. с активным выходом новых проектов объем предложения на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса значительно вырос. Всего в 2015 г. на рынок поступили предложения в 22 новых жилых комплексах, среди которых присутствуют как проекты точечной застройки, так и более масштабные, в том числе проекты, реализуемые в рамках реновации промышленных территорий. Объем предложения по количеству квартир вырос в 2 раза по сравнению с IV кварталом 2014 г. и составил к концу 2015 г. 9 637 лотов на экспозиции об-

щей площадью 825,9 тыс. кв. м. Из вышедших в течение года проектов бизнес- и премиум-класса в IV квартале предложения поступили по 8-ми новым комплексам. Среди них следует отметить масштабный проект от компании «ДОН-Строй» – ЖК «Символ», реализуемый на территории бывшего завода «Серп и Молот». Проект займет территорию 58,6 га, на которой в течение 10 лет планируется построить 1,5 млн кв. м недвижимости, из них 857 тыс. кв. м – жилья.

К концу 2015 г. компания «РГ-Девелопмент» вывела на рынок

2 проекта под единым брендом. Один из них реализуется на территории промышленной зоны «Воронцово» – ЖК «Родной город. Октябрьское Поле» общей площадью 62,3 тыс. кв. м. Также продажи стартовали в ЖК «Родной город. Каховская» общей площадью 70,0 тыс. кв. м.

Среди других новых проектов стоит отметить ЖК AFI Residence Pavletskaya, реализуемый в рамках реновации и реконструкции промышленной площадки, а также ЖК Vander Park, «Байконур», «Вересаева 11» и «Суббота».

НАЗВАНИЕ ЖК	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
AFI Residence Pavletskaya	бизнес	AFI Development	IV квартал 2015 г.
Vander Park	бизнес	«ПИК»	IV квартал 2015 г.
«Байконур»	бизнес	«Восток Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Вересаева 11»	премиум	«Вересаева плюс»	IV квартал 2015 г.
«Родной город. Каховская»	бизнес	«РГ-Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Родной город. Октябрьское Поле»	бизнес	«РГ-Девелопмент»	IV квартал 2015 г.
«Символ»	бизнес	«ДОН-Строй»	IV квартал 2015 г.
«Суббота»	премиум	«ДОН-Строй»	IV квартал 2015 г.

Несмотря на сохранение лидерства СЗАО и ЮЗАО по объему предложения в новостройках бизнес- и премиум-класса, в течение 2015 г. в рейтинге административных округов произошли некоторые изменения в связи с выходом новых проектов.

Так, существенно выросла доля предложения в CAO (за 2015 г. на 9 п. п.) благодаря появлению на рынке нескольких новых проектов, таких как ЖК «Невский», «Дыхание» и «Суббота». Кроме того, с переводом апартаментов в квартиры в выборку был включен ЖК «Лица», предложение в котором занимает более половины объема экспонируемых квартир в новостройках округа.

Только со стартом реализации квартир в одном из крупнейших проектов - ЖК «Символ» доля предложения в ЮБАО выросла до 8% от общего объема (на 6 п. п. за год).

Снижение объема предложения на 6 п. п. до 11% зафиксировано в ЗАО, в остальных округах существенных изменений в распределении объема предложений не отмечено. Однако с

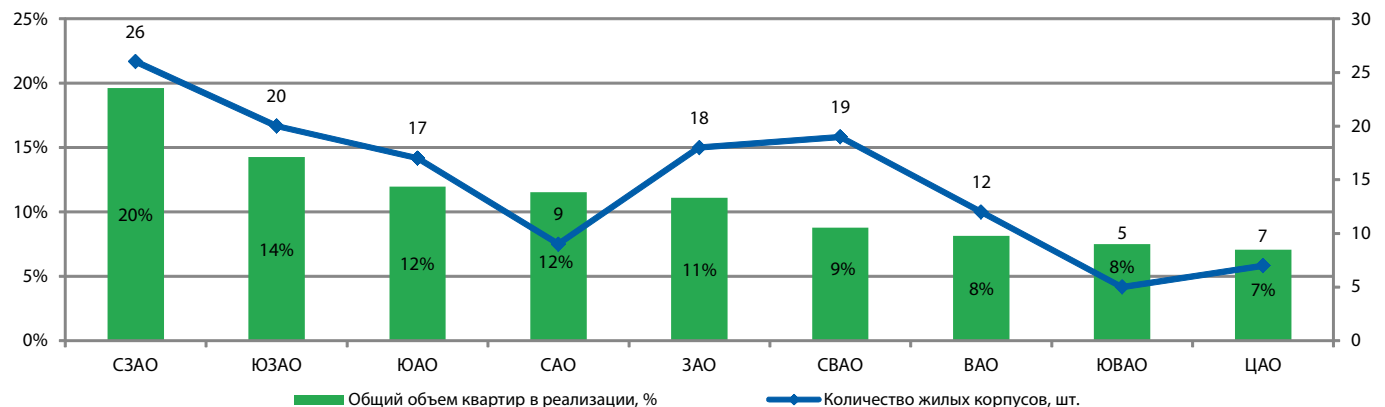


учетом двукратного увеличения объема экспозиции на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса в 2015 г. в каждом из округов зафиксирован рост предложения в абсолютных показателях. В течение года во всех округах появлялись предложения как в новых жилых комплексах, так и в новых корпусах уже реализуемых на рынке проектов.

Активный выход новых проектов способствовал увеличению доли предложения в новостройках до начала строительства и на начальных этапах. Стоит обратить внимание, что в течение всего года отмечался существенный рост количества таких предложений, которые к концу 2015 г. заняли 40% рынка (увеличение на 16 п. п. в сравнении с IV кварталом 2014 г.).

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

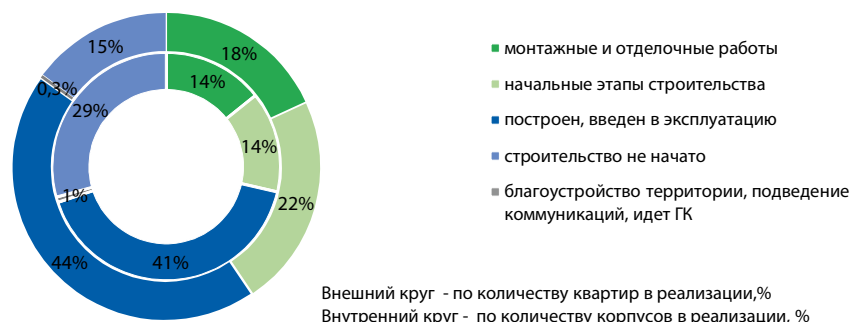
Источник: «БЕСТ-Новострой»



Большинство квартир представлены в новостройках на стадии монтажных и отделочных работ, доля которых к концу 2015 г. составила 44% от общего количества экспонируемых квартир. Предложение в домах на завершающих стадиях строительства занимает 15% рынка, что ниже аналогичного показателя IV квартала 2014 г. на 15 п.п., однако по абсолютным показателям данные сопоставимы. Таким образом, в настоящее время на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса представлен широкий выбор объектов, различных как по местоположению, так и по стадиям строительной готовности.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»

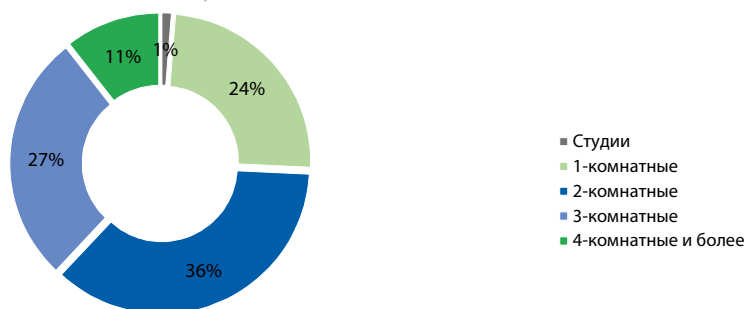


В сложившейся экономической ситуации в стране и, как следствие, в условиях изменения уровня и структуры спроса на жилье застройщики вынуждены пересматривать планы в отношении новых проектов с учетом существующих реалий и предлагать рынку наиболее ликвидный и востребованный продукт.

Так, в отдельных проектах бизнес- и премиум-класса, вышедших на рынок в конце 2015 г., предлагаются мало-метражные квартиры-студии, занимающие в настоящее время 1% от общего предложения квартир в новостройках рассматриваемого сегмента. Среди таких проектов: ЖК «Символ», «Суббота» и Vander Park, в рамках которых на продажу представлены студии площадью от 23 до 35 кв. м. При этом необходимо отметить, что ранее предложения компактных студий в сегменте бизнес- и премиум-класса

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



представлены не были или носили единичный характер.

Вместе с тем при значительном росте объемов предложения на рынке рассматриваемого сегмента к концу 2015 г. отмечено и увеличение доли 1-комнатных и 2-комнатных квартир (до 24% и 36% соответственно). При

этом 2-комнатные квартиры традиционно занимают наибольший объем экспозиции. В настоящее время небольшие по площади квартиры помимо студий представлены в ЖК Wellton Park, Union Park и ЖК «Невский» от компании «Крост», а также «Life-Ботанический сад», «Родной город. Каховская» и «ГМ».

Таким образом, можно говорить о развитии тенденции формирования более доступного предложения в бизнес- и премиум-классе за счет уменьшения площади квартир в новых жилых комплексах, а также активного выхода проектов на начальных этапах строительной готовности.

ТИП КВАРТИР	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М		МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	
	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
студии	23	35	32	35
1-комнатные	28	35	87	74
2-комнатные	32	57	145	141
3-комнатные	50	88	230	256
4-комнатные и многокомнатные	67	117	300	374

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

На протяжении 2015 г. цены предложения на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса снижались планомерно. Таким образом, к концу 2015 г. средний уровень цен зафиксирован на отметке 232 037 руб. за кв. м, что на 8%* ниже аналогичного показателя конца 2014 г.

Снижение средней цены предложения по состоянию на конец 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года в большей степени обусловлено активным выходом новых проектов на начальных этапах строительства с более низкими ценами предложения по сравнению с объектами на этапах активного возведения стен и завершения строительства. Как правило, в течение всего года цены на квартиры в тех жилых комплексах, реализация которых была начата раньше, росли по мере повышения строительной готовности корпусов.

*Примечание: для определения изменения цены в рассматриваемых классах был произведен индикативный расчет данного показателя по соответствующей выборке объектов по итогам IV квартала 2014 г.

В премиум-классе наблюдалась более существенная коррекция, и к концу 2015 г. средняя цена предложения снизилась на 16%* в сравнении с IV кварталом 2014 г. до уровня 450 640 руб. за кв. м. В данном случае причиной снижения послужило не только появление на рынке новых объектов

на начальных этапах строительства и по более привлекательным ценам, но и отрицательная ценовая динамика по отдельным проектам, реализация которых была начата раньше. В среднем снижение цен в этих жилых комплексах зафиксировано на уровне 10%, по отдельным комплексам коррекция достигала 20-30%.



В разрезе округов города в течение 2015 г. наблюдалась разнонаправленная динамика изменения цен предложений в новостройках бизнес- и премиум-класса.

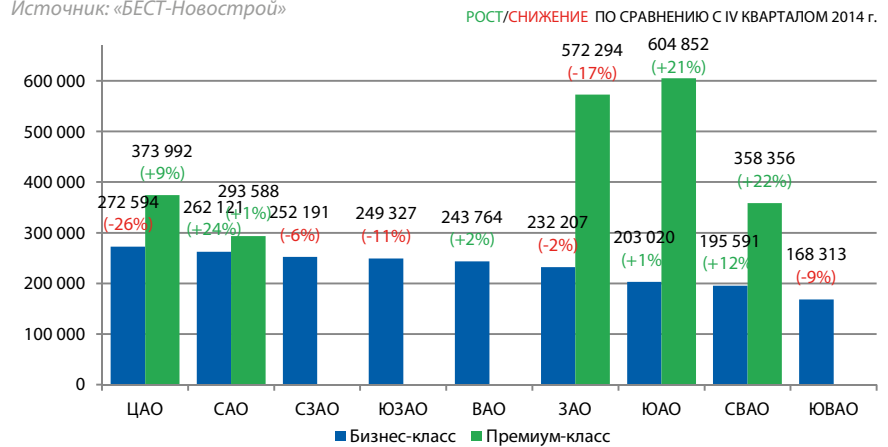
Наибольший рост цен в новостройках бизнес-класса отмечался в CAO. С переводом апартаментов в квартиры в 2015 г. ЖК «Лица» был включен в выборку, что повлияло на средний уровень цен в округе. Кроме того, в проектах по мере повышения стадии строительства цены росли.

В CBAO средний уровень цен за 2015 г. вырос на 12% до 195 591 руб. за кв. м. Положительная ценовая динамика, главным образом, обусловлена повышением стадии строительной готовности как в проектах, реализуемых на рынке давно, так и в вышедшем на рынок в начале года ЖК «Life-Ботанический сад».

Снижение цен в новостройках бизнес-класса отмечено в ЦАО и ЮЗАО. Выход нового жилого комплекса на начальном этапе строительства в совокупности со снижением цен в одном из комплексов ЦАО привели к снижению среднего уровня цен в округе. По итогам 2015 г. коррекция цен составила - 26%, средняя цена предложения была зафиксирована на уровне 272 594 руб. за кв. м.

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



В ЮЗАО в течение года активно выходили новые проекты на начальных этапах строительства, в результате уровень цен в округе снизился на 11% до 249 327 руб. за кв. м.

В сегменте премиум-класса годовой рост цен зафиксирован в ЮАО (на 21% до 604 852 руб. за кв. м) и CBAO (на 22% до 358 356 руб. за кв. м) благодаря росту цен в реализуемых проектах указанных округов по мере повышения строительной готовности.

Отрицательную динамику продемонстрировал ЗАО, в котором средняя

цена на конец 2015 г. зафиксирована на уровне 572 294 руб. за кв. м. Снижение цен в ЖК «Снегири-Эко», а также активный выход новых предложений в ЗАО способствовали снижению среднего уровня цен по округу на 17% с начала года.

Следует обратить внимание на тот факт, что с активным выходом на рынок новых проектов, в числе которых проекты с небольшими площадями квартир, предлагаемый бюджет покупки снижается. Если ранее минимальный бюджет покупки был не менее 5,0-5,5 млн руб., то в настоящее время в ряде проектов предлагаются квартиры по сопоставимым с массовым сегментом ценам. Например, в ЖК «Штат 18», расположенном за МКАД, квартиры предлагаются от 3,5 млн руб. Минимальный бюджет покупки студии в новом проекте «Символ» внутри ТТК составляет 4,8 млн руб., квартиры небольших размеров в ЖК «Невский», Vander Park и Wellton Park предлагаются по ценам от 5,3-5,5 млн руб.

В 2015 г. отмечено снижение среднего уровня цен практически по всем типам квартир. В бизнес-классе квартиры предлагались по ценам ниже, чем в IV квартале 2015 г., на 3-10 % в зависимости от количества комнат. В премиум-классе отрицательная динамика была характерна для 3-комнатных, 4-комнатных и многокомнатных квартир, снижение цен достигало 21%.

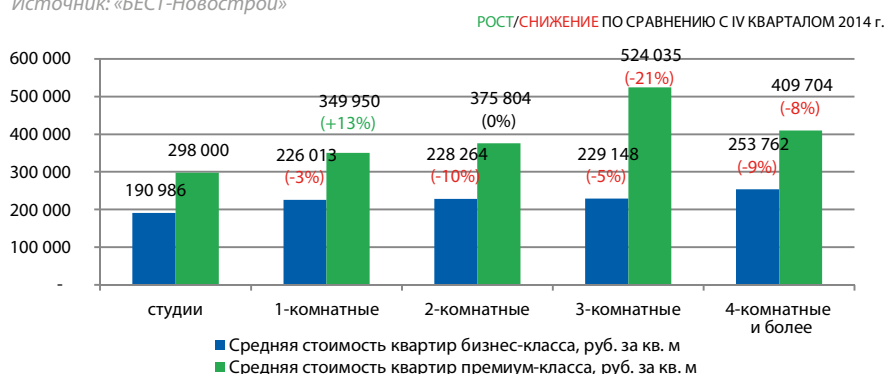
В перспективе при высоких объемах предложения и высокой конкуренции на рынке консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшего снижения цен в новостройках бизнес- и премиум-класса в пределах 5-10%.

НАЗВАНИЕ ЖК (ПРЕМИУМ-КЛАСС)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Снегири-Эко», ЗАО	до 1 146 240	до 302 378 000
Barkli Residence, ЮАО	до 851 139	до 215 525 000
«Английский квартал», ЦАО	до 750 000	до 216 600 000
«Долина Сетунь», ЗАО	до 670 360	до 187 385 000
Redside, ЦАО	до 494 646	до 128 172 000

НАЗВАНИЕ ЖК (БИЗНЕС-КЛАСС)	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Штат 18», ВАО	от 120 000	от 3 500 000
«Символ», ЮВАО	от 135 000	от 4 774 000
«Невский», CAO	от 170 000	от 5 253 000
Vander Park, ЗАО	от 218 500	от 5 466 000
Wellton Park, СЗАО	от 200 000	от 5 500 000

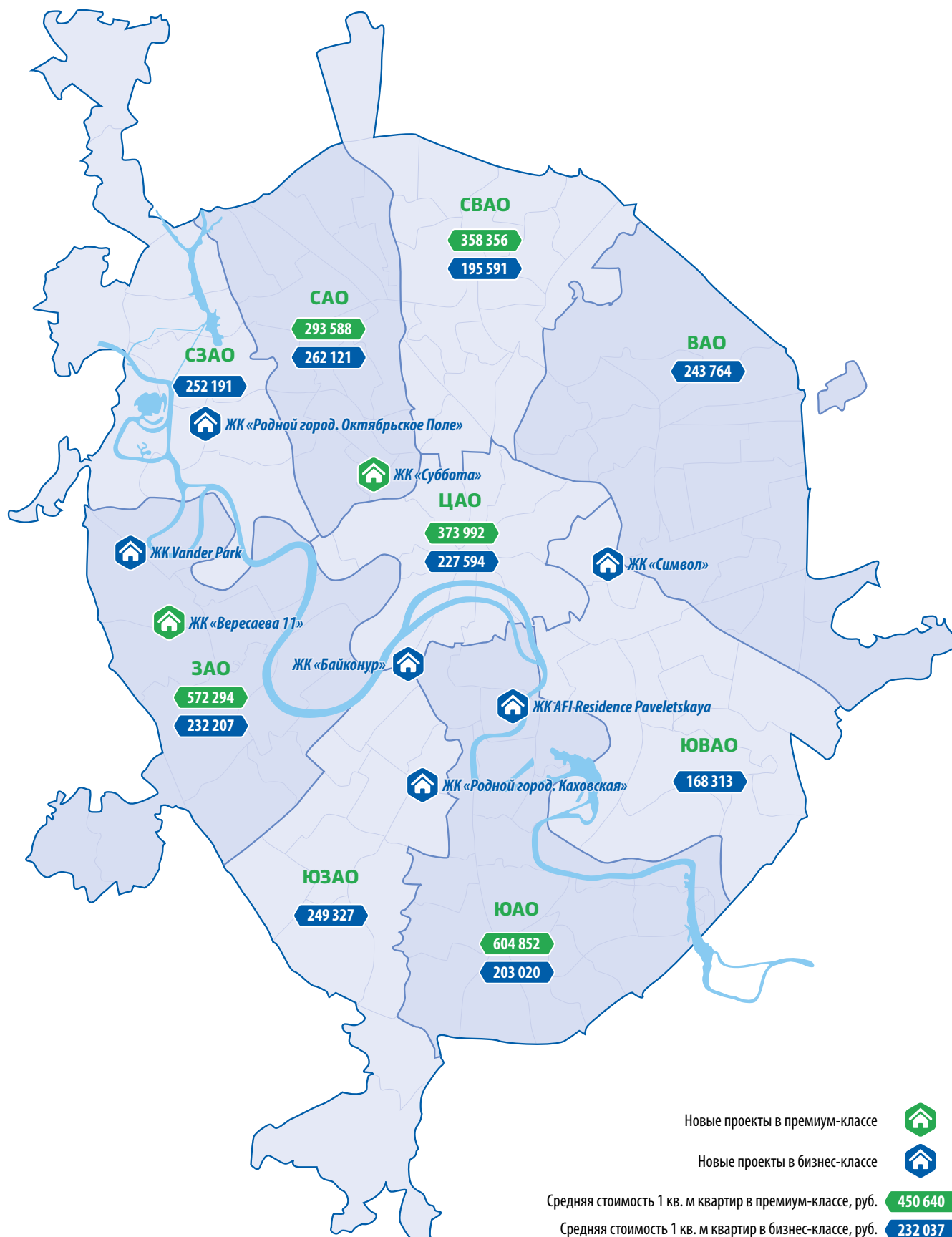
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ. М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА, И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В IV КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА

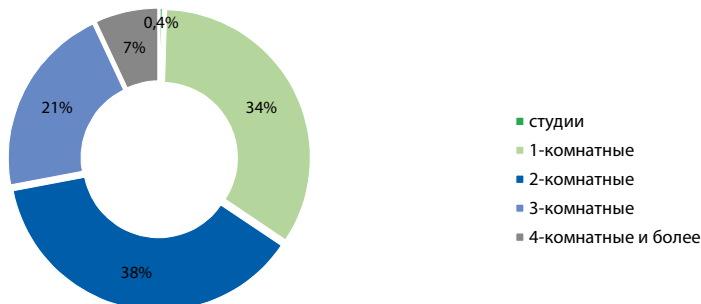
На фоне сложившейся экономической ситуации и падения реальных доходов населения покупательская активность на рынке новостроек г. Москвы существенно снизилась в 2015 г., сегмент бизнес- и премиум-класса не стал исключением. В этой ситуации при активном выходе новых жилых комплексов и, как следствие, значительном увеличении объемов предложения застройщики в условиях снижения спроса стали предусматривать в своих проектах более доступные по бюджету покупки лоты, в том числе студии и небольшие по площади квартиры.

Высокая конкуренция на рынке новостроек бизнес- и премиум-класса способствовала и активному предоставлению скидок и акций застройщиками в течение всего года. К концу 2015 г. средний размер скидки достигал 7-10% (в отдельных проектах – до 15-20%), при этом дисконт был возможен по большинству проектов. Необходимо отметить, что многие новогодние акции были продлены и в январе 2016 г. Данные меры позволили стимулировать и оживить спрос на строящееся жилье.

По итогам 2015 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают некоторые изменения в структуре спроса на новостройки бизнес- и премиум-класса. С выходом новых проектов по привлекательным стартовым ценам, сопоставимыми с ценами в массовом сегменте, выросла покупательская активность в отношении 1-комнатных

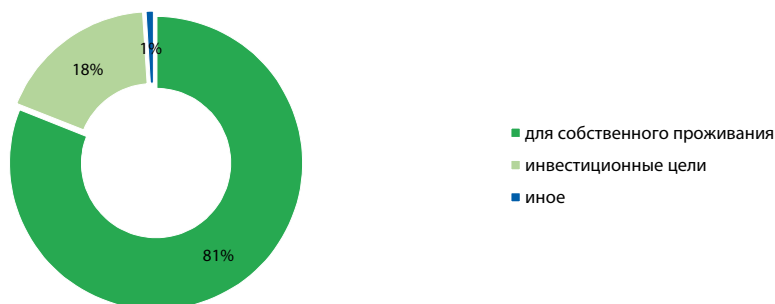
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



квартир. На их долю приходится 34% заявок. Также были востребованы и квартиры-студии, появившиеся в проектах бизнес- и премиум-класса в конце 2015 г. в незначительном объеме. Спрос на 2-комнатные квартиры в течение года оставался на высоком

уровне, к концу года составив 38% от общего количества заявок.

В новостройках бизнес- и премиум-класса квартиры в основном приобретают для собственного проживания. По состоянию на конец 2015 г. доля таких покупок составила 81% от общего количества.

Появление на рынке проектов бизнес- и премиум-класса, интересных по качественным характеристикам и с относительно невысокими стартовыми ценами, привело к сохранению инвестиционного интереса на уровне 18% от общего объема спроса.

В среднесрочной перспективе сохранение сложной ситуации в экономике в целом и на рынке недвижимости в частности негативно скажется на покупательской активности населения. В связи с этим, по оценкам специалистов компании «БЕСТ-Новострой», в 2016 г. тенденция снижения спроса продолжится. В дальнейшем это приведет к необходимости коррекции цен и перераспределению существующей структуры спроса.



ЖК «Суббота»

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2015 ГОДУ

№	НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	ТИП	МЕСТО-ПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР (АПАРТАМЕНТОВ) ПО ПРОЕКТУ*	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ	ДАТА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
1	«Рахманинов»	Элитный	Квартиры	Москва	«КМ Девелопмент»	33	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
2	«Жилой дом в Щетининском»	Элитный	Квартиры	Москва	Forum properties	22	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
3	«Советник»	Элитный	Квартиры	Москва	Insigma Group	27	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
4	«Резиденция на Всеволожском»	Элитный	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	21	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
5	Classico	Элитный	Апартаменты	Москва	«Единые решения»	123	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2016 г.
6	Depre Loft	Элитный	Апартаменты	Москва	KR Properties	20	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
7	«Дом на Сретенке»	Элитный	Апартаменты	Москва	«Лидер-Инвест»	67	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
8	Chekhov	Элитный	Апартаменты	Москва	Vesper	10	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
9	«Современник»	Элитный	Апартаменты	Москва	Vesper	86	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
10	«Воробьев Дом»	Премиум	Квартиры	Москва	MR Group	125	2 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
11	«Дыхание»	Премиум	Квартиры	Москва	«ФСК Лидер»	406	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
12	«Вересаева 11»	Премиум	Квартиры	Москва	«Вересаева плюс»	68	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
13	«Суббота»	Премиум	Квартиры	Москва	«ДОН-Строй»	394	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
14	V-House	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ведис Групп»	152	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
15	«Ботанический сад»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Пионер»	701	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
16	«Дом на Рогожском Валу»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	120	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
17	«Дом на Серпуховском Валу»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Лидер-Инвест»	38	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
18	«Квартал 38А»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ремстройтрест»	396	1 кв. 2015 г.	3 кв. 2016 г.
19	Жилой квартал I'M	Бизнес	Квартиры	Москва	«ПСН»	200	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
20	«Хорошевский»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Монарх-УКС»	540	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
21	«Яуза Парк»	Бизнес	Апартаменты	Москва	«МонАрх»	336	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
22	«Яуза Парк»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Главмосстрой-Недвижимость»	352	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
23	«Лайнер» (западная часть)	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Интеко»	2152	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
24	«На Шлюзовой набережной» / TIUM	Бизнес	Апартаменты	Москва	«ПСН»	194	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
25	«Невский»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Крост»	484	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
26	«Двинцев, 14»	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group	52	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
27	Kleinhouse	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Крайс Девелопмент»	135	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
28	ЖК по ул. Нагорная	Бизнес	Квартиры	Москва	«Ринго-Трэйд»	135	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.
29	«ЗИЛАРТ»	Бизнес	Квартиры	Москва	«ЛСР. Недвижимость - Москва»	212	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
30	«Летчика Бабушкина 17»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Бэсткон»	73	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
31	AFI Residence Paveletskaya	Бизнес	Квартиры	Москва	AFI Development	175	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
32	Vander Park	Бизнес	Апартаменты	Москва	«ПИК»	220	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
33	«Байконур»	Бизнес	Квартиры	Москва	«ПИК»	-	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
34	«Родной город. Каховская»	Бизнес	Квартиры	Москва	«Восток Девелопмент»	101	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
35	«Родной город. Октябрьское Поле»	Бизнес	Квартиры	Москва	«РГ-Девелопмент»	699	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
36	«Символ»	Бизнес	Квартиры	Москва	«РГ-Девелопмент»	-	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2018 г.
37	«Басманный, 5»	Бизнес	Квартиры	Москва	«ДОН-Строй»	-	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
38	«Пресня Сити»	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group / Coalco	264	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
39	Match Point	Бизнес	Апартаменты	Москва	MR Group / Coalco	1040	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2018 г.
40		Бизнес	Апартаменты	Москва	«Волей Гранд»	1642	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2019 г.

№	НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	ТИП	МЕСТО-ПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР (АПАРТАМЕНТОВ) ПО ПРОЕКТУ*	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ	ДАТА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
39	Park Plaza	Бизнес	Апартаменты	Москва	«Хайтек Девелопмент»	32	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
40	Wellton Park (Голландский дом)	Бизнес-	Апартаменты	Москва	«Крост»	154	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
41	«Варшавское шоссе 141»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	1516	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
42	«Город на реке Тушино - 2018»	Комфорт	Квартиры	Москва	«ИФД КапиталЪ»	1886	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
43	«Фили Чета-2»	Комфорт	Квартиры	Москва	«СТД Групп»	294	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
44	«Мичурино-Запад»	Эконом	Квартиры	Москва	Forum Properties	553	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
45	МФК «Орехово»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Пересвет-Групп»	128	1 кв. 2015 г.	сдан
46	«Парк легенд»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«ТЭН»	279	1 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
47	«Фили Град-2»	Комфорт	Апартаменты	Москва	MR Group	858	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
48	«Водный»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
49	«Березовая аллея»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Д-Инвест»	408	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
50	«ТехноПарк»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Инвестиционные Перспективы»	280	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
51	Cleveland	Комфорт	Апартаменты	Москва	«КомСтрин»	516	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2018
52	«Ельнинская 14Б»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	384	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
53	«Маршала Захарова 7»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	735	3 кв. 2015 г.	3 кв. 2018 г.
54	«Мещерский лес»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
55	«Ярцевская 24»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.
56	«Савеловский Сити», В1	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
57	«Фили Град»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	572	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
58	SREDA	Комфорт	Квартиры	Москва	Группа ПСН	705	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
59	«Город»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Град Инвест»	1668	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
60	«Петр I»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Мортон»	1122	3 кв. 2015 г.	1 кв. 2018 г.
61	«Потапово-Lite»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Новая Земля»	296	3 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
62	«ВЛюблино»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Мортон»	1814	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2018 г.
63	«Домашний»	Комфорт	Квартиры	Москва	ПСН	944	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
64	«Золотая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Москва	«Эталон-Инвест»	1077	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
65	«ФилиГрад-2»	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	-	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017 г.
66	«Ясный»	Комфорт	Квартиры Апартаменты	Москва	MR Group	484 640	2 кв. 2015 г. 3 кв. 2015 г.	2 кв. 2018 г.
67	Green Park	Комфорт	Квартиры	Москва	ПИК	-	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2018
68	PerovSky	Комфорт	Квартиры	Москва	MR Group	278	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2017
69	«Кварталы 21/19»	Эконом	Квартиры	Москва	«Предприятие МС»	468	4 кв. 2015 г.	4 кв. 2016
70	«Букинист»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Крост»	303	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2018
71	«Город на Рязанке»	Комфорт	Апартаменты	Москва	ТЭН	-	4 кв. 2015 г.	3 кв. 2016
72	«Нахимовский 21»	Комфорт	Апартаменты	Москва	MD Group	386	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017
73	«Янтарь-Apartments»	Комфорт	Апартаменты	Москва	«Афина»	152	4 кв. 2015 г.	2 кв. 2017
74	«Новая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Крост»	992	1 кв. 2015 г.	2 кв. 2016 г.
75	Vnukovo Sport Village	Бизнес	Квартиры	Новая Москва	«Примаком»	22	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.
76	«Внуково-2016»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Самолет Девелопмент»	997	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
77	«Испанские кварталы»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Авгур-Эстейт»	817	2 кв. 2015 г.	4 кв. 2017 г.
78	«Бунинские луга»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«ПИК»	1846	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2017 г.
79	«Белая Звезда»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Горизонт Девелопмент»	352	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2016 г.
80	«Баркли Медовая Долина»	Комфорт	Квартиры	Новая Москва	«Баркли»	626	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2017 г.

* - в таблице представлено количество квартир/апартаментов по проекту в составе вышедших корпусов за 2015 г.,

ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



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 «ДОНСКОЙ ОЛИМП»

Адрес: г. Москва, ЮАО, ул. Серпуховский Вал, 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.



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 «ЦАРИЦЫНО-2»

Адрес: г. Москва, ЮАО, Элеваторная ул. (м. «Царицыно», м. «Кантемировская»)

Девелопер: «Московский комбинат хлебопродуктов»

Этажность: 15–22 этажа

Площадь квартир / количество комнат: 30,9–124,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: масштабный жилой квартал рядом со знаменитым Царицынским парком. Проект рассчитан на 12 домов общей площадью 450 тыс. кв. м. Инфраструктура проекта включает в себя школу и детский сад, детские и спортивные площадки в уютных дворах, паркинг.



ЖК «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.

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ГЕОИНФОРМАЦИОННУЮ СИСТЕМУ BNMAP



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 **BNMAP**

BNMAP 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

BNMAP – 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

BNMAP 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 **BNMAP** 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.



АРХИТЕКТУРНЫЕ
КОНЦЕПЦИИ



ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ



АРХИТЕКТУРНЫЙ
КОНСАЛТИНГ



1 230 000

СПРОЕКТИРОВАННЫХ
КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ

BIM
D'OR



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

Антуан де Сент-Экзюпери

(495) 241-66-88

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

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU