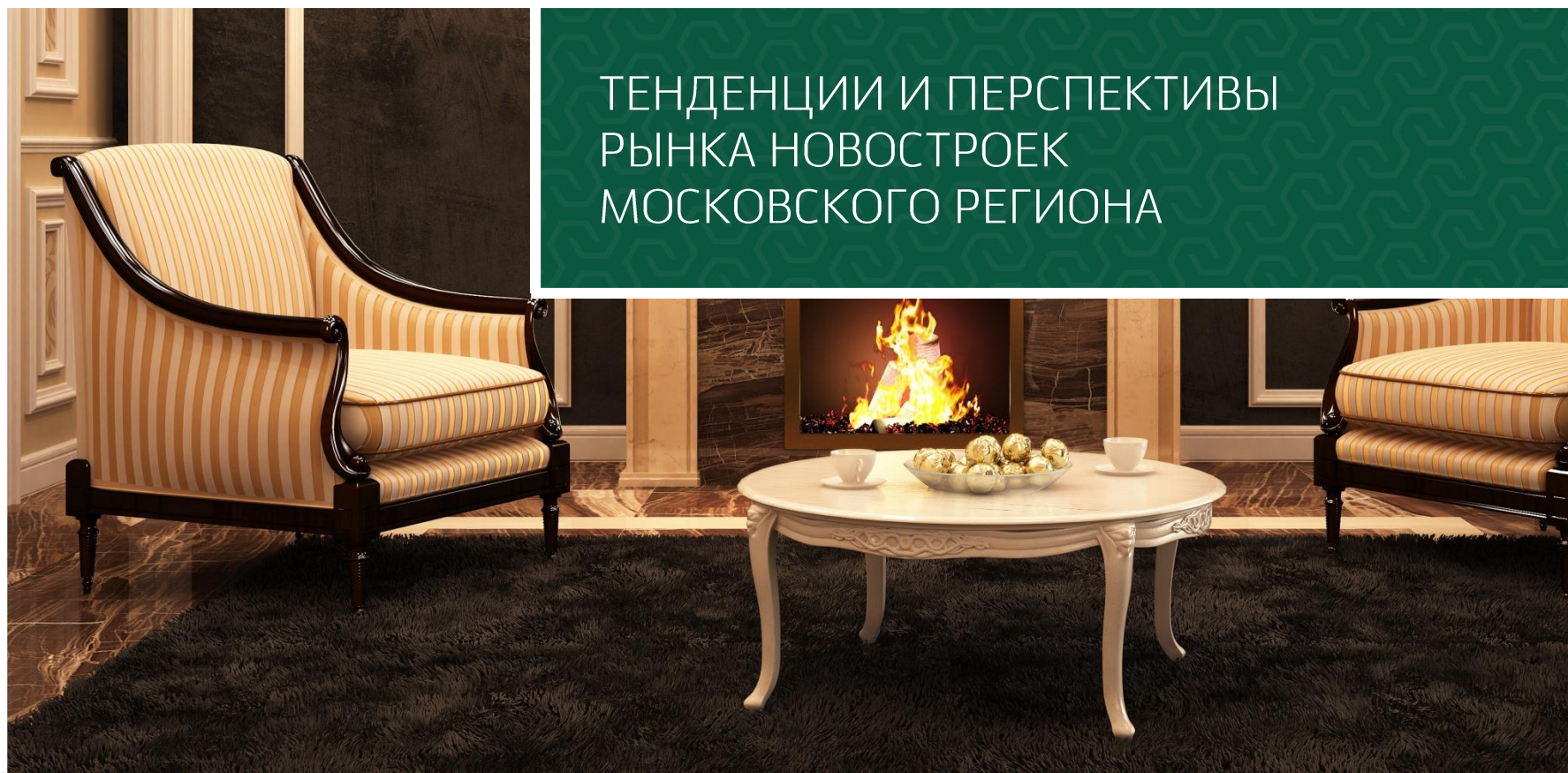




BEST
NOVOSTROY

30.08.2016

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РЫНКА НОВОСТРОЕК
МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

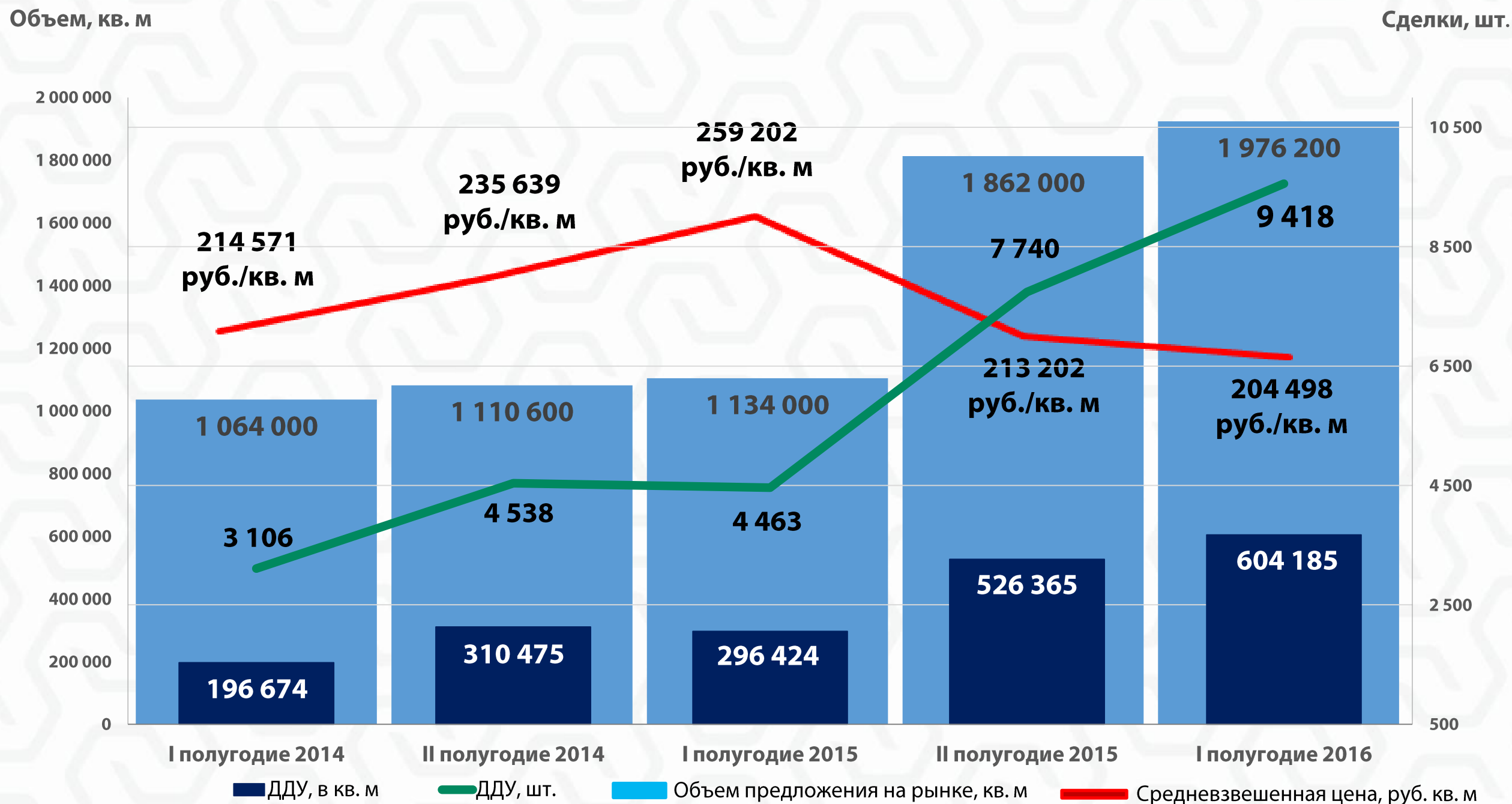


ЧТО ПРОИСХОДИТ?

КТО НА НОВЕНЬКОГО?

КУДА ИДЕМ?

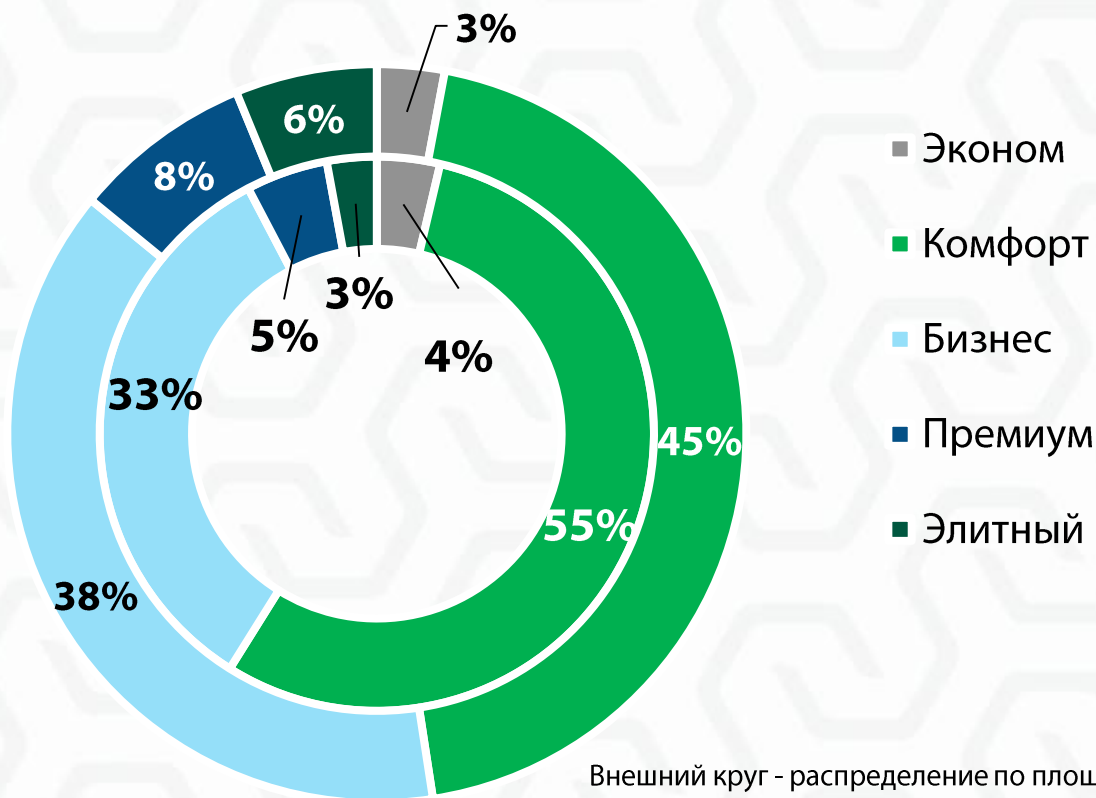
ПРОЕКТНЫЙ ОБЪЕМ, СДЕЛКИ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЦЕНА



- На графике приведен объем сделок с квартирами, совершенных физическими лицами по ДДУ (по данным базы Росреестра)
- Объем предложения подсчитан на основе квартальных и годовых отчетов компании «БЕСТ-Новострой» (с 2014 г.)

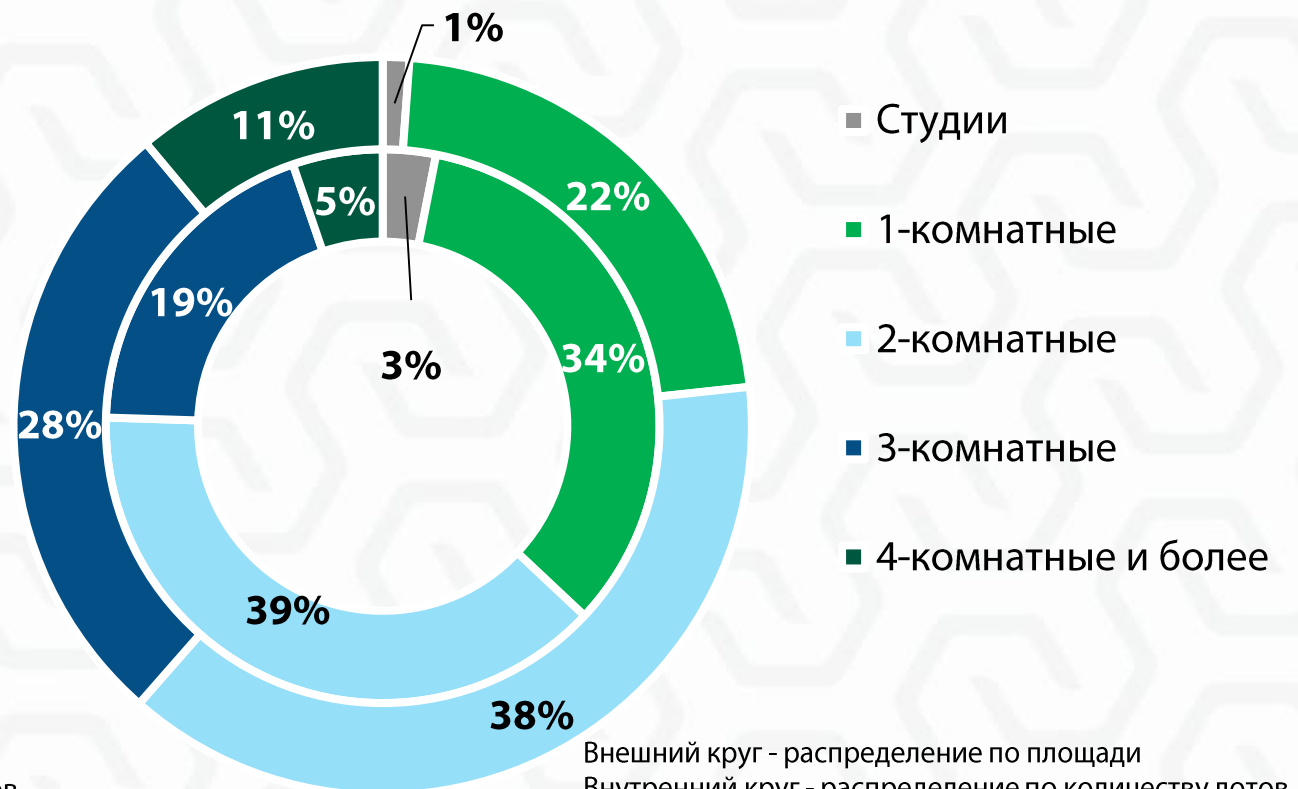
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ – КВАРТИРЫ, МОСКВА

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ, В % ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ЛОТОВ НА РЕАЛИЗАЦИИ И ОБЪЕМА КВАРТИР ПО ПЛОЩАДИ



Внешний круг - распределение по площади
Внутренний круг - распределение по количеству лотов

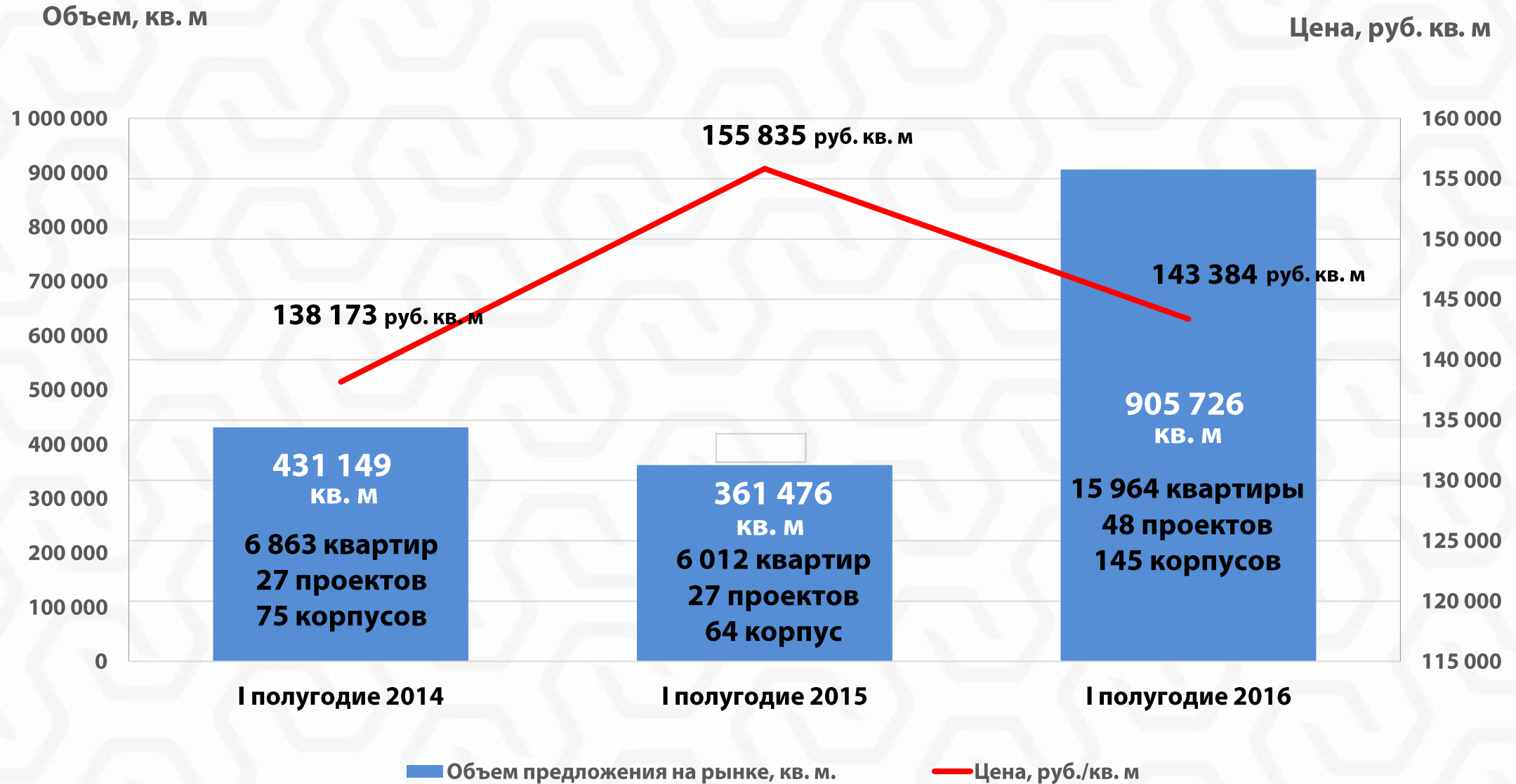
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР, В % ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ЛОТОВ НА РЕАЛИЗАЦИИ И ОБЪЕМА КВАРТИР ПО ПЛОЩАДИ



Внешний круг - распределение по площади
Внутренний круг - распределение по количеству лотов

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (КВАРТИРЫ)

ЭКОНОМ, КОМФОРТ-КЛАСС



Средняя площадь лота, кв. м

62,8

60,1

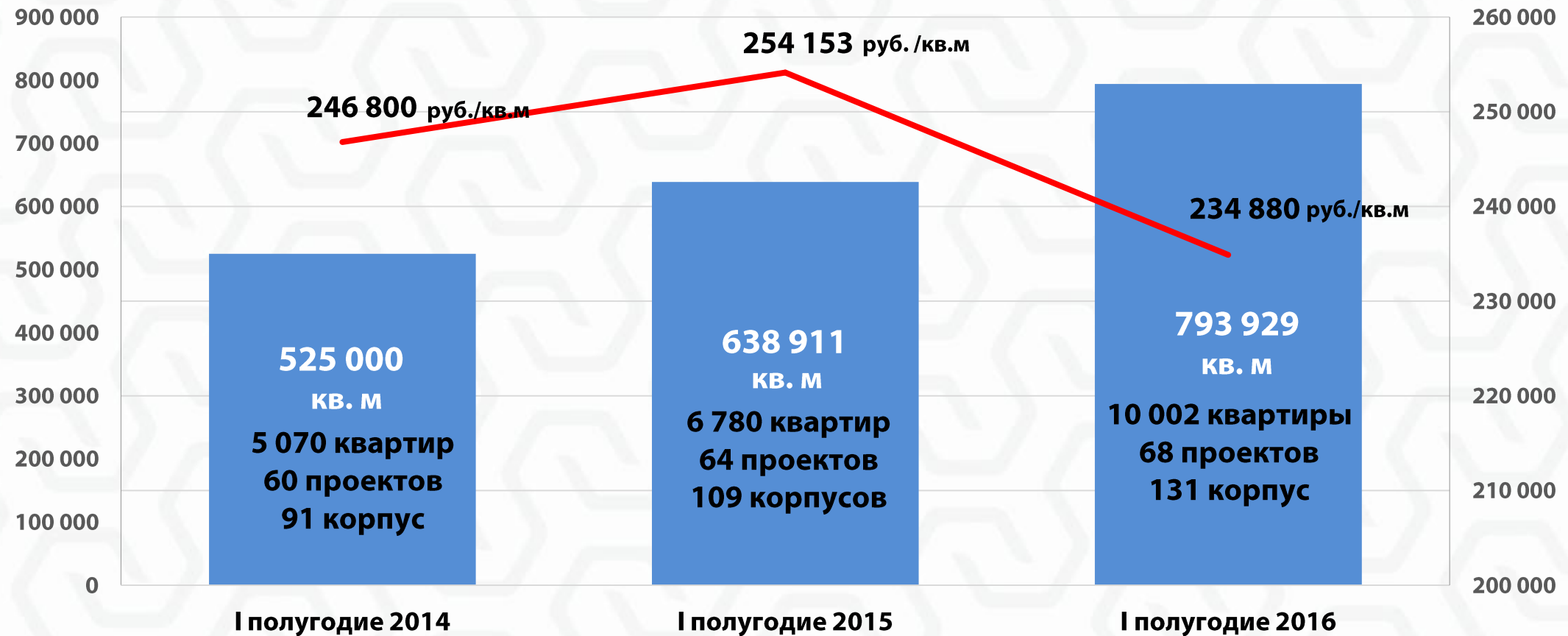
56,7

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (КВАРТИРЫ)

БИЗНЕС-КЛАСС

Объем, кв. м

Цена, руб. кв. м



I полугодие 2014

I полугодие 2015

I полугодие 2016

■ Объем предложения на рынке, кв. м.

— Цена, руб./кв. м

Средняя площадь лота, кв. м

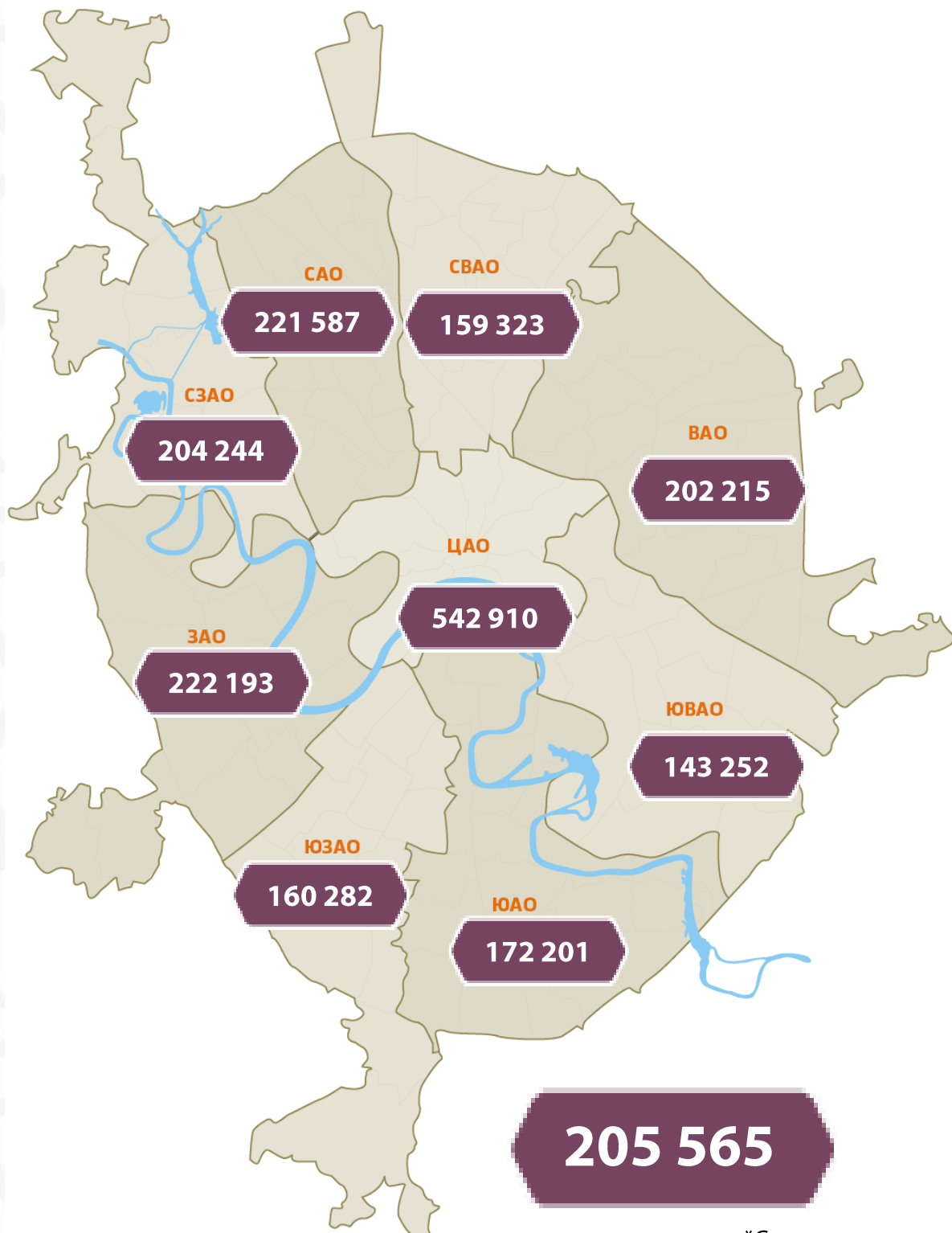
103,6

94,2

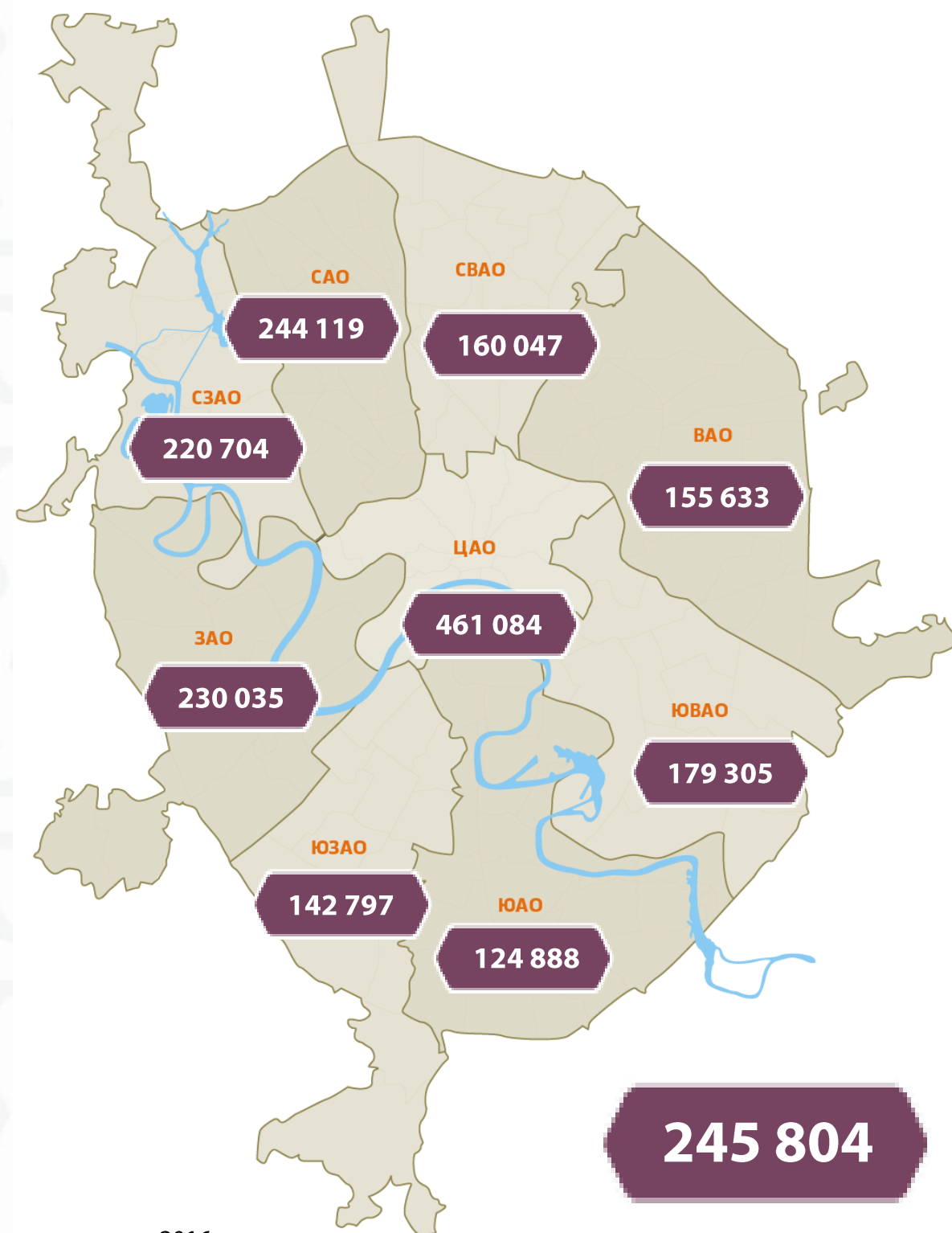
79,4

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕН ПО ОКРУГАМ, МОСКВА*

КВАРТИРЫ, РУБ. ЗА КВ. М



АПАРТАМЕНТЫ, РУБ. ЗА КВ. М



*Средневзвешенная цена по итогам августа 2016 г.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МОСКВА) - КВАРТИРЫ

	Эконом	Комфорт	Бизнес	Премиум	Элитный
СМР не ведутся		3 793 131 143р. 6 520 656р.	659 227 308р. 16 890 008р.		136 408 938 41 366 794
Начальные стадии	112 133 610р. 7 812 550р.	5 725 135 380р. 7 903 762р.	2 760 201 597р. 14 026 606р.	199 379 605р. 43 216 801р.	56 979 914р. 141 410 714р.
Монтажные и отделочные работы	639 114 588р. 6 684 602р.	3 473 166 782р. 9 839 831р.	4 284 239 720р. 19 900 548р.	1 052 430 462р. 52 275 147р.	166 827 326р. 99 833 851р.
Благоустройство			103 175 671р. 13 648 589р.		
Сдан	267 162 722р. 8 153 275р.	2 297 164 678р. 10 184 655р.	1 446 258 658р. 27 726 214р.	73 508 433р. 63 495 578р.	445 878 319р. 165 637 692р.

Содержимое ячейки по стадиям СМР

Количество лотов в продаже
Цена, руб. за кв. м
Средний бюджет покупки, руб.

Наименьший прирост стоимости в зависимости от стадии готовности зафиксирован в бизнес-классе – **14%**.

Наибольший прирост стоимости фиксируется в элитном сегменте – **115%**. В эконом- и комфорт-сегментах прирост стоимости составляет **22%** и **26%** соответственно. В премиум сегменте прирост составляет **34%**.

Наиболее бюджетное предложение сосредоточено в эконом-сегменте в проектах на стадии активных строительных работ (средневзвешенная цена **114,6 тыс. руб.** за 1 кв. м).

Наиболее дорогое предложение находится в проектах элитного класса на начальных этапах строительства – **979,9 тыс. руб.** за 1 кв. м.

	Эконом	Комфорт	Бизнес	Премиум	Элитный
Студия		27,1 148 481р. 4 018 889р.	27,3 209 156р. 5 699 497р.		
1-комнатные	39,4 143 904р. 5 668 231р.	42,0 146 858р. 6 169 210р.	50,9 231 325р. 11 781 461р.	56,6 353 388р. 20 001 733р.	71,5 582 679р. 41 661 513р.
2-комнатные	59,8 126 286р. 7 556 140р.	63,7 146 827р. 9 345 785р.	74,6 227 486р. 16 974 779р.	88,8 402 703р. 35 754 299р.	101,6 759 513р. 77 144 797р.
3-комнатные	79,4 115 462 9 163 452	87,6 146 390 12 819 429	104,4 227 392р. 23 729 006р.	129,9 466 170р. 60 571 015р.	147,6 745 370р. 110 016 560р.
4- и более комнатные		117,8 161 690р. 19 042 925р.	139,6 258 845р. 36 136 251р.	191,4 439 549р. 84 113 634р.	208,4 972 491р. 202 710 252р.

Содержимое ячейки по типам лотов

Средняя площадь лота, кв. м
Цена, руб. за кв. м
Средний бюджет покупки, руб.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МОСКВА) - АПАРТАМЕНТЫ

	Комфорт	Бизнес	Премиум	Элитный
СМР не ведутся	56 162 148р. 10 729 563р.	71 153 067р. 17 090 082р.	191 315 998 17 085 325	33 448 316р. 45 820 605р.
Начальные стадии	491 143 873р. 6 697 229р.	2 707 224 549р. 13 919 548р.	116 307 147р. 15 715 338р.	78 572 623р. 64 185 810р.
Монтажные и отделочные работы	2 170 136 343р. 5 720 283р.	1 907 237 350р. 17 970 270р.	143 390 003р. 40 856 892р.	306 554 958р. 64 739 596р.
Благоустройство				
Сдан	173 183 715р. 9 445 726р.	477 246 531р. 15 953 407р.	9 797 188р. 138 887 789р.	428 736 505р. 95 433 138р.

Содержимое ячейки по стадиям СМР

Количество лотов в продаже
Цена, руб. за кв. м
Средний бюджет покупки, руб.

Наименьший прирост стоимости в зависимости от стадии готовности зафиксирован в комфорт-классе – **16%**. Наибольший прирост стоимости фиксируется в премиум сегменте – **152%**.

В бизнес- и элитном сегментах прирост стоимости составляет **61%** и **64%** соответственно.

Наиболее бюджетное предложение сосредоточено в комфорт-классе в проектах на стадии активных строительных работ – средневзвешенная цена составляет **136,3** тыс. руб. за кв. м.

Наиболее дорогое предложение находится в премиум-классе – в единственном готовом проекте Tweed Park – средневзвешенная цена составляет **797,2** тыс. руб. за кв. м.

	Комфорт	Бизнес	Премиум	Элитный
Студия	28,2 140 781р. 3 962 995р.	31,7 211 572р. 6 706 839р.		
1-комнатные	38,8 141 043р. 5 475 052р.	52,9 231 482р. 12 235 460р.	108,4 355 183р. 38 512 005р.	85,8 687 689р. 58 993 884р.
2-комнатные	59,9 147 282р. 8 822 663р.	71,7 217 167р. 15 563 610р.	64,0 335 195р. 21 452 472р.	79,3 572 229р. 45 358 676р.
3-комнатные	89,5 153 588р. 13 746 139р.	109,8 263 001р. 28 866 400р.	96,8 311 338р. 30 137 542р.	126,3 632 058р. 79 797 279р.
4- и более комнатные	146,5 166 739р. 24 427 233р.	161,9 412 151р. 66 709 592р.	197,0 428 449р. 84 404 453р.	186,3 680 159р. 126 722 109р.

Содержимое ячейки по типам лотов

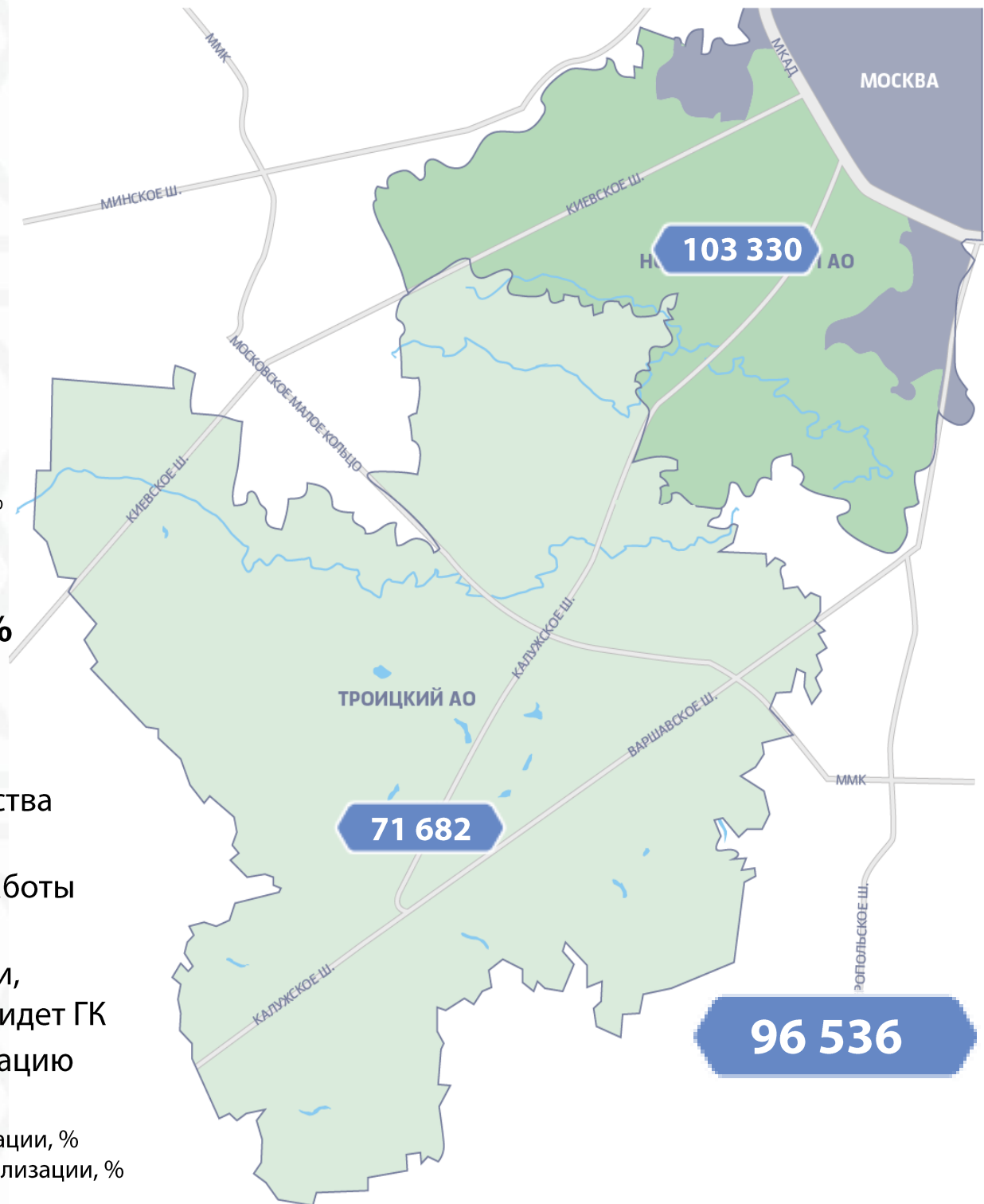
Средняя площадь лота, кв. м
Цена, руб. за кв. м
Средний бюджет покупки, руб.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЦЕНЫ ПО ОКРУГАМ, НОВАЯ МОСКВА*

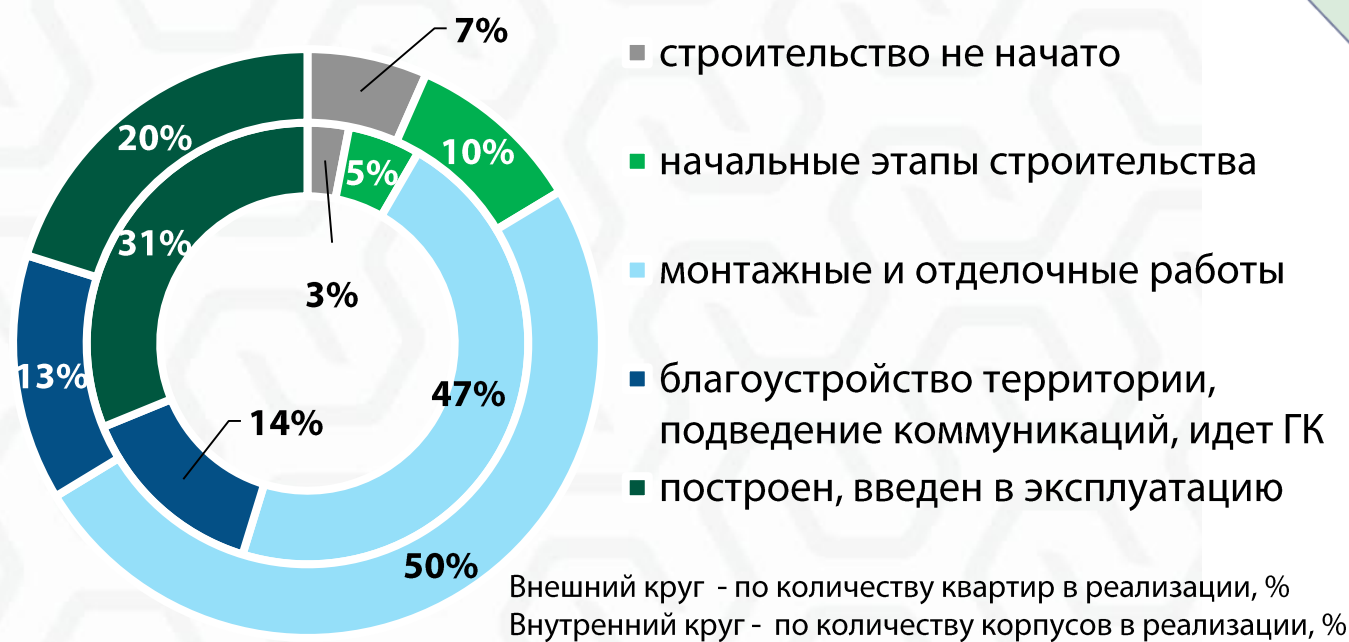
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ



КВАРТИРЫ, РУБ. ЗА КВ. М



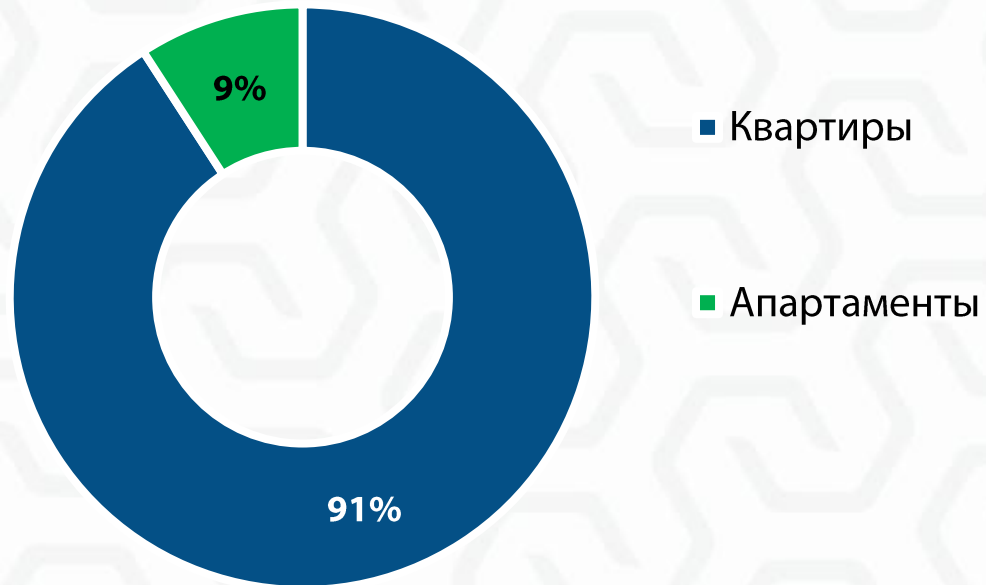
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %



*Средневзвешенная цена по итогам августа 2016 г.

СТРУКТУРА СПРОСА (МОСКВА, I ПОЛУГОДИЕ 2016 Г.)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА



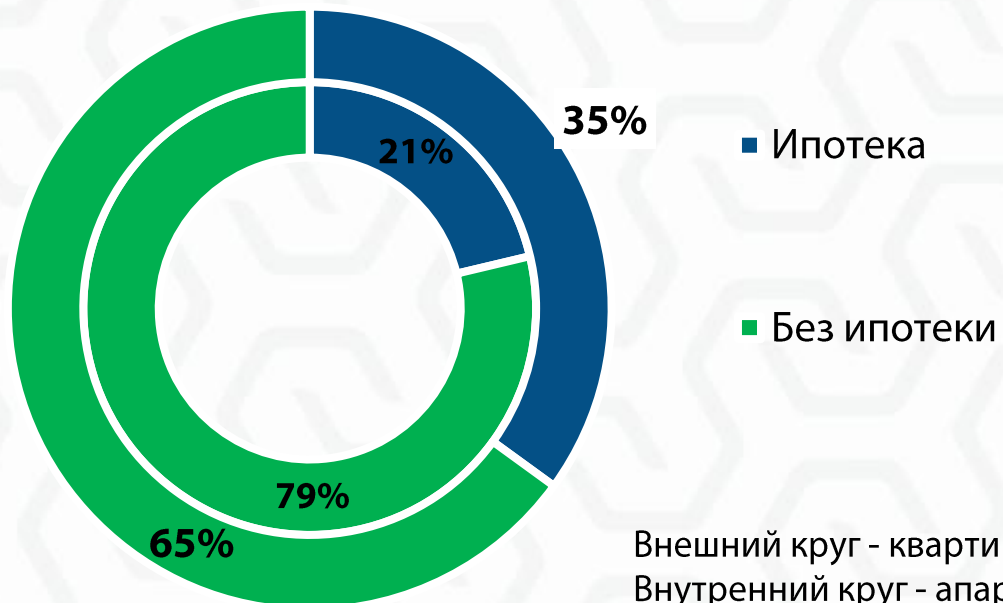
Средняя площадь квартиры в зарегистрированных сделках

78,9 кв. м

Средняя площадь апартамента в зарегистрированных сделках

50,7 кв. м

ДОЛЯ СДЕЛОК С ИПОТЕКОЙ



Зарегистрировано сделок:

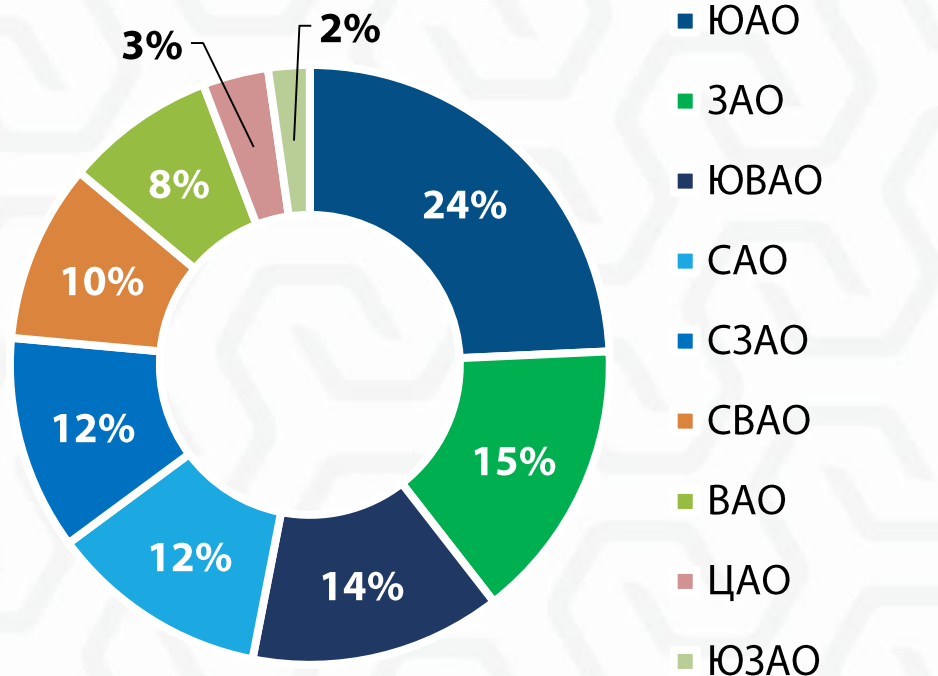
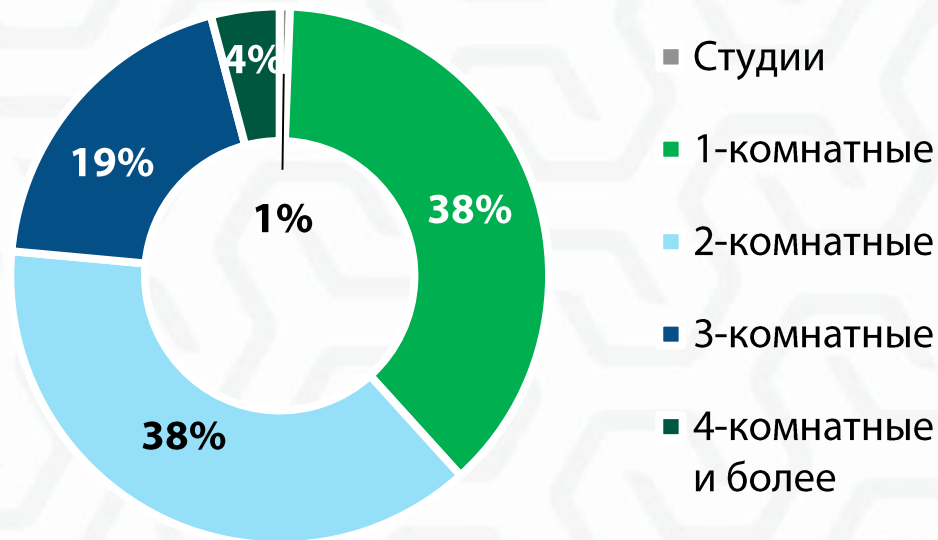
9 418 квартир общей площадью **743 697 кв. м**

949 апартаментов общей площадью **48 028 кв. м**

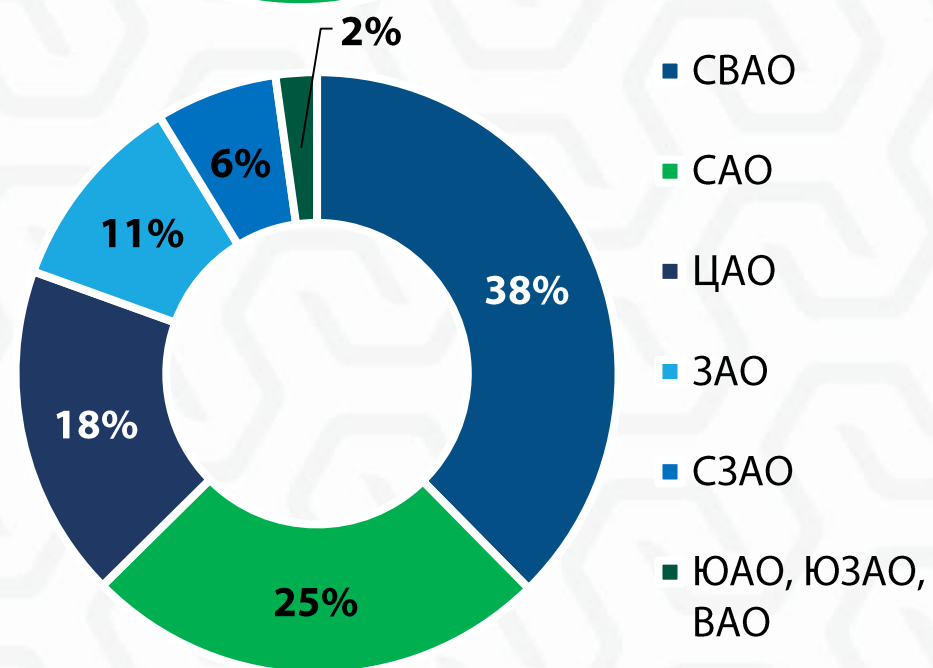
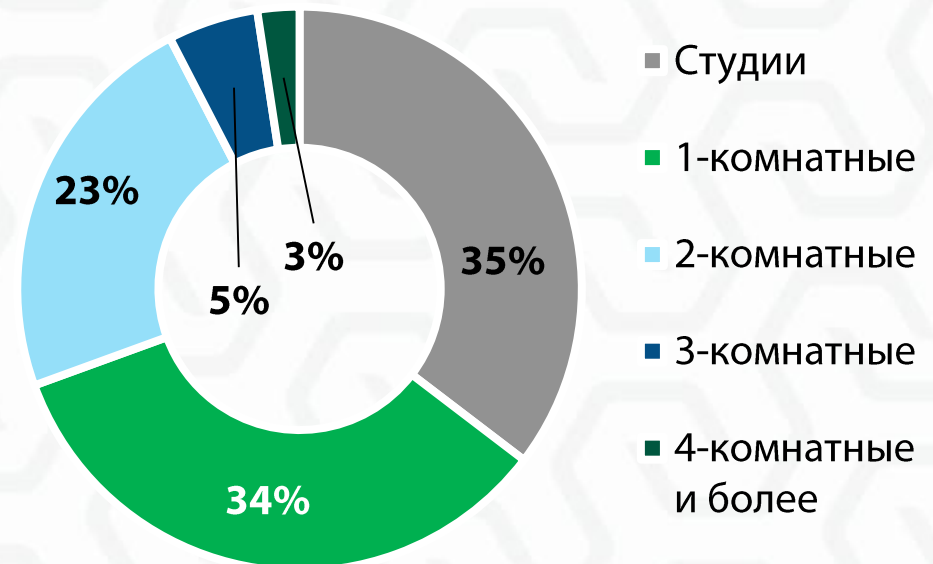
Расчет основан на данных Росреестра. Учтены сделки ДДУ с физическими лицами.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ СПРОСА (МОСКВА, I ПОЛУГОДИЕ 2016 Г.)

КВАРТИРЫ



АПАРТАМЕНТЫ



Площадь наиболее часто покупаемой квартиры – **57,4 кв. м**

98,6% сделок заключены физическими лицами

Площадь наиболее часто покупаемого апартаменты – **32,2 кв. м**

96,5% сделок заключены физическими лицами

По данным Росреестра. Учтены сделки ДДУ с указанием количества комнат лотов.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Потребитель в массовом сегменте заинтересован в продукте, который максимально готов к немедленному заселению и финансируется одним ипотечным кредитом по доступной ставке менее 10% годовых
- Доля ипотечного кредитования в массовом сегменте будет приближаться к 80% в общей структуре сделок физических лиц
- «Диффузия» качественных характеристик проектов будет продолжать движение из премиального сегмента в массовый
- Рынок массового продукта продолжит движение к типизации продукта и приведет к появлению нишевых предложений по принципу «массовый бутик» - новая жизнь индустриальных серий
- Рост доли рынка профессиональных сетевых девелоперов приведет к росту доли сетевых брокеров и приведет к созданию «фермы потребителей»

НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

- Недоступность ипотечного продукта приведет к формированию более рискованного продукта рассрочки, который в случае массового характера может спровоцировать кризис ликвидности
- Рост доступного предложения первичного рынка продолжит негативно влиять на рынок вторичной жилой недвижимости «старого фонда», что негативно повлияет на покупки «для улучшения жилищных условий»
- Рост предложения без роста платежеспособного спроса продолжит провоцировать снижение средневзвешенных цен на рынках первичной жилой недвижимости

ЦЕНА: ПЛАТО ИЛИ ПАДЕНИЕ?

ПРЕДЛОЖЕНИЕ: БУРНЫЙ РОСТ ИЛИ ВНЕЗАПНАЯ СПЯЧКА?

СПРОС: ПЕРЕСЕЛЕНИЕ НАРОДОВ ИЛИ ПОГОНЯ ЗА СЧАСТЬЕМ?