

КРАТКИЕ ИТОГИ ГОДА

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ И АПАРТАМЕНТОВ ПО ИТОГАМ 4 КВАРТАЛА 2014 Г.





РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-ЫЙ КВАРТАЛ И КРАТКИЕ ИТОГИ 2014 ГОДА

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В условиях экономической нестабильности на фоне растущей девальвации рубля рынок массового жилья в сегменте эконом- и комфорт- класса показал всплеск спроса в 4-ом квартале 2014 года.
- На столичном рынке находились в реализации 64 корпуса- 42 корпуса в проектах комфорт-класса и 22 корпуса в проектах эконом-класса.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- К концу 2014 года на рынке новостроек массовой застройки находилось 64 корпуса.
- В течение 2014 года рынок массового жилья в Москве пополнился 7 новыми объектами.
- До 90% предложения составляют квартиры комфорт-класса, влияние сегмента квартир эконом-класса (10%) не является столь значимым.
- Общее количество квартир на рынке возросло и составило 7 550 штук, общей площадью ~470 тыс.м² в активной экспозиции.
- Основной объём предложения в массовом сегменте представлен в ЮАО (58%) и ЮЗАО (22%) административных округах Москвы.
- Застройщики пытаются удовлетворить дополнительный спрос за счёт вывода на рынок объектов, находящихся на начальных этапах строительства, которые предлагаются по более низкой цене.

СПРОС

- Экономическая нестабильность привела к всплеску спроса в сегменте эконом- и комфорт-жилья в 4-ом квартале 2014 года.
- Отмечен рост спроса на бюджетные квартиры как альтернативы сбережения денежных средств населением, снижение спроса на 3-х комнатные и многокомнатные квартиры.
- Рост количества сделок в 4-ом квартале 2014 был в частности связан с уменьшением времени на принятие решения по покупке квартиры – из-за стремительной девальвации рубля в конце года.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- Комфорт-класс: средняя цена предложения жилья составила 144 039 руб/м².
- Эконом-класс: средняя цена предложения жилья составила 113 420 руб/м².
- Стоимость наиболее бюджетного предложения в сегменте комфорт-класса составляла 4,5-5,5 млн руб.
- Акции связанные с новогодними праздниками предлагали до 10% скидки от заявленной в рекламе стоимости жилых объектов.

- Сдерживающим фактором роста цен в сегменте являлось то, что рынок массового жилья зависит от колебаний курса доллара косвенно через рынок ипотечного и банковского кредитования, в то время как стоимость жилья в дорогих сегментах часто устанавливается в долларах или в евро.

ГРАФИК №1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЁМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, % (ПО КОЛ-ВУ КВАРТИР В РЕАЛИЗАЦИИ)

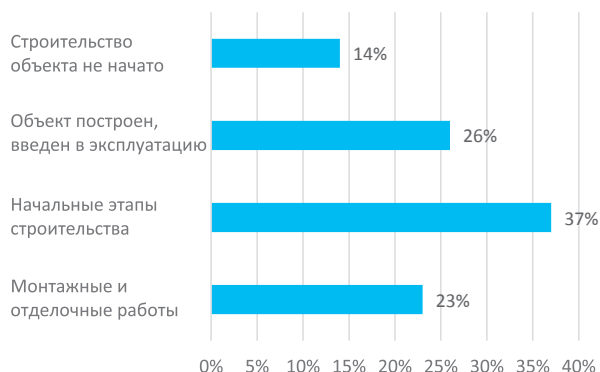
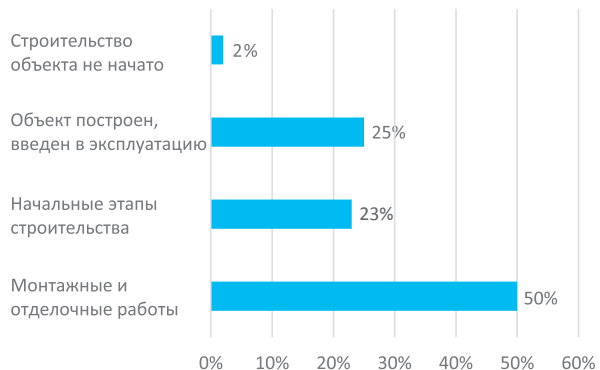


ГРАФИК №2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЁМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, % (ПО КОЛ-ВУ КОРПУСОВ В РЕАЛИЗАЦИИ)





2014

ПРОГНОЗ МОСКВА

- В целом развитие рынка массового жилья в 2015 году будет умеренным.
- Высокая стоимость ипотечных и банковских кредитов для заёмщиков-покупателей из-за политики ЦБ России снизит темпы продаж в данном сегменте.
- Прогнозируется рост доли квартир-студий в общем объёме предложения (в период экономической неопределённости малые площади более востребованы).
- Основные застройщики панельных серий обновляют свои «старые» постсоветские серии – как следствие возможен рост панельного строительства в Москве на протяжении 2015 года.
- Правительство Москвы имеет предложения по реорганизации территорий 31 промышленной зоны – этот процесс поддержит запуск новых проектов по комплексному освоению промзон в столице.

ГРАФИК №3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЁМА

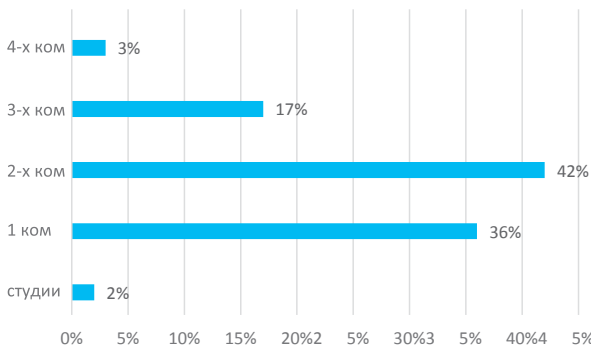


ТАБЛИЦА №2. МИНИМАЛЬНЫЙ И МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ “КОМФОРТ-КЛАСС”

НАЗВАНИЕ ЖК (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	МИН. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКС. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Эталон-Сити, ЮЗАО	4,300,000	13,450,928
Царицыно-2, ЮАО	4,727,800	15,221,520
Загорье, ЮАО	5,064,300	21,917,200
Sky City, СВАО	5,550,000	12,325,000

ТАБЛИЦА №1. СРЕДНЯЯ КВАРТИРОГРАФИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР

ТИП КВАРТИРЫ (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	КОМФОРТ-КЛАСС, ДИАПАЗОН-ПЛОЩАДЕЙ, М²	ЭКОНОМ-КЛАСС, ДИАПАЗОН-ПЛОЩАДЕЙ, М²
студии	34-35	не представлены
1-комнатная	30-65	32-46
2комнатная	47-93	52-68
3-комнатная	66-140	76-87
4-комнатная и более	95-148	106-107

ТАБЛИЦА №3. МИНИМАЛЬНЫЙ И МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ “ЭКОНОМ-КЛАСС”

НАЗВАНИЕ ЖК (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	МИН. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.	МАКС. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Некрасовка, ЮВАО	4,518,000	8,351,120
Некрасовка-парк, ЮВАО	4,538,400	9,416,000
Чертаново-Северное, ЮАО	6,901,200	10,279,900
Большое Кусково, ВАО	7,053,300	10,305,600

По вопросам предоставления информации по реализующимся проектам комплексной жилой застройки от КОАЛКО в городском округе Домодедово, обращайтесь по телефону:
Светлана Сушкова, тел. (495) 981 87 58 (доб.4056) или по e-мейлу ssushkova@coalco.ru



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-ЫЙ КВАРТАЛ И КРАТКИЕ ИТОГИ 2014 ГОДА

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Геополитическая и экономическая нестабильность подстегнули спрос на рынке жилой недвижимости Москвы, особенно в 4-ом квартале 2014 года.
- В условиях кризиса инвестиции в жилую недвижимость являются наиболее понятным и надёжным инструментом для сохранения своих сбережений среди большей части населения.
- Общий объём предложения квартир в продаже на рынке Москвы составил около 13,4 тыс. шт., 49,3% от общего объёма нового предложения на рынке жилья Москвы – объекты бизнес-класса.
- Рынок новостроек в Москве на сегодня — это рынок покупателя, потенциальные покупатели стараются вкладывать свободные денежные средства в наиболее ликвидные и наиболее доступные по цене жилые объекты.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Около половины рынка всех новостроек столицы – объекты бизнес-класса, что составляет порядка 470 тыс.м².
- На рынок Москвы вышло 13 новых жилых комплексов бизнес класса.
- В 4-ом квартале 2014 года в сегменте бизнес класса стартовали продажи в ЖК «Хорошевский» и ЖК «1147».
- Лидерами по предложению среди административных округов Москвы являются ЮЗАО (21%), СЗАО (18%), ЗАО (17%).
- В течение 2014 года в сегменте бизнес класса на рынке Москвы предлагались единичные проекты с готовой внутренней отделкой.

СПРОС

- Растёт спрос на квартиры на стадии монтажных и отделочных работ — потенциальные покупатели пытаются минимизировать свои риски.
- На конец года каждый третий потенциальный покупатель интересовался вариантом общей стоимостью до 10 млн руб.
- Основной мотивацией покупателей в сегменте бизнес класса остаются желание улучшить свои жилищные условия, а также расселение родителей или детей.
- Доля инвестиционных покупок в сегменте бизнес класса оставалась на традиционно низком уровне, меньше чем в сегменте массового жилья.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- По итогам 4 квартала 2014 года средняя цена в сегменте бизнес класса составила 259 168 руб/м², рост цены продаж отмечен в 80% всех жилых комплексов.
- Наиболее высокий уровень средней цены в Москве

(без учёта элитного сегмента) наблюдается в ЦАО и ЗАО, а самые низкие в ЮВАО и Зеленограде.

- Предлагаемые застройщиками скидки в размере 10-15% стимулировали спрос в период новогодних праздников.
- Старт продаж ещё до начала строительства объекта (2% от предлагаемых корпусов) становится новой тенденцией на рынке в период экономического кризиса – девелоперы привлекают финансирование в новые площадки и тем самым поднимают ликвидность новых объектов.

ДИАГРАММА №1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ «СПРОСА» НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

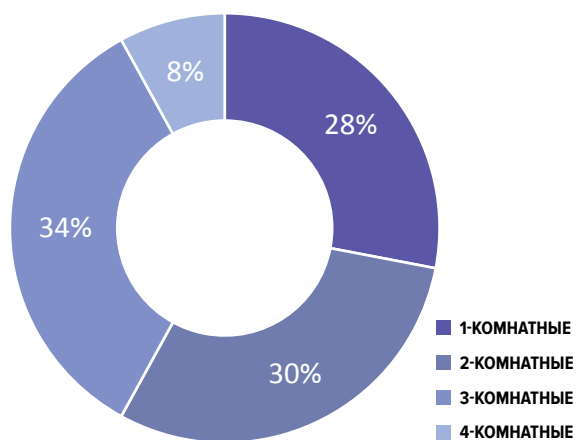
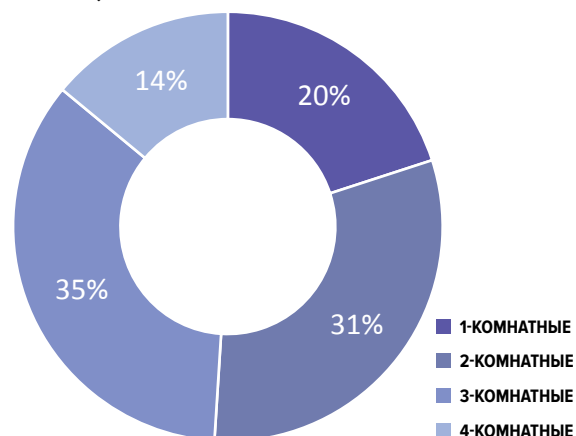


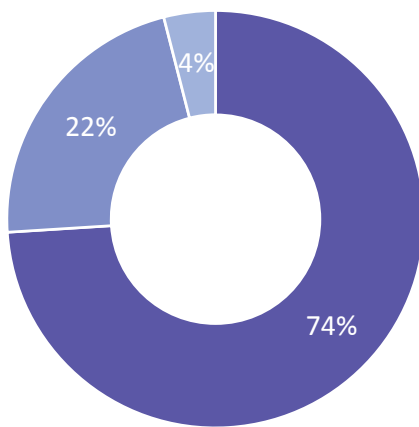
ДИАГРАММА №2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ «ПРЕДЛОЖЕНИЯ» НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %



ПРОГНОЗ МОСКВА

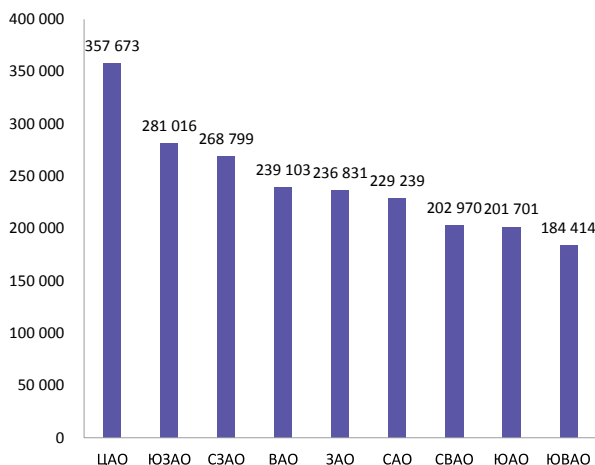
- В целом прогноз по развитию рынка апартментов на 2015 год положительный, однако темпы прироста будут более сдержанными.
- Застройщики будут более взвешено оценивать риски, связанные с началом новых проектов в данном сегменте.
- Планируется ввести в Градостроительный кодекс классификацию апартментов и определить для каждого вида нормы обеспеченности детскими садами, школами и прочей социальной инфраструктурой, местами для парковки.
- Жилые апартменты площадью более 42 м² могут быть приравнены к квартирам.
- Как и в других сегментах жилья, макроэкономические факторы остаются главным сдерживающим фактором для роста спроса со стороны платежеспособного населения столицы.

ДИАГРАММА №3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ «СПРОСА» НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %



■ для собственного проживания ■ для инвестиционных целей ■ другой вариант

ГРАФИК №1. РЕЙТИНГ ОКРУГОВ МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 кв.м. КВАРТИР БИЗНЕС КЛАССА, РУБ/М².



Источник: БЕСТ-Новострой

ТАБЛИЦА №1. МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И МАКСИМАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ.

НАЗВАНИЕ ЖК/ ОКРУГ (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./М ²	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
СНЕГИРИ-ЭКО, ЗАО	ДО 1 053 000	ДО 380 586 000
BARCLI RESIDENCE, ЮАО	ДО 769 000	ДО 193 675 000
ДОЛИНА СЕТУНЬ, ЗАО	ДО 627 000	ДО 245 422 000
SKY HOUSE, ЦАО	ДО 694 000	ДО 119 058 000
ROYAL HOUSE ON YAUZA, ЦАО	ДО 500 000	ДО 82 000 000

ТАБЛИЦА №2. МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И МИНИМАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ.

НАЗВАНИЕ ЖК/ ОКРУГ (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./М ²	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
СЕВЕРНАЯ СЛОБОДА, СВАО	ОТ 122 000	ОТ 8 000 000
ЛЕФОРТ, ЮВАО	ОТ 134 000	ОТ 7 560 000
НАГОРНЫЙ, ЮАО	ОТ 145 000	ОТ 8 015 000
ЖК 1147, СВАО	ОТ 155 000	ОТ 6 867 000
ДОМ НА ИЗУМРУДНОЙ, СВАО	ОТ 155 500	ОТ 6 800 000

По вопросам предоставления информации по реализующимся жилым проектам КОАЛКО в сегменте бизнес класса в Москве, обращайтесь по телефону:
Светлана Сушкова, тел. (495) 981 87 58 (доб.4056) или по e-мейлу ssushkova@coalco.ru



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-ЫЙ КВАРТАЛ И КРАТКИЕ ИТОГИ 2014 ГОДА

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В ноябре 2014 года Правительство приняло постановление, которое запрещает строительство апарт-апартаментов как отдельных капитальных объектов.
- Теперь апарт-апартаменты могут располагаться при гостиницах, иметь статус апарт-отелей, мотелей, хостелов и др.
- В начале 2015 года власти Москвы предложили присвоить апарт-апартаментам статус жилых помещений — проект соответствующего закона подготовлен столичным Стройкомплексом и согласован с Минстроем.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- По итогам 2014 года на рынке столицы в продаже находятся 96 корпусов.
- В течение 2014 года в продажу вышло 23 проекта апарт-апартаментов разного класса.
- На конец года общее количество апарт-апартаментов на экспозиции составило около 8 тыс. предложений, общей площадью 519 тыс.м².
- В 4-ом квартале на рынок вышли 10 объектов, наиболее знаковые из которых: Balchug, Искра Парк, Ландыши, Atlantic Apartments, Starting House.
- Три административных округа столицы лидируют по объёму предложения: ЦАО, САО, ЮАО — на них приходится ~81% от общего объёма предложения.
- Структура предложения — 49% бизнес класс, 36% комфорт класс, 15% элитный класс.
- К концу 2014 года значительно повысилась строительная готовность объектов на первичном рынке по сравнению с началом года.
- Наиболее активно в 4-ом квартале 2014 года выходили на рынок новые объекты в элитном ценовом диапазоне.
- В общем объёме предложения в экспозиции преобладали 1-комнатные (51%) и 2-комнатные (28%) варианты.

СПРОС

- Несмотря на неопределённости, связанные с юридическим статусом апарт-апартаментов, данный сегмент продолжал активно развиваться.
- В течение 4-ого квартала 2014 года наблюдался заметный спрос на «бюджетные» апарт-апартаменты — до 60% заявок на 1-комнатные апарт-апартаменты и до 35% заявок на 2-комнатные апарт-апартаменты.
- К концу 2014 года выросла доля инвестиционных покупок в сегменте апарт-апартаментов — 40% от общего количества обращений.
- Доля покупателей, приобретающих апарт-апартаменты для собственного проживания выросла и составила порядка 55% от общего количества обращений.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- По итогам 2014 года, средние ценовые предложения, в зависимости от класса апарт-апартаментов, составили комфорт класс — 166 тыс.руб./м², бизнес класс — 324 тыс.руб./м², элитный класс — 616 тыс.руб./м².
- В сегменте апарт-апартаментов цена продажи на многие объекты была зафиксирована в долларах.
- Многие застройщики апарт-апартаментов в центре Москвы предлагали покупателям зафиксировать стоимость апарт-апартаментов по курсу \$ на уровне более низком чем курс ЦБ РФ.

ДИАГРАММА № 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССУ ОБЪЕКТОВ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЁМА АПАРТАМЕНТОВ

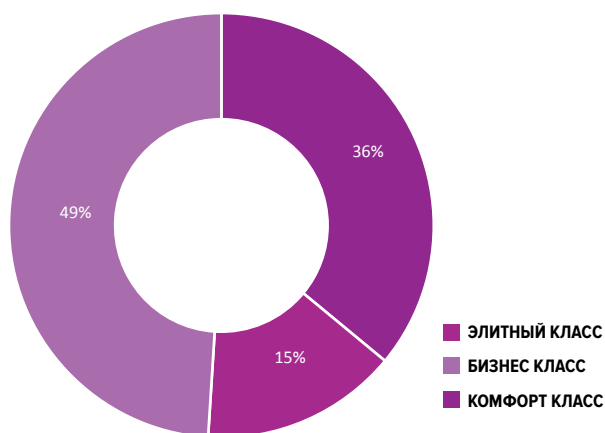
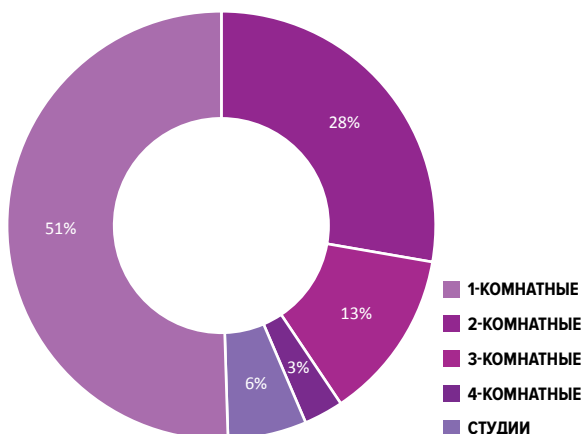


ДИАГРАММА № 2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ АПАРТАМЕНТОВ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЁМА АПАРТАМЕНТОВ



**2014**

ПРОГНОЗ МОСКВА

- В целом прогноз по развитию рынка апартментов на 2015 год положительный, однако темпы прироста будут более сдержанными.
- Застройщики будут более взвешено оценивать риски, связанные с началом новых проектов в данном сегменте.
- Планируется ввести в Градостроительный кодекс классификацию апартментов и определить для каждого вида нормы обеспеченности детскими садами, школами и прочей социальной инфраструктурой, местами для парковки.
- Жилые апартменты площадью более 42 кв.м могут быть приравнены к квартирам.
- Как и в других сегментах жилья, макроэкономические факторы остаются главным сдерживающим фактором для роста спроса со стороны платёжеспособного населения столицы.

ТАБЛИЦА №1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЁМА АПАРТАМЕНТОВ И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ОКРУГ МОСКВЫ	ОБЩИЙ ОБЪЁМ АПАРТАМЕНТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ, %	КОЛИЧЕСТВО КОРПУСОВ, ШТ.
САО	39%	29
ЮАО	25%	8
ЦАО	17%	31
СЗАО	7%	10
ЗАО	5%	7
СВАО	4%	7
ВАО	1%	2
ЮЗАО	2%	2

ТАБЛИЦА №3. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ АПАРТАМЕНТОВ В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНЫЙ

НАЗВАНИЕ ЖК (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	КЛАСС АПАРТАМЕНТОВ	МИН. СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ/М ²	МИН. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
НЕГОЦИАНТЬ	ЭЛИТНЫЙ	ДО 2,9	ДО 1 705
GOLDEN MILE PRIVATE RESIDENCE	ЭЛИТНЫЙ	ДО 2,3	ДО 1 301
У ПАТРИАРШИХ	ЭЛИТНЫЙ	ДО 1,5	ДО 468
МОН ШЕР	ЭЛИТНЫЙ	ДО 1,2	ДО 441

ТАБЛИЦА №2. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ АПАРТАМЕНТОВ В СЕГМЕНТЕ БИЗНЕС И КОМФОРТ

НАЗВАНИЕ ЖК (ПО ДАННЫМ ОПУБЛИКОВАННЫМ БЕСТ-НОВОСТРОЙ)	КЛАСС АПАРТАМЕНТОВ	МИН. СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ/М ²	МИН. ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
STARTING HOUSE	КОМФОРТ	ОТ 109 950	ОТ 2,7
СТАРТ (ЦАРИЦЫНО-2)	КОМФОРТ	ОТ 110 870	ОТ 2,7
ТРИКОЛОР	БИЗНЕС	ОТ 185 000	ОТ 4,5
YES	КОМФОРТ	ОТ 157 740	ОТ 4,6

По вопросам предоставления информации по реализующимся проектам апартментов от КОАЛКО в Москве, обращайтесь по телефону: Светлана Сушкова, тел. (495) 981 87 58 (доб.4056) или по e-мейлу ssushkova@coalco.ru