



ЖК «Эко Видное 2.0»

## ОБЗОР РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ III квартал 2016

### ОБЪЁМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Общее количество проектов



Общее количество новостроек



Общее количество квартир в продаже



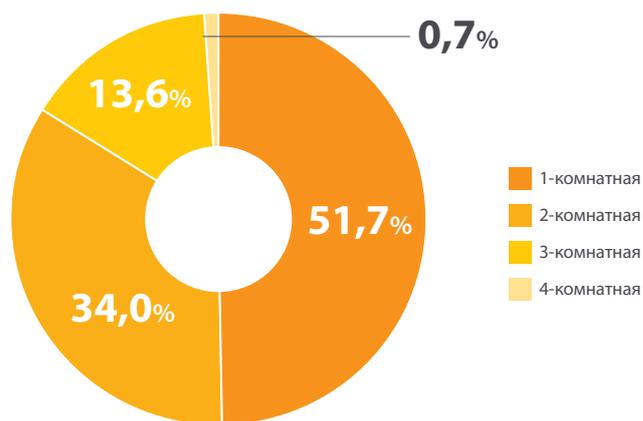
Общая площадь квартир в продаже



По сравнению со 2 кварталом 2016 первичный рынок новостроек пополнился преимущественно жильем в комфорт-классе. Количество объектов новостроек на рынке уменьшилось на 12,5% и составило 316 объектов (1078 корпусов). Объем предложения в количестве квартир показал снижение на 2,2%, на данный момент предложение составляет порядка 63,9 тыс. квартир. Меньший темп снижения количества квартир в реализации относительно темпа снижения количества корпусов объясняется завершением продаж в ряде проектов с малыми остатками квартир в экспозиции.

Наименьшую долю рынка занимают четырехкомнатные и трехкомнатные квартиры соответственно 0,7% и 13,6%, далее двухкомнатные 34,0%, на долю однокомнатных квартир приходится 51,7%.

Распределение предложения по типам квартир



Изменение объёма предложения, кв.м

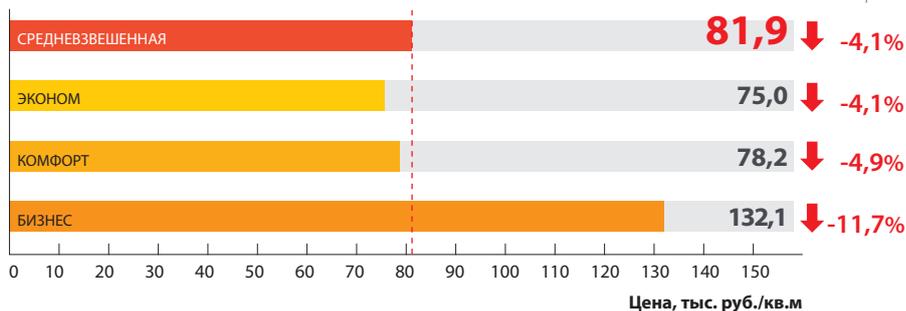


## ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

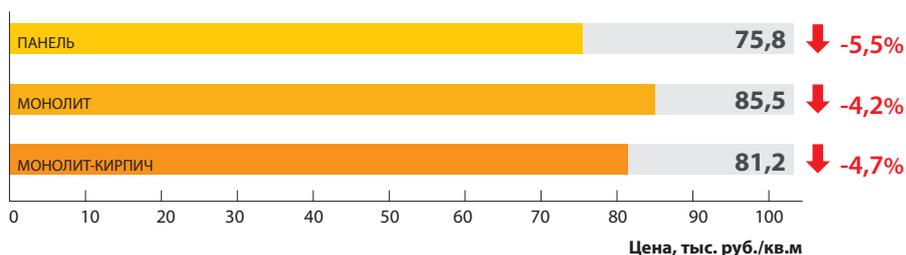
Средневзвешенная цена предложения в 3 кв. 2016г. составила 81,9 тыс. руб./кв. м (-4,1% относительно 2 кв. 2016г.), что соответствует 1 307,9 \$/ кв. м. При этом прослеживается общая тенденция незначительного снижения цен во всех сегментах. Снижение цен составило 4,1% в сегменте эконом, 4,9% в сегменте комфорте и 11,7% в сегменте бизнес соответственно. Такая тенденция обусловлена сокращением покупательской способности из-за снижения располагаемых доходов и роста инфляции. Ситуация на рынке вынудила застройщиков пойти на корректировку цен для сохранения инвестиционной привлекательности новостроек для населения. Традиционно наиболее высокая средняя цена квадратного метра наблюдается в локации до 5 км от МКАД – 98,1 тыс. руб./кв. м, в пределах 5-10 км от МКАД – 82,1 тыс. руб./кв. м, 10-20 км цена сохранилась и составляла 68,9 тыс. руб./кв. м, 20-30 км от МКАД составляет в среднем 60,4 тыс. руб./кв. м.

В зависимости от технологии домостроения средневзвешенная цена предложения показала следующую динамику: в новостройках, возводимых по монолитной технологии цена снизилась и составила 85,5 тыс. руб. за кв.м (-4,2% по сравнению со 2 кв. 2016 года); в домах, возводимых по монолитно-кирпичной технологии, отмечено также снижение средневзвешенной цены до 81,2 тыс. руб. за кв.м (-4,7%); в панельных домах средневзвешенная цена составила 75,8 тыс. руб. за кв.м. (-5,5%).

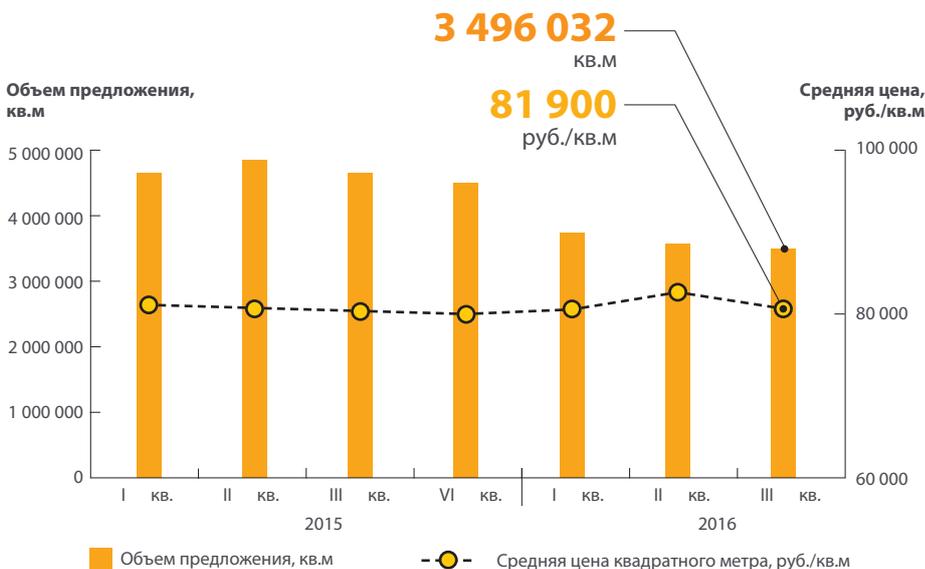
Цена предложения, тыс. руб./кв.м



Распределение цен в зависимости от технологии строительства, тыс. руб./кв.м



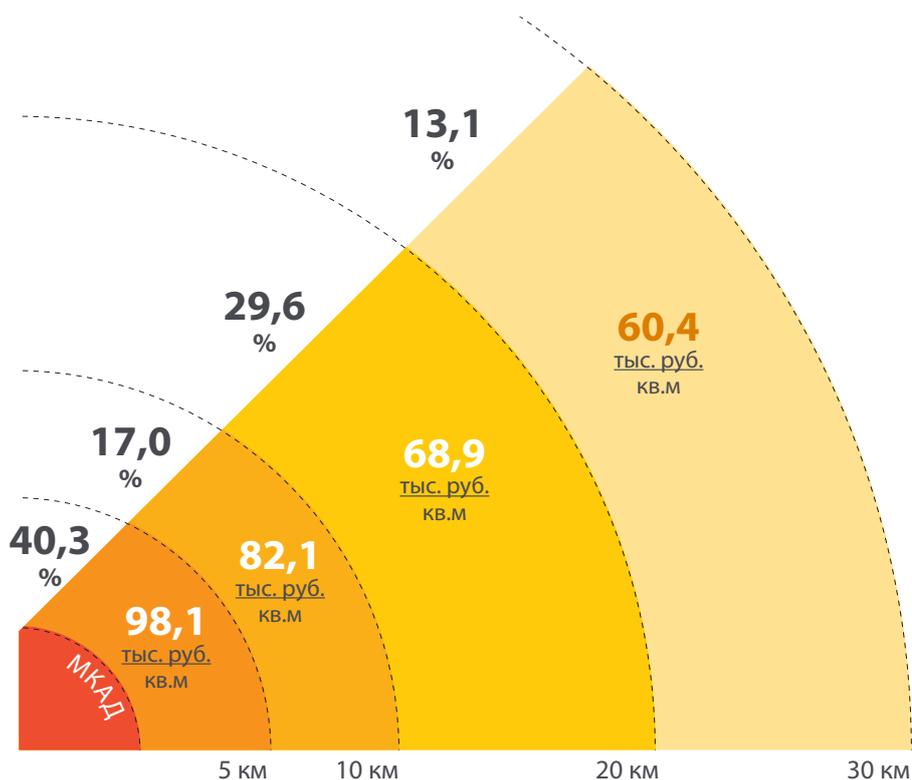
Динамика изменения объёма предложения и средней цены квадратного метра



Жилые комплексы с минимальным бюджетом покупки

Удалённость	Название	Площадь, кв.м	Стоимость, млн руб.
до 5 км от МКАД	ЖК «Лидер парк»	22,6	1,72
5-10 км от МКАД	ЖК «Государев дом»	23,1	1,71
10-20 км от МКАД	ЖК «Город счастья»	24,6	1,25
20-30 км от МКАД	ЖК «Лосиная слобода»	29,5	1,33

Распределение цен (тыс. руб. / кв.м) и распределение объема предложения (%) в зависимости от расстояния от МКАД



## НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Московская область (в пределах 30 км от МКАД)

Сегмент	Проект	Корпус
эконом	Митино Сити	корп. 26, 29 в ЖК Новоград Павлино
	Перловский	корп. 39 ЖК Ярославский
	Надежда	корп. 14 ЖК Красная горка
комфорт		корп. 21,23 ЖК Государев дом
		корп. 3 ЖК Оранж парк
	Первомайский	корп. 1.1, 1.2,1.3 ЖК Новокуркино
	Купавна 2018	корп. 1 ЖК Новое Тушино
	Эко-Видное 2.0	корп. 17 и 18 в ЖК Московские водники
	Новокрасково	корп. 2.1 в ЖК Зеленые аллеи
		корп. 1.5, 1.6 ЖК Одинцово-1
		корп. 10 ЖК Митино О2
		корп. 10 ЖК Новое Пушкино
		корп. 3,6,7 ЖК Лобня сити
	корп. 18,20 ЖК Валентиновка парк	
бизнес		корп. 211 ЖК Центр плюс
	Сердце одиноково	корп. 11 ЖК Мытищи Лайт
		корп. 41,42,46 ЖК Сказка

## ВЫВОДЫ

В настоящее время в Московской области продолжает сохраняться средняя покупательская активность, основная доля продаж принадлежит крупным проектам комплексного освоения территорий, в которых продается по 120-150 квартир в месяц. Для остальных проектов активность клиентов выражается в среднем в 35-50 сделках в месяц. На спрос продолжают действовать как переменные факторы — разнообразные акции и скидки, так и постоянные — пока действующая программа льготной ипотеки и наличие большого объема предложения с достаточно доступным бюджетом покупки (во многих комплексах были обновлены исторические минимумы цен). Девелоперы по-прежнему проводят интенсивные маркетинговые мероприятия с целью привлечения покупателей — многими были запущены акции и скидки в пределах 10-12% в зависимости от стадии готовности объекта и пула предложений в реализации. Также популярны акции на покупку машиномест, кладовых и нежилых помещений. Плановые повышения цен по мере роста стадии готовности составляют в среднем 2-3% на определенные типы квартир, и в активно возводимых проектах «смягчение» идет скидками на выделенные пулы квартир в определенных корпусах и этажах.



### «МИЭЛЬ-Новостройки»

109004, Москва,  
ул. Николаямская, д. 40, стр. 1  
телефон: (495) 777 33 33  
e-mail: newstroy@miel.ru  
www.new.miel.ru

### Исследования

Георгий Новиков  
Руководитель отдела  
аналитики и консалтинга  
«МИЭЛЬ-Новостройки»  
georgy.novikov@miel.ru  
+7 495 777 3333

Содержащаяся в настоящем отчете информация и данные носят исключительно информационный характер. Компания «МИЭЛЬ-Новостройки» не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данном отчете.