



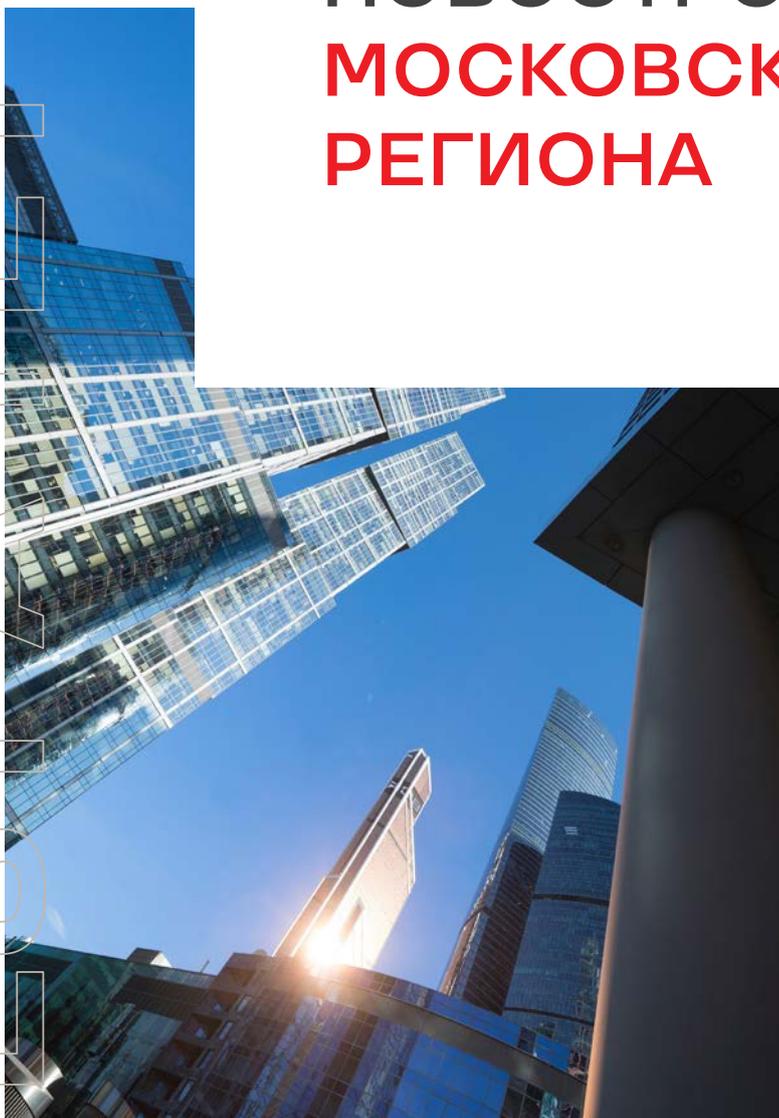
EST-A-TET®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ОБЗОР РЫНКА
НОВОСТРОЕК
МОСКОВСКОГО
РЕГИОНА

I квартал



2021



Инвестиции

Консалтинг

Управление
продажами



«Риэлтор года»
по версии Премии
Urban Awards
в 2015 и 2012 гг.



Победитель премии
European Property
Awards 2019-2020 гг.
в номинации Real Estate
Agency Single Office for
Moscow (Russia)



Лауреат премии
«Права потребителей
и качество обслуживания»
в категории «Риэлторские
услуги» в 2018, 2017 гг.

Содержание

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. I квартал 2021 года	4
1. Новостройки Москвы в старых границах	5
1.1. Квартиры комфорт-класса	9
1.2. Квартиры бизнес-класса	11
1.3. Квартиры премиум-класса	13
1.4. Апартаменты (без элитного сегмента)	15
1.5. Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)	18
2. Новостройки Новой Москвы	21
3. Новостройки Московской области	25
4. Тенденции рынка ипотеки	28
5. Выводы и прогнозы	30
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы	32
О компании Est-a-Tet	34

Специально для пользователей Системы SPN24.RU

Тенденции рынка жилой недвижимости Московский регион. I квартал 2021 года

I квартал 2021 г. можно охарактеризовать как период стабилизации после ажиотажного предыдущего квартала: замедлились темпы роста цен, стабилизировались, а в некоторых сегментах и увеличились объёмы предложения. Выходят новые, интересные проекты, что поддерживает инвестиционный спрос. На рынок, в отличие от предыдущего непредсказуемого года, возвращается сезонность: объёмы спроса в I квартале 2021 г. традиционно меньше, чем в IV квартале. При этом спрос превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Доля ипотеки сохраняется на высоком уровне благодаря продлению программы государственной поддержки: на первичном рынке Москвы в старых границах, в целом, она составляет 62,7%, в сегменте квартир комфорт-класса – 70%, в сегменте квартир бизнес-класса – 55,6%, в сегменте квартир премиум-класса – 34,8%. При этом в структуре ипотечных сделок более 60% относится к программе с господдержкой. В сегменте апартаментов (без учёта элитных проектов) доля ипотечных сделок составляет 49,5%.

На рынке Москвы в старых границах средневзвешенная цена предложения увеличилась за квартал на 2,6% и достигла 364 тыс. руб./кв. м, а объём предложения увеличился на 3,3% и составил 2,36 млн кв. м. В сложившейся ситуации на рынке динамика и темп роста цены будут зависеть от объёма и темпов выхода на рынок новых проектов. В I квартале 2021 года эта взаимосвязь уже просматривается – по сегментам динамика ценовых и объёмных показателей отличалась. Так, максимальный прирост средневзвешенной цены предложения отмечен в сегменте квартир комфорт-класса (+6,7% за квартал, текущий уровень – 214 тыс. руб./кв. м). В сегменте квартир бизнес-класса прирост цены за квартал составил 4,2%, текущий уровень – 311 тыс. руб./кв. м. В сегменте квартир премиум-класса средневзвешенная цена уменьшилась за квартал на 2,8% (за счёт выхода новых проектов) до 618 тыс. руб./кв. м. Объём предложения в комфорт-классе практически не изменился за квартал, в бизнес-классе – увеличился на 12,5%, в премиум-классе объём предложения вырос на 20,9%.

В сегменте апартаментов (без учёта проектов элитного класса) объём предложения за квартал уменьшился на 4,8% – до 471 тыс. кв. м, а средневзвешенная цена предложения выросла на 6,7% – до 393 тыс. руб./кв. м. Однако на рост цены апартаментов повлияло также увеличение в структуре предложения апартаментов премиум-класса, в отдельности по каждому из классов прирост цены за квартал существенно меньше: в комфорт-классе прирост составил 1,6% (текущий уровень – 196 тыс. руб./кв. м), в бизнес-классе – 2,7% (текущий уровень – 292 тыс. руб./кв. м), в премиум-классе – 2,1% (текущий уровень – 611 тыс. руб./кв. м).

Важным событием квартала стало повышение ключевой ставки, что покажет свой эффект во II квартале 2021 года.

В Новой Москве в реализации представлено 9,8 тыс. квартир суммарной площадью 491,7 тыс. кв. м в 178 корпусах или 32 проектах, и это на 2% меньше, чем в предыдущем квартале. Сокращение объёма предложения вызвано вымыванием объектов на фоне активного спроса. В результате – средневзвешенная цена предложения увеличилась за квартал на 3,9%, а за год – на 27%. Доля ипотечных сделок на первичном рынке Новой Москвы сохранилась на уровне 67%.

На первичном рынке Московской области в реализации представлено 27 тыс. квартир суммарной площадью 1,4 млн кв. м в 170 проектах. Благодаря активному выходу новых проектов на рынок Московской области объём предложения за квартал увеличился на 6,5% относительно показателя конца 2020 года. Средневзвешенная цена предложения на текущий период составляет 118,8 тыс. руб./кв. м, по сравнению с предыдущим кварталом она увеличилась на 3,8%. Так же, как и для Москвы, для рынка новостроек Московской области ипотека играет важную роль в поддержании спроса – по итогам I квартала 2021 г. доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составила 69%.



1 Новостройки Москвы в старых границах

В I квартале 2021 г. в границах «старой» Москвы в реализацию вышло 298,8 тыс. кв. м квартир и апартаментов в новых проектах или новых корпусах, что на 7% больше, чем в предыдущем квартале. Активность девелоперов по подготовке новых проектов наблюдается во всех классах жилья, в том числе в премиальном сегменте, где ранее отмечался явный недостаток новых проектов. Новый объём предложения состоит из квартир и апартаментов бизнес-класса с долей 49,5% от общего показателя, премиум-класса – с долей 32,5% и комфорт-класса – 18%.

Новое предложение I квартала 2021 года

Комфорт-класс квартиры

- ЖК «Старокоптевский, 4»
- ЖК «Бусиновский парк» (корп. 2.1, 2.2)
- ЖК «Зеленая Вертикаль» (корп. 2, 3, 9, 10)
- ЖК «Любовь и голуби» (очередь 2 корп. 2)
- ЖК «Мичуринский парк» (корп. 1.3, 1.4, 1.5, 1.6)
- ЖК «Кронштадтский 9» (корп. 1.5, 1.6)
- ЖК «Большая Академическая 85» (корп. 1.3)

Бизнес-класс квартиры

- ЖК AFI Park Воронцовский (корп. 2, 5)
- ЖК «Достижение»
- ЖК «Западный порт» (корп. 2.2.2)
- ЖК «Метрополия» (корп. Amsterdam, Copenhagen)
- ЖК «NOW. Квартал на набережной» (корп. 1.2, 1.3, 1.4, 2.2, 2.7)
- ЖК «Остров» (корп. 1-5)
- ЖК «Сидней Сити» (корп. 3)
- ЖК Top Hills (корп. 6)
- ЖК Foriver (корп. 7)
- ЖК Shagal (корп. 1-4, 11)
- ЖК «Событие-2»
- ЖК West Garden (корп. 13)

Премиум-класс квартиры

- ЖК «Береговой-2»
- ЖК «Бадаевский»

Комфорт-класс апартаменты

- ЖК «Движение Тушино» (корп. 3)
- ЖК «My Space на Окской»

Бизнес-класс апартаменты

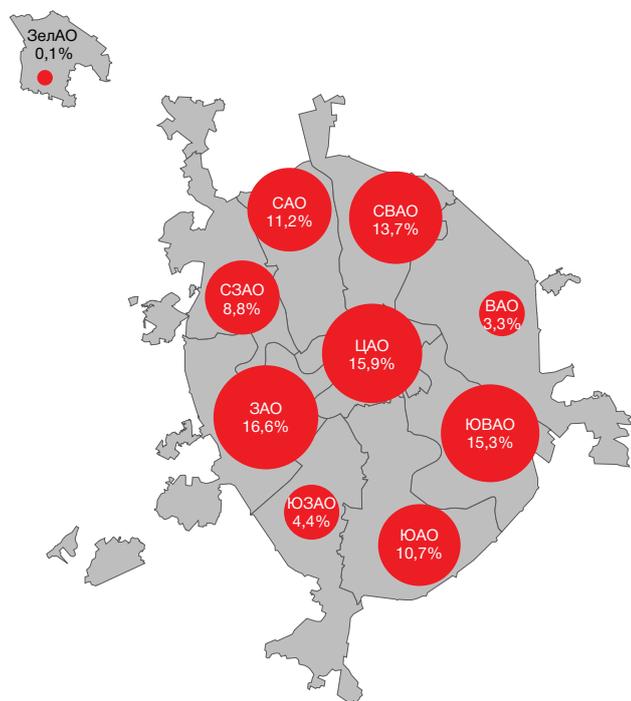
- ЖК Monodom Lake
- Комплекс апартаментов «3215»
- ЖК «Метрополия» (корп. Amsterdam, Copenhagen)

Премиум-класс апартаменты

- ЖК SkyView (башни А, В, С, Д)
- ЖК «Бадаевский»
- Комплекс апартаментов SLAVA (корп. 3-6)

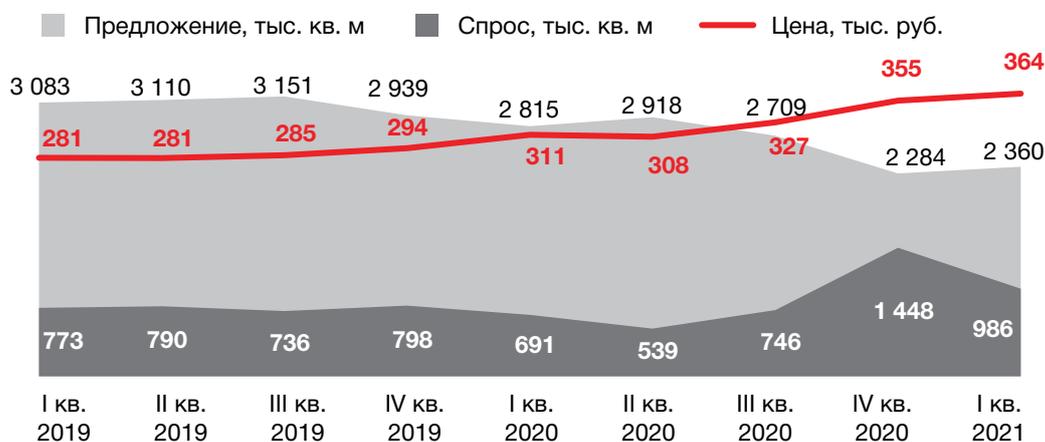
По сравнению с предыдущим кварталом суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке Москвы увеличился на 76,2 тыс. кв. м (3,3%), а по сравнению с I кварталом 2020 г. объём предложения уменьшился на 16,2%.

Общая структура предложения по округам



По объёму предложения на первое место вышел Западный административный округ с долей 16,6% от всего объёма квартир и апартаментов. В результате – ЦАО занял второе место, с долей 15,9%. На третьем месте, по-прежнему, ЮВАО с долей 15,3%. Аутсайдер по объёму предложения в реализации, как и раньше, ЗелАО, у которого всего 0,1%.

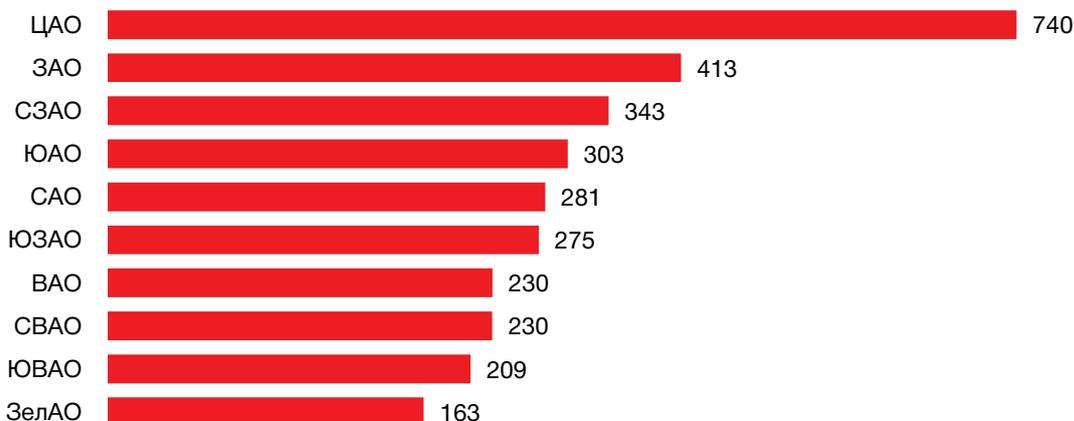
Динамика объёма предложения, спроса и цены



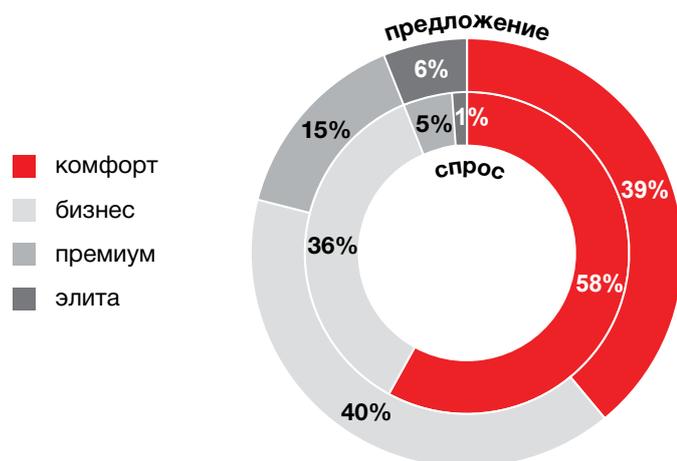
На фоне стабилизации объёма предложения в I квартале 2021 г. замедлились темпы роста цен: за квартал средневзвешенная цена предложения увеличилась на 2,6% и составила 364 тыс. руб./кв. м (с учётом элитного сегмента).

При этом за счёт сохранения программы субсидированной ипотеки и за счёт выхода новых интересных проектов на рынок, объём реализованного спроса в I квартале 2021 г. сохранился на высоком уровне. По сравнению с I кварталом прошлого года объём спроса на первичном рынке квартир и апартаментов Москвы в старых границах увеличился на 42,8%.

Средневзвешенная цена по округам, тыс. руб./кв. м



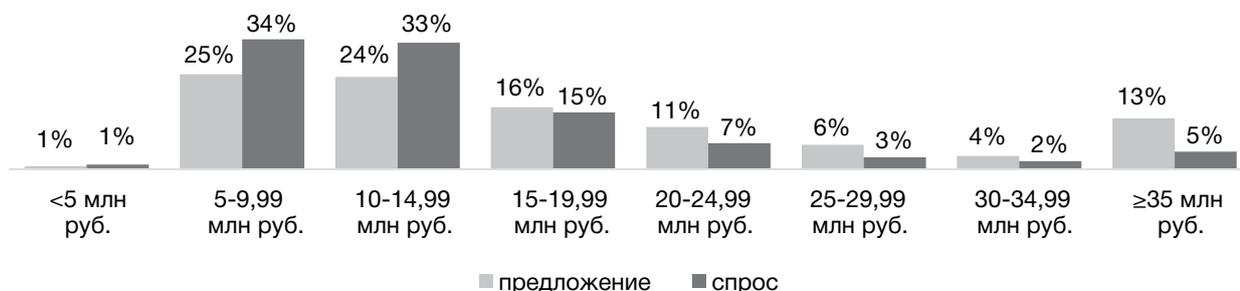
Наибольший прирост цены квартир и апартаментов за квартал отмечен в ЮВАО (+10,6%), ЮЗАО (+10%) и СВАО (+9,6%). В этих округах на рост средневзвешенной цены дополнительное влияние оказал выход новых проектов или новых корпусов бизнес-класса. Более, чем на 5% за квартал, средневзвешенная цена выросла в ЮАО (+6,8%), ЗелАО (+5,9%) и СЗАО (+5,6%). В остальных округах квартальный рост цен составил 1-1,8%.



В структуре предложения комфорт- и бизнес-класс занимают практически равные доли – 39% и 40% соответственно. Премиум-класс в структуре предложения составляет 15%, элит-класс – 6%.

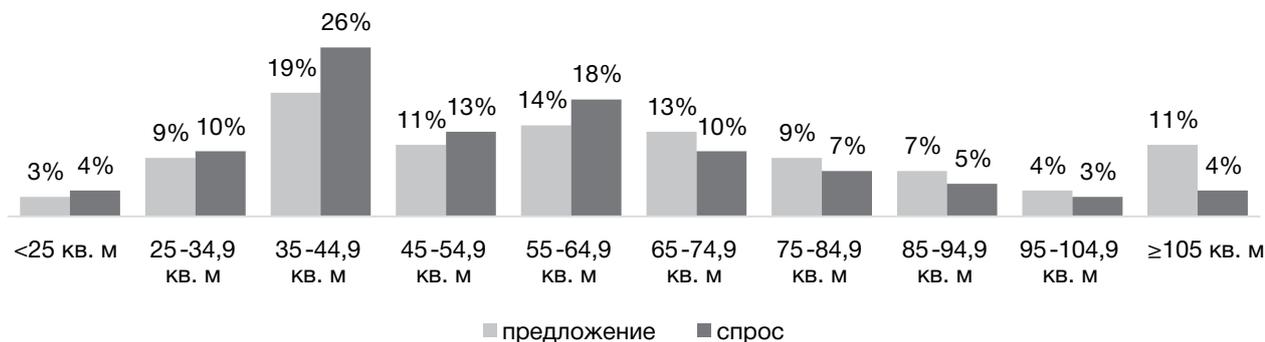
В структуре реализованного спроса в I квартале 2021 г. преобладают объекты комфорт-класса – 58%, на втором месте – бизнес-класс (36%). Премиум-сегмент занимает 5% от всего объема реализованных квартир и апартаментов, а элитный сегмент – 1%.

Структура по бюджетам

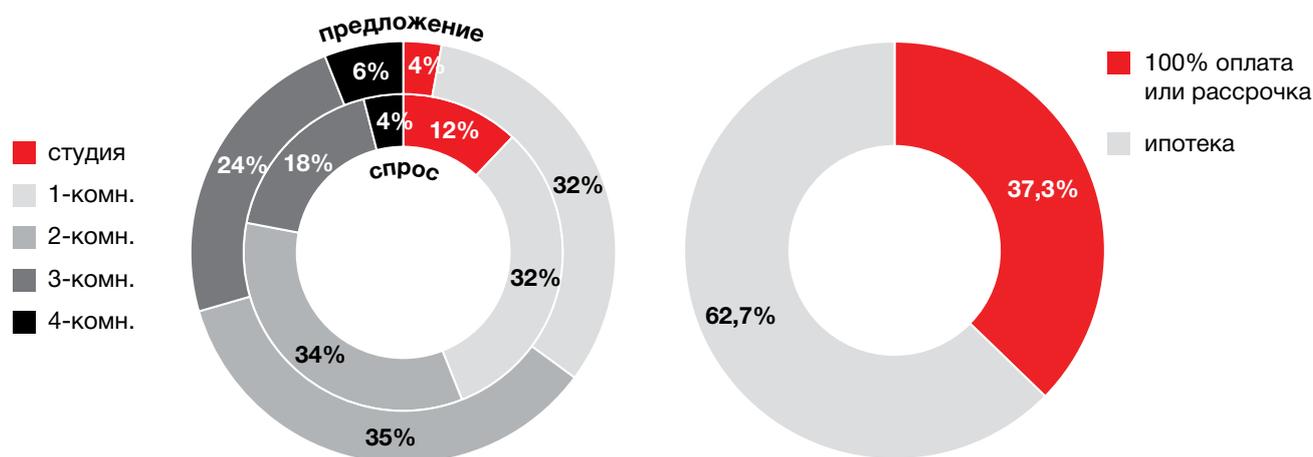


В целом по рынку основной объем лотов, как в структуре предложения, так и в структуре спроса, приходится на квартиры и апартаменты стоимостью от 5 до 15 млн рублей. При этом доля этой категории в спросе превышает долю в предложении: доля спроса в этих бюджетах составляет 67%, а предложения – 49%. Практически сбалансированы по доле спроса и предложения лоты стоимостью 15-20 млн рублей. В более высоких ценовых диапазонах предложение превышает спрос.

Структура по площади лотов



Как в структуре спроса, так и предложения, в I квартале 2021 г. преобладают лоты площадью от 35 до 65 кв. м (от классических однокомнатных – до классических двухкомнатных и трёхкомнатных евро-формата). На этот диапазон площадей приходится 44% предложения и 57% спроса.



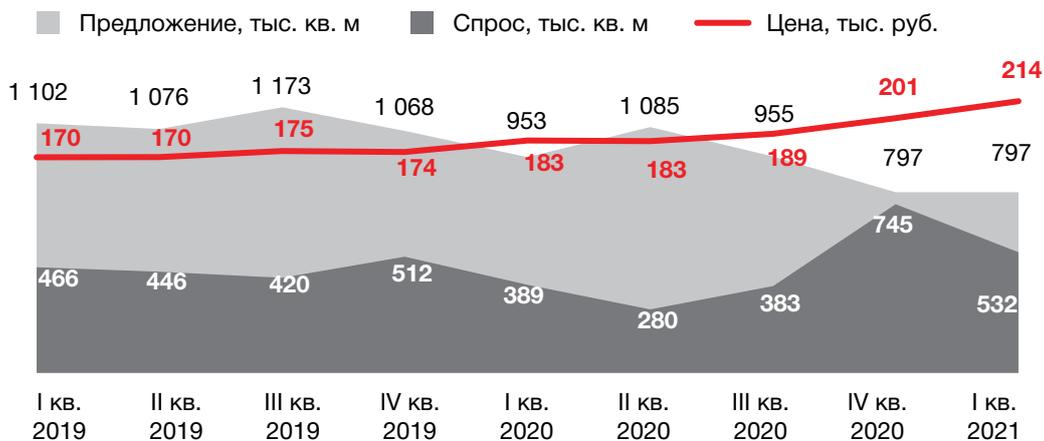
В структуре спроса и предложения по типологии лотов, в целом по рынку, сбалансированы доли однокомнатных и двухкомнатных лотов (доля спроса соответствует доли предложения). Дисбаланс отмечен по студиям (доля спроса превышает долю предложения – 12% и 4% соответственно) и трёхкомнатным лотам (предложение превышает спрос – 24% и 18% соответственно).

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, в целом по рынку, увеличилась с 60,7% до 62,7%. Годом ранее доля ипотечных сделок на первичном рынке жилой недвижимости Москвы в старых границах составляла 53,8%.

1.1 Квартиры комфорт-класса

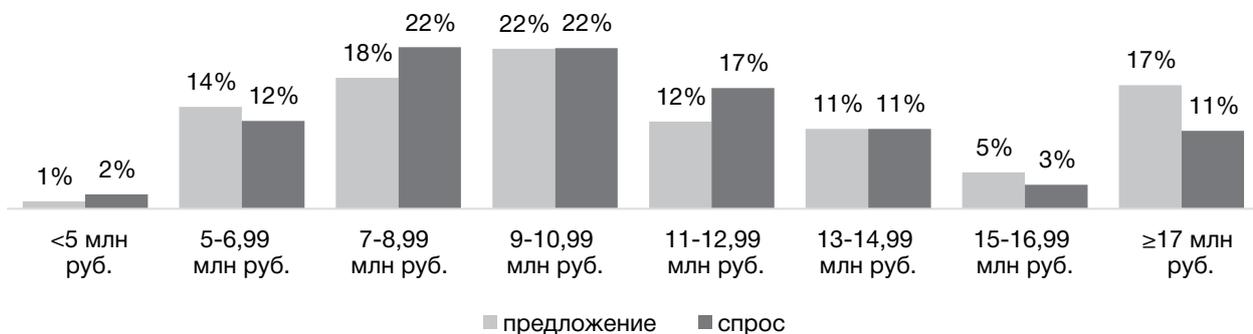
В комфорт-классе представлено 14,6 тыс. квартир в 96 проектах (305 корпусов). Сегмент занимает первое место в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов – 43,9% (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



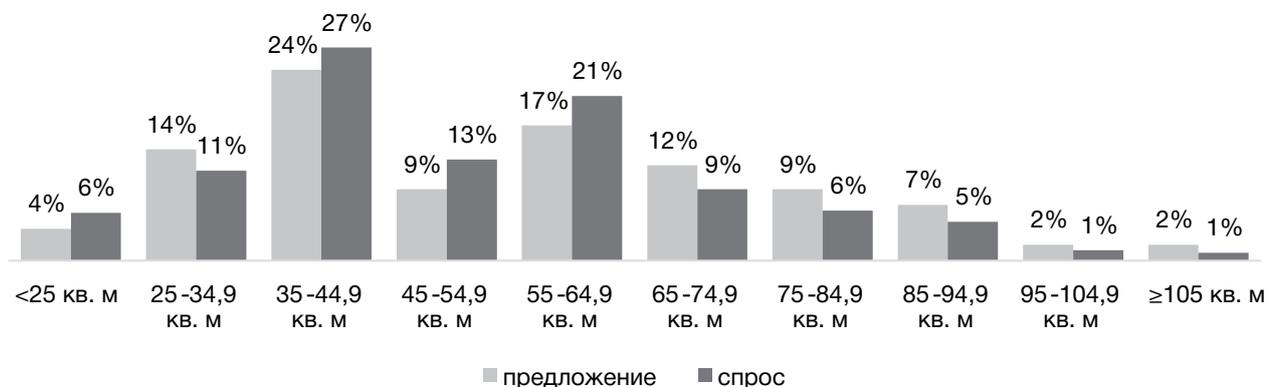
Объём предложения квартир комфорт-класса сохранился на уровне предыдущего квартала и составил 797 тыс. кв. м. Несмотря на стабилизацию объёма предложения, средневзвешенная цена выросла за квартал на 6,7% и составила 214 тыс. руб./кв. м. Такой рост объясняется несколькими причинами: выходом новых проектов или новых корпусов комфорт-класса по цене выше среднерыночной, повышением стадии строительной готовности и рыночным ростом цен на фоне высокого спроса. По сравнению с I кварталом 2020 г. объём спроса увеличился на 36,7%. В годовом выражении объём предложения квартир в комфорт-классе снизился на 16,3%, а цена выросла на 17%.

Структура по бюджетам

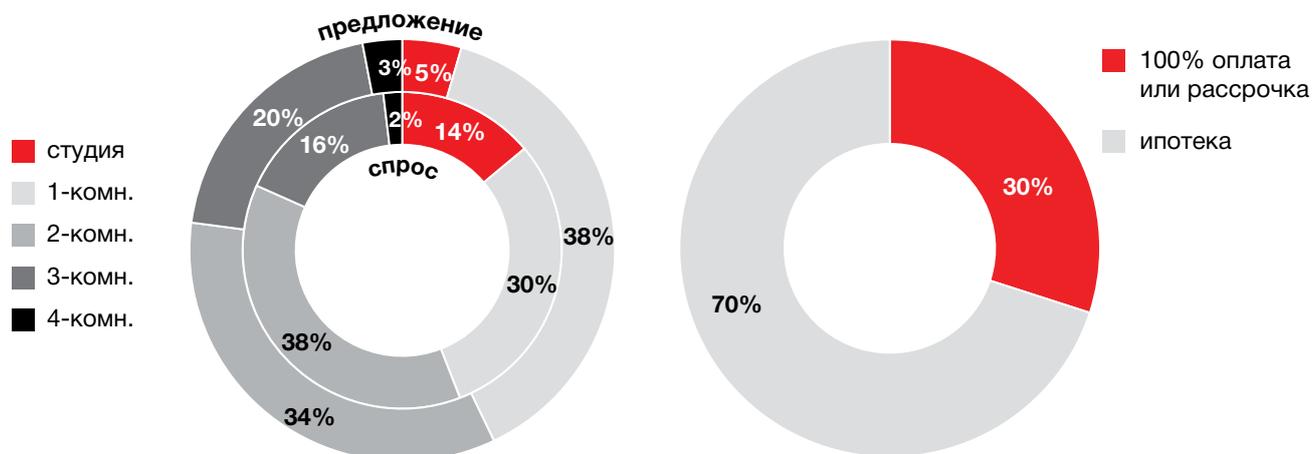


Как в структуре спроса, так и предложения квартир комфорт-класса, преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 7 до 11 млн рублей: в структуре спроса их 44%, а в структуре предложения – 40%.

Структура по площади лотов



В сегменте квартир комфорт-класса, как в структуре спроса, так и в структуре предложения, выделяются 2 основные категории – лоты площадью от 35 до 45 кв. м и от 55 до 65 кв. м, что соответствует площади однокомнатных и двухкомнатных квартир, преимущественно классической планировки. Небольшие однокомнатные квартиры и студии занимают 18% в структуре предложения и 17% в структуре спроса.



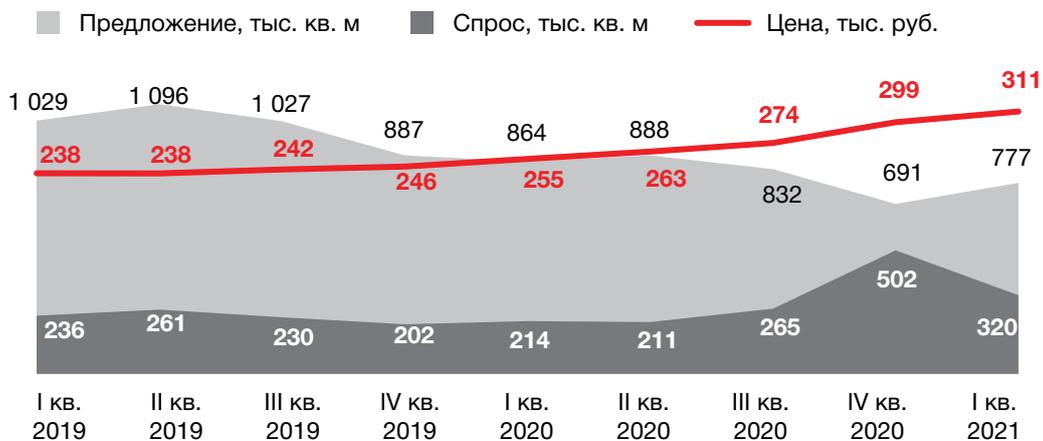
В сегменте квартир комфорт-класса по всем типам квартир наблюдается дисбаланс спроса и предложения: по студиям и двухкомнатным квартирам доля спроса превышает долю предложения, а по однокомнатным, трёхкомнатным и многокомнатным, наоборот, доля спроса меньше, чем доля предложения. Наиболее выражен дисбаланс в категории студий (доля спроса – 14%, а доля предложения – 5%) и однокомнатных (доля спроса – 30%, а доля предложения – 38%).

В сегменте квартир комфорт-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 67,5% до 70%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 58,8%.

1.2 Квартиры бизнес-класса

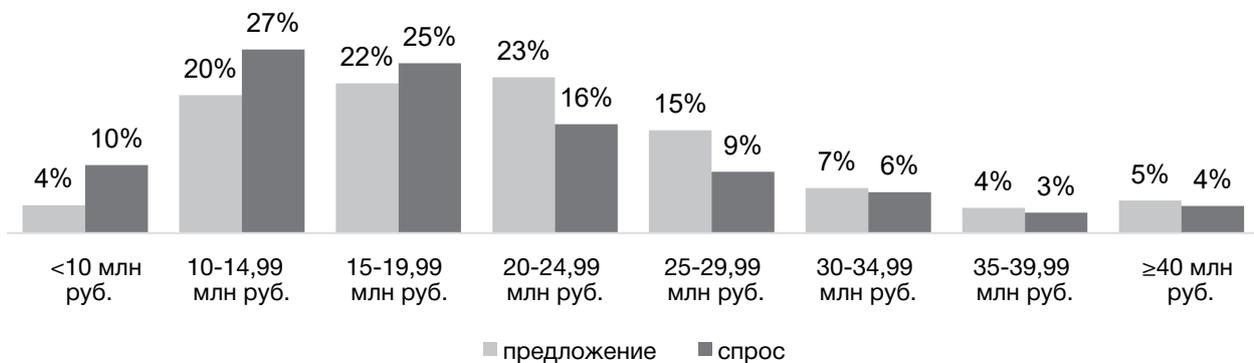
В бизнес-классе представлено 10,9 тыс. квартир в 79 проектах (285 корпусов). Сегмент занимает второе место в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов – 42,8% (без учёта апартаментов).

Динамика объёма предложения, спроса и цены



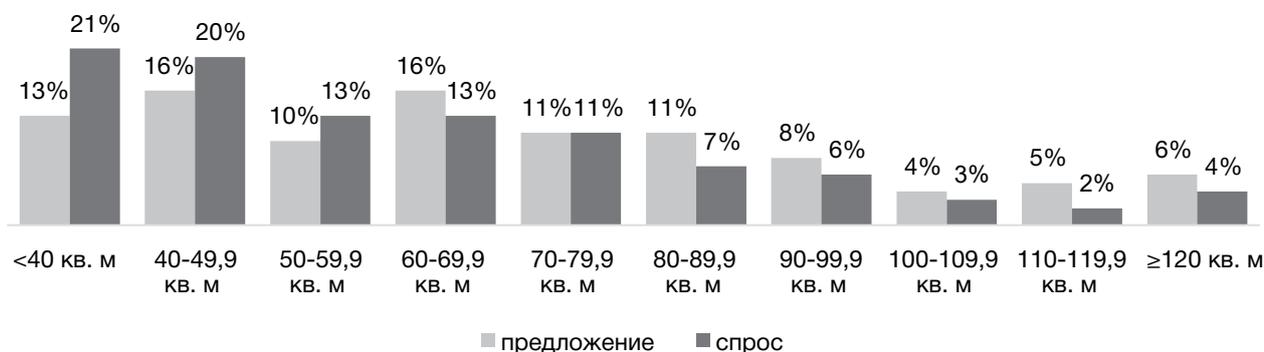
За счёт выхода новых проектов и новых корпусов в сегменте квартир бизнес-класса объём предложения за квартал увеличился на 12,5% и составил 777 тыс. кв. м. При этом выросла и средневзвешенная цена предложения – на 4,2% за квартал, достигнув значения 311 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении объём предложения уменьшился на 10,1%, а цена выросла на 22%. Такие ценовые показатели поддерживаются высоким уровнем спроса в сегменте, по сравнению с I кварталом 2020 г. он увеличился на 49,5%.

Структура по бюджетам

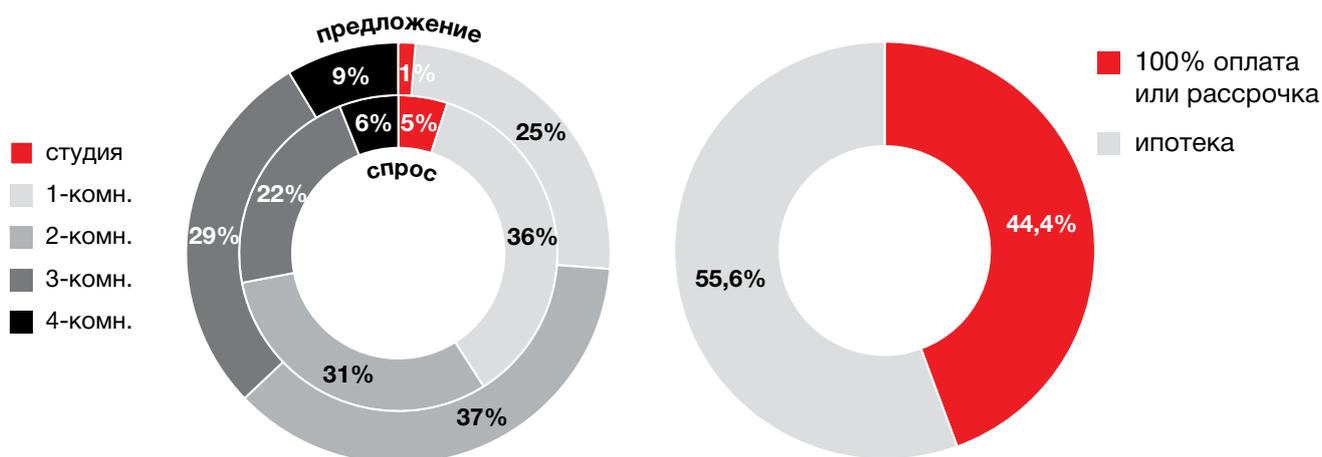


В структуре спроса и предложения квартир бизнес-класса преобладают лоты в диапазоне бюджетов от 10 до 25 млн рублей – 68% и 65% соответственно.

Структура по площади лотов



В структуре спроса в сегменте квартир бизнес-класса в I квартале 2021 г. преобладали лоты площадью до 50 кв. м (41%), при этом в структуре предложения таких лотов меньше – 29%. Второе место занимают более просторные квартиры площадью от 50 до 80 кв. м – 37% в структуре спроса и 37% в структуре предложения.



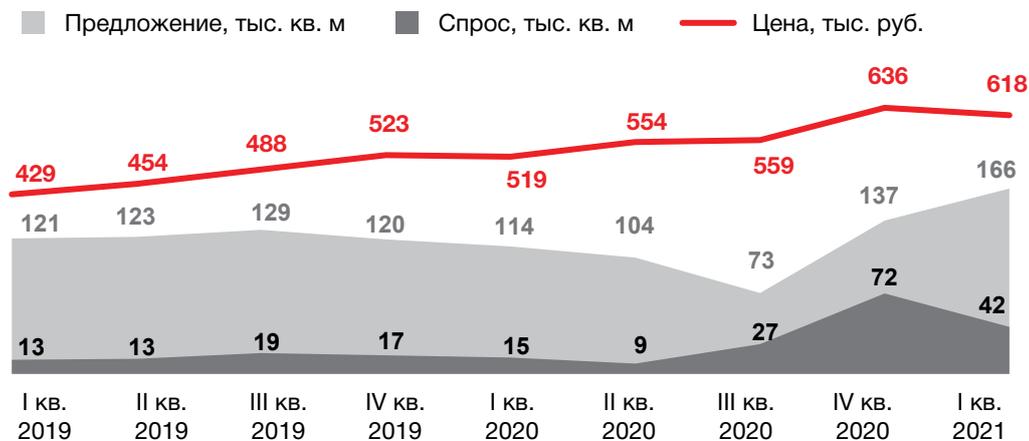
В сегменте квартир бизнес-класса в структуре спроса в I квартале 2021 г. преобладали однокомнатные лоты (36%), а в структуре предложения – двухкомнатные лоты (37%). Однако такая структура спроса не совсем типична для бизнес-класса, в I квартале 2021 г. на неё оказал влияние выход значительного числа новых инвестиционно-привлекательных проектов, а на этапе старта проектов в качестве инвестиций чаще покупают однокомнатные лоты и студии. Текущая структура предложения, по большей части, соответствует структуре спроса в бизнес-классе в привычном режиме.

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в бизнес-классе, по сравнению с предыдущим кварталом, уменьшилась с 57% до 55,6%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте бизнес-класса составляла 49,2%.

1.3 Квартиры премиум-класса

В премиум-классе представлено 1,6 тыс. квартир в 24 проектах (55 корпусов). Сегмент занимает 9,2% в структуре предложения квартир в новостройках Москвы по площади лотов (без учёта апартаментов).

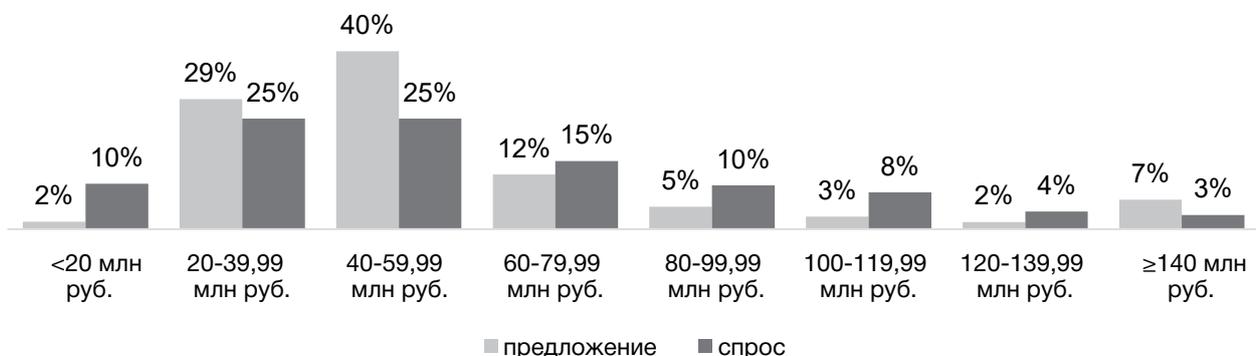
Динамика объёма предложения, спроса и цены



За счёт выхода новых проектов объём предложения квартир премиум-класса увеличился за квартал на 20,9% и составил 166 тыс. кв. м, а средневзвешенная цена предложения уменьшилась на 2,8% до 618 тыс. руб./кв. м. В годовом выражении объём предложения увеличился на 45,5%, а цена выросла на 19,1%.

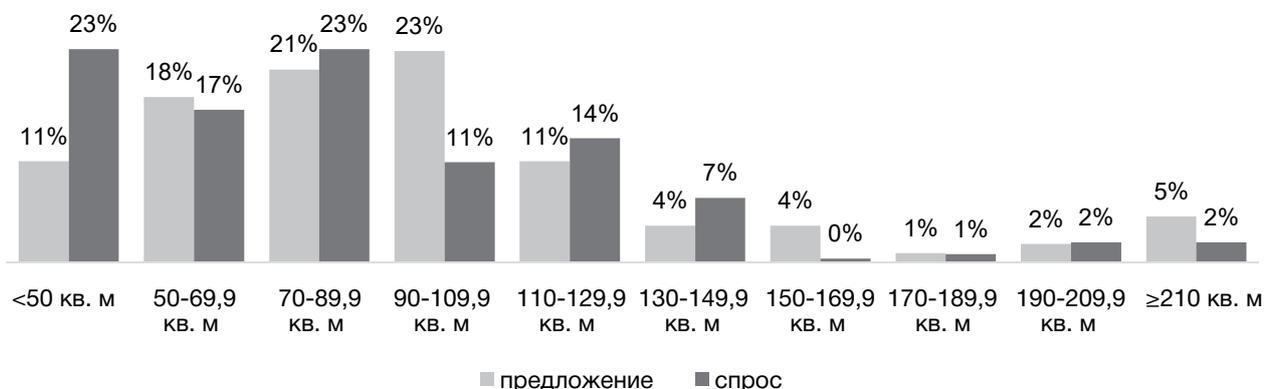
Объём реализованного спроса в годовом выражении увеличился почти в 2,9 раза (за счёт новых интересных проектов в востребованных локациях).

Структура по бюджетам



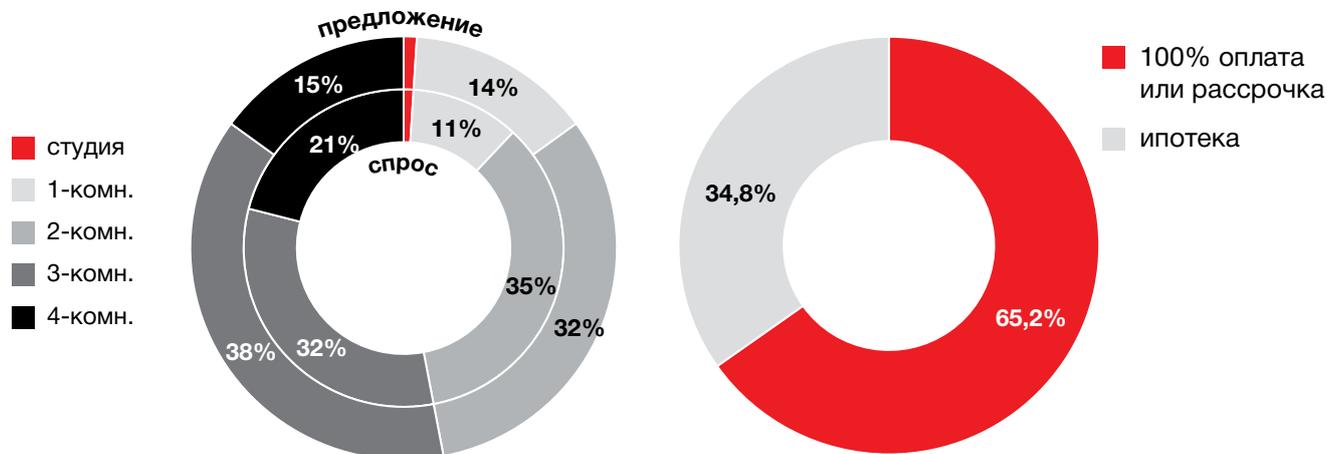
В сегменте квартир премиум-класса, как в структуре спроса, так и в структуре предложения, преобладают лоты стоимостью от 20 до 60 млн рублей – 50% и 69% соответственно. Безусловно, спросом в этом сегменте пользуются и квартиры стоимостью до 20 млн рублей (10% в структуре), но в предложении такие лоты быстро «вымываются», поэтому их доля в структуре предложения всего 2%.

Структура по площади лотов



В сегменте квартир премиум-класса в структуре спроса в I квартале 2021 г. основную долю занимали лоты площадью до 90 кв. м (63%), а в структуре предложения – лоты площадью от 50 до 110 кв. м (62%).

При этом существенный дисбаланс в структуре спроса и предложения отмечен в категориях до 50 кв. м (доля в спросе 23%, а в предложении – 11%), от 90 до 110 кв. м (доля предложения, наоборот, превышает долю спроса – 23% и 11% соответственно).



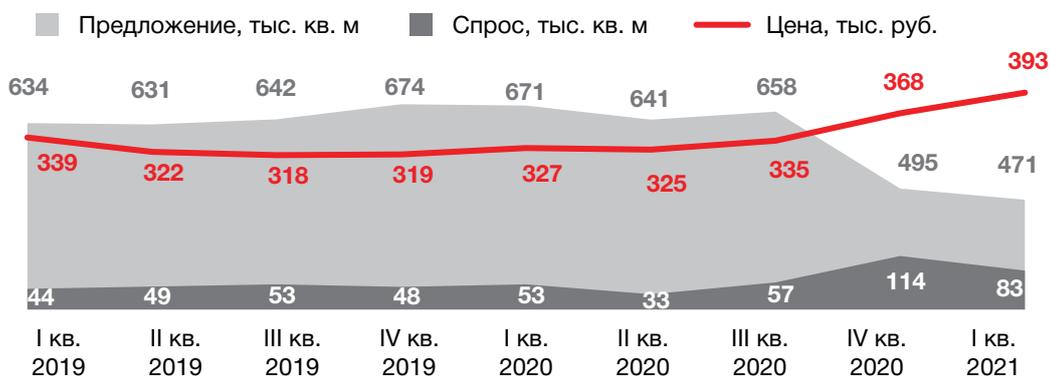
В сегменте квартир премиум-класса структуры спроса и предложения по типологии квартир практически сбалансированы между собой. В премиум-классе основную долю спроса и предложения формируют двухкомнатные и трёхкомнатные квартиры. С небольшой разницей в структуре спроса двухкомнатные лоты опережают трёхкомнатные (35% и 32% соответственно), а в структуре предложения, наоборот, трёхкомнатные лоты опережают двухкомнатные (38% и 32% соответственно).

Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте квартир премиум-класса, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 29% до 34,8%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте составляла 30,6%.

1.4 Апартаменты (без элитного сегмента)

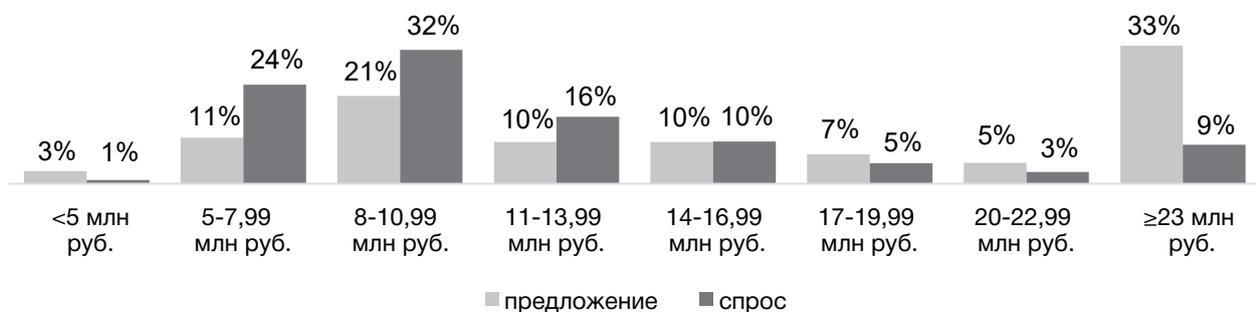
Доля апартаментов (без элитного сегмента) на первичном рынке жилой недвижимости столицы составляет 20% от суммарной площади лотов, в предыдущем квартале на данный сегмент приходился 21%. В продаже представлено 6,6 тыс. апартаментов общей площадью 471 тыс. кв. м в 162 корпусах или 102 проектах. Элитный рынок имеет свои существенные особенности, в связи с чем, рассмотрен отдельно.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



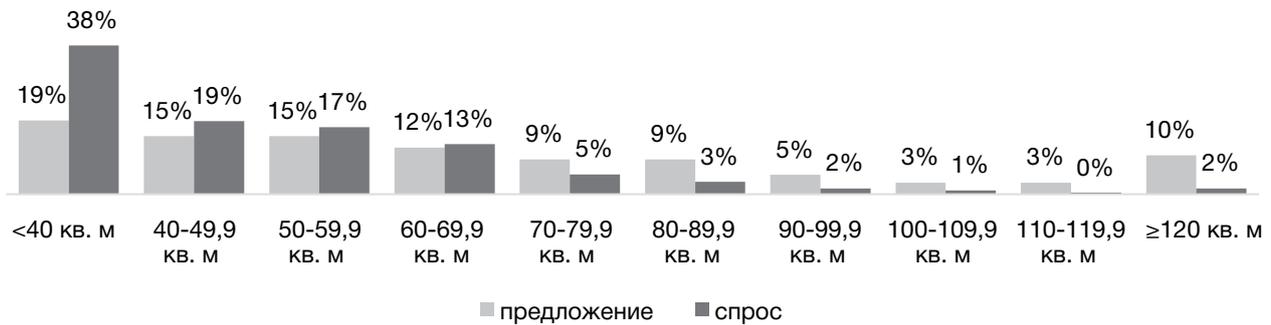
После существенного сокращения объёма предложения в IV квартале 2020 г., в I квартале 2021 г. объём предложения в сегменте уменьшился на 4,8% и составил 471 тыс. кв. м. Однако в годовом выражении объём предложения уменьшился сразу на 29,8%. Часть объектов была снята с реализации застройщиками в резерв в IV квартале 2020 г. в ожидании изменения их правового статуса. Уровень спроса при этом сохранился на высоком уровне: по сравнению с I кварталом 2020 г. по ДДУ было реализовано на 55,6% больше апартаментов. На фоне высокого уровня спроса и уменьшения объёма предложения средневзвешенная цена за квартал выросла на 6,7% до 393 тыс. руб./кв. м, а за год — на 20,2%. Однако на рост цены апартаментов повлияло также увеличение в структуре предложения апартаментов премиум-класса, отдельно по каждому из классов прирост цены за квартал существенно меньше (динамика показателей по классам апартаментов представлена в разделе далее).

Структура по бюджетам

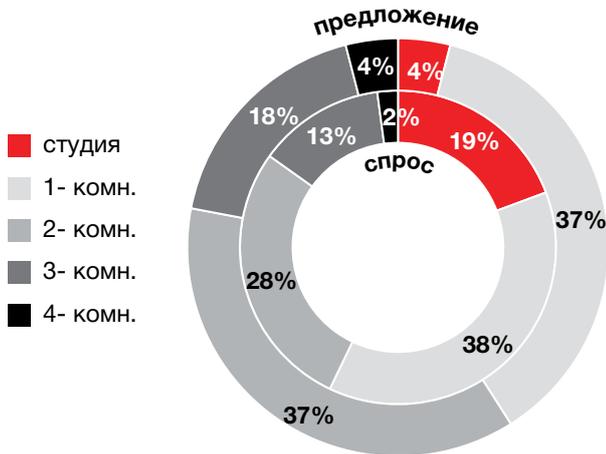


В структуре спроса по бюджету в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) основная доля приходится на лоты стоимостью от 5 до 14 млн рублей (72%), при этом в структуре предложения доля таких лотов существенно меньше — 42%. Сильный дисбаланс в структуре спроса и предложения наблюдается в категории лотов дороже 23 млн рублей: в структуре предложения они занимают 33%, а в структуре реализованного спроса — 9%.

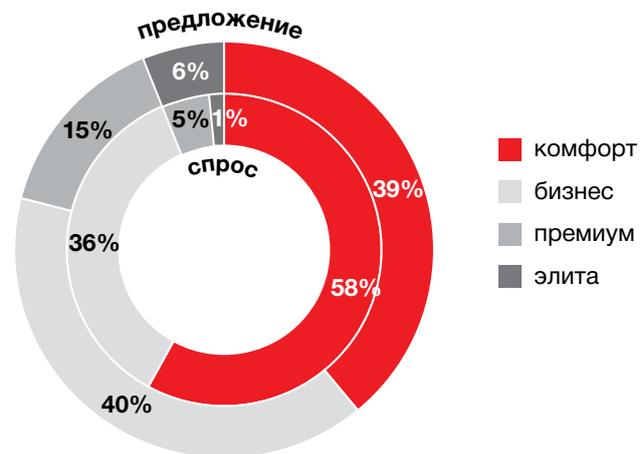
Структура по площади лотов



В структуре спроса по площади в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) преобладают лоты площадью до 40 кв. м (38%), при этом в структуре предложения таких лотов всего 19%. В диапазоне площадей от 40 до 70 кв. м. структура спроса и предложения практически сбалансирована – 49% и 42% соответственно. Апартаменты площадью более 80 кв. м. занимают 30% в структуре предложения и 8% в структуре спроса.

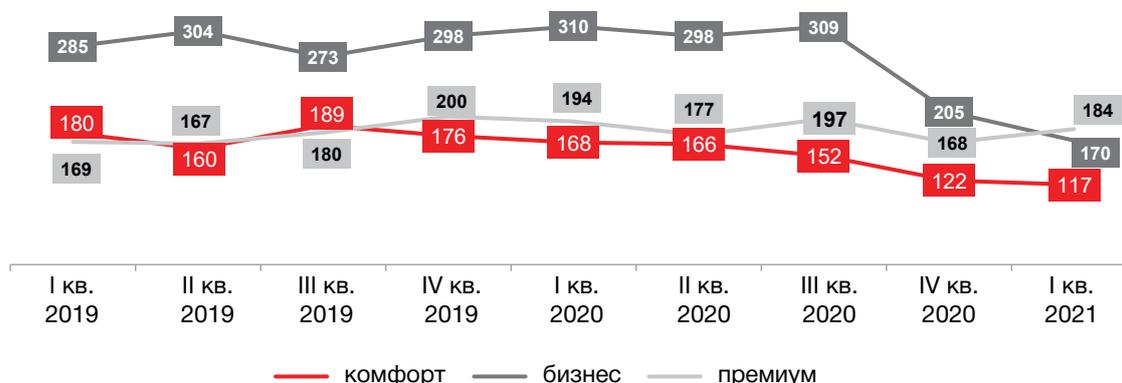


По типологии лотов в сегменте апартаментов (без элитного сегмента) в структуре спроса и предложения сбалансированы доли однокомнатных лотов (38% и 37% соответственно). По остальным типам лотов наблюдается существенный дисбаланс: доля спроса по студиям существенно превышает долю их предложения (19% и 4% соответственно). По двухкомнатным, трёхкомнатным и многокомнатным лотам доли в структуре предложения превышают доли в структуре спроса. В сегменте апартаментов студии пользуются такой популярностью в качестве стартового варианта проживания или наиболее оптимального по сроку окупаемости варианта для сдачи в аренду.



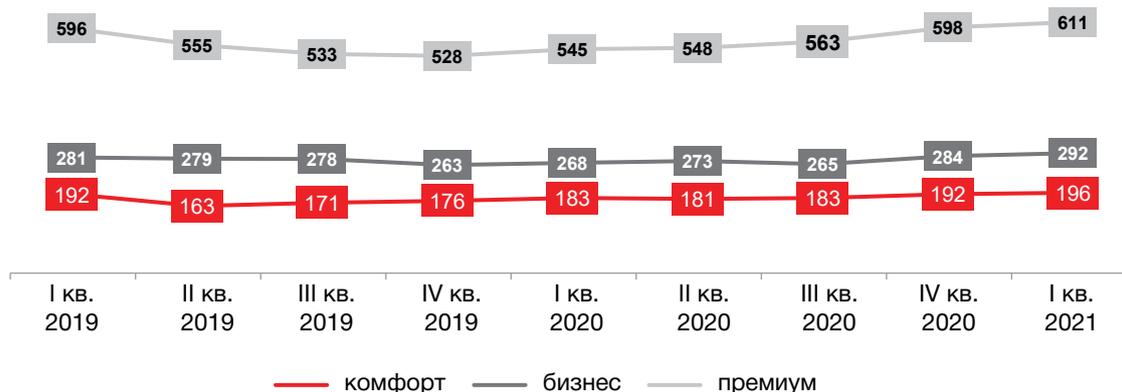
По классам в сегменте апартаментов в структуре спроса преобладают объекты комфорт-класса (58%), а в структуре предложения они занимают 39%. Доля апартаментов бизнес-класса практически сбалансирована – 36% в структуре спроса и 40% в структуре предложения. В сегментах премиального и элитного класса доли предложения существенно превышают доли спроса.

Динамика объёма предложения апартаментов, тыс. кв. м



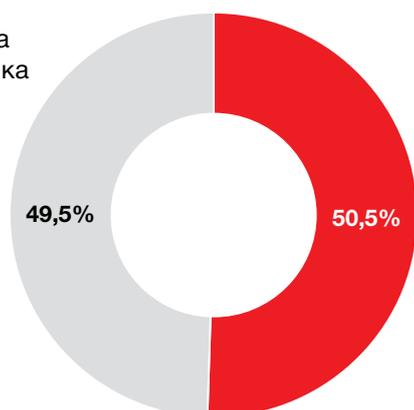
За квартал объём предложения апартаментов комфорт-класса уменьшился на 4,1% и составил 117 тыс. кв. м, в бизнес-классе – сократился на 17% до 170 тыс. кв. м, а в премиум-классе, за счёт выхода новых проектов в конце квартала, объём предложения увеличился на 9,8% и составил 184 тыс. кв. м.

Динамика средневзвешенной цены апартаментов, тыс. руб./кв. м



За квартал средневзвешенная цена апартаментов в комфорт-классе увеличилась на 1,6%, в бизнес-классе – на 2,7%, в премиум-классе – на 2,1%. В годовой динамике цена апартаментов в комфорт-классе выросла на 6,8%, в бизнес-классе – на 8,8%, в премиум-классе – на 12,1%.

- 100% оплата или рассрочка
- ипотека



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в сегменте апартаментов (без элитного класса), по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась с 43,7% до 49,5%. Годом ранее доля ипотечных сделок в сегменте апартаментов составляла 38%.

1.5 Элитный сегмент (квартиры и апартаменты)

Новое предложение I квартала 2021 года

Элит-класс апартаменты

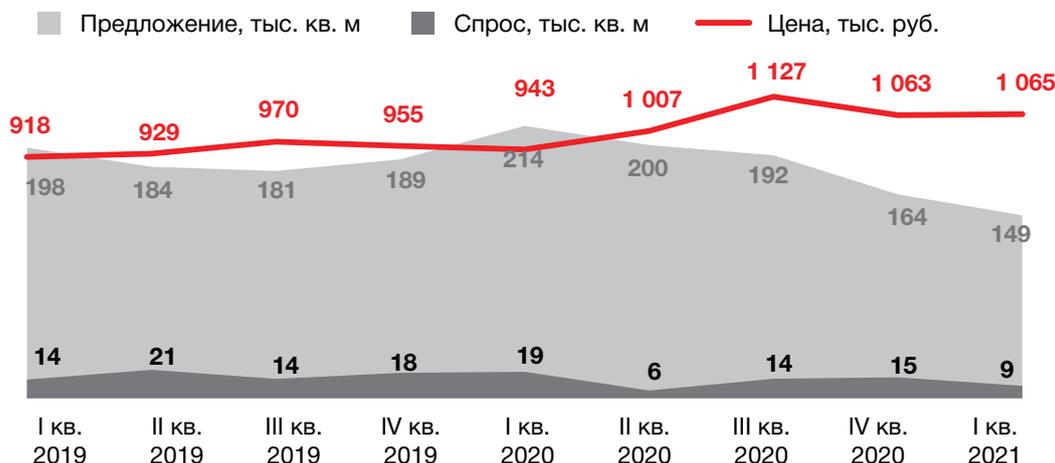
- ЖК Betskojy

Во второй половине 2020 года рынок элитной недвижимости начал выходить из стагнации и стал более динамичным. В 2021 году ожидается выход значительного количества новых проектов в элитном сегменте, чему способствовала активизация спроса.

В настоящее время в элитном сегменте представлено 1 035 лотов в 84 корпусах в 52 проектах. Доля предложения в элитных комплексах составляет 6,3% от всего объёма первичного рынка жилой недвижимости.

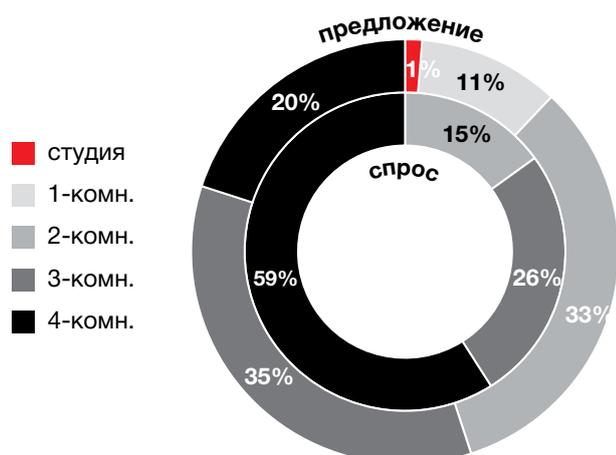
В сегменте элитной недвижимости 51,1% от общего объёма составляют квартиры и 48,9% – апартаменты. Объём предложения в элитном сегменте за квартал уменьшился на 9,3% и составил 149 тыс. кв. м. Средневзвешенная цена предложения за квартал практически не изменилась и находится на уровне 1,065 млн руб./кв. м. Здесь и далее диаграммы по элитному сегменту включают и квартиры, и апартаменты.

Динамика объёма предложения, спроса и цены



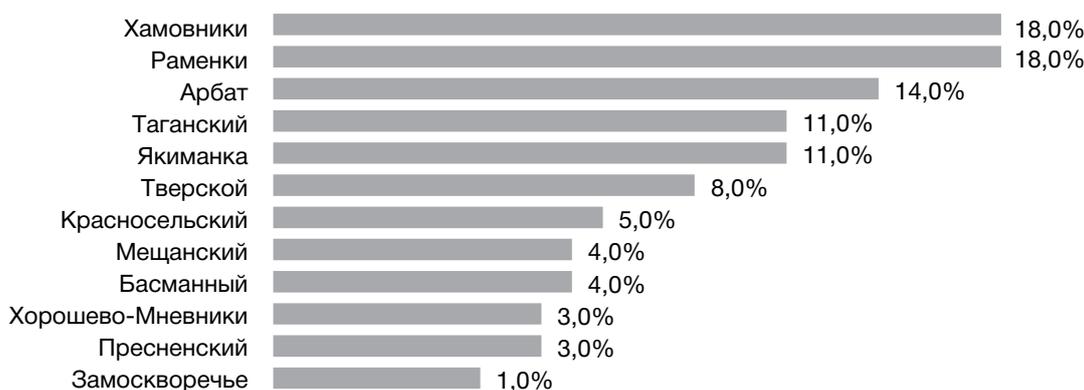
В годовой динамике объём предложения уменьшился на 30,3%, а цена выросла на 12,9%. Объём реализованного спроса, по сравнению с I кварталом 2020 г., уменьшился на 52,9%. Однако важно учитывать, что в первом квартале прошлого года в элитном сегменте спрос был очень активным на фоне неопределённости на мировых финансовых рынках и роста курса валют.





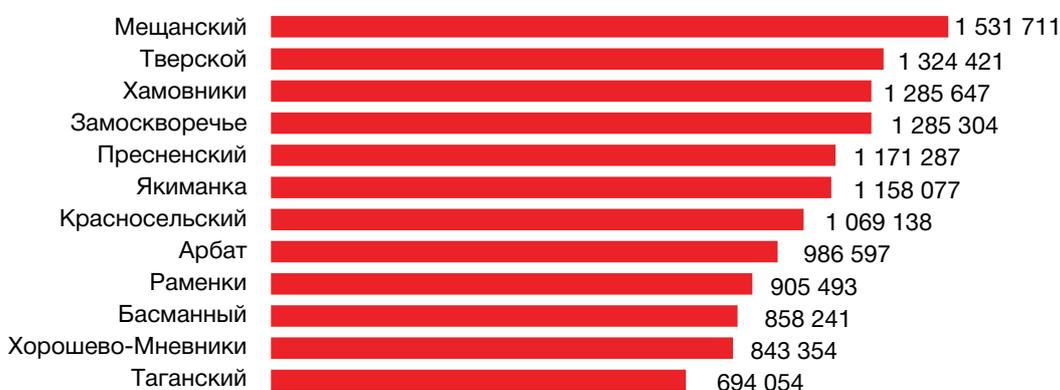
В структуре предложения в элитном сегменте практически в равных долях представлены двухкомнатные и трёхкомнатные лоты – 33% и 35% соответственно. А в структуре спроса в I квартале 2021 г. преобладали многокомнатные лоты (59%), на втором месте по популярности были трёхкомнатные лоты. На такую структуру спроса дополнительное влияние может оказывать текущая структура предложения – значительная часть проектов элитного сегмента уже введена в эксплуатацию, либо находится на высокой стадии строительной готовности. С выходом на рынок новых проектов в сегменте, структура спроса может измениться.

Структура предложения по районам



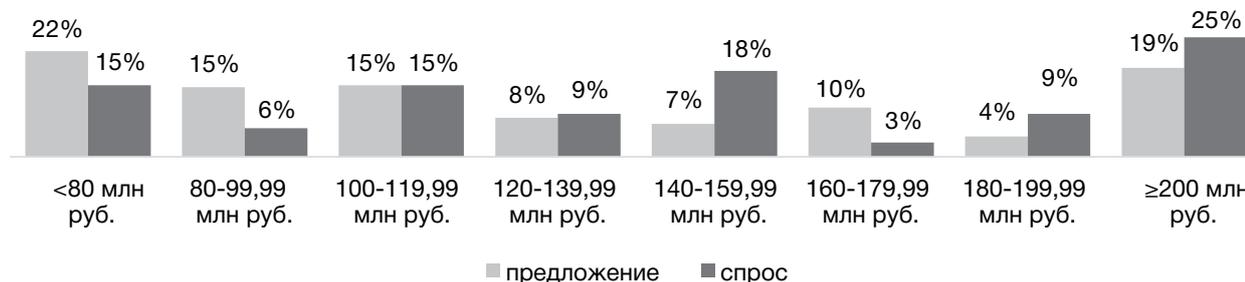
В структуре предложения элитного сегмента по районам (без учёта объектов с закрытыми продажами) основной объём представлен в Хамовниках и Раменках (по 18%), на втором месте – Арбат с долей 14%, по 11% в Таганском районе и в районе Якиманка.

Средневзвешенная цена по районам, руб./кв. м



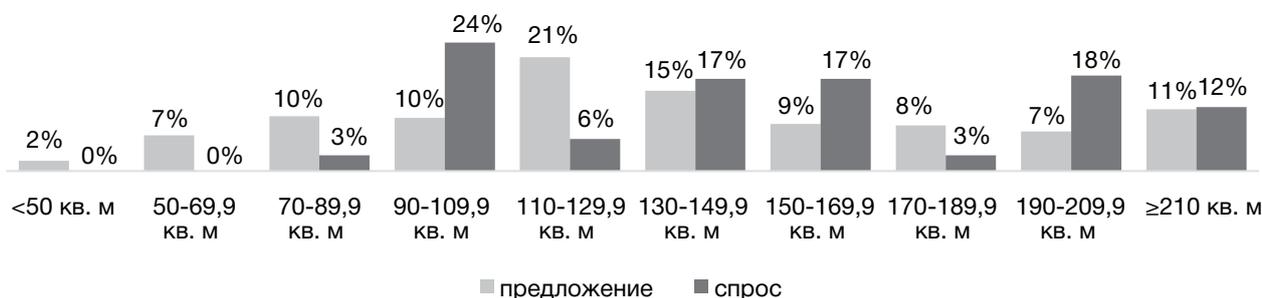
Средневзвешенная цена предложения по районам в элитном сегменте варьируется от 694 тыс. руб./кв. м (в Таганском районе) до 1,5 млн руб./кв. м (в Мещанском районе).

Структура по бюджетам

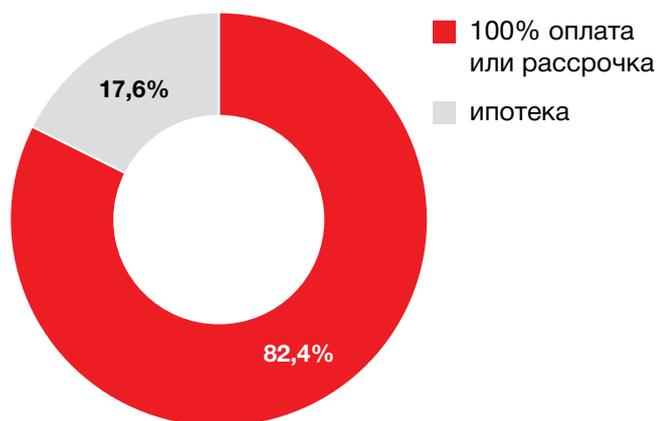


В сегменте элитной недвижимости наиболее сбалансирована по доле в структуре спроса и предложения категория лотов стоимостью от 100 до 140 млн рублей – 23% в структуре предложения и 24% в структуре спроса. В сегменте стоимостью до 100 млн рублей доля предложения превышает долю спроса – 37% и 21% соответственно. Лоты стоимостью более 140 млн рублей занимают 40% в структуре предложения и 55% в структуре спроса. При этом важно отметить, что в структуре спроса учитываются продажи только по ДДУ, а в структуре предложения не учитываются проекты с закрытыми продажами. Кроме того, уникальность объектов элитного сегмента и количество сделок в сегменте (не массовый характер) могут оказывать существенное влияние на структуру спроса за отчётный период.

Структура по площади лотов



В структуре спроса по площади в элитном сегменте в I квартале 2021 г. преобладали лоты площадью от 130 до 170 кв. м (34%) и более 190 кв. м (30%), на втором месте – лоты площадью от 90 до 110 кв. м (24%). В структуре предложения наиболее выражена категория лотов площадью от 110 до 150 кв. м (36%), в остальных диапазонах площадей предложение представлено практически равномерно.



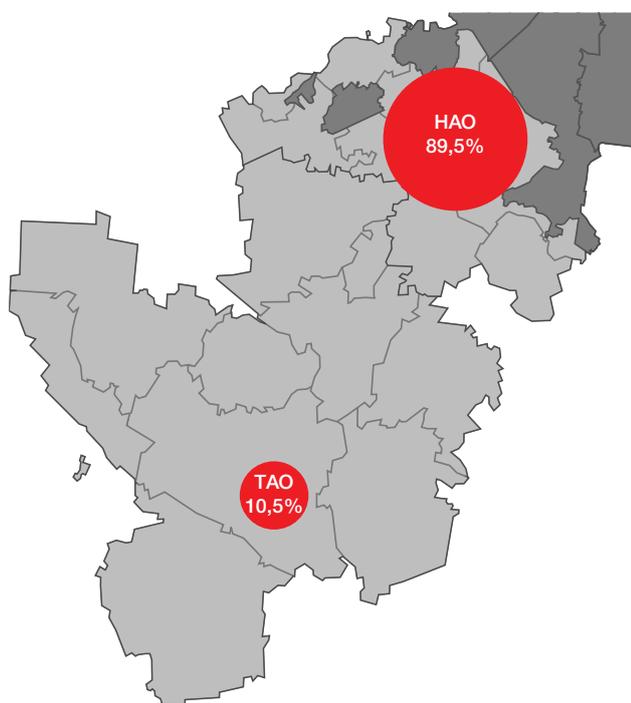
Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в элитном сегменте, по сравнению с предыдущим кварталом, уменьшилась с 23% до 17,6%. Годом ранее доля ипотечных сделок в элитном сегменте составляла 16,5%.



2 Новостройки Новой Москвы

Территория Новой Москвы сохраняет свою привлекательность, как для покупателей, так и для девелоперов. Активная работа по улучшению транспортной доступности и инфраструктуры (социальной, медицинской, спортивной, культурной и торгово-бытовой) дают дополнительный вектор развития этому рынку. В перспективе до 2024 г. в Новой Москве будут построены 10 новых станций метро, которое дойдёт до Троицка.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Основной объём предложения сконцентрирован в Новомосковском административном округе – 89,5% предложения.

В I квартале 2021 г. объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Новой Москвы представлен в 178 корпусах или 32 проектах – 9,8 тыс. квартир суммарной площадью 491,7 тыс. кв. м, что на 2% меньше, чем в прошлом квартале.

Апартаменты реализуются в ЖК «Солнцево Парк» в количестве 33 лотов общей площадью 1,6 тыс. кв. м.

Новое предложение I квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

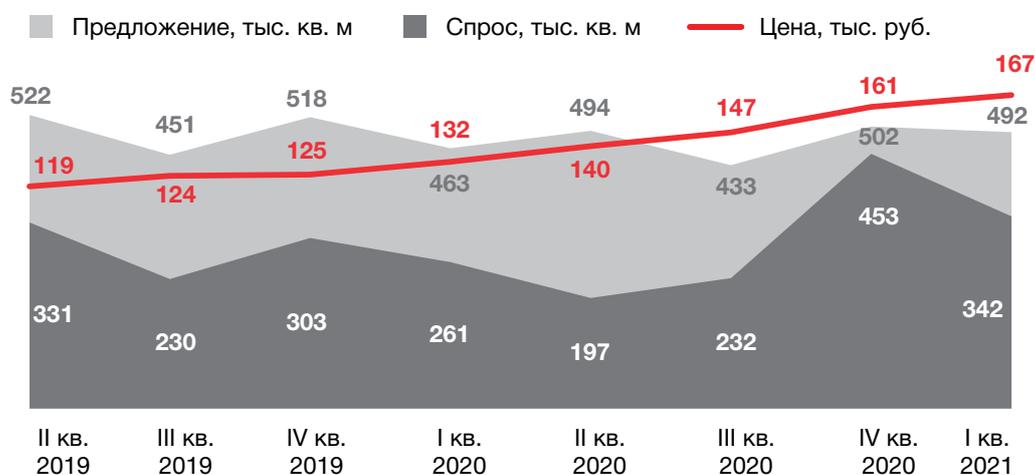
- ЖК «Бунинские луга» (корп. 3.5.1, 3.5.2, 3.5.3, 3.6.1, 3.6.2)
- ЖК «Новые Ватутинки» (корп. 2/1)
- ЖК «Первый Московский» (квартал 10, корп. 5)

Комфорт-класс квартиры

- ЖК «Алхимово» (корп. 4)
- ЖК «Бристоль» (корп. 1, 2, 3)
- ЖК «Новое Внуково» (корп. 1, 2)
- ЖК «Середнёвский лес» (корп. 1.3)

Объём нового предложения в Новой Москве в I квартале 2021 г. составил 48,3 тыс. кв. м, что на 74% меньше, чем в предыдущем квартале.

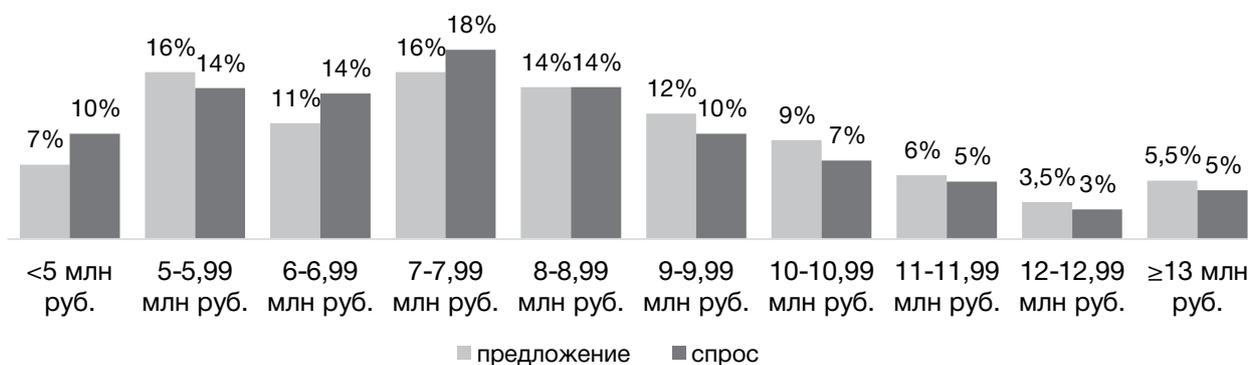
Динамика объёма предложения, спроса и цены



По сравнению с предыдущим кварталом суммарный объём предложения квартир и апартаментов на первичном рынке Новой Москвы уменьшился на 10 тыс. кв. м (2%). Сокращение объёма предложения вызвано вымыванием объектов на фоне активного спроса: по сравнению с I кварталом 2020 г. реализованный спрос выше на 31,2%.

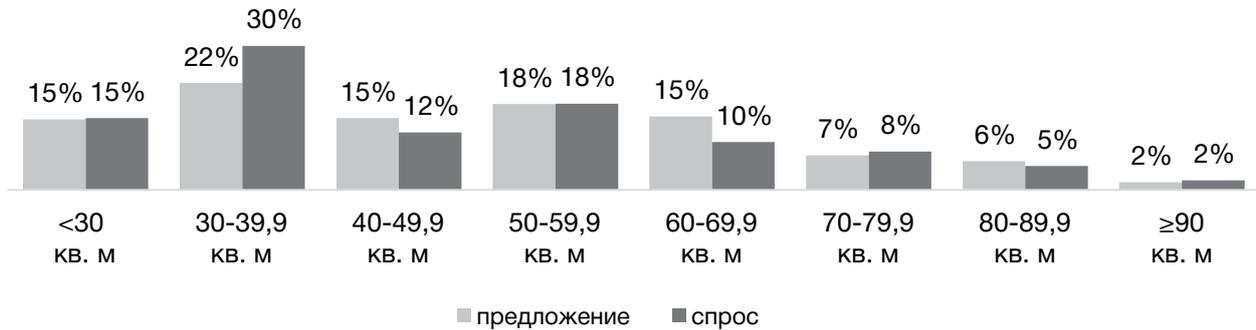
За год общий объём предложения увеличился на 28,6 тыс. кв. м (6,2%). Средневзвешенная цена предложения увеличилась за квартал на 3,9%, а за год – на 27%.

Структура по бюджетам

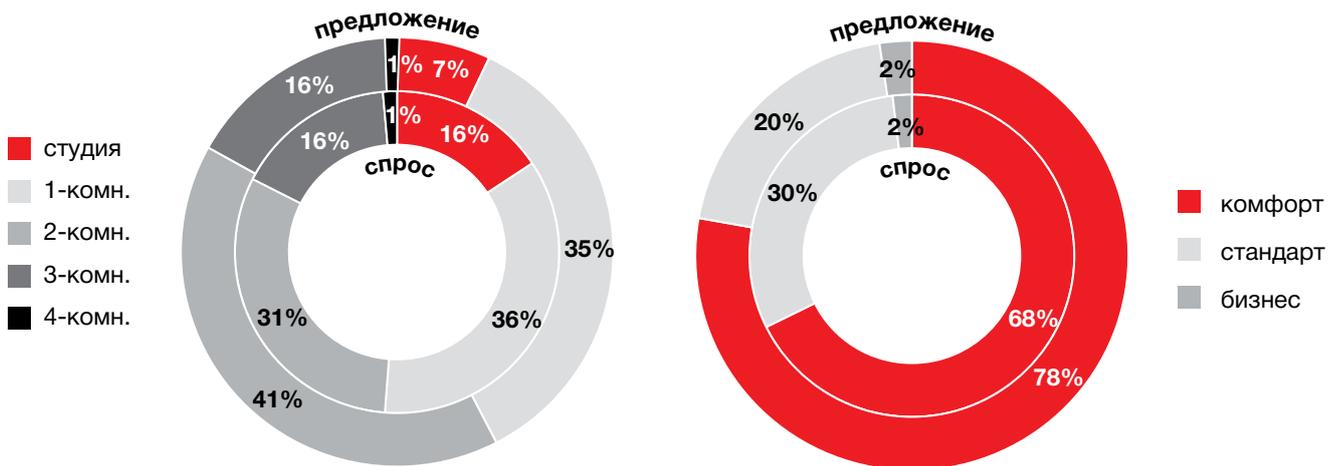


Структура спроса и предложения по бюджету на первичном рынке Новой Москвы хорошо сбалансирована. Основной объём спроса и предложения сконцентрирован в диапазоне стоимостей от 5 до 9 млн рублей – 57% в структуре предложения и 60% в структуре спроса. Самые бюджетные лоты, стоимостью до 5 млн рублей, составляют 10% в структуре спроса и 7% в структуре предложения.

Структура по площади лотов



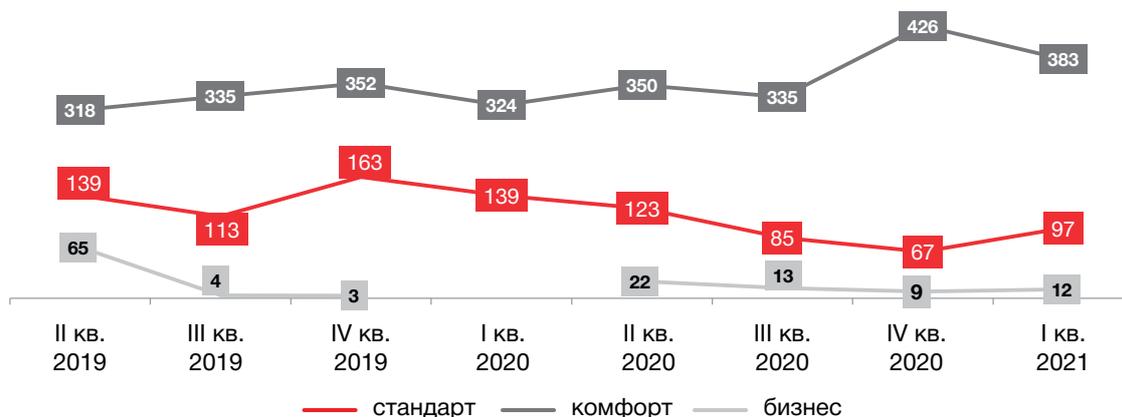
В структуре спроса и предложения по площади не сбалансированы лоты площадью от 30 до 40 кв. м (доля спроса на такие квартиры составляет 30%, а доля в предложении – 22%) и лоты площадью от 60 до 70 кв. м (доля в предложении превышает долю в спросе – 15% и 10% соответственно). В остальных диапазонах площадей спрос и предложение сбалансированы.



По типологии квартир в структуре спроса и предложения не сбалансированы студии и двухкомнатные лоты. В категории студий в I квартале 2021 г. спрос превышал предложение – 16% в спросе и 7% в предложении, а в категории двухкомнатных лотов, наоборот, предложение превышает спрос – 41% и 31% соответственно. При этом в целом в структуре спроса преобладают однокомнатные лоты (36%), а в структуре предложения – двухкомнатные (41%).

В структуре спроса и предложения на первичном рынке Новой Москвы преобладает комфорт-класс, при этом доля в предложении превышает долю в спросе (78% и 68% соответственно). В стандарт-классе спрос превышает предложение (30% и 20% соответственно). Объекты бизнес-класса занимают 2%, как в структуре спроса, так и в структуре предложения.

Динамика объёма предложения, тыс. кв. м

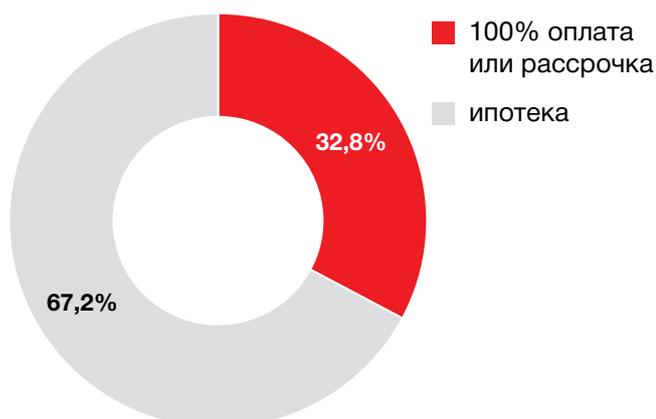


Изменение объёма предложения по классам за квартал носило разнонаправленный характер: в комфорт-классе он уменьшился на 10,1% и составил 383 тыс. кв. м, а в стандарт-классе – увеличился на 44,5% и достиг 97 тыс. кв. м. В бизнес-классе объём предложения составляет 12 тыс. кв. м (+37% за квартал). По сравнению с I кварталом 2020 г. объём предложения в комфорт-классе увеличился на 18%, а в стандарт-классе – сократился на 30%.

Динамика средневзвешенной цены, тыс. руб./кв. м



Средневзвешенная цена в Новой Москве за квартал выросла по всем классам: в комфорт-классе – на 3%, в стандарт-классе – на 11,5%, в бизнес-классе – на 6%. За год цена в комфорт-классе увеличилась на 24,8%, в стандарт-классе – на 28,7%. Динамика по бизнес-классу прерывается в связи с тем, что возникал период, когда на рынке Новой Москвы не было представлено предложения соответствующего класса.



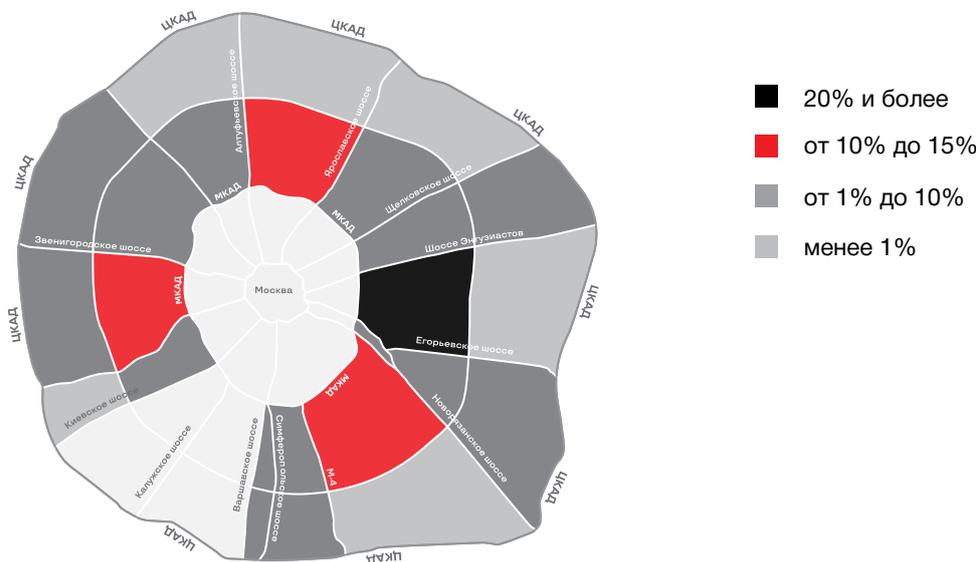
Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, практически не изменилась и составила 67,2% (была 67,4%). Годом ранее доля ипотечных сделок в Новой Москве составляла 62,1%.



3 Новостройки Московской области

Территория Московской области обширна и состоит из 60 административно-территориальных единиц и муниципальных образований. Стоит отметить, что наиболее высокая деловая активность, включая девелопмент, сосредоточена на территориях в пределах 30 км от МКАД, в связи с этим в рамках раздела рассматривается рынок Московской области в пределах ЦКАД. В I квартале 2021 г. объём предложения на первичном рынке жилой недвижимости Московской области внутри ЦКАД представлен в 170 проектах – 27 тыс. квартир суммарной площадью 1,4 млн кв. м.

Структура предложения первичного рынка жилой недвижимости Московской области по зонам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение I квартала 2021 года

Стандарт-класс квартиры

- ЖК «Бакеево Парк» (корп. 6)
- ЖК «Новые Котельники» (корп. 9, 10)
- ЖК «Столичный» (корп. 19)

Комфорт-класс квартиры

- ЖК «Облака 2.0» (корп. 1.1, 1.2)
- ЖК VESNA (корп. 1, 2, 3)
- ЖК «Инновация» (корп. 5)
- ЖК «Квартал героев» (корп. 309)
- ЖК «Равновесие» (корп. 8)
- ЖК «Южное Пушкино» (корп. 1)
- ЖК «Бригантина» (корп. 6,7)
- ЖК «Люберцы Парк» (кор. 9)

Комфорт-класс квартиры

- ЖК «Новое Нахабино» (корп. 2)
- ЖК «Одинцово-1» (корп. 1.19.1, 1.19.2)
- ЖК «Отрада» (корп. 16)
- ЖК «Отрадный» (корп. 8)
- ЖК «Парк Апрель» (корп. 43)
- ЖК «Живописный» (корп. 4.1, 4.2)

Бизнес-класс квартиры

- ЖК «Точка отсчёта»

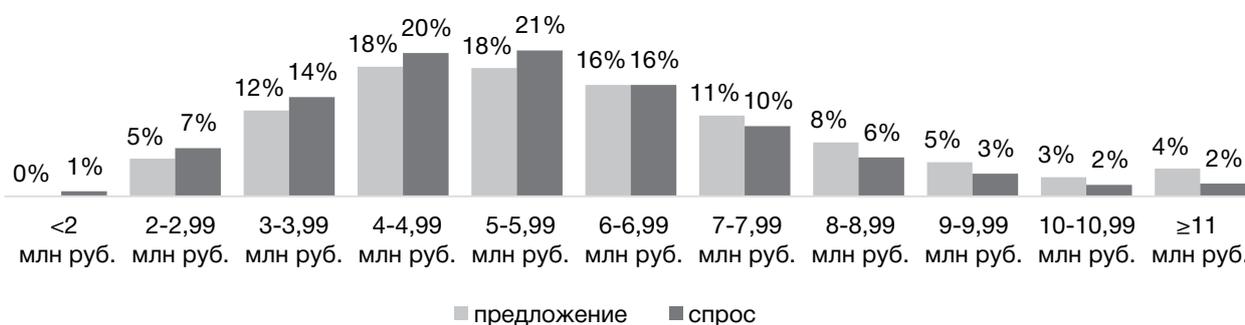
Комфорт-класс апартаменты

- ЖК DOM SMILE
- ЖК «Облака 2.0» (корп. 1.2, секции 2,3)

Объём нового предложения в I квартале 2021 г. составил 276,4 тыс. кв. м, текущий объём предложения на рынке новостроек составляет 1,4 млн кв. м. Благодаря активному выходу новых проектов на рынок Московской области объём предложения за квартал увеличился на 6,5% относительно показателя конца 2020 года. Фактически, в рамках квартала произошло восполнение вымывшегося объёма предложения. По сравнению с предыдущим кварталом спрос на квартиры и апартаменты на первичном рынке Московской области внутри ЦКАД снизился на 229,4 тыс. кв. м (23,1%).

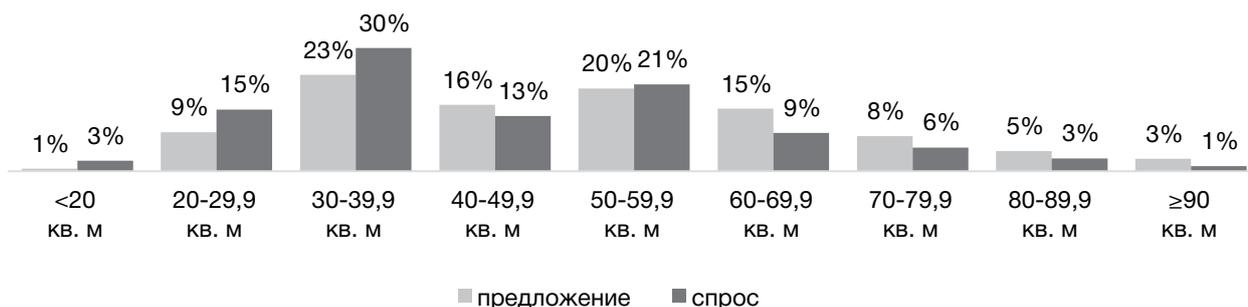
Средневзвешенная цена предложения на текущий период составляет 118,8 тыс. руб./кв. м, по сравнению с предыдущим кварталом она увеличилась на 3,8%.

Структура по бюджетам

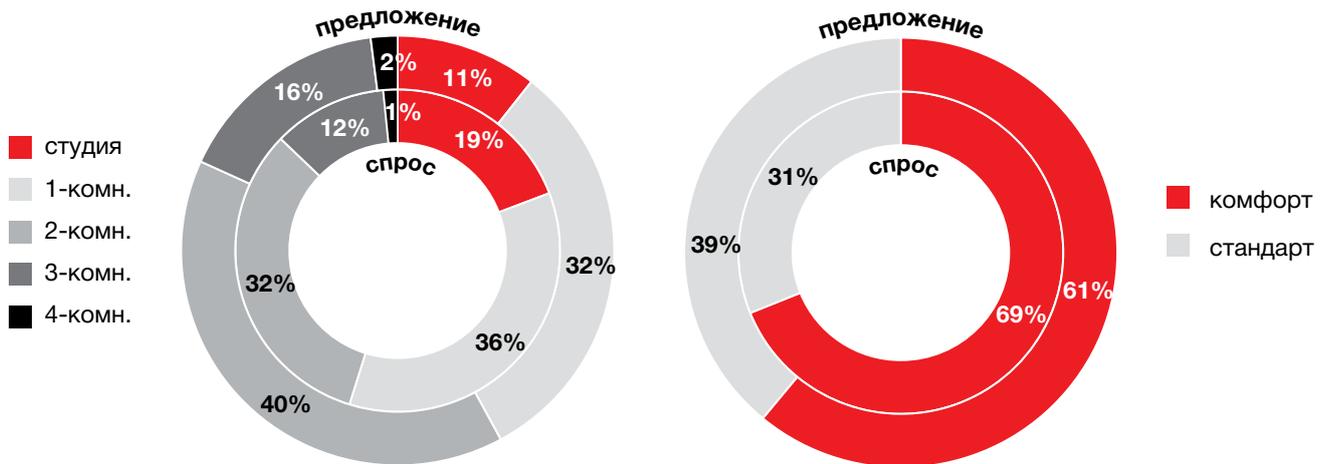


В структуре предложения основную долю (52%) составляют лоты в бюджете от 4 до 7 млн рублей, данная ценовая категория также является самой востребованной в структуре спроса (57%).

Структура по площади лотов

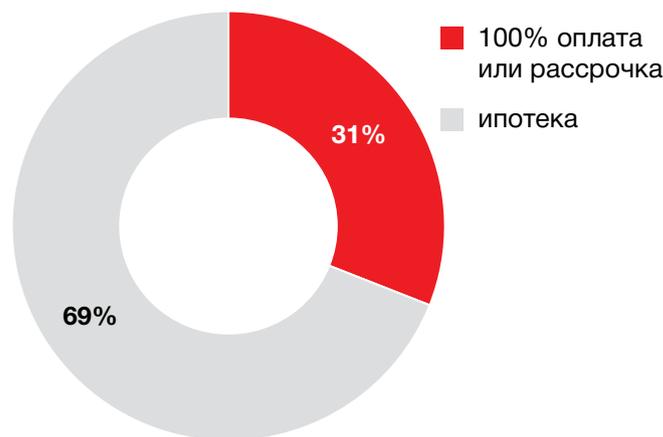


В структуре по площади можно выделить две основные группы – это одно- и двухкомнатные квартиры в диапазоне площадей от 30 до 40 кв. м и от 50 до 60 кв. м соответственно. При этом промежуточные метражи представлены умеренно и пользуются меньшей популярностью. Данные показатели говорят о большей ориентации Московской области на классические форматы квартир.



В соотношении структур предложения и спроса по типу квартир в I квартале 2021 г. стоит отметить превышение спроса над предложением по малогабаритным квартирам – студии и однокомнатные квартиры. Двух- и трёхкомнатные квартиры на рынке представлены в достаточном объёме, при этом спрос остается умеренным. Структура спроса и предложения достаточно сбалансирована, но вектором развития является восполнение быстро вымывающихся компактных квартир.

В структуре предложения и спроса по классам основная доля приходится на комфорт-класс. Стоит отметить, что несмотря на востребованность достаточно умеренных бюджетов и форматов квартир, в структуре спроса доля комфорт-класса приближается к 70%. На рынке новостроек Московской области присутствуют проекты бизнес-класса, но поскольку их доля в общем объеме предложения ничтожно мала, они были включены в сегмент комфорт-класса.

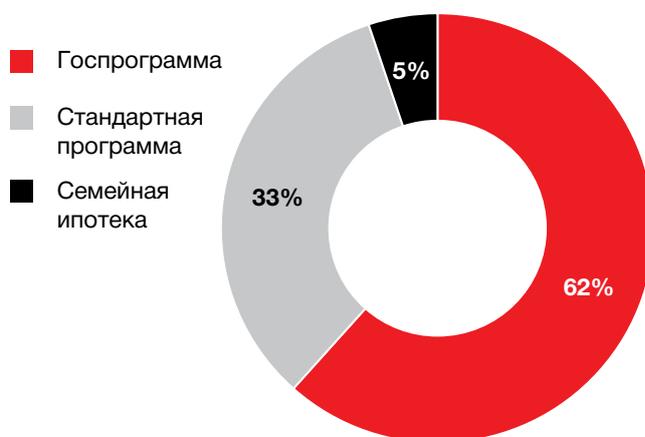


Ипотека для рынка новостроек Московской области играет важную роль в поддержании спроса, по итогам I квартала 2021 г. доля сделок с привлечением ипотечного кредитования составляет 69%.

4 Тенденции рынка ипотеки

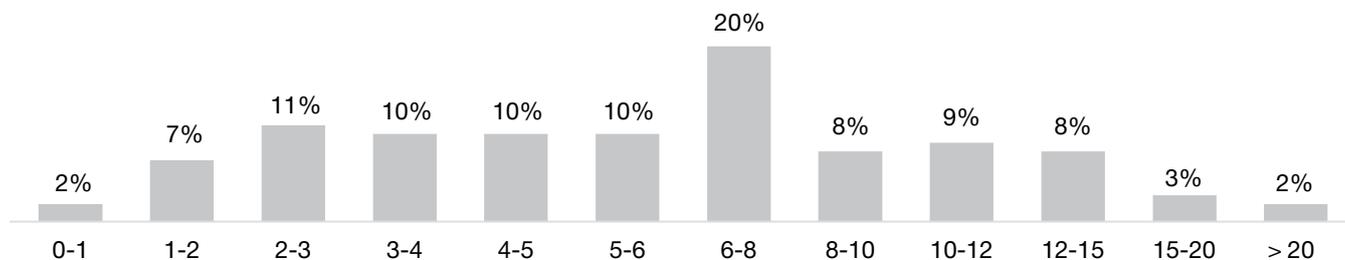
В I квартале 2021 г. доля ипотечных сделок на рынке первичного жилья Москвы достигла 62,7%. В массовом сегменте на долю сделок с использованием ипотечного кредитования приходится 63,7% (по квартирам и апартаментам комфорт- и бизнес-класса), при этом по квартирам – 65,1%, по апартаментам – 50%. Самая высокая доля ипотечных сделок в сегменте квартир комфорт-класса, в I квартале 2021 г. она достигла 70%.

Выданные кредиты в разрезе по программам



По данным Ипотечного Центра компании Est-a-Tet, в рассматриваемом периоде более половины ипотечных кредитов в массовом сегменте были выданы в рамках действующей государственной программы субсидирования ипотеки (62%). По сравнению с предыдущим кварталом, эта доля снизилась (в IV квартале 2020 года она составляла 68%). Поскольку первоначально программу государственного субсидирования ипотеки планировали завершить в ноябре 2020 года, большинство покупателей воспользовались возможностью приобрести жильё по программе в III-IV кварталах 2020 г. Свою роль также сыграли новые условия субсидирования ипотечных ставок, предлагаемые застройщиками, благодаря чему доля ипотечных кредитов, выданных в рамках стандартных банковских программ, выросла за квартал с 27% до 33%.

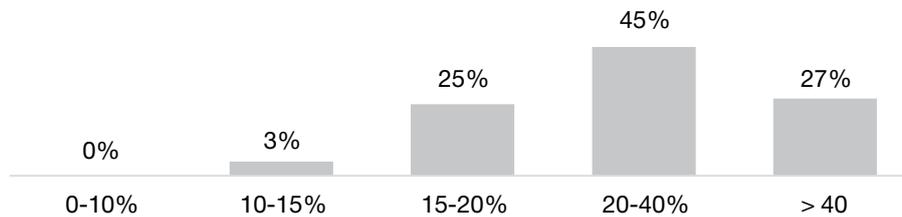
Структура ипотечного кредитования по сумме кредита, млн руб.



Большинство выданных в I квартале 2021 г. ипотечных кредитов в массовом сегменте приходится на кредиты суммой от 6 до 8 млн рублей (20%). В остальных диапазонах сумм выданных займов наблюдается достаточно равномерное распределение. Меньше всего кредитов выдается в диапазоне сумм до 2 млн рублей и свыше 15 млн рублей.

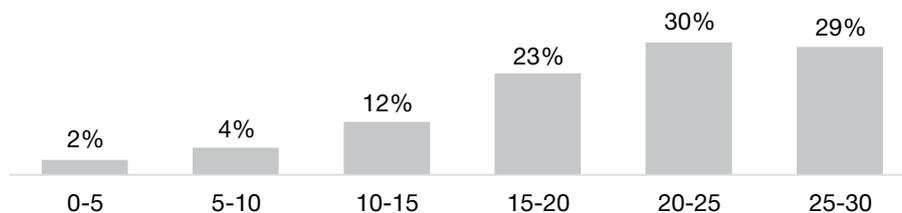


Структура ипотечного кредитования по первоначальному взносу, %



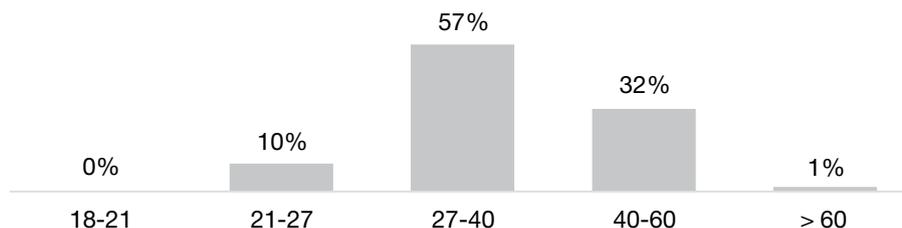
Почти половина ипотечных займов (45%), выданных в рассматриваемом периоде в массовом сегменте, приходится на кредиты с первоначальным взносом от 20% до 40%. По условиям программы государственного субсидирования ипотеки размер первоначального взноса должен быть не менее 15%. На долю ипотечных кредитов с размером первоначального взноса от 15% до 20% приходится четверть выданных в I квартале 2021 г. жилищных займов.

Структура ипотечного кредитования по сроку кредита, лет



В I квартале 2021 г. большинство ипотечных кредитов в массовом сегменте было выдано на срок кредитования от 20 до 30 лет (59%). В рамках госпрограммы льготного кредитования максимальный срок кредита составляет 30 лет. Большинство заёмщиков на рынке первичного жилья Москвы относятся к возрастной категории 27-40 лет (57%), существенную долю в структуре выданных ипотечных кредитов в массовом сегменте составляют заёмщики в возрасте от 40 до 60 лет (32%).

Структура заёмщиков по возрастным группам, лет



В I квартале 2021 г. ипотека по-прежнему являлась основным драйвером спроса, а ставки по ипотеке достигли беспрецедентно низких значений. Сами застройщики предлагают всё новые инструменты выгодного приобретения жилья с помощью ипотечного кредитования: если в 2020 г. многие застройщики брали на себя компенсацию процентов по ипотечному кредиту в течение первого года кредитования, то в I квартале 2021 г. некоторые застройщики стали предлагать субсидирование ипотеки по ставке ниже ключевой ставки ЦБ на весь срок кредитования.

Широкий выбор программ субсидирования ипотеки (в том числе в рамках государственной поддержки) и активность застройщиков по выводу новых проектов в реализацию создают благоприятные условия для приобретения недвижимости.

5 Выводы и прогнозы

Интенсивный рост цен в 2020 году и рекордные показатели по объёму продаж были обусловлены девальвацией рубля, снижением ставок по вкладам и депозитам, колебаниями и резким ростом курса основных иностранных валют, а также изменениями в налоговом законодательстве. В этой ситуации, как и в любой существенный кризис, люди, обладавшие накоплениями, обратили свое внимание на недвижимость как инструмент надежного размещения и приумножения своих средств. Ипотека в этой связи сыграла также немаловажную роль. Во-первых, те, у кого накопленный было недостаточно для приобретения квартиры, но хватало на первоначальный взнос, получили возможность выгодно войти в ипотеку с усиленным платежом благодаря низкой ставке. Во-вторых, те, у кого были существенные сбережения, и сохранился стабильный доход, смогли рассмотреть вариант с приобретением квартиры более высокого ценового сегмента или сразу нескольких объектов благодаря, опять же, доступной ипотеке. Кардинально отличающиеся показатели по объёмам выдачи ипотеки по регионам подтверждают этот тренд, так как в тех регионах, где существенные накопления у граждан отсутствуют и уровень доходов, а также стабильность их получения оставляют желать лучшего, вопрос по сбережению и приумножению собственного капитала не стоял. Сложившаяся ситуация на рынке новостроек Московского региона является рыночной и сформировавшейся в результате действия комплекса факторов. Тем не менее, вопрос уровня цен стал активно обсуждаемой темой.

Введение каких-либо санкций и ограничений в отношении застройщиков с целью сдерживания цен на жильё маловероятно. Возможной мерой со стороны государства будет являться наращивание темпов и объёмов строительства, в том числе в проектах с государственным участием. Создание девелоперской компании в составе госкорпорации ДОМ.РФ – один из первых шагов в этом направлении, призванный обеспечить достижение поставленных целей по строительству жилья в рамках государственных жилищных программ. Следует отметить, что активность коммерческих девелоперских структур также высокая, в том числе и региональные застройщики активно выходят на Московский рынок, однако, горизонт выхода новых проектов сейчас не ясен. На фоне изменений, связанных с процедурой и изменением вида разрешённого использования, площадки, находящиеся на этапе концепции, будут выходить на рынок медленно в связи с высокой активностью выхода проектов в 2020 году. Практически не осталось проектов для выхода на рынок в ближайшей перспективе. Новые проекты, конечно, будут выходить, но этот темп будет умеренным, что поддержит цены на высоком уровне.

Из-за волатильности рынка застройщики более тщательно стали подходить к выбору и подготовке новых проектов, запускаемых в реализацию. Намечились основные тренды – вывод предложения в реализацию небольшими пучками (с целью более точного управления ассортиментом и ценами), раннее бронирование (до официального открытия продаж) и формирование листа ожидания, закрытые продажи. По-прежнему сохраняется тренд на диджитализацию рынка – несколько застройщиков полностью перешли в режим онлайн-продаж недвижимости, остальные продолжают тестировать и внедрять различные онлайн-опции и виртуальные инструменты. Однако практика показала, что при наличии возможности живого общения и традиционного посещения офиса продаж, именно этот формат общения наиболее удобен для клиента.

Несмотря на пополнение предложения, за счёт выхода новых проектов и новых корпусов, в 2021 году рост цен на новостройки продолжится, однако этот рост будет не таким интенсивным, как в 2020 году, и в каждом сегменте будет зависеть от объёма новых проектов.



Замедлению ценовой динамики будет способствовать возвращение спроса к нормальным показателям – без ажиотажных всплесков. Во-первых, действие льготной ипотеки закончится в середине года. Во-вторых, так как первоначально окончание программы господдержки ожидалось в ноябре прошлого года, большинство покупателей поспешили приобрести жильё осенью 2020 года. Кроме того, состоявшееся повышение Центробанком ключевой ставки до 4,5% фактически является переломной точкой, когда начнут расти ипотечные ставки.

Однако ипотека по-прежнему будет являться основным драйвером спроса – в настоящий момент ставки держатся на беспрецедентно низком уровне, включая стандартные программы. В 2020 году повсеместно предлагались совместные с банками программы субсидирования процентов по ипотечным кредитам, когда в первый год пользования ипотекой бремя выплаты процентов брал на себя застройщик. В 2021 году застройщики стали предлагать новые инструменты поддержки спроса – программы с пониженными процентными ставками по ипотечным кредитам (ниже ключевой ставки ЦБ) на весь срок кредитования.

К позитивным трендам на рынке первичного жилья, которые сохранятся и в 2021 году, можно отнести размытие границ между классами. Застройщики стараются внедрять в проект опции, которые соответствуют более высоким классам жилья. Например, один из застройщиков принял решение устанавливать систему «Умный дом» во всех своих проектах, в том числе и комфорт-класса, хотя эта система и в премиальных проектах устанавливается не повсеместно. Ещё один тренд – реализация квартир и апартаментов с меблировкой и оборудованной кухней. Если раньше данная опция встречалась в проектах высокого ценового сегмента (премиум и элита), то сейчас такие предложения появились и в массовом сегменте. Таким образом, задается более высокая планка к жилью, предлагаемому на рынке.

▪ **Новая Москва**

В Новой Москве заложен существенный потенциал развития жилищного строительства, особенно в сегменте масштабных проектов.

Спрос на новостройки Новой Москвы остаётся высоким благодаря бюджетам, которые пока ещё ниже, чем в Москве. Однако цены в Новой Москве догоняют московские – в отдельных проектах средневзвешенная цена предложения преодолела психологическую отметку в 200 тыс. рублей и сравнялась с ценами на новостройки массового сегмента, расположенные внутри МКАД. Развитие транспортной инфраструктуры Новой Москвы, а особенно метрополитена, будет в ближайшей перспективе поддерживать спрос, в том числе инвестиционный.

▪ **Московская область**

Московская область обладает значительными перспективами с точки зрения выхода в реализацию новых проектов. С учётом динамики роста цен в Москве и Новой Москве, формируется существенный потенциал нереализованного спроса, который будет переходить на рынок Московской области из-за более доступного предложения, комфортных площадей квартир и возможности воспользоваться субсидированной ипотекой для приобретения жилья. Активность застройщиков по выводу новых проектов в реализацию позволит восполнить просадку предложения и оживить спрос.

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы

Категории	Расположение	Архитектурное решение	Материал строительства	Проектные решения	Высота потолков	Техническое оснащение	Площади квартир	Количество квартир на площадке	Территория дома (внутренний двор)	Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Количество парковочных мест	Охрана/ Организация безопасности	
													Классы
Классы	Стандарт	Любое	Нет требований	Типовая панель, простой монолит	Готовые типовые планировочные решения	До 2,7 м	Нет требований	Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований	Нет требований
	Комфорт	Любое	Нет требований	Европейская панель, монолит	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Не ниже 2,7 м	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: наземный паркинг. Опционально: подземный паркинг	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Обязательно: домофон или видеонаблюдение
	Бизнес	Преимущественно престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	2,75-3,2 м	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей. Кондиционирование – чаще сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Не более 8	Опционально: «двор без машин», огороженная территория. Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание
	Премиум	Престижные районы	Индивидуальный архитектурный проект. Возможно привлечение именитых архитекторов	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Не более 4	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж
	Элита	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)	Уникальный архитектурный проект	Монолит, монолит-кирпич	Индивидуальное проектное решение	Более 3,2 м	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей	Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м	Не более 4; Для пентхаусов желательнее не более 2	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру	Обязательно: видеонаблюдение, многоуровневая система охраны, высокотехнологичные системы доступа во двор и в здание. Опционально: консьерж

О компании Est-a-Tet

Инвестиционно-риэлторская компания Est-a-Tet создана в 2008 году и сегодня входит в ТОП лидеров рынка новостроек Московского региона. Помимо специализации по предоставлению полного спектра услуг во всех сегментах первичного рынка – от подбора объектов до заключения сделок, в зоне компетенции компании – работа с вторичной недвижимостью (в т. ч. покупка, продажа, обмен, срочный выкуп, юридическое и финансовое сопровождение сделок, trade-in), брокеридж коммерческой недвижимости, а также консалтинг с масштабным комплексом экспертизы – от разработки концепций до участия в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами в сфере жилищного строительства.

В портфеле реализованных проектов Est-a-Tet – крупнейшие и знаковые новостройки столичного региона: ЖК «Садовые кварталы», ЖК «Английский Квартал», ЖК «Скай Форт», ЖК «Шатер», ЖК «Мичуринский», МФК «Водный», мкрн «Бутовские аллеи», ЖК «Прима-Парк», а также ЖК «Марфино», ЖК «Нахимово», ЖК «Алексеево», ЖК «Квартал на Никулинской», ЖК «Новогорск Парк», клубный комплекс «Басманный,5», комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцово и Мытищ. В ряде проектов компания выступила как инвестор.

На сегодняшний день Est-a-Tet работает с такими проектами, как: ЖК Dialog, ЖК «Город на реке Тушино-2018», ЖК «Позитив», ЖК «Царская площадь», ЖК D1, ЖК «Метрополия», ЖК «Фестиваль Парк-2», ЖК «Небо», ЖК «Селигер Сити», ЖК FoRest, ЖК «Городские Истории», ЖК iLOVE, комплекс апартментов «M1 Сколково», ЖК L'Club, ЖК «Новая Щербинка», ЖК «Настоящее», ЖК «Ново-Никольское», комплекс апартментов SLAVA, ЖК «Равновесие», ЖК City Bay, ЖК B'aires, ЖК Will Towers, ЖК «Зеленая Вертикаль».

Компания Est-a-Tet многократно отмечена в самых престижных отраслевых премиях как победитель номинаций «Риэлтор года» и «Компания года», а также является обладателем международной награды от European Property Awards.

Департамент проектного консалтинга компании Est-a-Tet

Департамент проектного консалтинга Est-a-Tet осуществляет полномасштабные исследования рынка, а также регулярные мониторинги, исследования спроса, для формулирования рекомендаций по квартирографии, политике ценообразования и фазированию проекта. Благодаря лидерству компании Est-a-Tet в продаже новостроек и существенному портфелю проектов на реализации, департамент проектного консалтинга имеет возможность вырабатывать рекомендации по проектам в широкой локации, основываясь на анализе реального клиентского спроса в данном месте, что позволяет создавать проекты, максимально востребованные в ближайшем будущем, с учетом прогнозируемых тенденций изменения рынка.

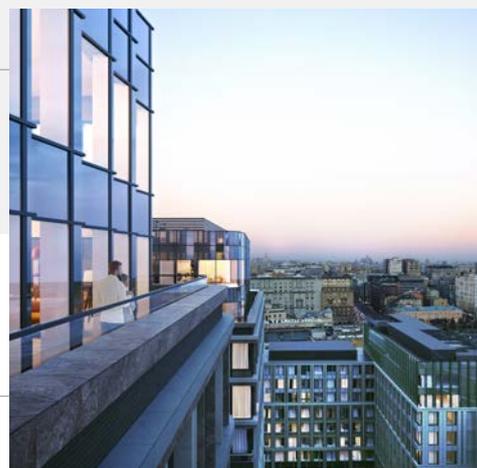
Роман Родионцев
Директор департамента
проектного консалтинга Est-a-Tet

тел.: +7 (495) 223 8888, доб. 327
моб.: +7 (925) 008 2021
e-mail: rrs@estatet.ru

Новостройки

Вторичная
недвижимость

Коммерческая
недвижимость



SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru



Более 125
объектов в Москве
и Подмосковье



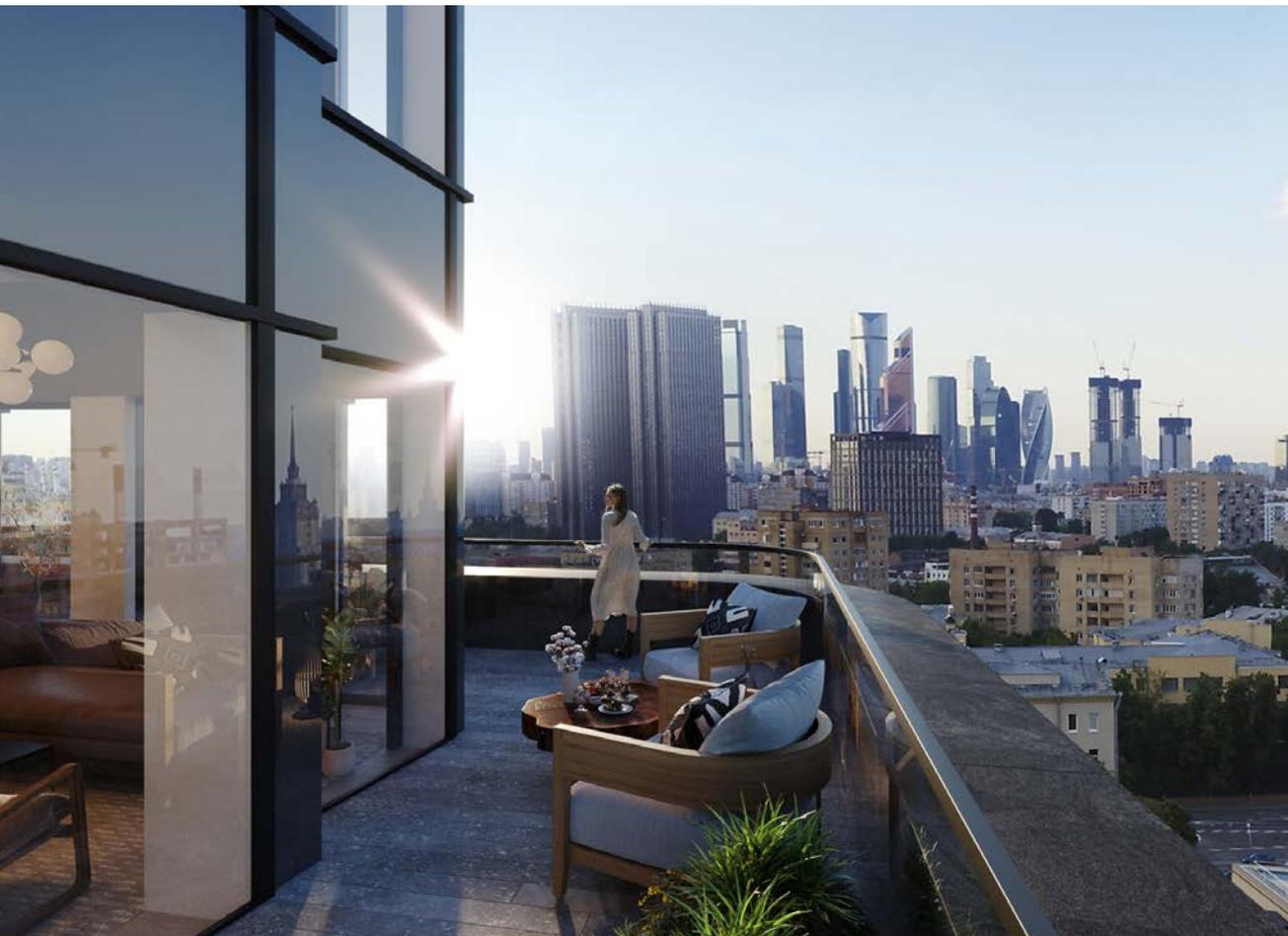
Собственный
ипотечный
центр



Программа
привилегий

EST-A-TET

EST-A-TET



SPN24.RU - Сервис Продаж Новостроек

+7 (499) 709 709 5

info@spn24.pro

www.spn24.pro

г. Москва | м. «Спортивная» | Саввинская набережная, 23с1 | 119435