



est-a-tet®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



ОБЗОР РЫНКА НОВОСТРОЕК МОСКВЫ

ИТОГОВЫЙ ОТЧЁТ ЗА III КВАРТАЛ 2020г



Est-a-Tet –
гарант качества
риэлторских услуг!



- Инвестиции
- Консалтинг
- Управление продажами

www.estatet.ru

www.spn24.ru

Специально для пользователей Системы SPN24

Содержание

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года	2
1.1. Квартиры комфорт-класса	8
Предложение	8
Цены.	10
Спрос	11
1.2. Квартиры бизнес-класса	12
Предложение	12
Цены.	14
Спрос	15
1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента	16
Предложение	16
Цены.	19
Спрос	21
1.4. Апартаменты	22
Предложение	22
Цены.	24
Спрос	25
1.5. Новостройки Новой Москвы	27
Предложение	27
Цены.	30
Спрос	31
2. Выводы и прогнозы	32
Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москва по этапам строительной готовности	33
Приложение №2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москва.	34
О компании Est-a-Tet	36

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

В результате принятых Правительством мер по поддержке отрасли была запущена программа субсидирования ипотеки и кредитов на строительство жилья, а застройщики, в свою очередь, смогли оперативно организовать процесс продажи онлайн во время самоизоляции, что помогло предотвратить просадку рынка. В итоге – в III квартале 2020 года можно отметить колоссальный рост спроса на покупку первичной недвижимости Москвы. После частичной приостановки регистрации сделок в Росреестре в предыдущем квартале, в III квартале 2020 года ожидаемый рост зарегистрированных ДДУ оправдался.

В III квартале на рынке жилья наблюдался всплеск спроса, который связан с ипотекой по сниженным ставкам – 6,5% и с просадкой во время пандемии, за счет чего сформировался отложенный спрос для III квартала 2020 года. Благодаря увеличению объемов спроса, на рынке сохранилась спрогнозированная ранее положительная динамика цен.

Средневзвешенная цена предложения в старых границах Москвы составила 266 тыс. руб./ кв. м (без учета элитного сегмента). В границах «старой» Москвы средневзвешенная цена предложения выросла за год на 9,5%, в Новой Москве – на 19%. По сравнению с предыдущим кварталом цена в Москве увеличилась на 3,5%, в Новой Москве рост цены составил 5%.

По сравнению с предыдущим кварталом, объем реализованного жилья в Москве увеличился на 38%, а относительно аналогичных показателей прошлого года вырос на 1,4%. Увеличению динамики спроса способствовало, с одной стороны, введение сниженных ставок по ипотеке в рамках государственной поддержки в 2020 году, с другой стороны – вывод в реализацию большого объема нового предложения в предыдущем квартале, который произошел по причине переноса сроков запуска новых проектов и корпусов из-за эпидемиологической ситуации в мире.

Объем предложения на первичном рынке жилой недвижимости Москвы составил 38,7 тыс. лотов в 884 корпусах суммарной площадью 2,7 млн кв. м. Доля апартментов, по сравнению с предыдущим кварталом, выросла и составила 28% от общего объема предложения. Несмотря на активность девелоперов, в III квартале 2020 года на рынке первичного жилья Москвы и Новой Москвы сохранилась тенденция сокращения предложения – за год объем предложения на рынке первичного жилья Москвы сократился на 14%, Новой Москвы – на 4%. При этом в сегментах квартир и апартментов Москвы динамика изменения объема предложения была разнонаправленной – в сегменте квартир снижение объема за год составило 20%, в сегменте апартментов предложение выросло на 6% по сравнению с показателями 2019 года.

В III квартале сегмент апартментов после небольшого затишья пополнился несколькими новыми проектами. По сравнению с предыдущим кварталом, в Москве объем предложения снизился на 7%, в сегменте квартир снижение составило 10,5%, в сегменте апартментов объем вырос на 3%. В Новой Москве объем предложения за квартал снизился на 12%.

По итогам квартала в продажу поступило 140,3 тыс. кв. м (51 корпус), что на 84 тыс. кв. м или 37% меньше, чем в предыдущем

квартале. Новый объем предложения состоит из квартир и апартментов бизнес-класса с долей 54,5% от общего показателя, комфорт-класса – 40,8%, премиум-класса – 4,2%, элитный сегмент составил 0,5%.

Новое предложение III квартал 2020 года

Квартиры

Комфорт-класс
ЖК Green Park (корп. 7)
ЖК «Дмитровский парк» (корп. 1.2, 1.3)
ЖК «Любовь и голуби» (очередь 2 корп. 1)
ЖК «Мякинино Парк» (корп. 3.1, 3.6)
ЖК «Аквион Митино» (корп.1 (16), 2 (17), 3 (16.1))
ЖК «Большая Академическая 85» (корп. 1.1)
ЖК «Большая Очаковская 2» (корп. 1.2, 1.3)
ЖК «Красноказарменная 15» (корп. 1.1)
ЖК CITY BAY (корп. 3)
ЖК «Бусиновский Парк» (корпус 1.1, 1.2)
ЖК «Руставели 14» (корпус 1.1)
ЖК «Сигнальный 16» (корпус 1.1, 1.2, 1.3)
ЖК «Академика Павлова» (корпус 38)
ЖК «Каширка LIKE»
ЖК «Амурский Парк» (3.1, 3.2, 3.3, 3.4)
ЖК «Зеленоград Сити» (корпус 327, 328)
Бизнес-класс
ЖК West Garden (корп. 7, 9)
ЖК Headliner (корп. 4)
ЖК «Архитектор» (корп. 1, 2)
ЖК «Павелецкая Сити» (корп. 5 (Чарли))
ЖК Top-HILLS (корп. 1, 4)

Квартиры

Бизнес-класс
ЖК FORIVER (корп. 2, 3, 5, 6)
Премиум-класс
ЖК «Врубеля 4»
ЖК HIDE
ЖК «TITUL на Якиманке»
ЖК Victory Park Residences
Элитный сегмент
ЖК Tessin

Апартаменты

Комфорт-класс
ЖК «Любовь и голуби» (очередь 2 корп. 1)
Бизнес-класс
ЖК «Новоданиловская 8» (корп. 3)
ЖК Kazakov Grand Loft
СК «Амарант»
ЖК Anna Mons Apartment
Премиум-класс
Клубный дом LUMIN House
Элитный сегмент
Клубный дом «Пречистенка 8»

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента
- 1.4. Апартаменты
- 1.5. Новостройки Новой Москвы

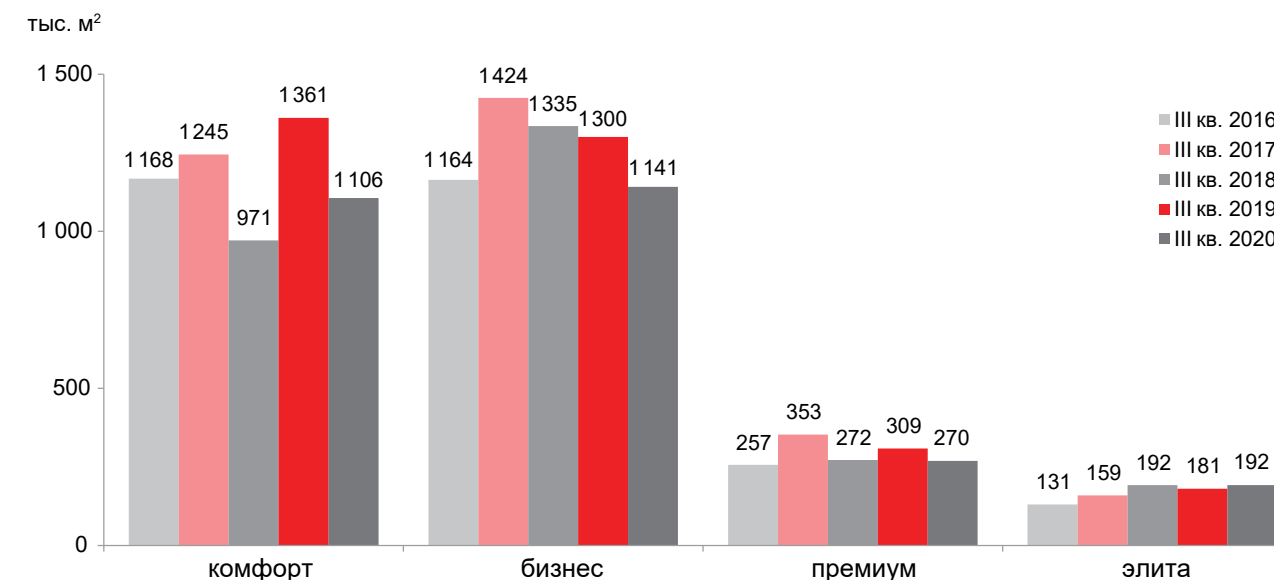
2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

Общая динамика объема предложения первичного рынка жилой недвижимости по классам, суммарная площадь объектов, тыс. кв. м



За год объем предложения в комфорт-классе сократился на 19%, в бизнес-классе – на 12%. Объем предложения в премиум-классе уменьшился на 13%, а в элитном сегменте вырос на 6%. По сравнению с предыдущим кварталом, объем предложения в комфорт-классе снизился на 12%, в бизнес-классе – уменьшился на 4%, на столько же сократилось предложение в премиум-классе и в элитном сегменте.



1. Тенденции рынка жилой
недвижимости г. Москва.
III квартал 2020 года

- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса
и элитного сегмента
- 1.4. Апартаменты
- 1.5. Новостройки Новой Москвы

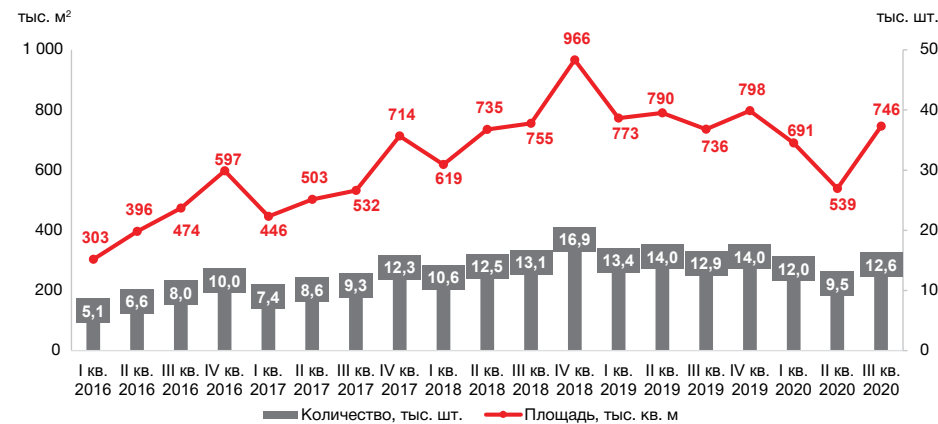
2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация
объектов недвижимости по
этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация
объектов первичного рынка
жилой недвижимости

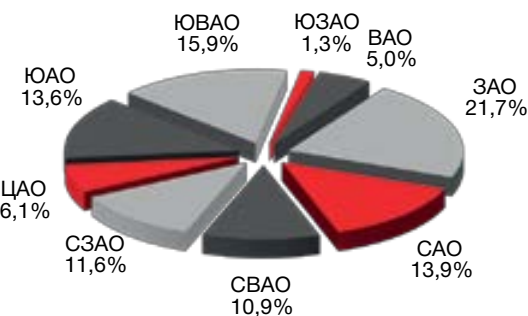
О компании Est-a-Tet

Динамика объёма спроса первичного рынка
жилой недвижимости

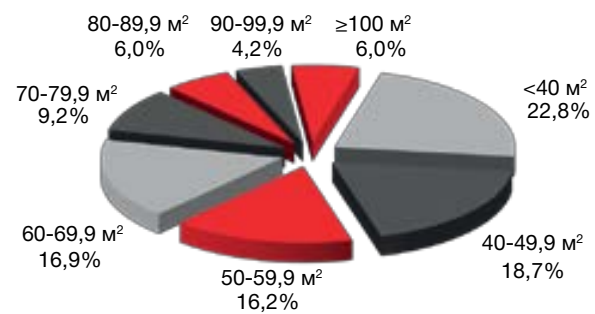


По сравнению с предыдущим кварталом, объём реализованного жилья увеличился на 38%, по отношению к аналогичному периоду прошлого года – на 1,4%.

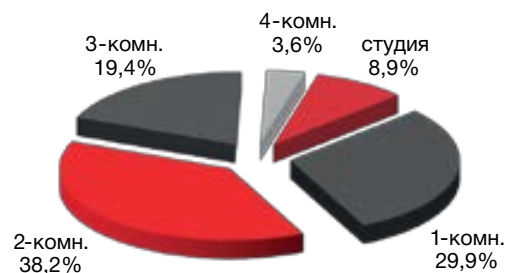
Структура спроса первичного рынка жилой
недвижимости по округам



Структура спроса первичного рынка жилой
недвижимости по площадям



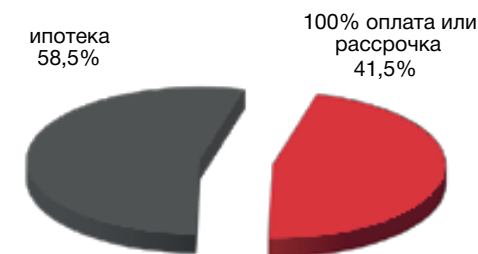
Структура спроса первичного рынка жилой недвижимости
по количеству комнат



Лидером среди округов по объёму реализованного спроса по-прежнему является ЗАО – 22%. На второе место вышел ЮВАО с долей 16%, третье место занимает САО – 14%. Доля однокомнатных лотов, включая студии, снизилась за квартал в общем объёме спроса до 39%. Двухкомнатные лоты по популярности на втором месте – 38%.

Стоит отметить, что тенденция на покупку наименьших площадей смещается постепенно в сторону небольших двухкомнатных лотов, но спрос на более привлекательные по цене квартиры и апартаменты наименьших площадей все еще остается на максимальной отметке. Доля сделок с ипотекой составила 58,5%, на фоне предыдущего квартала она выросла на 2%. Это объясняется высоким спросом на ипотеку с использованием господдержки и специальных программ, действующих в 2020 году.

Структура спроса первичного рынка жилой
недвижимости по типам оплаты

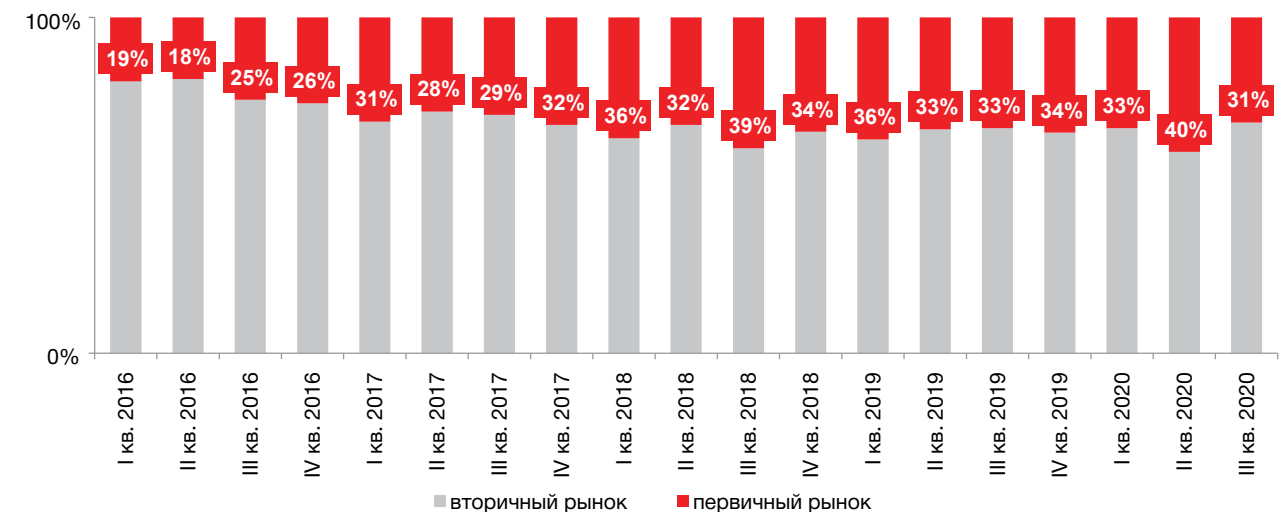


Структура спроса первичного рынка жилой
недвижимости по классам



В структуре спроса, по сравнению со II кварталом, уменьшилась доля комфорт-класса (с 59% до 55%). Доля бизнес-класса выросла с 39% до 41,5%, а доля премиум-класса и элитного сегмента возросла до 2,7% и 0,7% соответственно. На квартальное изменение структуры спроса повлияло возвращение рынка в нормальное русло, когда при выборе жилья, помимо бюджета, важную роль играют качественные характеристики и состав инфраструктуры.

Общая структура сделок на рынке жилья, %



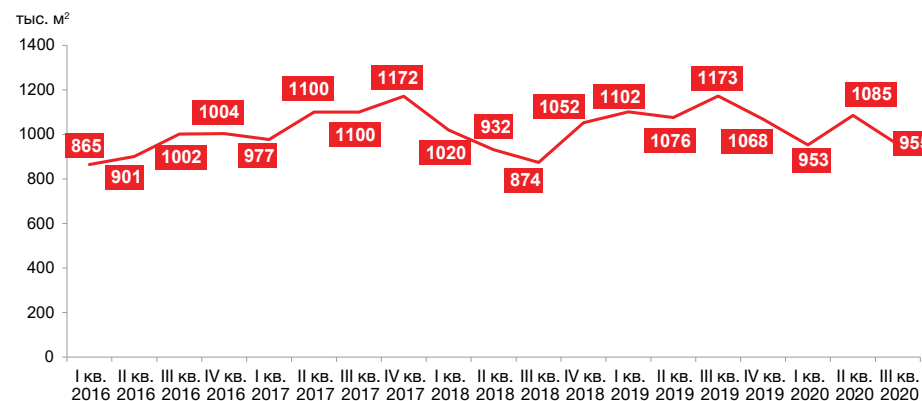
В общей структуре сделок жилья Москвы на первичный рынок в III квартале 2020 года приходится 31%. Доля первичного рынка в общей структуре сделок, по сравнению с прошлым кварталом, снизилась. Но стоит отметить, что по итогам августа в Москве было зарегистрировано наибольшее, по сравнению с другими летними месяцами, число переходов прав на основании договоров купли-продажи жилья. Данная структура отражает не только соотношение первичного и вторичного сегментов, но и включает динамику сделок в уже введенных в эксплуатацию новостройках.

1.1. Квартыры комфорт-класса

Предложение¹

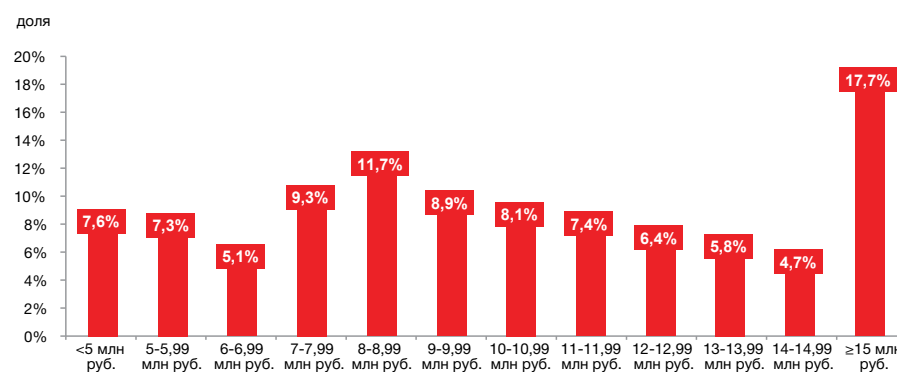
В комфорт-классе предлагается 16,5 тыс. квартир в 94 проектах (310 корпусов). Сегмент занимает первое место в структуре предложения квартир в новостройках Москвы – 49% по площади лотов.

Динамика объёма предложения комфорт-класса, суммарная площадь объектов, тыс. кв. м



Благодаря поглощению нового предложения, вышедшего в реализацию в прошлом квартале, и всплеску спроса на массовый сегмент жилья в рамках действия программы государственной поддержки ипотеки, за прошедший квартал в данном сегменте зафиксировано снижение предложения на 12%. В годовом выражении объём предложения квартир в комфорт-классе снизился на 19%.

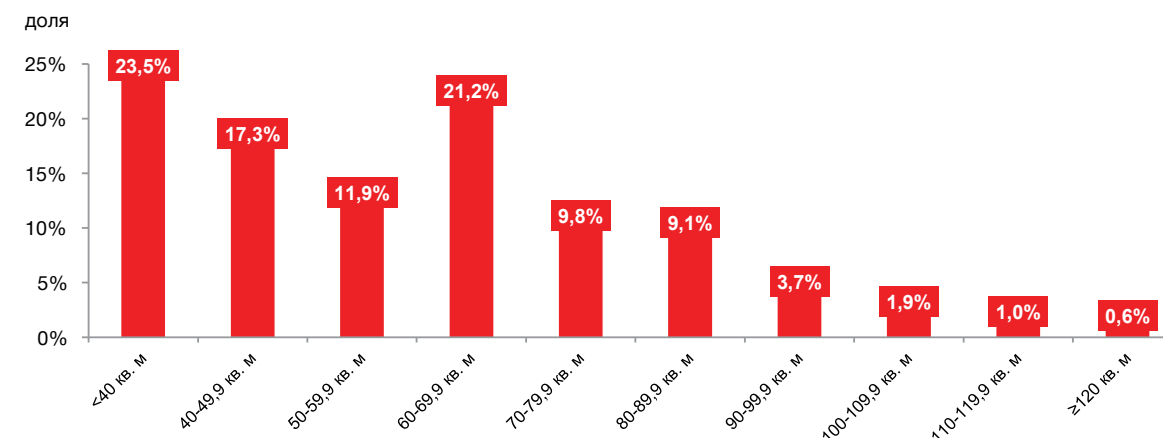
Структура предложения комфорт-класса в распределении по бюджету



Благодаря выходу новых проектов, в структуре предложения по бюджету доля квартир комфорт-класса, стоимостью от 5 до 6 млн руб., увеличилась за квартал с 6,5% до 7%, а доля лотов, стоимостью менее 5 млн руб., снизилась с 9% до 8% за счет высокого спроса на самые привлекательные по цене квартиры.

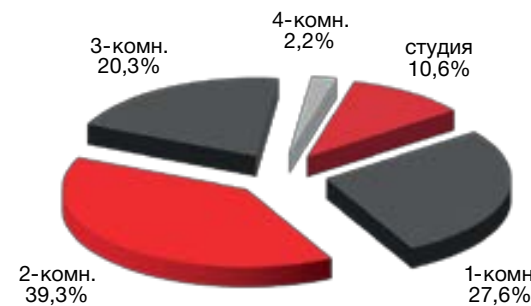
¹ Здесь и далее статистика ведется по проектам с квартирами.

Структура предложения комфорт-класса в распределении по площадям

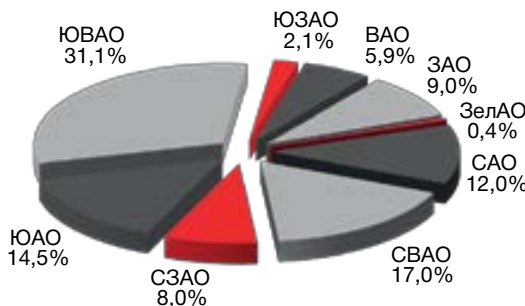


В структуре предложения квартир по площади, уменьшилась доля категории до 40 кв. м (с 25% до 23,5%) благодаря активному вымыванию предложения наименьшего метража. На втором месте – квартиры площадью от 60 до 70 кв. м (21%), их доля практически не изменилась. Квартыры площадью от 40 до 50 кв. м и от 50 до 60 кв. м занимают 17% и 12% соответственно.

Структура предложения комфорт-класса по количеству комнат

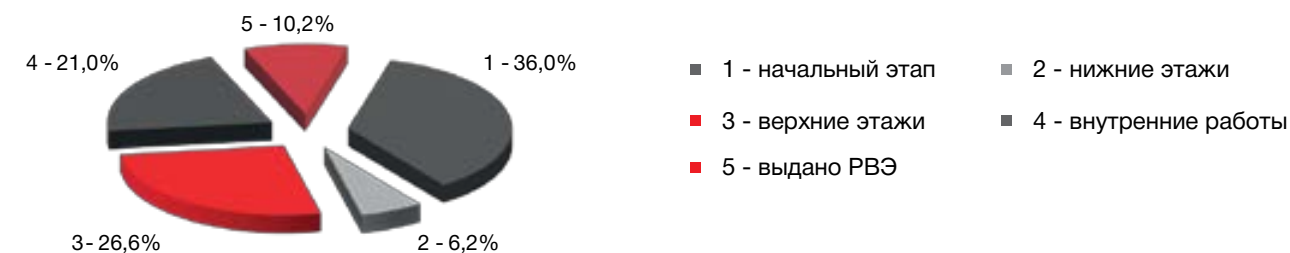


Структура предложения комфорт-класса по округам



В комфорт-классе больше всего в продаже представлено двухкомнатных квартир, за квартал их доля выросла с 36% до 39%. На втором месте – однокомнатные квартиры, доля которых снизилась за квартал с 29% до 28%. На третьем – трёхкомнатные лоты, которые занимают 20%. Доля студий в структуре предложения не изменилась и составила 11%. Лидером в распределении объёма предложения по округам остается ЮВАО, его доля увеличилась до 31%. На втором месте – СВАО, с долей предложения 17%, третье место занял ЮАО, с показателем 14,5%.

Структура предложения комфорт-класса по стадии строительной готовности²



В структуре предложения по стадиям строительной готовности, в комфорт-классе можно отметить квартальный рост доли проектов на начальном этапе – с 31% до 36%. На стадии монолитных работ нижних этажей доля предложения уменьшилась с 15% до 6%, на этапе возведения верхних этажей – увеличилась с 24% до 27%. Доля квартир в корпусах, находящихся на завершающей стадии, увеличилась с 17% до 21%. При этом важно отметить, что доля предложения в сданных корпусах сократилась с 13% до 10%.

² Подробное описание стадий строительства в Приложении №1.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартыры комфорт-класса

1.2. Квартыры бизнес-класса

1.3. Квартыры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

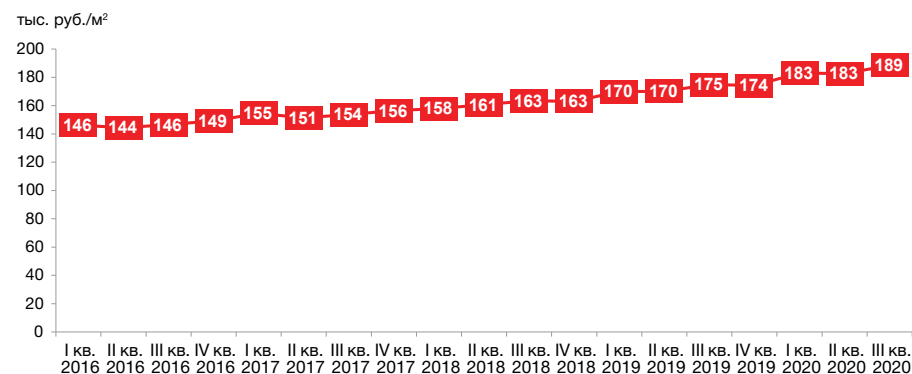
Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

Цены

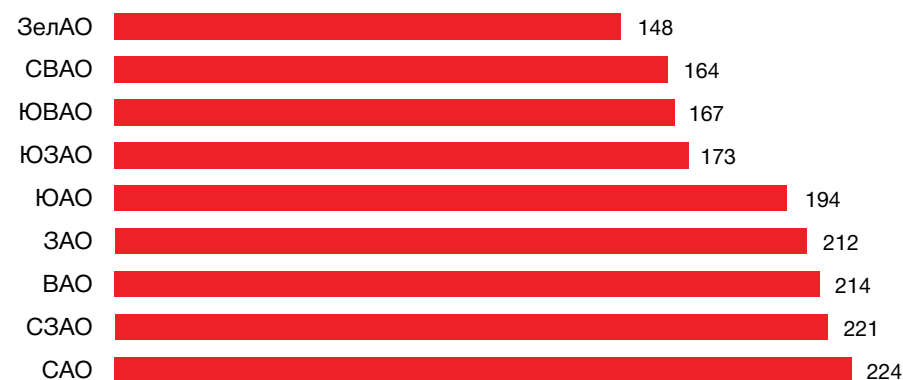
Средневзвешенная цена на квартиры комфорт-класса составила 189 тыс. руб./кв. м.

Динамика средневзвешенной цены комфорт-класса, тыс. руб./кв. м



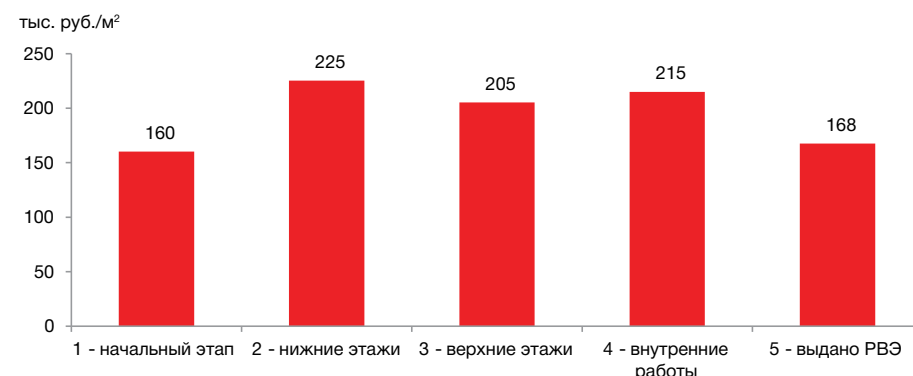
В годовой динамике показатель вырос на 8%, а квартальный показатель увеличился на 3%.

Средневзвешенная цена комфорт-класса по округам, тыс. руб./кв. м



Наибольший прирост цены в комфорт-классе за квартал отмечен в СЗАО (+8%). В ЮЗАО цены выросли на 7%, в ЗАО – на 6%, в САО – на 5%, а в ВАО и ЮВАО рост цены составил по 4%. В СВАО цена увеличилась за квартал на 2%, а в ЗелАО и ЮАО показатели цены практически не изменились.

Средневзвешенная цена комфорт-класса по стадии строительной готовности, тыс. руб./кв. м



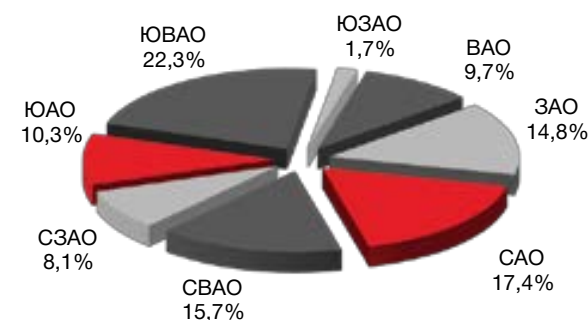
Квартиры комфорт-класса

По сравнению с предыдущим кварталом, на 15% увеличилась средневзвешенная цена предложения квартир в корпусах на стадии монтажа нижних этажей. По остальным стадиям строительной готовности цена за квартал выросла на: 4% – в корпусах на начальном этапе, 3% – на этапе верхних этажей, 5% – на стадии проведения внутренних работ, а в сданных корпусах, наоборот, снизилась на 3%.

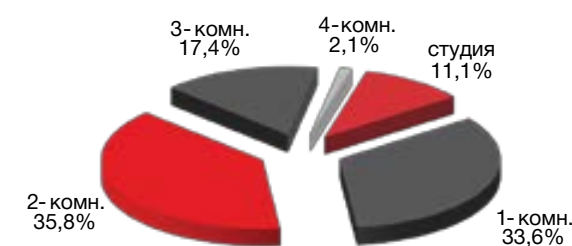
Спрос

В структуре спроса по округам все также лидирует ЮВАО, с 22% реализованных площадей, на втором месте – САО, на который приходится 17% от объема продаж, на третьем – СВАО, с 16%.

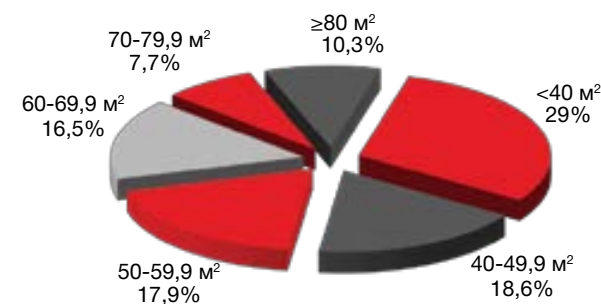
Структура спроса комфорт-класса по округам



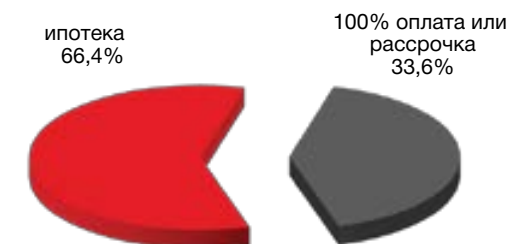
Структура спроса комфорт-класса по количеству комнат



Структура спроса комфорт-класса по площадям



Структура спроса комфорт-класса по типам оплаты



В структуре спроса по типу квартир в III квартале 2020 г. преобладали двухкомнатные (36%). На втором месте – однокомнатные (34%). Наибольший объем спроса приходится на квартиры площадью до 40 кв. м, их реализовано 29%, на площади в диапазоне от 40 до 50 кв. м – 19%. Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования, по сравнению с предыдущим кварталом, практически не изменилась и составила 66%.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

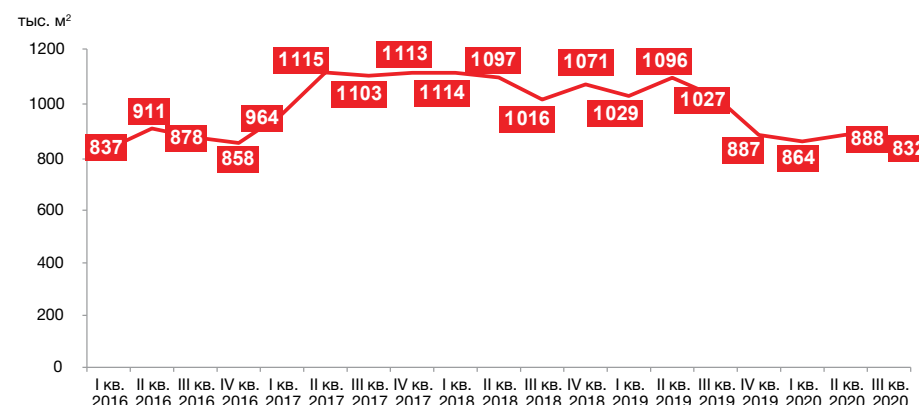
О компании Est-a-Tet

1.2. Квартыры бизнес-класса

Предложение

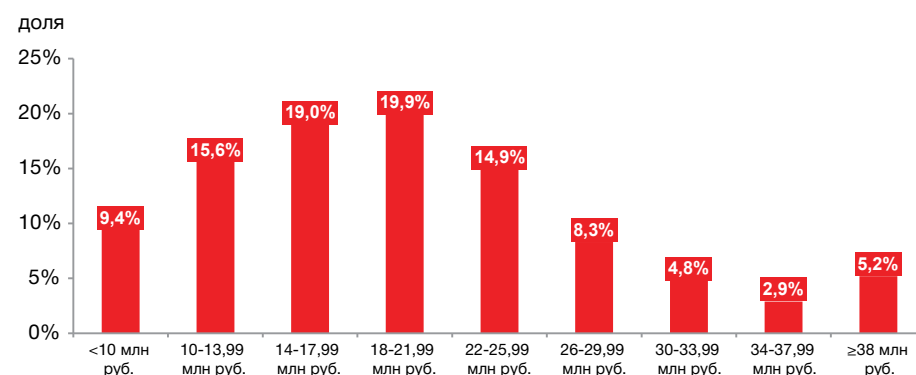
Бизнес-класс составил 42% от общего предложения квартир в Москве по площади. Всего на первичном рынке жилой недвижимости столицы реализуются 11 тысяч квартир в 277 корпусах в 81 проекте.

Динамика объёма предложения первичного рынка жилой недвижимости бизнес-класса, суммарная площадь объектов, тыс. кв. м



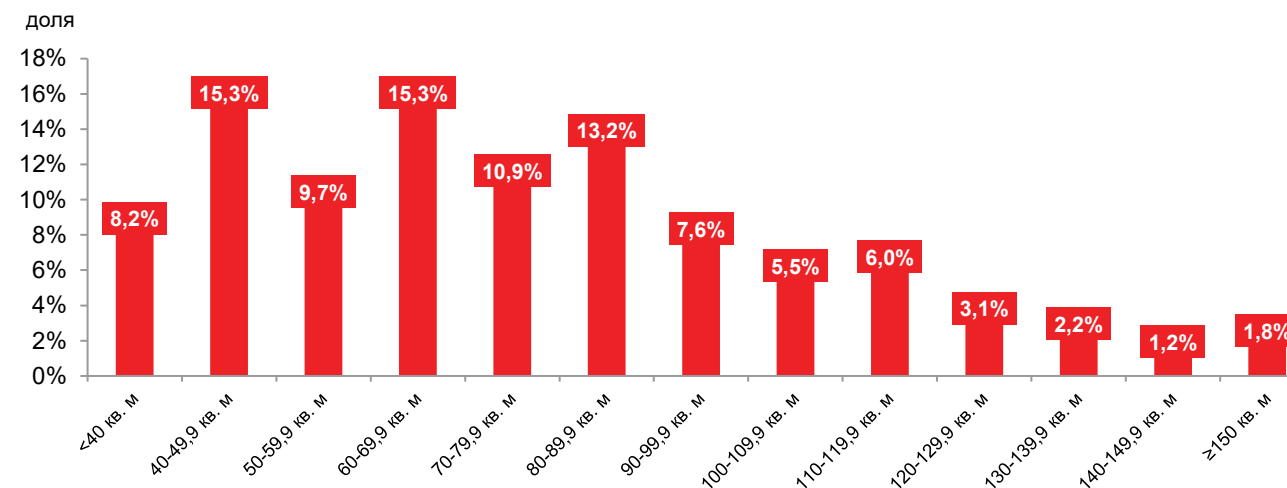
В годовом выражении объём предложения квартир бизнес-класса уменьшился на 19%, что связано, как с вымыванием ликвидного предложения, так и с меньшим объёмом нового предложения. За квартал объём предложения квартир данного сегмента снизился на 6%, так как общий тренд показывает вымывание объёма предложения.

Структура предложения бизнес-класса в распределении по бюджету



За прошедший квартал в структуре предложения квартир бизнес-класса практически не изменилась доля лотов стоимостью до 10 млн руб. (9%). Доля квартир бюджетом от 10 до 14 млн руб. уменьшилась с 18% до 16%, а стоимостью от 14 млн руб. до 18 млн руб. уменьшилась с 21% до 19%. Процент квартир бизнес-класса стоимостью от 18 до 22 млн руб. вырос с 19% до 20%, а квартир от 22 до 26 млн руб. — увеличился на 2%.

Структура предложения бизнес-класса в распределении по площади

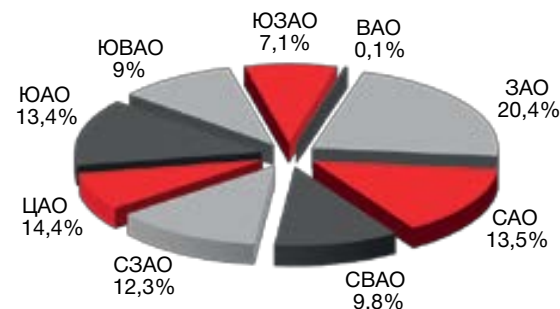


Предложение новостроек бизнес-класса в основном сосредоточено в диапазоне площадей от 40 до 90 кв. м — 64%. За квартал доля таких квартир уменьшилась на 2%, за год — на 4%.

Структура предложения бизнес-класса по количеству комнат

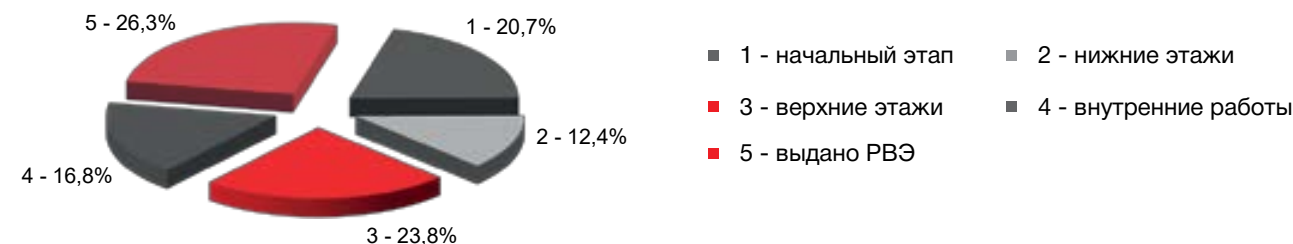


Структура предложения бизнес-класса по округам



Наибольший объём предложения формируют двухкомнатные (38%) и трехкомнатные квартиры (31%). Новостройки сегмента бизнес-класса сосредоточены в основном в 4 округах: ЗАО (20%), ЦАО (14%), САО (13%) и ЮАО (13%).

Структура предложения бизнес-класса по стадии строительной готовности



Доля квартир в корпусах, находящихся на начальном этапе строительства, выросла за квартал с 13% до 21%, за счет вывода нового предложения в реализацию. При этом уменьшилась доля предложения в корпусах на стадии возведения нижних этажей (с 19% до 12%), на этапе строительства верхних этажей зафиксировано незначительное повышение с 22% до 24%. Доля предложения в корпусах на этапе внутренних работ уменьшилась до 17%, а в сданных корпусах — уменьшилась до 26%.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартыры комфорт-класса

1.2. Квартыры бизнес-класса

1.3. Квартыры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

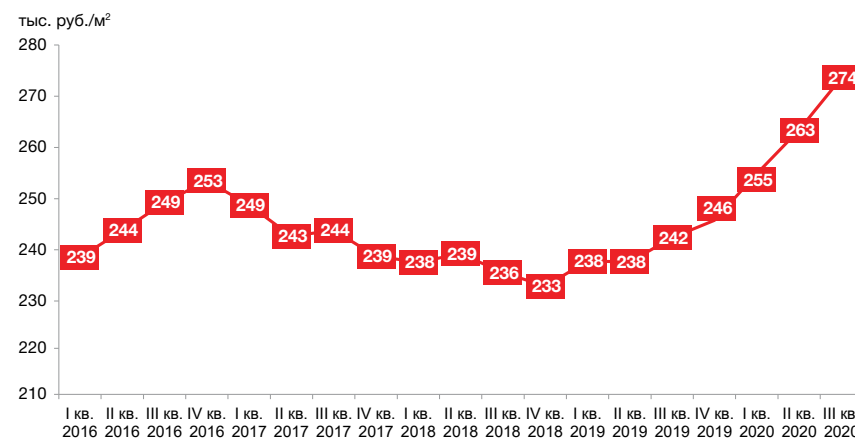
Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

Цены

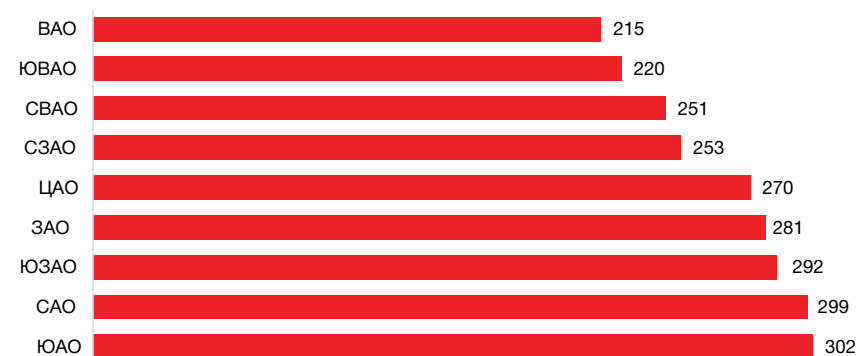
Средневзвешенная цена предложения в бизнес-классе продолжала расти. По сравнению с предыдущим кварталом, увеличение составило 4%, и сейчас показатель находится на уровне 274 тыс. руб./ кв. м. Прирост в годовой динамике достиг 13%.

Динамика средневзвешенной цены бизнес-класса, тыс. руб/кв. м



Важно отметить, что ценовая динамика зависит от локации и стадии строительства комплексов. Так, например, в крупных и востребованных проектах, по мере изменения этапов строительства, был зафиксирован и наиболее ощутимый рост стоимости квадратного метра.

Средневзвешенная цена бизнес-класса по округам, тыс. руб/кв. м



Минимальный уровень цен зафиксирован в БАО (215 тыс. руб./кв. м), а самым дорогим оказался ЮАО (302 тыс. руб./кв. м), который обогнал САО, с показателем 299 тыс. руб./кв. м.

Максимальный рост цены, по сравнению с прошлым кварталом, зафиксирован в СЗАО, где средневзвешенная цена выросла на 10% и составила 253 тыс. руб./кв. м.

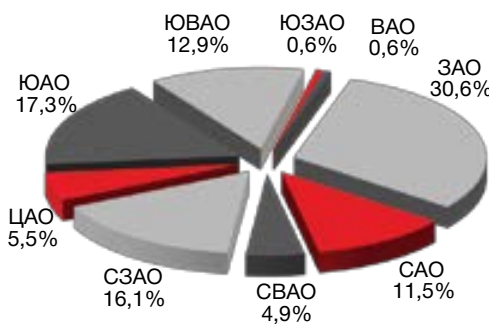
Средневзвешенная цена бизнес-класса по стадии строительной готовности, тыс. руб/кв. м



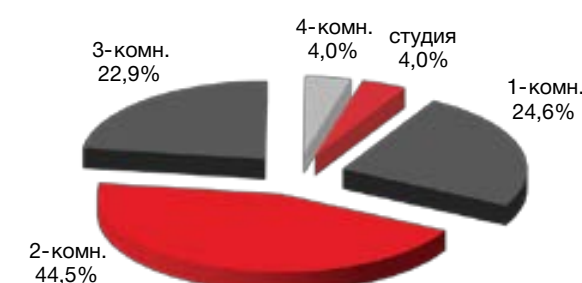
На средневзвешенную цену по стадиям строительной готовности³ существенное влияние оказывает структура выборки по округам, поэтому прямой зависимости цены от стадии строительной готовности не наблюдается.

Спрос

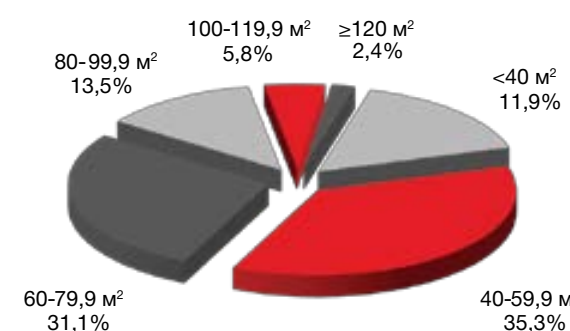
Структура спроса бизнес-класса по округам



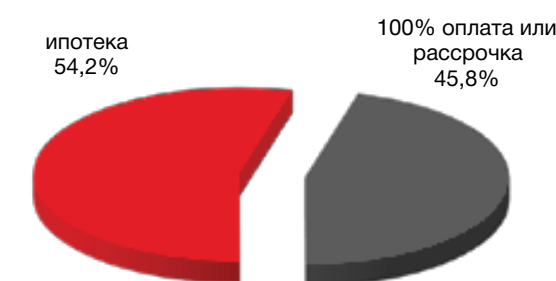
Структура спроса бизнес-класса по количеству комнат



Структура спроса бизнес-класса по площадям



Структура спроса бизнес-класса по типам оплаты



Существенная доля спроса сосредоточена в трех округах: ЗАО (31% реализованных площадей), ЮАО (17%) и СЗАО (16%). Основной объем продаж в III квартале 2020 года пришелся на двухкомнатные (44,5%) и однокомнатные квартиры (25%). При этом, наибольшей популярностью пользовались квартиры площадью от 40 до 80 кв. м, их реализовано 66%. Доля квартир, приобретенных с помощью ипотечного кредитования, за квартал увеличилась с 47,5% до 54%.

³ Подробное описание стадий строительства в Приложении №1.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

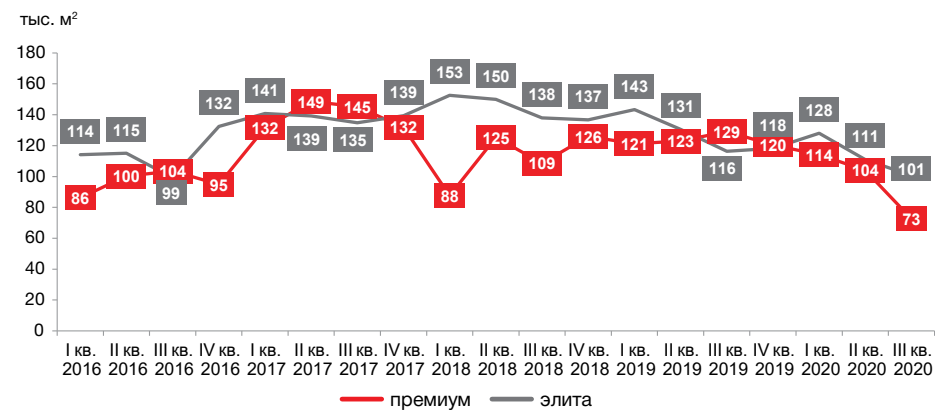
О компании Est-a-Tet

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

Предложение

В настоящее время в высоких ценовых сегментах представлено 1,4 тыс. квартир в 48 проектах в 105 корпусах, из которых к сегменту премиум относится 813 квартир в 21 проекте в 45 корпусах, а к элитному сегменту – 613 квартир в 60 корпусах в 27 проектах. Доля премиум-класса составляет 4% от всего объема предложения квартир в Москве, а доля элитных комплексов – 5%.

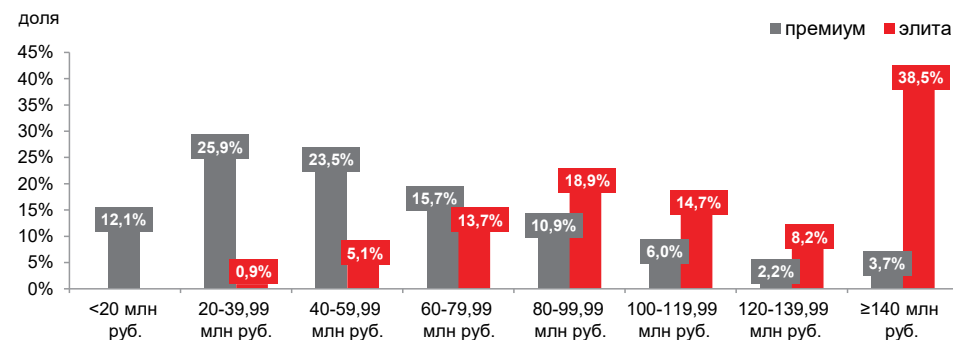
Динамика объема предложения премиум- и элит-классов, суммарная площадь объектов, тыс. кв. м



По сравнению с предыдущим кварталом, объем предложения в премиум-классе уменьшился на 30%, а в элитном сегменте – на 9%.

В годовой динамике объем предложения в премиум-классе уменьшился на 44%, а в элитном сегменте – на 14%.

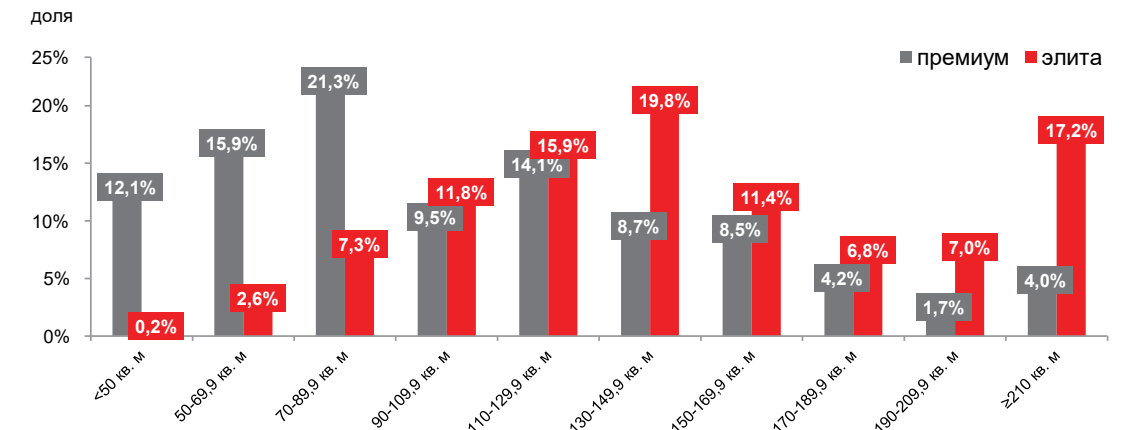
Структура предложения премиум- и элит-классов в распределении по бюджету



В премиум-классе 65% предложения приходится на лоты бюджетом от 20 до 80 млн рублей. Доля квартир стоимостью менее 20 млн руб. составляет 12%.

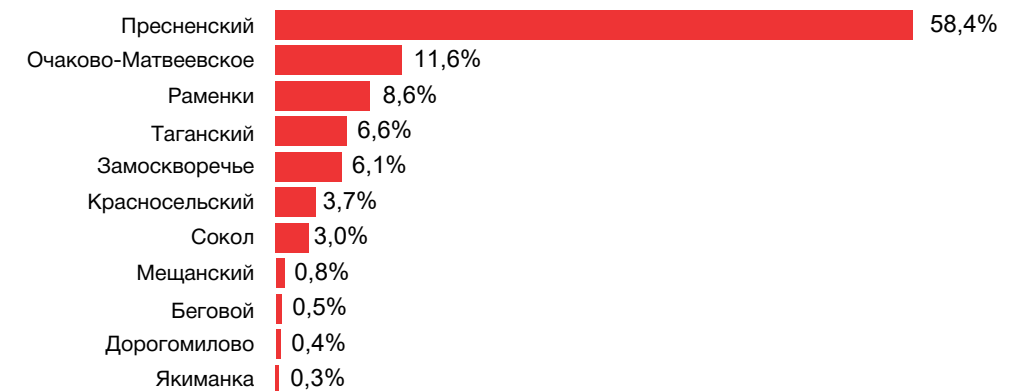
В элитном сегменте преобладающая доля предложения – в бюджете от 140 млн руб. (38,5%). Наименьшую часть составляют квартиры до 40 млн руб. (0,9%).

Структура предложения премиум- и элит- классов в распределении по площади



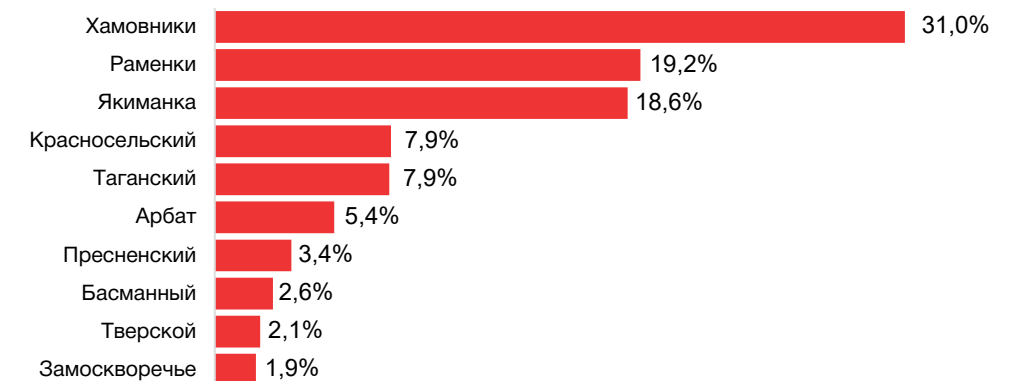
В премиум- и элитном-классах представлена достаточно широкая линейка площадей. При этом, в премиум-классе основной объем предложения составляют лоты площадью от 50 до 90 кв. м – 37%. Элитный сегмент, в большей степени, представлен квартирами от 90 до 170 кв. м и составляет 59%. При этом, в данном классе остановилось вымывание объектов небольших площадей: доля лотов до 70 кв. м выросла за квартал с 1% до 3%, а от 70 до 90 кв. м – с 5% до 7%.

Структура предложения премиум-класса по районам, тыс. кв. м



Наибольший объем предложения в премиум-классе по-прежнему сконцентрирован в Пресненском районе – 58%. В прошлом квартале данный показатель составлял 63%.

Структура предложения элит-класса по районам, тыс. кв. м



Основная часть квартир элитного сегмента сосредоточена в районе Хамовники – 31% от общего предложения. Второе место по объему площадей занимает район Раменки, где находится 19% новостроек высокобюджетного класса, на третьем месте – Якиманка с показателем 19%.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet



1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. **Квартиры премиум-класса и элитного сегмента**

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

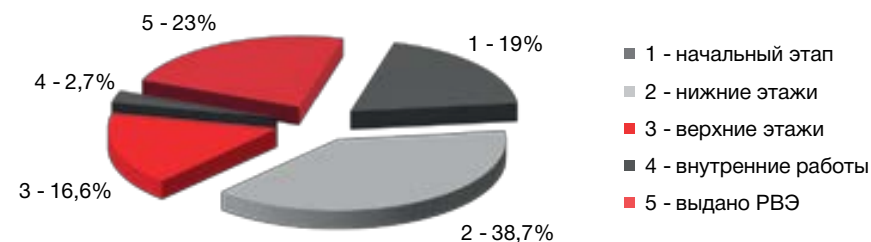
2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

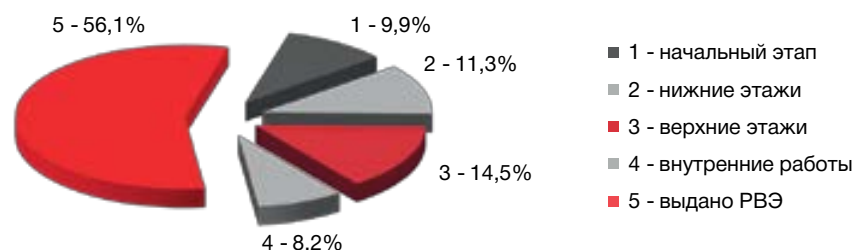
О компании Est-a-Tet

Структура предложения премиум-класса по стадии строительной готовности



В структуре предложения премиум-класса 58% составляют квартиры в корпусах на начальной стадии и этапе возведения нижних этажей. При этом, за прошлый квартал доля предложения в корпусах на начальной стадии увеличилась с 12% до 19%, за счет нового объема предложения, а в корпусах на этапе строительства нижних этажей, напротив, снизилась с 48% до 39%.

Структура предложения элит-класса по стадии строительной готовности

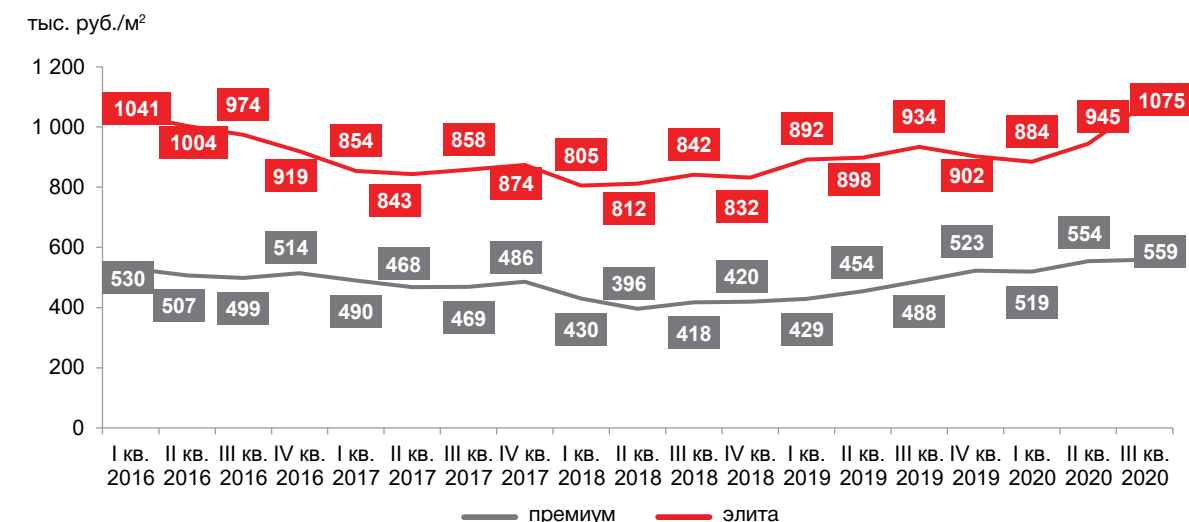


В элитном сегменте более половины объема предложения составляют квартиры в домах, введенных в эксплуатацию – 56% (в прошлом квартале этот показатель составлял 52%). Доля предложения в новостройках на стадии возведения верхних этажей уменьшилась за квартал с 24% до 14,5%. Доля квартир на высокой стадии готовности практически не изменилась, как и на начальном этапе строительства. А на стадии монтажа нижних этажей объем вырос с 6% до 11%, что объясняется ростом стадии строительной готовности за квартал.

Цены

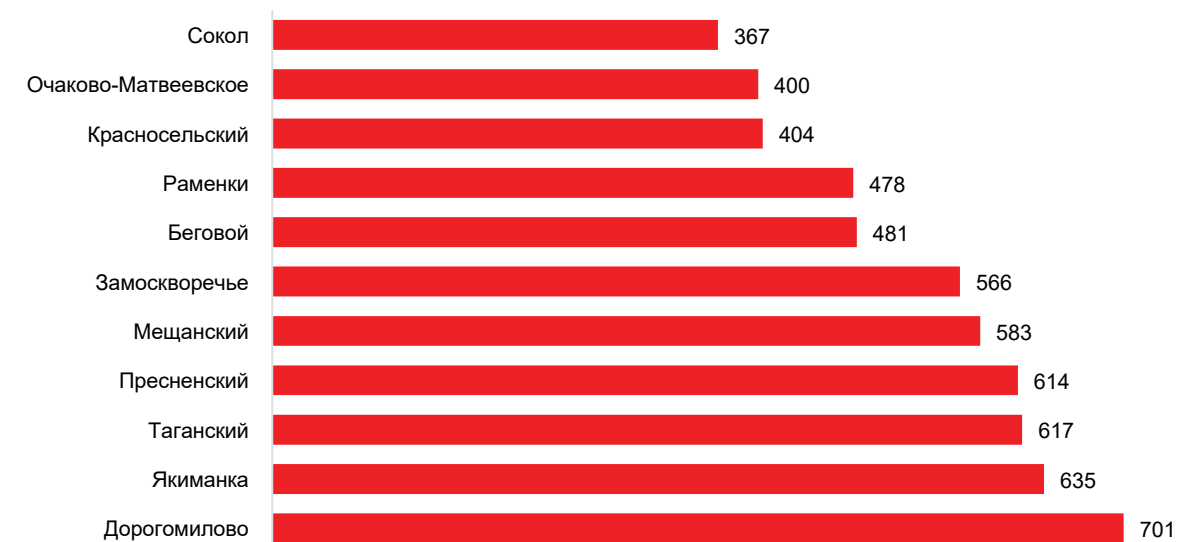
Средневзвешенная цена на квартиры премиум-класса составила 559 тыс. руб./ кв. м. В элитном сегменте – 1 075 тыс. руб./ кв. м

Динамика средневзвешенной цены предложения премиум- и элит-классов, тыс. руб./кв. м



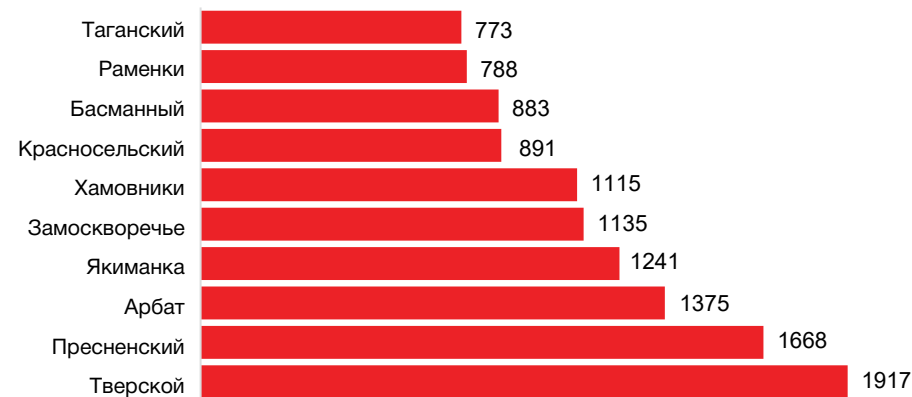
По сравнению с предыдущим кварталом, в премиум-классе цена практически не изменилась, а за год прирост составил 15%. В элитном сегменте цена за квартал выросла на 14%, за год – на 15%. Рост цены на элитный сегмент вызван выходом новых проектов, повышением стадии строительной готовности, а также изменением стоимости вследствие увеличения курса доллара.

Уровень средневзвешенной премиум-класса по районам, тыс. руб./кв. м



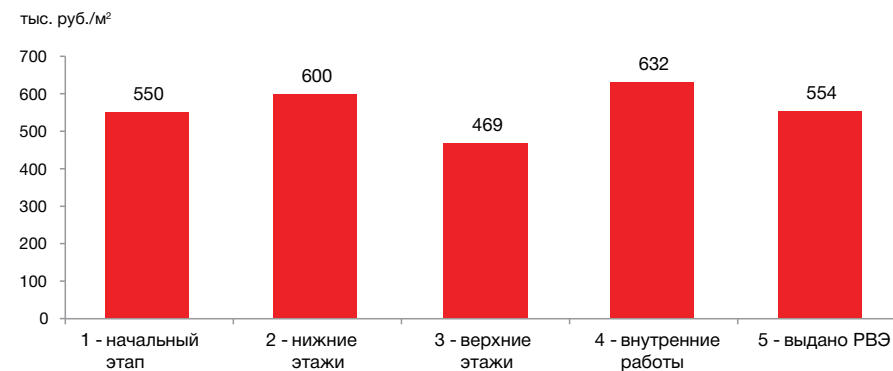
В премиальном сегменте самая высокая цена зафиксирована в районе Дорогомилово – 701 тыс. руб./ кв. м. Минимальное значение отмечено в районе Сокол – 367 тыс. руб./кв. м, где в реализацию вышел новый проект – «Врубеля 4».

Уровень средневзвешенной цены элит-класса по районам, тыс. руб./кв. м



Самая высокая средневзвешенная цена в сегменте элитного жилья отмечена в районе Тверской – 1,9 млн руб./ кв. м. Самая низкая стоимость зафиксирована в районе Таганский – 773 тыс. руб./кв. м.

Средневзвешенная цена премиум-класса по стадиям строительной готовности, тыс. руб./кв. м



По сравнению со II кварталом, в сегменте премиум-класса увеличилась цена квартир на этапе монтажа нижних этажей, что связано с увеличением стадии строительной готовности вышедших в реализацию проектов в предыдущем периоде.

Средневзвешенная цена элит-класса по стадиям строительной готовности, тыс. руб./кв. м



На уровень цен по стадиям строительной готовности⁴ существенное влияние оказывает структура выборки по местоположению проектов, а также особенности их концепции.

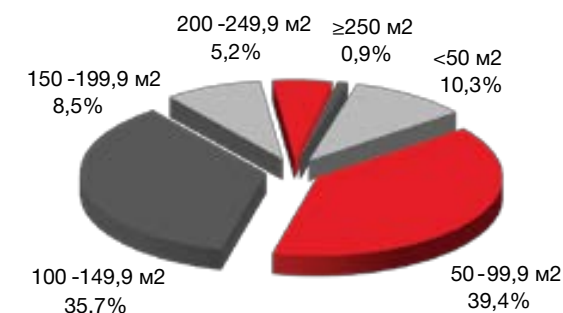
⁴ Подробное описание стадий готовности в Приложении №1.

Спрос

Структура спроса в премиум- и элит-классах по округам



Структура спроса в премиум- и элит-классах по площадям



В структуре спроса по округам на ЦАО приходится 73%, на ЗАО – 27%.

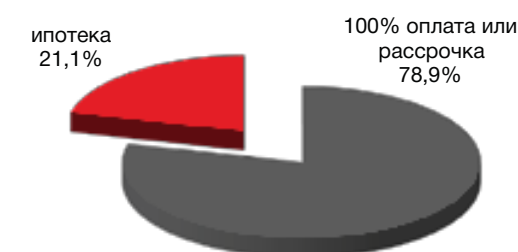
Основным спросом в премиальном и элитном сегментах пользовались многокомнатные квартиры – 33%. На втором месте – двухкомнатные (29%), далее идут трехкомнатные квартиры с показателем 22%, а на однокомнатные планировочные решения приходится всего 16% реализованного спроса. По-прежнему, основная часть продаж была зафиксирована в диапазоне площадей квартир от 50 до 100 кв. м (39%) и от 100 до 150 кв. м (36%).

Доля сделок с применением ипотечного кредитования увеличилась с 13% до 21%.

Структура спроса в премиум- и элит-классах по количеству комнат



Структура спроса премиум- и элит-классов по типам оплаты



1. Тенденции рынка жилой
недвижимости г. Москва.
III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса
и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация
объектов недвижимости по
этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация
объектов первичного рынка
жилой недвижимости

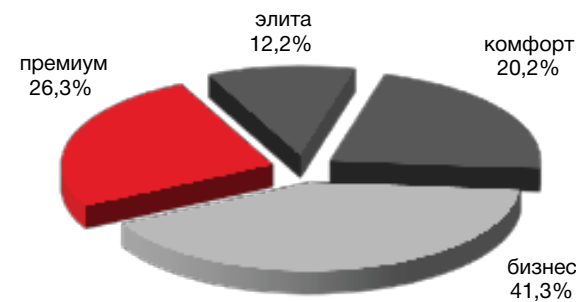
О компании Est-a-Tet

1.4. Апартаменты

Предложение

Доля апартаментов на первичном рынке жилой недвижимости столицы составляет 28% от суммарной площади лотов, в предыдущем квартале на данный формат приходилось 25%. В продаже представлено 9,8 тыс. апартаментов общей площадью 750 тыс. кв. м в 192 корпусах или 125 проектах.

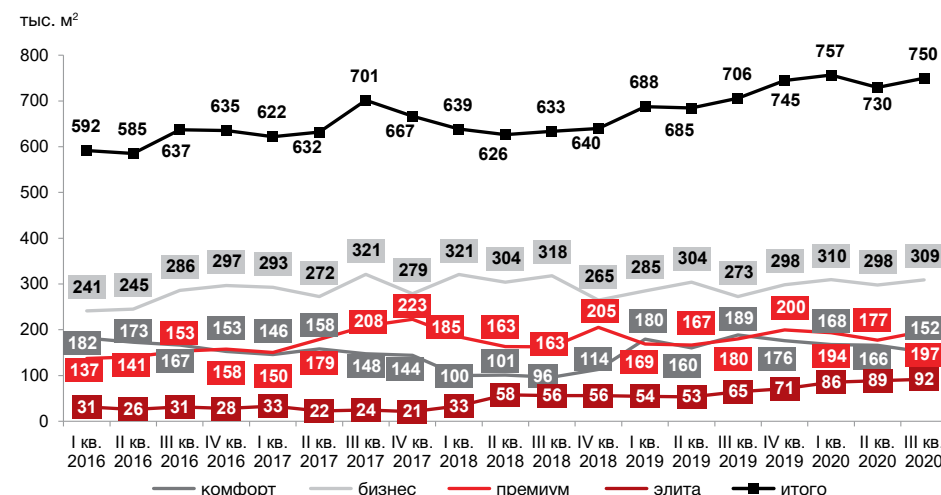
Структура предложения апартаментов по классу, суммарная площадь объектов, %



В структуре предложения по площади преобладает доля апартаментов бизнес-класса (41%), на втором месте – премиум-класс (26%), на третьем – комфорт-класс (20%), элитный сегмент составляет 12%. За квартал в структуре предложения апартаментов увеличилась доля премиум-класса – с 24% до 26% и снизилась доля комфорт-класса – с 23% до 20%.

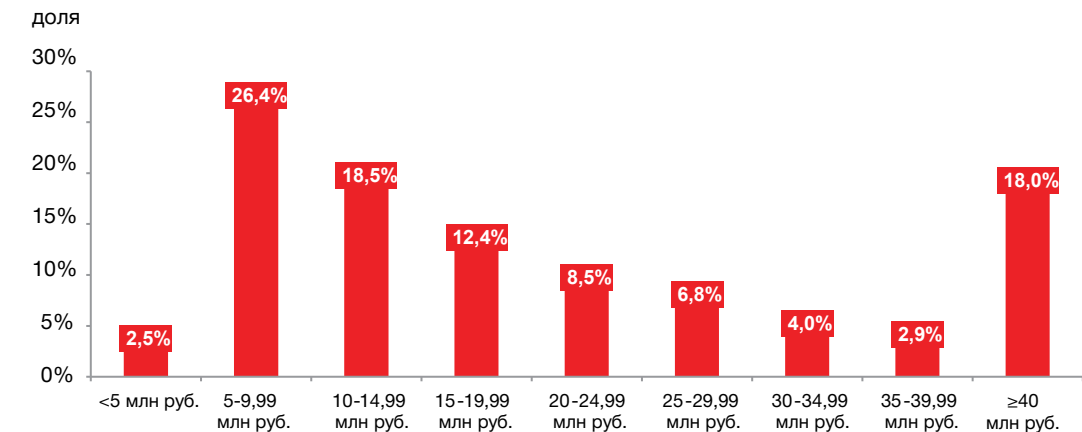
В годовой динамике доля апартаментов элитного сегмента увеличилась – в прошлом году они занимали 9%, доля комфорт-класса сократилась с 27% до 20%, а в бизнес-классе, наоборот, увеличилась с 39% до 41%.

Динамика объема предложения апартаментов на первичном рынке жилой недвижимости, суммарная площадь объектов, тыс. кв. м



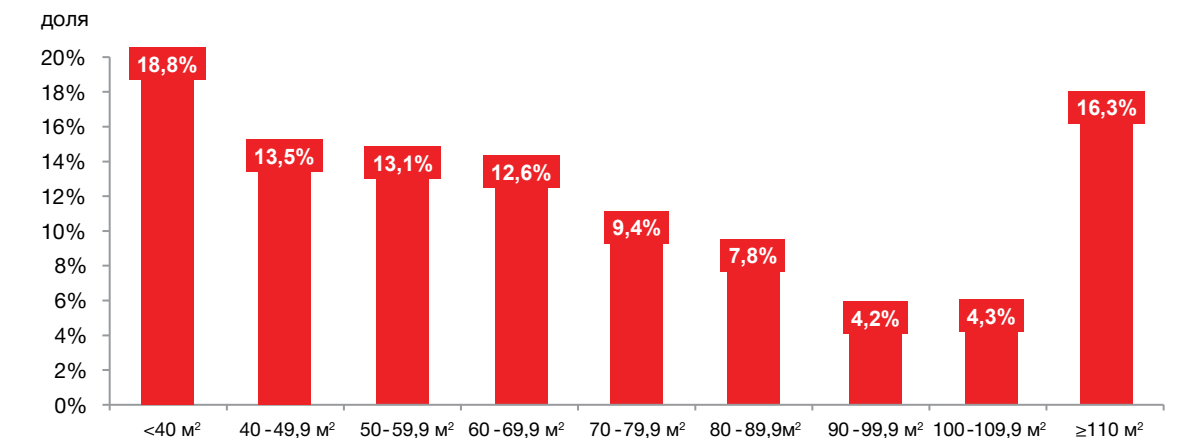
По сравнению с предыдущим кварталом, объем предложения апартаментов в квадратных метрах увеличился на 3%, а в годовой динамике – на 6%.

Структура предложения апартаментов в распределении по бюджету



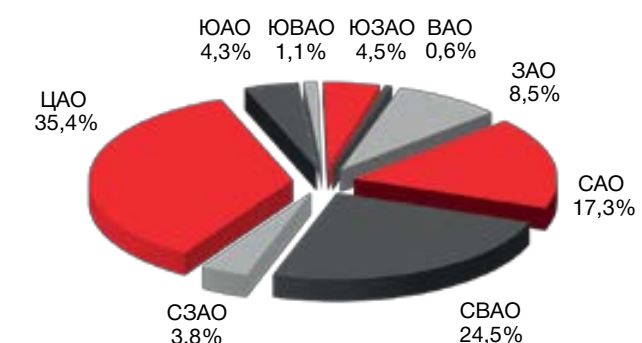
По сравнению с предыдущим кварталом структура предложения апартаментов в распределении по бюджету существенно не изменилась. Почти половина объема в данном формате (45%) сконцентрирована в диапазоне стоимостью от 5 до 15 млн рублей.

Структура предложения апартаментов в распределении по площади



За исключением элитного и премиального сегмента, основным аргументом выбора покупателя в пользу апартаментов является их меньшая стоимость по сравнению с квартирами. Усилить разницу в стоимости позволяют также и более компактные, по сравнению с квартирами, площади. По этой причине максимальную долю в структуре предложения апартаментов по площади занимают лоты до 40 кв. м (19%). Лоты площадью более 40 кв. м практически равномерно представлены в диапазонах 40-50, 50-60 и 60-70 кв. м.

Структура предложения апартаментов по округам



1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet



1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

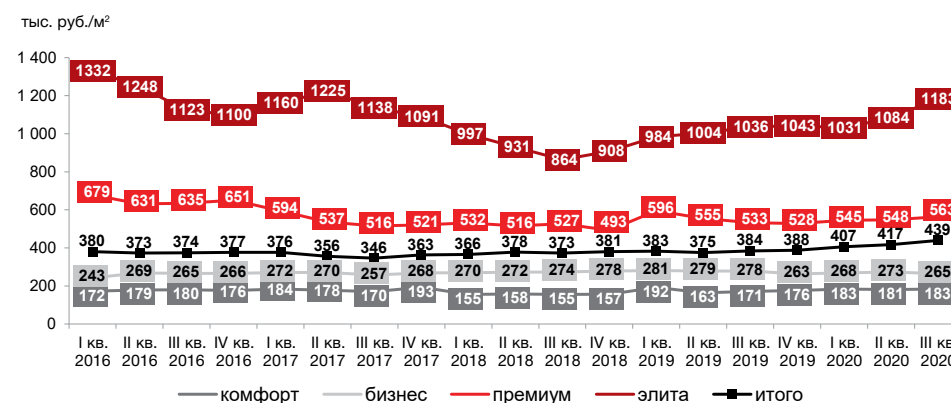
О компании Est-a-Tet

Максимальный объем предложения апартаментов сосредоточен в ЦАО – 35%, за год доля этого округа увеличилась (в III квартале 2019 года она составляла 32%). На втором месте СВАО – 24,5%, годом ранее доля апартаментов в данном округе составляла 21%. Предложение апартаментов можно найти практически в любом из округов Москвы в старых границах, за исключением ЗелАО.

Цены

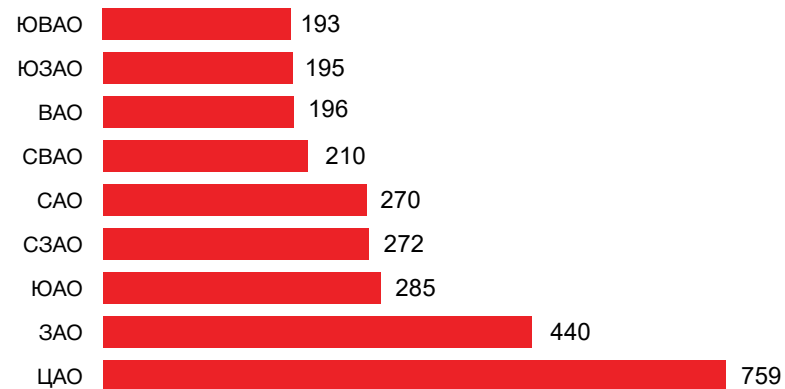
Средневзвешенная цена на апартаменты составила 439 тыс. руб./ кв. м. За квартал рост цены достиг 5%, за год – 14%.

Динамика средневзвешенной цены предложения апартаментов на первичном рынке недвижимости, тыс. руб./кв. м



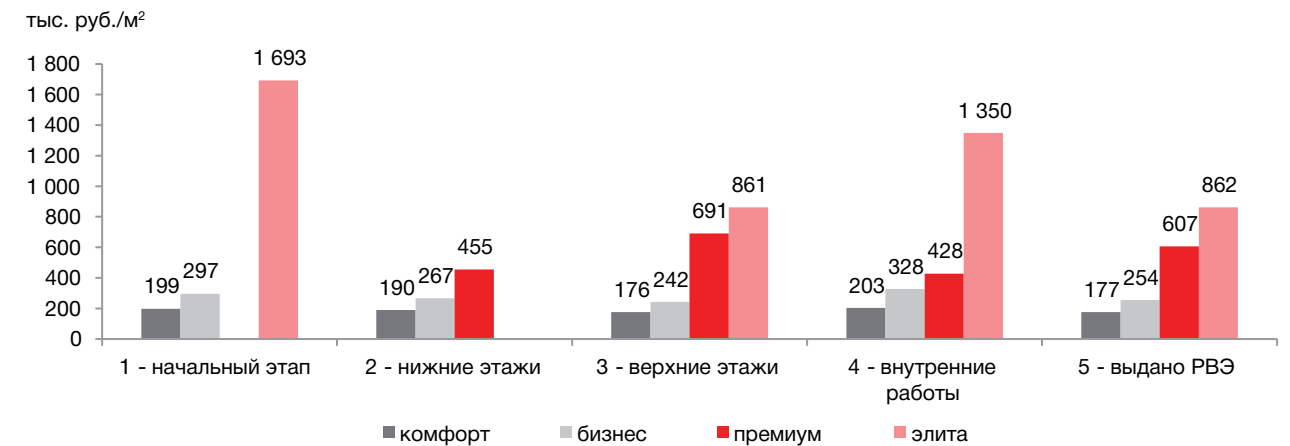
Максимальный уровень цен сохраняется в ЦАО – 759 тыс. руб./кв. м, за квартал средневзвешенная цена в округе увеличилась на 3%. Минимальное значение зафиксировано в ЮВАО – 193 тыс. руб./кв. м и, по сравнению с предыдущим периодом, осталось неизменным.

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



Максимальный прирост цены за квартал продемонстрировали апартаменты элитного сегмента (9%). Рост стоимости в премиум-классе – 3%, в комфорт-классе за квартал цена практически не изменилась, а в бизнес-классе отмечено снижение на 3%.

Средневзвешенная цена апартаментов по стадиям строительной готовности, тыс. руб./кв. м

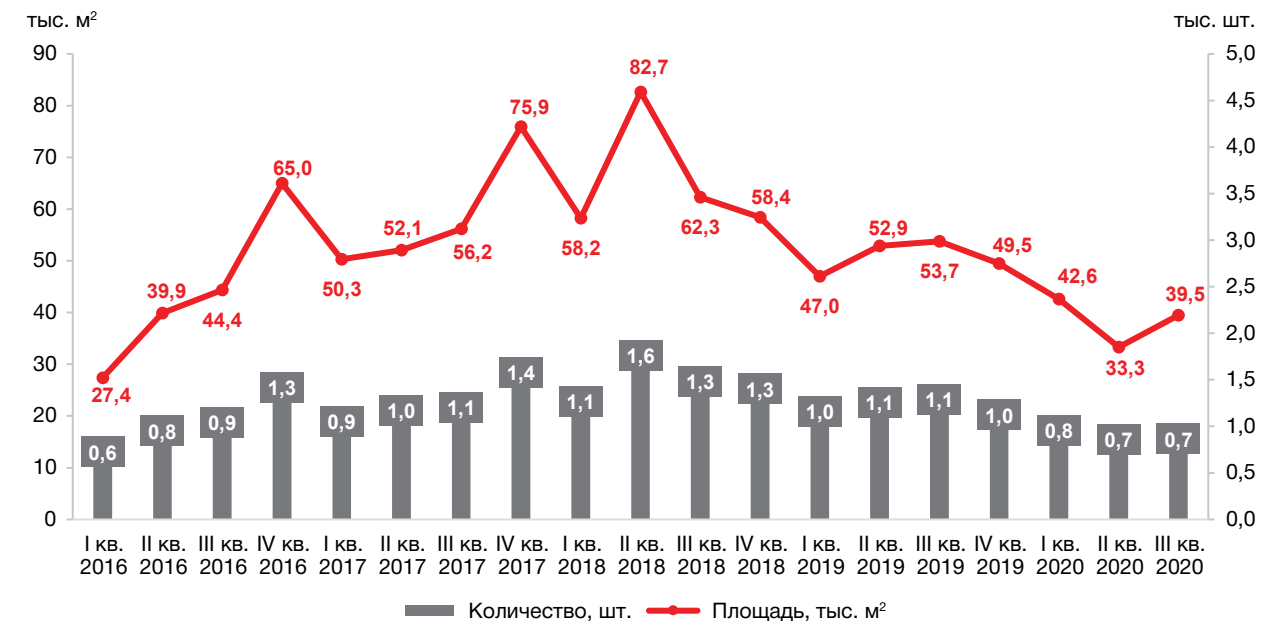


На уровень цен по стадиям строительной готовности существенное влияние оказывает структура выборки по местоположению проекта.

Спрос

Спрос на апартаменты за квартал вырос на 18,6% по общему объему, благодаря привлекательной цене предложения, а в годовой динамике показатель снизился на 26,5%.

Динамика объема спроса апартаментов на первичном рынке жилой недвижимости





1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента
- 1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

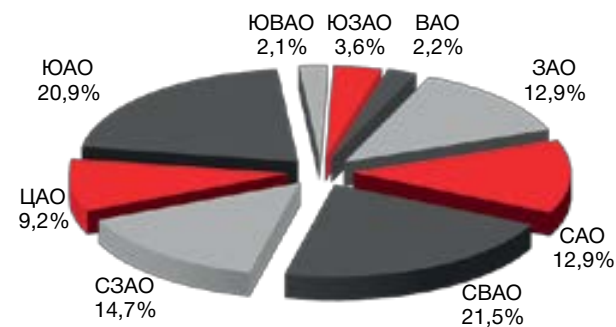
2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

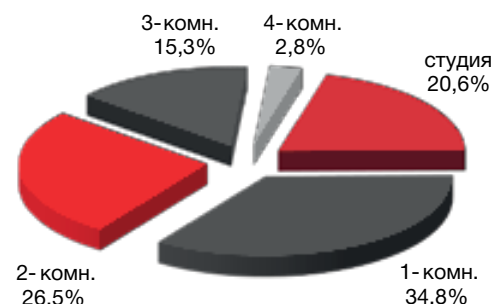
Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

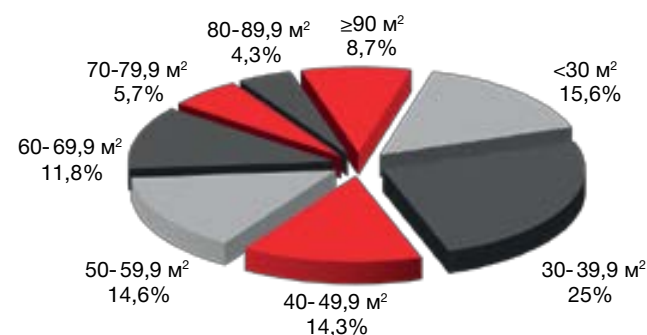
Структура спроса апартаментов по округам



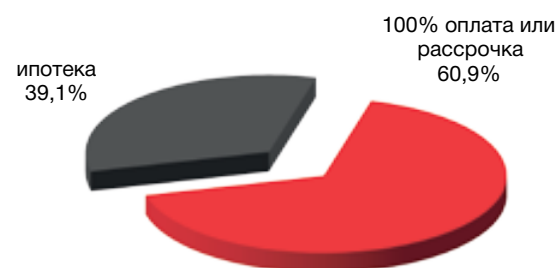
Структура спроса апартаментов по количеству комнат



Структура спроса апартаментов по площадям



Структура спроса апартаментов по типам оплаты



Наибольшим спросом в III квартале 2020 года, как и в предыдущем, пользовались апартаменты, расположенные в СВАО (21,5%). Также весьма востребованы были новостройки в ЮАО (21%) и СЗАО (15%). Основная часть спроса пришлась на однокомнатные (35%) и двухкомнатные (26,5%) лоты.

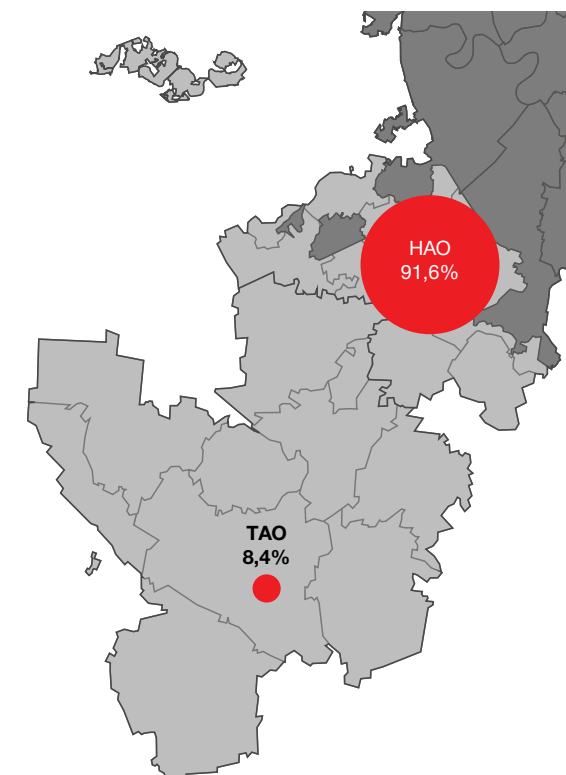
При этом, деление апартаментов по типам достаточно условное, так как существенный объем данного формата предлагается в свободной планировке. На лоты площадью от 30 до 40 кв. м приходится 25% спроса, на лоты до 30 кв. м – 16%. Доля апартаментов, приобретаемых с использованием ипотечного кредитования, составила 39% (в предыдущем квартале – 35%).

1.5. Новостройки Новой Москвы

Предложение

В III квартале 2020 года объем предложения на первичном рынке жилой недвижимости Новой Москвы представлен в 185 корпусах или 37 проектах – 8 тыс. квартир суммарной площадью 429 тыс. кв. м, что на 13% меньше, чем в прошлом квартале. Апартаменты реализуются в ЖК «Солнцево Парк» и клубном доме «Солнечный» в количестве 94 лотов общей площадью 3,9 тыс. кв. м.

Структура предложения по округам, суммарная площадь объектов, %



Новое предложение III квартала 2020 года

Квартиры		Квартиры	
Стандарт-класс		Комфорт-класс	
ЖК «Бунинские луга» (корп. 3.3.2)		ЖК «Эдельвейс (Первомайское)» (корп. 5а, 5б)	
Комфорт-класс		ЖК «Кленовые аллеи» корп. (13, 14, 15)	
ЖК «Алхимово» (корп. 5, 6)		ЖК «Прокшино» (корп. 1.1,1.2, 1.3, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 2.6)	
ЖК «Саларьево Парк» (корп. 37, 45)			

Существенная доля предложения на первичном рынке жилой недвижимости Новой Москвы представлена в НАО – за квартал она уменьшилась с 97% до 92%. В ТАО доля предложения увеличилась с 3% до 8% за счет вывода нового объема в ЖК «Эдельвейс» (Первомайское).



1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента
- 1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

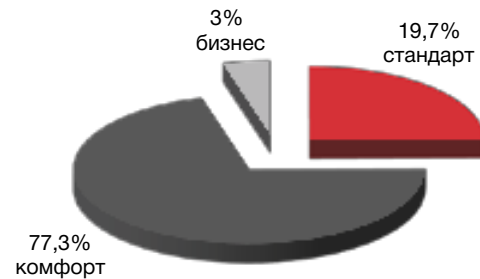
2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

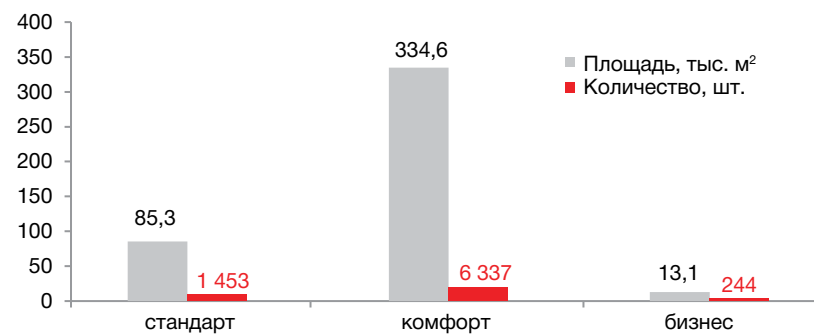
О компании Est-a-Tet

Структура предложения по классам, суммарная площадь объектов, %

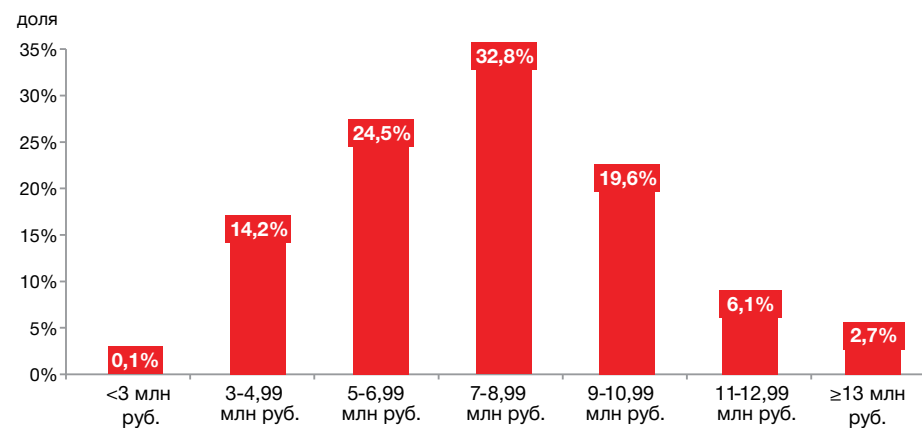


Благодаря выходу новых проектов комфорт-класса и вымыванию объёма предложения в проектах стандарт-класса, по сравнению с предыдущим кварталом, доля комфорт-класса увеличилась до 77%, а доля стандарт-класса снизилась с 25% до 20%. Показатель бизнес-класса практически не изменился и составил 3%.

Структура предложения по классам



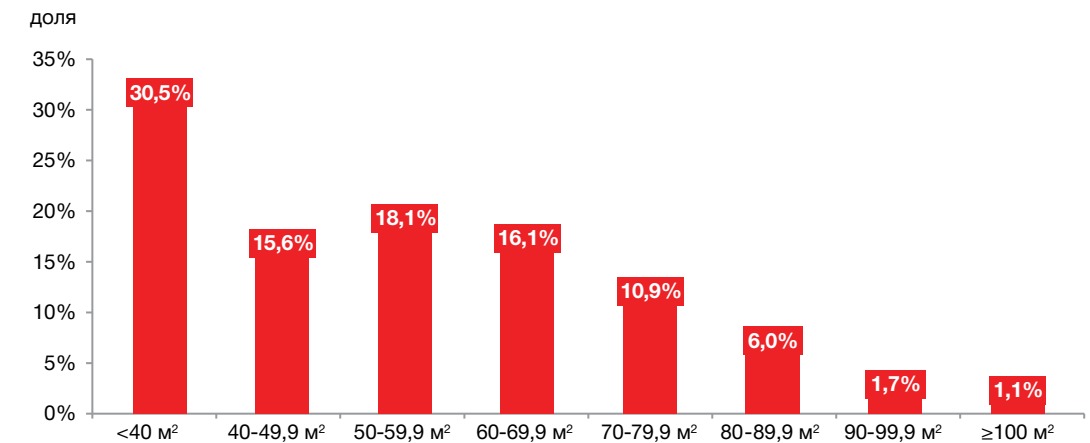
Структура предложения в распределении по бюджету



Структура предложения на первичном рынке Новой Москвы в распределении по бюджету показала возвращение предложения стоимостью менее 3 млн руб., и таких лотов в периоде III квартала насчитывается всего 5. Доля квартир и апартаментов стоимостью более 13 млн руб. выросла за квартал с 1% до 3%.

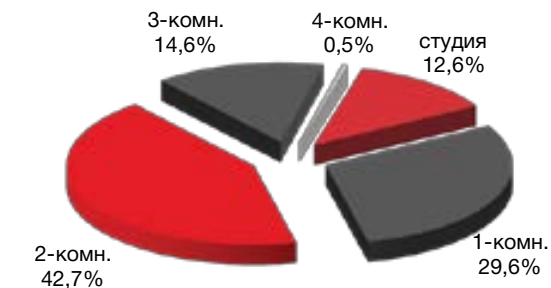
Наибольший объём предложения представлен бюджетами от 7 до 9 млн руб. – 33%, доля выросла на 5%. А лидер прошлого периода – бюджеты от 5 до 7 млн руб., напротив, сдал позиции и показал снижение с 30% до 24,5% за квартал.

Структура предложения в распределении по площади



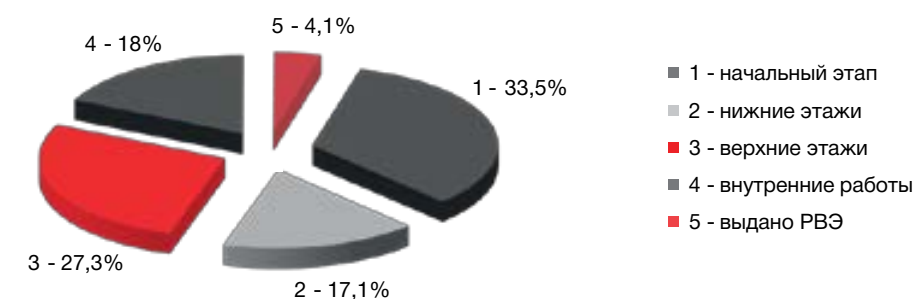
Увеличилась доля лотов в диапазоне площадей от 60 до 70 кв. м – с 13% до 16%. Доля площадей до 40 кв. м снизилась с 33% до 30,5%.

Структура предложения по количеству комнат



Наибольшую часть предложения составляют двухкомнатные квартиры, их доля увеличилась с 38% до 43% за квартал. На втором месте – однокомнатные лоты, доля которых снизилась с 34% до 30%. На третьем месте – трехкомнатные квартиры, с показателем 15%, по сравнению с прошлым кварталом он вырос на 2%.

Структура предложения по стадии строительной готовности

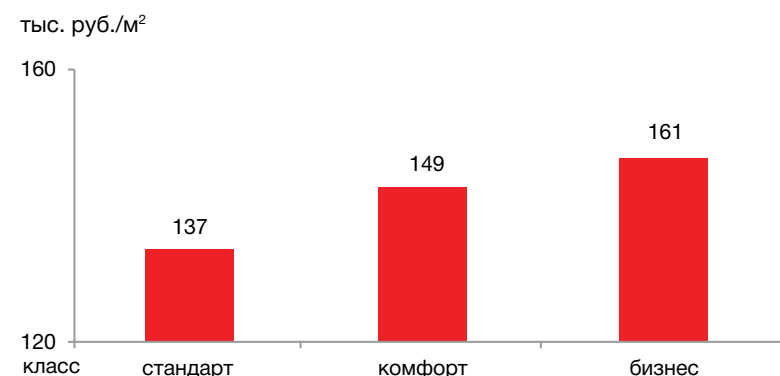


За квартал можно отметить увеличение доли проектов на начальном этапе (с 20,5% до 33,5%) за счет вывода нового объёма. При этом снизился объём предложения в корпусах, находящихся на стадии монолитных работ нижних и верхних этажей – с 62% до 44%.

Цены

Средневзвешенная цена в Новой Москве, по итогам III квартала 2020 года, выросла на 5% и составила 147 тыс. руб./кв. м.

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



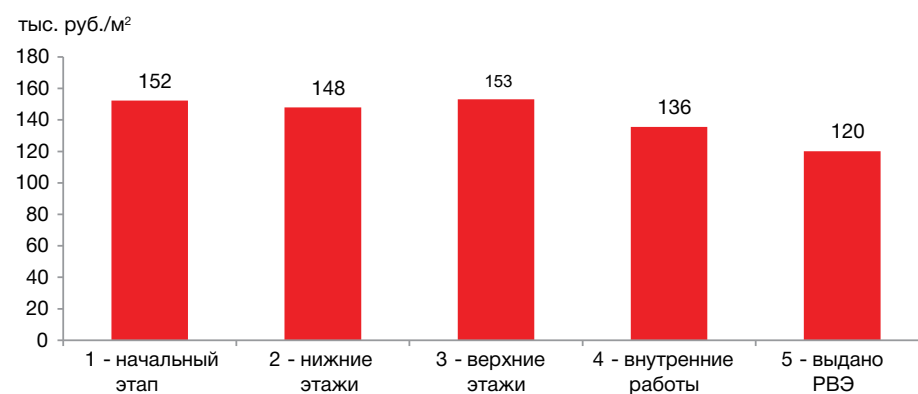
Разница между средневзвешенной ценой в классах стандарт и комфорт, в границах Новомосковского округа, составляет 12 тыс. руб. Средневзвешенная цена лотов в стандарт-классе выросла с 132 тыс. руб./кв. м до 137 тыс. руб./кв. м, в комфорт-классе – с 143 тыс. руб./кв. м до 149 тыс. руб./кв. м. Средневзвешенная цена бизнес-класса снизилась на 10%, и это произошло за счет изменения структуры предложения и вымывания лотов мелкой нарезки.

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



Средневзвешенная цена на рынке новостроек в ТАО выросла с 81 тыс. руб./кв. м до 92 тыс. руб./кв. м, а в НАО – с 142 тыс. руб./кв. м до 152 тыс. руб./кв. м.

Средневзвешенная цена по стадии строительной готовности



В распределении средневзвешенной цены по стадиям строительной готовности сильной зависимости нет, т.к. фактор локации и масштабности объектов, попавших в расчетную выборку, оказывает большее влияние.

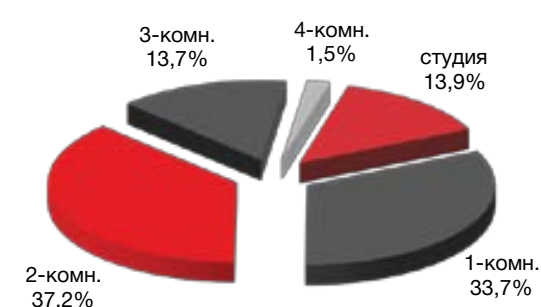
За квартал цены выросли практически по всем стадиям строительства, исключение составили только проекты на этапе внутренних работ, цена на которые осталась неизменной.

Спрос

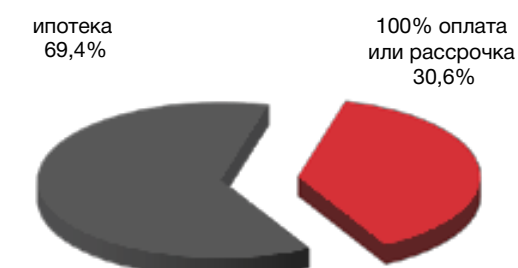
Объем спроса на новостройки Новой Москвы составил 4,6 тыс. квартир и апартаментов или 232 тыс. кв. м. По сравнению с предыдущим кварталом объем реализованного жилья увеличился на 18%.

Основным спросом в III квартале 2020 года пользовались двухкомнатные и однокомнатные квартиры, их доля составила 37,2% и 33,7% соответственно.

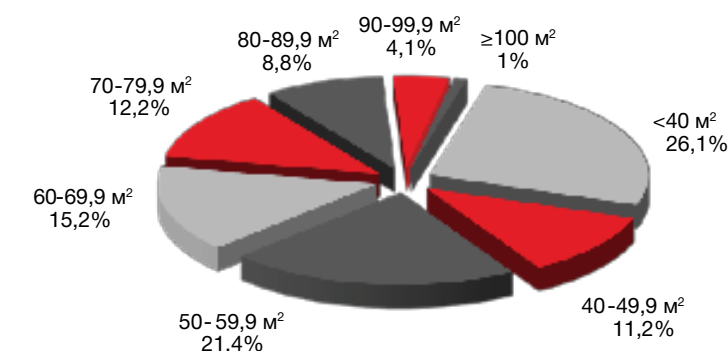
Структура спроса по количеству комнат



Структура спроса по типам оплаты



Структура спроса по площадям



Доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в III квартале 2020 года составила 69%.

Наиболее востребованными стали квартиры площадью до 40 кв. м – их оказалось 26%, а также лоты от 50 до 60 кв. м, что составило 21% от общего объема сделок.

Максимальная часть спроса сосредоточена в НАО – это 99,9%. Доля спроса в ТАО всего 0,1%.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года

1.1. Квартиры комфорт-класса

1.2. Квартиры бизнес-класса

1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента

1.4. Апартаменты

1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

2. Выводы и прогнозы

В III квартале 2020 года рынок недвижимости демонстрировал активный рост, как по объёмам реализованного спроса, так и по динамике цен. Пройдя проверку на прочность, он показал, что даже в стрессовых ситуациях, вызванных пандемией коронавируса и ослаблением курса рубля, недвижимость остается практически единственным надежным способом вложения и приумножения средств.

Основные показатели рынка первичного жилья Москвы и Новой Москвы говорят о том, что в III квартале рынок пришёл в себя после потрясений предыдущего периода. В реализацию активно выходили новые проекты, в том числе в элитном сегменте, где в последнее время отмечался дефицит нового предложения.

Снижение ключевой ставки до беспрецедентно низкого за последние несколько лет уровня, снижение ставок по банковским депозитам, продолжающееся ослабление рубля, действующая программа государственной поддержки ипотеки подстегнули спрос, который во II квартале снизился из-за карантинных ограничений и падения деловой активности. По сравнению с предыдущим кварталом объём реализованного жилья вырос на 38%. В Новой Москве объём реализованного спроса вырос, по сравнению с предыдущим кварталом, на 18%, в годовой динамике объём спроса практически не изменился.

При сохранении позитивной динамики спроса до конца года, цены на новостройки Москвы продолжат свой планомерный рост. Это обусловлено, с одной стороны, ростом себестоимости строительных материалов за счет инфляции и изменения курса иностранных валют, с другой – увеличением финансовой нагрузки на застройщиков, связанным с необходимостью получать кредиты в рамках проектного финансирования. Поддержку ценам оказывает снижение объёмов предложения – объём предложения квартир достиг минимальных показателей за последние 2 года. Снижение объёмов предложения носит, как рыночный (вымывание объёмов за счет спроса), так и экономический характер (застройщики регулируют объём предложения в соответствии с рыночной ситуацией и тщательно готовят выход новых проектов).

При стабилизации спроса в условиях завершения программы государственного субсидирования ипотеки, наиболее вероятно стабилизация цен с восстановлением практики увеличения скидок для точечного стимулирования спроса.

Помимо этого, снижение ключевой ставки и ставок по вкладам гарантируют дальнейший инвестиционный спрос на покупку недвижимости, ведь доходы по вкладам попадают теперь под налогообложение, что делает такой способ вложения средств низкодоходным.

Ипотека остается основным локомотивом на рынке первичной недвижимости. После приостановки регистрации сделок в Росреестре в прошлом квартале и всплеска сделок в III квартале 2020 года, ожидается стабилизация уровня спроса до конца года уже без сильных колебаний. Благодаря программам

субсидирования ипотеки и другим льготным программам, значительная доля сделок будет относиться к ипотечным сделкам со сниженными ставками по государственным программам. В текущих условиях до конца 2020 года ожидается сохранение высокого уровня спроса и возможно достижение показателей, близких к уровню 2019 года, благодаря ипотеке.

Ожидается дальнейшее освоение территорий Москвы и Новой Москвы, что будет способствовать развитию инфраструктуры и появлению новых проектов. В текущих условиях рынка для девелоперов важно правильно формировать продукт, а для инвесторов – правильно подбирать объект для инвестиций.

1. Тенденции рынка жилой недвижимости г. Москва. III квартал 2020 года
- 1.1. Квартиры комфорт-класса
- 1.2. Квартиры бизнес-класса
- 1.3. Квартиры премиум-класса и элитного сегмента
- 1.4. Апартаменты
- 1.5. Новостройки Новой Москвы

2. Выводы и прогнозы

Приложение 1. Классификация объектов недвижимости по этапам строительной готовности

Приложение 2. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости

О компании Est-a-Tet

Приложение №1. Классификация объектов первичного рынка жилой недвижимости г. Москвы по этапам строительной готовности

Этапы строительной готовности	
1	Начальный этап (огороженная площадка, котлован, сооружение подземной части)
2	Возведение нижних этажей
3	Возведение верхних этажей
4	Внутренние работы, сдача ГК
5	Выдано разрешение на ввод в эксплуатацию

Категории	Классы				Элита
	Стандарт	Комфорт	Бизнес	Премиум	
Расположение	Любое	Любое	Преимущественно престижные районы	Престижные районы	ЦАО (в основном, в пределах СК, а также Хамовники, Пресненский районы)
Архитектурное решение	Нет требований	Нет требований	Индивидуальный архитектурный проект	Индивидуальный архитектурный проект. Возможно привлечение именитых архитекторов	Уникальный архитектурный проект
Материал строительства	Типовая панель, простой монолит	Европейская панель, монолит	Монолит, монолит-кирпич	Монолит, монолит-кирпич	Монолит, монолит-кирпич
Проектные решения	Готовые типовые планировочные решения	Готовые планировочные решения / индивидуальный проект	Индивидуальное проектное решение	Индивидуальное проектное решение	Индивидуальное проектное решение
Высота потолков	До 2,7 м	Не ниже 2,7 м	2,75–3,2 м	Более 3 м	Более 3,2 м
Техническое оснащение	Нет требований	Простое качественное лифтовое оборудование отечественных производителей, либо недорогие модели иностранных производителей	Современные системы вентиляции, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей – чаще Кондиционирование – сплит-системы (предусмотренные места для расположения наружных блоков), проложенные трассы для системы кондиционирования, возможно центральное кондиционирование	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, качественное лифтовое оборудование иностранных производителей	Современные системы вентиляции и кондиционирования с полностью подготовленными трассами до конечных точек сплит-системы или фанкойлов, флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Площади квартир	Средняя площадь квартиры в проекте: 40-50 кв. м	Средняя площадь квартиры в проекте: 45-55 кв. м	Средняя площадь квартиры в проекте: 65-75 кв. м Минимальная площадь квартир от 38 кв. м	Средняя площадь квартиры в проекте: 75-85 кв. м Минимальная площадь квартир от 45 кв. м	Средняя площадь квартиры в проекте: 90-120 кв. м Минимальная площадь квартир от 50 кв. м
Количество квартир на площадке	Нет требований	Нет требований	Не более 8	Не более 4	Не более 4 Для пентхаусов желательно не более 2
Территория дома (внутренний двор)	Нет требований	Опционально: «двор без машин», наличие детской площадки и зон отдыха	Опционально: «двор без машин», огороженная территория Обязательно: наличие детской площадки и зон отдыха	Огороженная, благоустроенная с детскими площадками и прогулочными зонами	Огороженная, благоустроенная с премиальным ландшафтным дизайном
Наличие парковки (в т.ч. подземной)	Нет требований	Обязательно: Наземный паркинг Опционально: подземный паркинг	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи	Обязательно: подземный паркинг с прямым лифтом на жилые этажи
Количество парковочных мест	Нет требований	Не менее 0,2 м/м на квартиру	Не менее 0,4 м/м на квартиру	Не менее 1,5 м/м на квартиру	Не менее 2 м/м. Желательно 2-3 м/м на квартиру
Охрана/Организация безопасности	Нет требований	Обязательно: домофон, или видеонаблюдение	Обязательно: видеонаблюдение. Опционально: контроль со-трудниками охраны доступа во двор и в здание	Обязательно: видео-наблюдение, контроль сотрудниками охраны доступа во двор и в здание Опционально: консьерж	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 была создана в 2008 году и сегодня занимает лидирующие позиции на рынке новостроек Московского региона. В сферу деятельности компании входит консалтинг, разработка концепции, вывод на рынок и реализация проектов, а также участие в проектах в качестве соинвестора. Компания сотрудничает с крупнейшими девелоперами в сфере жилого строительства. С момента открытия в 2008 году компанией Est-a-Tet реализовано 3,1 млн кв. м жилья в новостройках Московского региона, компания помогла приобрести квартиры более 53,3 тыс. семей.

В портфеле реализованных компанией Est-a-Tet проектов – крупнейшие и наиболее известные новостройки Московского региона всех сегментов: 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», «Нахимово», «Алексеево», комплексная застройка Реутова, Химок, Одинцово и Мытищ. В ряде проектов компания выступила как инвестор.

Сегодня в портфеле компании на реализации представлено более 62 проектов комплексной застройки в Москве, Новой Москве и Подмосковье, реализуемых самостоятельно, а также более 100 проектов, представленных к реализации в рамках партнерской сети Est-a-Tet.

По итогам III квартала 2020 года объем реализации составил 106 тыс. кв. м жилья.

Компания Est-a-Tet является обладателем самых значимых наград и премий России как профильных, так и общественных: лауреат премии «Права потребителей и качество обслуживания» в номинации «Риэлторские услуги» в 2018 году, «Риэлтор года» по версии Премии Urban Awards в 2015 и 2012 гг., по версии Премии RREF Awards с 2012 по 2019 гг., по версии Премии РБК «Компания года» в 2009 и 2012 году, победитель премии European Property Awards 2019-2020 гг. в номинации Real Estate Agency Single Office for Moscow (Russia).

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



Дата основания
компании



> 100 объектов
в Москве
и Подмосковье



Собственный
ипотечный центр



Вторичная
недвижимость



Программа
привилегий

SPN24.RU

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

www.spn24.ru

www.estatet.ru

Победитель премии European Property Awards 2019-2020 гг.
в номинации Real Estate Agency Single Office for Moscow (Russia).
«Риэлтор года» по версии Премии Urban Awards в 2015 и 2012 гг.
по версии Премии RREF Awards в 2018, 2017, 2016, 2015, 2014, 2013 и 2012 гг.
по версии Премии РБК «Компания года» в 2009 и 2012 гг.
Лауреат премии «Права потребителей и качество обслуживания» в категории «Риэлторские услуги» в 2018, 2017 гг.

SPN24.RU



📍 119435, г. Москва, Саввинская наб., 23, стр. 1

☎ +7 (495) 223 8888

+7 (499) 709 709 5

✉ info@estatet.ru

info@spn24.pro

🌐 www.estatet.ru

www.spn24.pro

