

The INGRAD logo is displayed on a building facade. It consists of a yellow square with a white diagonal line, followed by the word "INGRAD" in white, bold, uppercase letters. The background is a grayscale photograph of a modern building with a curved glass facade and a brick section above it.

INGRAD

A large, semi-transparent INGRAD logo is overlaid on the center of the image. It features a yellow square with a white diagonal line and the word "INGRAD" in white, bold, uppercase letters. The background is a grayscale photograph of a modern building with a curved glass facade and a brick section above it.

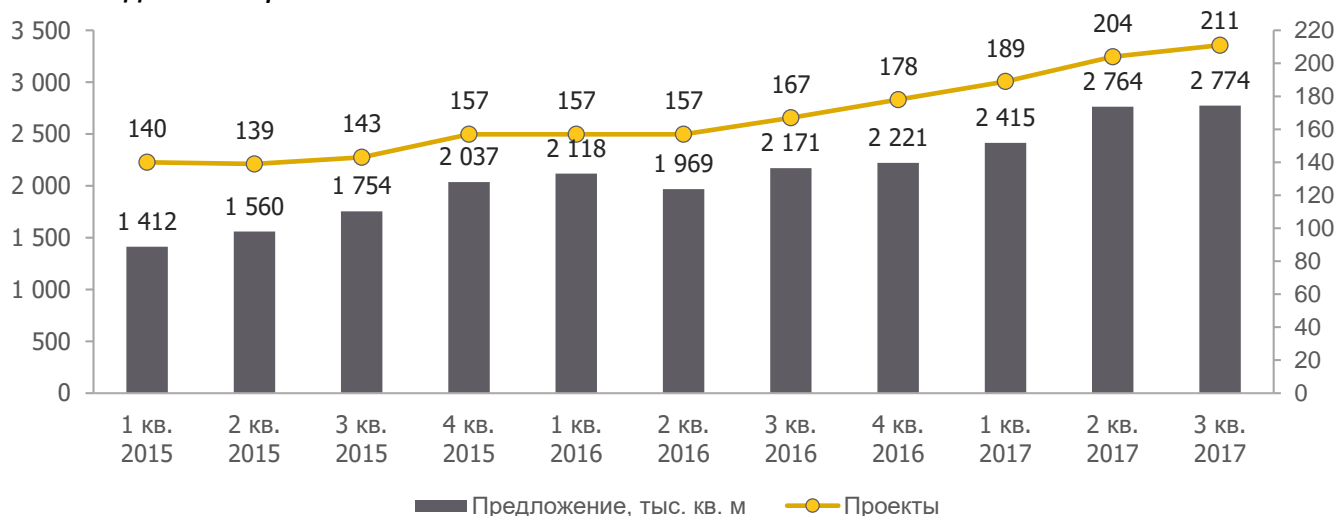
INGRAD

МОСКВА, НОВАЯ МОСКВА ИЛИ ПОДМОСКОВЬЕ
ЧТО ВЫГОДНЕЕ 2017/2018гг.

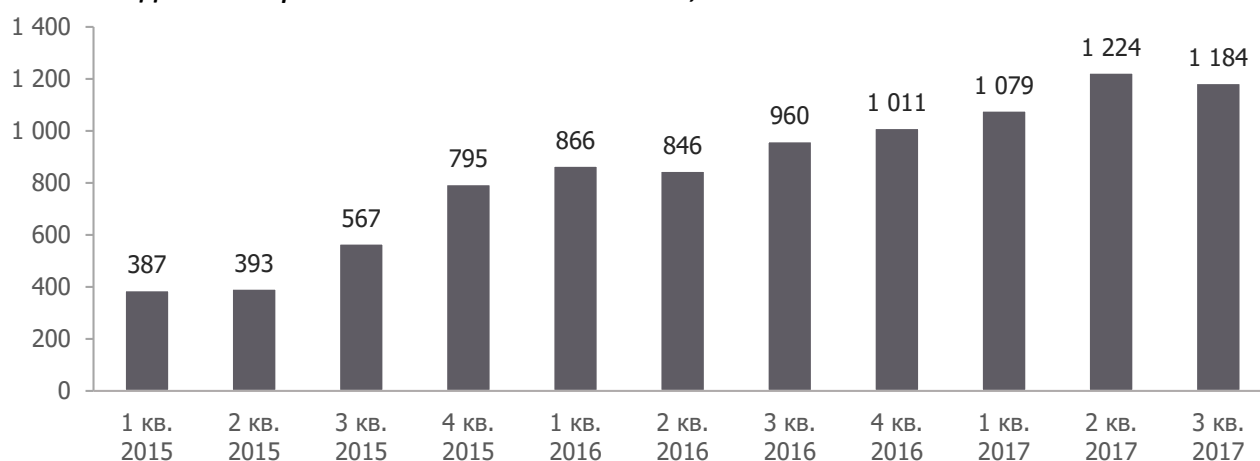
A solid yellow horizontal bar is located at the bottom center of the image.

Предложение

Динамика предложения



Динамика предложения в массовом сегменте, тыс. кв.м



Девелоперская активность на первичном рынке Москвы в старых границах постоянно растет. Так, за первые 9 месяцев 2017 года стартовали продажи в 41 новом проекте. Для сравнения, в прошлом году за аналогичный период рынок пополнился всего 29 ЖК.

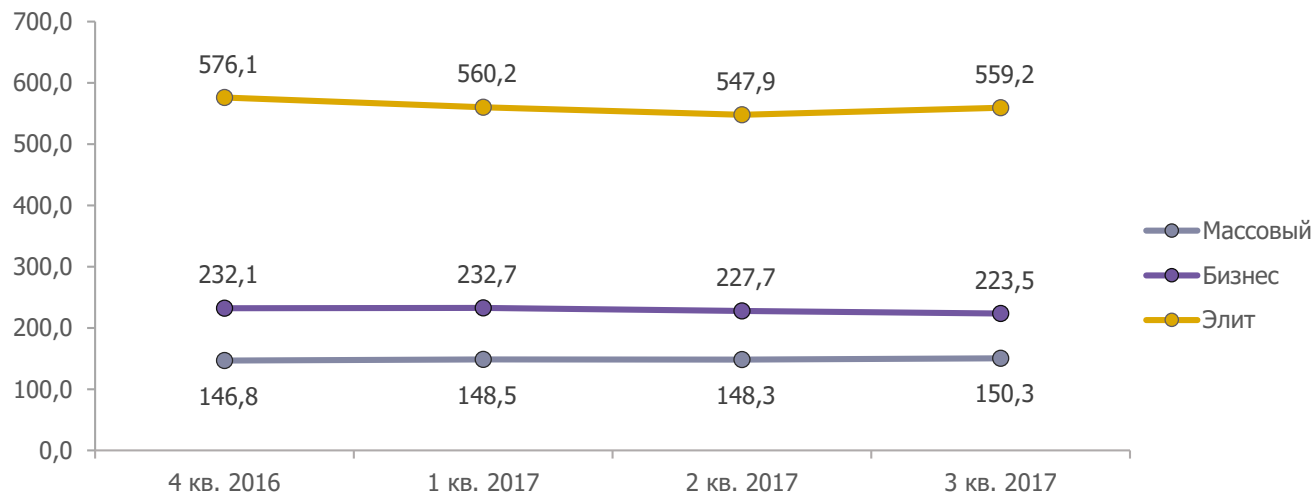
Объем предложения также показывает стабильный рост. Сегодня он оценивается на уровне 2,77 млн кв.м (~ 40,2 тыс. лотов). По сравнению с началом года объем жилья в экспозиции возрос почти на 19%, за два года – более чем в полтора раза.

Наибольший прирост показывает массовый сегмент. С начала 2015 года он вырос в 3 раза, достигнув отметки 1,18 млн кв. м. В бизнес-классе общий объем экспонируемого жилья повысился за тот же период в 1,5 раза (до 1,25 млн кв. м). Предложение в элитном сегменте традиционно остается относительно стабильным.

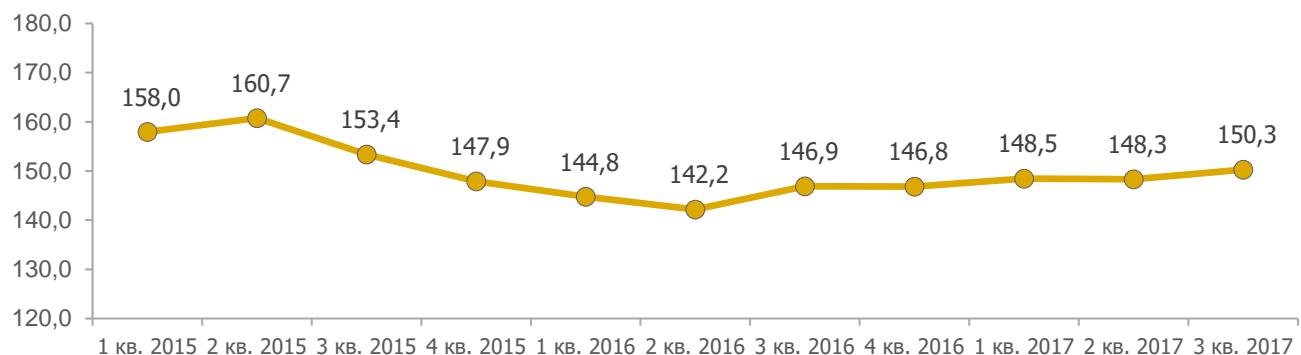
В 2017 году цены на московском рынке новостроек преимущественно стагнировали. Незначительный рост (на уровне 2%) показал массовый сегмент, закрепившись на отметке 150,3 тыс. руб./ кв. м. Бизнес-класс потерял почти 4%, упав до 223,5 тыс. руб./ кв. м. Элитное жилье подешевело на 3%, сегодня квадратный метр на рынке высокобюджетных новостроек стоит 559,2 тыс. руб./ кв. м.

Рынок новостроек массового сегмента Москвы на протяжении последних двух лет удерживает относительно стабильный ценовой уровень. Несмотря на кратный рост предложения, текущая цена ниже аналогичного показателя 3 кв. 2015 года всего на 2%. Основные колебания цены в рассматриваемый период связаны с выходом новых проектов и корпусов. Стабильность сегмента обусловлена его востребованностью у покупателя, которая позволяет девелоперам наиболее успешных проектов регулярно пересматривать ценообразование в сторону повышения.

Динамика цены по классам в 2017 г., тыс.руб./ кв.м

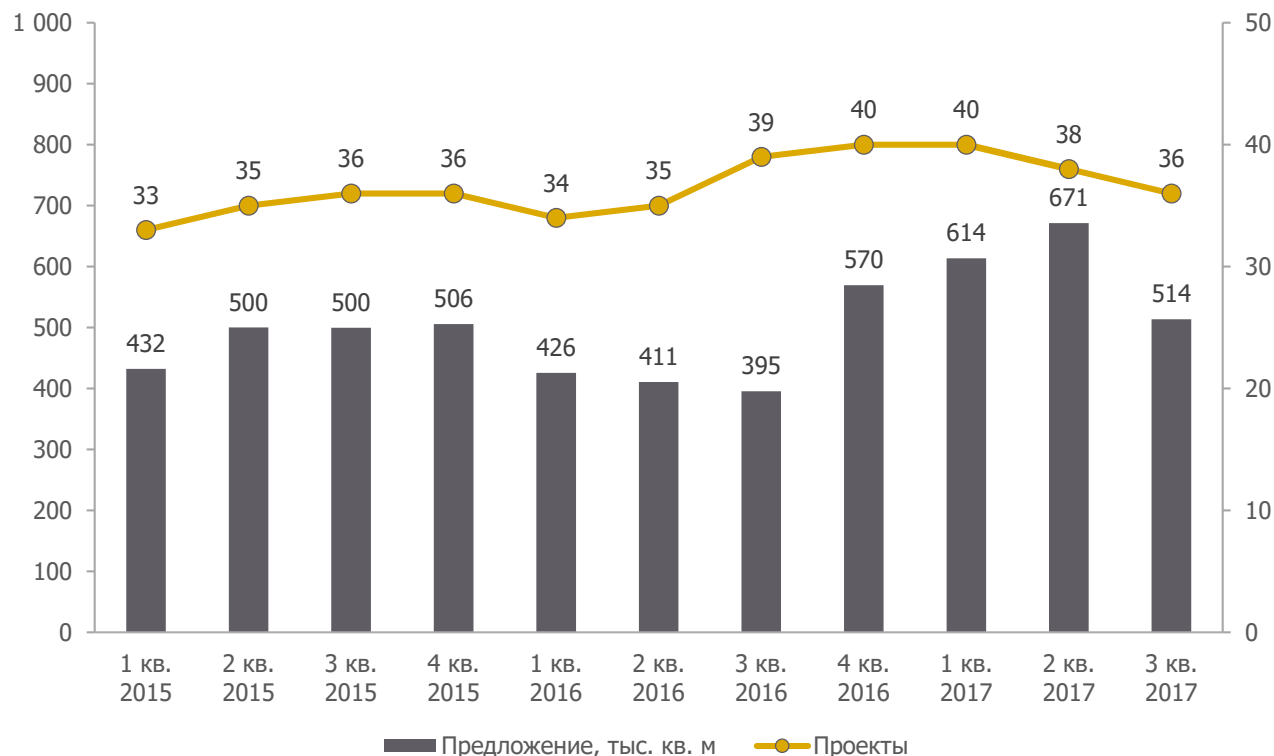


Динамика цены в массовом сегменте, тыс.руб./ кв.м



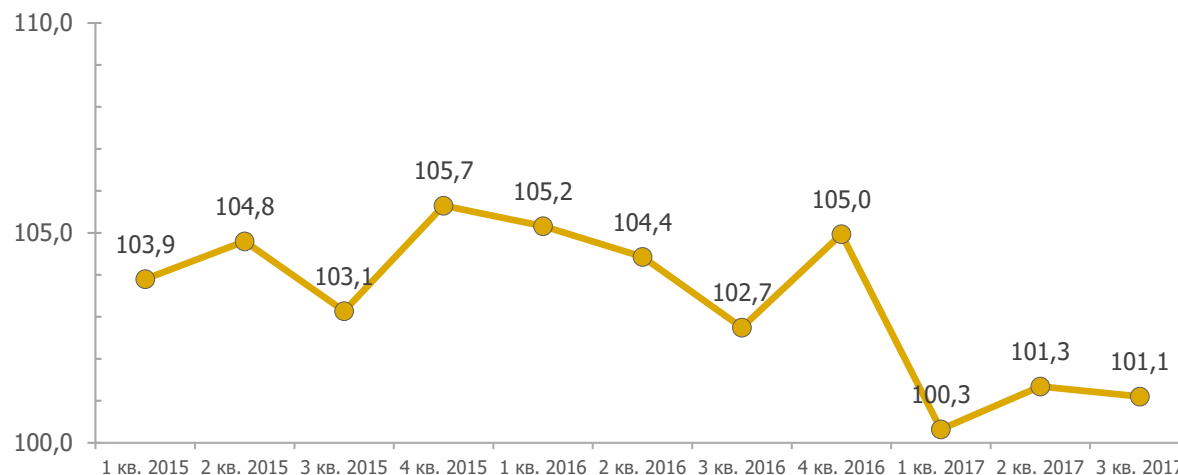
- В Новой Москве на протяжении нескольких лет сохраняется низкая девелоперская активность. С начала года в продажу вышло только 2 новых проекта. Предложение пополняется преимущественно за счет выхода новых корпусов.
- С одной стороны, это связано с повысившейся конкуренцией со стороны московских новостроек, с другой – с нежеланием девелоперов приступать к реализации новых проектов, пока перспективы конкретной территории не будут определены.
- Предложение по сравнению с началом года сократилось сразу на 10% - до 10 тыс. квартир общей площадью 514 тыс. кв. м.
- Практически все проекты реализуются в НАО. В ТАО экспонируется не более 5% от общего объема предложения
- НАО значительно более привлекателен для девелоперов и покупателей за счет близости к МКАД, активного развития транспортной и социальной инфраструктуры.

Динамика предложения



- Цена квадратного метра на первичном рынке Новой Москвы по сравнению с концом 2016 года показала снижение почти на 4%. Однако основное сокращение пришлось на первый квартал и было вызвано выходом значительного объема предложения по стартовым ценам. В дальнейшем цена стабилизировалась на уровне 101 тыс. руб./ кв. м.
- Тем не менее, текущий уровень цен при сопоставимом объеме предложения ниже, чем, например, в конце 2015-начале 2016 года.
- Основной причиной демократизации ценообразования стало повышение конкуренции со стороны московских новостроек, которые становятся все более доступными и востребованными.
- Главным фактором ценообразования на первичном рынке жилья Новой Москвы остается транспортная доступность. Самые высокие цены установлены в проектах, близких к МКАД и имеющих поблизости станцию метро.

Динамика цены, тыс.руб./ кв.м



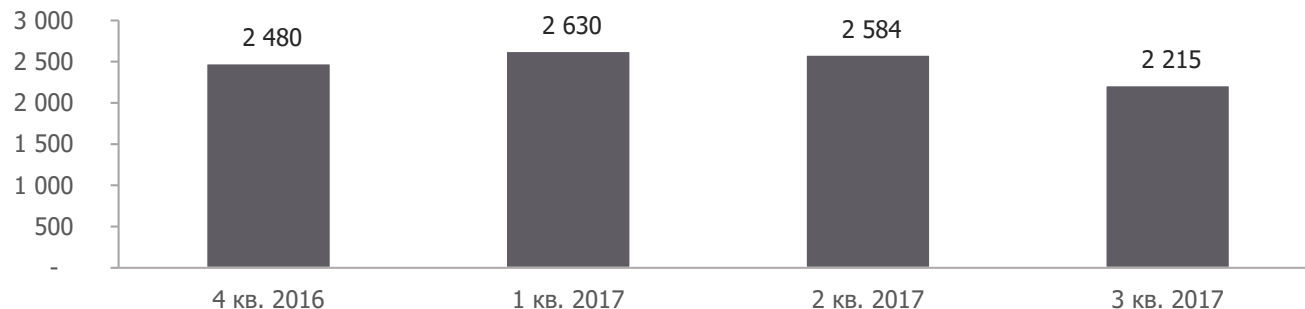
Предложение

В Московской области выходит все меньше новых проектов. С начала года рынок пополнило всего 10 новых комплексов (в т.ч. ЖК «Малина» – бывший долгострой «Эко Парк Нахабино») – в 4 раза меньше, чем в Москве за аналогичный период.

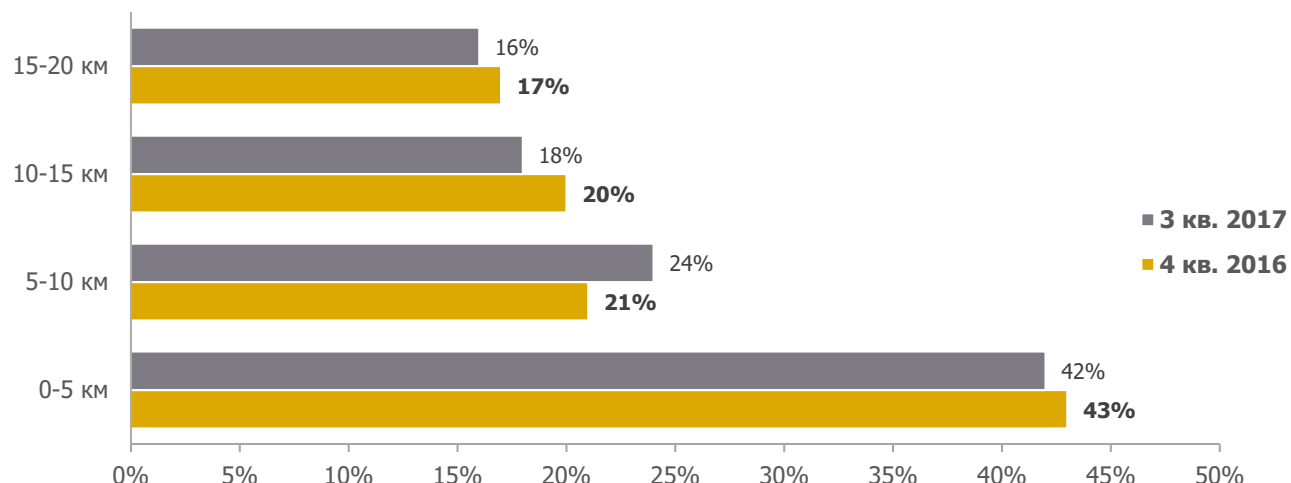
Основная причина сокращения числа новых проектов – усиление конкуренции со стороны новостроек Москвы, имеющих лучшую транспортную доступность и инфраструктурное обеспечение, а также вполне сопоставимый бюджет покупки.

В результате с начала года совокупный объем предложения сократился почти на 11%, составив по итогам квартала 2,215 млн кв. м. Порядка 66% экспонируемых площадей сосредоточено в поясе до 10 км от МКАД, в начале года их доля составляла 63%. Из-за неплохой транспортной доступности только такие проекты могут относительно успешно конкурировать с московскими.

Динамика предложения, тыс. кв.м



Распределение предложения по удалению от МКАД, кв.м



Несмотря на демократизацию первичного рынка жилья Москвы, максимальные темпы продаж по-прежнему показывают проекты Новой Москвы и Подмосковья.

Успех им преимущественно обеспечивают значительные масштабы застройки и доступные бюджеты покупки.

Кроме того, постоянно повышается транспортная доступность этих территорий за счет строительства новых станций метро, реконструкции дорог и ж/д путей.

Топ-30 проектов Московского региона по объему продаж квартир по ДДУ в 2017 году физ. лицам

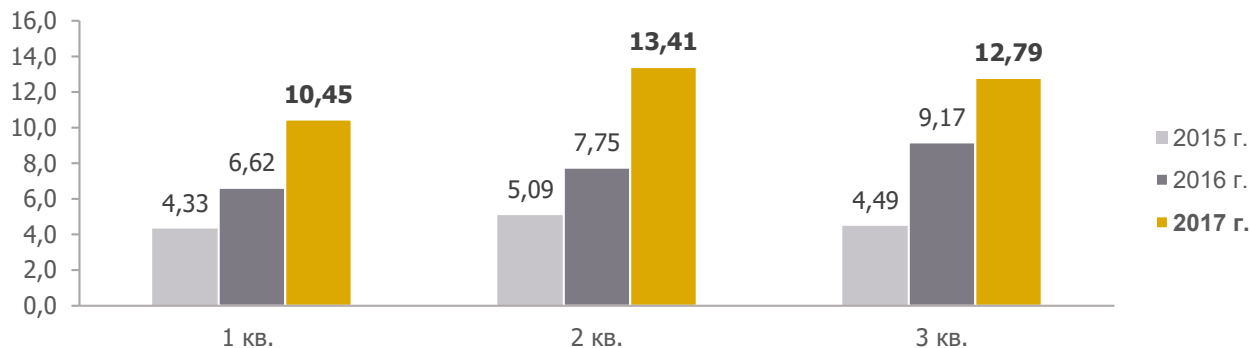
№ п/п	Наименование	Девелопер	Локация	Реализованная площадь, тыс. кв. м
1	"Саларьево Парк"	ГК ПИК	Новая Москва	218,78
2	"Бунинские луга"	ГК ПИК	Новая Москва	140,01
3	"Испанские кварталы"	ГК "А101"	Новая Москва	127,44
4	"Люберцы 2017"	"Самолет Девелопмент"	Московская область	89,41
5	"Пригород Лесное"	"Самолет Девелопмент"	Московская область	80,16
6	"Ярославский"	ГК ПИК	Московская область	53,59
7	"Скандинавия"	ГК "А101"	Новая Москва	65,92
8	"Мещерский лес"	ГК ПИК	Москва	60,31
9	"Новые Ватушки"	"Инвесттраст"	Новая Москва	76,89
10	"Бутово Парк-2Б"	ГК ПИК	Московская область	57,89
11	"Внуково 2017"	"Самолет Девелопмент"	Новая Москва	55,16
12	"Видный город"	Urban Group	Московская область	69,70
13	"Татьянин Парк"	ГК "МИЦ"	Новая Москва	73,42
14	"Москвичка"	ГК "Гранель"	Новая Москва	47,26
15	"Оранж Парк"	ГК ПИК	Московская область	47,57
16	"Новоград Павлино"	ГК "МИЦ"	Московская область	41,11
17	"Государев дом"	ГК "Гранель"	Московская область	48,73
18	"Зеленые аллеи"	ГК "МИЦ"	Московская область	44,39
19	"Новокуркино"	ГК ПИК	Московская область	53,84
20	"Восточное Бутово"	ГК ПИК	Московская область	30,42
21	Green Park	ГК ПИК	Москва	40,06
22	"Первый Московский"	"Абсолют Недвижимость"	Новая Москва	42,60
23	"Рассказово"	Sezar Group	Новая Москва	46,24
24	"Одинцово-1"	ГК ПИК	Московская область	41,28
25	"Позитив"	Capital Group и "УЭЗ"	Новая Москва	42,60
26	"Лайково"	Urban Group	Московская область	41,28
27	"Лучи"	"Группа ЛСР"	Москва	41,25
28	"Путилково"	ГК ПИК	Московская область	41,11
29	"Люберецкий"	ГК ПИК	Московская область	40,06
30	"Москва А101"	ГК "А101"	Новая Москва	39,80

В Москве очевиден тренд на повышение спроса. За первые три квартала 2017 года было зарегистрировано почти 36,7 тыс. ДДУ. Это в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года и в 2,6 раза превышает показатели 1-3 кв. 2015 года.

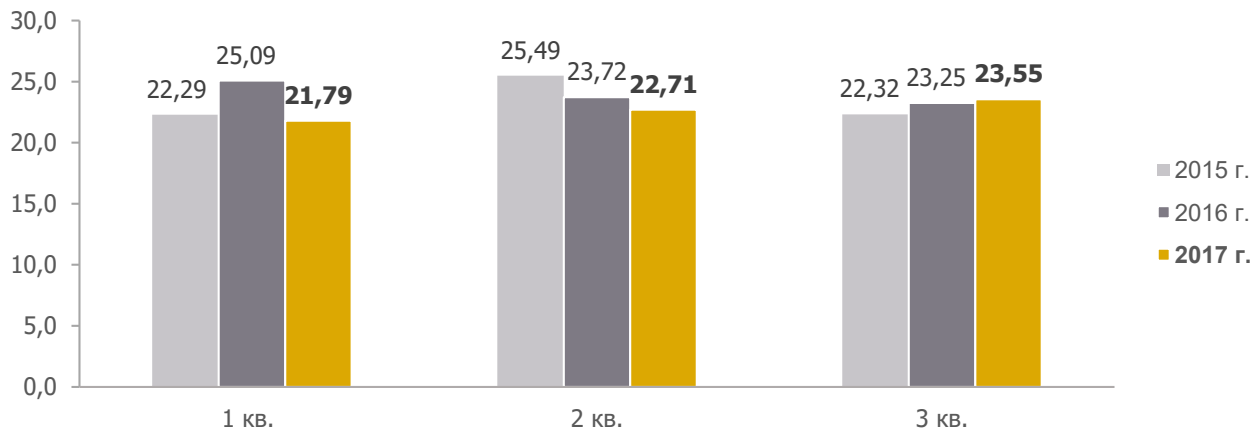
Объем сделок с первичным жильем в Московской области по-прежнему значительно превышает московские показатели. Однако по сравнению с 2015 годом разрыв сократился в три раза.

А в Подмосковье покупателей больше не становится. В МО за январь-сентябрь 2017 года зарегистрировано порядка 68 тыс. ДДУ, что на 6% ниже, чем за аналогичный период 2016 года и на 3% - 2015 года.

Динамика зарегистрированных ДДУ в Большой Москве, тыс. шт.



Динамика зарегистрированных ДДУ в Подмосковье, тыс. шт.

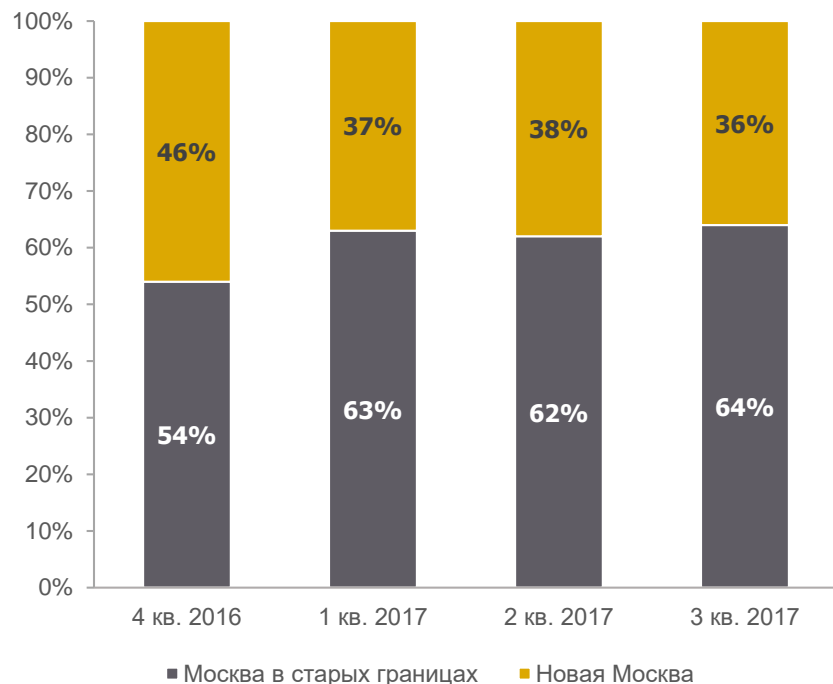


В конце 2016 года наблюдался всплеск интереса к новостройкам Новой Москвы, по объему продаж локальный первичный рынок практически сравнялся со столичным. Повышение покупательской активности было вызвано стартом продаж сразу в нескольких

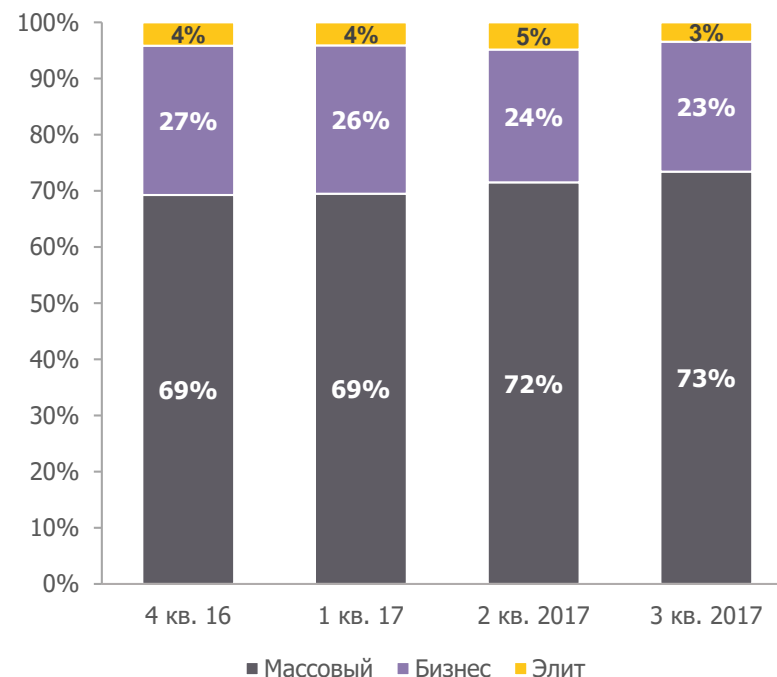
знаковых проектах («Саларьево Парк», «Позитив», «Москвичка», «Скандинавия») с хорошей транспортной доступностью. В дальнейшем спрос выровнялся и в 2017 году доля новостроек Новой Москвы в структуре продаж не превышала 40%.







В старых границах Москвы основной объем спроса сконцентрирован в массовом сегменте, причем с начала года его доля выросла и преодолела отметку в 70%.

Распределение ДДУ в Большой Москве



Распределение ДДУ в Большой Москве



Показатели	Москва	Новая Москва	Подмосковье
Объем предложения	 +19%	 -10%	 -11%
Активность конкурентов	высокая	низкая	низкая
Цены	стагнация	падение/стагнация	стагнация
Емкость рынка в месяц	4 000 ДДУ	1 500 ДДУ	7 500 ДДУ
В среднем на проект	12 ДДУ	37 ДДУ	22 ДДУ
Тренд по емкости	 +55%	 +67%	 -2%
Активный сегмент	комфорт	комфорт	комфорт
Средняя цена кв.м в сегменте	140 000 руб./кв.м	101 000 руб./кв.м	82 000 руб./кв.м
Средние показатели по марже проектов	25-30%	20-30%	15-25%

- ≡ Сохранение основных трендов рынка в 2018г
- ≡ Наиболее активно развивающийся сегмент во всех регионах – жилье комфорт-класса
- ≡ Для масштабных девелоперов интересен весь Московский регион – диверсификация портфеля
- ≡ При реализации небольших проектов в приоритете наиболее маржинальные и стабильные по спросу/цене регионы: Москва и Новая Москва

Спасибо за внимание!