Est-a-Tet: стоимость новостройки на котловане в Москве – 370,6 тысяч рублей

Тематика: **Недвижимость**
Корпоративные новости

Дата публикации: 24.08.2022

Дата мероприятия / события: 24.08.2022

г. Москва

На август средняя стоимость квадратного метра в московских новостройках, которые находятся на начальном этапе строительства, составляет 370,6 тысяч рублей (во всех классах жилья, кроме элитного). Это на 21,1% меньше, чем в жилых комплексах на стадии монтажа нижних этажей и на 13,7% чем на стадии монтажа верхних этажей.

В Москве в старых границах продается 358 жилых комплексов, 980 корпусов, 2 104 908 кв. метров.
Из них по площади (в метрах) новостройки комфорт-класса составляют 45,5 % предложения, бизнес-класса – 40,8 %, премиум-класс – 10,4%, элита – 3,2%. В Est-a-Tet исследовали предложение всех классов, кроме элитного, поскольку он имеет существенные особенности. Предложение и цены исследованы с точки зрения зависимости цены от стадии строительства.
Средняя стоимость квадратного метра в зависимости от стадии строительства и класса по данным на момент исследования.
В комфорт-классе на момент исследования экспонировалось 994 991 кв. метров. Минимальная стоимость квадратного метра наблюдается в проектах на стадии котлована – 261,227 тыс. рублей.

«Если обратить внимание на цифры, то видно, что приобретение на котловане остаётся самым выгодным и инвестиционно привлекательным мероприятием, и это несмотря на проектное финансирование, из-за которого некоторые эксперты ожидали исчезновения инвесторов в новостройках. Далее по стадии готовности цены в проектах растут, но всё не так просто – здесь уже играет роль стратегия продаж, ликвидность проекта и ряд других факторов. Средние показатели по рынку не показывают прямой зависимости стадии готовности и средней цены квадратного метра, но стоимость на стадиях монтажа в любом случае существенно выше стоимости на котловане, даже с учётом того, что это средние показатели. Вывод стоит сделать следующий: если вы рассматриваете покупку как инвестицию, то вам стоит рассматривать проекты на котловане, но это не значит, что любой проект подойдёт. Если вы рассматриваете квартиру для жизни, то стоит рассматривать различные стадии строительной готовности, так как зачастую можно найти оптимальное соотношение цены и готовности объекта, не говоря уже о качественных характеристиках. Единственная сложность – на рынке колоссальный объём предложений, и самому будет очень сложно и долго в этом ориентироваться», – рассказывает Роман Родионцев, директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet.
В бизнес-классе экспонируется 938 294 кв. метров.
Здесь график зависимости цены от стадии готовности выглядит похоже на комфорт-класс, но разница между стоимостью на стадии верхних этажей и на стадии фасадных работ минимальная. Так же как и в комфорт-классе максимальная выгода – при покупке квартиры на стадии котлована.
Премиум-класс заметно отличается по ценовой разнице от предыдущих классов.
Так, здесь фиксируется максимальная разница между стоимостью метра на стадии котлована и на стадии фасадных работ – сразу +72,2%. При этом стоимость квадратного метра на стадии нижних этажей выше, чем при монтаже верхних этажей. «Ценообразование в премиальном сегменте строится по иным законам, чем в комфорт- и бизнес-классе, также общий объем предложения относительно небольшой – ¬¬¬¬¬¬171 624 кв. м. Любой выход проекта сразу меняет общую ценовую картину». – отмечает Роман Родионцев.
Таким образом, максимальная выгода для покупателя в любом случае наблюдается при покупке на этапе котлована. Однако сейчас покупатели проявляют значительный интерес к жилью на высокой стадии готовности – и в ряде случаев приобрести жилье на стадии фасадных работ может быть выгоднее, чем на стадии монтажа верхних этажей. Необходимо тщательно изучать каждый проект, учитывать массу факторов от локации до репутации девелопера.
Ранее в Est-a-Tet опросили потенциальных покупателей жилья и выяснили, что бюджет покупки важен для 99% покупателей, при этом показатель цены стоит на первом месте всё время наблюдения (более 14 лет).

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/146140/