

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ АРХИТЕКТУРЫ
И СТРОИТЕЛЬСТВА»

КАФЕДРА «ЭКСПЕРТИЗА И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

Утверждаю:

Зав.кафедрой

Н.Я.Кузин

подпись, инициалы, фамилия

«.....».....2017г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ НА ТЕМУ:
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО
РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В Г. ПЕНЗЕ (в форме
НИР)

наименование темы

Автор выпускной работы бакалавра Волкова Софья Алексеевна
подпись, инициалы, фамилия

Обозначение ВКР-2069059-08.03.01-110521-17 Группа СТР2-46
номер

Руководитель работы И.В.Попова
подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам _____
наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Архитектурно-строительный И.В.Попова
(наименование раздела) (подпись, дата, инициалы, фамилия)

Расчетно-конструктивный И.В.Попова
(подпись, дата, инициалы, фамилия)

Экономика И.В.Попова
(подпись, дата, инициалы, фамилия)

Нормоконтроль И.В.Попова

Пенза 2017

АННОТАЦИЯ

На выпускную квалификационную работу Волковой Софьи Алексеевны

На тему: «АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В Г. ПЕНЗЕ (в форме НИР)»

В выпускной работе представлена методология исследования рынка жилой недвижимости, основанная на проведении классификации данного рынка по различным критериям.

Актуальность исследования заключается в том, что только качественная аналитическая работа на рынке недвижимости, позволяет принимать грамотные бизнес-решения в различных сферах – оценки, страховании, кредитовании, риэлтерском бизнесе.

Анализ рынка недвижимости представляется в высшей степени сложным предметом, требующим от аналитика, помимо глубоких теоретических знаний экономики недвижимости, постоянной практики и творческого поиска в исследованиях, формирующих профессиональную интуицию.

В данной работе проведен анализ рынка жилой недвижимости на примере г.Пензы и области и дан прогноз его развития.

Автор работы/подпись/ _____ Волкова С.А. _____

Руководитель работы/подпись/ _____ Попова И.В. _____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	7
1.1 Типовые цели анализа рынка недвижимости	8
1.2 Факторы и отличительные особенности, влияющие на анализ рынка недвижимости	11
1.3 Мониторинговое исследование рынка недвижимости	13
1.4 Показатели, определяемые при мониторинге рынке.....	21
1.5 Структура исследования рынка жилья	23
2 ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г.ПЕНЗЫ И ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ.....	32
2.1 Изучение видов классификации жилья в Пензе	32
2.1.1 Общая классификация жилой недвижимости.....	32
2.1.2 Классификация жилья в новостройках.....	48
2.2 Развитие застройки в г. Пензе.....	59
3 АНАЛИЗ РЫНКА НОВОСТРОЕК Г.ПЕНЗЫ	65
3.1 Основные компании-застройщики г. Пензы	65
3.2 Анализ объема и структуры предложения новостроек в г. Пензе.....	74
3.2.1 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2014 год	74
3.2.2 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2015 год	79
3.2.3 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2016 год	84
3.2.4 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2017 год	93
3.3 Ценовой анализ рынка новостроек в г. Пензе.....	103
4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ И РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПЕРСПЕКТИВАМ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ В Г.ПЕНЗА.....	110

4.1 Основные тенденции рынка первичной жилой недвижимости в России	110
4.2 Определение тенденций развития и составление прогноза предложения на первичном рынке жилья	114
4.3 Формирование предложений по развитию рынка первичного жилья в г.Пензе .	123
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	126
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	128
ПРИЛОЖЕНИЯ	133

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. Успех бизнеса в условиях рыночной экономике во многом предопределяется качеством информации, на основе которой принимаются ответственные финансовые решения. Именно поэтому сбор и аналитическая обработка информации, в том числе рыночной, сегодня являются как предметом отдельного изучения с научно-методологической точки зрения, так и предметом самостоятельного бизнеса.

Изучая почти вековую историю функционирования рынков недвижимости в развитых странах мира, можно прийти к выводу о том, что недостаточное внимание, уделяемое качеству аналитической работы, является одной из главных причин большинства крупных кризисов на рынках недвижимости. Характерным примером является кризис на рынке недвижимости США в конце 80-х и начале 90-х годов. Как отмечают специалисты, чрезмерное и беспорядочное инвестирование в новое строительство привело к перенасыщению рынка и, соответственно, невостребованности рынком большого количества проектов, под которые были выданы кредиты. В основе сложившейся ситуации лежали нереальные рыночные ожидания, происходящие из неправильной структуры стимулов при анализе, слабой методологии анализа и неполного объема данных, характеризующих текущие условия.

Конечной целью любого исследования рассматриваемого типа является измерение соотношения спроса и предложения на конкретный вид товара на рынке недвижимости в конкретный (как правило будущий) момент времени.

Поэтому **цель работы:** проведение комплексного исследования развития рынка недвижимости в г.Пензе для разработки предложений по его развитию.

Задачи работы:

1. Рассмотреть методические основы анализа рынка недвижимости.
2. Проанализировать виды классификаций жилой недвижимости в России.
3. Рассмотреть классификацию жилья по качеству.
4. Провести типологию жилых домов в г.Пензе.
5. Провести анализ инвестиционно-строительного рынка г. Пензы.

6. Определить темпы, структуру и тенденции развития рынка первичного жилья.

7. Составить прогноз, сделать предложения и рекомендации по итогам исследования рынка недвижимости в г. Пензе.

Значимость работы определяется научно-исследовательским характером выполненных исследований для решения актуальных задач привлечения инвестиций в строительство.

1 МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Сущность методологии выборочного статистического анализа рынка недвижимости состоит в сборе документированной информации об объектах рынка, разделении объектов на однородные группы (выборки) по качеству, местоположению, периодам времени определении характеристик каждой выборки и исследовании полученных числовых пространственно-параметрических и динамических моделей с дискретным шагом. Методология отличается простотой и не требует специальных знаний.

Данная методология включает следующие этапы:

- 1) выбор показателей, подлежащих определению при решении конкретной задачи анализа рынка (например, удельная цена квартир, время экспозиции квартир на рынке, площадь помещений);
- 2) выбор периода (например, день, неделя, месяц, квартал, год), за который производится обработка данных и получение одного (статического) значения каждого и статистических показателей;
- 3) выбор определенного количества периодов предыстории (например, тринадцать месяцев - с декабря до декабря) для построения динамического ряда;
- 4) сбор и предварительная обработка документированной информации об объектах: рынка в заданных периодах (обеспечение наличия данных, необходимых и достаточных для получения выбранных статистических показателей, в том числе и для типизации объектов (расчленения на однородные группы), очистка базы данных от недостоверной информации, повторов и дублей);
- 5) предварительная типизация (классификация) объектов по качеству (типы, классы жилья), размерам (число комнат или диапазон общей площади), местоположению (зона, район города) и другим признакам;

- б) расчленение совокупности объектов на выборки в соответствии с принятой классификацией;
 - 7) определение статистических характеристик каждой выборки (объем выборки, минимум и максимум выбранного показателя, среднее значение, дисперсия (среднеквадратическое отклонение - СКО), погрешность в определении среднего), построение гистограммы распределения каждого показателя;
 - 8) построение предварительной числовой пространственно-параметрической модели рынка по каждому из выбранных показателей;
 - 9) корректировка расчленения (дополнительное расчленение или объединение выборок) и построение оптимизированной пространственно-параметрической модели рынка;
 - 10) расчет структурных относительных показателей сегмента рынка (долей);
 - 11) построение динамических рядов по каждому из выбранных показателей;
 - 12) расчет относительных показателей динамики (индексов и темпов);
- описание полученных результатов и подготовка отчета о мониторинге рынка за текущий период (и накопленной динамики за рассматриваемые периоды).

1.1 Типовые цели анализа рынка недвижимости

Анализ рынка недвижимости представляет собой самостоятельный вид информационной деятельности, имеющий целью обеспечение объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке. Объектом анализа является рынок недвижимости как сложная саморегулируемая и управляемая система.

По выбору целей анализ рынка недвижимости может быть условно разделен на отраслевой, корпоративный, оценочный, инвестиционный и потребительский.

Цель отраслевого анализа рынка недвижимости - институционализация (выявление и введение в научный оборот) общественно полезных явлений и закономерностей рынка. Выполняет функции отраслевой экономики. Является, как правило, прерогативой государственных и общественных организаций, научных организаций, а также национальных и международных институциональных инвестиционных фондов и кредитно-финансовых структур.

Цель корпоративного анализа рынка недвижимости - обеспечение маркетинга (продвижения продукта - товаров, услуг, брэнда компании) для достижения успеха на рынке и обеспечение стратегического менеджмента (управления эффективностью компании) для повышения стоимости компании.

Цель оценочного анализа рынка недвижимости (анализа в интересах оценочной деятельности, осуществляемой, в соответствии с действующим законодательством, независимым оценщиком в интересах собственника недвижимого имущества) - обеспечение оценщика данными о рынке для определения рыночной стоимости объекта недвижимости и информирования о ней собственника.

Цель инвестиционного анализа рынка (анализа в интересах инвестиционной деятельности) - обеспечение инвестиционного аналитика данными о рынке для расчета показателей эффективности инвестиционных проектов.

Цель потребительского анализа рынка недвижимости (анализа в интересах потребителей товаров и услуг на рынке) - информирование потребителя через СМИ для обеспечения активного равновесия открытого конкурентного рынка в условиях максимальной информированности субъектов рынка.



Рисунок 1 – Взаимосвязанность направлений использования мониторинга рынка недвижимости

Таким образом, анализ рынка может проводиться с различными частными целями и осуществляться самостоятельно либо представлять собой элемент, этап других видов деятельности:

- анализа и прогнозирования тенденций развития рынка с самыми общими целями - для выработки риэлторским сообществом, руководителями риэлторских ассоциаций, органами управления стратегических решений по совершенствованию механизмов функционирования рынка;
- стратегического и оперативного менеджмента в риэлторской, девелоперской, инвестиционной компании с целью повышения эффективности ее деятельности на рынке;
- маркетинга с целью продвижения бренда компании, товара или услуги;
- оценочной деятельности с целью определения стоимости конкретного объекта;
- инвестиционной деятельности с целью оценки эффективности инвестиционных решений.

Анализ (в широком смысле этого термина) в интересах любого вида деятельности включает три составляющих и следующую последовательность операций.

1) Мониторинг рынка:

- сбор информации;
- предварительная обработка информации;
- анализ и оценка текущего состояния показателей;
- анализ и оценка динамики показателей.

2) Анализ (в узком смысле термина), или исследование рынка недвижимости:

- исследование пространственно-параметрических закономерностей изменения показателей;
- исследование динамики показателей;
- совместное исследование динамики различных показателей.

3) Прогнозирование развития рынка:

- исследование факторов, влияющих на изменение показателей;
- прогнозирование тенденций изменения показателей.

Общим элементом анализа рынка в интересах всех видов деятельности является мониторинг рынка, т. е. сбор и обработка информации о рынке. В то же время результаты анализ и прогнозирования тенденций развития рынка используются при решении задач других видов деятельности, показанных на схеме.

Возможности мониторинга и анализа рынка недвижимости в значительной степени определяются степенью его развитости. В развитых рыночных экономиках проблемы сбора и обработки информации о рынке практически не существует, и методы анализа и прогнозирования рынка недвижимости достаточно просты. В новейшей истории России до сих пор существует информационная закрытость, и аналитику приходится использовать косвенную и не всегда достоверную информацию, разрабатывать и применять изощренные методики сбора, обработки данных, анализа и прогнозирования.

1.2 Факторы и отличительные особенности, влияющие на анализ рынка недвижимости

Отличительные особенности рынка недвижимости являются:

- 1) индивидуальность ценообразования;
- 2) высокий уровень издержек;
- 3) важная роль взаимодействия первичного и вторичного рынков;
- 4) высокая зависимость цен, доходности и рисков от состояния регионально экономики;
- 5) многообразие рисков;
- 6) низкая ликвидность товара на рынке;
- 7) слабость ценовых механизмов саморегулирования рынка.

С другой стороны рынок недвижимости отличается рядом факторов, которые затрудняют его анализ.

К ним можно отнести:

- 1) труднодоступность достоверной информации;
- 2) ограниченное число аналогичных сделок;
- 3) многообразие факторов, определяющих тенденции развития рынка.

С учетом указанных обстоятельств анализ рынка недвижимости представляет собой настолько же важную, насколько и трудную задачу.

Именно в таком качестве она важна для формирования политики на рынке. Выделение сегментов позволяет сфокусировать внимание не на рынке в целом, а на его составной части и, исходя из этого определить либо особенности работы на данном сегменте (если речь идет о выборе рыночной нише), либо конкурентоспособности объекта (если речь идет об отдельном объекте недвижимости). На рынке недвижимости сегментация может быть произведена по целому ряду признаков: географическому положению, физическим характеристикам, функциональному назначению объектов или даже по комплексу признаков.

Раз и навсегда определенного основания для сегментации нет и не может быть. Важно, чтобы она позволяла объединять действительно однородные объекты (и стоящие за ними группы потребителей), границы сегментов могли быть четко определены и выделение сегментов позволяло бы принимать экономически оправданные решения, лучше понимать поведение потребителей,

грамотно выстраивать отношения с ними и в итоге обеспечивало бы успехи в продажах.

В целом, формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами:

1. Макроэкономическая нестабильность (невозможно предвидеть нормативные акты, принятие которых обуславливается «политической конъюнктурой» в тот или иной момент времени).

2. Инфляция (с одной стороны, инвестиционная активность снижается «тормозится» развитие нормальной системы ипотечного кредитования; с другой, из-за ограниченности более ликвидных и рентабельных направлений инвестирования вложений в недвижимость являются привлекательными, так как «в определенной мере» позволяют сохранить средства от инфляции).

3. Размытость законодательной базы (особенно относительно рынка недвижимости).

4. Непрозрачность информационного пространства вследствие политической неустойчивости, слабого развития инфраструктуры (только намечены формы сотрудничества, роли и функции отдельных звеньев, отсутствуют специальные службы сбора и анализа информации), низкого профессионализма участников рынка недвижимости (небольшой опыт работы, неопределенность законодательной базы, тенденция подбора сотрудников по дружбе и родству, а не по профессиональным качествам).

5. Отсутствие четкой методической базы по оценке недвижимости.

6. Неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

1.3 Мониторинговое исследование рынка недвижимости

Субъекты мониторинга

В странах с развитой рыночной экономикой мониторинг рынка недвижимости и открытый доступ к его результатам рассматриваются как важнейший и, по сути, ключевой элемент, благодаря которому возможно

некоторое приближение характеристик рынка недвижимости к характеристикам совершенного рынка. Такая постановка вопроса хоть в какой-то степени обосновывает применение закономерностей совершенного рынка.

В силу понятных причин достичь на рынке недвижимости такой же полноты, доступности и оперативности информационного обеспечения, как на фондовом рынке, в принципе невозможно. Тем не менее, сложившаяся информационная инфраструктура позволяет всем участникам рынка недвижимости иметь представление об общих тенденциях на национальных, региональных и городских уровнях.

Другими словами, современный бизнес в сфере real estate четко осознает, что аналитика - это удел профессионалов, а вести мониторинг собственными силами, постоянно расходуя временные и финансовые ресурсы и не всегда получая соответствующую отдачу - каприз, который может себе позволить не всякий.

История развития и текущая ситуация с информационно-аналитическим обеспечением участников российского рынка недвижимости объективно отражают процессы постепенного понимания его важности. В самом начале формирования рынка желание сразу сделать его цивилизованным привело к бесчисленным попыткам создания "единых информационных пространств" на уровне местных рынков, которые, как правило, заканчивались ничем. Как правило, основная причина неудач - нежелание участников делиться "своим" вкупе с огромным желанием получить "чужое".

Поняв, что получение чужого придется долго ждать, фирмы начали активную работу по созданию собственных корпоративных баз данных, разрабатываемых сначала для собственных нужд, а затем продвигаемые на рынок под предлогом создания очередного единого пространства. На этом этапе стало ясно, что таким приемом фирма (как правило, риэлторская) может получить больший контроль над рынком и большие конкурентные преимущества за счет имитации открытого информационного пространства.

Наконец, сегодня, на наш взгляд, дело дошло до настоящей потребности со стороны участников рынка в действительно профессиональном мониторинге. На повестке дня вопрос о том, какие именно структуры должны обеспечивать информационную поддержку российского рынка недвижимости.

С точки зрения перспектив реализации мониторинга рынка недвижимости, корпоративные базы данных, на наш взгляд, изначально представляют тупиковый путь, так как они имеют другое назначение, а задание на их разработку обычно формулируется исходя из текущих потребностей фирмы в электронной картотеке для учета и хранения информации. Как результат - попытки проводить на таких базах исследования приводят к наивным выводам о "средней температуре по больнице". Очевидно, что создание сложных аналитических инструментов, стоимость которых исчисляется десятками тысяч долларов и которые должны эксплуатироваться высокопрофессиональными аналитиками, для любой отдельно взятой риэлторской или оценочной (не говоря уже о других участниках рынка) фирмы не выгодно.

Попытки создания служб мониторинга в профессиональных сообществах в большинстве своем также оказались бесплодными, так как в общественном сознании большинства членов таких сообществ исторически доминируют социалистические принципы взаимоотношений, не предполагающих мысли о том, что за качественную информацию надо хорошо платить.

Единственным и безусловным прорывом в деле создания системы мониторинга рынка жилья в профессиональном сообществе является работа, проводимая в Российской Гильдии Риэлторов под руководством Г. Стерника. Однако, на наш взгляд, в перспективе подмена целевого финансирования беззаветным энтузиазмом даже самого уважаемого российского аналитика будет иметь вполне прогнозируемые результаты.

Таким образом, нам представляется, что организацию содержательного и системного мониторинга рынка недвижимости в России могут реализовать либо аналитические подразделения профессиональных сообществ национального уровня (при условии целевого финансирования), либо

специализированные коммерческие службы, бизнес которых заключается в продаже качественной аналитической информации. При этом государство, пытающееся вовлечь недвижимость в рыночный оборот и получать от этого солидные поступления, представляется в качестве одного из первоочередных потребителей рыночной информации, и, что совершенно естественно, в качестве одной из финансирующей сторон.

Любая иная самодеятельность в плане организационных подходов к мониторингу будет в конце концов обречена жесткими требованиями к качеству информационно-аналитического обеспечения рынка недвижимости.

Задача мониторинга

Единственной, на наш взгляд, задачей мониторинга рынка недвижимости является обеспечение всех участников рынка о структуре и динамике изменения характеристик, показывающих как общие тенденции рынка недвижимости, так и тенденции отдельных показателей, используемых при обосновании инвестиционных решений.

Принципы формирования информационных массивов

При формировании информационных массивов для целей мониторинга следует руководствоваться следующими основными принципами.

Принцип 1. *Объем и степень детализации информации должны быть адекватны задачам мониторинга.*

Степень подробности описания объекта мониторинга является устоявшимся предметом дискуссий. Дело в том, что витающая в смежных профессиональных кругах мысль о необходимости, в конце концов, собрать в единую базу данных всю информацию, имеющую отношение к недвижимости, до сих пор не дает покоя романтикам.

С одной стороны, было бы замечательно, иметь в одном месте информацию для землеустроителей, строителей, работников комитетов по управлению имуществом и регистраторов, работников технической инвентаризации и коммунальных служб, экологов, представителей охраны памятников, архитекторов и градостроителей, сотрудников МВД и налоговых

органов, работников СЭС, гидрогеологов и почвоведов и т.д. Практически каждое из перечисленных ведомств имеет свою информационную базу, практически в каждой базе содержатся (в различной степени) элементы, которые можно отнести к недвижимости, и практически каждое ведомство старается узаконить свое право на отношение к недвижимости путем закрепления за собой эксклюзива на ведение различных кадастров.

С другой стороны, следует четко различать "информационную" и "рабочую" составляющие информации для мониторинга рынка недвижимости. На наш взгляд, включение в информационные массивы для мониторинга большей части информации, содержащейся в смежных базах, создаст эффект излишнего балласта, препятствующего оперативному решению основной задачи мониторинга.

Наконец, следует заметить, что до исторического момента объединения информационных баз еще далеко, так как сложившиеся ведомственные взаимоотношения не предполагают в ближайшей перспективе ситуации свободной передачи информации.

Таким образом, в информационный массив следует включать только "рабочую", то есть минимально необходимую и достаточную для целей мониторинга рынка недвижимости информацию.

Принцип 2. *Информационный массив должен быть структурирован таким образом, чтобы обеспечивать поддержку широкого спектра аналитических функций.*

Идея данного принципа состоит в том, что задание на разработку информационных массивов и их структуризацию должны ставить профессиональные аналитики, имеющие представление о спектре информации, необходимой и достаточной для реализации аналитической функции. Наш опыт показывает, что если информационный массив изначально формируется без ориентации на основную аналитическую функцию, его использования для целей анализа дает примитивные результаты, не отвечающие потребностям сегодняшнего рынка.

Принцип 3. *Информационный массив должен быть структурирован по типу недвижимости, составу передаваемых прав, степени достоверности информации.*

Принцип 4. *Информационный массив должен быть структурирован таким образом, чтобы имелась возможность адекватно и однозначно идентифицировать объекты мониторинга, а также выполнять его сегментирование по любому элементу структуры.*

Смысл двух приведенных принципов достаточно прост. Качество мониторинга и аналитической работы зависят от качества структуры информационного массива, то есть от форматов, в которых описываются объекты недвижимости.

Не останавливаясь на истории форматирования информации на российском рынке, отметим, что к настоящему времени идея создания единых форматов в конечном виде не реализована, и вряд ли когда-нибудь будет реализована по причине традиционно сложившихся в разных российских регионах некоторых различий в типаже, значимости отдельных ценообразующих факторов и других местных условиях. Однако, на наш взгляд, такие отличия могут составлять не более 5-10% от общего объема информации. А это значит, что уже сегодня вполне реально согласование на региональном и национальном уровнях базовых форматов, охватывающих до 90% информационных массивов.

Принцип 5. *Информационный массив должен постоянно обновляться.*

Без комментариев.

Содержание анализа

В зависимости от особенностей конкретного мониторингового исследования рынка, аналитик, как правило, выбирает адекватный объем и содержание анализа, постепенно продвигаясь в своих исследованиях от общего к частному. Однако можно выделить несколько общих принципов, следование которым может обеспечить достаточно всестороннее и целостное представление о текущем состоянии и тенденциях локального рынка

недвижимости. Для большей наглядности мы будем подразумевать рынок недвижимости уровня города с несколькими районами, хотя сопоставляться могут города, области и даже регионы (при условии реализации Принципа 4 в соответствующих масштабах)

Принцип 6. *На первом этапе анализа следует выявить общие характеристики активности местного рынка недвижимости.*

К общим характеристикам активности рынка можно отнести общие объемы сделок или предложений в целом по городу, в том числе с разделением:

- 1) по составу передаваемых прав собственности;
- 2) по функциональному назначению (типу) недвижимости;

Привлекая информацию об общем количественном и функциональном составе имеющейся недвижимости можно получить для сопоставления с аналогами некоторые удельные показатели, например, объем сделок и предложения на душу населения, обеспеченность населения недвижимостью определенного типа на душу населения или на одно рабочее место и т.д. Также можно сделать определенные выводы о предпочтениях участников рынка относительно состава передаваемых прав собственности, о влиянии на эти предпочтения правительственных мер и показателей активности экономики страны и региона.

Принцип 7. *На втором этапе анализа следует выявить общие характеристики местного рынка недвижимости на основных функциональных сегментах.*

Объем и степень подробности второго этапа анализа ограничиваются только объемом и степенью подробности соответствующей информации.

Каждый функциональный сегмент для целей анализа необходимо разделять по основным видам недвижимости (отдельно стоящие жилые здания, квартиры, встроенные помещения и т.п.). К общим позициям анализа следует отнести:

- 1) объемы сделок и предложений на основных функциональных сегментах в целом по городу и по районам города, в том числе по составу передаваемых прав;
- 2) распределение сделок и предложений по диапазонам площадей, в том числе по составу передаваемых прав;
- 3) распределение сделок и предложений по физическим характеристикам объектов (техническое состояние, этажность расположения, характеристики зданий и т.д.), в том числе по составу передаваемых прав;
- 4) распределение сделок и предложений по диапазонам цен, в том числе по составу передаваемых прав.

Принцип 8. *На третьем этапе анализа следует выявить целевые характеристики местного рынка недвижимости на узких мини-сегментах.*

Задачей третьего этапа является целевое микросегментирование и выявление характеристик сделок и предложений максимально однородных выборок, характеризующих отдельные виды товара на рынке недвижимости. Результаты третьего этапа мониторинга должны обеспечивать участников рынка данными для выполнения сравнительного анализа. В качестве общих целевых характеристик мини-сегментов могут выступать средние цены сделок и предложений, средний маркетинговый период, доходность и другие экономические характеристики сделок и предложений.

Принцип 9. *Для достижения качественного результата исследования необходимо комплексно применять различные методы анализа.*

Получение обоснованных выводов при выполнении трех этапов исследования возможно только при комплексном использовании различных методов анализа. К обязательно применяемым следует отнести структурный и динамический анализ характеристик, в том числе на сопоставительной основе. При этом сопоставление может быть построено на географической, временной, ценовой и других характеристиках, в том числе физических и правовых.

Для выявления общих тенденций рынка недвижимости следует применять индексный анализ, включающие индивидуальное и обобщенное индексирование.

1.4 Показатели, определяемые при мониторинге рынке

При анализе и прогнозировании тенденций развития рынка недвижимости предметом исследования являются такие свойства рынка, как:

- ценовая ситуация на рынке;
- конъюнктура спроса и предложения;
- активность рынка, объем операций на рынке (натуральный оборот рынка);
- емкость, денежный оборот рынка;
- ликвидность объектов;
- доступность объектов, состояние платежеспособного спроса, предпочтения потребителей на рынке;
- состояние инфраструктуры рынка, его субъектов;
- состояние законодательной, нормативной, методической базы рынка;
- внешние условия функционирования рынка в регионе.

Выходным результатом мониторинга являются значения определенного набора показателей каждого из свойств, которые выбираются аналитиком в соответствии с целями исследования и решаемой задачей. В общем случае для обеспечения комплексности анализа рынка в ходе мониторинга рассчитывается следующий набор статистических показателей (индикаторов) состояния рынка.

По ценовой ситуации: минимальные, максимальные, средние за период (неделя, месяц, квартал, год) цены предложения и сделок (продажи, покупки, аренды) объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, дифференцированные по качеству, размерам и местоположению объектов и другим признакам и обобщенные по совокупности сделок (предложений), размах индивидуальных значений в выборках и объем выборок, частотное

распределение цен (ставок) в выборках (гистограмма) среднеквадратические отклонения выборок (СКО) и погрешности в определении средних значений.

По конъюнктуре спроса и предложения: объем и структура спроса и предложения, общий объем предлагаемых в аренду площадей, доля незанятых (вакантных) площадей, ввод строй площадей и объектов, соотношение спроса и предложения объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, дифференцированные по качеству, размерам и местоположению объектов и другим признакам и обобщенные по совокупности заявок на покупку и продажу (аренду) объектов.

По оборотам рынка: число зарегистрированных сделок купли-продажи, аренды на вторичном и первичном рынках, в том числе с использованием ипотечного кредитования, объем поглощенных рынком площадей, отношение этих величин к объему предложения, спроса, общему объему объектов различных видов и подвидов в городе (доля объектов в рыночном обороте, доля поглощенных арендуемых площадей), дифференцированных по качеству, размерам и местоположению объектов и другим признакам и обобщенные по совокупности сделок.

По емкости рынка: объем предложения и сделок на рынке аренды, вторичном и первичном рынке в денежном выражении, дифференцированные по видам деятельности сегментам рынка, качеству, размерам и местоположению объектов и другим признакам и обобщенные по совокупности сделок.

По ликвидности объектов: минимальное, максимальное, среднее за период время экспозиции проданных (сданных в аренду) и непроданных (время от момента выставлен на продажу, аренду или последней корректировки цены до момента продажи и время от момента выставления на продажу до момента корректировки цены или снятия продажи) объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, дифференцированные по различным признакам и обобщенные по совокупности сделок, размах индивидуальных значений в выборках и объем выборок, частотное распределен по времени в

выборках (гистограмма), среднеквадратические отклонения выборок (СКО) и погрешности в определении средних значений.

По инфраструктуре рынка: число зарегистрированных, лицензированных, сертифицированных риэлторских, оценочных, девелоперских, юридических, информационных агентств, специализированных СМИ, фирм, представляющих услуги по управлению недвижимостью, консалтинговые, страховые, образовательные и иные услуги на рынке недвижимости; распределение их по размеру, количеству квалифицированных специалистов, оборотам, доле рынка (в натуральном и денежном выражении).

По состоянию правовой среды: состояние законодательной и нормативной базы на федеральном, региональном, муниципальном уровнях по различным сегментам рынка (видам недвижимости, видам операций с ними) и аспектам его регулирования, административные условия входа на рынок и работы на рынке, налоговое регулирование и его влияние на рынок, влияние пробелов и коллизий в законодательстве на активность рынка и ценовую ситуацию на нем.

По внешним условиям функционирования рынка: макроэкономические показатели, политические, географические, социально-экономические условия в регионе, состав и состояние фонда существующих и строящихся объектов.

1.5 Структура исследования рынка жилья

А). Определение цели исследования - исследование в региональном аспекте в целом и по отдельным сегментам. При этом решаются следующие задачи:

а) определение динамики спроса и предложения на рынке, прогнозирование цен (в том числе по видам, типам недвижимости и формам воспроизводства);

б) оценки рисков инвестирования в недвижимость и доходности в сравнении с различными вариантами инвестиций;

в) оценка сравнительной эффективности инвестиций.

Б). Сбор и обработка информации - разовое изучение состояния и тенденций развития рынка недвижимости по следующим параметрам:

- 1) уровень цен на различные виды объектов недвижимости;
- 2) уровень арендной платы;
- 3) количество, структура и динамика сделок с недвижимым имуществом;
- 4) срок экспозиции объектов на рынке недвижимости;
- 5) уровень затрат на новое строительство, реконструкцию, модернизацию;
- 6) величина издержек по совершению сделок с недвижимостью;
- 7) количество строящихся объектов, их назначение и виды.

В). Сегментация - разделение рынка недвижимости на сегменты, различающиеся своими параметрами и группами потребителей. Этап сегментации состоит из нескольких процессов, формирование критериев, выбор метода и осуществление сегментации рынка, интерпретация полученных сегментов, выбор целевых рыночных сегментов.

Основные критерии сегментации:

- а) географические признаки;
- б) физические характеристики;
- в) функциональное назначение;
- г) демографические признаки;
- д) социально-экономический критерий;
- е) комплекс признаков (общие объективные критерии).

Г). Позиционирование - осуществляется для отнесения какого-либо объекта недвижимости к определённому сегменту рынка недвижимости, а также определения конкурентоспособности объекта в рамках выбранного сегмента.

Факторы позиционирования:

- а) физический и моральный износ отдельного объекта недвижимости;
- б) «имидж» объекта недвижимости;
- в) качество и имидж места расположения объекта;
- г) соотношение цена - качество объекта недвижимости;

д) предлагаемая клиентам услуга от фирмы, работающей на рынке недвижимости;

е) имидж фирмы, работающей с данным объектом на рынке недвижимости;

ж) соотношение вышеперечисленных факторов.

Д). Определение емкости рынка - установление возможного количества того или иного вида объектов недвижимости, которое может быть потреблено на рынке в течение определенного времени, при данном уровне и соотношении цен. В каждый данный момент времени рынок недвижимости имеет количественную и качественную определенность. Различают два уровня емкости рынка, потенциальный и реальный. Расчет емкости рынка недвижимости носит пространственно-временную определенность.

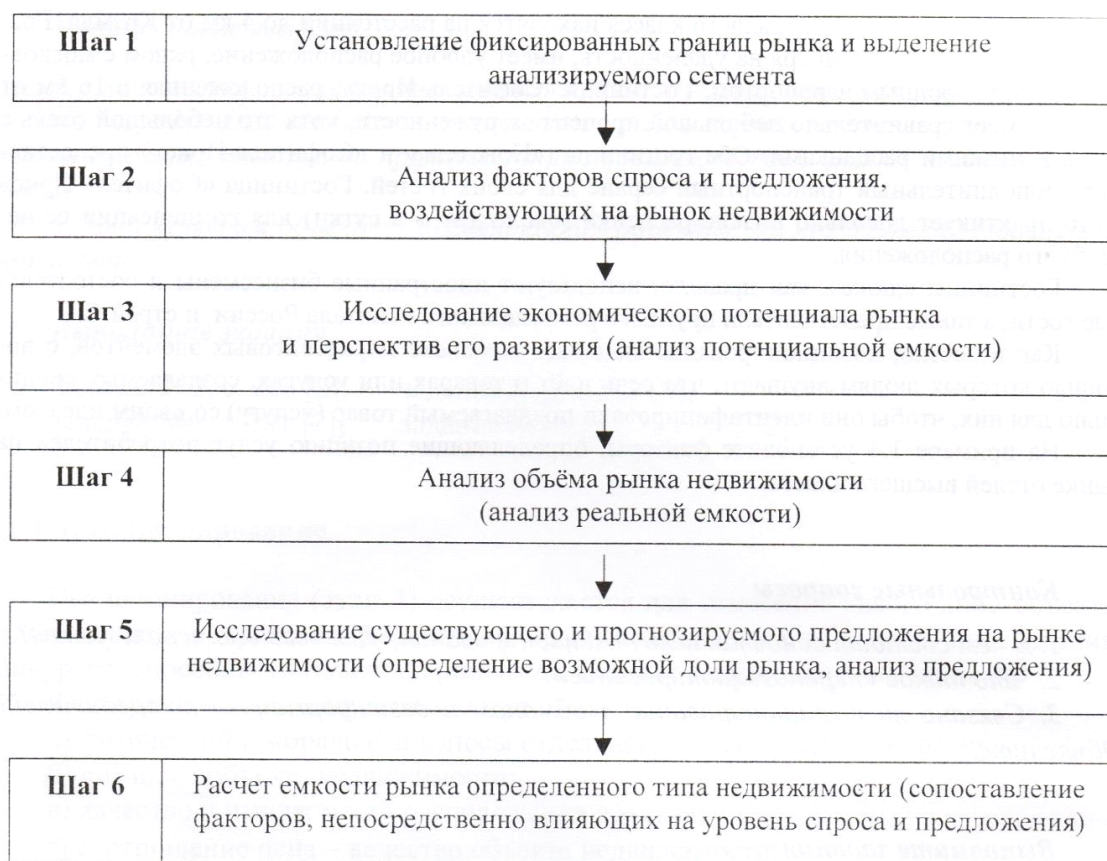
Основными источниками информации о будущих характеристиках рынка недвижимости являются:

а) обращение к опыту предыдущих временных периодов и интуиция (анкетирование);

б) экстраполяция тенденций, процессов, закономерности развития которых в прошлом и настоящем достаточно известны (экстраполирование);

в) моделирование исследуемого процесса, отражающее ожидаемые тенденции его развития (аналитическое моделирование).

Алгоритм определения емкости рынка недвижимости представлен на рисунке 2.



Р

исунок 2 – Блок-схема пошагового определения емкости рынка недвижимости

Шаг 1. установление фиксированных границ рынка и выделение анализируемого сегмента.

Выполняется аналогично **этапу 3.**

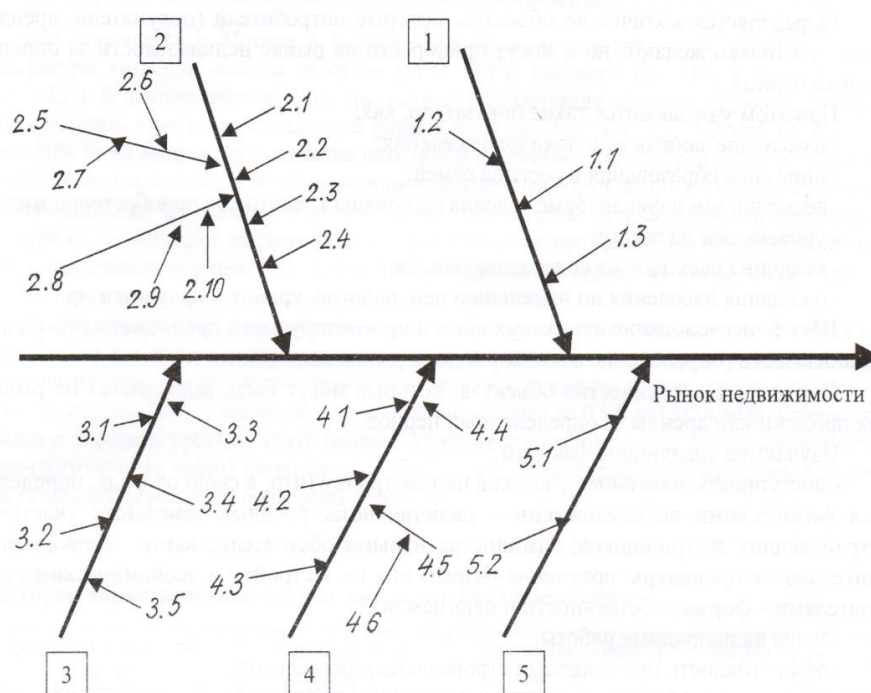
Шаг 2. анализ факторов спроса и предложения, воздействующих на рынок недвижимости.

Выполняется анализ факторов, воздействующих на рынок недвижимости, с помощью построения кривой Паррето, которая называется «рыбья кость».

В общем виде факторное пространство может быть представлено следующим образом (рисунок 3).

Шаг 3. исследование экономического потенциала рынка и перспектив его развития. Определяется возможное количественное значение объектов недвижимости на рынке как товара. При анализе следует учитывать следующие факторы.

- 1) степень совпадения и отличия местных условий и общеэкономических ситуаций;
- 2) информация о сделках с недвижимостью и начале нового строительства,
- 3) данные о производстве тепло и электроэнергии;
- 4) диверсификация в сфере занятости и доходов населения региона, перспективы изменения отмеченных показателей;
- 5) усиление (ослабление) спроса на конкретные типы недвижимости;



б) циклически
е колебания деловой активности (определение состояния региона).

Рисунок 3 – Причинно-следственные связи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости

1 - факторы государственного регулирования рынка недвижимости:

1.1 - нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости;

1.2 - налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью,

1.3 - отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне;

2 - общеэкономическая ситуация.

- 2.1 - производство национального дохода,
- 2.2 - объем промышленного производства;
- 2.3 - занятость трудоспособного населения;
- 2.4 - ставки доходности финансовых активов;
- 2.5 - платежный баланс страны,
- 2.6 - состояние торгового баланса;
- 2.7 - притоки капитала;
- 2.8 - оттоки капитала;
- 2.9 - рост доходов населения;
- 2.10 - индекс потребительских цен;

3 - экономическая ситуация и инвестиционная активность на уровне региона:

- 3.1 - экономическое развитие региона;
- 3.2 - диверсификация занятости работоспособного населения,
- 3.3 - экономические перспективы развития региона;
- 3.4 - притоки капитала в регион;
- 3.5 - оттоки капитала из региона;

4 - социальное положение в регионе:

- 4.1 - возможность забастовок и межэтнических столкновений;
- 4.2 - отношение к частному капиталу;
- 4.3 - отношение к иностранному капиталу;
- 4.4 - устойчивость политики администрации региона;
- 5) - уровень безработицы в регионе,
- 6) - популярность проводимой администрацией региона политики;

5 - природные условия в регионе:

- 5.1 - экологическое положение в регионе;
- 5.2 - наличие развитой инфраструктуры

Шаг 4. анализ объема рынка недвижимости.

Определяется количество объектов, которые потребители (покупатели, арендаторы), не только желают, но и могут приобрести на рынке недвижимости за определенный период.

При этом учитываются такие показатели, как:

- 1) изменение занятости и доходов населения;
- 2) динамика образования и распада семей;
- 3) возможности и финансовые условия получения кредитов на приобретение жилья;
- 4) уровень цен на жилье;
- 5) величина расходов на содержание жилья;
- 6) ожидания населения по изменению цен, налогов, уровня инфляции и пр.

Шаг 5: исследование существующего и прогнозируемого предложения на рынке недвижимости (определение возможной доли рынка недвижимости).

Определяется количество объектов, которые могут быть выставлены на рынок для продажи или аренды за определенный период.

Изучаются следующие факторы:

- 1) доступность земельных участков под застройку (что, в свою очередь, определяется физическими возможностями - наличие незастроенных земельных участков, устраивающих застройщиков; административными обстоятельствами сложность и длительность процедуры получения разрешения на застройку и экономическими показателями - форма собственности и цена земли);
- 2) цены на подрядные работы;
- 3) эффективность применяемых строительных технологий;
- 4) уровень конкуренции на рынке недвижимости;
- 5) доступность источников финансирования (по объемам, механизмам привлечения финансов);
- 6) ожидания застройщиков относительно спроса, предложения и конкуренции на рынке;

- 7) предложения по новым объектам недвижимости в определенном сегменте рынка региона, норма свободных объектов недвижимости на данном рынке;
- 8) уровень занятости и платежеспособности населения региона и перспективы изменения данных показателей;
- 9) сведения по сопоставимым продажам;
- 10) уровень изменения экологической ситуации, инфраструктуры;
- 11) ожидания населения относительно уровня своих доходов, занятости и пр.;
- 12) тенденции и перспективы развития рынка недвижимости.

Шаг 6: расчет емкости рынка определенного типа недвижимости (сопоставление факторов, непосредственно влияющих на уровень спроса и предложения).

Для жилой недвижимости емкость рынка определенного типа недвижимости (сдаваемой в аренду недвижимости) рассчитывается по формуле (1.1):

$$\text{Емкость рынка} = \frac{\text{Количество единиц, сданных в аренду за определенный период}}{\text{Общее количество единиц недвижимости для сдачи в аренду}} * 100\%. \quad (1.1)$$

По другим типам недвижимости и формам собственности осуществляется аналогичный расчет.

Е. Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей

Результатом исследования рынка недвижимости является SWOT-анализ конкретного типа недвижимости (**этап 6**).

Методология SWOT (сила - strength, слабость - weakness, возможности - opportunities, опасности - threats) предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также опасностей и возможностей конкретного типа недвижимости. После этого устанавливаются цепочки связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формирования стратегии на рынке недвижимости.

Основными характеристиками, по которым можно составить список сильных и слабых сторон, опасностей и возможностей конкретного типа недвижимости, являются:

- 1) месторасположение (географическое положение);
- 2) условия окружающей среды;
- 3) доступность удобств (различных видов транспорта, подъездных дорог, выездов и пр.);
- 4) предложение необходимых дополнительных услуг (магазины, школы, спортивные залы и пр.);
- 5) репутация (имидж) места (отсутствие экологически вредных мест, свалок и т.д.).

Затем составляется матрица SWOT, на основе которой устанавливаются связи между сильными и слабыми сторонами, опасностями и возможностями недвижимости.

2 ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г.ПЕНЗЫ И ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ

2.1 Изучение видов классификации жилья в Пензе

2.1.1 Общая классификация жилой недвижимости

Классификация жилых зданий и помещений по функциональному назначению

По назначению здания и помещения укрупненно разделяют на жилые и нежилые. При необходимости более детальной классификации можно использовать перечень видов и подвидов объектов.

Таблица 1 – Общая классификация недвижимости

Тип классификации	Виды недвижимости
По назначению здания	- Жилые - Нежилые
По целям владения	- Для ведения бизнеса - Для проживания владельца - В качестве инвестиций
По степени готовности к эксплуатации	- Введенные в эксплуатацию - Требующие реконструкции или капитального ремонта - Незавершенное строительство

В нижеследующем перечне раскрывается вид жилые здания, их подвиды обозначаются точкой, категории (профиль) - черточкой.

- Многоквартирные жилые дома, квартиры в них:
 - квартиры в многоквартирных жилых домах;
 - помещения для постоянного проживания в домах нежилого назначения (в домах отдыха, гостиницах, больницах, школах и т. п.);
 - многоквартирные жилые дома без территории;
 - жилые дома и комплексы с территорией.
- Односемейные (индивидуальные) жилые дома с участками:
 - дома традиционного типа (домовладения);
 - дома нового типа (коттеджи, усадьбы);

- заблокированные коттеджи (таунхаусы);
- коттеджные поселки.
- Дачи:
 - дачные дома с участками;
 - садово-дачные дома с участками.
- Классификация жилой недвижимости по физическому статусу

По физическому статусу выделяют:

- жилые здания;
- жилые помещения.

При анализе рынка недвижимости необходимо учитывать следующее.

Новый Земельный кодекс окончательно сформировал понятие объекта недвижимости как земельно-имущественного комплекса, но на практике эти элементы все еще разорваны, и существуют два разнородных субрынка купли-продажи (аренды) зданий (помещений) и земельных участков под ними.

Товаром на рынке могут выступать как здания, так и их обособленные части - помещения, и это создает определенные трудности при анализе рынка, приводит к необходимости его дополнительного расчленения на субрынки.

Так, в цену квартиры (основного товара на рынке жилья) не включают в явном виде цену земельного участка и нежилых помещений, которые должны принадлежать собственнику квартиры как долевая собственность, и суммарная стоимость квартир не равна стоимости здания. При этом в одном жилом здании могут быть квартиры, резко отличающиеся по качеству (и соответственно - по стоимости): квартиры с различной планировкой и размером кухни в двух секциях одного типового дома; пентхаусы в элитном доме и т. д.

Аналогично, рынок аренды жилой недвижимости в многоквартирном доме представляет собой по преимуществу рынок аренды квартиры или комнаты, а не всего дома земельного участка под ним.

Классификация жилой недвижимости по юридическому статусу

Материальная база рынка - совокупность объектов недвижимости, присутствующих на рынке - исторически складывалась (и продолжает прирастать) из трех источников.

Таблица 2 - Материальная база рынка недвижимости

Источник	Процессы
Первый	Приватизация жилья
Второй	Первичный рынок строительства и продажи недвижимости
Третий	Аренда объектов на вторичном рынке

Первый - это приватизация: бесплатная приватизация жилья (из состава жилого фонда, т. е. вторичного жилья) гражданами. Часть приватизированных объектов выставляется на вторичный рынок купли-продажи (сдачи в аренду).

Второй - это формирование в рамках строительной отрасли (и вне ее) сегмента строительства и продажи объектов (первичный рынок строительства и продажи недвижимости). Часть впервые построенных и проданных объектов (из состава фонда объектов-новостроек, т. е. первичного жилья) используется покупателями для собственных нужд (квартиры - для проживания), часть поступает на вторичный рынок купли-продажи или аренды. Необходимо отметить повсеместную практику продажи первичного жилья еще на ранних стадиях строительства, что оформляется не в виде сделки купли-продажи, а в виде инвестиционного контракта, договора долевого участия в строительстве.

Третий источник объектов недвижимости, поступающих сразу на вторичный рынок аренды (без смены собственника), - это объекты государственной (федеральной и субъектов Федерации) и муниципальной собственности, предлагаемые в аренду уполномоченными органами власти и управления либо в субаренду балансодержателями-арендаторами (субрынок аренды государственной и муниципальной собственности).

В результате по юридическому статусу объекты недвижимости могут быть разделены на:

- приобретенные путем приватизации (приватизированные);
- приобретенные путем сделки купли-продажи;

- используемые собственником либо арендатором;
- с зарегистрированным правом долгосрочной аренды либо с не подлежащим регистрации правом краткосрочной (до года) аренды и т. п.

Таким образом, разнообразные сочетания видов и подвидов объектов жилой недвижимости, вариантов их юридического статуса создают первый слой разделения рынка на сегменты, отличающиеся ценами (арендными ставками) и другими показателями, что необходимо учитывать при анализе рынка.

Классификация жилой недвижимости по качеству, размерам и местоположению

При решении различных задач анализа рынка требуется определять показатели различной степени дифференциации и обобщения. Для этого вся совокупность объектов рынка (например, совокупность квартир, проданных в определенном городе в течение месяца) должна быть разделена на группы (типы, классы) по качеству, размеру, местоположению, а иногда и по другим типологическим признакам (например, для новостроек - по степени готовности в момент продажи), т. е. должна быть проведена типизация объектов.

Целью типизации является выделение групп однородных объектов - как по характеристикам (близких по физическим признакам, размерам, местоположению), так и по цене (имеющих как можно меньшие различия по цене, арендным ставкам).

В общем случае цена объекта (арендная ставка) на рынке зависит от его характеристик. Характеристики могут быть непрерывными и дискретными величинами и выражаться (на примере квартир в многоквартирных жилых домах):

- числом (значения размера кухни, высоты потолка, координат местоположения, расстояния до ближайшей станции метро и т. п.);
- диапазоном чисел (диапазон значений периода строительства, высоты потолков и т.п.);

- количественным признаком (этажность дома, этаж расположения квартиры, число комнат, число санузлов, число балконов и т. п.);

- качественным признаком (материал несущих конструкций, материал наружных ограждений, тип санузла, тип планировки, ориентация окон во двор или на проезжую часть и т. п.);

- бинарным признаком «да - нет» (наличие лифта в доме, наличие телефона в квартире, состояние дома - после реконструкции, капремонта и т. д.).

Разделим все характеристики по трем классификационным основаниям - качества, местоположения, размера.

Таблица 3 - Классификация характеристик по основаниям

№ п/п	Описание характеристики	Классификационное основание
1	Множество характеристик качества	Конструктивно-технические характеристики дома и квартиры, характеристики комфортности проживания, от которых зависят предпочтения покупателей и цена
2	Множество характеристик местоположения дома	Предпочтения покупателей и цена
3	Множество характеристик размера квартиры	Удельная цена

Классификация жилой недвижимости по качеству

Типизация (классификация) объектов производится для данного сегмента рынка в данном городе один раз и может корректироваться по мере необходимости.

Методика типизации жилья по качеству предусматривает три подхода, которые используются совместно, но в различной последовательности, в зависимости от выбора аналитика:

- от конструкции;
- от комфортности проживания;
- от цены.

Если выбран в качестве первого шага подход «от конструкции», то необходимо изучить конструктивно-технологические характеристики и потребительские свойства жилого фонда города, выделить основные категории строений в зависимости от технологии постройки и внутри категории

произвести разделение на типы и классы в зависимости от конструктивно-технологических особенностей и потребительских свойств. Далее производится сегментация рынка по качеству объектов, т. е. определение ценового диапазона каждого из выбранных типов и классов и его доли в структуре рынка.

При выборе второго подхода («от комфортности проживания») сначала формируется перечень классов качества жилья по комфортности проживания. Затем каждому из них ставится в соответствие тот или иной конструктивный тип и далее производится ценовая и объемная сегментация рынка.

Наконец, при третьем подходе («от цены») анализ начинается с построения гистограммы распределения общей и удельной цены объектов. Поскольку гистограмма, как правило, оказывается полимодальной (что отражает неоднородность совокупности объектов по качеству), необходимо выделить одномодальные группы (кластеры) однородных объектов и зафиксировать их ценовой диапазон и долю в общей совокупности. Далее каждой группе ставится в соответствие набор конструктивных типов (характеристик) жилья, входящего в данную группу. Наконец, группе присваивается класс качества, соответствующий данному уровню конструктивных характеристик, потребительских свойств и цены.

Здесь необходимо подчеркнуть, что после сегментации объектов по диапазону удельных цен в каждом выделенном типе и определении их средних удельных цен необходимо пройти еще один-два цикла типизации по всем трем подходам, объединяя или разделяя конструктивные типы и добиваясь минимизации разброса цен внутри типа и максимизации разности средних удельных цен между типами.

В зависимости от решаемой задачи анализа рынка или бизнес-задачи целесообразно выбирать различную степень сегментации рынка по классам качества жилья. Так, в работе все жилье разделено на три класса по комфортности проживания: элитное, повышенной комфортности и типовое. Рекомендуется разработать многовариантную классификацию и использовать тот или иной вариант при необходимости.

Таблица 4 - Пять классов качества жилья

Классы	Тип жилья
класс А	элитные
класс Б	высокой комфортности (бизнес-класс)
класс С	повышенной комфортности (средний класс)
класс D	стандартные (эконом-класс)
класс Е	ординарные (широкий класс)

В практике работы за последние 10-12 лет сменилось несколько версий типизации, все более полно решающих данную задачу. Однако в основном они были ориентированы на объекты вторичного рынка, не полностью охватывали как старый жилой фонд, еще не вовлеченный (или в малой степени вовлеченный) в рыночный оборот, так и новостройки, особенно возводимые по современным индивидуальным проектам.

Классификация жилой недвижимости по размерам

Расчленение квартир по размерам обычно производится на основании числа комнат в квартире: одно-, двухкомнатные и т. д. Однако для квартир со свободной планировкой такое расчленение непродуктивно, и необходимо переходить к выделению диапазонов общей площади объекта (типоразмерам).

Известно, что зависимость цены, арендной ставки от размера помещений, как правило, нелинейна и может меняться во времени. Сложившаяся структура помещений по размеру для каждого города индивидуальна, и целью типизации по-прежнему является минимизация разброса цен, арендных ставок внутри типа. Таким образом, процедура выделения типоразмеров для квартир достаточно проста на основании типовых серий домов для каждого региона.

Классификация жилой недвижимости по месторасположению.

Районирование объектов в пределах города имеет ту же цель, что и типизация по качеству: уменьшение разброса цен в выборке.

Районы - территориальные единицы города, образуемые городской думой по представлению мэра с учетом исторических, географических, градостроительных особенностей соответствующих территорий, численности населения, социально-экономических характеристик, расположения

транспортных коммуникаций, наличия инженерной инфраструктуры, возможностей решения местных вопросов в интересах населения.

Как известно, основным способом территориальной привязки квартиры в листингах предложений риэлтерских фирм является помимо адреса, указание района расположения квартиры, продаваемого дома.

В Пензе в настоящее время существует 4 района.

Таблица 5 - Административные районы г. Пензы

№ п/п	Название
1	Железнодорожный
2	Ленинский
3	Октябрьский
4	Первомайский

Поэтому в настоящее время получило распространение выделение территориальных зон в границах муниципальных районов.

Таблица 6 - Территориальные зоны в границах муниципальных районов г. Пензы (согласно «Рынка Недвижимости»)

№ п/п	Наименование
1	Автодром
2	Автовокзал
3	Арбеково (ближнее)
4	Арбеково (дальнее)
5	Ахуны
6	Барковка
7	Бугровка
8	Веселовка
9	Гидрострой
10	ГПЗ 24
11	Заводской
12	Заря
13	Западная поляна
14	Запрудный
15	КПД
16	Кривозерье
17	Маяк
18	Монтажный
19	Мясокомбинат
20	Окружная

21	Подлесный
22	Северная поляна
23	Сельхозтехникум
24	Согласие
25	Сосновка
26	Терновка
27	Центр
28	Шуист
29	Южная поляна

Для анализа рынка жилья (в первую очередь - вторичного) целесообразно использовать районную сетку города, что может быть очень плодотворным. С одной стороны, такой анализ является весьма детальным и, с другой, может иметь важное прикладное значение, поскольку район - органичное территориальное образование. Кроме того, на уровне муниципальных районов ведется текущий учет важнейших статистических показателей (территория, численность и плотность населения, объем жилого фонда и некоторых других). И хотя статистический учет налажен в разных районах не всегда хорошо и нет единой методики порайонного учета собираемых показателей, он предоставляет определенную базу для сопоставительного анализа.

Классификация жилых домов по материалу стен

Основным конструктивным классификационным признаком при типизации жилья, в отличие от ранее разработанных версий, нами принят не материал наружных ограждений (стен) или этажность здания, а материал и технология строительства несущих конструкций. В результате выделены следующие категории строений (многоквартирных жилых домов).

Таблица 7 – Категории жилых домов по технологии строительства

Категории	Материал и технология строительства
I категория	Сборно-железобетонные строения
II категория	Кирпичные строения
III категория	Монолитно-каркасные строения

В свою очередь, материал наружных ограждений, как важный признак, характеризующий качество жилья, позволяет категории строений детализировать более подробно.

Таблица 8 – Классификация несущих конструкций

Материал и технология несущих конструкций	Материал наружных ограждений (стен)
Сборно-железобетонные строения	Панель Блок
	Панель, обложенная кирпичом
Кирпичные строения	Кирпич
Монолитно-каркасные строения	Монолит
	Монолит, обложенный кирпичом
	Монолит, обложенный плиткой (вентилируемый фасад)
	Сэндвич (пеноблоки - утеплитель - облицовочный кирпич)
	Кирпич

Современные многоэтажные жилые здания сегодня могут разделяться по различным признакам: ценовой сегмент, типовая серия (если есть), этажность и т.д. Но главным критерием, по которому классифицируются виды домов, остается конструктивный материал, из которого выполнено строение. Именно от этого показателя часто очень серьезно зависит престижность и стоимость квартир в жилой многоэтажке, их эксплуатационные характеристики, определяющие удобство и комфорт жильцов, срок службы здания и качество строительства.

Самые распространенные виды домов сегодня известны каждому: панельные дома, кирпичные, блочные и монолитные. Конечно, они отличаются не только конструкционным материалом, но и проектными и планировочными решениями, тоже ощутимо влияющими на их популярность у населения.

Современные жилые многоэтажки можно классифицировать по нескольким признакам, но главным всегда остается материал, из которого состоит конструкция. Именно от этого фактора более всего зависит

комфортабельность, престижность и стоимость квартир, которыми отличаются разные виды домов

Панельные дома

Эта технология строительства позволила в сравнительно короткие сроки осуществить массовое строительство по всей стране. Поэтому, как в столице, так и в регионах, панельные дома сейчас составляют очень значительную долю жилого фонда. Из панели возводились столь известные виды домов, как хрущевки и брежневки, строится из нее большая часть жилья эконом класса и сегодня.

Типовые панельные здания монтируются из крупногабаритных панелей, выполненных на заводе, что позволяет снизить себестоимость и сроки строительства. В сравнении с 60-70 годами прошлого века, панельное домостроение значительно усовершенствовалось: улучшена теплоизоляция панелей и качество заделки швов. Технологичность строительства делает эти виды домов сегодня достаточно популярными, особенно учитывая не слишком высокую стоимость квартир. К недостаткам современных панелек можно отнести ограниченность архитектурных решений, типовую планировку и почти полное отсутствие возможности ее изменить.

Блочные дома

Дома из бетонных блоков сейчас практически не возводятся, однако они были довольно распространены во времена массовой застройки, поэтому на вторичном рынке квартир в блочных домах немало. Внешне такое строение напоминает панельное здание, однако стены состоят из более мелких элементов, высота которых обычно составляет половину этажа. Материал блоков, из которых состоят эти виды домов, – шлакобетон или керамзитобетон. Главным достоинством данного строительства являлась высокая скорость возведения зданий.

По эксплуатационным характеристикам квартиры в блочных домах схожи со старой панелью. Однако внешне дома из блоков выглядят хуже, а в

квартирах часто бывают неровные стены и потолки, что обусловлено трудностями в подгонке элементов конструкции.

Кирпичные дома

Дома из кирпича до сих пор считаются самыми теплыми, удобными и приятными для проживания. Полностью экологичный материал, кирпич обладает высокими теплоизоляционными свойствами и поддерживает хороший микроклимат в помещениях. К сожалению, сегодня на первичном рынке недвижимости очень редко появляются предложения квартир в кирпичных домах. Вызвано это, в первую очередь, высокой себестоимостью, трудоемкостью процесса возведения и увеличенными сроками строительства, поэтому данные виды домов сейчас почти не строятся.

Достоинства кирпичных домов – более широкие возможности для внедрения оригинальных архитектурных идей и планировок, а также самые высокие эксплуатационные характеристики квартир. Поэтому жилье в них имеет особую привлекательность.

Монолитные дома

Технология возведения монолитных жилых домов стала развиваться в 90-е годы прошлого века. Суть идеи в создании монолитного каркаса здания из железобетона. Ограждающие стены при этом могут быть выполнены из различных видов материалов.

В настоящее время данный тип жилищного строительства занимает лидирующие позиции, поскольку монолит по многим параметрам превосходит другие виды домов. Отсутствие привязанности к размерам различных конструктивных элементов, как в случае панели, позволяет реализовывать самые различные архитектурные идеи: фасад и внутренние помещения могут быть практически любой конфигурации. Монолитные дома возводятся, как правило, по индивидуальным проектам, благодаря особой внешней привлекательности, их часто возводят при точечной застройке.

К достоинствам монолитных домов относят высокий срок службы зданий, хорошие прочность и сейсмоустойчивость. Бесшовная конструкция

обеспечивает прекрасные изоляционные характеристики. Еще одна приятная особенность, которой обладают данные виды домов, – возможность свободной планировки, поскольку несущими являются внутренние стены, являющиеся перегородками между квартирами.

На основе монолитной технологии сегодня возводится, как правило, жилье повышенной комфортности, бизнес и премиумкласс, а иногда и элитные дома. Наибольшее распространение получили здания с ограждающими стенами из кирпича, так называемые кирпично-монолитные дома, которые можно назвать оптимальным сочетанием двух удачных методов строительства.

Строительные технологии сегодня развиваются быстрыми темпами, производится постоянная модернизация материалов и способов строительства. Монолитное и панельное домостроение сейчас можно назвать двумя основными методиками, применяемыми для возведения зданий. Их часто называют конкурирующими, однако это не всегда правильно, поскольку панель и монолит успешно заняли каждый свою нишу. Более престижные и красивые монолитные здания обычно возводятся при точечной застройке, а технологичная и недорогая панель позволяет быстро отстраивать новые микрорайоны.

Классификация типов квартир по качеству

Существует общая классификация для фонда жилья по качеству. Рассмотрим типы квартир по качеству (на примере г. Москвы) и классификацию существующего жилого фонда в г. Пензе.

Таблица 9 – Типы квартир существующего жилья по качеству

Индекс	Условное наименование	Описание	
		критерий	значение
1	«Хрущевки панель»	Этажность (min – max)	5
		Материал несущих конструкций	Сборный железобетон
		Материал стен дома	Панель, блок
		Наличие лифта	Нет
		Наличие мусоропровода	Нет
		Высота потолков, в м	2,5
		Площадь кухни (min – max), кв. м	До 6,5
		Расположение комнат	Изолированные или смежные
		Год (период) постройки (min – max),	1955 – 1965
		Строительная серия	1-510, К-7 и др..
Отделка	Обычная		

2	Панель с малой кухней	Территория, инфраструктура, Этажность (min – max)	- 9 - 12
		Материал несущих конструкций	Сборный железобетон
3	Типовая панель	Материал стен дома	Панель, блок
		Наличие лифта	Есть
		Наличие мусоропровода	Есть
		Высота потолков, в м	2,65
		Площадь кухни (min – max), кв. м	До 6,5
		Расположение комнат	Изолированные или смежные
		Год (период) постройки (min – max)	1965 – конец 70-х гг.
		Строительная серия	1-515, 1-605 и др.
		Отделка	Обычная
		Территория, инфраструктура, Этажность (min – max)	- 14 - 22
		Материал несущих конструкций	Сборный железобетон
		Материал стен дома	Панель, блок
		Наличие лифта	Два лифта (возможен грузопассажирский)
		Наличие мусоропровода	Есть
Высота потолков, в м	2,60 – 2,70		
Площадь кухни (min – max), кв. м	7,5 – 11		
Расположение комнат	Изолированные или смежные		
Год (период) постройки (min – max),	Конец 70 – 1990-е гг.		
Строительная серия	11-68, И-522А, П-44, КОПЭ и др.		
Особенности планировки и отделки	Улучшенная планировка, большая кухня, с/у раздельный или смежный, встроенные шкафы, кладовка, отделка обычная		

Таблица 10 – Классификация существующего фонда жилья по качеству в г. Пензе

Категория и тип (класс)	Параметры	Характеристики средней квартиры
I категория - Сборно-панельные строения		
<p>Класс Е. Строения периода массового строительства пятиэтажных домов. Низкие потребительские качества, большой срок износа. Не подлежат реконструкции. Альтернативное название: <i>хрущевки панельные</i></p>	Хрущевки панельные	
	Материал стен	Панель
	Этажность здания	4, 5 эт без лифта
	Год постройки	1955-1965гг.
	Высота потолка	2,50м
<p>Типовые представители: 335, 464</p>	Общая площадь средней квартиры:	
	1-комн.	30 кв.м
	2-комн.	45 кв. м
	3-комн.	59 кв. м
	Площадь кухни средней квартиры:	
	1-комн.	5,7 кв. м
	2-комн.	6 кв. м
3-комн.	5,9 кв. м	
<p>Класс Д. Строения «постхрущевского периода». По потребительским качествам отличимы от пятиэтажных «хрущевок» разве что наличием лифта, мусоропровода. Изношенные коммуникации, требующие регулярной обработки межплиточные соединения. Альтернативное название: <i>панель с малой кухней.</i></p>	Панель с малой кухней	
	Материал стен	Панель
	Этажность здания	9
	Год постройки	1965 - конец 70-х гг.

	Высота потолка	2,55 м
	<i>Общая площадь средней квартиры:</i>	
	1-комн.	27 кв. м
Типовые представители: 467А, 467Д	2-комн. 3-комн.	43 кв. м 54 кв. м
	<i>Площадь кухни средней квартиры:</i>	
	1-комн.	6 кв. м
	2-комн.	6 кв. м
	3-комн.	6 кв. м
Класс С. Строения серийного производства 70 – 80-х годов. Улучшенная планировка, лифт Альтернативное название: типовая панель.	Типовая панель	
	Материал стен	Панель
	Этажность здания	5-9
	Год постройки	конец 70 - 1990 гг.
Типовые представители: 125 серия	Высота потолка	2,7 м
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	1-комн.	35 кв. м
	2-комн.	54 кв.м
	3-комн.	63 кв. м
	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	6,8 кв. м
	2-комн.	7,05 кв. м
	3-комн.	7,2 кв. м
	Класс В. Строения рыночно-ориентированного периода. Новые, улучшенные серии 90-х годов.	Улучшенная панель
Материал стен		Панель
Этажность здания		9, 10
Год постройки		1995-е гг.
Типовые представители: 90 серия	Высота потолка	2.60-2.70 м
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	1-комн.	37 кв. м
	2-комн.	51 кв. м
	3-комн.	67 кв. м
	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	9,3 кв. м
	2-комн.	9 кв. м
	3-комн.	8,90 кв. м
	Класс А. Строения рыночно-ориентированного периода. Современные планировочные решения, увеличенный шаг, тепло-энергосберегающие материалы, возможность сочетания панель-кирпич. Альтернативное название: <i>современная панель</i> . Типовые представители: 125 серия (панель/кирпич)	Современная панель
Материал стен		Панель/кирпич
Этажность здания		9-10
Год постройки		С 2005г.
Высота потолка		2,70 м
<i>Общая площадь средней квартиры</i>		
1-комн.		40 кв. м
2-комн.		56 кв. м
3-комн.		72 кв. м
		<i>Площадь кухни средней квартиры:</i>
	1,2, 3-комн.	10-12 кв. м
II категория - Кирпичные строения		
Общие черты - кирпичный несущий каркас, утолщенные кирпичные наружные стены, кирпичные межквартирные перегородки, деревянные или железобетонные перекрытия		
Класс Е. Строения 50-60-х гг., квартиры с малой кухней, совмещенным санузлом, без лифта, с изношенными коммуникациями, но более привлекательны, чем аналогичное панельное жилье. Альтернативное название: <i>хрущевки кирпичные</i>	Хрущевки кирпичные	
	Материал стен	Кирпич
	Этажность здания	4,5 эт без лифта
	Год постройки	1950-1965гг.
	Высота потолка	2,50м
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
Типовые представители: 1-447С-12	1-комн,	31 кв. м

	2-комн.	45 кв. м
	3-комн.	58 кв. м
	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	6,4 кв. м
	2-комн.	6,5 кв. м
	3-комн.	6,5 кв. м
Класс Д. Строения 70-х гг., наружные стены кирпичные толщиной 510 мм, лифт грузоподъемностью 400 кг, квартиры с малой кухней. Альтернативное название: <i>кирпич с малой кухней</i> .	Кирпич с малой кухней	
	Материал постройки	Кирпич
	Этажность здания:	9
	Год постройки:	1970-1985гг.
	Высота потолка:	2,50м
Типовые представители: 1р-447-25	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	1-комн.	30 кв. м
	2-комн.	46 кв. м
	3-комн.	64 кв. м
	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	6,2 кв. м
	2-комн.	6,5 кв. м
3-комн.	6,5 кв. м	
Класс С. Элитные для своего времени строения, с большим метражом, высокими потолками, хорошими тепло- и шумоизолирующими свойствами, хорошим качеством строительства. Альтернативное название: <i>крупногабаритные сталинские дома</i>	Сталинские дома	
	Материал стен:	Кирпич
	Этажность здания:	3, 4, 5
	Год постройки:	1930- 1960гг.
	Высота потолка:	3,0 м
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	1-комн.	42 кв. м
2-комн.	60 кв. м	
3-комн.	80 кв.м	
Типовые представители: дома построенные в начале 50-х годов.	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	10 кв. м
	2-комн.	9,5 кв. м
	3-комн.	9,60 кв. м
Класс В. Строения-башни штучной постройки, с комфортными условиями проживания, большим метражом жилой и подсобной площади, широкими лоджиями. Альтернативное название: <i>высотный кирпич</i> .	Высотный кирпич	
	Материал стен	Кирпич
	Этажность здания	9-14
	Год постройки	1980- 2000-е гг.
	Высота потолка	2,65 м.
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	1-комн.	37 кв. м
2-комн.	64 кв. м	
3-комн.	57 кв. м	
Типовые представители 85, 86 (114-86-28)	<i>Площадь кухни средней квартиры</i>	
	1-комн.	9,2 кв. м
	2-комн.	9 кв.м
	3-комн.	9 кв. м
Класс А: Новые кирпичные малоэтажные дома, а также дореволюционные и «сталинские» дома после реконструкции. В этом классе наиболее интересны т.н. «клубные дома» – суперэлитные строения с ограниченным числом тщательно подобранных семей и предельно высоким уровнем оборудования, инфраструктуры и сервиса. Альтернативное название: <i>современный кирпич</i> .	Современный кирпич	
	Материал стен	Кирпич
	Высота потолка	от 3,00 м
	<i>Общая площадь средней квартиры</i>	
	Отсутствуют	

III категория – Монолитно-каркасные строения

Общие черты – монолитный железобетонный каркас, наружные стены выполнены по принципу сэндвича (кирпич – утеплитель – кирпич, пеноблоки – утеплитель – облицовочный кирпич), монолитные железобетонные или кирпичные межквартирные перегородки, монолитные железобетонные перекрытия. Использование технологии «скользящей» опалубки помогает придавать строению самые разнообразным формы.

<p>Класс С. Современное, комфортное жилье с возможностью перепланировки, стеклопакеты, видеодомофоны, развитая инфраструктура (подземный гараж или парковка, наличие площадей коммерческого назначения), с возможностью образования ТСЖ - товарищества собственников жилья. Альтернативное название: <i>современный</i></p>	Современный монолит	
	Материал стен:	Монолитный железобетон + кирпич
	Этажность здания:	Переменная
	Год постройки:	С 2003-х гг.
	Высота потолка:	От 2,7 м.
	Общая площадь средней квартиры	
	1-комн.	46 кв. м
	2-комн.	70 кв. м
	3-комн.	98 кв. м
	Площадь кухни средней квартиры	
1-комн.	12 кв. м	
2-комн.	11,38 кв.м	
3-комн.	13,08 кв. м	
<p>Класс В. Индивидуальный проект высокого класса, деревянные стеклопакеты, кондиционирование, развитая инфраструктура, высококачественная отделка, современные телекоммуникации, консьерж, видеонаблюдение, управляющая компания, охрана. Альтернативное название: <i>бизнес-класс</i>.</p>	Бизнес-класс	
	Материал стен:	Монолитный железобетон + кирпич
	Этажность здания:	Переменная
	Год постройки:	2006 гг.
	Высота потолка:	От 3,00 м
	Общая площадь квартиры, кв. м	От 61 кв. м
Площадь кухни	От 12 кв. м	
<p>Класс А. Индивидуальный проект высокого архитектурного класса, наличие двухуровневых квартир, обогрев полов, деревянные стеклопакеты, центральное кондиционирование, эксклюзивная инфраструктура и отделка, индивидуальные лифты, современные телекоммуникации, охрана контура, консьерж, видеонаблюдение, управляющая компания. Альтернативное название: <i>элита</i>.</p>	Элита	
	Материал стен	Кирпич
	Этажность здания	Переменная
	Год постройки	С конца 90-х гг.
	Высота потолка	От 3,00 м
	Общая площадь квартиры, кв. м	От 61 кв. м
Площадь кухни	От 14 кв. м	

2.1.2 Классификация жилья в новостройках

Исследователи стремятся к выработке универсальной классификации (чтобы анализировать рынок, используя общие понятия). В то же время застройщик и покупатель (каждый из своих соображений) заинтересованы в индивидуальной классификации. Клиент будет выбирать жилье, соответствующее именно его критериям удобства и комфорта. И эта субъективная оценка скорее всего не совпадет с теми определениями классов, которые предлагают и которыми пытаются оперировать эксперты. Препятствует введению универсальной классификации и так называемая территориальная неоднородность рынка недвижимости. В регионах данная сфера развивается медленнее, по своим экономическим и социальным законам. Потребности в жилье того или иного класса (а значит, понимание классов) в центре и на периферии различны. Как правило, они определяются экономикой

региона, прожиточным минимумом и общим уровнем жизни населения. В итоге на местах образуются локальные структуры рынка со своим делением жилья на категории.

Единая классификация жилой недвижимости в России на сегодняшний день отсутствует. У каждого игрока рынка, агента по недвижимости, риэлторской компании, девелопера, есть свои принципы оценки жилья и отнесения его к определенному классу: эконом, бизнес или элитное жилье. Принадлежность к классу жилья определяет стоимость квартиры или дома. Зачастую класс жилья определить сложно: продавец жилья, желая получить больше прибыли, может причислить свою квартиру к более высокому классу, чем есть на самом деле. И только опытный риэлтор, руководствуясь объективными факторами, может точно классифицировать объект недвижимости и определить настоящую его стоимость.

Одна из причин неоднородности разделения – в специализации компании на одной из категорий. Например, у риэлтера или застройщика, который занимается преимущественно элитным жильем, нередко оказываются несколько утопические представления о том, каковы минимальные параметры жилья эконом-класса. У компаний, заточенной под работу с массовым жильем, напротив, будет детально проработана классификация внутри эконом-класса. К тому же, типологию приходится постоянно перестраивать не только под требования рынка, но и под внутренние изменения в работе компании. Эти факторы делают невозможным единый подход.

Таблица 11 – Общие параметры, по которым дом можно отнести к элит-, бизнес- или эконом классу

Параметры	Элит класс, Премиум	Бизнес класс	Эконом класс
Местоположение	Центр города, преимущественно исторический	Желательно престижные наиболее экологически благоприятные округа	Любой район
Технология строительства	Монолит/ кирпич	Монолит/ кирпич	Панель (типовая серия)
Высота потолков (м)	От 3,2	От 3,0	От 2,7
Квартиры	Свободная планировка	Возможна свободная планировка/средняя площадь квартир 60-80 кв.м	Типовые квартиры небольшой площади/средняя площадь квартир 50-60

			кв.м
Кол-во квартир на этаже	1-2	Не более 5	Любое
Кол-во квартир в доме	Желательно до 70	Любое	Любое
Отделка холлов, входных групп, мест общего пользования	Высококачественная (с применением качественных материалов)/дизайнерская с использованием эксклюзивных материалов	Высококачественная дизайнерская	Стандартная
Лифты	Tisson, Kone, Mitsubishi, Otis, Schindler и др. с отделкой «люкс»	Импортные высококачественные	Отечественного производства (КМЗ)
Придомовая территория	Огороженная, охраняемая	Огороженная, охраняемая	Огороженная/неогороженная (по инициативе жильцов)
	Благоустройство, ландшафтный дизайн, спортивные и детские площадки, прогулочные зоны	Благоустройство, спортивные и детские площадки,	Благоустройство
Инфраструктура	Полный набор инфраструктуры с учетом наличия объектов в ближайшем окружении. Собственная бытовая инфраструктура Доступ только для жильцов либо автономный вход без пересечения придомовой территории	Наличие необходимой социальной инфраструктуры и дополнительных объектов инфраструктуры Возможен доступ со стороны	Социальная инфраструктура согласно нормативным актам Свободный доступ со стороны
Паркинг	Подземный (два и более м/мест на квартиру), гостевой наземный паркинг	Подземный (одно и более м/мест на квартиру), наземный паркинг на территории	Надземный многоуровневый паркинг/паркинг вокруг домов, количество м/м согласно нормативным актам
Приоритеты покупателей	Покупатель ориентируется исключительно на статус дома, месторасположение, статус будущих соседей	Покупатель ориентируется в первую очередь на качественные характеристики дома и квартиры	Покупатель ориентируется на стоимость квартиры
Наличие муниципальных квартир	Не допускается	Нежелательно, но допускается при условии расположения в разных корпусах (домах)	Допускается

- Жилые дома эконом класса

Основным фактором выбора жилья эконом класса является цена, остальные же характеристики являются второстепенными. Жилье эконом класса пользуется наибольшим спросом среди граждан.

Таблица 12 – Параметры, характеризующие эконом класс

Местоположение	любой район города
Архитектурное решение	-
Материал строения	панель, кирпич, монолит, блок
Проектные решения	стандартные планировки
Отделка	обои, линолеум, кафель, межкомнатные двери, ванна, туалет, стеклопакет

Высота потолков	2,5-2,8 м
Площадь квартир	35-60 кв.м.
Техническое оснащение	естественная вентиляция или вытяжная вентиляция
Придомовая территория	детская площадка, в основном огорожена
Парковка	-
Безопасность	-
Коммуникации	согласно СП (СНиП)
Услуги	-
Инфраструктура	объекты инфраструктуры в радиусе 1 км от жилого дома, возможно размещение офисных помещений и магазинов на 1-2 этажах дома

Жилые дома бизнес класса

Покупатели жилья бизнес класса уже готовы платить за хорошие планировки квартиры, район города. Значимым является также и окружение дома.

Таблица 13 – Параметры, характеризующие бизнес класс

Местоположение	районы с большой концентрацией объектов коммерческого, административного назначения
Архитектурное решение	индивидуальный архитектурный проект
Материал строения	кирпич, монолит
Проектные решения	свободная планировка
Отделка	черновая
Высота потолков	от 3 м.
Площадь квартир	60-100 кв.м.
Техническое оснащение	системы вентиляции и кондиционирования, современное лифтовое оборудование
Придомовая территория	огорожена, освещена, озелененная территория. Детские, хозяйственные площадки
Парковка	не менее 1,5 машиномест на квартиру
Безопасность	круглосуточная охрана, видеонаблюдение, консьерж
Коммуникации	цифровая телефонная линия, спутниковое ТВ
Услуги	круглосуточная техническая служба
Инфраструктура	размещение объектов коммерческой недвижимости на 1-3 этажах жилого дома

Жилые дома элит класса

Элитная недвижимость – это показатель статуса владельца, социального и материального. Элитные дома расположены в живописном районе (например, исторический центр города), сделаны из эксклюзивных и экологичных материалов.

Таблица 14 – Параметры, характеризующие элит класс

Местоположение	центр города, или нецентральные районы вблизи архитектурных или ландшафтных объектов особого статуса
Архитектурное решение	уникальный архитектурный проект, выполненный по заказу архитектурным бюро
Материал строения	монолит, кирпич

Проектные решения	свободная планировка
Отделка	дорогие и натуральные отделочные материалы
Высота потолков	от 3,2 м
Площадь квартир	от 100 кв.м.
Техническое оснащение	система "Умный дом", современные системы вентиляции и кондиционирования, бесшумные лифты, автономные системы энергообеспечения и фильтрации воды
Придомовая территория	огорожена, освещена, выполнен ландшафтный дизайн
Парковка	наземная и подземная, прямой доступ в жилые помещения, от 2 машиномест на квартиру
Безопасность	круглосуточная охрана у входа и по периметру, видеонаблюдение, многоступенчатая система доступа во двор и в дом
Коммуникации	цифровые телефонные линии, оптоволоконная линия интернет, спутниковое телевидение
Услуги	круглосуточная техническая служба, ресепш, горничные, садовник, служба доставки, детская комната и т.д.
Инфраструктура	инфраструктура только для жильцов дома/комплекса: рестораны, супермаркеты, фитнес-центры, салоны красоты и т.п.

Если обобщить различные подходы, жилье класса «эконом» должно удовлетворить потребность покупателя в квартире как таковой, «бизнес» - в однородной социальной среде и добротных потребительских характеристиках, но без излишеств. В секторе элитной недвижимости на первый план выходят параметры, характеризующие уникальность и престижность объекта. Это разделение понимается скорее интуитивно: конкретное наполнение понятий варьируется от застройщика к застройщику. В идеальном варианте классификация должна помочь девелоперу определить и привлечь целевую аудиторию под проект, а покупателю – сориентироваться в соотношении цена/качество.

Классификация элитной городской недвижимости

Классообразующие характеристики (отсекающие) – это те характеристики, несоблюдение критериального значения которых (любой, хотя бы одной из них) переводит объект в низший класс. При этом другие характеристики, значения которых соответствуют более высоким критериям, становятся для этого объекта опциями (т.е. повышают его рейтинговую оценку).

Опции – это характеристики объекта, которые отражаются в его рейтинговой оценке, но несоблюдение их критериальных значений не требует перевода этого объекта в низший класс.

Отсекающими могут быть только характеристики с высокими показателями важности (8-10 по 10-балльной шкале). При этом они должны выражаться четкими количественными или качественными показателями, не допускающими различного толкования. Кроме того, отсекающими могут быть только характеристики, изменение которых невозможно без переработки проекта. Характеристики, изменение которых возможно как на стадии строительства, так и в процессе эксплуатации дома, могут быть отнесены к опциям.

Сформированный перечень включает **31 характеристику** качества проекта (сведенных в **6 групп**), из которых **16 признаны отсекающими (в таблицах выделены цветом):**

- Качество и экологичность ограждающих конструкций
- Высота потолков
- Качество внутренней отделки дома и квартир
- Отсутствие офисных, торгово-развлекательных помещений со свободным доступом не проживающих в доме
- Качество теплоэнергообеспечения
- Система кондиционирования и приточно-вытяжной вентиляции
- Фильтрация воды
- Качество отделки (комплектации) лифтов
- Качество системы коммуникации
- Собственная служба эксплуатации
- Огороженная охраняемая территория
- Контроль доступа на придомовую территорию и в лобби
- Однородность состава жильцов
- Наличие подземной парковки
- Количество машино - мест на квартиру
- Наличие лифта или отапливаемого прохода из паркинга.

Таблица 15 – Характеристики элитного городского жилья

Характеристики	Коэффициенты важности	
	среднее	СКО
Этажность дома	4,25	3,59
Этаж квартиры	4,25	2,75
Качество и экологичность ограждающих конструкций	9,60	0,89
Качество остекления	7,20	1,64
Вид из окон на внутренний двор, растительные и водные объекты	5,75	2,22
Панорамные виды из окон	5,50	1,73
Высота потолков	9,20	1,30
Уровень проработки внешнего архитектурного облика	8,00	0,71
Максимальное количество этажей в доме	4,33	3,51
Качество внутренней отделки дома и квартир	9,00	2,00
Соотношение общественных зон и общей жилой площади дома	7,80	1,10
Число квартир в доме	4,50	3,51
Число квартир на этаже (на площадке)	8,60	1,14
Наличие холла (лобби) для приема гостей	6,25	1,26
Отсутствие офисных, торгово-развлекательных помещений со свободным доступом не проживающих в доме	9,00	1,41
Теплоэнергообеспечение	8,40	1,67
Система кондиционирования и приточно-вытяжной вентиляции	9,40	0,89
Фильтрация воды	8,60	1,34
Наличие, назначение и качество отделки (комплектации) лифтов	9,50	1,00
Системы коммуникации	8,60	0,89
Спортивная инфраструктура	5,75	0,96
Досуговая инфраструктура	5,20	1,30
Бытовая инфраструктура, сервис	5,75	1,26
Собственная служба эксплуатации	9,00	1,41
Консьерж на ресепшене	8,40	0,89
Огороженная охраняемая территория	9,00	2,24
Огороженная территория, полностью отделяющая каждый фасад дома от территорий, не являющихся принадлежностью домовладения	8,00	2,16
Внутренний сад с ландшафтным дизайном	7,60	1,82
Спортивная инфраструктура на территории	4,80	2,59
Досуговая инфраструктура на территории	5,00	2,65
Набережная реки, пруда на территории	4,20	2,39
Контроль доступа на придомовую территорию	9,40	0,89
Контроль доступа в лобби	8,40	2,61
Система электронной охраны квартир	7,60	2,88
Видеонаблюдение	8,00	2,35
Однородность состава жильцов	8,00	2,92
Наземная (гостевая) парковка	9,25	0,96
Подземная парковка	9,40	1,34
Количество машино-мест	9,40	0,89
Наличие лифта или отопляемого прохода в квартиру	8,80	0,84
Наличие лифта или отопляемого прохода в лобби	9,50	0,58

Таблица 16 - Перечень характеристик качества проекта и отсекающих критериев

Характеристика	Критериальные значения		
	Элит	Элит +	Премиум
Конструктивные особенности дома и квартиры			
Качество и экологичность ограждающих конструкций	На сегодняшнем уровне технологий, независимо от способа исполнения каркаса и наружной отделки – только керамический кирпич с внешней системой утепления фасада или базальтово - волокнистым утеплителем в среднем слое. Для реконструируемых и малоэтажных домов возможны кирпичные наружные стены большой толщины		

Качество остекления, как продолжения ограждающих конструкций	Двухкамерные стеклопакеты с профилями и фурнитурой от ведущих мировых производителей, с повышенной площадью остекления, если нет архитектурных ограничений		Двух - трехкамерные стеклопакеты в переплетах из твердых/ценных пород дерева
Высота потолков	От 3,0 м		От 3,2 м
Уровень проработки внешнего архитектурного облика	Как минимум – функциональная, архитектура без дополнительной эстетической и психологической нагрузки		Уровень авторской проработки по профессиональным критериям и художественному результату персонифицирует объект как архитектурное достояние города
Качество внутренней отделки дома и квартир	Как минимум – функциональная отделка из высококачественных и экологичных материалов ведущих производителей		Отделка и интерьер, проработанные на уровне наружной архитектуры дома, с применением эксклюзивных материалов, предметов интерьера и произведений прикладного и изобразительного искусства
Соотношение общественных зон и общей жилой площади дома	Соотношение общественных зон (входные и междуэтажные холлы, лестничные площадки и т.п.) и общей жилой площади дома не менее 30/70		
Число квартир на этаже (на площадке)	Желательно не более 3	1-2	Одна -две, собственный лифт в пентхаусе, для остальных квартир дома - персонифицированный доступ к лифту (с помощью ключа, карточки, сенсорный, и т.д.) и к этажу / квартире
Наличие холла (лобби) для приема гостей	Желательно	Обязательно	
Отсутствие офисных, торгово-развлекательных помещений со свободным доступом не проживающих в доме	Возможны, если их деятельность ни по одной опции не связана с функционированием жилой части дома (автономный вход без пересечения придомовой территории, выделенный паркинг)	Только для жильцов дома	
Планировка квартир	Возможность обустройства просторных нежилых зон (холлы, кухни, санузлы, лоджии и др.), количества санузлов по числу спален + 1		Дополнительно (преимущественно для пентхаусов) - наличие эксклюзивных опций планировки (террасы, зимние сады, каминные залы, бассейны и др.)
Инженерное обеспечение			
Теплоэнергообеспечение	Автономное или дублированное теплоэнергообеспечение. Современные регулируемые системы отопления. Применение во всех инженерных системах и узлах только материалов и оборудования ведущих мировых производителей. Система энергоснабжения дома позволяет устанавливать в квартирах оборудование с достаточной для всех потребностей мощностью потребления.		Дополнительные опции – дровяные камины с отапливающими воздуховодами в квартирах
Система кондиционирования и приточно-вытяжной вентиляции	Принудительная приточно-вытяжная вентиляция с очисткой воздуха на входе и климат-контроль.		Тонкая очистка воздуха в системе централизованной принудительной приточно-вытяжной вентиляции и климат-контролем
Фильтрация воды	Тонкая очистка воды на входе		Опция - угольные фильтры и УФ-стерилизация

Качество отделки (комплектации) лифтов	Высококачественные лифты ведущих производителей (KONE, Otis, Tissen, Schindler, Sodimas), для жильцов - с отделкой класса «люкс». Для А1 - лифты “от машины до квартиры”		
Системы коммуникации	Развитая сеть современных телекоммуникаций		
Инфраструктура и сервис			
Полнота инфраструктуры (с учетом наличия элитной инфраструктуры в ближайшем окружении)	Спортивно-оздоровительная инфраструктура (бассейн, сауна, тренажерный зал), досуговая (зимний сад, кафе-бар, сигарная, бильярдная), бытовая (собственная прачечная, уборка квартир, парикмахерская, детская комната, рассыльные, комната для приема гостей, водителей, охраны и прислуги, оборудование для хранения мехов, ванна для мытья лап собакам)		
Собственная служба эксплуатации	Обязательна	включая консьержа на ресепшн	
Прилегающая территория			
Огороженная охраняемая территория	Возможно отсутствие замкнутого охраняемого периметра хотя бы вдоль одного из фасадов	Огороженная охраняемая территория, полностью отделяющая каждый фасад дома от территорий, не являющихся принадлежностью домовладения.	
Благоустройство территории	Как минимум – мощение, озеленение, освещение, желателен внутренний сад с ландшафтным дизайном, набережная реки, пруда	С дизайнерской проработкой, соответствующей уровню наружной архитектуры дома	
Спортивная, досуговая инфраструктура на территории	Желательны теннисные и волейбольные площадки, каток, детские площадки, барбекю, прогулочные зоны		
Охрана и безопасность			
Контроль доступа на придомовую территорию	Охрана и видеонаблюдение	Вооруженная охрана и видеонаблюдение	
Контроль доступа в лобби	Консьерж, видеонаблюдение		
Система электронной охраны квартир	Желательна	Обязательна	
Однородность состава жильцов	Отсутствие жильцов, получивших муниципальные квартиры.		
Парковка			
Подземная парковка	Крытый отапливаемый паркинг с въездом с прилегающей территории дома		
Количество машино-мест на квартиру	Не менее 1	Не менее 1,5	Не менее 2
Наличие лифта или отапливаемого прохода из паркинга	В лобби		В квартиру
Наземная (гостевая) парковка	Желательна		Обязательна

Анализ влияния локальных факторов и планировки квартиры в домах эконом, бизнес и элит класса

Сегодня количество сделок не так велико, а покупателей с живыми деньгами еще меньше. Можно предположить, что ведущей тенденцией стал процесс детерминации цен в зависимости от большего числа факторов, нежели чем раньше, когда практически все зависело от района и качества дома.

Да, кризис сыграл свою положительную роль. Сейчас покупатель при выборе гораздо более придирчиво подходит к характеристикам квартиры. И в этом смысле сегодня он обращает внимание не только на стоимость, общую площадь и близость от метро, но и на более тонкие параметры: вид из окон, планировка квартиры, ближайшая социальная инфраструктура, экология района и т.д.

Очевидно, что сегодня даже в сегменте эконом класса отрицательные факторы (шумная улица, темная квартира, неудачная планировка) влияют в первую очередь на ликвидность квартиры. Покупатели, не ограниченные жестко в бюджете покупки, естественно, будут покупать квартиры без явных недостатков. Если в одном доме выставлено несколько квартир, то они будут выбирать квартиру с окнами во двор, а не на улицу или с видами на парк, а не на оживленное шоссе. Выбор будет происходить также и в пользу более удобной планировки среди квартир в однотипных домах панельных серий. Частыми критериями отбора являются также состояние подъезда, лестничной клетки и самой квартиры.

Конечно же, все эти факторы имеют влияние и на стоимость объекта недвижимости, но не очень значительную, на уровне 5-10%, если говорить про сегмент эконом-класса.

В сегментах бизнес-класса и элитных объектах их влияние гораздо более существенно. Так, элитные квартиры на высоких этажах с видовыми характеристиками могут отличаться по стоимости квадратного метра от квартир на более низких этажах без видов на 20-30%. Так же серьезно на цену в элитном сегменте влияет и конкретное месторасположение объекта, а вот развитость собственной инфраструктуры жилого комплекса влияет на цену не так значительно. Если говорить об архитектурно-планировочных решениях, то для квартир в домах бизнес- и элитного класса, которые продаются чаще всего без отделки и с условной планировкой, самыми важными составляющими являются достаточное количество окон, стояков, высота потолков, глубина жилых зон и прочее. Покупатели жилья такого класса обращают серьезное

внимание именно на эти параметры и если они не соответствуют их запросам для реализации конкретной планировки квартиры, то квартира просто не покупается.

И действительно, в настоящее время покупатели стали внимательнее относиться к тем вещам, которым ранее не уделяли большого внимания. Так, квартира с тихим двором и солнечной стороной, при прочих равных, будет продана значительно быстрее, чем квартира, выходящая на темную сторону и шумную дорогу. Для нивелирования этого фактора продавцам приходится снижать цену, таким образом, эти факторы непосредственно влияют (и усиливают свое влияние) на покупателя.

Планировки квартир практически не влияют на цену, если говорить о новостройке со свободной планировкой, и влияют, если речь идет о готовых перегородках. В данном случае разница в стоимости квартир одной площади в одном доме, с разными планировками (например, двухкомнатная с комнатами на одну сторону, и с комнатами на две стороны – «распашонка») может составить до 10%.

Влияние социальной инфраструктуры на цену из всех перечисленных факторов наиболее слабое, однако оно присутствует. Дело в том, что на стадии приобретения покупатели достаточно редко досконально изучают этот вопрос. То есть если есть детский сад это уже хорошо, а что в него попасть нельзя, и очередь в него на три года вперед, покупатели квартиры узнают значительно позже. Однако, при прочих равных, квартира, расположенная в доме с развитой инфраструктурой или рядом с ней, будет продана значительно быстрее.

При удачном совпадении ряда факторов (рядом детский сад, хорошая планировка, солнечная сторона, тихий двор и т.п.) квартира действительно может стоить до 20% дороже аналогичного предложения, но лишенного этих факторов. И наоборот, ухудшающие факторы могут суммарно снизить стоимость квартиры на величину до 20%. Современный рынок недвижимости является рынком покупателя. Поэтому в некоторых случаях скидка может составить и до 30%

Разница в цене квартир, одинаковых по площади и расположенных в одном жилом комплексе, по-прежнему не превышает 10%. В элитном доме разница в зависимости от видовых характеристик, инсоляции и этажа может достигать до 20%. Однако примерно такая же разница наблюдалась и раньше.

Отрицательные факторы (шумная улица, темная квартира, неудачная планировка) имеют значение только для сегментов эконом-класса и бизнес-класса. Элитный дом не может стоять на шумной улице или предлагать квартиры, из окон которых видны глухие заборы или гаражи, иначе это уже не элитный дом. Неудачная планировка меньше всего влияет на стоимость квартиры. При сопоставимых площадях цена квадратного метра такой квартиры снижается не более, чем на 2-5%. Более существенна разница, если квартира находится на первом этаже или её окна выходят на бетонный забор промзоны, в этом случае она может составить уже 5-10%.

Хотелось бы отметить, что чем дешевле квартира, тем меньшее значение имеют такие факторы, как вид из окон или планировка. Особенно это актуально для сроков экспозиции, например, в сегменте эконом-класса квартира с неудачным видом из окна не будет зависеть в риэлторских агентствах по несколько месяцев. Напротив, квартира со скидкой «уйдет» быстрее, чем аналогичные квартиры без скидки, поскольку в эконом-классе основополагающим фактором остается цена.

При этом никакая квартира не может стоить дороже на треть только из-за красивых панорамных видов или хорошей планировки.

2.2 Развитие застройки в г. Пензе

До недавнего времени Пенза развивалась по генеральному плану, разработанному в 1973 г. Он был утвержден сроком на 25 лет, но реализован не более чем на 25-30%. Сегодня город принял новую стратегию развития, новый план рассчитан до 2025 г. и определяет:

- направления и границы территориального развития города,
- функциональное назначение и строительное зонирование территории,

- распределение земель по видам собственности,
- принципиальные решения по размещению объектов общегородского, общепоселкового назначения,
- охране природного и историко-культурного наследия,
- очередности освоения территории.

Разработчики первого генерального плана отмечали, что, несмотря на внешнюю привлекательность, в месторасположении Пензы имелись недостатки, усложняющие ее развитие:

- наличие реки Суры, разделяющей город на две неравные части;
- сложная топография местности (холмистость);
- непригодность земли для строительства (имеется в виду, например, наличие болотистой местности на левом берегу Суры, в железнодорожном районе);
- расположение железнодорожных путей и автодорожных магистралей;
- расположение существующей застройки;
- наличием парков и охраняемых природных территорий в черте города;
- размещение промышленных и складских объектов в жилой зоне и, наоборот, – жилых кварталов на территории промышленных объектов.

Положение усложняло еще и наличие огромного количества ветхого жилого фонда. Перед городскими властями и архитекторами в то время стояла задача коренной реконструкции города. В основном замыслы архитекторов были выполнены. Но существенным недостатком старого генплана была преимущественная застройка новых территорий. Экстенсивная застройка позволяла не тратиться на снос ветхого жилья и реконструкцию центральной части города. Как следствие в Пензе до сих пор в самом центре, на ул. Богданова, люди живут в убогом жилье, давно предназначенном под снос. Почти отказавшись в советское время от сноса ветхого жилья в центральной части города, не были учтены затраты, которые придется нести в будущем на эксплуатацию инженерных коммуникаций, протянувшихся по городу на десятки километров.

Сейчас такой подход дал о себе знать: высоко поднялись цены на обслуживание и ремонт инженерных коммуникаций, возникли проблемы с общественным транспортом: сильно застроенная периферия нарушила взаимосвязь центра города с жилыми зонами на окраинах. Город уже не может позволить себе в той же мере осваивать «целинные земли». Да и резервных территорий почти не осталось, город окружен плотным кольцом дач (это районы Ахуны, Арбеково, Барковка, Север).

Размещение нового жилищного строительства предусматривается как на свободных от застройки территориях, так и в сложившейся селитебной части города, за счет завершения начатого строительства, проведения комплексной реконструкции жилых территорий со сносом преимущественно усадебного и малоэтажного ветхого фонда, изменения функционального использования промышленных территорий, расположенных в селитебной части города.

В границах городской черты под жилищное строительство предлагается освоение 2538 га, из них:

- свободные от застройки территории - 2101 га, или 83% территорий, новое строительство - 6465 тыс. кв.м;
- реконструируемые жилые территории 437 га, или 17% осваиваемых территорий, новое строительство - 3269 тыс. кв.м.

Плотность жилого фонда микрорайонов и кварталов нового строительства:

- для многоэтажной застройки свободных территорий, составляет 7000 кв.м/га, в районах реконструкции также в среднем 7000 кв.м /га (от 6500 кв.м /га до 7500 кв.м /га - в зависимости от района строительства);
- для малоэтажного многоквартирного - 4000 кв.м /га;
- индивидуального с придомовыми участками - 1400 кв.м /га.

В целом к концу расчетного срока территории жилой застройки возрастут на 2101 га, в том числе:

- территории многоэтажной застройки - на 490 га;
- малоэтажной многоквартирной застройки на 212 га;

- малоэтажной индивидуальной - на 1399 га.

Произойдет изменение в сторону увеличения территорий многоэтажной застройки и малоэтажной индивидуальной застройки. Площадь жилых территорий в границах современной городской черты увеличится с 4265 га до 6283 га. Распределение жилищного строительства и территорий приводится в таблице:

Показатели	Многоэтажное строительство		Малоэтажное строительство		Индивидуальное с придомовыми участками		Всего	
	Территории, га	Жилой фонд тыс. кв.м	Территории, га	Жилой фонд тыс. кв.м	Территории, га	Жилой фонд тыс. кв.м	Жилой фонд тыс. кв.м	Территории, га
Исходный год	1316	6870	224	697	2735	3042	10609	4265
Сохраняемый фонд	1316	6870	165	497	2264	2274	9641	3745
Новое строительство, в т.ч.	927	6934	212	848	1399	1952	9734	2538
- На свободных территориях	490	3665	212	848	1399	1952	6465	2101
- На территории реконструкции	437	3269	0	0	0	0	3269	437
Всего по городу Пензе к концу расчетного срока:	2243	13804	377	1345	3663	4226	19375	6283

По проекту нового генерального плана застройки города самые большие изменения должны коснуться центра. Ветхое жилье будет обязательно снесено, а на освободившихся площадях городские власти планируют развернуть строительство современных жилых комплексов с сохранением облика исторического центра. Одновременно планируется увеличить мощности инженерных коммуникаций города. Введена в строй электроподстанция «Арбеково-2». Здесь проложено более 10 км высоковольтного кабеля. Все это дает возможность продолжить строительство крупного жилого района Пензы. Строительство такой же подстанции по новому плану предусматривается и в центре города, где в настоящее время строительство свернуто еще и по причине дефицита электроэнергии.

Но, как отмечают в мэрии, создание генплана не подразумевает немедленной перестройки районов. Речь идет о выработке целой концепции. А это – дело времени. Пензенцам досталось «темное» прошлое старых проектов – узкие улицы и нерешенная жилищная проблема при отсутствии финансирования. Раньше Пенза развивалась экспансивными методами: застраивались свободные территории – Арбеково, Терновка, Север. Теперь же город должен перейти к интенсивному освоению территории. Основопологающим станет вопрос уплотнения уже сложившихся микрорайонов, создание в них более комфортных условий с учетом изменившихся потребностей жителей. Вновь вводимые жилые дома будут иметь и встроенные гаражи, отсутствие которых так болезненно сказывается на жизни горожан.

Решить полностью жилищные проблемы в ближайшее время не удастся – многое зависит от экономической ситуации в стране, а бесплатного жилья теперь вводится очень мало.

В последнее время городская власть пробует найти выход из сложившейся ситуации: разрабатываются программы строительства социального жилья, развивается ипотечная программа. Сейчас, когда лишь очень ограниченный круг пензенцев могут сразу заплатить деньги за квартиру, развитие ипотечного кредитования – реальный выход для многих очередников со стабильными средними доходами.

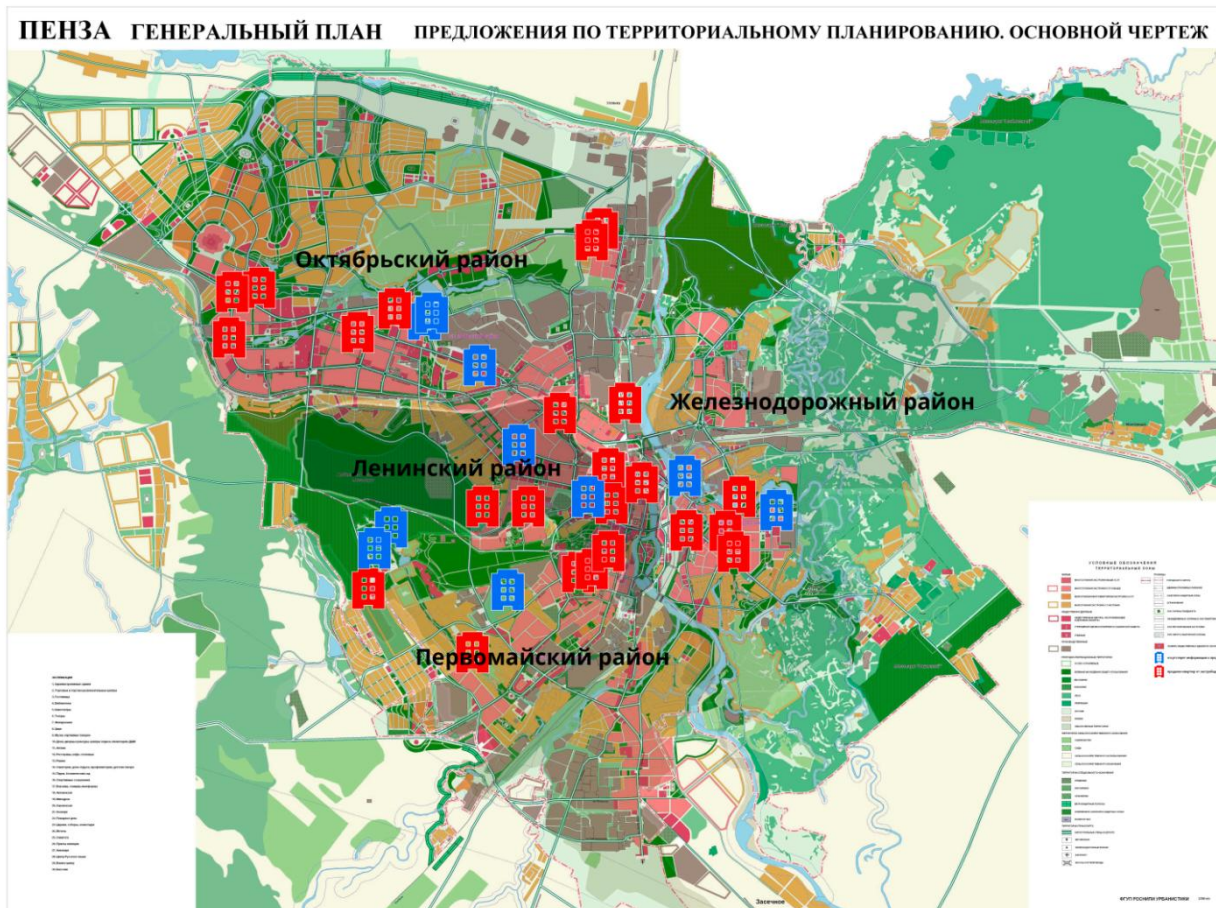


Рисунок 20 - Карта г. Пенза с обозначением застройки домов

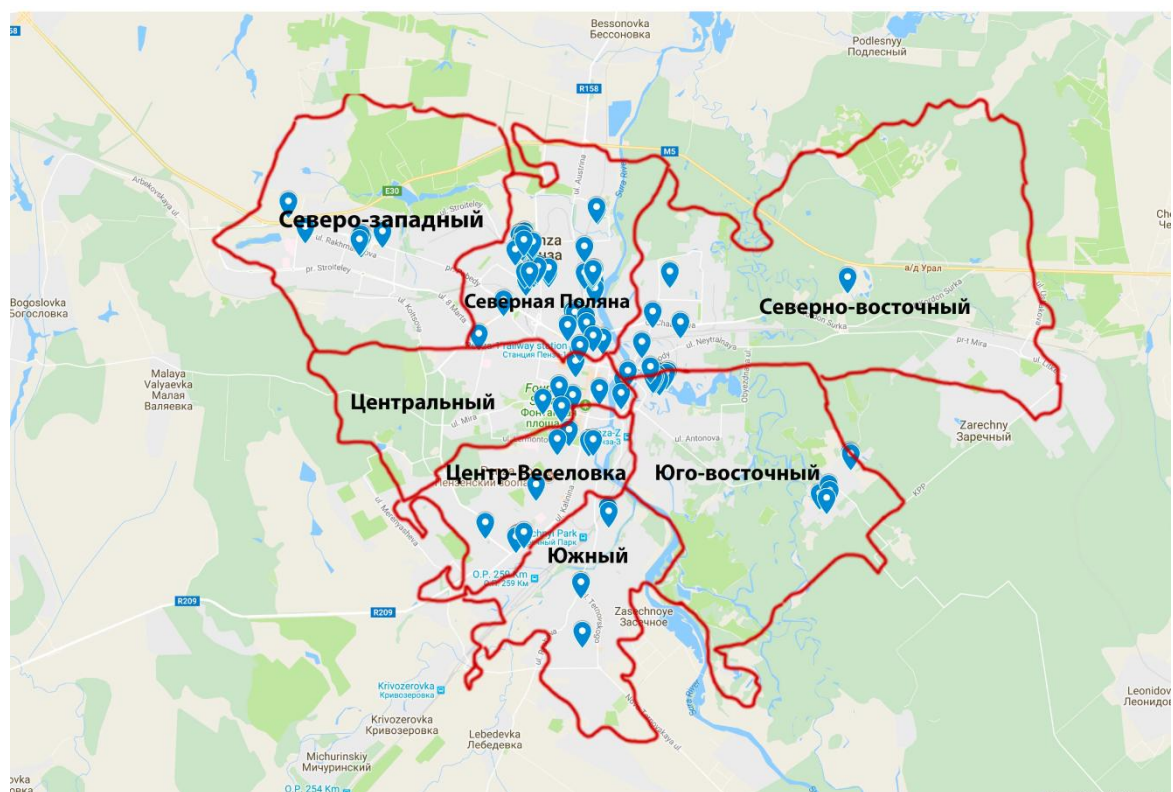


Рисунок 21 – Карта г. Пенза с обозначением жилья признанным аварийным

3 АНАЛИЗ РЫНКА НОВОСТРОЕК Г.ПЕНЗЫ

3.1 Основные компании-застройщики г. Пензы

Таблица 20 – Основные компании застройщики в городе Пенза

«Супермаркет недвижимости» («SKM group»)	
<p>«Территория жизни» (SKM group) - профессиональный участник российского рынка недвижимости. Создан в 2006 году, путем объединения компаний, представляющих различные области, такие как: строительство, инвестиции в недвижимость, девелопмент, риэлторские и консалтинговые услуги. На сегодняшний день, ведет строительство своих объектов в Москве, Подмоскowie, Новосибирске, Казани, Пензе и других городах.</p>	
	<p>Жилой комплекс «Измайловский» Застройщик: «Супермаркет недвижимости» Адрес: Измайлова улица (ГПЗ-24) Срок сдачи: 2016 Класс недвижимости: эконом</p>
	<p>ЖК «Олимпийская роща» стр. №7 Застройщик: «Супермаркет недвижимости» Адрес: Новоказанская улица (ГПЗ-24) Срок сдачи: 2016 Класс недвижимости: эконом</p>
	<p>Жилой комплекс «Симфония» Застройщик: «Супермаркет недвижимости» Адрес: Суворова улица (Центр) Срок сдачи: 2016 Класс недвижимости: бизнес</p>
	<p>ЖК «Новый Город» строение 1А на стадии строительства Застройщик: «Супермаркет недвижимости» Адрес: Ладожская улица (Арбеково (дальнее)) Срок сдачи: 2016 Класс недвижимости: эконом</p>



Жилой комплекс «Арбековская застава»
на стадии строительства
Застройщик: «Супермаркет недвижимости»
Адрес: 65-летия Победы (Арбеково (дальнее))
Срок сдачи: 2018
Класс недвижимости: эконом



Жилой комплекс «Застава»
на стадии строительства
Застройщик: «Супермаркет недвижимости»
Адрес: 65-летия Победы (Арбеково (дальнее))
Срок сдачи: 2018
Класс недвижимости: эконом

Строительная группа Рисан

Строительная группа начала свою деятельность в 2002 году. РИСАН - это крупный холдинг, в состав которого входят проектная организация ООО «РисанПроект», генеральный подрядчик «РисанСтрой», управляющая компания «Твой дом», служба заказчика ООО «Новострой». РИСАН выполняет полный цикл услуг по возведению жилых и коммерческих объектов «под ключ», начиная с оформления земельного участка до ввода объекта в эксплуатацию. Строительная группа использует все существующие на сегодняшний день строительные технологии. Компания продолжает строить и начинает осваивать новые объекты. Компания обладает всеми необходимыми лицензиями и допусками для производства работ.



ЖК «Новые сады», стр.№2
на стадии строительства
Застройщик: Строительная группа "Рисан"
Адрес: Победы проспект (Арбеково (ближнее))
Срок сдачи: 4 кв.2015 г.
Класс недвижимости: комфорт



Жилой комплекс «Фаворит», стр.6
на стадии строительства
Застройщик: Строительная группа "Рисан"
Адрес: Мира улица (Западная поляна)
Срок сдачи: 4 кв. 2018г.
Класс недвижимости: бизнес



Жилой комплекс «Триумф», стр. 3
на стадии строительства
Застройщик: Строительная группа "Рисан"
Адрес: Пушкина улица (Центр)
Срок сдачи: 3 кв. 2016 г.
Класс недвижимости: бизнес



ЖК «Ближняя Веселовка», стр. 4
на стадии строительства
Застройщик: Строительная группа "Рисан"
Адрес: ул. Тепличная
Срок сдачи: 2 кв. 2015г.
Класс недвижимости: эконом

ООО «Термодом»

ООО ПКФ «Термодом» было основано в 1998 г.

Основной профиль деятельности предприятия – это строительство жилых и промышленных зданий и сооружений в качестве генерального подрядчика и заказчика, а также производство строительных и отделочных материалов.

Предприятие активно участвует в президентских программах «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» и «Здоровье», проходящими под патронажем Губернатора Пензенской области. Уже более 12 лет совместно с правительством области проводится программа «Дом для молодой семьи», способствующая экономическому и социальному развитию, как самого города, так и области в целом.



Город «Спутник», жилой дом № 55.
на стадии строительства
Застройщик: Строительный холдинг
"Термодом"
Адрес: Изумрудная улица (Терновка)
Срок сдачи: 2 кв.2016г.
Класс недвижимости: эконом



Город «Спутник», жилой дом № 56.
на стадии строительства
Застройщик: Строительный холдинг
"Термодом"
Адрес: Изумрудная улица (Терновка)
Срок сдачи: 2 кв.2016г.
Класс недвижимости: эконом



Город «Спутник», жилой дом № 65.
на стадии строительства
Застройщик: Строительный холдинг
"Термодом"
Адрес: Фонтанная улица (Терновка)
Срок сдачи: 1 кв.2017 г.
Класс недвижимости: эконом



Город «Спутник», жилой дом № 66.
на стадии строительства
Застройщик: Строительный холдинг
"Термодом"
Адрес: Фонтанная улица (Терновка)
Срок сдачи: 1 кв.2017 г.
Класс недвижимости: эконом



Город «Спутник»
на стадии строительства
Застройщик: Строительный холдинг
"Термодом"
Адрес: Радужная улица (Терновка)
Срок сдачи: 4 кв.2015г.
Класс недвижимости: эконом

Строительная компания «РенКапСтройПенза»

Строительная компания «РенКапСтройПенза» входит в группу компаний «РКС Девелопмент», которая является федеральным девелопером многоэтажного жилья, предлагающим жителям регионов России качественные квартиры, преимущественно в сегменте монолитного жилья класса «Комфорт +»



Жилой комплекс «Сурская Ривьера»
Застройщик: Строительная компания «РенКапСтройПенза»
Адрес: Измайлова улица (ГПЗ-24)
Срок сдачи:
Класс недвижимости: комфорт +

ООО «Сан-Лико-Инвест»

Компания зарегистрирована 25 апреля 2008 года регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по Октябрьскому району г. Пензы. Генеральный Директор организации - Федоров Максим Альфредович.



Жилой комплекс «Сатурн»
на стадии строительства
Застройщик: ООО Сан-Лико-Инвест
Адрес: Победы проспект (Арбеково (ближнее))
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: комфорт

ЗАО «Спецстроймеханизация»

История компании берёт своё начало в 60-х годах со строительного треста «Спецстроймеханизация». В результате ряда реорганизаций к 1993г. из треста «Спецстроймеханизация» была образована строительная компания ЗАО «Спецстроймеханизация», став успешной, деловой и ответственной правопреемницей строительного треста, сохранив лучшие традиции строительства. За долгий и успешный период своего существования организация сдала свыше 100 000 кв. м жилой и коммерческой площади. ЗАО «Спецстроймеханизация» оказывает комплекс услуг, главным образом, в интересах физических лиц:

- Реализует инвестиционные программы в сфере строительства жилья.
- Выполняет функции Заказчика-Застройщика, обеспечивая ведение технического контроля над объектами.
- Реализует строящуюся и сданную недвижимость.
- Активно работает с жилищными сертификатами и программами.
- Успешно привлекает финансово-кредитные организации для работы с физическими лицами.
- Компания не забывает и о коммерческой недвижимости, являясь

конкурентноспособным участником рынка.



Жилой дом по ул. Бородина, 29
дом сдан
Застройщик: ЗАО «Спецстроймеханизация»
Адрес: Бородина улица 29
Срок сдачи: 2015
Класс недвижимости: эконом



ЖК ул. Леонова-Крупской
дом сдан
Застройщик: ЗАО «Спецстроймеханизация»
Адрес: Леонова улица (Заводской)
Срок сдачи: 2014
Класс недвижимости: эконом



Жилой дом на ул. Галетная
на стадии строительства
Застройщик: ЗАО «Спецстроймеханизация»
Адрес: Галетная улица (Терновка)
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: комфорт

Группа Компаний ЗАО «Декор-Трейд»

Компания «Декор-Трейд» с 2002 года является ведущим поставщиком на рынке гофроупаковки в Пензе, Пензенской области и Приволжском федеральном округе. За годы успешной работы компания «Декор-Трейд» зарекомендовала себя как надёжный партнер. ЗАО «Декор-Трейд» является дочерним предприятием холдинговой компании ОАО «Маяк», широко известным в России, в странах Ближнего Зарубежья, в Республиках Казахстан, Узбекистан, Киргизии.

Отличительной особенностью компании «Декор-Трейд» является индивидуальный подход к каждому клиенту, с максимальный учетом всех требований, предъявляемых заказчиками к качеству производимой продукции.

Компания «Декор-Трейд» работает с такими крупными предприятиями как: ОАО «Биосинтез», ОАО «Пензенская кондитерская фабрика», ЗАО МПБК «Очаково», ООО Мебельная компания «Лером», ООО МФР «Горизонт», а также с предприятиями республики Мордовии, в Самарской, Саратовской и Ростовской областей.

В 2014 году компания «Декор-Трейд» запускает единственную в Пензе и Пензенской области новую паровую линию форматом 2200 мм, которая позволит выпускать трехслойный и пятислойный гофрокартон в объеме 7-9 миллионов квадратных метров в месяц. Использование нового импортного оборудования по изготовлению гофротары позволит компании «Декор-Трейд» обеспечить Пензу и Пензенскую область, а также близлежащие регионы высококачественной картонной упаковкой.

Жилищное строительство - одно из важных направлений деятельности группы компании «Декор-Трейд». В настоящее время предприятие возводит в районе Сосновки современный комплекс «Маяковский».



Жилой комплекс «Маяковский» на ГПЗ-24 на стадии строительства
Застройщик: Группа Компаний ЗАО «Декор-Трейд»
Адрес: Антонова улица (ГПЗ-24)
Срок сдачи: 2016
Класс недвижимости: комфорт +

ООО «Ревьера»

Строительная компания «Ревьера» (ООО) создана в 2002 г. С 2005 г. работает под руководством генерального директора Акопяна Ашота Георгиевича. За восемь лет плодотворной работы компания зарекомендовала себя как надежный и честный партнер по бизнесу для своих подрядчиков и добросовестный исполнитель для своих клиентов.

СК «Ревьера» - одна из первых организаций, которая получила свидетельство о допуске к работам по строительству, реконструкции, ремонту объектов капитального строительства, выданное некоммерческим партнерством «Межрегиональное объединение строителей» (СРО).

Компания регулярно проходит аттестацию и плановые проверки, тем самым подтверждая высокий уровень своей деятельности. В организации работают квалифицированные специалисты, имеющие большой опыт и стаж в строительной отрасли. Сотрудники СК «Ревьера» регулярно проходят курсы повышения квалификации.



Жилой квартал «Прилесный» на стадии строительства
Застройщик: Строительная компания "Ревьера"
Адрес: Окружная улица (Западная поляна)
Срок сдачи:
Класс недвижимости: комфорт +

ОАО «Домостроитель»

ОАО «АК «ДОМОСТРОИТЕЛЬ» (ранее Пензенский домостроительный комбинат №2) – это крупный строительный холдинг, успешно функционирующий на рынке жилья г. Пензы с 1981 года. Основным направлением работы предприятия является строительство качественного и доступного жилья, спрос на который в городе Пензе постоянный, особенно на однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

ОАО «АК «ДОМОСТРОИТЕЛЬ» – это предприятие полного производственного цикла, представляющее собой целый комплекс производств: завод железобетонных конструкций, цех керамзитового гравия, автослужба с сотней единиц различной техники, железнодорожное хозяйство. На всех производственных участках трудится профессиональный коллектив, обеспечивающий полный цикл строительно-монтажных работ - от закладки фундамента до сдачи домов с квартирами, отделанными «под ключ».

Руководит предприятием заслуженный строитель Российской Федерации, кандидат технических наук, генеральный директор Куликов Иван Михайлович.



Жилой дом по проезду Можайского, 16 в ЖК «Северное сияние» дом сдан
Застройщик: ОАО АК "Домостроитель"
Адрес: Можайского 3-й проезд 16 (Север)
Срок сдачи: 2014
Класс недвижимости: эконом



Жилой дом по 3 пр-ду Можайского, 14 в ЖК «Северное сияние»
дом сдан
Застройщик: ОАО АК "Домостроитель"
Адрес: Можайского 3-й проезд 14 (Север)
Срок сдачи: 2013
Класс недвижимости: эконом

МУП «Пензгорстройзаказчик»

Компания МУП «Пензгорстройзаказчик» - одна из компаний-застройщиков города Пензы. Компания проектировала и жильные дома, и школы, и детские дошкольные учреждения, и троллейбусные линии, и инженерные коммуникации широкого спектра назначения.



Жилой эко-квартал "Запрудный" на стадии строительства
Застройщик: МУП "Пензгорстройзаказчик"
Адрес: Ладожская улица (Арбеково (дальнее))
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: эконом



Жилой комплекс «Семейный» на стадии строительства
Застройщик: МУП "Пензгорстройзаказчик"
Адрес: Ново-Терновская улица (Терновка)
Срок сдачи: 2016 год
Класс недвижимости: эконом



Жилой комплекс «Велотрек» стр. 1, 2. на стадии строительства
Застройщик: МУП "Пензгорстройзаказчик"
Адрес: Лозицкая (Арбеково (ближнее))
Срок сдачи: 2 кв.2016г., 3 кв.2016г.
Класс недвижимости: комфорт +



Жилой комплекс «Три» на стадии строительства
Застройщик: МУП "Пензгорстройзаказчик"
Адрес: Лядова улица (Арбеково (дальнее))
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: комфорт

ОАО «Пензастрой»

ОАО "Пензастрой" учреждено в 1992 году на базе территориального строительного объединения (ТСО) "Пензастрой" правопреемника главного управления по строительству в Пензенской области - "Главпензастрой" Минюгстроя СССР.

Приоритетным направлением деятельности предприятия является жилищное строительство, объемы которого стабильно увеличиваются. Возведение новых жилых домов осуществляется на основе разработанной в организации комплексной концепции современного жилища, включающей грамотный выбор площадки строительства, разработку общих принципов застройки территории и учет современных конструктивных и архитектурных особенностей, определяющих повышенный интерес к предлагаемым проектам.

В настоящий момент ОАО "Пензастрой" совмещает в своей деятельности функции заказчика-застройщика, проектировщика, генерального подрядчика и риэлтера. В качестве субподрядчиков работают только организации, специализирующиеся на сантехнических работах, электрике и монтаже лифтов. Выбранная организационная структура позволяет создавать и реализовывать на практике эффективную систему управления производственным процессом, характерной особенностью которой является устойчивость и стабильная динамика развития предприятия.

За период 1993-2005 гг. компанией возведено в городе Пензе жилых домов на 4055 квартир полезной площадью более 210 тысяч квадратных метров, как в кирпичном, так и в крупнопанельном исполнении.

	<p>Жилой комплекс «Среда-2» на стадии строительства Застройщик: ОАО "Пензастрой" Адрес: Антонова улица (ГПЗ-24) Срок сдачи: 2016 Класс недвижимости: эконом</p>
	<p>Жилой комплекс «Тернопольский» на стадии строительства Застройщик: ОАО "Пензастрой" Адрес: Рахманинова улица (Арбеково (ближнее)) Срок сдачи: 2 кв. 2016 г. Класс недвижимости: комфорт</p>
	<p>Жилой комплекс «Тамбовская застава» на стадии строительства Застройщик: ОАО "Пензастрой" Адрес: Тамбовская улица (Южная поляна) Срок сдачи: 2016 год Класс недвижимости: эконом</p>
	<p>Жилой комплекс «8 марта» на стадии строительства Застройщик: ОАО "Пензастрой" Адрес: 8 Марта улица Срок сдачи: 2 кв. 2016 г. Класс недвижимости: комфорт</p>
	<p>Жилой комплекс «Лукоморье» на стадии строительства Застройщик: ОАО "Пензастрой" Адрес: Терновского улица Срок сдачи: 3 кв. 2015 г. Класс недвижимости: эконом</p>

ООО «Стройзаказчик»

Общество с ограниченной ответственностью «Стройзаказчик» основано в 2003 году и работает в одном из приоритетных направлений – жилищном строительстве. Генеральным директором ООО «Стройзаказчик» является Тихонов Евгений Иванович.



Жилой комплекс «Сити-М»
на стадии строительства
Застройщик: ООО «Стройзаказчик»
Адрес: Тарханова улица
Срок сдачи: 2016
Класс недвижимости: эконом



Жилой комплекс «Петровский квартал»
на стадии строительства
Застройщик: ООО «Стройзаказчик»
Адрес: Олимпийская улица (Спутник)
Срок сдачи: 2018
Класс недвижимости: эконом

ООО «Засечное»

ООО «Засечное» - создана профессионалами в области строительства, компания зарекомендовала себя на рынке недвижимости как стабильный и надежный партнер.



Жилой комплекс «Засечное»
на стадии строительства
4.2
Застройщик: ООО «Засечное»
Адрес: Механизаторов улица ()
Срок сдачи: 2015
Класс недвижимости: эконом

ООО «Стройолтек»

ООО «Стройолтек» - полноправный участник Форума и Биржи проектов недвижимости и строительства. Компания представлена на Международном инвестиционном форуме в Москве. В рамках масштабного мероприятия были проведены переговоры с поставщиками строительных материалов. Компанию «Стройолтек» по достоинству оценили на международном уровне. Ее проектами и планами заинтересовались инвесторы из Германии.



Жилой дом по ул. Калинина, 1,3
на стадии строительства
4
Застройщик: ООО «Стройолтек»
Адрес: Калинина улица (Центр)
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: комфорт +

ООО «СМУ- 23 - Сервис»



Жилой комплекс «на Кузнецкой»
на стадии строительства
Застройщик: ООО «СМУ- 23 - Сервис»
Адрес: Кузнецкая улица (Автовокзал)
Срок сдачи: 2016
Класс недвижимости: комфорт +

ООО «Север-Траст»

ООО «Север-Траст» было образовано в 2002 году и выполняет роль Заказчика-Застройщика при строительстве жилых домов и комплексов в г. Пенза. Помимо сбора технических условий, получения и оформления всей исходно-разрешительной документации,

осуществляет строительство объекта от «А» до «Я»: с момента выхода распорядительного документа и отвода земельного участка до ввода объекта в эксплуатацию.



Жилой комплекс «Янтарный»
на стадии строительства
Застройщик: ООО "Север-Траст"
Адрес: Кижеватова улица (Южная поляна)
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости:

ООО «Новый квартал»

Компания ООО ИСК «Новый квартал» осуществляет следующие виды деятельности: подготовка земельного участка под строительство; строительство зданий и сооружений; прочие строительные работы



Жилой комплекс «Покровский»
на стадии строительства
Застройщик: ООО "Новый квартал"
Адрес: Калинина улица ()
Срок сдачи: 2017
Класс недвижимости: эконом

ООО "Комплекс-строй"



Жилой комплекс «Меридиан 45»
на стадии строительства
Застройщик: ООО "Комплекс-строй"
Адрес: Строителей проспект (Арбеково (ближнее))
Срок сдачи: 2016
Класс недвижимости: бизнес

3.2 Анализ объема и структуры предложения новостроек в г. Пензе

3.2.1 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2014 год

Давление в 2014 году, под которым оказался рынок недвижимости в целом двояко сказался на нем. Можно утверждать, что платежеспособность населения совершенно точно уменьшилась, но в то же время недвижимость снова стала пользоваться повышенным спросом.

2014 год характерен тем, что внешние геополитические и макроэкономические факторы сумели дважды вызвать ажиотаж на рынке недвижимости, вначале года и к концу.

По данным специалистов Института налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ средние рублевые цены на недвижимость показывали постоянный рост в течение года.

Период второй волны ажиотажа на рынке недвижимости, октябрь – декабрь 2014 года, прошел под знаком систематического ослабления рубля и роста курса доллара. Ноябрь охарактеризовался повышенным ростом спроса на недвижимость, курс доллара стал идти вертикально вверх и население поспешило перевести свои сбережения во что-то материальное.

Ажиотажный спрос, вызванный девальвацией рубля в ноябре-декабре 2014 года стих. Отмечается, что спрос снизился не только в количественном показателе сделок, но и даже интересантов поубавилось. Большинство тех, кто хотел купить квартиры, сделали это еще в 2014 году. Неспособность населения вкладываться в жилье потянуло за собой и долларовые цены.

По итогам 3 квартала 2015 года относительно того же периода предыдущего года, снижение стоимости метра в долларах составило около 35%.

Инвесторы, покупатели, продавцы с интересом наблюдают за тем, что происходит на столичном рынке жилья. Падение цен на недвижимость в долларовом эквиваленте просто завораживает. Только за август, согласно оценкам экспертов аналитического центра "Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru", индекс стоимости жилья потерял почти 10%.

В рублях, согласно отчетам риелторов, все выглядит не так страшно. По оценке аналитиков, с начала года стоимость предложения на вторичном рынке снизилась всего на 1,5%. Цена предложения существенно отличается от той, по которой проходят реальные сделки. В августе, по данным риелторов, около 80% продаж прошло с дисконтом.

Ниже представлена диаграмма (рис.21) со строительными компаниями и количеством домов, которые они строили в 2014 году. Как видно из диаграммы (рис.21) наибольшее количество домов в 2014 построили компании ООО "СКМ Групп" (5 домов, 13 %), ООО "Пензгорстройзаказчик" (5 домов, 13 %), ООО "Рисан" (7 домов, 18 %), ОАО "Пензастрой" (3 дома, 8 %), ООО ПКФ "Термодом" (4 дома, 10 %).

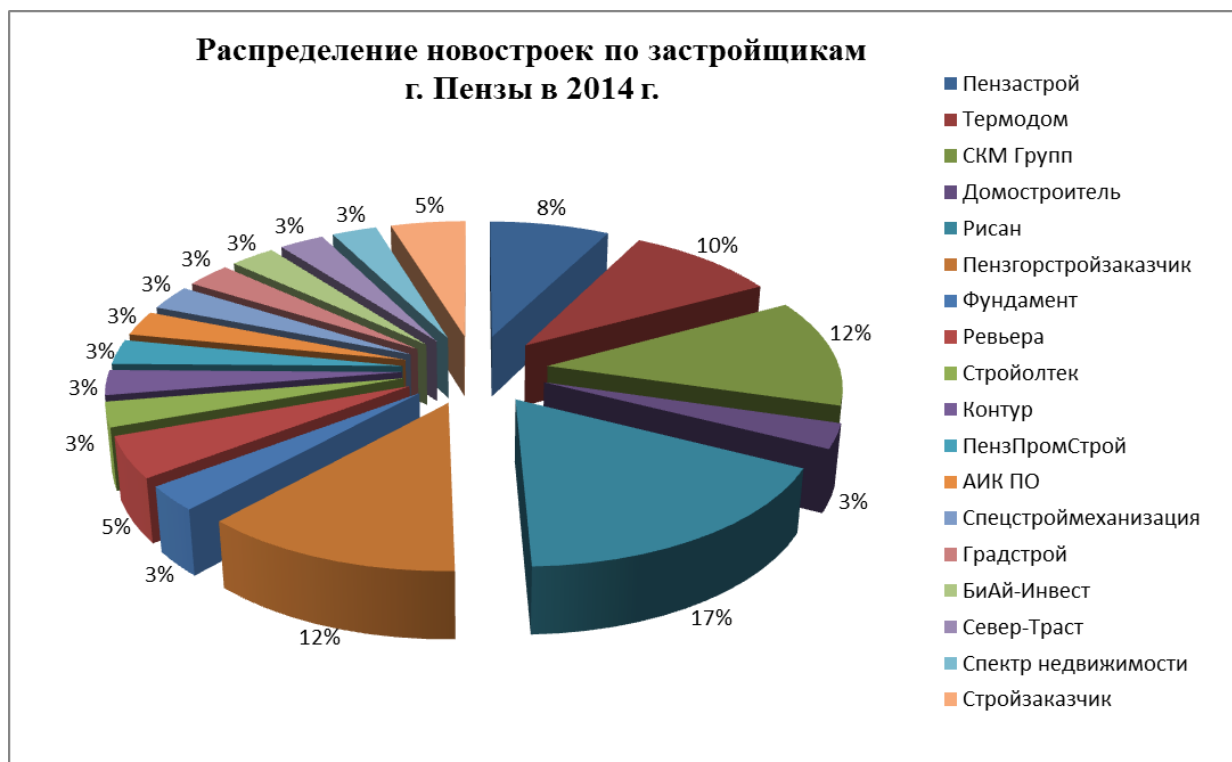


Рисунок 21 – Распределение домов по застройщикам

В следующей диаграмме (рис. 22) показано количество домов строящихся в каждом районе города. Количественно преобладает застройка в Октябрьском районе города. Наименьшее количество домов строиться в с. Засечное.



Рисунок 22 – Распределение домов по районам



Рисунок 23 – Распределение домов по классу жилья

На рисунке 23 видно, что в Пензе преобладают жилые дома эконом класса, затем бизнес и элит класса. Полный перечень строящихся домов в 2015 году представлен в Приложении А.

Таблица 21 – Период сдачи жилых домов.

Застройщик	Объекты	IV кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	IV кв.	II кв.
		2012 г.	2013 г.	2013 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г.	2014 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г.	2015 г.	2016 г.
МУП "Пензгорстройзаказчик"	3 мкр "Арбеково", каркасно-кирп. ЖД эт. (4-16), стр.2												
	3 мкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.10												
	3 мкр. "Арбеково", 10 эт. Пан.-кирп. ЖД. Стр.11												
	ЖД на ул. М.Горького (9 эт. Кирп, 2-х подъезд)												
	3 мкр. "Арбеково", 10 эт. Пан.-кирп. ЖД. Стр.9												
ОАО "Пензастрой"	10 эт. Кирп. ЖД3 мкр. "Шуист" (ул. Клацы Цеткин, 39а)												
	кирп.ЖД перем. Эт. (стр.№3) в мкр "Среда-2" ул.Антонова												
	Мкр «Лукоморье», с.Засечное 7 эт.ЖД стр.№,3												
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние» 10 эт.пан.ЖД №1												
ООО ПКФ "Термодом"	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 12-эт.пан. ЖД (стр.№32)												
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 10-эт.пан. ЖД (стр.№16)												
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 10-эт.пан. ЖД (стр.№34)												
	10-эт. монол. ЖД по ул. Мира/Попова												
ООО "Стройзаказчик"	ул.Фабричная, кирпич ЖД перем.эт. (10-14эт)												
	ЖК "Петровский квартал", кирпич. ЖД												

	перем.этаж-ти (10-13)								■						
ООО "СКМ Групп"	3 мкр "Арбеково", ЖК "Новый город", 16 эт. Кирп. ЖД												■		
	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирп., стр.9												■		
ООО "СКМ Групп"	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирп., стр.6,стр.8											■			
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирп.ЖД. Стр.1, стр.2.													■	
ООО «Рисан»	ЖК "Симфония", ул.Суворова, 16 эт. кирп. ЖД													■	
	ЖК "Триумф", ул. Пушкина,15, Карк.-мон. ЖД перем. Эт., стр. 4						■								
	ЖК "Триумф", ул.Плеханова, Карк.-мон. ЖД перем. Эт., стр. 3														■
	ЖК "Фаворит", 10 эт. кирп, ул. Попова, строение 1							■							
	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит.-кирп, ул. Ленинградская, стр. 2														
	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит.-кирп, ул. Мира, 44 (Корп."А")												■		
	ЖК «Ближняя Веселовка», ул. Тепличная, 10 эт. кирп., строение 2							■							
ЖК "Новые сады",10 эт.4-х секционный ЖД,стр.№1													■		
ООО "Спектр Недвижимости"	ЖК "Старый город", ул.Калинина/ ул. Чкалова 10-эт. кирп. ЖД								■						
ООО "Север-Траст"	кирп.ЖД перем.этаж-ти (14-15 эт.) мкр "Южная поляна												■		
ЗАО "БиАй-Инвест"	1 мкр Шуйст, ул.К.Цеткин/ ул.Светлая, 10-эт. кирп. ЖД, стр.9						■								
ООО "Градстрой"	10 эт. кирп, ул.Ульяновская/Минская	■													
ООО "Спецстроймеханизация"	7-эт.кирп.ЖД 3-ая очередь застройки, ул.Леонова-Крупская								■						
ООО «Ревьера»	ЖК «Ревьера» (17 эт.ЖД по ул.Краснова/Лобачевского)														
	ЖК"Прилесный"(12 эт.кирп.ЖД)														
ОАО «Агентство ипотечного кредитования Пензенской области»	Микр. малоэт.застройки "Сурский квартал", 4-х эт. Кирп.ЖД							■							
ОАО "ПензПромСтрой"	12 эт. кирп.ЖД по ул.Калинина							■							
ООО "Контур"	ЖК "Эдельвейс", , 16-эт. кирп. ЖД (ул.Ивановская, 150/152)								■						
ООО"Стройолтек"	16 эт. Кирп.ЖД на ул.Суворова													■	
ООО "Фундамент"	17-эт.монолит ЖД по ул.Лозицкой														■



Рисунок 24 – Календарный план сдачи новостроек в г. Пензе за 2012-2016 годы

Как видно из календарного плана(рисунок 24), наибольшее количество домов сдано в IV квартале 2013 года, II и IV кварталах 2014 года. А наименьшее количество домов будет сдано в I и III кварталах 2014 года.

3.2.2 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2015 год

В 2015 году противостояние покупателей и продавцов продолжается. Нежелание продавцов снижать цену и ожидания покупателей достигли апогея, кто-то продолжает ждать «дна», кто-то ушел с рынка до лучших времен, сделки проходят в реальном секторе, когда и у покупателя и у продавца есть насущная необходимость. Время «экспозиции» объектов недвижимости существенно выросло, многие объекты не продаются с начала года. И реальная цена продажи недвижимости в 2015 году существенно отличалась от цены, заявленной в рекламе. Но рынок недвижимости продолжает существовать, его можно назвать рынком покупателей, «падающим». Но и на падающем рынке можно зарабатывать.

Менталитет российского покупателя и продавца не привык к такому раскладу: наш рынок всегда был растущим, инвестиционным, но особенность любого рынка такова, что за ростом следует падение, стагнация, период неопределенности и снова рост. Закономерное падение после новогоднего ажиотажа, сменилось неопределенностью и ожиданием, с одной стороны, традиционный «осенний» спрос, когда период отпусков сменится деловой активностью, а с другой – отсутствие роста доходов и даже реальное снижение их, политическая неопределенность.

Однако, темпы инфляции, высокая волатильность рубля очень быстро обесценивает денежную массу, банки уже не предлагают заманчивых процентов по депозитам, и клиенты, у которых сейчас заканчиваются депозиты, оказываются на нашем рынке. Недвижимость по-прежнему остается востребованным активом на фоне тотального роста цен, тем более привлекательна сиюминутным снижением. Все понимают, что при общем росте цен на стройматериалы, энергоносители и т.д., недвижимость не может дешеветь бесконечно, это вопрос баланса между спросом и предложением.

Полный перечень строящихся в 2015 году домов представлен в Приложении Б.

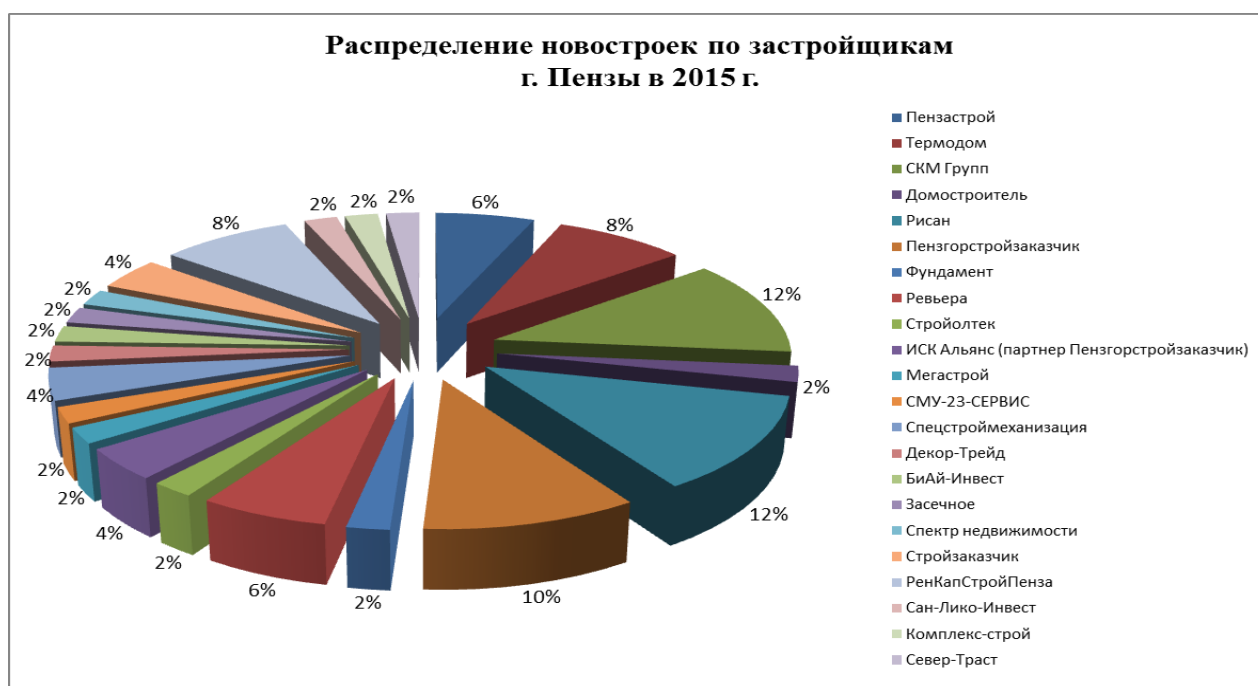


Рисунок 24 – Распределение домов по застройщикам

Из данной диаграммы (рисунок 24) видно, что наибольшее количество домов строили компании МУП "Пензгорстройзаказчик"(5 домов, 10 %), ООО "СКМ Групп"(6 домов, 12%), ОАО "Пензастрой"(3 дома, 6 %), ООО ПКФ "Термодом"(4 дома, 8 %), ООО «Рисан»(6 домов, 12 %), Строительная компания «РенКапСтройПенза» (РКС Пенза)(4 дома, 8 %).



Рисунок 25 – Распределение домов по районам

Как видно из диаграммы наибольшее количество домов строилось в Октябрьском районе, а наименьшее в Ленинском и селе Засечное.



Рисунок 26 – Распределение домов по классу жилья

Как показано выше в 2015 году на рынке преобладает застройка эконом и комфорт класса. Ниже представлены таблица (таблица 22) и колерный план (рисунок 27) сдачи жилых домов в 2015 году.

Таблица 22 – Период сдачи жилых домов.

Застройщик	Объекты	IV	II	IV	I	II	III	IV	I	II	III	II
		кв. 201 3 г.	кв. 201 4 г.	кв. 201 4 г.	кв. 201 5 г.	кв. 201 5 г.	кв. 201 5 г.	кв. 201 5 г.	кв. 201 6 г.	кв. 201 6 г.	кв. 201 6 г.	кв. 201 7 г.
МУП "Пензгорстройзаказчик"	3 мкр "Арбеково", 14/16 эт. Монолитно-каркас. ЖД, стр.7											
	3 мкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.8											
	3 мкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.5											
	ЖК "Велотрек, в р-не ул. Лозицкой, 12-14 эт. кирпич. ЖД (стр. №1)											
	ЖК "Велотрек, в районе ул. Лозицкой, 14 эт. кирпич. ЖД (стр. №2)											
ООО "Мегастрой"	3 мкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.14											
ООО "ИСК "Альянс"	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. кирпич. ЖД (стр. №1)											
	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. пан-кирп. ЖД (стр. №2)											
ОАО "Пензастрой"	кирп. Перем. Эт. ЖД (улица Рахманинова/Тернопольская, стр.3)											
	кирп. 14-эт ЖД (улица 8-е Марта, стр. №1)											
	Мкр «Лукоморье», с.Засечное Кирпичный 9 эт. ЖД стр. №17											
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние», м-н "Северная поляна", 10 эт. пан. ЖД №4											
ООО ПКФ "Термодом"	ЖК "Город Спутник", 13-16-эт. кирпич.-пан. ЖД (стр. №39)											
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 16-эт. кирпич. ЖД (стр. №55,56)											
	ЖК "Город Спутник", 13-16-эт. пан.-кирп. ЖД (стр. №35)											
	ЖК "Город Спутник", 16-эт. кирпич. ЖД (стр. №40) Пенз. область											
ООО "Стройзаказчик"	ул. Фабричная, кирпич. ЖД перем. эт. (10-14 эт)											
	ЖК "Петровский квартал", кирпич. ЖД перем. этаж-ти (10-13)											
ООО "СКМ Групп"	3 мкр "Арбеково", ЖК "Новый город", 16 эт. кирпич. ЖД											
	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирпич., стр.9											
	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирпич., стр.7											
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирпич. ЖД, стр.3											
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирпич. ЖД, стр.4											
	ЖК "Симфония", ул. Суворова, 16 эт. кирпич. ЖД											
ООО «Рисан»	ЖК "Триумф", ул. Пушкина, 15, Каркасно-мон. ЖД перем. Эт., стр. 4											

	ЖК "Триумф", ул.Плеханова, Каркасно-мон. ЖД перем. Эт., стр. 3																		
	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит.-кирп, ул. Ленинградская, строение 2																		
	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит.-кирп, ул. Мира, 44 (Корп."А")																		
ООО «Рисан»	ЖК "Новые сады",10-эт.4-х секционный ЖД, стр.№1																		
	ЖК «Ближняя Веселовка», ул. Тепличная, 10 эт. кирп., строение 2																		
ООО "Спектр Недвижимости"	ЖК "Старый город", ул.Богданова (ул.Калинина,9) 10-эт. кирп. ЖД																		
ЗАО "БиАй-Инвест"	10-эт. кирп. ЖД, ул.Ладожская,9																		
ЗАО "Спецстроймеханизация"	16-эт.кирп.ЖД по ул.Мусоргского																		
	7-эт. кирп. ЖД 3- ая очередь застройки, ул.Леонова-Крупская																		
ООО «Ревьера»	ЖК "Прилесный" (12 эт.кирп.ЖД), стр.№1																		
	ЖК "Прилесный" (18 эт. Пан- кирп.ЖД), стр.№3																		
	ЖК "Прилесный" (16 эт.кирп.ЖД), стр.№2																		
ООО "Комплекс-строй"	ЖК "Меридиан", 18- эт. кирп. ЖД (ул.Тернопольская/ул.Бородина)																		
ООО "Стройолтек"	9 эт кирп. ЖД по ул.Калинина,1,3																		
ООО "Сан-Лико-Инвест"	ЖК "Сатурн",17-18 эт. монолит. ЖД по ул.Лозицкой																		
ООО "Фундамент"	17-эт.монолит ЖД№1 и ЖД№2 по ул.Лозицкой																		
Строительная компания «РенКапСтройПенза» (РКС Пенза)	22-эт.монолит ЖД№1 по ул.Антонова																		
	22-эт.монолит ЖД№2 по ул.Антонова																		
	22-эт.монолит ЖД№3 по ул.Антонова																		
	22-эт.монолит ЖД№4 по ул.Антонова																		
ООО "Засечное"	5 эт. Кирп.ЖД по ул.Механизаторо в,26 (с.Засечное)																		
ГК "Декор-Трейд"	ЖК "Маяковский", кирп.ЖД перем.эт. (14-16)																		
ООО "СМУ-23-СЕРВИС"	ЖК "На Кузнецкой", 12-эт.кирп.ЖД																		
ООО "Север-Траст"	ЖД перем.этаж-ти (11- 12 эт.) ЖК "Янтарный", ул.Кижеватова, 14а																		

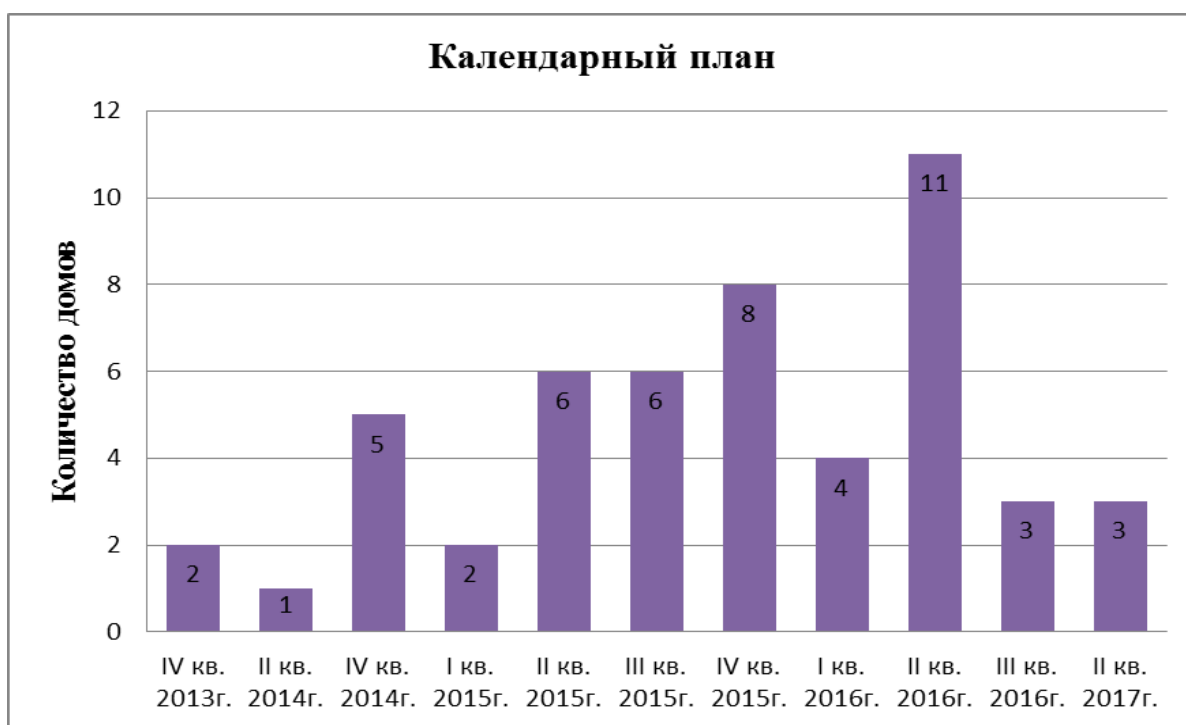


Рисунок 27 – Календарный план

Наибольшее количество домов сдано в IV квартале 2014 года, II и III кварталах 2015 года, II квартале 2016 года.

3.2.3 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2016 год

Если сравнивать 2016 год с предыдущими годами, рынок недвижимости, начиная с конца 2014 и весь 2015 год, был весьма неоднозначным. Все мы помним, волнения на финансовом рынке, как упал рубль и взлетел покупательский спрос, как резко увеличились ставки по ипотеке. Все, кто планировал решить квартирный вопрос в 2015 году, в связи с возникшей ситуацией, поторопились и решили его в ноябре-декабре 2014 либо воспользовались супервыгодными предложениями банков и разместили денежные средства на вкладах. В связи с этими волнениями первый квартал 2015 года буквально застыл в ожидании и истощении, а второй и третий квартал ушел на реабилитацию и оздоровление рынка путем вывода новых интересных предложений на рынок от банков и застройщиков.

В марте порадовали радостные известия из банков о снижении ставок, а особенно это коснулось строящегося жилья - ипотека с господдержкой была просто спасательным кругом в этот непростой период. Плюс ко всему, девелоперы в течении года снижали цены и предлагали отличные акционные предложения совместно с банками по ипотечным ставкам, дабы сдвинуть с места стагнирующий рынок. Эти антикризисные меры принесли свои плоды.

Следует учесть и то, что ряд факторов, таких как возросший уровень безработицы в стране, сокращение финансирования государственных жилищных программ, повышение банками ставок по вкладам привели к дисбалансу, который возник между соотношением продавцов и покупателей на рынке недвижимости. Большинство продавцов на вторичном рынке являлись и являются потенциальными покупателями на первичном рынке. Ввиду застойных явлений на рынке и нежелании снижать цену на свое продаваемое жилье, продавцы (они же потенциальные покупатели), сами того не осознавая стали заложниками своих собственных квадратных метров. И выиграл в этот непростой период тот, кто вовремя смог подстроиться под изменившиеся условия рынка.

Новогодняя пора обычно оздоравливала рынок и выгоду находили и покупатели, и продавцы. Сейчас, благодаря тому, что продавцы начали снижать цену на свои квартиры, ситуация на рынке улучшилась, по сравнению с весенне-летними месяцами. Этому поспособствовали как застройщики, предлагая супервыгодные предложения и тем самым стимулируя продавцов, так и специалисты агентств недвижимости, которые смогли обосновать преимущество снижения цены в сегодняшнем рынке, дабы не упустить выгодное предложение по встречному варианту. Декабрь всегда ассоциируется с предновогодней суетой и большими скидками. Уже сегодня на рынке недвижимости появились беспрецедентные предложения от застройщиков, которые уже в январе, возможно, закончатся. Также многие застройщики предлагают весьма привлекательные скидки и акции. Поэтому, все, кто сейчас находится в стадии продажи своего жилья с целью выгодного приобретения

встречного варианта, как на первичном, так и на вторичном рынке, должны задуматься о скорейшей продаже и завершить этот процесс в конце этого года – начале следующего. Ну и покупателям рекомендую не затягивать и определиться. Так как в постновогодний период рынок недвижимости часто связывают с магазинами, на прилавках остается только залежалый товар не очень высокого качества или по слишком высокой цене. Эксперты считают, что декабрь 2015 – февраль 2016 – самое выгодное время для приобретения жилья, так как уже в марте прогнозируют уже некоторые изменения на рынке, которые повлекут за собой рост цен на новостройки, также закончатся такие выгодные условия по вкладам и инвесторы снова вернуться на рынок недвижимости.

За прошедший период банки как самостоятельно, так и в партнерстве с застройщиками в 2015 году вывели на рынок очень интересные предложения.

Если рассматривать будущие тенденции рынка, то в 2016 году, прогнозируется повышение стоимости жилья. Отчасти, в связи с новыми требованиями к деятельности застройщиков, повышения покупательского спроса в связи с окончанием выгодных условий по банковским вкладам и выход на рынок инвесторов, а также вывод на рынок новых нетиповых проектов от девелоперов.

Рынок недвижимости переживает новый посткризисный этап становления. Качество предоставляемых услуг во всех сферах рынка недвижимости однозначно должно вырасти в связи с большой конкуренцией. Слабые участники будут вынуждены покинуть рынок или изменить подход к осуществляемой деятельности. Что касается ипотеки в 2016 году – здесь ситуация практически непрогнозируемая, мнения различных экспертов расходятся, но будем надеяться, что серьезных потрясений не предвидеться.

Национальное объединение застройщиков жилья (НОЗА) совместно с порталом www.ерз.рф (Единый реестр застройщиков) провели ранжирование застройщиков по объему текущего жилищного строительства в Пензенской области.

При проведении анализа в качестве исходной информации были использованы данные проектных деклараций строящихся в регионе многоквартирных домов и официальных сайтов застройщиков. По результатам ранжирования по состоянию на май 2016 года сформирован ТОП-10 застройщиков жилья в Пензенской области.

Для целей ранжирования были проанализированы проектные декларации 96 многоквартирных домов, строящихся в Пензенской области с привлечением средств населения. Совокупная проектная площадь жилых помещений в строящихся в регионе многоквартирных домах составляет 898 384 м², общее количество квартир – 17 443 единиц.

Площадь условной средней строящейся квартиры в регионе составляет 51,5 м², что на 3,8% ниже соответствующего показателя по Российской Федерации (53,56 м²) и на 5,1% ниже этого показателя по Приволжскому федеральному округу (54,28 м²).

По состоянию на май 2016 года в среднем на один строящийся в Пензенской области многоквартирный дом приходится 182 квартиры. Аналогичный показатель составляет по Приволжскому федеральному округу 122 квартиры/дом, по Российской Федерации – 153 квартиры/дом.

Совокупная проектная площадь жилых помещений возводимого в Пензенской области многоквартирного дома в среднем составляет 9 358 м², что на 14,2% выше аналогичного показателя по Российской Федерации (8 194 м²/дом), и на 41,3% больше, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу (6 625 м²/дом).

Однако сей факт ни коем благоприятным образом не сказывается на стоимости квартир, которая остается одной из высоких в целом по стране.

Средняя этажность возводимых домов в регионе многоквартирных домов составляет 13,7 этажа, что выше соответствующих средних значений и по Приволжскому федеральному округу (9,1 этажа), и по Российской Федерации (9,9 этажа).

Полный перечень строящихся домов в 2016 году представлен в Приложении В.

Как видно из диаграммы (рис.28) наибольшее количество домов в 2016 году строят компании ООО “СКМ Групп”(7 домов, 13 %), ООО “Пензгорстройзаказчик”(5 домов , 13 %), ООО “Рисан”(6 домов, 12 %), ОАО "Пензастрой"(3 дома, 6 %), ООО ПКФ "Термодом"(4 дома, 8 %).



Рисунок 28 – Распределение домов по застройщикам

В следующей диаграмме (рисунок 29) показано количество домов строящихся в каждом районе города. Наибольшее количество домов стоятся в Октябрьском районе города. Наименьше в Ленинском районе города.



Рисунок 29 – Распределение домов по районам



Рисунок 30 – Распределение домов по классу жилья

Как показано выше (рис. 30), в 2016 году на рынке преобладает застройка эконом и бизнес класса.

Таблица № 23 – Период сдачи жилых домов

Застройщик	Объекты	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I
		V	V	к	к	к	к	к	к	к	к	к	к	к	к
		к	к	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		3	4	5	5	5	5	6	6	6	6	7	7	7	8
		г	г	г	г	г	г	г	г	г	г	г	г	г	г
	
МУП "Пензгорстр ойзаказчик"	3 мкр. "Арбеково", 14/16 эт. Монолитно- каркас. ЖД, стр.7														
	3 мкр. "Арбеково", 14-16 эт. Монолитно- каркас. ЖД, стр.6														
	3 мкр. "Арбеково", 12 эт. кирп. ЖД стр.№ 4а														
	ЖК "Велотрек", г.Пенза, ул.Лозицкой, 12- 14 эт. кирп. ЖД (стр.№1)														
	ЖК "Велотрек", в районе ул.Лозицкой, 14 эт. кирп. ЖД (стр.№2)														
ООО "Мегастрой"	3 мкр. "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.27														
	3 мкр. "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр.14														
ООО "ИСК "Альянс" (партнёр проекта МУП "Пензгорстр ойзаказчик")	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. кирп. ЖД (стр.№1)														
	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. Пан.- кирп.ЖД (стр.№2)														
	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. пан- кирп.ЖД (стр.№3)														
	ЖК "Семейный", с.Засечное, 10 эт. пан- кирп.ЖД (стр.№4)														
ОАО "Пензастрой "	кирп. Эт. 12-14 эт. ЖД (ул. Рахманинова/ Тернопольская ,стр.3, 6 п.)														

	кирп. 13-эт. ЖД (улица 8-е Марта, стр.№1, к.6)									■									
	р-на, Кирпичный 9 эт. ЖД стр.18							■											
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние», м-н "Северная поляна", 10 эт.пан.ЖД №14			■															
ООО ПКФ "Терמודом"	ЖК "Город Спутник", 13-16 эт.кирп.-пан. ЖД (стр.№39)							■											
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 16 эт.кирп. ЖД (стр.№55, 56)								■										
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 10-12 эт. пан. ЖД (стр.№65)												■						
	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 10-12 эт. пан. ЖД (стр.№66)												■						
ООО "СКМ Групп"	3 мкр. "Арбеково", ЖК "Новый город", 16 эт. кирпич. ЖД									■									
	ЖК "Арбековская застава", 16 эт. кирпич., стр.13												■						
	ЖК "Арбековская застава", 16 эт. кирпич., стр.8									■									
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирпич. ЖД, стр.3, к.2										■								
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирпич. ЖД, стр.4, к.1														■				
	ЖК "Симфония", ул.Суворова, 16 эт. кирпич. ЖД				■														
	ЖК "Олимпийская Роща", 10 эт. кирпич. ЖД												■						
	ЖК "Новые сады", 10-эт. 4-х секционный ЖД, стр.№1									■									
ООО «Рисан»	ЖК "Триумф", ул.Плеханова, Каркасно- мон. ЖД перем. эт., стр. 3												■						
	ЖК "Фаворит", 16 эт., ул.Мира, 40, стр.6																		■
	ЖК "Фаворит", 16 эт.	■																	

	монолит.- кирп, ул.Ленинградс кая, строение 2																		
	ЖК "Новые сады",10-эт. 4- х секционный ЖД, стр.№2																		
	ЖК «Ближняя Веселовка», ул. Тепличная, 10 эт. кирпич., стр. 4																		
ООО "Новый квартал"	ЖК "Покровский", ул.Калинина\Ч калова 7-9 эт. кирп. ЖД																		
ЗАО "БиАй- Инвест"	10-эт. кирпич. ЖД, ул.Ладожская, 9																		
ЗАО "Спецстрой механизация "	15-эт. кирпич. ЖД по ул.Слесарная- Галетная																		
	18-эт. кирпич. ЖД по ул.Мусоргског о (6-ой проезд Пестеля)																		
	7-эт. кирпич. ЖД, ул.Леонова- Крупская																		
ООО «Ревьера»	ЖК "Прилесный" (12 эт. кирпич. ЖД), стр.№1																		
	ЖК "Прилесный" (18 эт. Мон.- кирп.ЖД), стр.№3																		
	ЖК "Прилесный" (16 эт. кирпич. ЖД), стр. №2																		
ООО "Комплекс- строй"	ЖК "Меридиан45", 18- эт. кирпич. ЖД (ул.Тернопольс ка я/ул.Бородина)																		
ООО "Сан- Лико- Инвест"	ЖК "Сатурн", 14-15 эт. монолит. ЖД по пр-ту Победы																		
ООО "Фундамент "	14-эт. Монолит. ЖД №1 и ЖД №2 по пр-ту Победы																		
Строительна я компания «РенКапСтр ойПенза» (РКС Пенза)	22-эт. Монолит. ЖД №1 по ул.Антонова																		
	22-эт. Монолит. ЖД №2 по ул.Антонова																		
	22-эт. Монолит. ЖД №3 по ул.Антонова																		
	22-эт. Монолит. ЖД																		

	№4 по ул. Антонова																			
ООО "Засечное"	5 эт. Кирп. ЖД по ул. Механизаторов, 26 (с. Засечное)																			
ГК "Декор-Трейд"	ЖК "Маяковский", кирп. ЖД перем. эт. (13-15)																			
ООО "СМУ-23-СЕРВИС"	ЖК "На Кузнецкой", 12-эт. кирп. ЖД																			
ООО "Север-Траст"	ЖД перем. этаж-ти (14-15 эт.) ЖК "Янтарный", ул. Кижеватова, 14а																			



Рисунок 31 – Календарный план

Как видно из календарного плана (рис. 32), наибольшее количество домов введено и будет введено в эксплуатацию в IV квартале 2015 года, II и III кварталах 2016года, II квартале 2016 года и I квартале 2017 года.

3.2.4 Анализ объема и структуры предложения новостроек за 2017 год

На сегодняшний день на рынке многоэтажной жилой недвижимости г. Пенза осуществляют свою деятельность 22 строительные компании. Практически все из них — местные игроки.

Среди наиболее крупных застройщиков можно выделить ОАО «Пензастрой» (доля от общего объема возводимого МЖС составляет 22,28%), ООО ПКФ «Термодом» (14,95%), МУП «Пензгорстройзаказчик» (4,88%), Строительная группа «Рисан» (5,77%), ООО «СКМ Групп» (12,96%) на долю которых приходится 612 556 кв. м, что составляет 74,1% от общего объема, возводимого МЖС.



Рисунок 32 – Распределение новостроек по застройщикам

По состоянию на январь 2017 г. совокупная жилая площадь возводимых объектов многоэтажного жилищного строительства (МЖС) составила 826 274 кв.м, общее количество квартир — 16 010 ед. Данный объем в расчете на 1 чел. постоянного населения составляет около 1,6 кв.м совокупной жилой площади возводимого МЖС (например, для сравнения в г. Тверь, по состоянию на январь 2015 г., рассматриваемый показатель равен 1,1 кв.м, в г. Краснодар – 5,4 кв. м).

На сегодняшний день практически весь объем предложения приходится на объекты эконом- и среднего классов, доли которых в общем объеме предложения составляют 66,1% и 32,7% соответственно. На 01.2017 г. в стадии

строительства находится только один объект бизнес класса — ЖД «Симфония» (0,9% от общего объема предложения). Единственный объект элитного класса, строящийся на сегодняшний день в городе, — дом на ул. Московская компании МУП «Пензгорстройзаказчик» (его доля в объеме предложения составляет 0,3%).

В период с августа 2015 г. по январь 2017 г. объем предложения в эконом-классе возрос на 4,4% (в 4 кв. 2016 г. начато строительство новых домов в рамках ЖК «Город Спутник», «Измайловский», «Велотрек», «Лукоморье», «Тамбовская застава»). В среднем классе объем предложения увеличился на 20,7% (с конца года строятся новые литеры ЖК «Тернопольский», ЖД «Райки» и «Мередиан 45»).



Рисунок 32 – Распределение домов по классу жилья

На сегодняшний день основой первичного рынка МЖС г. Пенза являются 1-комн. и 2-комн. квартиры, которые занимают 57,7% и 27,7% соответственно в общем объеме предложения. Именно они в кризисный и посткризисный периоды характеризуются наивысшим спросом. На долю 3-комн. квартир приходится 14,2% в общем объеме предложения, а 4-комн. и более квартиры занимают всего 0,5%.



Рисунок 33 – Распределение квартир в соответствии со спросом

По состоянию на январь 2017г. средняя площадь квартир на первичном рынке МЖС г. Пенза составляла 58,4 кв. м. При рассмотрении показателя средней площади квартир по классам видно, что самые компактные планировки квартир представлены в сегменте эконом-. Данный факт сопряжен с наименьшей по сравнению с остальными сегментами платежеспособностью потенциальных покупателей квартир в эконом-классе и, как следствие, их вынужденной ориентированностью на малые площади.

На январь 2017 г. максимальные доли на рынке по объемам возводимого МЖС в г. Пенза приходятся на Октябрьский район (29,7%) и с. Засечное (24,9%). Доли Железнодорожного и Первомайского районов составляют 21,0% и 16,9% соответственно. Минимальная доля на сегодняшний день зафиксирована в Ленинском районе — всего 7,5% от общего объема. Данная структура возводимого МЖС по районам обусловлена тем, что Ленинский район — исторический и деловой центр г. Пенза, жилищное строительство представлено в нем единичными объектами, проекты комплексного освоения на его территории отсутствуют. Кроме того, отметим, что именно в Ленинском районе представлены объекты бизнес- и элитного классов. В остальных

административных районах г. Пенза и с. Засечное возводимые объекты в сегменте МЖС относятся к эконом– и среднему классам.



Рисунок 34 – Распределение домов по районам

На сегодняшний день наблюдается увеличение доли предложения в Октябрьском и Первомайском районах в общем объеме возводимого МЖС. Данный факт объясняется увеличением доли предложения жилой недвижимости эконом-класса. В Октябрьском районе начали строительство новых литеров в ЖК «Запрудный», «Арбековская застава», «Велотрек», в Первомайском — «Тамбовская застава», 3-й очереди ЖД по ул. Зеленодольская. За период с август 2015 г. по январь 2017 г. на территории с. Засечное общий объем возводимого МЖС сократился за счет сдачи в эксплуатацию ряда достроенных литеров в рамках нескольких комплексных проектов.

Наибольшей популярностью среди девелоперов г. Пенза пользуется кирпичная технология строительства (68% от общего объема предложения). Монолитная технология строительства занимает 12%, панельная — 17%. Следует отметить, что с применением панельной технологии на сегодняшний день возводятся ЖК «Город Спутник» (ООО ПКФ «Термодом») и «Северное сияние» в микрорайоне Северная поляна (ОАО АК «Домостроитель»), а также 3 очередь по ул. Зеленодольская (ООО «Доступное Жилье»).



Рисунок 35 – Распределение новостроек по материалу

По состоянию на конец 2016 г. число сделок на первичном рынке МЖС г. Пенза — 9 231 ед. Количество сделок только за 4 квартал 2016 г. составляет 4 180 ед., что демонстрирует повышение покупательской активности, вызванное колебанием валют в конце предыдущего года и желанием людей вложить свои средства в недвижимость. Отметим, что рост спроса в рассматриваемый период стал возможен не столько за счет увеличения покупательской способности, сколько за счет расширения объема предложения в доступном сегменте. На 2016 г. пришлось основные продажи в ряде объектов (например, в ЖК «Город Спутник», ЖК «Запрудный», ЖК «Сурская ривьера»).

В расчете на 1 000 чел. постоянного населения объем сделок на первичном рынке МЖС в г. Пенза на начало 2017 г. составил около 17,7 ед.

В качестве примера ликвидных комплексных проектов эконом– и среднего классов можно привести, например, ЖК «Город Спутник», средний темп продаж, в котором превышает 300 квартир в мес. в рамках всего проекта (на сегодняшний день реализуются квартиры в 12-ти домах). В жилом районе

«Запрудный» в сегменте эконом– средний темп продаж в строящихся литерах составляет квартиры 132,4 в мес.

В качестве наиболее ликвидных объектов среднего класса следует рассмотреть ЖК «Прилесный» (продажи ведутся во всех домах, темпы продаж составляют 29,1 квартир в мес.) и ЖК «Фаворит» (ведутся продажи в двух литерах, в которых ежемесячно реализуется порядка 23 квартир).

Таблица № 23 – Период сдачи жилых домов

Застройщик	I	I	I	I	III	I	I	II	I	IV	I	I	I	I	IV
	V	V	к	к		кв.	кв.		кв.		кв.	кв.	кв.	кв.	кв.
	к	к	к	к	кв.	к	к	кв.	к	кв.	к	к	к	к	кв.
	в	в	в	в	кв.	в	в	кв.	в	кв.	в	в	в	в	кв.
	кв.	.	.	кв.	.	кв.	кв.
	2	2	0	2	201	2	0	201	2	201	1	0	2	2	20
	0	0	1	0	6 г.	0	1	7 г.	0	7 г.	8	0	0	0	19
	1	1	6	1		1	7		1		г	8	1	1	г.
	4	5	г	6		6	г		7		.	г	8	8	
	г	г	.	г		г	.		г		.	.	г	г	
	
МУП "Пензгорстрой аказчик"															
ООО "Мегастрой"															
ООО "ИСК "Альянс" (партнёр проекта МУП "Пензгорстрой аказчик")															
ОАО "Пензастрой"															
ОАО АК "Домостроител ь"															
ООО ПКФ "Термодом"															
ООО "СКМ Групп"															

ООО «Рисан»																			
ООО "Новый квартал"																			
ЗАО "Спецстроймеханизация"																			
ООО «Ревьера»																			
ООО "Комплексстрой"																			
ООО "СанЛико-Инвест"																			
ООО "Фундамент"																			
Строительная компания «РенКапСтрой Пенза» (PKC Пенза)																			
ООО "Засечное"																			
ГК "Декор-Трейд"																			
ООО "СМУ-23-СЕРВИС"																			
ООО "Север-Траст"																			
ООО "Гарант-Строй-Заказ"																			



Рисунок 36 – Календарный план

Как видно из календарного плана (рис. 36), наибольшее количество домов введено и будет введено в эксплуатацию в IV квартале 2015 года, II квартале 2016года, I иII квартале 2017 года и IV квартале 2018 года.

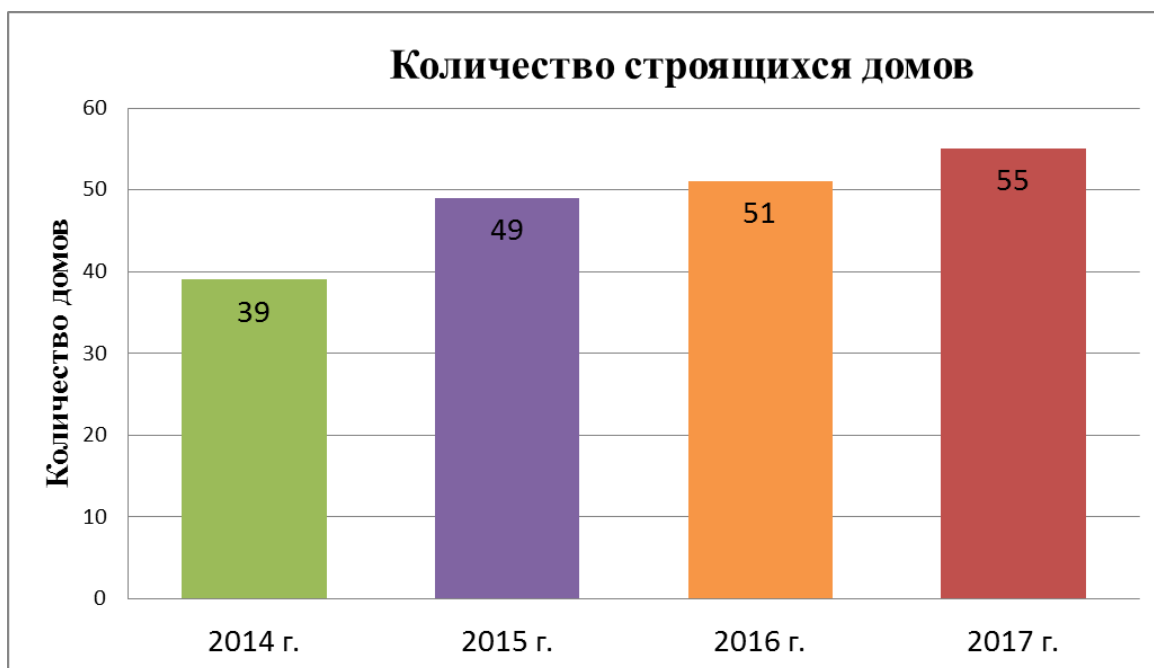


Рисунок 37 – Количество строящихся домов с 2014 по 2017 год

На 33 рисунке видно, что количество сданных домов выросло от 2014(39 домов) к 2017 году (55 домов) .



Рисунок 38 – Количество строящихся домов с 2014 по 2017 год с распределением по районам города Пензы.

На рисунке 38 видно, что наибольшее количество домов строится в октябрьском районе города и увеличивается количественно (от 12 до 22 домов). В Первомайском районе незначительно снизилось количество строящихся домов. В Ленинском и Железнодорожном районе осталось практически без изменений. И в с. Засечное также увеличился объём строящихся домов.

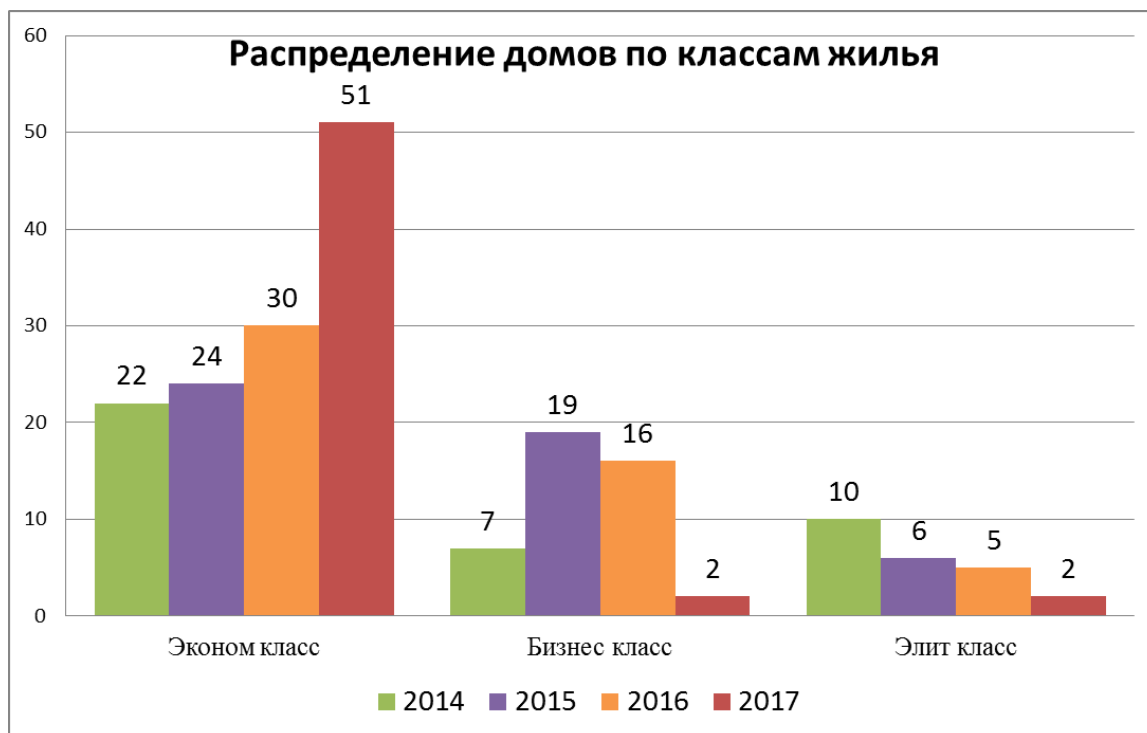


Рисунок 39 – Количество строящихся домов с 2014 по 2017 год с распределением по классам жилья города Пензы

Как видно из этих трёх диаграмм идёт увеличение количества домов от 2014 года к 2017 году, а так же увеличение в процентном соотношении домов с комфорт классом.

3.3 Ценовой анализ рынка новостроек в г. Пензе

Анализ цен на новостройки за 2014 год

Полный перечень новостроек с ранжированием по стоимости 1 кв. метра за 2014 год представлен в Приложении Г.



Рисунок 40 – Распределение домов по цене за 1 квадратный метр

В ценовом распределении по итогам 2014г.(рис. 40) основная масса квартир продавалась по цене до 40 00 рублей (33%) и от 40 000 до 45 000 рублей за 1 кв. м жилья (41%). Наименьшее количество домов с ценой 45 000 – 50 000 рублей (18 %) и свыше 50 000 рублей(8%)

Анализ цен на новостройки за 2015 год

Полный перечень новостроек с ранжированием по стоимости 1 кв. метра за 2015 год представлен в Приложении Д.

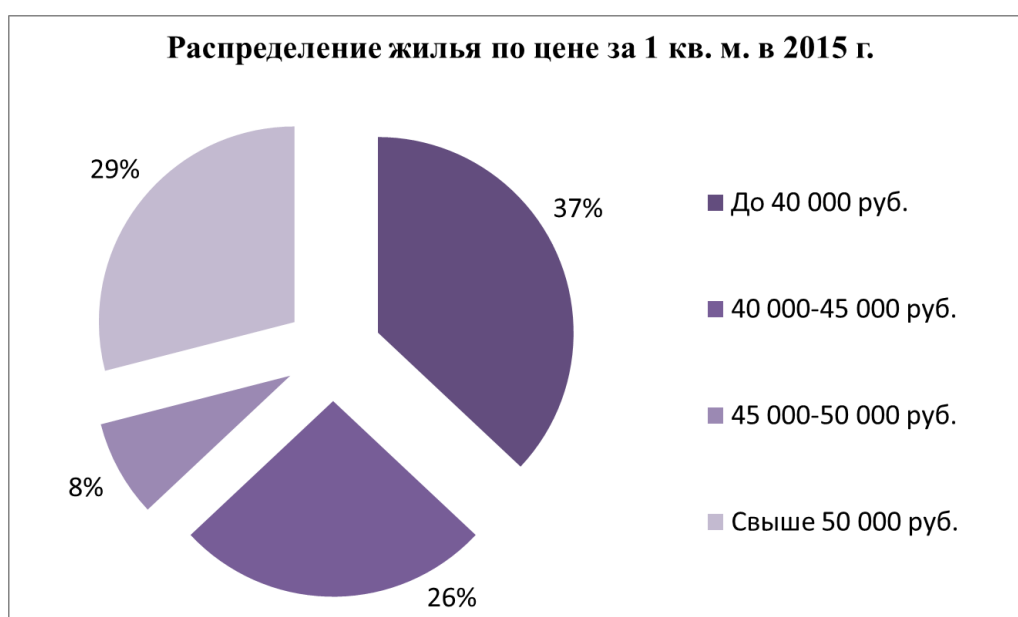


Рисунок 41 – Распределение домов по цене за 1 квадратный метр

Как показано на диаграмме (рис. 41) анализа цен за 2015 год показал увеличение доли группы домов со стоимостью от 45 000 до 50 000 рублей за 1 кв. м (37 %) по отношению к остальным группам.

Анализ цен на новостройки за 2016 год

Полный перечень новостроек с ранжированием по стоимости 1 кв. метра за 2015 год представлен в Приложении Е.

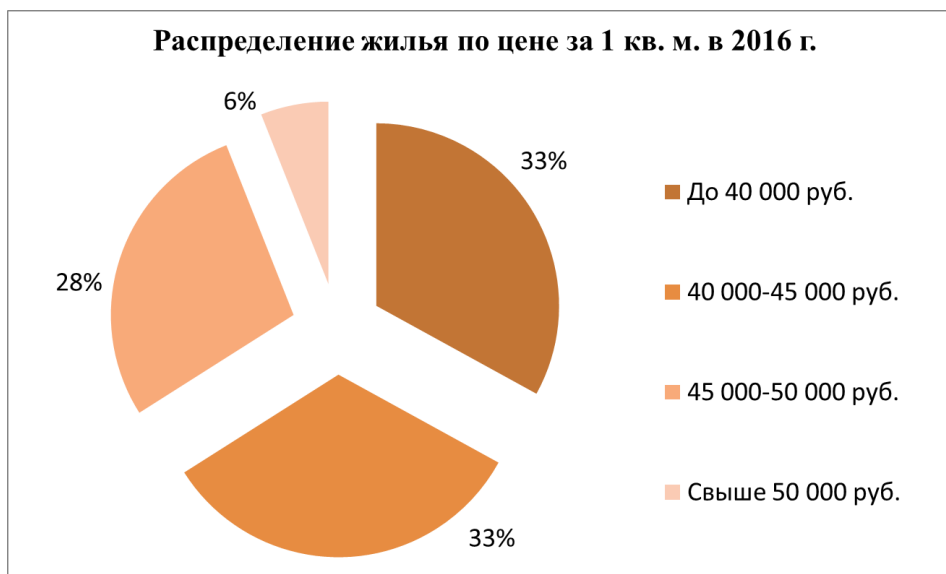


Рисунок 38 – Распределение домов по цене за 1 квадратный метр

В 2016 году распределение домов по стоимости 1 кв. м в долевом соотношении осталось практически неизменно, лишь немного увеличилась доля домов со стоимостью 1-го кв. м до 40 000 рублей.

Анализ цен на новостройки за 2017 год

По оценкам экспертов, на сегодняшний день средневзвешенная стоимость 1 кв. м на первичном рынке МЖС г. Пенза составляет 43 075 руб.

При рассмотрении динамики средней стоимости квадратного метра видно, что вплоть до начала кризисных явлений прослеживался ее активный рост. Так, в частности, за 2007г. рост цен составил 38,3%. В течение 2008 г. темп роста стоимости квадратного метра на первичном рынке МЖС г. Пенза существенно замедлился и за 9 месяцев 2008г. составил 2,9%. С сентября 2008г. начал сокращаться платежеспособный спрос и, как следствие, сокращались темпы

продаж в новостройках. Девелоперы вынужденно пошли на снижение цен, (общее снижение средней стоимости 1 кв.м. на первичном рынке МЖС г. Пенза за 09.2008-09.2010 составило 14,9%). При сравнении общего снижения цен в период кризиса на первичном рынке МЖС г. Пенза с аналогичными значениями в ряде других городов РФ видно, что падение цен (-14,9%) является относительно невысоким.

На сегодняшний день средневзвешенная стоимость 1 кв. м в эконом-классе составляет 41 468 руб. (-3,7% по отношению к среднерыночной величине), в среднем классе — 46 563 руб. (+8,1%), в бизнес-классе — 50 066 руб. (+16,2%).

Значение средневзвешенной стоимости 1 кв.м. на первичном рынке МЖС г. Пенза зафиксировано в монолитном конструктивном типе — 43 884 руб. (на 1,9% выше среднерыночной величины). Данный факт связан с тем, что большая часть проектов, возводимых по монолитной технологии и ведущих реализацию квартир, принадлежит к дорогостоящим сегментам. Средневзвешенная стоимость 1 кв.м. в объектах, возводимых по кирпичной технологии, по состоянию на январь 2017 г., составляет 42 661 руб. (-1,0% относительно среднерыночной величины), по панельной технологии — 38 731 руб. (-10,1%).

По состоянию на январь 2017 г. самая высокая средневзвешенная стоимость 1 кв.м. зафиксирована в Ленинском районе — 49 874 руб., что обусловлено расположением экспонируемых на первичном рынке объектов бизнес-класса именно в данном — центральном — районе г. Пенза.

Наименьшее значение стоимости квадратного метра наблюдается в с. Засечное. Рассматриваемая зона является одним из наименее предпочтительных с точки зрения потенциальных покупателей районов для постоянного проживания (преимущественно за счет максимальной отдаленности с. Засечное от Центра). МЖС в данной зоне города представлено только самым дешевым классом.

Положительная динамика цен зафиксирована во всех районах города. Наибольшее изменение цен отмечается в с. Засечное и связано оно с началом продаж квартир в лит. 3 и 18 микрорайона «Лукоморье» по 40 000 руб. за 1 кв.

м. А также на сегодняшний день в ЖК «Город Спутник» в литерах № 37, 55, 56, 58 1 кв. м реализуется по цене 40 000 — 43 500 руб.



Рисунок 38 – Распределение домов по цене за 1 квадратный метр

В 2017 году распределение домов по стоимости 1 кв. м в долевом соотношении осталось практически неизменно, лишь немного увеличилась доля домов со стоимостью 1-го кв. м до 40 000 рублей.

Таблица 24 – Квартиры, которые предлагают строительные компании в зависимости от количества комнат

Компания застройщик	Количество комнат	Стоимость одного квадратного метра			
		до 40 000 руб.	40 000-45 000 руб.	45 000-50 000 руб.	свыше 50 000 руб.
МУП "Пензгорстройзаказчик"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "Мегастрой"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "ИСК "Альянс" (партнёр проекта "Пензгорстройзаказчик") МУП	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ОАО "Пензастрой"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				

	3-х комнатные квартиры				
ОАО АК "Домостроитель"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО ПКФ "Термодом"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "СКМ Групп"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО «Рисан»	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "Новый квартал"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ЗАО "БиАй-Инвест"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ЗАО "Спецстроймеханизация"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО «Ревьера»	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
	4-х комнатные квартиры				
	5-ти комнатные квартиры				
ООО "Комплекс-строй"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
	4-х комнатные квартиры				
ООО "Сан-Лико-Инвест"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "Фундамент"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
Строительная компания «РенКапСтройПенза» (PKC Пенза)	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				

	3-х комнатные квартиры				
ООО "Засечное"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ГК "Декор-Трейд"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "СМУ-23-СЕРВИС"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				
ООО "Север-Траст"	Студии				
	1 комнатные квартиры				
	2-х комнатные квартиры				
	3-х комнатные квартиры				

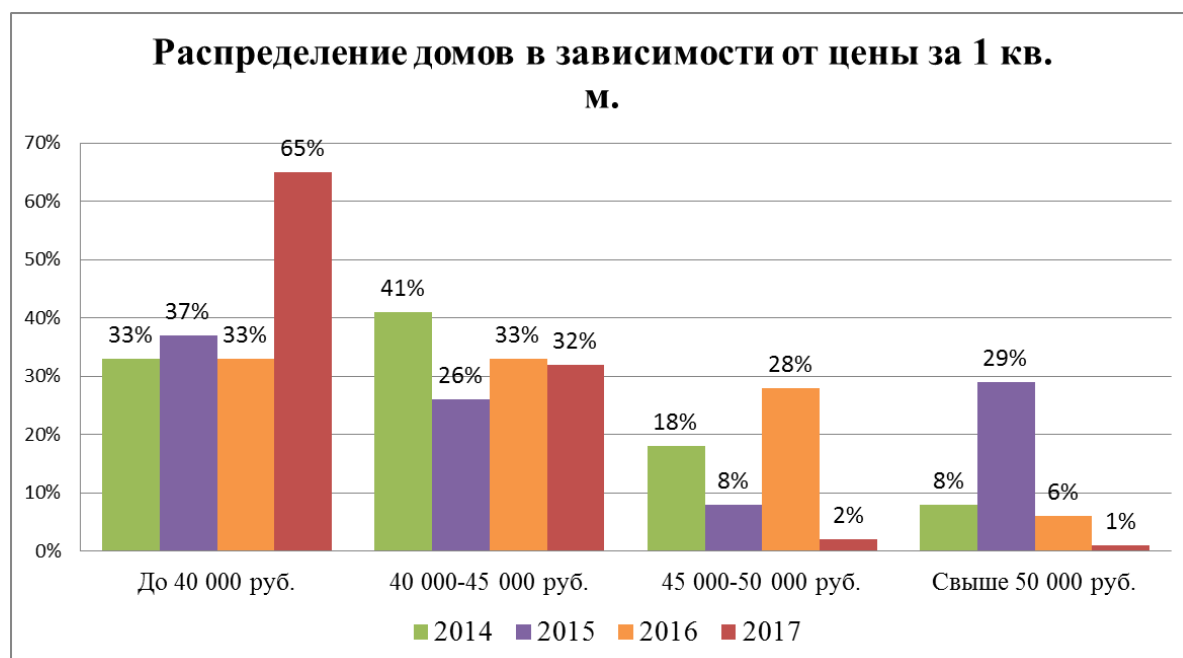


Рисунок 39– Распределение домов в зависимости от цены за 1 кв. м с 2014 по 2017 год

Как видно на рисунке 39 в 2016 году увеличилось количество домов ценовой группы до 40 000 рублей (с 13 домов в 2014 до 17 домов в 2016) и от 45 000 до 50 000 рублей за кв. м (с 7 домов в 2014 году до 14 домов в 2016 году), остальные ценовые группы остались практически неизменны.

4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ И РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПЕРСПЕКТИВАМ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ В Г.ПЕНЗА

4.1 Основные тенденции рынка первичной жилой недвижимости в России

Серьезные кризисные явления в российской и общемировой экономиках способствуют стагнации на рынке жилья, снижению цен и, соответственно, падению реального спроса населения.

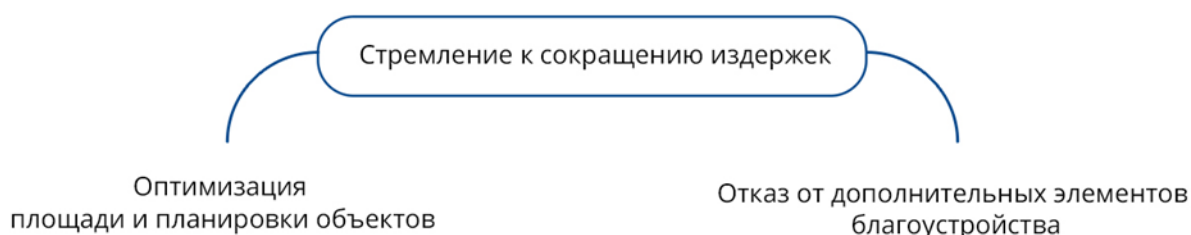


Ситуация на рынке недвижимости сегодня характеризуется уменьшением объема продаж в новостройках, падением цен на жилые объекты старого фонда, снижением общего количества сделок и выданных банками ипотечных займов.

Такие тенденции были сформированы постепенно, за последние 2-3 года, в силу следующих причин:

- введение политических и экономических санкций против России, запрета на приобретение ценных бумаг крупными российскими инвестиционными компаниями и частными бизнесменами за границей;
- повышение себестоимости возводимых новостроек;

Изменение структуры предложения на рынке первичной недвижимости



- снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости и, как следствие, банкротство строительных компаний;
- снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам;
- нестабильность курсов валют, порождающая проблему с ипотекой в иностранной валюте при пересчете на российские рубли;
- повышение процентных ставок по вновь выдаваемым ипотечным займам и ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам и объектам залога;
- ограничения сроков ипотечных программ с господдержкой и субсидированием.

Все это негативно сказалось на процессах ценообразования на рынке жилья, объемах продаж и аренды жилых объектов. Большинство прогнозов российских экономистов сводится к общему мнению, что в 2017 году стоит ждать продолжения общей тенденции рецессии и падения цен на недвижимость. Если в 2015-2016 годах наблюдалось постепенное снижение доходности граждан и спроса на жилье и коммерческую недвижимость, то в следующем возможно достижение «дна» или коллапс рынка.

Причем процесс этот будет носить затяжной характер продолжительностью от 2 до 4 лет.

Фаза стремительного падения будет характеризоваться следующими явлениями:

1. Застройщики нового жилья, скорее всего, будут стремиться к минимизации рисков, уменьшая объемы вводимых площадей, и выберут в качестве основного направления своей деятельности возведение только финансово выгодных объектов. Такая политика приведет к неизменному сокращению масштабов ввода недвижимости.
2. Уровень платежеспособности российского населения продолжит стремительно падать и покупка объектов недвижимости или улучшение жилищных условий станут второстепенными. Уровень снижения спроса в такой ситуации прогнозируется на отметке 30% по сравнению с текущим годом. Это приведет к замораживанию строительства новостроек, увеличению доли непроданных площадей в рамках нового дома до 50% и смещению акцентов на вторичный рынок недвижимости.
3. Ситуация на вторичном рынке будет неоднозначной. С начала 2017 года будет отменена программа госсубсидирования с льготными процентными ставками на приобретение нового жилья. Это приведет к привлечению доли покупателей из первичного рынка. Рассматривая категории объектов недвижимости вторичного рынка, ожидается, что стоимость квадратного метра в старом фонде будет дешеветь при аналогично снижающемся спросе, а цены на элитные квартиры и коммерческие площади останутся на текущем уровне или снизятся незначительно. Связано это, как правило, с отсутствием гибкости у продавцов и их нежеланием снижать стоимость ни при каких обстоятельствах (даже при длительном затягивании процесса продажи).
4. Нежелание банков снижать годовые ставки по ипотечным займам, жесткие требования к объектам недвижимости и потенциальным заемщикам также будут способствовать падению объемов их ипотечных портфелей, что негативно повлияет на уровень спроса.

5. Рынок коммерческой и жилой аренды аналогично коснутся кризисные явления в виде сильного обвала объема сдаваемых помещений. В сегменте жилой недвижимости арендаторы будут ориентироваться на квартиры и комнаты меньших площадей и невысоких арендных платежей за месяц. В категории коммерческих объектов продолжится тенденция существенного снижения стоимости 1 квадратного метра с целью реализации любыми путями. В 2017 году этот рынок в большей степени коснется вопрос дисбаланса спроса и предложения в сторону сильнейшего перекоса последнего.

Стабилизация сложившейся ситуации ожидается к 2019-2020 годам.

Именно к этому периоду прогнозируется начало восстановления и постепенное возвращение к докризисным уровням.

Большинство экспертов, прогнозирующих развитие рынка недвижимости на ближайшую перспективу, не осмеливаются озвучивать конкретные цифры и цены на жилье.

Ситуация будет иметь индивидуальный сценарий в каждом конкретном регионе. Для Москвы, Санкт-Петербурга и некоторых других крупнейших городов РФ, вероятнее всего, наступит период резкого падения цен.

В условиях новых экономических реалий стоимость приблизится к своей реальной величине, что только позитивно скажется на дальнейшем развитии рынка жилья и коммерческой недвижимости.

Одни специалисты озвучивают мнение, что цены упадут в следующем году на 5-7%, другие ожидают спад более чем на 10-15%.

4.2 Определение тенденций развития и составление прогноза предложения на первичном рынке жилья



Рисунок 42 – Ввод жилья в федеральных округах РФ в 2016 году, тыс. кв. м

На данном графике (рис.42) видно, что наибольшее количество кв. м введено в Центральном и Приволжском федеральных округах и меньше всего в дальневосточном и северокавказском федеральных округах. По опубликованным данным Росстата за январь-май 2017 года в Российской Федерации введено 21,6 млн кв.м жилья. Это на 12,48% или на 3,08 млн кв.м меньше такого же показателя за аналогичный период 2016 года. По прогнозу Минстроя России, ввод жилья в 2017 году должен составить 75 млн кв.м жилья. Банк России прогнозирует, что переход годового темпа прироста жилищного строительства в положительную область можно ожидать не ранее второй половины 2017 года. По предварительным расчетам ввод жилья в 2017 году составит около 70 млн кв.м жилья.



Рисунок 43 – Ввод жилья в Приволжском федеральном округе в 2016 году, тыс. кв. м

В Приволжском федеральном округе больше всего кв. м жилья введено в Республике Башкортостан, республике Татарстан и Самарской области.

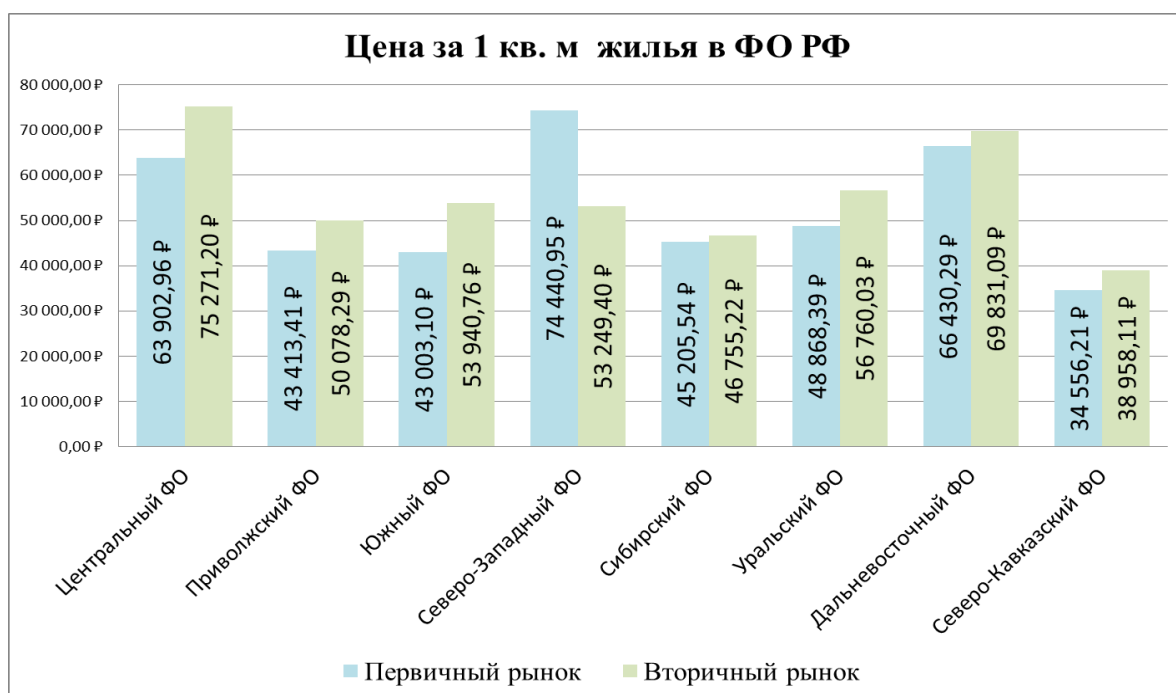


Рисунок 44– Цена за 1 кв. м жилья в федеральных округах РФ в 2017 году, руб. кв. м

Как видно на рисунке 44 наибольшая цена за 1 кв. м жилья в Центральном, Северо-Западном и Дальневосточном округах. В приволжском федеральном округе цена за 1 кв. м ниже цены по Российской Федерации.

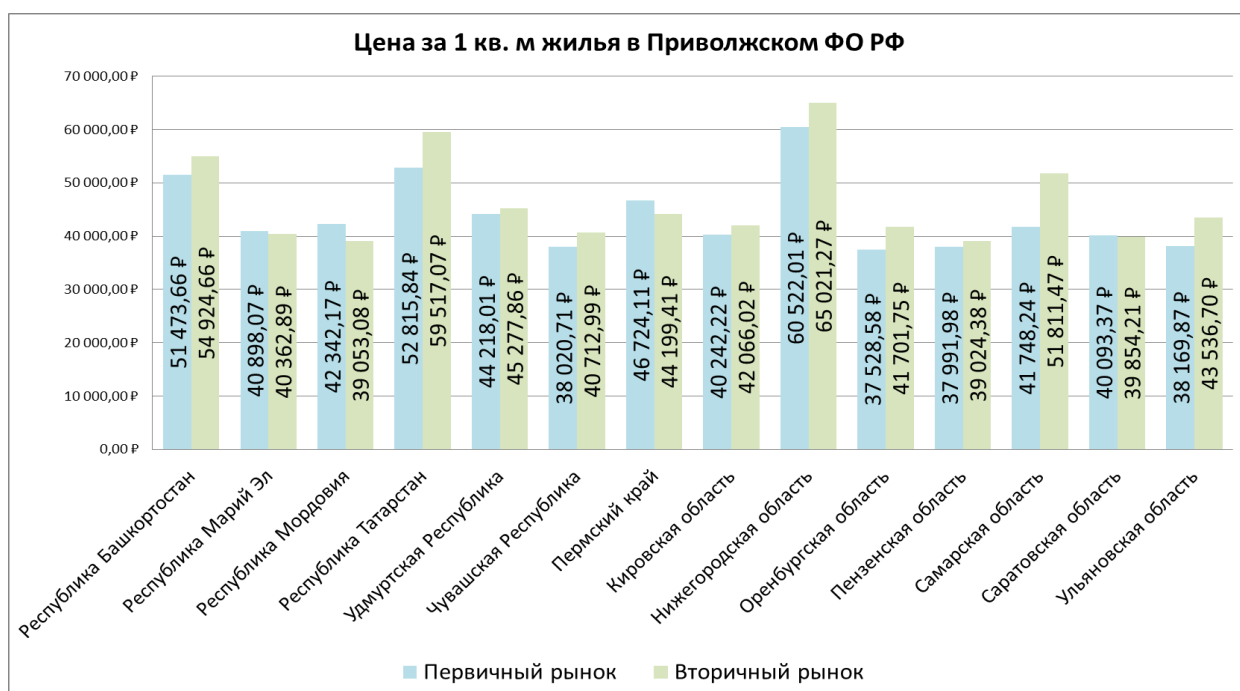


Рисунок 45 – Цена за 1 кв. м жилья в Приволжском федеральном округе в 2017 году, руб. кв. м

Наибольшая стоимость 1 кв. м в Приволжском федеральном округе в Нижегородской области, республике Башкортостан и республике Татарстан. Пензенская область на среднем уровне.

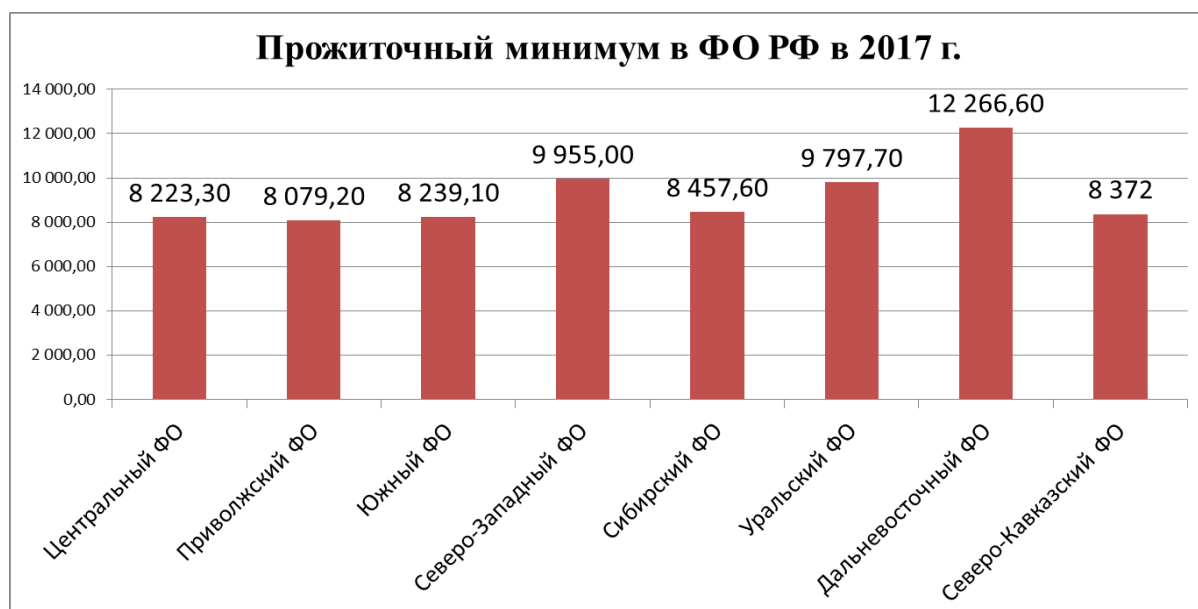


Рисунок 46 – Прожиточный минимум в федеральных округах РФ в 2017 году, руб.

Как видно из рисунка 46 в Приволжском федеральном округе величина прожиточного минимума одна из наименьших. Наибольший прожиточный минимум в дальневосточном федеральном округе.



Рисунок 47– Прожиточный минимум в Приволжском федеральном округе в 2017 году, руб.

Как видно на графике(рис. 47) в Пензенской области прожиточный минимум находится на среднем уровне, если рассматривать в пределах Приволжского федерального округа.

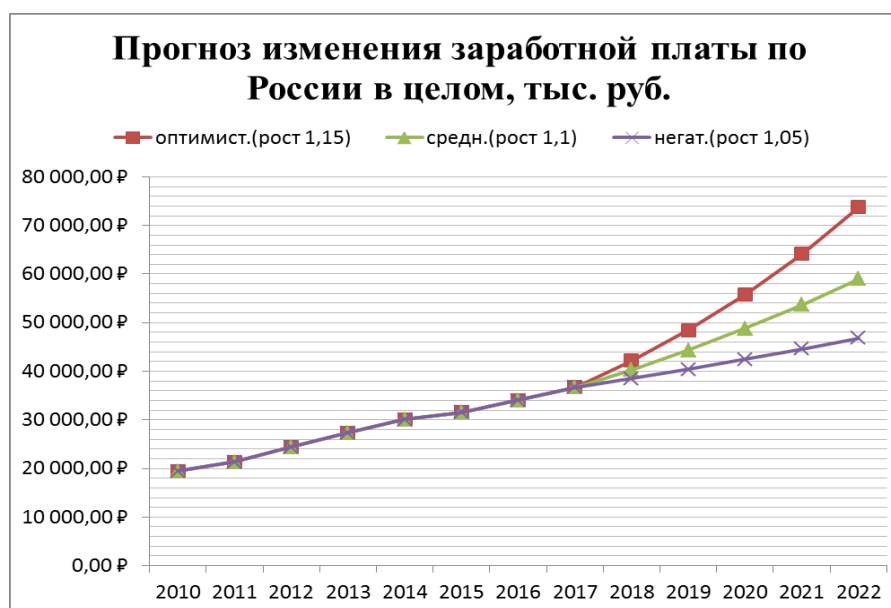


Рисунок 48 – Прогноз изменения заработной платы по России в целом, тыс. руб.

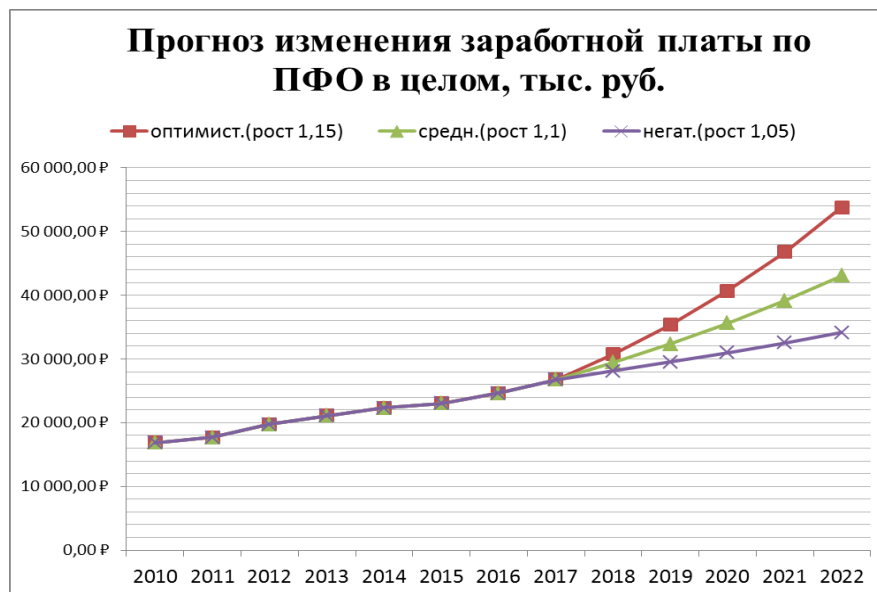


Рисунок 49 – Прогноз изменения заработной платы по Приволжскому ФО, тыс. руб.

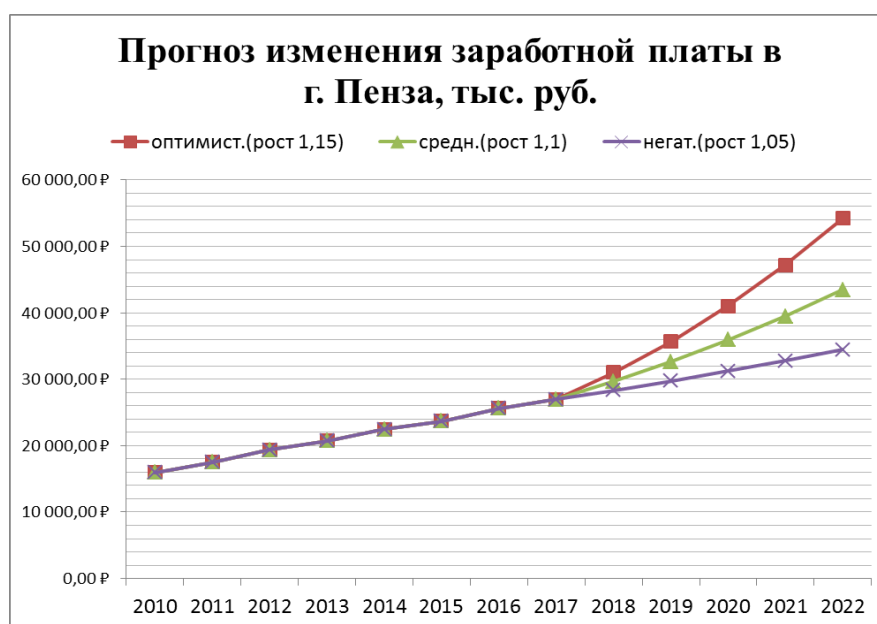


Рисунок 50 – Прогноз изменения заработной платы в Пензе, тыс. руб.

На графиках выше представлено прогнозирование изменения заработной платы с 2017 по 2022 год в трёх вариантах (прогнозах): оптимистичный, реалистичный и пессимистичный.

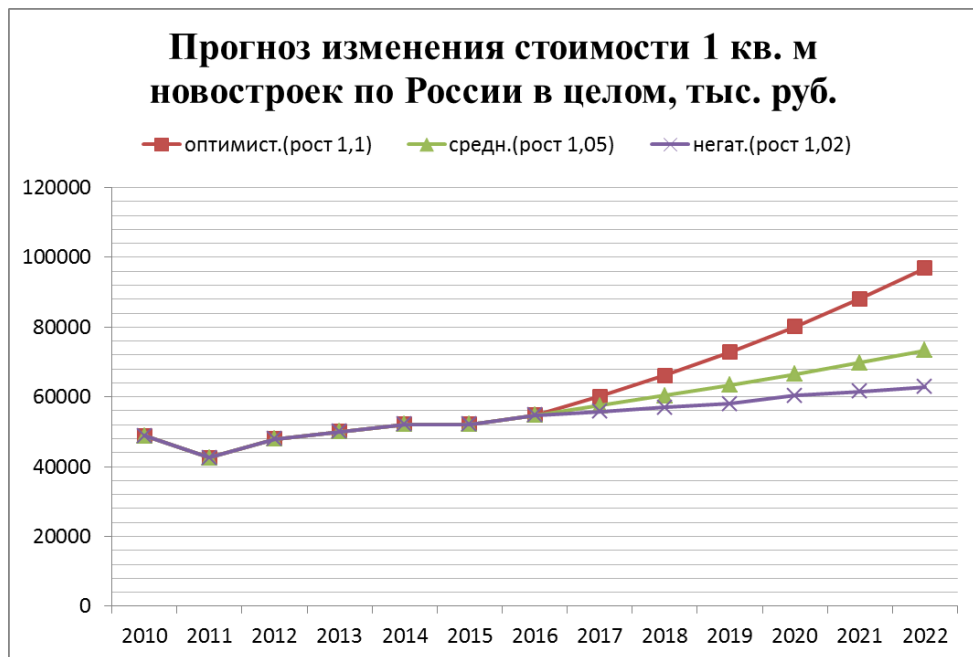


Рисунок 51 – Прогноз изменения стоимости 1 кв. м новостроек по России в целом, тыс. руб.

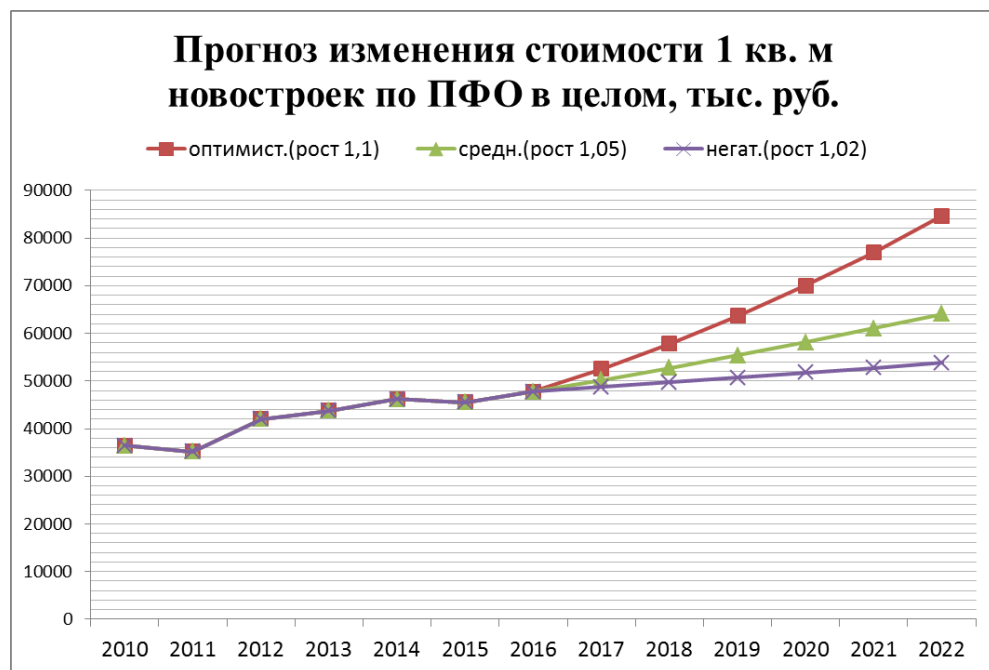


Рисунок 52 – Прогноз изменения стоимости 1 кв. м новостроек по Приволжскому ФО, тыс. руб.

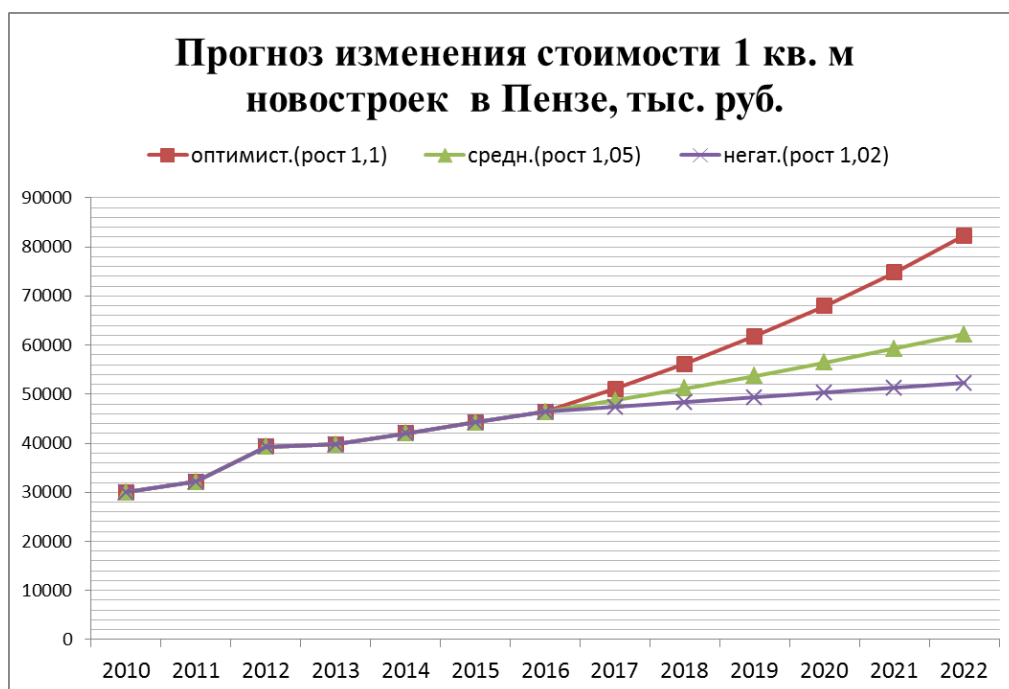


Рисунок 53 – Прогноз изменения стоимости 1 кв. м новостроек в Пензе, тыс. руб.

На графиках выше представлено прогнозирование изменения стоимости 1 кв. м первичного рынка жилья с 2016 по 2022 год в трёх вариантах(прогнозах): оптимистичный, реалистичный и пессимистичный.

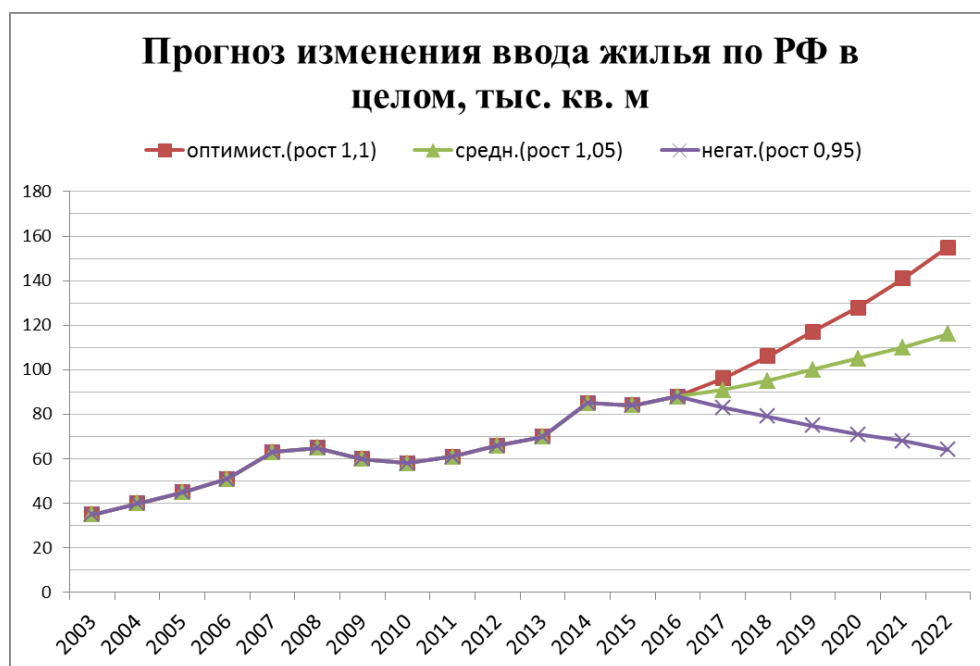


Рисунок 54 – Прогноз изменения ввода жилья по России в целом, тыс. кв. м

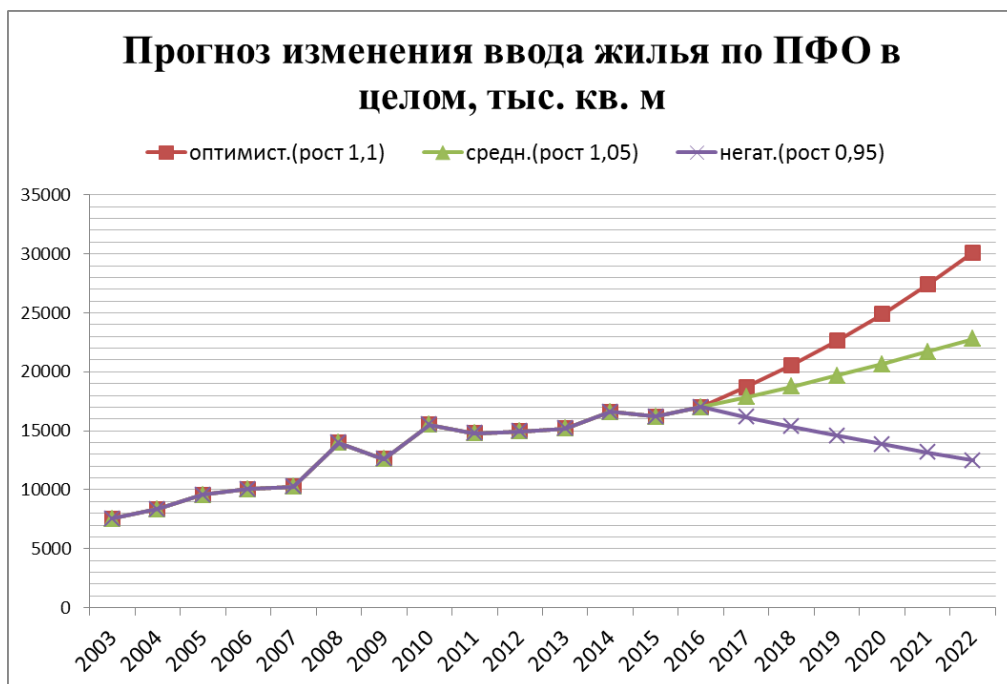


Рисунок 55 – Прогноз изменения ввода жилья по Приволжскому ФО, кв. м

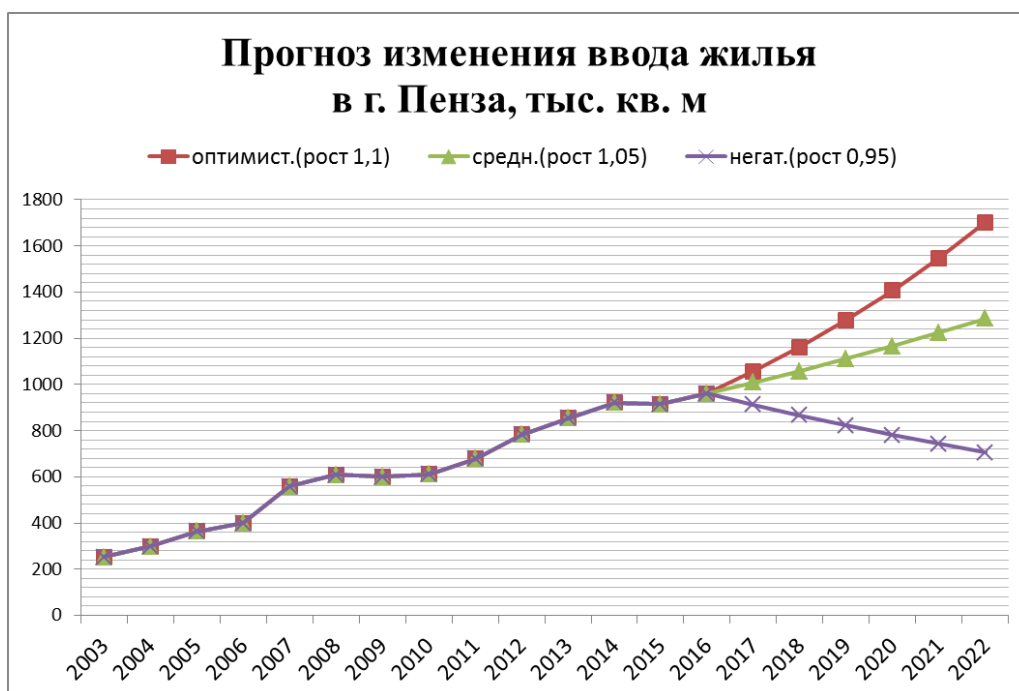


Рисунок 56 – Прогноз изменения ввода жилья в Пензе, кв. м

На графиках выше представлено прогнозирование ввода жилья с 2016 по 2022 год в трёх вариантах (прогнозах): оптимистичный, реалистичный и пессимистичный.

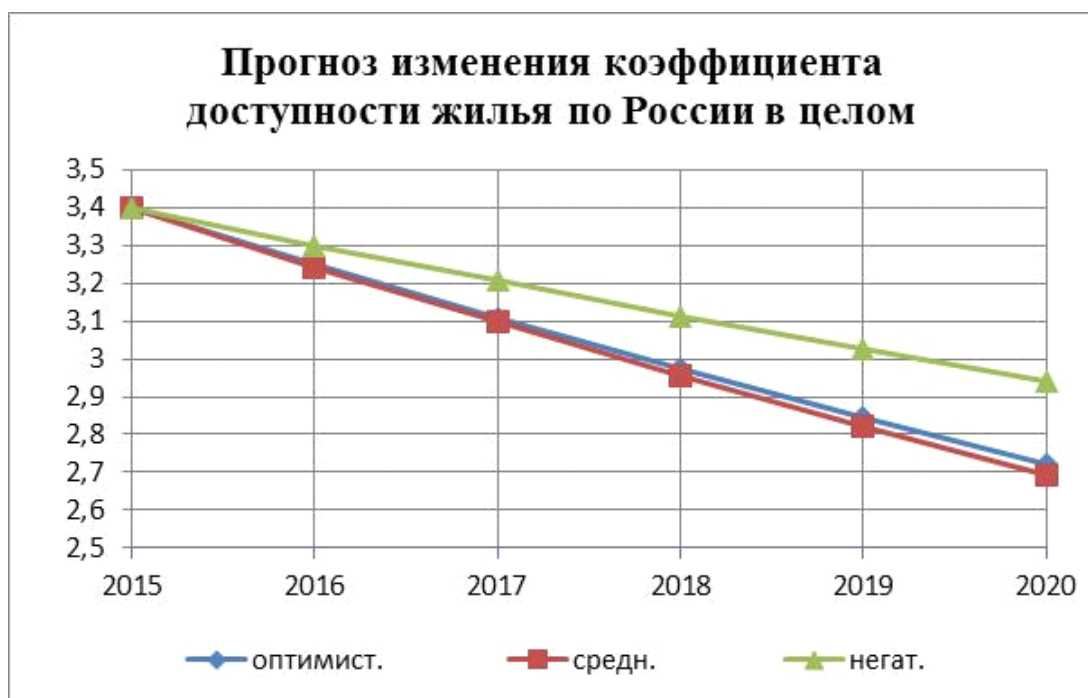


Рисунок 57 – Прогноз изменения коэффициента доступности жилья по России в целом

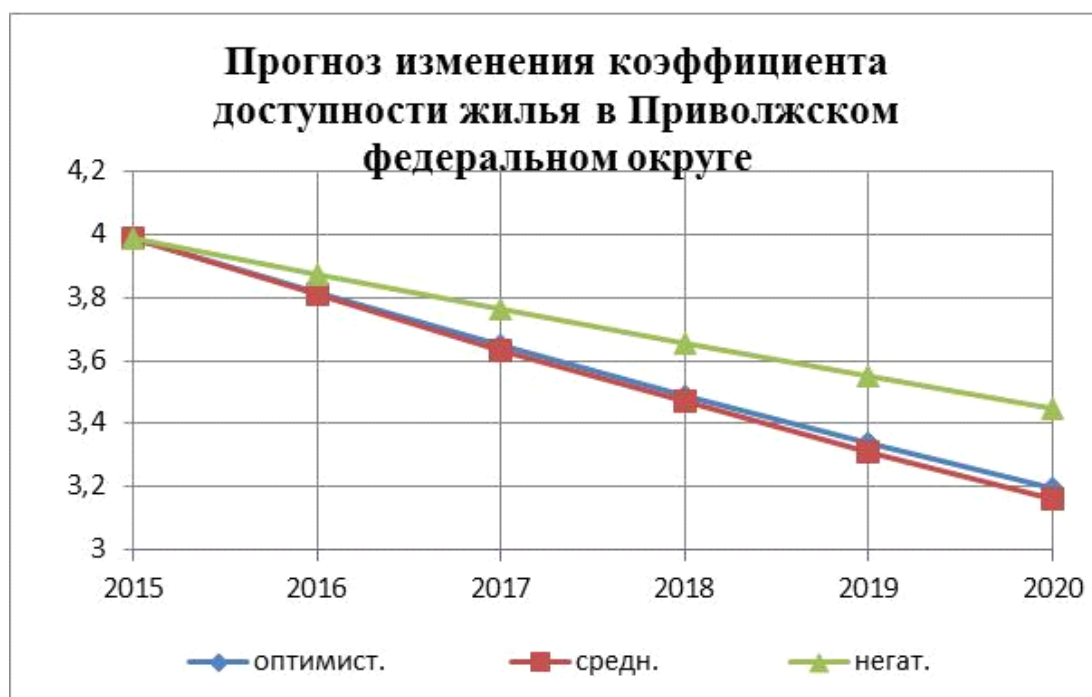


Рисунок 58– Прогноз изменения коэффициента доступности жилья по Приволжскому ФО

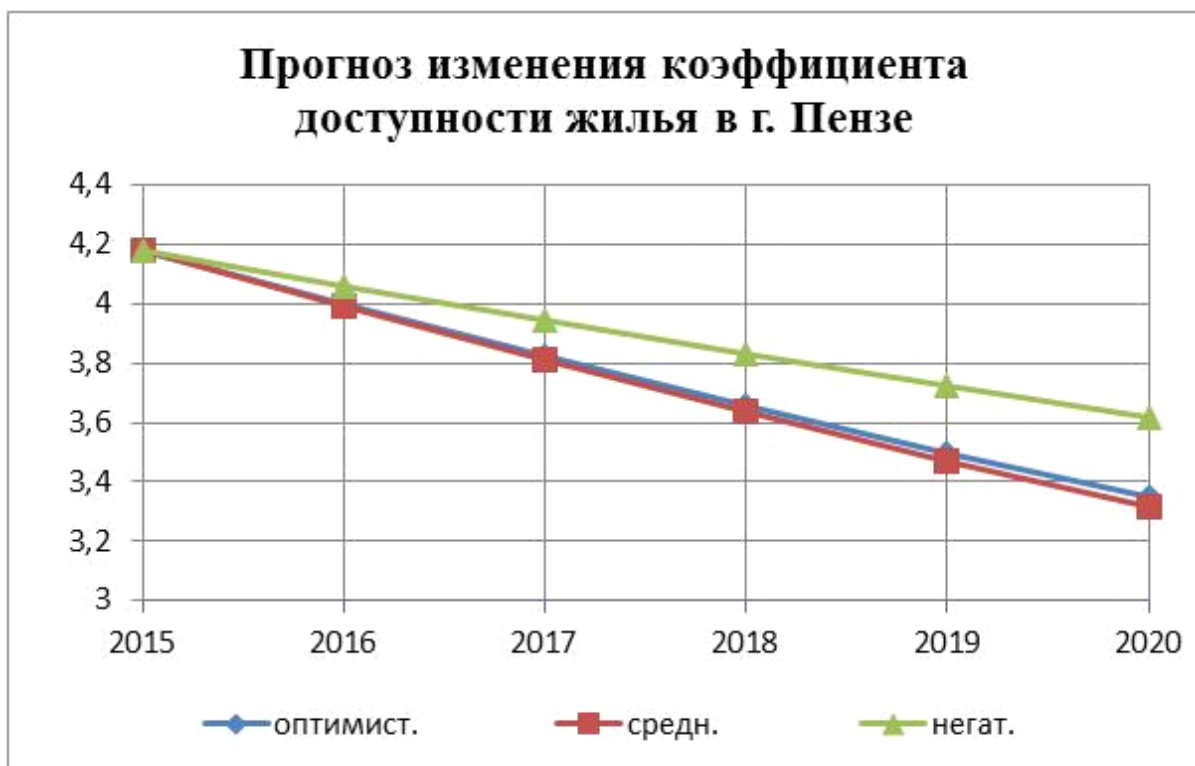


Рисунок 59 – Прогноз изменения коэффициента доступности жилья в Пензе

На графиках выше представлено прогнозирование изменения коэффициента доступности жилья с 2015 по 2020 год в трёх вариантах (прогнозах): оптимистичный, реалистичный и пессимистичный. Во всех трёх вариантах идёт улучшение этого коэффициента.

4.3 Формирование предложений по развитию рынка первичного жилья в г. Пензе

2015 год характеризовался резким спадом цен на основные виды недвижимости. Только в Москве квартиры подешевели в среднем на 10-15% с учетом дисконта. 2016 год начался по похожему сценарию. Это было вызвано следующими причинами:

- падение стоимости нефти;
- спад платежеспособного спроса, рост предложения;
- высокий уровень инфляции;
- рост процентной ставки по кредитам.

По прогнозу аналитиков на цены на недвижимость в 2017 году, нас ждет рецессия. Для этого явления характерны следующие основные черты:

- спрос опускается ниже предложения;
- объемы строительства сокращаются;
- замедляется рост объема предложения;
- наблюдается спад цен на недвижимость.

Замедление спроса было приостановлено поведением покупателей. Они отреагировали на падение цен на жилье, а также на слухи о прекращении государственного субсидирования ипотеки увеличением вложений в жилой и нежилой фонды. Однако эта тенденция быстро завершилась по одной простой причине – сокращение доходов населения.

По прогнозу главы Сбербанка, господина Грефа, рынок недвижимости нашей страны восстановится уже в 2017 году. Однако многие эксперты считают эту позицию необоснованно оптимистичной. По мнению большинства специалистов, пессимистический сценарий развития рынка сохранится.

Снижение цен на недвижимость, по прогнозам аналитиков из РЭУ им. Г.В. Плеханова, в 2017 году неизбежно. Также произойдет сокращение платежеспособного спроса и объема предложения, а также еще большее замедление строительства. К аналогичным выводам пришли и эксперты из Уральской палаты.

Вместе с тем нельзя не отметить факторы, которые могут спасти рынок недвижимости от дальнейшего разворачивания коллапса. Среди них:

- снижение ставок на ипотечное кредитование;
- усиление государственной поддержки строительства;
- помощь со стороны региональных властей и Правительства.

Если эти меры не будут приняты, российский рынок ждет неминуемый крах. Таким образом, по прогнозу, цены на недвижимость в 2017 году в России снизятся.

По мнению большинства экспертов, текущий кризис рынка напоминает ситуацию 2008-2009 гг., но имеет и свои уникальные особенности. Ничего

катастрофического в целом не произошло, просто всем экономическим субъектам необходимо научиться жить в новых реалиях.

Выделим и некоторые положительные моменты, которые показали устойчивость сегмента к шокам:

- застройщики не увязли в долгах и успели накопить подушку ликвидности после предыдущих бумов;
- осознание необходимости заботы об оборотах этого сектора, а также необходимости снижения стоимости жилого и нежилого фондов;
- приведение цен в большее соответствие с реалиями России;
- осознание того, что такого роста цен, как прежде, уже не будет.

Несомненно, позитивной новостью является принятие решения Дмитрием Медведевым о продлении государственного субсидирования ипотеки до 2017 года. Было утверждено повышение лимита кредитования в общей сложности до 1 трлн. руб. Общий размер субсидий понижен на 1 процент. Пока эта мера продлена до 1 января 2017 года. До этого времени ипотечный кредит можно получить по льготной ставке – ключевая ставка +2,5 процентных пункта.

Как заявил первый вице-премьер России господин Шувалов, к 2018 году ожидается поступательное снижение процентных ставок по ипотеке до 7-8 %, так что ее субсидирование уже не потребуется.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждый кризис чему-то учит. Если извлечь уроки из нынешней ситуации, то можно получить много бонусов в будущем. Последние 12 лет в России продавцы диктовали свои условия. Из-за этого мы имели завышенную стоимость недвижимости. Сейчас мы наблюдаем устойчивую тенденцию установления «рынка покупателя».

По прогнозам экспертов, стоимость недвижимости в 2017 году будут снижаться. Называются цифры 5-7%. Однако ни один эксперт не берет на себя ответственности указать, на сколько точно упадет ее стоимость.

Вместе с тем, все предсказывают снижение стоимости жилья старого фонда, а также на окраинах городов. Застройщики будут вынуждены повышать качество строительства, заниматься благоустройством близлежащей территории. Это первая выгода, которую можно извлечь из этой ситуации.

Другой несомненный плюс – удешевление недвижимости в России. В связи с этим многие задаются вопросом, стоит ли сейчас вкладываться в покупку жилья. Здесь нет однозначного ответа.

Инвестирование в недвижимость в период кризиса – один из наиболее популярных вариантов сохранить денежные средства в рублях. Вместе с тем, нельзя не отметить рост рисков от подобных вложений по мере нарастания коллапса.

Если вы собираетесь приобрести жилье для собственных нужд, то лучше это делать сразу, до возможного ухудшения финансового положения. Ведь ваши сбережения может поглотить инфляция.

Если вы планируете приобретать недвижимое имущество в инвестиционных целях, то нужно понимать, что отдача от этого наступит не раньше, чем в 2020 г. Быстрого восстановления рынка в России после текущей рецессии ожидать не приходится.

Главное правило инвестирования – покупать, когда дешево, продавать, когда дорого. Однако если вы не специалист, то нащупать это самое дно может быть проблематично. Поэтому не ждите дальнейшего падения цен, и покупайте квартиру или дом уже сейчас, пока действует льготная ставка по ипотеке в некоторых банках.

Инвестирование в недвижимость в период кризиса – один из наиболее популярных вариантов сохранить денежные средства в рублях. Вместе с тем, нельзя не отметить рост рисков от подобных вложений по мере нарастания коллапса.

Если вы собираетесь приобрести жилье для собственных нужд, то лучше это делать сразу, до возможного ухудшения финансового положения. Ведь ваши сбережения может поглотить инфляция.

Если вы планируете приобретать недвижимое имущество в инвестиционных целях, то нужно понимать, что отдача от этого наступит не раньше, чем в 2020 г. Быстрого восстановления рынка в России после текущей рецессии ожидать не приходится.

Главное правило инвестирования – покупать, когда дешево, продавать, когда дорого. Однако если вы не специалист, то нащупать это самое дно может быть проблематично. Поэтому не ждите дальнейшего падения цен, и покупайте квартиру или дом уже сейчас, пока действует льготная ставка по ипотеке в некоторых банках.

Однако если у вас нет необходимой суммы, то имеет смысл подождать дальнейшего падения цен, а заодно накопить недостающую сумму.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т.1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник / В.А. Горемыкин. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 472 с.
2. Грабовый П.Г. и др. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов. – Смоленск, Смолен-Плюс; М.: АСВ, 2011.
3. Железнякова А.Ю., Попова И.В., Чикина Е.В. Предложения и рекомендации по внедрению программы обновления городской жилой застройки в целях повышения эффективности использования территорий г. Пензы //Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 380.
4. Кваша Ю. В., Попова И. В., Васильева А. А. Аренда с правом выкупа как способ решения жилищной проблемы в современных условиях //Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №. 3.
5. Коняев А.Ю Формирование экономического механизма управления инвестиционным процессом в сфере жилищного строительства: Автореф. дисс. канд.эк.наук. – Москва, 2006.
6. Максимов С.Н. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / С.Н. Максимов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 402 с.
7. Медведев К. М., Толстых Ю. О., Учинина Т. В. Анализ тенденций и закономерностей развития рынка жилой недвижимости в г. Пензе. //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 425.
8. Митрофанов С.А., Попова И.В., Чаплышкин А.В. Исследование существующего состояния жилой застройки г. Пензы и проблем ее обновления //Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – С. 673.
9. Ноур М.В., Попова И.В. Исследование тенденций развития рынка жилой недвижимости в России в 2016 году // Аллея науки. – 2017. – № 7. – С. 100-104.

10. Попова И.В. Управление инвестиционными жилищными программами при формировании рынка доступного жилья . Дисс. канд. экон. наук; 08.00.05, Пенза, 2005.
11. Попова И.В., Маркова Н.А., Чикина Е.В. Анализ рынка жилой недвижимости г. Пензы в целях разработки предложений его развития // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.; URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12772> (дата обращения: 13.06.2017).
12. Попова И. В., Мельникова В. М., Курдюкова М. В. Развитие рынка коммерческой и социальной аренды как элемент жилищной политики в Пензенской области // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №. 6.
13. Попова И.В. Исследование перспектив реализации проектов строительства доходных домов в Пензенской области. – Пенза, 2013.
14. Прокофьев К. Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №. 3 (354).
15. Романюк Г. Д. Развитие рынка жилой недвижимости в регионах России (на примере Санкт-Петербурга) // Современные технологии управления. – 2014. – №. 6 (42).
16. СП 42.13330.2011 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений». Актуализированная редакция СНиП 2.07.01-89* (с поправкой).
17. Стерник, Г. М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник. – М.: Экономика, 2009. – 608 с.
18. Хрусталева Б.Б., Попова И.В., Стрёмин М.Н. Исследование состояния и перспективы развития рынка жилищного строительства в регионах Приволжского федерального округа // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 733.
19. Широков А.С. Повышение доступности жилья и качества жилищного

обеспечения населения России // Молодой ученый. – 2015. – №. 92. – С. 529-531.

20. Шоболов Д.Е., Попова И.В. Исследование рынка вторичного жилья г. Пензы // Аллея науки. – 2017. – № 6.

Интернет-ресурсы:

21. ScanRealty <http://rus.scanrealty.com>

22. Анализ рынка недвижимости от RLT24 <http://www.rlt24.com>

23. База объектов недвижимости RWAY <http://rway-online.ru/>

24. Где этот дом <http://www.gdeetotdom.ru/analytics/index/>

25. Данные о жилищном фонде г. Пензы <https://www.reformagkh.ru>

26. Домофонд <http://www.domofond.ru>.

27. Карта ветхости жилых домов г. Нижний Новгород
<http://www.domostroynn.ru>

28. Мир квартир <http://www.mirkvartir.ru>.

29. Новостной портал г. Пензы <http://penza-gorod.ru>

30. Пензастат <http://www.pnz.gks.ru>

31. Росриэлт <https://rosrealty.ru>.

32. Российская Гильдия Риэлторов <http://rgr.ru/>

33. Сайт аналитической группы Стерника Г.М. <http://realtymarket.ru/>

34. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>

Законодательные и нормативные акты:

35. Конституция РФ.

36. Гражданский кодекс РФ.

37. Земельный кодекс РФ.

38. Градостроительный кодекс РФ.

39. Жилищный кодекс РФ.

40. Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 года
N 1488-1.

41. Постановление № 17/3 от 15 января 2014 года «О внесении изменений в постановление администрации города Пензы от 11.11.2013 № 1323 «Об утверждении ведомственной целевой Программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории города Пензы на 2013-2017 годы»».
42. Постановление администрации города Пензы о внесении изменений в программу по расселению на 2016-2017 год.
43. Постановление администрации города Пензы от 13.02.2015 №124/1 «О внесении изменений в постановление администрации города Пензы от 10.10.2014 № 1179/1 «Об утверждении муниципальной адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории города Пензы на 2013-2017 годы»».
44. Постановление администрации города Пензы от 03.12.2015 №2072/1 «О внесении изменений в постановление администрации города Пензы от 10.10.2014 № 1179/1 «Об утверждении муниципальной адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории города Пензы на 2013-2017 годы»».
45. Постановление администрации города Пензы от 25.12.2015 № 2230/3 «О внесении изменений в постановление от 10.10.2014 № 1179/1 «Об утверждении муниципальной адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории города Пензы на 2013-2017 годы» (вместе с уточненным с писксом домов на расселение на 2013-2017 годы).
46. Постановление администрации от 20.10.2009 № 1293 «Об утверждении положения о порядке переселения граждан из жилых помещений в многоквартирных домах, признанных аварийными и подлежащими сносу в городе Пензе» (с последующими изменениями).
47. Постановление Правительства Пензенской области от 09.04.2013 № 232-пп «Об утверждении региональной адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории Пензенской

- области в 2013-2017 годах» (с последующими изменениями).
48. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2006 № 47 «Об утверждении положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции»
49. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ.
50. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ.
51. Федеральный закон «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ.
52. Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ.
53. Федеральный закон от 27 июля 2007 года № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (в редакции от 21.07.2014 N 218-ФЗ).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Строящиеся дома в 2014 году

Организация, реализующая строящиеся объекты	Объект	Количество комнат	Общая площадь, м ²	Стоимость кв. м по состоянию на 26.02.2013г.	Декларируемый срок сдачи объекта	Форма оплаты	Отделка квартир	Стадия строительства	Коэффициент учета
МУП "Пензгорстройзаказчик"	Змкр "Арбеково", каркасно-кирп. ЖД перем. этажности (14-16), стр. 2	1	35,2-40,0	40000-42000	3 кв. 2014г.	Беспроцентная рассрочка ана 8 месяцев	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,7м	Возведен каркас до 15 этажа	0,5
		2	53,1-55,5	38000-40000					
		3	74	38000-39000					
	Змкр "Арбеково", 10эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 10	2	62,0-62,7	39000-41000	4 кв. 2014г.	Беспроцентная рассрочка ана 6 месяцев	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
	Змкр. "Арбеково", 10эт. Пан.-кирп. ЖД. Стр. 11	2	62,0-62,7	39000-41000	2 кв. 2014г.	Беспроцентная рассрочка ана 3 месяца	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, газ. плита, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
ЖД на ул. М. Горького (9эт. Кирп, 2-х подъезд)	2	80,98-84,73	50000	2 кв. 2015г.	Рассрочка не предусмотрена	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, газ. плита, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,7м, пласт. окна, остекление лоджий	Дом сдан	1	
Змкр. "Арбеково", 10эт. Пан.-кирп. ЖД. Стр. 9	1	33,9-38,3	43000	1 кв. 2015г.	Беспроцентная рассрочка ана 3 месяца	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5м	Строится последний технический этаж	0,5	
	2	54,5-64,5	41000-42000						
	3	77,2-79,1	40000						
ОАО "Пензастрой"	10эт. Кирп. ЖД Змкр. "Шуист" (улица Клады Цеткин, 39а)	1	36-42	37000	4 кв. 2014г.	Рассрочка возможна по окончании строительства. Перв. взнос 50%.	Цементная стяжка полов, газ. плита, пласт. окна, лоджии застекл., высота потолков 2,7м	Завершается внутренняя и внешняя отделка	0,5
		1	39-41	40000					
	кирп. ЖД перем. Эт. (стр. №3) в мкр "Среда-2" по ул. Антонова	2	55,4-60		2 кв. 2014г.	Рассрочка возможна по окончании строительства. Первоначальный взнос 50%.	Цементная стяжка полов, газ. плита, пласт. окна, лоджии застекл., высота потолков 2,7м	Строится 9-11 этажи	0,5
		3	69-77						
Мкр «Лукоморье», с. Засечное п. н. з. р. на, Кирпичный 7эт. ЖД стр. №3	1	42-50	33000	4 кв. 2013г.	Рассрочка возможна	Цементная стяжка полов, газ. плита, пласт. окна, лоджии застекл., высота потолков 2,7м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
	2	58-66	(38000-ссоч. отделкой)						
	3	70-78							
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние», м-н "Северная поляна", 10эт. пан. ЖД №1	1	37	37300	Декабрь 2013г.	Рассрочка возможна	Отделка "под ключ"	Ведется внутренняя отделка	1
		2	58	32800					
ООО ПКФ "Термом"	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 12-эт. пан. ЖД (стр. №32)	студии	от 28	35500	4 кв. 2014г.	Рассрочка возможна на мес. Перв. взнос - 50%	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пласт. окна, радиаторы, высота потолка 2,5м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
		1	от 41	34500					

		2	от49,6	34000						
		3	100	31000						
	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпутник" ,10-эт.пан.ЖД(стр.№16)	1	От41	34500	3кв.201 3г.	Рассрочкавозможнаб мес.Перв.взнос-50%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт окна,радиаторы,высотапотолка2,5м	Ведетсявнутренн яотделка		
		2	49,6 – 56,7	34000						
	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпутник" ,10-эт.пан.ЖД(стр.№34)	1	От41	34500	4кв.201 4г.				Строится8этаж	
		2	49,6 – 56,7	34000						
ОООПКФ"Термод ом"	10- эт.монол.ЖДпоул.Мира/Попова	1	от61	от40000	2кв.201 3г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,элект роразводка,пласт.окна,высотапотолков2,6м	Ведетсявнутренн яотделка	0,5	
		2	60-90							
		3	108-130							
ООО"Стройзаказч ик"	ул.Фабричная,кирпЖДперем.эт (10-14эт)	1	42-50	37000	2кв.201 4г.	Рассрочкадоокончания строительства	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт окна,балконызастекл.,газ.плиты,высотапотолк а2,5м	Строится1этаж	1	
		2	63	36000- 39000						
		3	93	34000- 36000						
	ЖК"Петровскийквартал",кирп. ЖДперем.этаж-ти(10-13)	1	32,6-50,8	34000-	4кв.201 4г.	Рассрочкавозможнабес процентнаяна5мес.при первонач.взносе70%(и ндивид.)	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт окна,Высотапотолка2,6м.	В1,2,3подъездеде дятсявнутренняя отделка,в4-5- строится8- 9этажи	0,5	
		2	55,39-62,27	36000						
		3	93							
ООО"СКМГрупп"	Змкр"Арбеково",ЖК"Новыйгор од",16эт.Кирп.ЖД	1	33-37	41000	2кв.201 5г.	Рассрочкавозможна:1) перв.Взносот40%набм ес.Без%,2)перв.взносот 30%:на1год- под12%,на2года- под14%годовых.Скидка а5%до8марта2014г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт окна,безразводкиводопроводнойсистемы,газ.п лита,высотапотолков2,5м	Строится1этаж	0,5	
		2	53-63	40000						
	ЖК"Арбековскаязаства",10эт. кирп.,стр.9	1	36-40	37000	1кв.201 5г.	Рассрочкавозможна:1) перв.Взносот40%набм ес.Без%,2)перв.взносот 30%:на1год- под12%,на2года- под14%годовых.Скидка а5%до8марта2014г.	Эконом- класс.Безэлектроразводкииразводкиводопрово днойсистемы.	Строится5этаж	1	
		2	55-59	36500						
		3	75-85	36000						
	ЖК"Арбековскаязаства",10эт. кирп.,стр.6,стр.8	1	36-40	39000	4кв.201 4г.	Рассрочкавозможна:1) перв.Взносот40%набм ес.Без%,2)перв.взносот 30%:на1год- под12%,на2года- под14%годовых.Скидка а5%до8марта2014г.	Эконом- класс.Безэлектроразводкииразводкиводопрово днойсистемы.	Вбстр.- ведетсявнутренн яивнешняяотде лка,в8стр.-4этаж.	1	
		2	55-59	38500						
	ЖК"Измайловский",10эт.кирп. ЖД.Стр.1,стр.2.	1	33-42	38000– 40000	1кв.201 5г.	Рассрочкавозможна:1) перв.Взносот40%набм ес.Без%,2)перв.взносот 30%:на1год- под12%,на2года- под14%годовых.Скидка а5%до8марта2014г.	Эконом- класс.Безэлектроразводкииразводкиводопрово днойсистемы.	В1стр.- строятся3- 5этажи,во2стр.- 3-4этажи	1	
		2	52-66	37000– 38000						
		3	65-77,5	36500-37000						
	ЖК"Симфония",ул.Суворова,16 эт.кирп.ЖД	1	40-42	48000	1кв.201 5г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт окна,безразводкиводопроводнойсистемы,высо тапотолка2,7м	Строится1этаж	1	
		2	72-74	47000						
		3	95-100	46000						
	ООО«Рисан»	ЖК"Триумф",ул.Пушкина,15,К аркасно- монолитныйЖДперем.эта жности,строение4	3	122,65 – 135,68	Актуальныецены указанынасайтe http://www.risan- penza.ru	Домсда н	Рассрочкавозможна(ин дивид.подход)	Свободнаяпланировка,цементнаястяжка,пласт окна,радиаторы,высотапотолков2,8м	Домсдан	1
			ЖК"Триумф",ул.Плеханова,Ка ркасно-	1	52,7-53,72		3кв.201 6г.	Рассрочкавозможна(ин дивид.подход)	Свободнаяпланировка,цементнаястяжка,пласт окна,радиаторы,высотапотолков2,75м	Актуальныецены указанынасайтe
2				70,29-84,25						

	монолитный ЖД переменная этажности, строение 3	3	110,99					http://www.risan-penza.ru								
	ЖК "Фаворит", 10 эт. кирп. ул. Попова, строение 1	3	100,11	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risan-penza.ru	Домсдан	Рассрочка возможна (индивид. подход)	Цементная стяжка, безштукатурки, ввод электричества, счётчики горячего, холодного водоснабжения, газа, высота потолков 2,5 м	Домсдан	1							
	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит. - кирп. ул. Ленинградская, строение 2	1	52,7-53,72	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risan-penza.ru	декабрь 2013 г.	Рассрочка возможна (индивид. подход)	Свободная планировка, безштукатурки, ввод электричества, счётчики горячего, холодного водоснабжения, высота потолков 2,8 м.	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risan-penza.ru	1							
2		70 - 84,25														
3		110,99														
		181,88														
ООО «Рисан»	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит. - кирп. ул. Мира, 44 (Корп. "А")	1	41,51-42,69		4 кв. 20 14 г.	Рассрочка возможна (индивид. подход)	Свободная планировка, безштукатурки, ввод электричества, счётчики горячего, холодного водоснабжения, газовая плита, высота потолков 2,5 м.	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risan-penza.ru	1							
		2	59,84-70,33													
		3	87,33-100,37													
	ЖК «Ближняя Веселовка», ул. Тепличная, 10 эт. кирп., строение 2	1	37,69-38,56													
		2	51,77-65,74													
		3	68,72-93,79													
	ЖК "Новые сады", 10 эт. 4-х секционный ЖД, стр. №1	1	41,84-42,2													
		2	60,21-69,45													
		3	87,0-98,8													
	ООО "Спектр Недвижимости"	ЖК "Старый город", ул. Калинин а/ул. Чкалова 10-эт. кирп. ЖД	2							68-72	47000-48000	2 кв. 20 14 г.	Рассрочка возможна (Первонач. взнос 50% (индивид. вид.))	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, высота потолков 2,7 м. Индивидуальное отопление.	Строится 6 этаж	1
			3							107	46000-47000					
	Заказчик ООО "Север-Траст" (ген. подрядчик - ООО "Январь")	кирп. ЖД перем. этаж-ти (14-15 эт.) мкр "Южная поляна" поул. Кижеватова	1							46-60	37000	4 кв. 20 14 г.	Рассрочка возможна	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, высота потолков 2,7 м	Строятся 3-4 этажи	1
2			70-96													
3			100-116													
ЗАО "Би Ай-Инвест"	1 мкр Шуист, ул. К. Цеткин/ул. Светлая, 10-эт. кирп. ЖД, стр. 9	1	34-39	39000 (41000-в рассрочку)	Домсдан 26.09.2013 г.	Рассрочка возможна	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, металл. входная дверь, высота потолков 2,5 м	Завершается внутренняя и внешняя отделка	0,5							
		2	59	38000 (39000-в рассрочку)												
ООО "Градстрой"	10 эт. кирп. ул. Ульяновская/Минская	2	68,7	42000	Домсдан 28 декабря 2012 г.	Рассрочка возможна	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, металл. входная дверь, высота потолков 2,5 м	Домсдан	0,5							
		3	70													
ООО "Спецстроймеханизация"	7-эт. кирп. ЖД 3-ая очередь застройки, ул. Леонова-Крупская	1	41	50000	2 кв. 20 14 г.	Рассрочка без проц. на 3 мес.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, лоджии застекл., высота потолков 2,5 м. Индивидуальное отопление	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5							
		2	66,6													
		3	76,2													
ООО «Ревьера»	ЖК «Ревьера» (17 эт. ЖД по ул. Краснополя/Лобачевского)	1	55	38000-41500	2 кв. 20 14 г.	Рассрочка возможна для 3-х комн. : перв. Взнос от 50 %, ост. - равными платежами (без процентов)	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик. Окна, чугун. радиаторы, высота потолков 2,5 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5							
		2	55-64	42000												
	ЖК "Прилесный" (12 эт. кирп. ЖД)	1	42-46	42240-44000	4 кв. 20	Рассрочка возможна для	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик.	Строится 1 этаж	0,5							

)	2	68-77		14г.	2х3-комн.:перв.Взносот50%,ост.-равными платежами до конца 2013г.	.Окна,чугун.радиаторывысотапотолков2,5м		
		3	88						
ОАО«АгентствоипотечногокредитованияПензенскойобласти»	Микрорайонмалоэтажнойзастройки"Сурскийквартал",4-хэт.Кирп.ЖД	3	71,2-71,9	32960(Акция-скидка3,5%при100%оплате)	4кв.2013г.	Рассрочканепредусмотрена(100%оплатаилиипотека)	Квартирыоснащеныиндивидотоп.,сантехника,газоваяплита,мойканакухне.Высотапотолков2,5м.	Ведетсявнутренняяотделка	1
ОАО"ПензПромСтрой"	12эт.кирп.ЖДпоул.Калинина	3	91-93	45000	4кв.2013г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окна,лоджиизастекл.Высотапотолков2,5м	Завершениевнутреннейотделки	0,5
ООО"Контур"	ЖК"Эдельвейс",мкрТерновка,16-эт.кирп.ЖД(ул.Ивановская,150/152)	1	39,56-42,83	38000	4кв.2013г.	Рассрочкавозможнадодекабря2013г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окна,лоджиизастекл.Высотапотолков2,8м.Возможнаотделка"подключ"для2-3комн.	Ведетсявнутренняяивнешняяотделка	1
		2	56,55-62,77	36000					
		3	74,68-80-97	34000					
ООО"Стройолтек"	16эт.Кирп.ЖДнаул.Суворова	1	42,5-43,79	52000	2кв.2015г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,панорамноеостекление,высотапотолков2,75м	Строится10этаж	0,5
		2	72-76	52000					
		3	104	42000					
ООО"Фундамент"	17-эт.монолитЖДпоул.Лозицкой	1	47,0-47,9	44000	4кв.2015г.	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиизастекл.,высотапотолков2,8м	Строится4этаж	1
		2	63-73	42000					

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Строящиеся дома в 2015 году

Организация, реализующая строящееся объекты	Объект	Ко-вокомнат	Общая площадь, м2	Стоимость кв. м по состоянию на 30.04.2015г.	Акции и скидки застройщиков	Декларированный срок сдачи объекта	Форма оплаты	Отделка квартир	Стадия строительства	Кэф. уч. в год	
МУП "Пензгорстройзаказчик"	Змкр "Арбеково", 14/16 эт. Монолитно-каркас ЖД, стр. 7	2	57,7-77,5	39000-40000	-	4 кв. 2015 г.	Рассрочка взможно на бмес	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5	
		3	73,2-79,1	38000-39000							
	Змкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 8	2	61,6-62,3	39000-40000	-	4 кв. 2015 г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,5 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5	
		3	79,5	38000-39000							
	Змкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 5	2	2	54-64,2	39000-40000	-		4 кв. 2015 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,5 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
			3	79,5	38000-39000						
ЖК "Велотрек", г. Пенза, районы ул. Лозицкой, 12-14 эт. кирпич. ЖД (стр. №1)	2	2	62,3-73,6	39000-40000	-	2 кв. 2016 г.	Беспроцентная рассрочка до сентября 2015 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7 м	Строятся 12-14 этажи	0,5	
		3	82,3-90,1	38000-39000							
ЖК "Велотрек", г. Пенза, районы ул. Лозицкой, 14 эт. кирпич. ЖД (стр. №2)	1	1	40,2-41,1	46000	-	3 кв. 2016 г.	-	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7 м	Строится 10 этаж	0,5	
		2	69,3-72,1	42000							
ООО "Мегастрой"	Змкр "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 14	1	33,8-40,5	44000-46000	-	2 кв. 2016 г.	Рассрочка взможно на бмес	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,5 м	Строится послед. тех. этаж	0,5	
		2	51,6-62,3	40000-41000							
		3	71,2	39000							
ООО "ИСК" "Альянс" (партнер проекта МУП "Пензгорстройзаказчик")	ЖК "Семейный", с. Засечное, 10 эт. кирпич. ЖД (стр. №1)	1	35,34-42,87	38000-40000	-	2 кв. 2016 г.	Рассрочка взможно на домарта 2016 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, высота потолка 2,7 м	Строится послед. Тех. Этаж	0,5	
		2	55,42-58,71	36000-37000							
		3	75,42	37000							
	ЖК "Семейный", с. Засечное, 10 эт. пан.-кирп. ЖД (стр. №2)	1	1	32,3-36,6	37000-40000	-	1 кв. 2016 г.	Рассрочка взможно на домарта 2016 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолка 2,5 м	Строится 6 этаж	0,5
			2	51,0-64,8	36000-37000						
			3	67,0-71,8	36000-37000						
ОАО "Пензстрой"	кирп. Перем. этажности ЖД (улица Рахманинова/Тернопольская, стр. 3)	1	39,2-42,2	49000-51000	1000 руб/с1 кв. м. при 100% оплате	2 кв. 2016 г.	Рассрочка взможно на окончание строительства. Первоначальный взнос 50%.	Цементная стяжка полов, газ, плита, пластик, окна, лоджии из стекла, высота потолка 2,7 м	Завершается внутренняя и внешняя отделка	0,5	
		2	55-61,1								
		3	72,9-82,2								
		4	100,6-102,1								
	кирп. 14-эт ЖД (улица 8-е Марта, стр. №1)	1	1	38,34-40,73	49000-52000	1000 руб/с1 кв. м. при 100% оплате	2 кв. 2016 г.	-	Цементная стяжка полов, газ, плита, пластик, окна, лоджии из стекла, высота потолка 2,7 м	0-цикл строительства	0,5
			2	47,92-51,17							
			3	79,18-84,73							
	Мкр «Лукоморье», с. Засечное, пенз. р-на, Кирпичный 9 эт. ЖД (стр. №17)	1	1	42-50	40000 (43000-с соц. отделкой)	1000 руб/с1 кв. м. при 100% оплате	4 кв. 2015 г.	Рассрочка взможно на	Цементная стяжка полов, газ, плита, пластик, окна, лоджии из стекла, индивидуальное отопление, высота потолка 2,7 м	Ведется внутренняя отделка	0,5
			2	58-66							
3			70-78								
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние», м-н «Северная поляна», 10 эт. пан. ЖД №4 Р-	1	37	34600-40000	-	Декабрь 2014 г.	Рассрочка взможно на	Отделка "под ключ"	Ведется внутренняя отделка	1	
		2	58	36200							
ООО ПКФ "Термомод"	нТерновки, ЖК "Город Спутник", 13-16-эт. кирпич.-пан. ЖД (стр. №39) (Пенз. область)	1	студии	38500	Для студий: При 70% первонач. взноса рассрочка на 4 мес. без % на 2 года-	2 кв. 2015 г.	Рассрочка взможно на	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик, окна, радиаторы, высота потолка 2,7 м	1,4 подъезды - строится 1 этаж, 2, 3-внутренняя отделка	1	
			2	41							40000-41000
		евро 2-х	60,6-71,3	39500-40000							

					под9,9%.Дляданных домов:при30%перв.вз носе-рассрочкана1годбез%, до4лет-под9,9%. Общиеусловия:при50 %перв.взносе-рассрочкана3							
	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпутник",16-эт.кирп.ЖД(стр.№55,56)(Пенз.облас ть)	студии	29-37	42000-42500	годпод9,9%.	1 кв.201 6г.				Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Строятся10-11этажи	1
		1	От41	43500	Прииспользованиикре дитаРоссельхозбанка							
		2	49,6 – 56,7	42000	-скидка5%на							
	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпутник",13-16-эт.пан.- кирп.ЖД(стр.№35)(Пенз.область)	студии	29-37	45000	счетклиента					Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Завершаетсявнутренняя ивнешняяотделка	1
		1	37-45	43000-43500	(уменьшение%ставки до9,4%)до17маяприпо купке1комн.квартиры вг.Спутникскидка100 0руб/кв.м.							
		2	49-53	42000	илисертификат2							
		3	80-100	37500-39500	000рубаотделочные материалы"Спектр- строй"							
	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпутник",16-эт.кирп.ЖД(стр.№40)(Пенз.область)	студии	от28	41500						Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Ведетсявнутренняяивне шняяотделка	1
		1	от41	40000								
		2	от49,6	39000								
ООО"Стройза казчик"	ул.Фабричная,кирпЖДПерем.эт.(10-14эт)	1	42-50	42000	-	2 кв.201 4г.	Рассрочкадоок ончаниястроит ельства			Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,лоджиязастекл.,газ.плиты,выс отапотолка2,5м	Строится8-9этажи	1
		2	63	38000								
	ЖК"Петровскийквартал",кирп.ЖДп ерем.этаж-ти(10-13)	1	40-70	41000-42000	-	1 кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожна			Цементнаястяжкаполов,штукатурка,плас токна,Высотапотолка2,6м.	Ведетсявнутренняяотде лка	1
2		60-80										
3		93										
ООО"СКМГр упп"	Змкр"Арбеково",ЖК"Новыйгород", 16эт.кирп.ЖД	2	53-63	41000	Акциядо9.05"7-7- 7"(70летВеликойПобе де,7%скидканаквати ру,до9.05.2017.без%р ассрочка).Удвоениема теринскогокапитала.	2 кв.201 5г.	Рассрочкавозм ожна:1перв.Вз носот40%,на6 мес- без%,2)перв.вз носот40%:на1г од-под13%, на2года- под14%,на3год а- под15%годовы х.	Эконом- класс.Безэлектроразводкииразводкиводо проводнойсистемы.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,безразводкиводопроводнойи стемы,газ.плита,лоджиянезастеклена,выс отапотолка2,5м	Строится6этаж	0, 5	
	ЖК"Арбековскаязастава",10эт.кирп.,стр.9	2	55-59	42000		1 кв.201 5г.						
	ЖК"Арбековскаязастава",10эт.кирп.,стр.7	2	55-59	42000		4 кв.201 4г.						
	ЖК"Измайловский",10эт.кирп.ЖД,с тр.3	1	33-42	45000		4 кв.201 5г.						
		2	52-66	44000								
		3	65-77,5	43000								
	ЖК"Измайловский",10эт.кирп.ЖД,с тр.4	1	35-42	45000		2 кв.201 6г.						
		2	52-57	44000								
3		66-78	43000									
ООО"СКМГр упп"	ЖК"Симфония",ул.Суворова,16эт.к ирп.ЖД	3	95-100	49500		1 кв.201 5г.			Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластикна,безразводкиводопроводнойи стемы,высотапотолка2,7м	Строится13этаж	0, 5	
ООО«Рисан»	ЖК"Триумф",ул.Пушкина,15,Карка сно- монолитныйЖДПеременнойэтажнос ти,строение4	3	122,65 –135,68	Актуальныецены указанынасайтhttp://www.risan-penza.ru	Актуальныеакцииуказ анынасайт http://www.risan-penza.ru	Домсда н	Рассрочкавозм ожна(индивид. подход)		Свободнаяпланировка,цементнаястяжка, пластикна,радиаторы,высотапотолков2,8 м	Домсдан	1	
		1	52,7-53,72									
		2	70,29-84,25									
	ЖК"Триумф",ул.Плеханова,Каркасн о- монолитныйЖДПеременнойэтажнос ти,строение3	3	110,99			3 кв.201 6г.			Свободнаяпланировка,цементнаястяжка, пластикна,радиаторы,высотапотолков2,7 5м	Актуальнаяинформация представленанасайтhttp ://www.risan-penza.ru	1	

	ЖК"Фаворит",17эт.монолит.-кирп,ул.Ленинградская,строение2	1	52,7-53,72			декабрь 2013г.		Свободнаяпланировка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикгорячего,холодноговодоснабжения,высотапотолков2,8м.		1				
		2	70,29 – 84,25											
		3	110,99											
	ЖК"Фаворит",17эт.монолит.-кирп,ул.Мира,44(Корп."А")	пентхаус	181,88(16этаж)							4кв.2014г.		Свободнаяпланировка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикгорячего,холодноговодоснабжения,газоваяплита,высотапотолков2,5м		1
		1	41,51-42,69											
		2	59,84-70,33											
	ЖК"Новыесады",10-эт.4-хсекционныйЖД,стр.№1	1	41,84-42,2							4кв.2014г.		Свободнаяпланировка(огороженсанузеликухня),безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикгорячего,холодноговодоснабжения,газоваяплита,высотапотолков2,6м,лоджиязастекл.		1
		2	60,21-69,45											
		3	87,0-98,8											
ООО«Рисан»	ЖК«БлижняяВеселовка»,ул.Тепличная,10эт.кирп.,строение2	1	37,69-38,56			4кв.2013г.	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Цементнаястяжка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикгорячего,холодноговодоснабжения,газа,высотапотолков2,5м.		1				
		2	51,77-65,74											
		3	68,72-93,79											
ООО"Спектр Недвижимости"	ЖК"Старыйгород",ул.Богданова(ул.Калинина,9)10-эт.кирп.ЖД	3	107	48000-49000	-	2кв.2015г.	РассрочкавозможнаПервонач.взнос50%(индивид.)	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,высотапотолков2,7м.Индивиду.отопление	Ведетсявнутренняяивнешняяотделка	1				
ЗАО"БиАй-Инвест"	10-эт.кирп.ЖД,ул.Ладожская,9,	2	59	44000	-	2кв.2015г.	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиязастекл.,металлич.входнаядверьвысотапотолков2,5м	Ведетсявнутр.ивнеш.отделка	1				
ЗАО"Спецстроймеханизация"	16-эт.кирп.ЖДпоул.Мусоргского	1	36-39	46000(47000-в рассрочку)	-	4кв.2015г.	Рассрочкадооктября2015г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,5м	Ведетсявнутр.ивнеш.Отделка	0,5				
			42	44000(45000-в рассрочку)										
	2	61-63,5	45000(46000-в рассрочку)											
	7-эт.кирп.ЖД3-аяочередьзастройки,ул.Леонова-Крупская	3	76,2	45000	-	Домсдан	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,лоджиязастекл.,высотапотолка2,75м,Индивид.отопление	Домсдан	0,5				
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(12эт.кирп.ЖД),стр.№1	2	68-77	48700	-	4кв.2014г.	Рассрочкавозможнадля2-хиз3-хкомн.:перв.Взносот50%,ост.-равнымиплатежами(беспроцентно)доконца2013г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,8м	Строитсяпослед.тех.этаж	0,5				
		3	88	47700										
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(18эт.Пан-кирп.ЖД),стр.№3	1	52-65	44000-45000	с1по31маяснижениеценыдо40000руб/кв.м.	1кв.2016г.	Рассрочкавозможнабмес.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,75м	Строитсябэтаж	0,5				
		2	55-77											
		3	107,98-101,64(2-хуровн.)	43000-44000										
		4	151,51(2-хуровн.)											
		5	210,05(2-хуровн.)											
	ЖК"Прилесный"(16эт.кирп.ЖД),стр.№2	1	35-53	45000-52000	-	3кв.2015г.	Рассрочкавозможнадля3-хкомн.:перв.Взносот50%,ост.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,чугун.радиаторывысотапотолков2,5м	Строится1бэтаж	0,5				
2		59-75	44000-47500											
3		91-99	44000-45000											

							т.- равнымиплате жами(беспроце нтно)			
ООО"Компле кс-строй"	ЖК"Меридиан45",18- эт.кирп.ЖД(ул.Тернопольская/ул.Бо родина)	1	от41,58	47000	Специальнаяценана3и 4комн.квартирына2эт аже-41 000руб/кв.м.	2кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,панорамноеостекление,высот апотолков2,75м.	Строится1этаж	1
		2	58,88	45000						
		3	83,21-86,57	41000						
		4	101,94	41000						
ООО"Стройол тек"	9эткирп.ЖДпоул.Калинина,1,3	1	42-47	40000	-	2кв.201 7г.	Рассрочканепр едусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,панорамноеостекление,высот апотолков2,75м.	0-циклстроительства	0, 5
		2	70							
ООО"Сан- Лико-Инвест"	ЖК"Сатурн",17- 18эт.монолит.ЖДпоул.Лозицкой	студии	28	45000	скидка50000до 15,05 скидка70000до 15,05 скидка100000до 15,05	2кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,остеклениелоджий,высотапо толков2,7м.	Строится10-12этажи	0, 5
		1	34-41	44000						
		2	66-71	40000						
		1	47,0-47,9	от38000						
ООО"Фундам ент"	17- эт.монолитЖД№1иЖД№2поул.Лоз ицкой	1	47,0-47,9	от38000	-	4кв.201 5г.	Рассрочкавозм ожна(индивид. подход)	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,лоджиизастекл.высотапотолк ов2,8м.	ВЖД№1ведетсявнутр.ив неш.отделка,вЖД№2- 6этаж	1
		2	63-73							
Строительная компания«Рен КапСтройПен за»(РКС Пенза)	22-эт.монолитЖД№1поул.Антонова	студии	26	от48000	Скидка2%при 100%оплате	3кв.201 5г.	Рассрочкавозм ожнабмес.П ерв.взнос -60%.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,лоджиизастекл.Высотапотол ков2,7м	Ведетсявнутр.отделка	0, 5
		1	от36	от47000						
		2	52	от43500						
		3	71	от42500						
	22-эт.монолитЖД№2поул.Антонова	студии	26	от53000		3кв.201 5г.	Рассрочкавозм ожнабмес.П ерв.взнос -60%.	Отделкакласса"Комфорт+":ламинат,вини ловыеобои,имп.плитка,межкомнатныедв ери,сантехника	Ведетсявнутр. Отделка	0, 5
		1	от36	от50500						
		2	52	от48500						
	22-эт.монолитЖД№3поул.Антонова	студии	26	от51500		2кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожнабмес.П ерв.взнос -60%.	Отделкакласса"Комфорт+":ламинат,вини ловыеобои,имп.плитка,межкомнатныедв ери,сантехника	Строится1этаж	0, 5
		1	от36	от40500						
		2	52	от38000						
	22-эт.монолитЖД№4поул.Антонова	3	71	от37000		2кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожнабмес.П ерв.взнос -60%.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,лоджиизастекл.Высотапотол ков2,7м	Строится1этаж	0, 5
		студии	26	от46500						
1		от36	от45500							
2		52	от42000							
ООО"Засечно е"	5эт.Кирп.ЖДпоул.Механизаторов,2 б(с.Засечное)	1	38-47	35000	-	3кв.201 5г.	Рассрочкавозм ожна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пласт.окна,высотапотолков2,5м	Строится5этаж	0, 5
		2	50-56	34000						
		3	83	33000						
ГК"Декор- Трейд"	ЖК"Маяковский",кирп.ЖДперем.эт (14-16)	1	36-45	от43000	ДляучастниковВОВ- 1комн.-40 000руб.При 100%оплате- 1000рубс1кв.м. Прииспользованииип отечныхсредстввлюбог обанка- скидка5%отсуммыкре дита.	август2 016г.	Рассрочкавозм ожнана12мес	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,витражноеостекление,высота потолков2,55м.	Строится6этаж	0, 5
		2	57-75	от40000						
		3	83-89	от38500						
		пентхау с	120-172	38000						
ООО"СМУ- 23-СЕРВИС"	ЖК"НаКузнецкой",12-эт.кирп.ЖД	1	35-39	46000	скидка70000рубнало буюквартиру	2кв.201 6г.	Рассрочкавозм ожнабмес.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен, пластокна,лоджиизастекл.,газ.плиты,выс отапоголка2,5м	0-циклстроительства	0, 5
		2	56-59	46000						
		3	85-88	45000						

ООО"Север-Траст"	ирп.ЖДперем.этаж-ти(11-12эт.)ЖК"Янтарный",ул.Кижеватов а,14а	1	40-58	от45000	-	Зкв.201 5г.	Рассрочкавозм ожна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен. Пласт.окна,панорамноеостекление,высот апотолков2,8м.	Строится9этаж	1
		2	66-87							
		3	90-110							

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Строящиеся дома в 2016 году

Организация, реализующая строящиеся объекты	Объект	Количество комнат	Общая площадь, м2	Стоимость в млн по состоянию на 15.01.2016г.	Акции и скидки застройщиков	Декларируемый срок сдачи объекта	Формы оплаты	Отделка квартир	Стадия строительства	Коэффициенту чета лоджий	
МУП "Пензгорстройзаказчик"	Змкр. "Арбеково", 14/16эт. Монолитно-каркас. ЖД, стр. 7				-	4 кв. 2015г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7м	Дом сдан	0,5	
	Змкр. "Арбеково", 14-16эт. Монолитно-каркас. ЖД, стр. 6	квартиры-студии	25,6-31,7	43000-45000		1 кв. 2017г.	Рассрочка возможна до 30.06.2016г. При первоначальном взносе 30%	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
		1	33,1-46,7	41000-43000							
		2	52,4-77,9	38000-42000							
		3	73,3	38000							
	Змкр. "Арбеково", 12эт. кирпич. ЖД стр. № 4а	1	27,1-29				1 кв. 2017г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,68м	Строится 8этаж	0,3
	ЖК "Велотрек", г. Пенза, в районе ул. Лозницкой, 12-14эт. кирпич. ЖД (стр. №1)	2	65,2-73,2	38000			2 кв. 2016г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7м	Ведется внутренняя отделка	0,5
3		82,3-89,4	38000								
ЖК "Велотрек", г. Пенза, в районе ул. Лозницкой, 14эт. кирпич. ЖД (стр. №2)	1	39,4-41,1	42000			3 кв. 2016г.	Рассрочка возможна до июня 2016г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолка 2,7м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
	2	66,5-72,5	38000-39000								
ООО "Мегастрой"	Змкр. "Арбеково", 10эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 27	1	33,8-38,0	43000	-	3 кв. 2016г.	Рассрочка возможна до 30.04.2016г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолка 2,5м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
		2	61,6-62,3	38000							
		3	81,2	38000							

ООО"Мегастрой"	Змкр."Арбеково",10эт.пан.-кирп.ЖД,стр.14	1			-	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадоапреля2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2	61,6-62,3	38000						
		3			Рассрочкана24мес.Припервонач.взносе65-79%по39300,50-65%-40100					
ООО"ИСК"Альянс"(партнёрпроектаМУП"Пензгорстройзаказчик")	ЖК"Семейный",с.3асечное,10эт.кирп.ЖД(стр.№1)	1			-	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,7м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2								
		3	75,23-78,03	37000						
	ЖК"Семейный",с.3асечное,10эт.Пан.-кирп.ЖД(стр.№2)	1				1кв.2016г.	Рассрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2								
		3	64,8-71,7	36000-37000						
	ЖК"Семейный",с.3асечное,10эт.пан-кирп.ЖД(стр.№3)	1	32,3-40,7	40000		2кв.2017г.	Рассрочкавозможнадо31.12.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Строится8этаж	
		2	50,5-59	38000						
		3	67-71,8	38000						
	ЖК"Семейный",с.3асечное,10эт.пан-кирп.ЖД(стр.№4)	1	35,46-43,17	40000		1кв.2017г.	Рассрочкавозможнадо31.12.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Строится10этаж	0,5
		2	55,58-58,81	38000						
		3	75,84	38000						
ОАО"Пензастрой"	кирп.Перем.этажности12-14эт.ЖД(улицаРахманинова/Тернополская,стр.3,6п.)	1	39,2-42,2		1000руб.с1кв.м.при100%оплате	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадоокончаниястроительства.Первоначальныйвзнос30%.	Цементнаястяжкаполов,газ.плита,пласт.окна,лоджиизастекл.,высотапотолков2,7м	Строится0-11этаж	0,5
		2	55-59	48000						
		3	72,9-82,2	48000						
		4	100,6-102,1	48000						
	кирп.13-эт.ЖД(улица8-еМарта,стр.№1,к.6)	1	38,34-40,73		1000руб.с1кв.м.при100%оплате	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадоокончаниястроительства.Первоначальныйвзнос30%.	Цементнаястяжкаполов,газ.плита,пласт.окна,лоджиизастекл.,высотапотолков2,7м	Строится4этаж	0,5
		2	52,09-56,07	50000						
		3	82,32-87,99	49000						
	Мкр.«Лукоморье»,с.ЗасечноеПенз.	1	41-42		36000	3кв.2015г.	Рассрочкавозможна2года.	Цементнаястяжкаполов,газ.плита,пласт.окна,лоджиизастекл.,	Домсдан	0,5
		2	64-68							
	р-на,Кирпичный9эт.ЖДстр.18						Первоначальныйвзнос30%.	индивид.отопление,высотапотолков2,7м		
ОАОАК"Домостроитель"	ЖК«Северноеияние», м-н"Севернаяполяна",10эт.пан.ЖД№14	1	52	34600	-	Декабрь2014г.	Рассрочкавозможна1годприпервонач.Взнос30%	Отделка"подключ"	Домсдан	1
		2	58							
ОООПКФ"Термодом"	Р-нТерновки,ЖК"ГородСпутник",13-16эт.кирп.-пан.ЖД(стр.№39)	студии	от35		Наквартирыпри100%платезаналденсредствадействуетскидкавразмере2000рубсквм.Напоследэтаждействуетскидкавразмере1000руб.Прини	4кв.2015г.	Длявсехквартирпри50%первоначальномвзносе-остатокнабмесбез%.Навсеквартирыд	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Домсдан	1
		1	41							
		евро2-х	60,6	41000						

	Пенз. область) Р- нТерновки, ЖК "Гор одСпутник", 16эт. кирп. ЖД(стр. №55,56)(Пенз. обла сть)	студии	37,95-38	43500	маютматкапитал, недож идаясьвозрастребенка 3- хлет. Работаютовсемив идамисертификатов. От 3,3%размерпереплатык лиента, взявшегокредит вПАОСбербанк(безуче тарасходовострахован июжизниизлорывязе мщика)напокупкужило гопомещениястоимост ьюот1п971тыс.рублей, приодновременномпре доставлениискидкиОО ОПКФ«Термодом»нап риобретаемоепомощь юкредитныхсредствБа нкажилопомещениера змером15%отстоимост жилопомещения, пр иполучениикредитасро комна120месяцев, прип ервоначальномвзносео т50%отстоимостириоб ретаемогожилогопоме щения.	2кв.2016г .	ействуетрассрочка на3годапод9,9%год припервоначвзносе 30%отстоимостикв ртиры. Настудиип рипервоначвзносе5 0%- остатокна3годапод 9,9%год. Настудии поцене950000рубп рипервоначвзносео т70%- остатокнабмесбез %.	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пластокна,рад иаторы,высотапотолка 2,7м	Ведетсявнутре нняяотделка	1		
		1	43,35- 43,79	45000								
		2	66,77	44000								
	Р- нТерновки, ЖК "Гор одСпутник", 10- 12эт. пан. ЖД(стр. № 65)(Пенз. область)	студии				1кв.2017г .		Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пластокна,рад иаторы,высотапотолка 2,7м	Началасьвнутр еннаяотделка	1		
		1	40,3-40,9	39500								
		2	51-72	38500- 41000								
	Р- нТерновки, ЖК "Гор одСпутник", 10- 12эт. пан. ЖД(стр. № 66)(Пенз. область)	3	92	37000		1кв.2017г .		Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пластокна,рад иаторы, высотапотолка 2,7м	Строится10эта ж	1		
		студии	23	44000								
		1	40,3-40,9	39500								
	ООО"СКМГрупп"	3мкр. "Арбеково", Ж К"Новыйгород", 16эт. кирп. ЖД	2	58-62		43000		4кв.2015г .	Рассрочкавозмо жнаприперв. Взносеот 40%1)набмес - без%2)до25лет- от11,4%ивыше.	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пластокна,без разводкиводопроводнойсис темы,газ.плита,лоджиянеза стеклена, высотапотолка 2,5м	Ведетсявнутре нняяотделка	0,5
			1	37-50		44000						
		ЖК"Арбековскаяза става",16эт. кирп.,ст р.13	2	60-62		42000		4кв.2016г .	Рассрочкавозмо жнаприперв. Взносеот 40%1)набмес - без%2)до25лет- от11,4%ивыше.	Эконом- класс. Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пласток на,разводкаводопроводной системы,электроразводка,в ыключатели,розетки,счетчи ки.	Строится9этаж	0,5
3			70-72	40500								
ЖК"Арбековскаяза става",16эт. кирп.,ст р.8		2	58-59	43500	4кв.2015г .	Рассрочкавозмо жнаприперв. Взносеот 40%1)набмес - без%2)до25лет- от11,4%ивыше.	Эконом- класс. Безразводкиводопров однойсистемы.	Домсдан	0,5			
		3										
ЖК"Измайловский ", 10эт. кирп. ЖД, стр.3 ,к.2		1			2кв.2016г .	Рассрочкавозмо жнаприперв. Взносеот	Эконом- класс. Безразводкиводопров однойсистемы.	Ведетсявнутре нняяивнешняя отделки	0,5			
		2										
		3	66-67									

					на сумму маткапитала.		40% (1) на б/мес – без % (2) до 25 лет – от 11,4% и			
	ЖК "Измайловский", 10 эт. кирп. ЖД, стр. 4, к. 1	1	35-42		Скидка от стоимости 1 кв\кв на сумму 1\2 маткапитала, 2 и 3 кв\кв – на сумму маткапитала.	1 кв. 2017 г.	Рассрочка возможна при пер. Вносе от 40% (1) на б/мес – без % (2) до 25 лет – от 11,4% и выше.	Эконом-класс. Без разводки водопроводной системы.	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
2		55,5	44000							
3		66-67	43000							
	ЖК "Симфония", ул. Суворова, 16 эт. кирп. ЖД	3	100	49500	Удвоение материального капитала.	4 кв. 2015 г.	Рассрочка возможна при пер. Вносе от 40% (1) на б/мес – без % (2) до 25 лет – от 11,4% и выше.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик на, без разводки водопроводной системы, высота потолка 2,7 м	Ведется внешняя и внутренняя отделка	0,5
		1	39-40							
ООО "СКМ Групп"	ЖК "Олимпийская Роща", 10 эт. кирп. ЖД	2	48	44000	Скидка от стоимости 1 кв\кв на сумму 1\2 маткапитала, 2 и 3 кв\кв – на сумму маткапитала.	3 кв. 2016 г.	Рассрочка возможна при пер. Вносе от 40% (1) на б/мес – без % (2) до 25 лет – от 11,4% и выше.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик на, без разводки водопроводной системы, высота потолка 2,7 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5
		3	77	44000						
ООО «Рисан»	ЖК "Новые сады", 10-эт. 4-х секционный ЖД, стр. №1	3	88	40000		Дом сдан	Рассрочка возможна на б/мес. При первонач. Вносе 50%	Свободная планировка, цементная стяжка, пластик на, радиаторы, высота потолков 2,6 м	Дом сдан	1
		1	52,7-53,72	54000-59500		3 кв. 2016 г.	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)	Свободная планировка, цементная стяжка, пластик на, радиаторы, высота потолков 2,75 м	Ведется внутренняя и внешняя отделка	1
	2	70,29-84,25	50500-57500							
	3	105,9-111,06	48500-54000							
	ЖК "Фаворит", 16 эт. ул. Мира, 40, стр. 6	1	45,11-51,4	42000-44500		4 кв. 2018 г.	Рассрочка без % возможна на б/мес., до 5 лет – под %.	Цементная стяжка, без штукатурки, ввод электричества, счетчики горячего, холодного водоснабжения, газа, высота этажа 3,05 м	Строится этаж	1
		2	70,12-74,09	41000-43000						
		3	88-116	39000-42000						
	ЖК "Фаворит", 16 эт. монолит. - кирпич. ул. Ленинградская, строение 2	1	52,7-53,72	46500-50500		декабрь 2013 г.	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)	Свободная планировка, без штукатурки, ввод электричества, счетчики горячего, холодного водоснабжения, высота потолка в пентхаусе 2,8 м.	Дом сдан	1
		2								
		3	105,92	48200						
пентхаус										
ЖК "Новые сады", 10-эт. 4-х секционный ЖД, стр. №2	1	42	50000		4 кв. 2015 г.	Рассрочка возможна на б/мес. При первонач. Вносе 50%	Свободная планировка (огорожен санузел и кухня), без штукатурки, ввод электричества, счетчики горячего, холодного водоснабжения, газовая плита, высота потолков 2,6 м, лоджия застекл.	Дом сдан	1	
	2	60-70	46000-47000							
	3	87-100	41000							

	ЖК«БлижняяВеселовка»,ул.Тепличная,10эт.кирп.,стр.4	1	38,56	44000		2кв.2015г		Цементнаястяжка,безштукатуры,вводэлектр-ва,счётчикгорячего,холодноговодоснабжения,газа,высотапотолков2,5м.	Домсдан	1
2		77	34200							
3		68,72	35200-37000							
ООО"Новыйквартал"	ЖК"Покровский",ул.Калинина\Чкалова7-9эт.кирп.ЖД(5подъездов)	1	40,9	45000	2000руб.с1кв.м.при100%оплате	4кв.2017г	Рассрочкавозможнадоиюля2017г.Припервонач.Взносе50%на2и3к\кв,на1к\кв-70%первоначвзнос.	Эконом.Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна.	0-циклстроительства	1
		2	61-85	38000-50000						
		3	82	44000-47000						
ЗАО"БиАй-Инвест"	10-эт.кирп.ЖД,ул.Ладожская,9	2	58,93	44000	-	2кв.2015г	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиязастекл.,металлич.входнаядверьвысотапотолков2,5м	Домсдан	1
ЗАО"Спецстроймеханизация"	15-эт.кирп.ЖДпоул.Слесарная-Галетная	1	35,92-49,75	40000		4кв.2017г	Рассрочкаб\прпри50%первоначвзноснабмес.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,5м	0-циклстроительства	0,5
		2	59,45-61,44	39000						
		3	69,55-72,07	39000						
	18-эт.кирп.ЖДпоул.Мусоргского(6-ойпроездПестеля)	1	33,24-39,24		При100%оплатевозможендив.Подход	4кв.2015г	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,5м	Домсдан	0,5
		2	43,05	41000						
		3	59,89-63,55	39000-42000						
7-эт.кирп.ЖД,ул.Леонова-Крупская	3	77,15	43000	При100%оплатевозможендив.Подход	Домсдан	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,лоджиизастекл.,высотапотолка2,75м.Индив.Отопление.	Домсдан	0,5	
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(12эт.кирп.ЖД),стр.№1	2	77,62-78,85	45000	-	4кв.2014г		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,75м	Домсдан	0,5
		3	87,78-88,77							
	ЖК"Прилесный"(18эт.Мон.-кирп.ЖД),стр.№3	1	52-65	42000-43000	-	1кв.2016г	Рассрочкавозможнабмес.Без%,от1годадо3лет-от9%до19%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,75м	Строится17этаж	0,5
		2	55-77							
		3	107,98-101,64(2-хуровн.)							
4	151,51(2-х	41000-42000								
5	210,05(2-хуровн.)									
ЖК"Прилесный"(16эт.кирп.ЖД),стр.№2		1	38-53	52000	При100%оплатеминус10%отстоимостиквартиры	3кв.2015г	Рассрочкавозможнадляквартирот47кв.м.:перв.Взносот50%,ост.-равнымиплатежам	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,чугун.Радиаторы,высотапотолков2,75м	Домсдан	0,5
		2	60-80	45000-46000						
		3	91,7-99,6	45000						

							ибеспроцентно.Рас срочкавозможнаот 1годадо3лет- от9%до19%припер вонач.взносеот20%				
ООО"Комплекс-строй"	ЖК"Меридиан45",1 8- эт.кирп.ЖД(ул.Тер нопольская/ул.Боро дина)	1	от41,58	47000- 48000	Специальнаяцена на3и4комн.кварт ирына2этаже-41 000руб/кв.м.	2кв.2016г .	Рассрочкавозможн асповышениемцен ыза1кв.мна1000руб .	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,панор амноеостекление,высотапотол ков2,75м	Строится1э таж	1	
		2	58,88								
		3	83,21- 86,57	41000- 43000							
		4	101,94	43000							
ООО"Сан-Лико-Инвест"	ЖК"Сатурн",14- 15эт.монолит.ЖДп опр-туПобеды	студии	28		1000руб.с1кв.м.п ри100%оплатена 1к\кв, 2000руб.-на2к\кв	2кв.2016г .	При50%первоначвз носеб\пдрассрочка возможнодо 30.06.16г.	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,остекл ениелоджий,высотапотолков 2,7м.	Ведетсявнут ренняяивне шняяотделка	0,5	
		1	40-42	40000							
		2	66-71,87	36000							
ООО"Фундамент"	14- эт.Монолит.ЖД№1 иЖД№2попр- туПобеды	1	47,9			4кв.2015г .		Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,лоджи изастекл.,высотапотолков 2,8м.	ВЖД№1веде тсьявнутр.ивне еш.отделка,в ЖД№2ведет сьявнутр.ивне ш.Отделка	1	
		2	67,4-70,3								
Строительнаякомпания «РенКапСтройПенза»(РКС Пенза)	22- эт.Монолит.ЖД№1 поул.Антонова	студии	26	52000	Скидка2%при 100%оплате	3кв.2015г .	Рассрочкавозможн ана10мес.Перв.взн ос -60%.	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,лоджи изастекл.Высотапотолков 2,7м	Домсдан	0,5	
		1	от36	49000							
		2	52	47500							
	22- эт.Монолит.ЖД№2 поул.Антонова	студии	26	60500		3кв.2015г .	Рассрочкавозможн ана10мес.Перв.взн ос -60%.	Отделкакласса"Комфорт+":ла минат,виниловыеобои,имп.пл итка,межкомнатныедвери,сан техника	Домсдан	0,5	
		1	от36	57000							
		2	52	52000							
Строительнаякомпания «РенКапСтройПенза»(РКС Пенза)	22- эт.Монолит.ЖД№3 поул.Антонова	студии	26	55000		2кв.2016г .	Рассрочкавозможн ана10мес.Перв.взн ос -60%.	Отделкакласса"Комфорт+":ла минат,виниловыеобои,имп.пл итка,межкомнатныедвери,сан техника	Строится19э таж	0,5	
		1	от36	52000							
		2	52	54000							
	22- эт.Монолит.ЖД№4 поул.Антонова	студии	26	48000		2кв.2016г .	Рассрочкавозможн ана10мес.Перв.взн ос -60%.	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,лоджи изастекл.Высотапотолков 2,7м	Строится21э таж	0,5	
		1	от36	45000							
		2	52	41500							
3	71	41000									
	ООО"Засечное"	5эт.Кирп.ЖДпоул. Механизаторов,26(с.Засечное)	1	38-45,68	34000- 36000	Скидка500руб.с 1кв.мпри100% оплате	3кв.2015г .	Рассрочкавозможн ана1годПриперво нач.взносе30%	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен,пласт.окна,высота потолков 2,5м	Домсдан	0,5
			2	50-56							
3			83	32000							
ГК"Декор-Трейд"	ЖК"Маяковский",к ирп.ЖДперем.эт.(1 3-15)	1	36-45	40000		август20 16г.	Рассрочкавозможн а(индивид.подход)	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,витра жноеостекление,высотапотол ков 2,55м.	Строится9- 13этажи	0,5	
		2	57-75	38000							
		3	83-89	36000							
		пентхаус	120-172	38000							
ООО"СМУ-23-СЕРВИС"	ЖК"НаКузнецкой", 12-эт.кирп.ЖД	1	35-39	46000	При100%оплатев озможениндивид. Подход	2кв.2016г .	Рассрочкавозможн анабмес.Приперво нач.Взносе50%	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен,пластокна,лоджи застекл.,газ.плиты,высотапот	Строится6эт аж	0,5	
		2	56-59	46000							
		3	85-88	45000							

								олка2,5м		
ООО"Север-Траст"	кирп.ЖДперем.эта ж-ти(14- 15эт.)ЖК"Янтарны й",ул.Кижеватова,1 4а	1	55-58	от42000	-	1кв.2016г	Рассрочкавозмо жна	Цементнаястяжкаполов,штук атуркастен.Пласт.окна,панор амноеостекление,высотапото лков 2,8м.	Строится10э таж	1
		2	66-87							
		3	90-114							

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Ранжирование новостроек по стоимости 1 кв. метра в 2014 году

ЦЦена	Организация,реали зующаястроющиеся объекты	Объект	Количество комнат	Общаяпл ощадь,м2	Стоимостькв.мп осостоянияпо15 .01.2016г	Декларируемый сроксдачиобъек та	Формаоплаты	Отделкаквартирквартир	Стадиястроит ельства	Коэффициен тучёталоджи й
До40000руб.	ОАОАК"Домостро итель"	ЖК«Северноеияние», м- н"Севернаяполяна",10эт.па н.ЖД№1	1	37	37300	Декабрь2013г.	Рассрочкавозмо жна	Отделка"подключ"	Ведетсявнутр енняяотделка	1
			2	58	32800					
	ОООПКФ"Термод ом"	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпут ник",12- эт.пан.ЖД(стр.№32)	студии	от28	35500	4кв.2014г.	Рассрочкавозмо жнанабмес.Перв .взнос-50%	Цементнаястяжкаполов, штукатуркастен,пласток на,радиаторы,высотапот олка2,5м	Ведетсявнутр енняяивнешн яяотделка	0,5
			1	от41	34500					
			2	от49,6	34000					
	ОООПКФ"Термод ом"	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпут ник",10- эт.пан.ЖД(стр.№16)	1	От41	34500	3кв.2013г.	Рассрочкавозмо жнанабмес.Перв .взнос-50%	Цементнаястяжкаполов, штукатуркастен,пласток на,радиаторы,высотапот олка2,5м	Ведетсявнутр енняяотделка	0,5
			2	49,6 – 56,7	34000					
	ОООПКФ"Термод ом"	Р- нТерновки,ЖК"ГородСпут ник",10- эт.пан.ЖД(стр.№34)	1	От41	34500	4кв.2014г.	Рассрочкавозмо жнанабмес.Перв .взнос-50%	Цементнаястяжкаполов, штукатуркастен,пласток на,радиаторы,высотапот олка2,5м	Строится8эта ж	0,5
			2	49,6 – 56,7	34000					
	ООО«Рисан»	ЖК«БлижняяВеселовка»,у л.Тепличная,10эт.кирп.,стр оеение2	1	37,69- 38,56	Актуальныецен ыуказанынасайт ehttp://www.risa n-penza.ru	4кв.2013г.	Рассрочкавозмо жна(индивид.по дход)	Цементнаястяжка,безшт укатурки,вводэлектр- ва,счётчикгорячего,хол дноговодоснабжения,га за,высотапотолков2,5м.	Актуальнаяин формацияпре дставленана сайтehttp://ww w.risan- penza.ru	1
			2	51,77- 65,74						
			3	68,72- 93,79						
	ОАО"Пензастрой"	10эт.Кирп..ЖДЗмкр."Шуис т"(улицаКлацаЦеткин,39а)	1	36-42	37000	4кв.2014г.	Рассрочкавозмо жнаокончанияст роительства.Пер в.взнос50%.	Цементнаястяжкаполов, газ.плита,пласт.окна,лод жиизастекл.,высотапото лков2,7м	Завершаетсяв нутренняяивн ешняяотделки	0,5
ОАО"Пензастрой"	кирп.ЖДперем.Эт.(стр.№3)вмкр"Среда- 2"поул.Антонова	1	39-41	40000	2кв.2014г.	Рассрочкавозмо жнаокончанияст роительства.Пер воначальныйвзн ос50%.	Цементнаястяжкаполов, газ.плита,пласт.окна,лод жиизастекл.,высотапото лков2,7м	Строится9- 11этажи	0,5	
		2	55,4-60							
		3	69-77							
ОАО"Пензастрой"	Мкр«Лукоморье»,с.Засечн оепенз.р- на,Кирпичный7эт.ЖДстр. №,3	1	42-50	33000	4кв.2013г.	Рассрочкавозмо жна	Цементнаястяжкаполов, газ.плита,пласт.окна,лод жиизастекл.,высотапото лков2,7м	Ведетсявнутр енняяотделка	0,5	
		2	58-66	(38000- ссоц.отделкой)						
		3	70-78							
До40000р уб.	ООО"СКМГрупп"	ЖК"Измайловский",10эт.к ирп.ЖД.Стр.1,стр.2.	1	33-42	38000– 40000	1кв.2015г.	Рассрочкавозмо жна:1)перв.Взно сот40%набмес.Б ез%,2)перв.взно сот30%:на1год-	Эконом- класс.Безэлектроразво дкииразводкиводопро воднойсистемы.	В1стр.- строятся3- 5этажи,во2стр.- 3-4этажи	1
			2	52-66	37000– 38000					
			3	65-77,5	36500-37000					

							под12%,на2года - под14%годовых. Скидка5%до8ма рта2014г.			
	ЗаказчикООО"Север-Траст"(ген.подрядчик-ООО"Январь")	кирп.ЖДперем.этаж-ти(14-15эт.)мкр"Южнаяполяна"п оул.Кижеватова	1 2 3	46-60 70-96 100-116	37000	4кв.2014г.	Рассрочкавозмо жна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пл аст.Окна,высотапотол ков2,7м	Строятся3-4этажи	1
	ЗАО"БиАй-Инвест"	1мкрШуист,ул.К.Цеткин/у л.Светлая,10-эт.кирп.ЖД,стр.9	1 2	34-39 59	39000 (41000-врасрочку) 38000(39000-врасрочку)	Домдан26.09.2013г.	Рассрочкавозмо жна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пл аст.Окна,металлич.вх однадверьвысотапот олков2,5м	Завершаетсявну тр.Ивнешняяотд елка	0,5
	ОАО«Агентствоип отечногокредитова нияПензенскойобл асти»	Микрорайонмалоэтажной астройки"Сурскийквартал",4-хэт.Кирп.ЖД	3	71,2-71,9	32960(Акция- скидка3,5%при100%оплате)	4кв.2013г.	Рассрочканепре дусмотрена(100 %оплатаилипо тека)	Квартирыоснащены ндивид.отоплением,ч истоваяотделка,санте хника,газоваяплита,м ойканакухне.Высотап отолков2,5м.	Ведетсявнутрен няяотделка	1
	ООО"Контур"	ЖК"Эдельвейс",мкрТернов ка,16-эт.кирп.ЖД(ул.Ивановская ,150/152)	1 2 3	39,56-42,83 56,55-62,77 74,68-80-97	38000 36000 34000	4кв.2013г.	Рассрочкавозмо жнадодекабря2013г.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен.Пл аст.окна,лоджиизасте кл.Высотапотолков2,8 м.Возможнаотделка"п одключ"для2-3комн.	Ведетсявнутрен няяивнешняяот делка	1
40000-45000руб	МУП "Пензгорстройзаказчик"	3мкр"Арбеково",каркасно-кирп.ЖДперем.этажности(14-16),стр.2	1 2 3	35,2-40,0 53,1-55,5 74	40000-42000 38000-40000 38000-39000	3кв.2014г.	Беспроцентнаяр асрочкана8меся цев	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,сч етчикинаводу,газ,эл.с четчики,высотапотолк ов2,7м	Возведенкаркас до15этажа	0,5
	МУП"Пензгорстро йзаказчик"	3мкр"Арбеково",10эт.пан.-кирп.ЖД,стр.10	2	62,0-62,7	39000-41000	4кв.2014г.	Беспроцентнаяр асрочкана6меся цев	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,сч етчикинаводу,г аз,эл.счетчики,высотапотолко в2,5м	Ведетсявнутрен няяивнешняяот делка	0,5
	МУП"Пензгорстро йзаказчик"	3мкр."Арбеково",10эт.Пан.-кирп.ЖД,Стр.11	2	62,0-62,7	39000-41000	2кв.2014г.	Беспроцентнаяр асрочкана3меся ца	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,газ .плита,счетчикинавод у,газ,эл.счетчики,выс отапотолков2,5м	Ведетсявнутрен няяивнешняяот делка	0,5
	МУП"Пензгорстро йзаказчик"	3мкр."Арбеково",10эт.Пан.-кирп.ЖД,Стр.9	1 2 3	33,9-38,3 54,5-64,5 77,2-79,1	43000 41000-42000 40000	1кв.2015г.	Беспроцентнаяр асрочкана3меся ца	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,сч етчикинаводу,газ,эл.с четчики,высотапотолк ов2,5м	Строитсяпослед нийтехнический этаж	0,5
	ООО"СКМГрупп"	3мкр."Арбеково",ЖК"Нов ыйгород",16эт.кирп.ЖД	2	58-62	43000	4кв.2016г.	Рассрочкавозмо жнаприперв.Взн осеот40%1)набмес - без%2)до25лет-	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пл астокна,безразводкив одопроводнойсистем ы,газ,плита,лоджияне	Ведетсявнутрен няяотделка	0,5

							от 11,4% и выше.	застеклена, высота потолка 2,5м		
ООО "Спецстроймеханизация"	7-эт. кирп. ЖД, ул. Леонова-Крупская	3	77,15	43000	Домсдан	Рассрочка не предусмотрена		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик, лоджия застеклена, высота потолка 2,75м. Индив. отопление.	Домсдан	0,5
ООО «Ревьера»	ЖК "Прилесный" (12 эт. кирп. ЖД), стр. №1	2	77,62-78,85	45000	4 кв. 2014г.			Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик, окна, высота потолка 2,75м	Домсдан	0,5
		3	87,78-88,77							
ООО «Рисан»	ЖК "Фаворит", 17 эт. монолит. - кирп. ул. Мира, 44 (Корп. "А")	1	41,51-42,69	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risana-penza.ru	4 кв. 2014г.	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)		Свободная планировка, без штукатурки, ввод электричества, счетчик горячего, холодного водоснабжения, газовая плита, высота потолка 2,5м.	Актуальная информация представлена на сайте http://www.risana-penza.ru	1
		2	59,84-70,33							
		3	87,33-100,37							
ООО «Рисан»	ЖК "Фаворит", 10 эт. кирп. ул. Попова, строение 1	3	100,11	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risana-penza.ru	Домсдан	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)		Цементная стяжка, без штукатурки, ввод электричества, счетчик горячего, холодного водоснабжения, газа, высота потолка 2,5м	Домсдан	1
ООО "СКМ Групп"	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирп., стр. 9	2	55-59	42000	1 кв. 2015г.	Рассрочка возможна: 1) перв. Взнос 40%, на мес-без% 2) перв. взнос 40%: на 1 год - под 13%, на 2 года - под 14%, на 3 года - под 15% годовых.	Эконом-класс. Без электропроводки и разводки водной системы.	Ведется внутренняя и внешняя отделка	0,5	
ООО "СКМ Групп"	ЖК "Арбековская застава", 10 эт. кирп., стр. 6, стр. 8	1	36-40	39000	4 кв. 2014г.	#ССЫЛКА!		Эконом-класс. Без электропроводки и разводки водной системы.	Вбстр. - ведется внутренняя и внешняя отделка, вбстр. - 4 этаж.	1
		2	55-59	38500						
		3	75-85	37500						
ООО "Стройзаказчик"	ул. Фабричная, кирп. ЖД перем. эт. (10-14 эт)	1	42-50	42000	2 кв. 2014г.	Рассрочка до окончания строительства		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик, лоджия застеклена, газ, плиты, высота потолка 2,5м	Строится 8-9 этажи	1
		2	63	38000						
	ЖК "Петровский квартал", кирп. ЖД перем. этаж-ти (10-13)	1	40-70	41000-42000	1,2 подъезды - 4 кв. 2016г., 3-4 подъезды -	Рассрочка возможна		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластик, лоджия застек	Ведется внутренняя отделка	1
		2	60-80							
3	93									

45000-50000руб.	ОООПКФ"Термодом"	10-эт. монол. ЖДпоул. Мира/Попова	1	от61	от40000	3кв.2015г.	Рассрочкавозможна	л.,Высотапотолка2,6м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
			2	60-90		2кв.2013г.				
			3	108-130		42000				
	ООО"Градстрой"	10эт. кирп. ул. Ульяновская/Минская	2	68,7	42000	Домсдан28декабря2012г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пласт.окна,металлич.входнаядверьвысотапотолков2,5м	Домсдан	0,5
			3	70						
	ООО«Ревьера»	ЖК«Ревьера»(17эт.ЖДпоул.Краснова/Лобачевского)	1	55	38000-41500	2кв.2014г.	Рассрочкавозможнадля3-хкомн.перв.Взносот50%,ост.-равнымиплатежам(беспроцентно)	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пласт.Окна,чугун.радиаторывысотапотолков2,5м	Ведетсявнутренняяивнешняяотделка	0,5
			2	55-64	42000					
			3	78-96	38000					
	ОАО"ПензПромСтрой"	12эт.кирп.ЖДпоул.Калинина	3	91-93	45000	4кв.2013г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен.Пласт.окна,поджизастекл.Высотапотолков2,5м	Завершениевнутреннейотделки	0,5
	ООО"СКМГрупп"	ЖК"Симфония",ул.Суворова,16эт.кирп.ЖД	3	100	49500	4кв.2015	Рассрочкавозможнаприпервоmvзносот40%.1)на6месяцевбез%.2)до25летот11,4%ивыше.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,безразводки водопроводнойсистемы,высотапотолка2,7м.	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5
ООО«Рисан»	ЖК"Новыесады",10-эт.4-хсекционныйЖД,стр.№1	1	41,84-42,2	Актуальныецен ыуказанынасайт ehttp://www.risapen-penza.ru	4кв.2014г.	Рассрочкавозможна(индивид.по доход)	Свободнаяпланировка (огороженсанузеликухня),безштукатурки,водоэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,газоваяплита,высотапотолков2,6, м,лоджиязастекл.	Актуальнаяинформацияпредставленанасайтhttp://www.risapenza.ru	1	
		2	60,21-69,45							
		3	87,0-98,8							
ЗАО"БиАй-Инвест"	10-эт.кирп.ЖД,ул.Ладожская,9	2	58,93	44000	2кв.2015г.	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиязастекл.,металлич.входная дверьвысотапотолков2,5м	Домсдан	1	
ООО"Фундамент"	14-эт.Монолит.ЖД№1иЖД№2попр-туПобеды	1	47,9		4кв.2015г.		Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен.Пласт.окна,лоджиязастекл.,высотапотолков2,8м.	ВЖД№1ведетсявнутр.ивнеш.отделка,вЖД№2ведетсявнутр.ивнеш.Отделка	1	
		2	67,4-70,3							

	ООО«Рисан»	ЖК"Фаворит",17эт. монолит.-кирп,ул. Ленинградская,строение2	1	52,7-53,72	Актуальныецен ьуказанынасайт ehttp://www.risapn-penza.ru	декабрь2013г.	Рассрочкавозмо жна(индивид.по дход)	Свободнаяпланировка ,безштукатурки,вводэ лектр- ва,счётчикигорячего,х олодноговодоснабжен ия,высотапотолков2,8 м.	Актуальнаяинф ормацияпредста вленанасайтhtt p://www.risapn-penza.ru	1
			2	70,29 – 84,25						
			3	110,99						
			пентхаус	181,88(16 этаж)						
	ООО"СпектрНедви жимости"	ЖК"Старыйгород",ул.Кали нина/ул. Чкалова10-эт.кирп.ЖД	2	68-72	47000-48000	2кв.2014г.	Рассрочкавозмо жнаПервонач.вз нос50%(индиви д.)	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пл аст.Окна,высотапотол ков2,7м.Индивид.отоп ление.	Строится6этаж	1
			3	107	46000-47000					
МУП"Пензгорстро йзаказчик"	ЖДнаул.М.Горького(9эт.К ирп,2-хподъезд)	2	80,98- 84,73	50000	2кв.2015г.	Рассрочканепре дусмотрена	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,газ .плита,счётчикинавод у,газ,эл.счётчики,выс отапотолков2,7м,плас т.окна,остеклениелод жий	Домсдан	1	
Свыше50000рублейзакв.м.	ООО«Рисан»	ЖК"Триумф", ул.Пушкина, 15,Каркасно- монолитныйЖДпеременно йэтажности,строение4	3	122,65 – 135,68	Актуальныецен ьуказанынасайт ehttp://www.risapn-penza.ru	Домсдан	Рассрочкавозмо жна(индивид.по дход)	Свободнаяпланировка ,цементнаястяжка,пла стокна,радиаторы,выс отапотолков2,8м	Домсдан	1
	ООО«Рисан»	ЖК"Триумф", ул.Плеханов а,Каркасно- монолитныйЖДпеременно йэтажности,строение3	1	52,7- 53,72	54000-59500	3кв.2016г.	Рассрочкавозмо жна(индивид.по дход)	Свободнаяпланировка ,цементнаястяжка,пла стокна,радиаторы,выс отапотолков 2,75м	Ведетсявнутрен няявнешняяот делка	1
			2	70,29- 84,25	50500-57500	3кв.2016г.				
			3	105,9- 111,06	48500-54000	3кв.2016г.				
	ООО"Стройолтек"	16эт. Кирп. ЖДнаул.Суворо ва	1	42,5- 43,79	52000	2кв.2015г.	Рассрочкавозмо жна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пл аст.Окна,панорамноео стекление,высотапото лков2,75м	Строится10этаж	0,5
			2	72-76	52000					
			3	104	42000					

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Сортировка по стоимости одного квадратного метра на новостройки в 2015 году

Цена	Организация, реализующая строящиеся объекты	Объект	Количество комнат	Общая площадь, м2	Стоимость кв. м по состоянию на 15.01.2016г	Акции и скидки застройщиков	Декларируемый срок сдачи объекта	Форма оплаты	Отделка квартир/квартир	Стадия строительства	Коэффициент чёталоджий	
До 40000 руб за кв. м	ГК "Декор-Трейд"	ЖК "Маяковский" кирпич. Перем. эт. (13-15)	1	36-45	40000		Август 2016	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)	Цементная стяжка полов, штукатурка стен. Пласт. окна, остекление, высота потолков 2,55 м.	Строятся 9-13 этажи	0,5	
			2	57-75	38000							
			3	83-89	36000							
			Пентхаус	120-172	38000							
	МУП "Пензгорстройзаказчик"	ЖК "Велотрек", г. Пенза, в районе ул. Лозицкой, 1214 эт. кирпич. ЖД (стр. №1)	2	65,2-73,2	38000		2 кв. 2016 г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчик на воду, эл. счетчик и, высота потолков 2,68 м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
			3	82,3-89,4								
	МУП "Пензгорстройзаказчик"	ЖК "Велотрек", г. Пенза, в районе ул. Лозицкой, 14 эт. кирпич. ЖД (стр. №2)	1	39,4-41,1	42000		3 кв. 2016 г.	Рассрочка возможна до июня 2016 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчик на воду, эл. счетчик и, высота потолков 2,68 м	Ведется внутренняя отделка	0,5	
			2	66,5-72,5	38000-39000							
	ООО "Мегастрой"	Змкр. "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 14	1			38000	Рассрочка на 24 мес. При первонач. Взнос 65-79% по 3930050-65%-40100	2 кв. 2016 г.	Рассрочка возможна до 31.03.2016 г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчик на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5 м	Ведется внутренняя отделка	0,5
			2	61,6-62,3								
			3									
	ОАО "Пензастрой"	Мкр. «Лукоморье», Засечное Пенз. р-на, Кирпичный 9 эт. ЖД стр. 18	1	41-42	36000		3 кв. 2015 г.	Рассрочка возможна до окончания строительства. Первоначальный взнос 30%.	Цементная стяжка полов, газ. плита, пласт. окна, лоджия застекл., высота потолков 2,7 м	Дом сдан	0,5	
2			64-68									
ОАО АК "Домостроитель"	ЖК «Северное сияние», м-н "Северная поляна", 10 эт. пан. ЖД №4	1	37	34600-40000		Декабрь 2014 г.	Рассрочка возможна	Отделка "под ключ"	Ведется внутренняя отделка	1		
		2	58	36200								
ООО ПКФ "Термодом"	Р-н Терновки, ЖК "Город Спутник", 13-16 эт. кирпич. пан. ЖД (стр. №39) (Пенз. область)	студии	от 35	41000		4 кв. 2015 г.	Для всех квартир при 50% первоначального взноса остаток на б/е без%. На все квартиры действует рассрочка на 3 года по 9,	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, пластиковые окна, радиаторы, высота потолка 2,7 м	Дом сдан	1		
		1	41									
ООО ПКФ "Термодом"	Р-	студии	29-37	45000		3 кв. 2015 г.		Цементная стяжка полов	Завершается	1		

м"	пТерновки, ЖК "ГородСпутник", 13-16-эт.пан.-кирп.ЖД(стр.№35)(Пенз.область)	1	37-45	43000-43500	ясывозрастарребенка3хлет.Работаютсовсемивидамисертификатов.От3,3%размерпереплатыклиента, взявшегокредитвПАОСбербанк(безучетарасходоввстрахованиижизнииздоровьязаемщика)напокупкужилогопомещениястоимостьюот1971тыс.рублей, приодновременномпредоставлениискидкиООТермодом»наприобретаемоепомощьюкредитныхсредствБанкажилоепомещенияразмером15%отстоимостижилогопомещения, приполучениикредитасрокомна12месяцев, припервоначальновзносеот50%отстоимостиприобретаемогопомещения.	1 кв.2015г.	9%годприпервоначвзносе30%отстоимостиквартиры.Настудииприпервоначвзносе50%-остатокна3год апод9,9%год. Натудиипоцене950000рубприпервоначвзносеот70%-остатокнабмебез%.	ов,штукатуркастен,пластокна,радиаторы,высотапотолка2,7м	я	1
		2	49-53	42000					внутренняяи	
		3	80-100	37500-39500					внешняяотделка	
ОООПКФ"Термодом"	Р-пТерновки, ЖК "ГородСпутник", 16-эт.кирп.ЖД(стр.№40)(Пенз.область)	студии	от28	41500		1 кв.2017г.		Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Ведетсявнутренняяи внешняяотделка	1
		1	от41	40000						
ОООПКФ"Термодом"	Р-пТерновки, ЖК "ГородСпутник", 10-12эт.пан.ЖД(стр.№66)(Пенз.область)	студии	23	44000		1 кв.2017г.		Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Строится10этаж	1
		1	40,3-40,9	39500						
		2	51-72	38500-41000						
ООО«Рисан»	ЖК«БлижняяВеселовка»,ул.Тепличная,10эт.кирп.,строение2	1	37,69-38,56	Актуальныеценывказанынасайтеhttp://www.risan-penza.ru		4 кв.2013г.	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Цементнаястяжка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,газа,высотапотолков2,5м.	Актуальная информацияпредставленанасайтеhttp://www.risan-penza.ru	1
		2	51,77-65,74							
		3	68,72-93,79							
ООО"ИСК"Альянс(партнёрпроектаМУП"Пензгорстройказачик")	ЖК"Семейный", с.Засечное,10эт.кирп.ЖД(стр.№1)	1		37000		2 кв.2016г.	Рассрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,счётчикинаводу,газ,эл.счётчики,высотапотолков2,7м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2								
		3	75,23-78,03							
ООО"Засечное"	ЖК"Семейный", с.Засечное,10эт.Пан.-кирп.ЖД(стр.№2)	1		36000-37000		1 кв.2016г.	Рассрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,счётчикинаводу,газ,эл.счётчики,высотапотолков2,5м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2								
		3	64,8-71,7							
ООО"Засечное"	5эт.Кирп.ЖДпоул.Механизаторов,26(с.Засечное)	1	38-45,68	34000-36000	Скидка500руб.с1кв.мпри100%оплате	3 кв.2015г.	Рассрочкавозможнана1год Припервонач.взносе30%	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,5м	Домсдан	0,5
		2	50-56							
		3	83	32000						
ООО"СКМГрупп"	ЖК"Измайловск	1			Скидкаотстоимости1	2 кв.2016	Рассрочкавоз	Экономкласс.Безразв	Ведётсявнут	0,5

	ий",10этаж кирп. ЖД,стр3,к.2	2			к\квна сумму1\2матк апитала,2и3к\кв-на суммуматкапитала		можно при пер вом взносе от 40%.1)набмесе чебез%.2)до25 летот11,4%ивыше.	одкиводопрводной системы.	рениаяивнешняяотделка	
		3	66-67							
ООО"СКМГрупп"	ЖК"Измайловский",10этаж кирп. ЖД,стр4,к.1	1	35-42		Скидкаотстоимости1к\квна сумму1\2матк апитала,2и3к\кв-на суммуматкапитала	1 кв.2016	Рассрочкавоз можно при пер вом взносе от 40%.1)набмесе чебез%.2)до25 летот11,4%ивыше.	Экономкласс.Безразводкиводопрводной системы.	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5
		2	55,5	44000						
		3	66-67	43000						
Строительная компания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)	22-эт.МонолитЖД №4поулицеАнтонина	Студии	26	48000	Скидка2%при100оплате	2 кв.2016	Рассрочкавоз можнона10месяцев,при пер вом взносе60%.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен.Пласт.окна.Высотапотолков 2,7м	Строится22этаж	0,5
		1	от36	45000						
		2	52	41500						
		3	71	41000						
МУП "Пензгорстройзаказчик"	3мкр."Арбеково",14\16эт.Монолитнокаркас.ЖД,стр.7					4 кв.2015г.		Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,с четчикинаводу,эл.счетчики,высотапотолков 2,7м	Домсдан	0,5
МУП "Пензгорстройзаказчик"	3мкр"Арбеково",10эт.пан.-кирп.ЖД,стр.8	2	61,6-62,3	39000-40000	-	4 кв.2015г.	Рассрочкавоз можнонабмес	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,с четчикинаводу,эл.счетчики,высотапотолков 2,5м	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5
МУП "Пензгорстройзаказчик"	3мкр"Арбеково",10эт.пан.-кирп.ЖД,стр.5	2	54-64,2	39000-40000	-	4 кв.2015г.	Рассрочкавоз можнонабмес	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,с четчикинаводу,эл.счетчики,высотапотолков 2,5м	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5
		3	79,5	38000-39000						
ООО"СКМГрупп"	3мкр."Арбеково",ЖК"Новыйгород",16эт.кирп.ЖД	2	58-62	43000	Скидкаотстоимости1к\квна сумму1\2матк апитала,2и3к\кв-на суммуматкапитала	4 кв.2016г.	Рассрочкавоз можно при пер в.Взносеот40%1)набмес – без%2)до25летот11,4%ивыше.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,безразводки водопрводной системы,газ.плита,лоджиян езастеклена,высотапотолка2,5м	Ведётсявнутренняяотделка	0,5
ООО"СКМГрупп"	ЖК"Арбековскаязастава",16эт.кирп.,стр.13	1	37-50	44000	Скидкаотстоимости1к\квна сумму1\2матк апитала,2и3к\кв-на суммуматкапитала	4 кв.2015г.	Рассрочкавоз можно при пер в.Взносеот40%1)набмес – без%2)до25летот11,4%ивыше.	Экономкласс.Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,разводка водопрводной системы,электроразводка ,выключатели,розетки	Строится9этаж	0,5
		2	60-62	42000						
		3	70-72	40500						

ООО"СКМГрупп"	ЖК"Арбековская застава",16эт.кирп.,стр.8	2	58-59	43500	Скидка от стоимости 1 кв.на сумму 1\2маткапитала,2и3к\кв.на сумму маткапитала	2 кв.2016г.	е. Рассрочкавоз можно при пер в.Взносе от 40 %1)набмес – без%2)до 25ле т- от 11,4%и выш е.	и,счетчики. Эконом- класс.Без разводки в водопроводной системы.	Домсдан	0,5
		3								
ЗАО"Спецстроймеханизация"	18-эт.кирп.ЖД п.ул.Мусоргского (б-ой проезд Пестеля)	1	33,24- 39,24	41000	При 100%оплате возм ожен индив. Подход	4 кв.2015г.	Рассрочка не предусмотрена	Цементная стяжка по лов,штукатурка стен,п ласт.окна,высота по то лков 2,5м	Домсдан	0,5
		2	59,89- 63,55	39000-42000						
	7- эт.кирп.ЖД,ул.Л еонова-Крупская	3	77,15	43000	При 100%оплате возм ожен индив. Подход	Домсдан	Рассрочка не предусмотрена	Цементная стяжка по лов,штукатурка стен,п ласт.окна,лоджи из аст екл.,высота потолка 2,75м.Индив.Отопл еие.	Домсдан	0,5
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный" (12эт.кирп.ЖД), стр.№1	2	77,62- 78,85	45000	-	4 кв.2014г.		Цементная стяжка по лов,штукатурка стен,п ласт.окна,высота по то лков 2,75м	Домсдан	0,5
		3	87,78- 88,77							
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный" (18эт.Мон.- кирп.ЖД),стр.№ 3	1	52-65	42000-43000	-	1 кв.2016г.	Рассрочка воз можно набмес. Без%,от 1года до 3лет- от 9%до 19%	Цементная стяжка по лов,штукатурка стен,п ласт.окна,высота по то лков 2,75м	Строится 17 этаж	0,5
		2	55-77							
		3	107,98 - 101,64 (2- хуров н.)							
		4	151,51 (2-х	41000-42000						
		5	210,05 (2- хуров н.)							
ООО«Рисан»	ЖК"Фаворит",1 7эт.монолит.- кирп,ул.Мира,44 (Корп."А")	1	41,51- 42,69	Актуальные цены указаны на сайте http://www.risan- penza.ru	http://www.risan- penza.ru	4 кв.2014г.	Рассрочка воз можно (индив ид.подход)	Свободная планировка, безштукатурки,водо электро- счётчики горячего, холодного водоснабже ния,газовая плита,вы сота потолка 2,5м.	Актуальная информация представлена на сайте http://www.risan- penza.ru	1
		2	59,84- 70,33							
		3	87,33- 100,37							
ООО"Север-Траст"	ирп.ЖДперем.этаж-ти(11-	1	55-58	от 45000	-	3 кв.2015г.	Рассрочка воз можно	Цементная стяжка по лов,штукатурка стен.П	Строится 10 этаж	1
		2	66-87							

45000-50000руб.	ООО"Стройзаказчик"	12эт.)ЖК"Янтарный",ул.Кижеватова,14а	3	90-114					ласт.окна,высотапотолков2,8м.			
		ул.Фабричная,кирпЖДперем.эт.(10-14эт)	1	42-50	42000	-	2кв.2014г.	Рассрочкадоокончаниястроительства	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,лоджиизастекл.,газ.плиты,высот апотолка2,5м	Строится8-9этажи	1	
			2	63	38000							
			1	40-70	41000-42000							
	2	60-80										
	ЖК"Петровский квартал",кирп. ЖДперем.этаж-ти(10-13)	3	93			1,2подъезды-4 кв.2016г.,3-4	Рассрочкавоз можна	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен,пластокна,лоджиязастекл.,Высотапотолка2,6м.	Ведетсявнут реннаяотделка	1		
		1	42-47		подъезды-3кв.2015г.							
		2	70	40000								
	ООО"Стройолтек"	9эткирп.ЖДпоул .Калинина,1,3	1	42-47			-	2кв.2017г.	Рассрочканеп редусмотрена	Цементнаястяжкапол ов,штукатуркастен.П ласт.окна,панорамно еостекление,высотап отолков2,75м.	0-циклстроит ельства	0,5
			2	70	40000							
45000-50000руб.	ООО"СКМГрупп"	ЖК"Симфония", ул.Суворова,1бэт .кирп.ЖД	3	100	49500	Удвоениематеринско гокапитала	4кв.2015	Рассрочкавоз можнаприпер вомвзносеот40%.1)набмесе цебез%.2)до25 летот11,4%ив ыше.	Цементнаястяжкапол ов,штукатуцркастен, пластокна,безразводк иводопроводнойсите мы,высотапотолка2,7 м.	Ведётсявнут реннаяивне шняяотделк а	0,5	
												Строительнаякомпания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)
	1	от36	49000									
	2	52	47500									
	ОАО"Пензастрой"	кирп.Перем.этаж ностиЖД(улицаР ахманинова/Гер нопольская,стр.3)	1	39,2-42,2		1000руб.с1 кв.м.при100% оплате	2кв.2016г.	Рассрочка возможнадо окончания строительства . Первоначаль ны йвзнос30%.	Цементнаястяжкапол ов,газ.плита,пласт.ок на,лоджиизастекл.,вы сотапотолков2,7м	Строится0-11этаж	0,5	
			2	55-59	48000							
			3	72,9-82,2	48000							
			4	100,6-102,1	48000							
	ОАО"Пензастрой"	кирп.13-эт.ЖД (улица8-еМарта, стр.№1,к.6)	1	38,34-40,73		1000руб.с1кв.м.при10 0%оплате	2кв.2016г.	Рассрочка возможнадо окончания строительства Первоначаль ны йвзнос30%.	Цементнаястяжкапол ов,газ.плита,пласт.ок на,лоджиизастекл.,вы сотапотолков2,7м	Строится4э таж	0,5	
			2	52,09-56,07	50000							
3			82,32-87,99	49000								
ООО«Рисан»	ЖК"Новыесады ",10-эт.4-хсекционныйЖД ,стр.№1	1	41,84-42,2	Актуальные ценыуказан ынасайtehtr p://www.risan		4кв.2014г.	Рассрочкавоз можна(индив ид.подход)	Свободнаяпланировк а(огороженсанузелик ухня),безштукатурки, вводэлектр-	Актуальная информаци япредставле нанасайtehtr	1		
		2	60,21-69,45									

			3	87,0-98,8	-penza.ru				ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,газоваяплита,высотополков2,6,м,лоджиязастекл.	tp://www.risan-penza.ru		
ЗАО"БиАй-Инвест"	10-эт.кирп.ЖД,ул.Ладожская,9		2	58,93	44000	-		2кв.2015г.	Расрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиязастекл.,металлич.входнаядверьвысотополков2,5м	Домдан	1
ООО"Комплекстрой"	ЖК"Меридиан45",18-эт.кирп.ЖД(ул.Тернопольская/ул.Бородина)		1	от41,58	47000-48000	Специальнаяценаза3и4комн.квартирына2этаже-41000руб/кв.м.	2кв.2016г.	Расрочкавозможнасповышениемценыза1кв.мна1000руб.	Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен.Пласт.окна,панорамноеостекление,высотополков2,75м	Строится11этаж	1	
			2	58,88								
			3	83,21-86,57	41000-43000							
			4	101,94	43000							
ООО"Сан-Лико-Инвест"	ЖК"Сатурн",17-18эт.монолит.ЖДпоул.Лозицкой	студии	28		45000	скидка50000до15,05	2кв.2016г.	Расрочкавозможна	Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен.Пласт.окна,остеклениелоджий,высотополков2,7м.	Строится10-12этажи	0,5	
			1	34-41	44000	скидка70000до15,05						
			2	66-71	40000	скидка100000до15,05						
ООО"Фундамент"	14-эт.Монолит.ЖД№1иЖД№2попр-туПобеды		1	47,9			4кв.2015г.		Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен.Пласт.окна,лоджиязастекл.,высотополков2,8м.	ВЖД№1ведетсявнутр.и внеш.отделка,вЖД№2ведетсявнутр.ливнеш.Отделка	1	
			2	67,4-70,3								
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(16эт.кирп.ЖД),стр.№2		1	38-53	52000	При100%оплатемину с10%отстоимостиквартиры	3кв.2015г.	Расрочкавозможнадляквартирот47кв.м:перв.Взносот50%,ост.-равнымиплатежамибеспроцентно.Расрочкавозможнаот1годадо3лет-от9%до19%пripервонач.взносеот20%	Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен,пласт.Окна,чугун.Радиаторы,высотополков2,75м	Домдан	0,5	
			2	60-80	45000-46000							
			3	91,7-99,6	45000							
ООО"СМУ-23-СЕРВИС"	ЖК"НаКузнецкой",12-эт.кирп.ЖД		1	35-39	46000	При100%оплатевозможенидивид.Подход	2кв.2016г.	Расрочкавозможнабмес.Припервонач.Взносе50%	Цементнаястяжкаполост.штукатуркастен,пласт.окна,лоджиязастекл.,газ.плиты,высотополка2,5м	Строится6этаж	0,5	
			2	56-59	46000							
			3	85-88	45000							
ООО«Рисан»	ЖК"Фаворит",17эт.монолит.-		1	52,7-53,72	Актуальныеценыуказан		декабрь2013г.	Расрочкавозможна(индив	Свободнаяпланировка,безштукатурки,вво	Актуальнаяинформаци	1	

		кирп.ул.Ленинградская,строение2	2	70,29 – 84,25	ынасайтhttp://www.risan-penza.ru			ид.подход)	дэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,высотапотолков2,8м.	япредставленасайтhttp://www.risan-penza.ru	
			3	110,99							
			пентхаус	181,88 (16 этаж)							
ООО"СпектрНедвижимости"	ЖК"Старыйгород",ул.Богданова(ул.Калинина,9)10-эт.кирп.ЖД	3	107	48000-49000	-	2кв.2015г.	РассрочкавозможнаПервонач.взнос50%(индивид.)	Цементнаястяжкапол,штукатуркастен,пласт.Окна,высотапотолков2,7м.Индивидуотопление	Ведетсявнутренняяи внешняяотделка	1	
Свыше50000рублейзакв.м.	ООО«Рисан»	ЖК"Триумф",ул.Пушкина,15,Каркасно-монолитныйЖДпеременнойэтажности,строение4	3	122,65 – 135,68	Актуальныеценыуказанынасайтhttp://www.risan-penza.ru	Актуальныеакцииуказанынасайте	Домсдан	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Свободнаяпланировка,цементнаястяжка,пластокна,радиаторы,высотапотолков2,8м	Домсдан	1
	ООО«Рисан»	ЖК"Триумф",ул.Плеханова,Каркасно-монолитныйЖДпеременнойэтажности,строение3	1	52,7-53,72	54000-59500		3кв.2016г.	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Свободнаяпланировка,цементнаястяжка,пластокна,радиаторы,высотапотолков2,75м	Ведетсявнутренняяи внешняяотделка	1
			2	70,29-84,25	50500-57500		3кв.2016г.				
			3	105,9-111,06	48500-54000		3кв.2016г.				
	Строительнаякомпания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)	22-эт.МонолитЖД№3поулицеАнтонина	Студии	26	55000	Скидка2%при100оплате	2кв.2016	Рассрочкавозможнана10месяцев,припервонач.взносе60%.	Отделкакласса"Комфорт+": ламинат, виниловыеобои, имп.плитка, межкомнатные двери,сантехника	Строится19этаж	0,5
			1	от36	52000						
			2	52	54000						
			3	71	47500						
	Строительнаякомпания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)	22-эт.МонолитЖД№2поулицеАнтонина	Студии	26	60500	Скидка2%при100оплате	3кв.2015	Рассрочкавозможнана10месяцев,припервонач.взносе60%.	Отделкакласса"Комфорт+": ламинат, виниловыеобои, имп.плитка, межкомнатные двери,сантехника	Домсдан	0,5
			1	от36	57000						
			2	52	52000						
			3	71	50000						

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Сортировка по стоимости одного квадратного метра на новостройки в 2016 году

Цена	Организация, реализующая строящиеся объекты	Объект	Количество комнат	Общая площадь, м2	Стоимость кв.м по состоянию на 15.01.2016г	Акционерский застройщик	Декларированный срок сдачи объекта	Форма оплаты	Отделка квартир	Стадия строительства	Коэффициент учёта лоджий
До 40000 руб.	ГК "Декор-Трейд"	ЖК "Маяковский" кирпич. Перем.эт.(13-15)	1	36-45	40000		Август 2016	Рассрочка возможна (индивидуальный подход)	Цементная стяжка полов, штукатурка стен. Пласт. окна, витражное остекление, высота потолков 2,55м.	Строятся 9-13 этажи	0,5
			2	57-75	38000						
			3	83-89	36000						
			Пентхаус	120-172	38000						
	МУП "Пензгорстройзаказчик"	ЖК "Велотрек", г. Пенза, район ул. Лозицкой, 1214 эт. кирп. ЖД (стр. №1)	2	65,2-73,2	38000		2 кв. 2016г.		Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолков 2,68м	Ведется внутренняя отделка	0,5
			3	82,3-89,4							
	МУП "Пензгорстройзаказчик"	ЖК "Велотрек", г. Пенза, район ул. Лозицкой, 14 эт. кирп. ЖД (стр. №2)	1	39,4-41,1	42000		3 кв. 2016г.	Рассрочка возможна до июня 2016г	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, эл. счетчики, высота потолков 2,68м	Ведется внутренняя отделка	0,5
			2	66,5-72,5	38000-39000						
	ООО "Мегастрой"	Змкр. "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 27	1	33,8-38,0	43000		3 кв. 2016г.	Рассрочка возможно 30.04.2016г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5м	Ведется внутренняя отделка	0,5
			2	61,6-62,3	38000						
			3	81,2	38000						
	ООО "Мегастрой"	Змкр. "Арбеково", 10 эт. пан.-кирп. ЖД, стр. 14	1			Рассрочка на 24 мес. При первом нач. Взнос 65-79% по 3930050-65%-40100	2 кв. 2016г.	Рассрочка возможно 31.03.2016г.	Цементная стяжка полов, штукатурка стен, счетчики на воду, газ, эл. счетчики, высота потолков 2,5м	Ведется внутренняя отделка	0,5
2			61,6-62,3	38000							
3											
ОАО "Пензастрой"	Мкр. «Лукоморье», За сечное Пенз. р-на, Кирпичный 9 эт. ЖД стр. 18	1	41-42	36000		3 кв. 2015г.	Рассрочка возможно окончания строительства Первоначально	Цементная стяжка полов, газ. плита, пласт. окна, лоджии из остекл., высота потолков 2,7м	Дом сдан	0,5	
		2	64-68								

							ы йвнос30%.				
ОАОАК"Домостроитель"	ЖК«Северное сияние», м-н "Северная поляна",10 эт.пан.ЖД№14	1	52	34600		декабрь2014г.	Расрочкавозможна1годпери первоначальномвнос30%.	Отделка"подключ"	Домсдан	1	
		2	58								
ОООПКФ"Термодом"	Р-нТерновки,ЖК"ГородСпутник",13-16эт.кирп.пан.ЖД(стр.№39)(Пенз.область)	студии	от35	41000	Наквартiryпри100%оплатезаналденсредствадействуетскидкавразмере2000рубсквм.Наполэтажидействуетскидкавразмере1000руб.Принимаютматкапитал,недожидаясьвозрастарребенка3-хлет.Работаютсовсемивидамисертификатов.От3,3%размерпереплатыклиента,взявшегокредитвПАОСбербанк(безучетарасходовпострахованиюжизнииздоровьязаемщика)напокупкужилогопомещениястоимостьюот1971тыс.рублей,приодновременномпредоставлениискидкиООО"Термодом»наприобретаемоепомещениекредитныхсредстввБанкажилоепомещениеразмером15%отстоимостижилогопомещения,приполучениикредитасрокомна120месяцев,припервоначальномвносеот50%отстоимостиприобретаемогопомещения.	4кв.2015г.	Длявсехквартiryпри50%первоначальномвносостатокнабмесбез%.Навсеквартiryдействуетрасрочкана3годапод9,9%годпри первоначальномвносе30%отстоимостиквартiry.Настудиипри первоначальномвносе50%-остатокна3годапод9,9%год.Натудиипоцене950000рубпри первоначальномвносеот70%-остатокнабмесбез%.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Домсдан	1	
		евро2-х	60,6								
ОООПКФ"Термодом"	Р-нТерновки,ЖК"ГородСпутник",16эт.кирп.ЖД(стр.№55,56)(Пенз.область)	студии	37,95-38	43500		2кв.2016г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Ведетсявнутренняяотделка	1	
		1	43,35-43,79	45000							
		2	66,77	44000							
ОООПКФ"Термодом"	Р-нТерновки,ЖК"ГородСпутник",10-12эт.пан.ЖД(стр.№65)(Пенз.область)	студии	-			1кв.2017г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Началасьвнутренняяотделка	1	
		1	40,3-40,9	39500							
		2	51-72	38500-41000							
ОООПКФ"Термодом"	Р-нТерновки,ЖК"ГородСпутник",10-12эт.пан.ЖД(стр.№66)(Пенз.область)	3	92	37000		1кв.2017г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластикна,радиаторы,высотапотолка2,7м	Строится1этаж	1	
		студии	23	44000							
		1	40,3-40,9	39500							
ООО«Рисан»	ЖК«БлижняяВеселовка»,ул.Тепличная,10эт.кирп.,стр.4	1	38,56	44000		2кв.2015г.		Цементнаястяжка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,газа,высотапотолков2,5м.	Домсдан	1	
		2	77	34200							
		3	68,72	35200-37000							
ООО"ИСК"Альянс"(партнёрпроектаМУП"Пензгорстройказчик")	ЖК"Семейный",с.Засечное,10эт.кирп.ЖД(стр.№1)	1				2кв.2016г.	Расрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,7м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5	
		2									
		3	75,23-78,03	37000							
	ЖК"Семейный",с.Засечное,10эт.Пан.-кирп.ЖД(стр.№2)	1					1кв.2016г.	Расрочкавозможнадо31.03.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5
		2									
		3	64,8-71,7	36000-37000							
	ЖК"Семейный",с.Засечное,10эт.пан.-кирп.ЖД(стр.№3)	1	32,3-40,7	40000			2кв.2017г.	Расрочкавозможнадо31.12.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Строится8этаж	
		2	50,5-59	38000							
		3	67-71,8	38000							

40000-45000руб.		ЖК"Семейный",с.Засечное,10эт.пан-кирп.ЖД(стр.№4)	1	35,46-43,17	40000	-	1кв.2017г.	Рассрочкавозможнодо31.12.2016г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,газ,эл.счетчики,высотапотолков2,5м	Строится10этаж	0,5	
		ООО"Засечное"	2	55,58-58,81	38000	Скидка500руб.с1кв.мпри100%оплате	3кв.2015г.	Рассрочкавозможнона1годПрипервонач.взносе30%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.окна,высотапотолков2,5м	Домсдан	0,5	
			3	75,84	38000							
			1	38-45,68	34000-36000							
			ЖК"Измайловский",10этажкирп.ЖД,стр3,к.2	2	50-56		Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнонапервонач.взносеот40%.1)набмесебез%.2)до25летот11,4%ивыше.	Экономкласс.Безразводкиводопроводнойсистемы.	Ведётсявнутренняяи внешняя отделка	0,5
		3		83	32000							
		1		35-42								
			ЖК"Измайловский",10этажкирп.ЖД,стр4,к.1	2	55,5	44000	Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.	1кв.2016г.	Рассрочкавозможнонапервонач.взносеот40%.1)набмесебез%.2)до25летот11,4%ивыше.	Экономкласс.Безразводкиводопроводнойсистемы.	Ведётсявнутренняяи внешняя отделка	0,5
		3		66-67	43000							
		Студии		26	48000							
			Строительнаякомпания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)	1	от36	45000	Скидка2%при100оплате	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнона10месяцев,припервонач.взносе60%.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окналоджиизастекл.Высотапотолков2,7м	Строится22этаж	0,5
		2		52	41500							
		3		71	41000							
		1		27,1-29								
			МУП"Пензгорстройзаказчик"	2	39,7-52,8		Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.	4кв.2015г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,счетчикинаводу,эл.счетчики,высотапотолков2,7м	Домсдан	0,5
	3	73,3		38000								
	квартир	25,6-31,7		43000-45000								
	1	33,1-46,7		41000-43000								
		МУП"Пензгорстройзаказчик"	2	52,4-77,9	38000-42000	Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.	1кв.2017г.	Рассрочкавозможнодо30.06.2016г.Припервонач.взносе30%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркаводу,эл.счетчики,высотапотолков2,7м	Ведетсявнутренняя отделка	0,5	
	3		73,3	38000								
	1		27,1-29									
	2		39,7-52,8									
		МУП"Пензгорстройзаказчик"	1	37-50	44000	Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.	4кв.2016г.	Рассрочкавозможнонаперв.Взносеот40%1)набмес – без%2)до25летот11,4%ивыше.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,без разводкиводопроводнойсистемы,газ.плита,лоджииза стеклена,высотапотолка2,5м	Ведетсявнутренняяотделка	0,5	
	2		60-62	42000								
		ООО"СКМГрупп"	3	70-72	40500							Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-на суммуматкапитала.

								от1,4%ивыше.	ыключатели,розетки,счетч ики.		
ООО"СКМГрупп"	ЖК"Арбековскаязаст ава",16эт.кирп.,стр.8	2	58-59	43500	Скидкаотстоимости1к\квна сумму1\2маткапитала,2и3к\ кв-насуммуматкапитала.	2кв.2016 г.	Рассрочкавозмо жнаприперв.Взи оссеот40%1набм ес – без%2)до25лет- от1,4%ивыше.	Эконом- класс.Безразводкииводопр воднойсистемы.	Домсдан	0,5	
		3									
ООО«Рисан»	ЖК"Новыесады",10- эт.4- хсекционныйЖД,стр. №1	3	88	40000		Домсдан	Рассрочкавозмо жнабмес.При первонач.Взно се50%	Свободнаяпланировка,це ментнаястяжка,пластикна,рад иаторы,высотапотолков 2,6м	Домсдан	1	
ЗАО"Спецстроймех анизация"	18-эт.кирп.ЖД поул.Мусоргского(6- ойпроезд Пестеля)		33,24- 39,24		При100%оплатевозможени ндив. Подход	4кв.2015 г.	Рассрочканепре дусмотрена	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пласт.окна,в ысотапотолков 2,5м	Домсдан	0,5	
		1	43,05	41000							
		2	59,89- 63,55	39000- 42000							
		7- эт.кирп.ЖД,ул.Леонов а-Крупская	3	77,15	43000	При100%оплатевозможени ндив. Подход	Домсдан	Рассрочканепре дусмотрена	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пластикна,ло джиизастекл.,высотапотолк а 2,75м.Индив.Отопление.	Домсдан	0,5
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(12э т.кирп.ЖД),стр.№1	2	77,62- 78,85	45000	-	4кв.2014 г.		Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пласт.окна,в ысотапотолков 2,75м	Домсдан	0,5	
		3	87,78- 88,77								
ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(18э т.Мон.- кирп.ЖД),стр.№3	1	52-65	42000- 43000	-	1кв.2016 г.	Рассрочкавозмо жнабмес.Без %,от1годадо3ле т-от9%до19%	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пласт.окна,в ысотапотолков2,75м	Строитс я17этаж	0,5	
		2	55-77								
		3	107,98- 101,64(2- хуровн)								
		4	151,51(2-х								41000- 42000
		5	210,05(2- хуровн)								
ООО«Рисан»	ЖК"Фаворит",16эт.,у л.Мира,40,стр.6	1	45,11- 51,4	42000- 44500		4кв.2018 г.	Рассрочкабез %возможна бмес.,до5лет- под%.	Цементнаястяжка,безштука турки,вводэлектр- ва,счётчикигорячего,холод ноговодоснабжения,газа,вы сотаэтажа 3,05м	Строитс ятехэта ж	1	
		2	70,12- 74,09	41000- 43000							
		3	88-116	39000- 42000							
ЗАО"Спецстроймех анизация"	15- эт.кирп.ЖДпоул.Слес арная-Галетная	1	35,92- 49,75	40000		4кв.2017 г.	Рассрочкаб\п при50%первонач взноснабмес.	Цементнаястяжкаполов,шт укатуркастен,пласт.окна,в ысотапотолков 2,5м	0- циклстр оительс тва	0,5	
		2	59,45- 61,44	39000							

45000-50000руб.			3	69,55-72,07	39000							
	ООО"Север-Траст"	кирп.ЖДперем.этаж-ти(14-15эт.)ЖК"Янтарный",ул.Кижеватова,14а	1	55-58	от42000	-	1кв.2016г.	Рассрочкавозможна	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окна,панорамноеостекление,высотополков2,8м.	Строитс я10этаж	1	
			2	66-87								
			3	90-114								
	ООО"СКМГрупп"	ЖК"Симфония",ул.Суворова,16эт.кирп.ЖД	3	100	49500	Удвоениематеринскогокапитала	4кв.2015	Рассрочкавозможнаприпервомвзносеот40%.1)набмесяцбез%.2)до25летот11,4%ивыше.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,бэзразводкиводопроводнойсистемы,высотанотолка2,7м.	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5	
	ООО"СКМГрупп"	ЖК"ОлимпийскаяРоща",10эт.кирп.ЖД	1	39-40	44000	Скидкаотстоимости1к/квна сумму1/2маткапитала,2и3к/кв-насуммуматкапитала.	3кв.2016	Рассрочкавозможнаприпервомвзносеот40%.1)набмесяцбез%.2)до25летот11,4%ивыше.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,бэзразводкиводопроводнойсистемы,высотанотолка2,7м.	Ведётсявнутренняяивнешняяотделка	0,5	
			2	48								
			3	77								
	Строительнаякомпания"РенКапСтройПенза"(РСКПенза)	22-эт.МонолитЖД№1поулицеАнтонова	Студии	26	52000	Скидка2%при100оплате	3кв.2015	Рассрочкавозможна10месяцев,припервомвзносе60%.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окналоджиизастекл.Высотанотолков2,7м	Домсдан	0,5	
			1	от36	49000							
		2	52	47500								
		3	71	42500								
ОАО"Пензастрой"	кирп.Перем.этажност и12-14эт.ЖД(улицаРахманинова/Тернопольская,стр.3,6п.)	1	39,2-42,2	48000	1000руб.с1кв.м.при100%оплате	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадокончания строительства.Первоначальныйвзнос30%.	Цементнаястяжкаполов,газ.плита,пласт.окна,лоджизастекл.,высотанотолков2,7м	Строитс я0-11этаж	0,5		
		2	55-59									
		3	72,9-82,2									
		4	100,6-102,1									
ОАО"Пензастрой"	кирп.13-эт.ЖД(улица8-еМарта,стр.№1,к.6)	1	38,34-40,73	50000	1000руб.с1кв.м.при100%оплате	2кв.2016г.	Рассрочкавозможнадокончания строительства.Первоначальныйвзнос30%.	Цементнаястяжкаполов,газ.плита,пласт.окна,лоджизастекл.,высотанотолков2,7м	Строитс я4этаж	0,5		
		2	52,09-56,07									
		3	82,32-87,99									
ООО«Рисан»	ЖК"Новыесады",10-эт.4-хсекционныйЖД,стр.№2	1	42	50000	-	4кв.2015г.	Рассрочкавозможнабмес.Припервонач.Взносе50%	Свободнаяпланировка(огороженсанузеликухня),безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,газоваяплита,высотанотолков2,6м,лоджизастекл.	Домсдан	1		
		2	60-70	46000-47000								
		3	87-100	41000								
ЗАО"БиАй-Инвест"	10-эт.кирп.ЖД,ул.Ладожская,9	2	58,93	44000	-	2кв.2015г.	Рассрочканепредусмотрена	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,лоджиизастекл.,металлич.входнаядверьвысотанотолков2,5м	Домсдан	1		
ООО"Комплекс-	ЖК"Меридиан45",18-	1	от41,5	47000-	Специальнаяценана3и4ком	2кв.2016	Рассрочкавозмо	Цементнаястяжкаполов,шт	Строитс	1		

г. У	строй"	эт.кирп.ЖД(ул.Тернопольская/ул.Бородин)		8	48000	н.квартирына2этаже-41000руб/кв.м.	г.	жнсповышениеиценыза1кв.мна1000руб.	укатуркастен.Пласт.окна,панорамноеостекление,высотапотолков2,75м	я11этаж	
			2	58,88							
			3	83,21-86,57	41000-43000						
			4	101,94	43000						
	ООО"Сан-Лико-Инвест"	ЖК"Сатурн", 14-15эт.монолит. ЖДпопр-ту Победы	студии	28		1000руб.с1кв.м.при100%оплатена1к\кв, 2000руб.-на2к\кв	2кв.2016 г.	При50%первоначвзносеб\пррассрочкавозможнадо 30.06.16г.	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окна,остеклениелоджий,высотапотолков2,7м.	Ведетсявнутренняяи внешняяотделка	0,5
			1	40-42	40000						
			2	66-71,87	36000						
	ООО"Фундамент"	14-эт.Монолит.ЖД№1и ЖД№2попр-туПобеды	1	47,9			4кв.2015 г.		Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен.Пласт.окна,лоджиизастекл.,высотапотолков 2,8м.	ВЖД№1ведетсявнутр.и внеш.отделка,вЖД№2ведетсявнутр.и внеш.ш.Отделка	1
			2	67,4-70,3							
	ООО«Ревьера»	ЖК"Прилесный"(16эт.кирп.ЖД),стр.№2	1	38-53	52000	При100%оплатеминус10%отстоимостиквартиры	3кв.2015 г.	Рассрочкавозможнадляквартирот47кв.м:перв.Взносот50%,ост.равнымиплатежамибеспроцентно.Рассрочкавозможнаот1годадо 3лет-от9%до19%при первонач.взносеот20%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна,чугун.Радиаторы,высотапотолков 2,75м	Домсдан	0,5
			2	60-80	45000-46000						
			3	91,7-99,6	45000						
	ООО"СМУ-23-СЕРВИС"	ЖК"НаКузнецкой",12-эт.кирп.ЖД	1	35-39	46000	При100%оплатевозможенидивид.Подход	2кв.2016 г.	Рассрочкавозможнанабмес.При первонач.Взносе50%	Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пластокна,лоджиизастекл.,газ.плиты,высотапотолка2,5м	Строитсябэтаж	0,5
			2	56-59	46000						
			3	85-88	45000						
	ООО«Рисан»	ЖК"Фаворит",16эт.монолит.-кирп,ул.Ленинградская,строение2	1	52,7-53,72	46500-50500		декабрь 2013г.	Рассрочкавозможна(индивид.подход)	Свободнаяпланировка,безштукатурки,вводэлектр-ва,счётчикигорячего,холодноговодоснабжения,высотапотолков 2,8м.	Домсдан	1
			2								
			3	105,92	48200						
			пентхаус								
	ООО"Новыйквартал"	ЖК"Покровский",ул.Калинина/Чкалова7-9эт.кирп.ЖД(5подъездов)	1	40,9	45000	2000руб.с1кв.м.при100%оплате	4кв.2017 г.	Рассрочкавозможнадоиюля2017г.Припервонач.Взносе50%на2и 3к\кв,на1к\кв-70% первоначвзнос.	Эконом.Цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна.	0-циклстроительства	1
			2	61-85	38000-50000						
3			82	44000-47000							
ООО«Рисан»	ЖК"Триумф",ул.Пле	1	52,7-	54000-		3кв.2016	Рассрочкавозмо	Свободнаяпланировка,цементнаястяжкаполов,штукатуркастен,пласт.Окна.	Ведется	1	

		ханова, Каркасно-монолитный ЖД переменной этажности, строение 3		53,72	59500		г.	жна(индивид.поход)	итная стяжка, пластик на, радиаторы, высота потолков 2,75м	внутренняя и внешняя отделка	
			2	70,29-84,25	50500-57500		3 кв.2016 г.				
			3	105,9-111,06	48500-54000		3 кв.2016 г.				
	Строительная компания "РенКапСтройПенза" (РСК Пенза)	22-эт. Монолит ЖД №3 по улице Антонова	Студии	26	55000	Скидка 2% при 100 оплате	2 кв.2016	Рассрочка возможна на 10 месяцев, при первом взносе 60%.	Отделка класса "Комфорт+": ламинат, виниловые обои, имп. плитка, межкомнатные двери, сантехника	Строительная 19 этаж	0,5
			1	от 36	52000						
			2	52	54000						
Строительная компания "РенКапСтройПенза" (РСК Пенза)	22-эт. Монолит ЖД №2 по улице Антонова	Студии	26	60500	Скидка 2% при 100 оплате	3 кв.2015	Рассрочка возможна на 10 месяцев, при первом взносе 60%.	Отделка класса "Комфорт+": ламинат, виниловые обои, имп. плитка, межкомнатные двери, сантехника	Домсдан	0,5	
		1	от 36	57000							
		2	52	52000							
			3	71	47500						