



ОБЗОР РЫНКА

АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ: ЭЛИТНЫЙ, БИЗНЕС, ЭКОНОМ КЛАСС

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам II квартала 2014 г. на рынке апарт-апартаментов г. Москвы в продаже находилось 58 проектов, включающих суммарно 84 корпуса*. Предложение продолжает активно пополняться: в течение II квартала 2014 г. на рынок вышло 7 новых проектов: «Театральный дом», Re:form, «Рассвет LOFT*STUDIO», «Шаболовская слобода», МФК «Новая Пресня», МФК «Савеловский Сити» и ЖК «Триколор» (4 корпус). Также стоит отметить старт официальных продаж в комплексе «НегоціантЪ», который был анонсирован еще во II квартале 2013 г.

Основной объем предложения по-прежнему сконцентрирован в двух округах: САО и ЮАО (42% и 24% от общего числа апарт-апартаментов). Во II квартале 2014 г. объем предложения в САО вырос на 2 п. п. по сравнению с предыдущим кварталом в связи с выходом в продажу новых корпусов в МФК «Флотилия». ЦАО удерживает третье место: 11% от реализуемого объема.

Более половины рынка занимают комплексы апарт-апартаментов, относящиеся к бизнес-классу: их доля составила 55% от общего объема предложения. Доля апарт-апартаментов комфорт-класса по

сравнению с I кварталом 2014 г. выросла на 3 п. п., достигнув 35% от общего объема апарт-апартаментов, за счет выхода в продажу новых проектов МФК «Савеловский Сити» и МФК «Новая Пресня». Доля апарт-апартаментов элитного класса традиционно небольшая и составляет 10%.

По итогам II квартала 2014 г. средняя цена квадратного метра по сравнению с предыдущим кварталом снизилась на 1,9%, составив 218 424 руб., что обусловлено главным образом снижением средней цены квадратного метра в объектах бизнес-класса в результате выхода на рынок новых проектов по цене ниже рыночной для данного класса, таких как «Триколор» и Re:form.

В рейтинге округов по средней стоимости квадратного метра лидерство

продолжает удерживать ЦАО, где по итогам II квартала 2014 г. данный показатель был зафиксирован на уровне 562 569 руб. (прирост к I кварталу 2014 г. составил 11,1%). Причиной такого значительного роста стало начало реализации в проектах в высоком ценовом сегменте: «Театральный дом» и «НегоціантЪ».

В течение II полугодия 2014 г. специалисты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют умеренные колебания средней цены квадратного метра на апарт-апартаменты благодаря растущему объему предложения во всех сегментах рынка.

* В данном отчете объем предложения рассмотрен без учета показателей объектов, расположенных в ММДЦ «Москва-Сити».



Комплекс апарт-апартаментов Re:form

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам II квартала 2014 г. в г. Москве в продаже находилось 58 проектов с предложением апарт-апартаментов в общей сложности в 84 корпусах. Суммарный объем находящихся на реализации лотов по сравнению с предыдущим кварталом вырос на 4,9%, составив 6 280 шт.

Во II квартале 2014 г. рынок пополнился 7 новыми проектами. Помимо этого стоит отметить начало официальных продаж в комплексе «НегоціантЪ», который был анонсирован еще во II квартале 2013 г.

В продажу вышли 2 проекта комфорт-класса МФК «Савеловский Сити» на 704 апарт-апартаменты и МФК «Новая Пресня» на 130 лотов. 4 проекта пополнили сегмент бизнес-класса: «Рассвет LOFT*STUDIO», «Шаболовская слобода» и Re:form. Также стартовали продажи апарт-апартаментов в 4 корпусе ЖК «Триколор». В элитном сегменте компания «Галс-Девелопмент» вывела на рынок комплекс апарт-апартаментов «Театральный дом». Здание будет выдержано в архитектурном стиле Москвы XIX века. Проектом предусмотрено

129 лотов площадью от 67 до 260 кв. м с возможностью объединения по горизонтали, а на верхних этажах по вертикали. На верхних этажах расположены апарт-апартаменты с эксплуатируемой кровлей, кроме того возможна установка камина.

Необходимо отметить, что помимо застройщиков с репутацией, таких как «Галс-Девелопмент», Capital Group, KR Properties, MR Group сегмент апарт-апартаментов осваивают компании, ранее не пробовавшие себя в этом виде недвижимости, например, ГК «Контин».

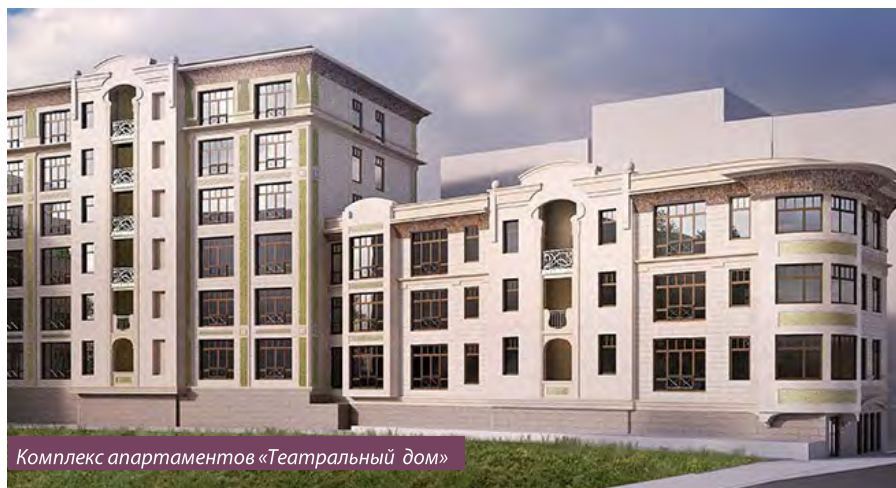
НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
«Новая Пресня»	«Контин»	II квартал 2014 г.
«Рассвет LOFT*STUDIO»	KR Properties	II квартал 2014 г.
«Савеловский Сити»	MR Group	II квартал 2014 г.
«Театральный дом»	«Галс-Девелопмент»	II квартал 2014 г.
«Триколор» (к. 4)	Capital Group	II квартал 2014 г.
«Шаболовская слобода»	«Стренджер»	II квартал 2014 г.
Re:form	«Колизей»	II квартал 2014 г.

По итогам II квартала 2014 г. лидером по объему предложения продолжает оставаться CAO, где расположены такие крупные проекты, как «Лайнер», «Лица», «ВТБ Арена Парк». Здесь в 25 корпусах реализуется 42% от общего объема предложения. Прирост к I кварталу 2014 г. составил 2 п. п. благодаря выходу в продажу новых корпусов в МФК «Флотилия».

ЮАО удерживает второе место: его доля в общем объеме предложения по сравнению с предыдущим кварталом снизилась на 1 п. п. и составила 23%.

Третье место занимает ЦАО (11% от общего объема предложения). По количеству корпусов в продаже данный округ на втором месте после CAO: здесь реализуется 21 корпус с апартаментами.

Предложение в самом дорогом округе столицы во II квартале 2014 г. пополнилось такими объектами, как «Театральный дом», «НегоціантЪ», «РАССВЕТ LOFT*STUDIO».

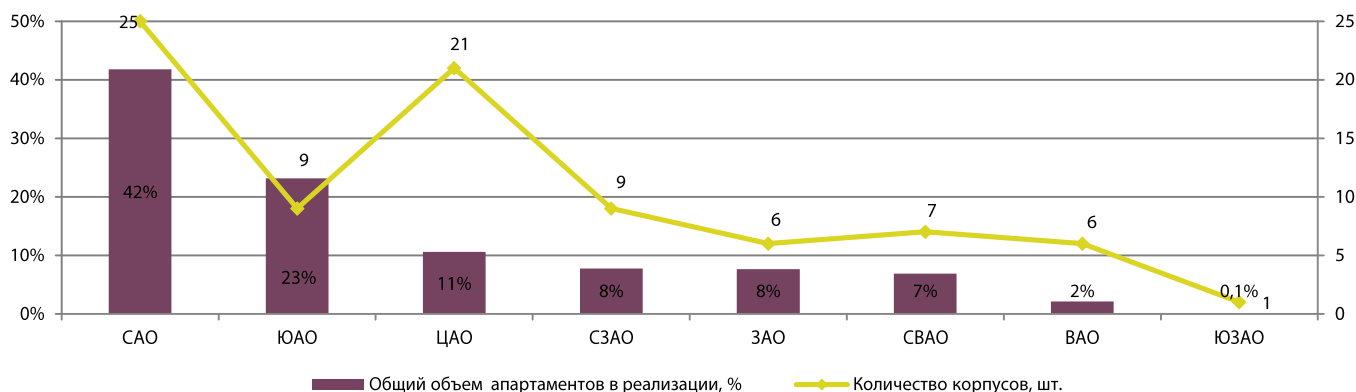


В структуре предложения рынка самую небольшую долю занимают апартаменты элитного класса. По итогам II квартала 2014 г. их доля составила 10% от общего объема предложения. Около половины рынка приходится на бизнес-класс (55% от общего объема предложения). Более трети рынка

занимают апартаменты комфорт-класса (35% от общего объема предложения). Прирост к предыдущему кварталу составил 3 п. п. по причине старта продаж в новых проектах «Савеловский Сити» и «Новая Пресня», а также новых корпусов в комплексе апартаментов «Фили Град».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ И ПО КОЛИЧЕСТВУ КОРПУСОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»

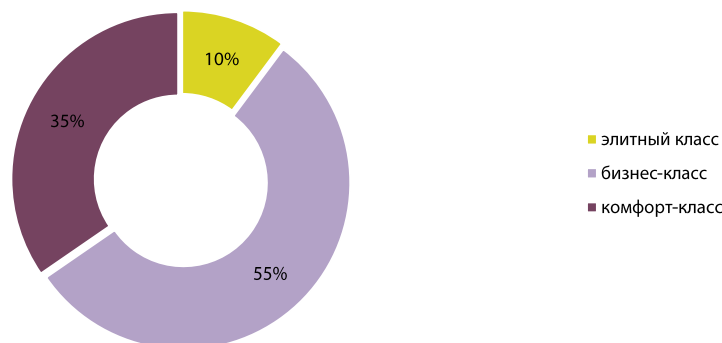


Таким образом, столичный рынок апартаментов продолжает активно развиваться. При этом рост объемов предложения наблюдается во всех сегментах: от элитного до комфорт-класса. И это несмотря на то, что юридический статус апартаментов до сих пор не определен.

Сейчас правительством г. Москвы рассматривается ряд законодательных инициатив, касающихся не только объектов инфраструктуры, но и статуса самих апартаментов. Предполагается, что застройщики нежилых помещений гостиничного типа, как и застройщики жилья, будут обязаны возводить необходимые социальные объекты.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССУ ОБЪЕКТОВ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»



По итогам II квартала 2014 г. 33 проекта апартментов относятся к объектам реконструкции (45 корпусов), а 25 проектов являются объектами нового строительства (39 корпусов).

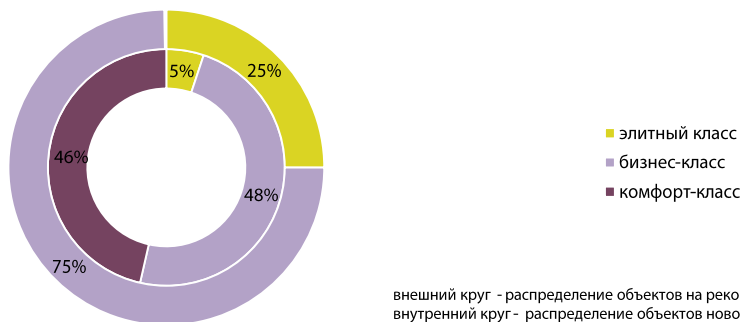
Распределение объектов реконструкции, как и в предыдущем квартале, было поделено между элитным (25% от общего объема предложения) и бизнес-классом (75% от общего объема предложения).

По сравнению с I кварталом 2014 г. доля бизнес-класса выросла на 5 п. п. благодаря выходу в продажу во II квартале 2014 г. нового проекта бизнес-класса «Шаболовская слобода», а также новых корпусов в комплексе Loft 17.

Если по итогам I квартала 2014 г. в общем объеме предложения объектов нового строительства безусловным лидером являлся бизнес-класс, то

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССАМ И КОЛИЧЕСТВУ АПАРТАМЕНТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА ЗАСТРОЙКИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



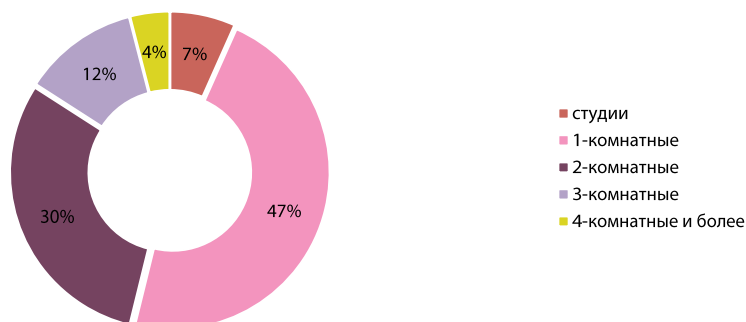
по итогам II квартала 2014 г. доли бизнес- и комфорт-класса практически сравнялись, составив 48% и 46% соответственно. Доля апартментов элитного класса в объектах нового строительства составила 5%.

Стоит отметить, что застройщики элитного класса предлагают апартменты преимущественно в зданиях, являющихся объектами реконструкции. Проекты бизнес-класса практически поровну делятся между объектами реконструкции и новым строительством. В комфорт-классе отдают предпочтение новому строительству.

В распределении апартментов по количеству комнат основное предложение поделено между 1-комнатными (47% от общего объема предложения) и 2-комнатными (30% от общего объема предложения) помещениями. 3-комнатные апартменты составили 12% от общего количества лотов в продаже. Наименьшая доля приходится на 4-комнатные и многокомнатные апартменты, а также студии (4% и 7% от реализуемого объема соответственно).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ АПАРТАМЕНТОВ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АПАРТАМЕНТОВ

Источник: «БЕСТ-Новострой»

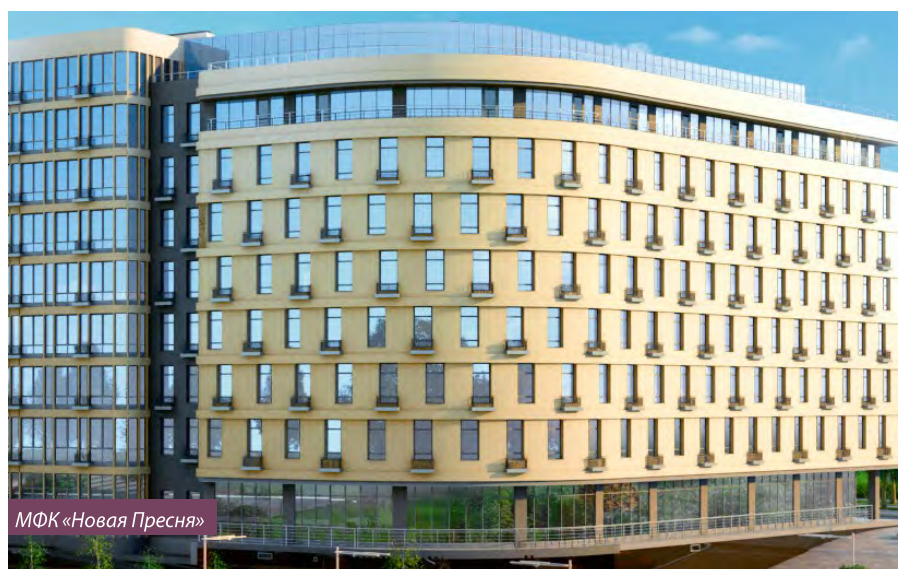


ЦЕНЫ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам II квартала 2014 г. средняя цена квадратного метра по сравнению с предыдущим кварталом снизилась на 1,9% и составила 218 424 руб.

Основной причиной является снижение средней цены квадратного метра в сегменте апартментов бизнес-класса, которые занимают более половины реализуемого объема. Данный показатель снизился по причине выхода в продажу новых проектов «Триколор» и Re:form со средней ценой ниже рыночного уровня.

В качестве дополнительного фактора стоит отметить тот факт, что застройщики вывели в продажу новые корпуса в уже находящихся на реализации объектах по более низким ценам, как это произошло в МФК «Флотилия».



По итогам II квартала 2014 г. в рейтинге столичных округов по средней стоимости квадратного метра первое место занимает ЦАО. В отчетном периоде данный показатель увеличился на 11,1% по сравнению с предыдущим кварталом и составил 562 569 руб. за кв. м. Одной из причин такого значительного роста стал выход в продажу новых проектов элитного класса «Театральный дом» (средняя цена квадратного метра 0,7 млн руб. или \$20 510) и «НегоциантЪ» (средняя цена квадратного метра 1,36 млн руб. или \$40 000).

Второе место занимает ЮЗАО, где средняя стоимость квадратного метра по итогам II квартала 2014 г. составила 299 221 руб.

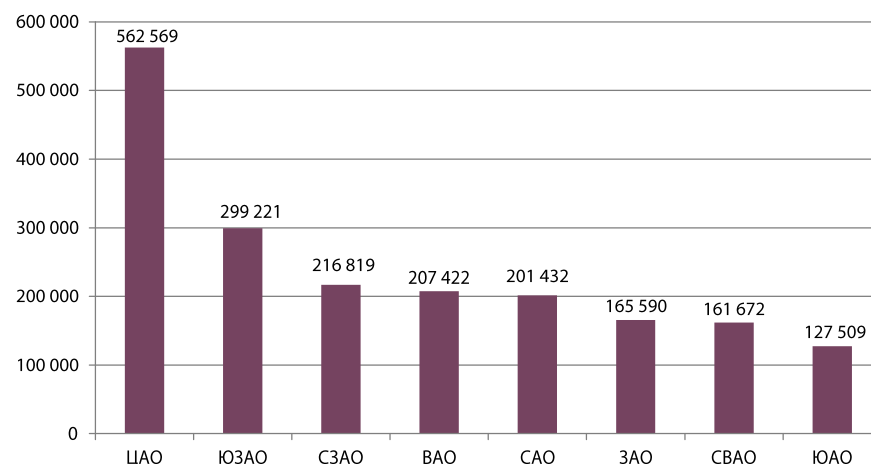
На третьем месте СЗАО со средней ценой квадратного метра 216 819 руб. (прирост по сравнению с I кварталом 2014 г. составил 1%).

В CAO, который лидирует по объему предложения апартментов, средняя цена квадратного метра была зафиксирована на уровне 201 423 руб. (снижение к предыдущему кварталу составило 2,3%).

Самая низкая цена квадратного метра по-прежнему характерна для ЮАО —

РЕЙТИНГ ОКРУГОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М АПАРТАМЕНТОВ, РУБ./КВ.М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



127 509 руб. за кв. м, т. к. именно здесь реализуется комплекс апартментов «Старт» в рамках микрорайона «Царицыно-2», где по итогам II квартала 2014 г. зафиксирован самый низкий бюджет покупки 2,53 млн руб.

Также стоит отметить комплекс апартментов Loft Park – самое привлекательное ценовое предложение бизнес-класса. Здесь можно приобрести апартменты по цене от 3,85 млн руб.

Среди демократичных предложений на рынке и новый проект «Савеловский Сити», где минимальный бюджет покупки составляет 4,01 млн руб. В комплексе YE'S стоимость студии площадью 27,7 кв. м стартует от 4,53 млн руб.

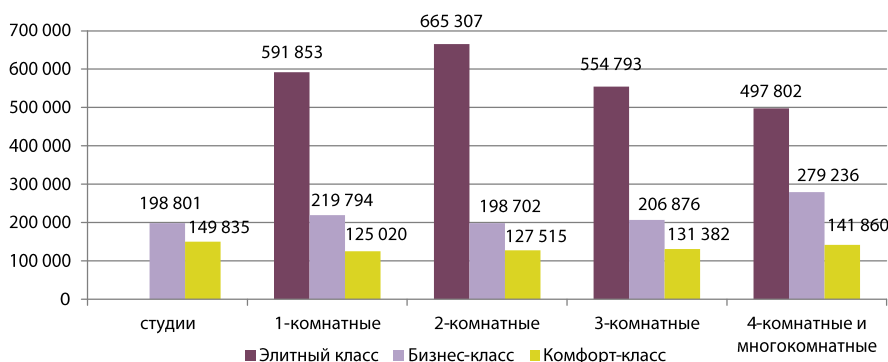
Если рассматривать самые дорогие предложения на рынке, то здесь лидирующие позиции, несомненно, у элитных объектов. Наиболее дорогое предложение по-прежнему представлено в Golden Mile Private Residence, где стоимость апартмента достигает 963,8 млн руб. (\$28,35 млн). Второе место занимает элитный комплекс апартментов «НегоциантЪ», где стоимость самого дорогого предложения составляет 700,4 млн руб. (\$20,6 млн). Отметим также комплекс «Мон Шер» с максимальным бюджетом покупки 638,35 млн руб. (\$18,76 млн) и Turandot Residences: бюджет покупки здесь достигает 329,47 млн руб. (\$9,69 млн).

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МЛН РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
Golden Mile Private Residence	Элита	до 1,72	до 963,79
НегоциантЪ	Элита	до 1,87	до 700,40
«Мон Шер»	Элита	до 1,72	до 638,35
Turandot Residences	Элита	до 1,20	до 329,47

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, МЛН РУБ.
«Старт» («Царицыно-2»)	Комфорт	от 104 400	от 2,53
Loft Park (1 оч.)	Бизнес	от 131 513	от 3,85
Савеловский Сити	Комфорт	от 95 000	от 4,01
YES	Комфорт	от 153 507	от 4,53

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М АПАРТАМЕНТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ.М

Источник: «БЕСТ-Новострой»



В структуре предложения апартментов по средней стоимости в разрезе количества комнат не зафиксировано традиционной зависимости, когда при увеличении количества комнат снижается цена квадратного метра.

Это объясняется тем, что отличительной чертой рынка апартментов является значительный разброс площадей в рамках одного и того же типа комнатности. Помимо этого в ряде случаев площади 2-комнатных квартир могут превышать площади 3-комнатных квартир. Все эти несоответствия оказывают заметное влияние на цену квадратного метра.

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По оценкам специалистов компании «БЕСТ-Новострой», на протяжении I полугодия 2014 г. наблюдался рост уровня конкурентоспособности апарт-апартаментов в сравнении с рынком жилья. Это обусловлено не только более доступным уровнем цен на апартаменты и разнообразием предложения на рынке. Если инициативы столичных властей будут претворены в жизнь, то в апартаментах появится не только возможность постоянной регистрации по месту жительства, но и необходимые для проживания объекты инфраструктуры. Это в свою очередь приведет к увеличению средней стоимости и изменению структуры спроса на апартаменты.

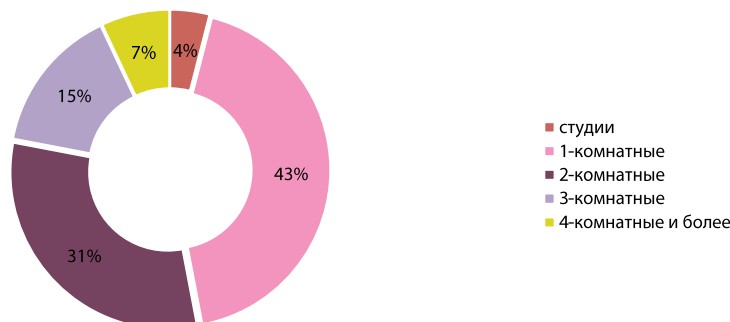
Стабилизация экономических условий привела к снижению доли апартаментов, приобретаемых с инвестиционной целью: по сравнению с I кварталом 2014 г. она снизилась на 3 п. п., составив 41%.

На этом фоне несколько выросла доля апартаментов, приобретаемых для собственного проживания, которая по итогам II квартала 2014 г. составила 49% (+4 п. п. к предыдущему кварталу). На 1 п. п. по сравнению с I кварталом 2014 г. снизилась доля апартаментов, приобретаемых для иных целей.

В распределении апартаментов в зависимости от количества комнат преобладают 1-комнатные (43% спроса) и 2-комнатные (31% спроса) помещения. Значительная доля приходится на 3-комнатные лоты (15% спроса). 4-комнатные и многокомнатные апар-

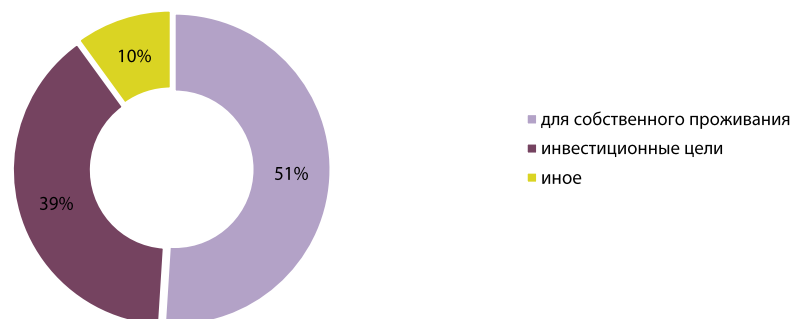
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»

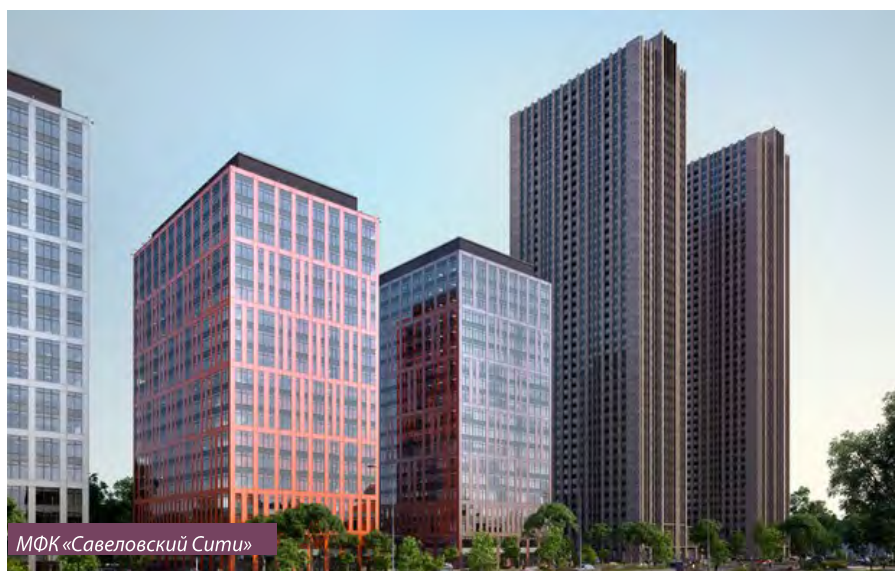


таменты востребованы покупателями в 7% случаев. Небольшой процент спроса на студии (4%) является следствием дефицита предложения данного типа апартаментов.

Предложение апартаментов в демократичном ценовом сегменте может

значительно вырасти в ближайшие 1-3 года за счет освоения промышленных зон столицы.

В частности, возведение данного типа недвижимости планируется в рамках освоения масштабной территории бывшего завода им. Лихачева. Концепция реконструкции под названием «Полуостров ЗИЛ» предусматривает комплексное освоение территории с возведением всей необходимой дорожно-транспортной инфраструктуры: ТПУ, новая станция метро «Технопарк» Замоскворецкой линии, сеть местных дорог. Общий объем возводимой недвижимости предположительно составит 1,5 млн. кв. м, включая 951 тыс. кв. м жилья и апартаментов, социальные объекты, торговые и офисные помещения, паркинги. На территории «Полуострова ЗИЛ» также планируется строительство самого крупного в России спортивно-кластера, включающего Ледовый Дворец, Центр водных развлечений, спортивно-развлекательный комплекс «Парк Легенд».



УСЛУГИ КОМПАНИИ



Компания «БЕСТ-Новострой» предлагает Вашему вниманию ежеквартальные обзоры рынка жилой и коммерческой недвижимости. Ведение и регулярное обновление баз данных, выполняемое сотрудниками нашей компании, позволяет предоставлять Вам самую актуальную и достоверную информацию о рынке недвижимости всех сегментов:

- ◆ Анализ рынка недвижимости
- ◆ Мониторинг цен на рынке недвижимости
- ◆ Экспресс-оценка рынка
- ◆ Обзоры рынка недвижимости
- ◆ Абонентское сопровождение



Компания «БЕСТ-Новострой» является профессиональным участником рынка недвижимости московского региона и оказывает полный спектр услуг комплексного сопровождения проекта от разработки концепции до реализации площадей конечному покупателю:

- ◆ Анализ наилучшего использования земельного участка (best use)
- ◆ Разработка концепции проекта комплексного освоения территорий
- ◆ Разработки концепции жилого комплекса/апартаментов
- ◆ Разработка концепции бизнес-центра
- ◆ Разработка концепции торгового центра
- ◆ Разработка концепции многофункционального комплекса (МФК)
- ◆ Разработка концепции коттеджного поселка
- ◆ Экспресс-анализ проекта, участка



Компания «БЕСТ-Новострой» готова помочь Вам оценить рыночную стоимость объекта, провести аудит уже разработанного проекта, привлечь финансирование, а также дать рекомендации по повышению ликвидности:

- ◆ Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости
- ◆ Оценка экономической эффективности проекта
- ◆ Аудит проекта
- ◆ Ценообразование проекта
- ◆ Финансовое моделирование
- ◆ Привлечение финансирования

КОНТАКТЫ

**В СЛУЧАЕ ВАШЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ
МЫ ГОТОВЫ ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБЫЕ ВОЗНИКШИЕ ВОПРОСЫ,
ПРЕДОСТАВИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ
И ПРОВЕСТИ ВСТРЕЧУ В УДОБНОЕ ДЛЯ ВАС ВРЕМЯ!**

(495) 411-09-87

м. Арбатская, Кропоткинская
Филипповский переулок д. 8, стр. 1
consulting@best-novostroy.ru

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU