



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

ПОДГОТОВЛЕНО:
ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА



ОБЗОР РЫНКА

АПАРТАМЕНТЫ МОСКВЫ: ЭЛИТНЫЙ, БИЗНЕС, КОМФОРТ КЛАСС

I КВАРТАЛ 2014

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам I квартала 2014 г. на рынке апартментов г. Москвы к реализации предлагалось 48 проектов, включающих суммарно 69 корпусов.*

Основной объем предложения сконцентрирован в двух округах: САО и ЮАО (40% и 24% от общего объема предложения соответственно). Первое место в рейтинге округов занимает САО благодаря расположению здесь таких крупных объектов с апартментами, как МФК «Лайнер», «Лица», «ВТБ Арена Парк», Loft Park. Второе место занимает ЮАО, основной объем предложения в котором приходится на проект апартментов «Старт» в рамках ЖК «Царицыно-2». ЦАО, где сосредоточено большинство элитных проектов, занимает третье место в общем объеме предложения (12%).

На текущий момент времени наибольшее количество апартментов сосредоточено в бизнес-классе, доля которых достигает 57% от общего объема предложения. На долю апартментов комфорт-класса приходится около трети рынка (32% от общего объема предложения). Наименьшее количество апартментов сосредоточено в элитном классе (11% от общего объема предложения).

В силу высокой суммарной доли объектов элитного и бизнес-класса рынок апартментов в сильной степени подвержен колебаниям валютных курсов. Вследствие чего ослабление курса рубля оказало значительное влияние на данный рынок. По итогам I квартала 2014 г. эксперты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают повышение средней цены квадратного метра на 6% относительно аналогичного показателя IV квартала 2013 г.

По итогам I кв. 2014 г. лидером по средней стоимости квадратного метра апартментов является ЦАО, где средняя стоимость 1 кв. м составила 506 171 руб.

Далее в рейтинге цен следует ВАО с показателем 238 684 руб. за кв. м. Наиболее доступный уровень цен

сложился в ЮАО (121 048 руб. за кв. м), в котором реализуется 70% от общего объема предложения апартментов комфорт-класса в г. Москве.

Что касается спроса, то стоит отметить, что основная часть покупателей приобретает апартменты для собственного проживания (47% спроса) и с инвестиционной целью (42% спроса). Несомненно, одной из основных причин спроса на апартменты является то, что их стоимость, в среднем, на 15-20% ниже стоимости сопоставимой квартиры.

* здесь и далее объем предложения указан без учета показателей объектов ММДЦ «Москва-Сити»



Комплекс апартментов «Loft 17»

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам I квартала 2014 г. в г. Москве экспонировалось 48 проектов с предложением апартментов. Суммарный объем находящихся на реализации лотов составляет около 5 988 шт.

За первые три месяца текущего года на рынок вышло сразу 4 новых проекта суммарной площадью более 120 000 кв. м.

Так, в I квартале 2014 г. официально начались продажи в квартале Art Residence, расположенном в САО в районе Беговой, девелопером проекта явля-

ется компания Stone Hedge. Проект предусматривает строительство 6 корпусов малой и средней этажности, с общим количеством апартментов 115 шт.

Компания Red Development вывела на рынок еще один свой проект - Loft 17, который находится в ЮАО. Комплекс апартментов состоит из 4 корпусов общей площадью 8 437 кв. м.

Также предложение элитных апартментов пополнилось проектом «Резиденция Монэ»** компании «АБ Девелопмент», расположенным в

Пресненском районе ЦАО. Всего в резиденции будет 174 апартмента площадью от 67 до 305 кв. м.

Отметим также новый проект компании «Интеко» – МФК «Лайнер» на Ходынском поле, состоящий из 2 корпусов общей площадью 293 000 кв. м. В феврале 2014 г. в продажу поступил восточный корпус с общей площадью апартментов 82 000 кв. м. В рамках данного комплекса планируется возведение подземной парковки, а дворовая территория предусматривает концепцию «двор без машин».

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
Art Residence	Stone Hedge	I квартал 2014 г.
Loft 17	Red Development	I квартал 2014 г.
«Резиденция Монэ»**	«АБ Девелопмент»	I квартал 2014 г.
«Лайнер»	«Интеко»	I квартал 2014 г.

Что касается распределения объема предложения апартментов по округам, то по итогам I квартала 2014 г. лидирующие позиции занимает САО, где в 24 корпусах реализуется 40% от общего объема предложения. Это объясняется тем, что именно здесь расположены такие крупные проекты, как Loft Park (общая площадь апартментов составляет 90 000 кв. м), «Лайнер» (82 000 кв. м), «Лица» (80 800 кв. м), «ВТБ Арена Парк» (130 400 кв. м) и другие.

Второе место занимает ЮАО (24% от общего объема предложения) за счет реализации в этом округе проекта апартментов «Старт» в рамках жилого микрорайона «Царицыно-2». Общая площадь апартментов в проекте превышает 74 000 кв. м. ЦАО находится на третьем месте по общему объему предложения (12%) и на втором месте по количеству корпусов в продаже (19 шт.). В этом округе сосредоточено большинство элитных проектов, число которых в I квартале 2014 г. дополни-



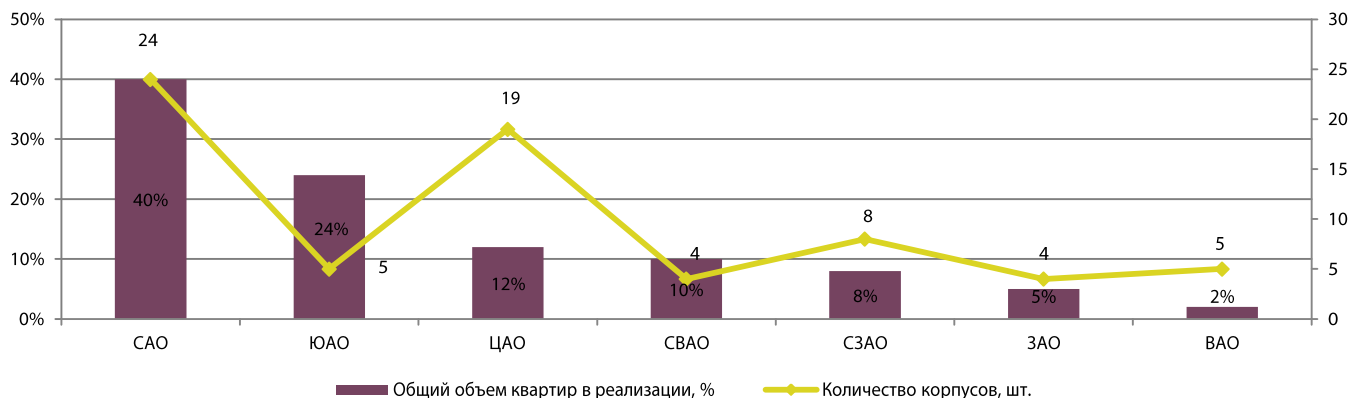
лось новым комплексом апартментов «Резиденция Монэ» (2-ая Звенигородская ул., вл. 13).

Стоит отметить, что в разрезе классов апартментов доля элитных объектов невелика и составляет лишь 11% от общего объема предложения. 57% предложения приходится на проекты

бизнес-класса. Апартменты комфорт-класса составляют около трети рынка (32% от общего объема предложения). Данный сегмент появился на рынке недвижимости недавно, когда застройщики осознали востребованность апартментов в том числе и в демократичном ценовом сегменте.

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

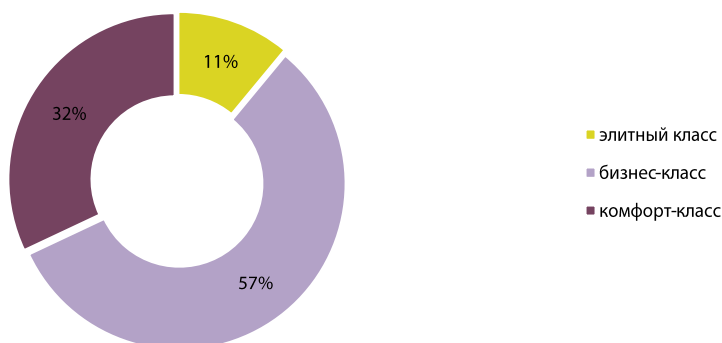
Источник: «БЕСТ-Новострой»



Стоит отметить, что в I квартале 2014 г. главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов обратил внимание на то, что нормативной базы, регулирующей сегмент апартментов, сегодня практически нет, в результате чего в черте города появляются объекты без необходимого набора инфраструктуры. Правительство г. Москвы планирует внести необходимые поправки в соответствующие нормативы для того, чтобы обязать застройщиков предусматривать объекты социальной инфраструктуры. Это может оказать существенное влияние на рынок апартментов, особенно комфорт-класса.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КЛАССУ ОБЪЕКТОВ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»

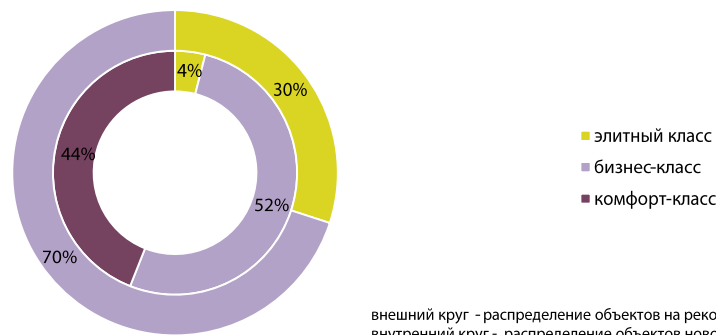


По итогам I квартала 2014 г. в 70% реконструируемых зданий на продажу предлагаются апартаменты бизнес-класса, и лишь в 30% из них реализуются элитные апартаменты. Комплексы апартаментов, вышедшие на рынок в I квартале 2014 г., являются очередным подтверждением данной тенденции. Так, например, проект Loft 17 является реконструкцией здания бывшей кожевнической фабрики 1869 г.

Наибольшее количество объектов нового строительства также приходится на апартаменты бизнес-класса (52% от общего объема предложения). Стоит отметить, что апартаменты комфорт-класса представлены исключительно в объектах нового строительства, при этом их доля значительна и составляет 44% в общем объеме предложения. Наименьшее количество проектов апартаментов в рамках но-

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



внешний круг - распределение объектов на реконструкции
внутренний круг - распределение объектов нового строительства

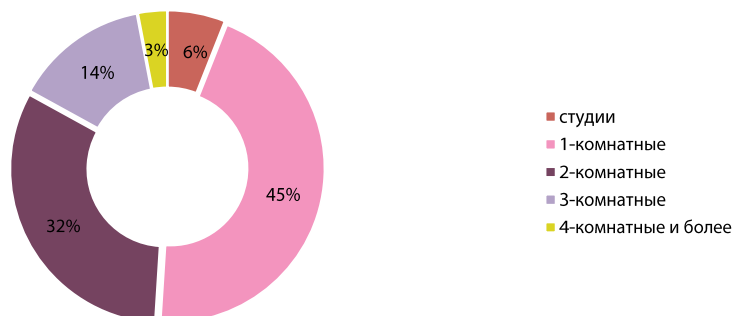
вого строительства представлено в элитном сегменте, лишь 4% от общего объема предложения. В I квартале 2014 г. рынок пополнился такими объектами нового строительства, как «Лайнер» и «Резиденция Монэ».

Наибольшая часть предложения на рынке апартаментов г. Москвы по количеству комнат распределена между 1-комнатными (45% от общего объема предложения), 2-комнатными (32% от общего объема предложения) помещениями. 3-комнатные лоты занимают 14% рынка. Отличительной чертой рынка апартаментов является значительный разброс площадей в рамках одного и того же типа комнатности.

Стоит отметить, что в сегменте апартаментов наибольший объем предложения составляют проекты, в рамках которых предлагаются лоты со свободной планировкой. Эксперты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают, что по итогам I квартала 2014 г. доля подобного предложения достигла 41%.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ АПАРТАМЕНТОВ, В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ЦЕНЫ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

По итогам I квартала 2014 г. на столичном рынке апартаментов было зафиксировано повышение средней стоимости квадратного метра, которое составило 6% по сравнению с IV кварталом 2013 г.

Стоит отметить, что в силу высокой доли объектов элитного и бизнес-класса рынок апартаментов в значительной мере подвержен колебаниям валютных курсов. Таким образом, ослабление курса рубля по отношению к доллару и евро, составившее с начала года порядка 9% (по данным ЦБ РФ), не могло не оказать влияния на рынок. Так как часть застройщиков фиксировала курсы внутри своих компаний, повышение цен составило менее 9%.



В разрезе столичных округов традиционным лидером по средней стоимости квадратного метра апартментов является ЦАО, где данный показатель составил 506 171 руб. за кв. м.

В ВАО, который занимает второе место, средняя цена квадратного метра апартментов ниже практически в 2 раза и составляет 238 684 руб. Для данного округа характерно предложение апартментов бизнес-класса.

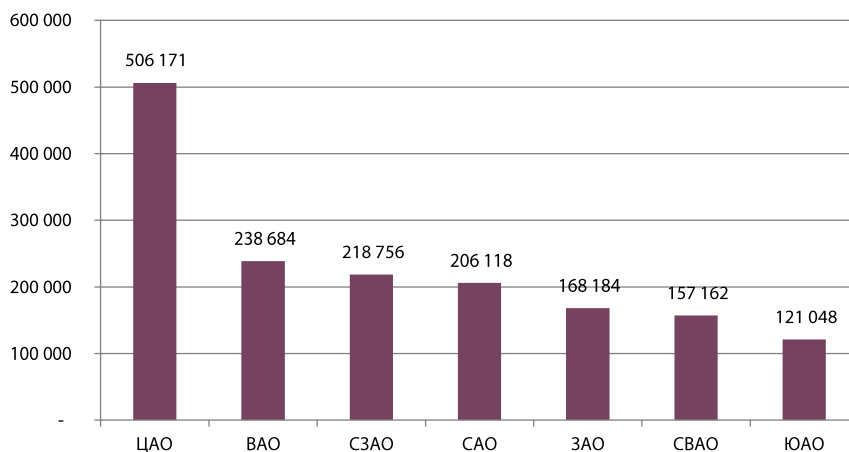
Средняя цена квадратного метра в САО, который лидирует по объему предложения апартментов, составляет 206 118 руб. за кв. м. В округе реализуются такие знаковые для рынка проекты, как «ВТБ Арена Парк», «Водный», «Лайнер», «Лица» и др.

Минимальный уровень цен сложился в ЮАО — 121 048 руб. за кв. м, что обусловлено высокой долей проектов комфорт-класса. Так в данном округе реализуются комплексы апартментов Just M, Pure Loft, «Старт» (в рамках микрорайона «Царицыно-2»).

По итогам I квартала 2014 г. максимальный бюджет покупки апартментов традиционно зафиксирован в объектах, относящихся к элитному классу. Так, в Golden Mile Private Residence стоимость помещения может дости-

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



гать 903 млн руб. На втором месте находится комплекс апартментов «Мон Шер», в котором максимальная стоимость лота составляет 668,2 млн руб. Далее со значительным отрывом следует комплекс Turandot Residences с максимальным бюджетом покупки 347,5 млн руб., а также комплекс «Знаменка», где стоимость наиболее дорогих апартментов составляет 316,2 млн руб.

Несмотря на то, что рынок апартментов изначально характеризовался исключительно предложением объектов бизнес- и элитного класса, в течение 2012-2013 гг. на реализацию вышли объекты, относящиеся к комфорт-классу.

Так, в апарт-комплексе «Старт» (в рамках ЖК «Царицыно-2») к продаже предлагаются самые недорогие апартменты в столице, стоимость которых составляет 2,45 млн руб.

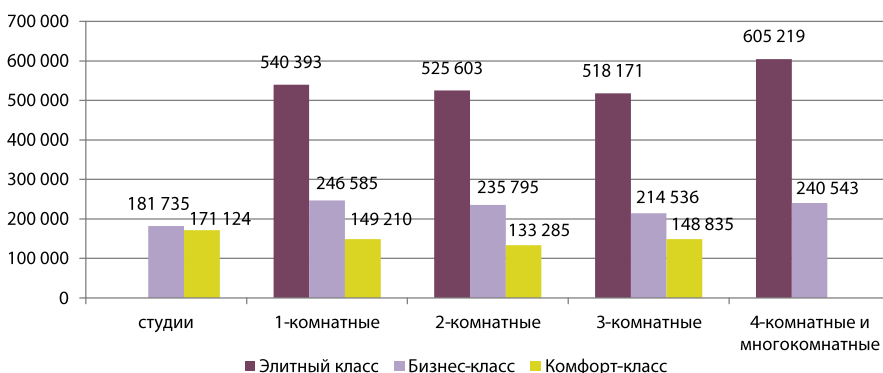
Также апартменты с минимальным бюджетом покупки от 4 до 4,5 млн руб. реализуются в таких проектах, как Loft Park (1 оч.), Just-M и YE'S. Отметим, что сравнительно невысокий бюджет покупки в проектах достигается, как правило, за счет маленьких площадей апартментов. Например, в апарт-комплексе «Старт» (ЖК «Царицыно-2») минимальная площадь лота составляет 25 кв. м.

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Golden Mile Private Residence	Элитный	до 1 806 000	до 903 000 000
«Мон Шер»	Элитный	до 1 806 000	до 668 220 000
Turandot Residences	Элитный	до 1 267 000	до 347 512 760
«Знаменка»	Элитный	до 1 158 400	до 316 243 200

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Старт» («Царицыно-2»)	Комфорт	от 101 100	от 2 453 870
Loft Park (1 оч.)	Бизнес	от 138 511	от 4 217 247
Just-M	Комфорт	от 144 500	от 4 302 000
YES	Комфорт	от 152 440	от 4 468 086

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

Источник: «БЕСТ-Новострой»



В распределении средней стоимости апартментов в зависимости от количества комнат наблюдается тенденция снижения цены квадратного метра по мере увеличения количества комнат.

Данная закономерность выполняется для 1, 2, 3-комнатных апартментов всех классов. Исключение составляет средняя стоимость 3-комнатного лота комфорт-класса (148 835 руб. за кв. м), которая сопоставима со стоимостью 1-комнатного лота в этом же классе (149 210 руб. за кв. м). Это связано с небольшой выборкой 3-комнатных апартментов, которые располагаются в объектах, находящихся на высокой стадии строительной готовности.

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ Г. МОСКВЫ

Решение ЦБ РФ «отпустить рубль» в начале 2014 г. привело к снижению экономической стабильности и, как следствие, всплеску инвестиционной активности на рынке недвижимости, и в частности, в сегменте апарт-апартаментов. В условиях ослабления рубля сохранение сбережений, в том числе и посредством вложений в недвижимость, стало одной из основных тенденций I квартала 2014 г.

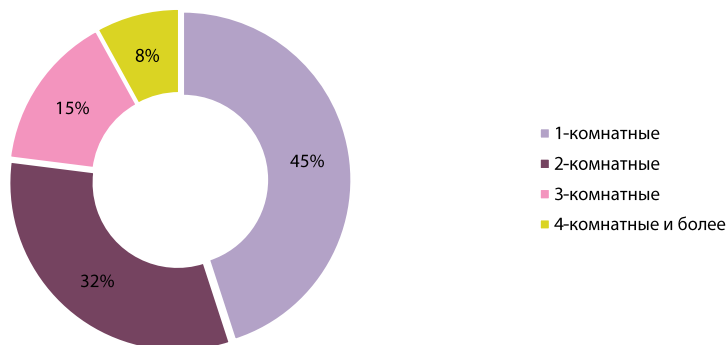
Доля покупателей, приобретающих апартаменты в инвестиционных целях, достигла 42% спроса. Однако стоит отметить, что ослабление рубля не является основной причиной для заключения инвестиционных сделок.

В ряде случаев застройщики изначально позиционируют апартаменты в качестве инструмента для инвестирования. Компании подогревают инвестиционный спрос, предлагая новые финансовые инструменты. Так, компания «Дон-Строй» предложила своим покупателям в комплексе «Сердце Столицы» услугу под названием «обратный выкуп». Суть услуги состоит в том, что покупатель может продать застройщику свои апартаменты через 3 года после подписания договора, получив при этом гарантированный доход в 4,5% годовых.

Апартаменты по-прежнему интересны для приобретения с целью собственного проживания или в качестве дополнительного городского жилья (47% общего объема спроса на апартаменты). Несомненно, одной из основных причин спроса на апартаменты

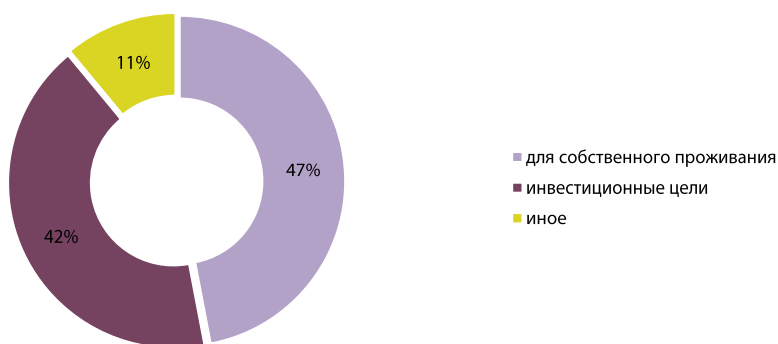
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА АПАРТАМЕНТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



ты является то, что их стоимость, в среднем, на 15-20% ниже стоимости сопоставимой квартиры.

Основной спрос приходится на 1-комнатные (45% спроса) и 2-

комнатные (32% спроса) апартаменты, так как ввиду низкой стоимости они являются наиболее привлекательными как для покупки, так и для инвестирования.

Несмотря на позицию властей, апартаменты по-прежнему востребованы застройщиками. Также не стоит забывать, что возведение данного формата планируется в рамках освоения отдельных территорий промышленных зон в столице. По прогнозам специалистов компании «БЕСТ-Новострой» в течение 2014 г. интерес к апартаментам сохранится, как со стороны застройщиков, так и со стороны потенциальных покупателей.



Комплекс апартаментов «Сердце Столицы»

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



Кроме того, 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

Основная задача компании «БЕСТ-Новострой» – помочь Вам принять грамотное управленческое решение, максимизировать доходность Вашего бизнеса и стать Вашим долгосрочным партнером по реализации проекта!

КОНТАКТЫ

(495) 995-15-25

м. Арбатская, Кропоткинская
Филипповский переулок д. 8, стр. 1

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU

ПАРТНЕРЫ – ТОЛЬКО ТЕ, КТО, ДЕРЖАСЬ
ЗА ОДИН КАНАТ, ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ
ВЗБИРАЮТСЯ НА ГОРНУЮ ВЕРШИНУ И
В ЭТОМ ОБРЕТАЮТ СВОЮ БЛИЗОСТЬ

Антуан де Сент-Экзюпери