



октябрь
2013 г.

Санкт-Петербург

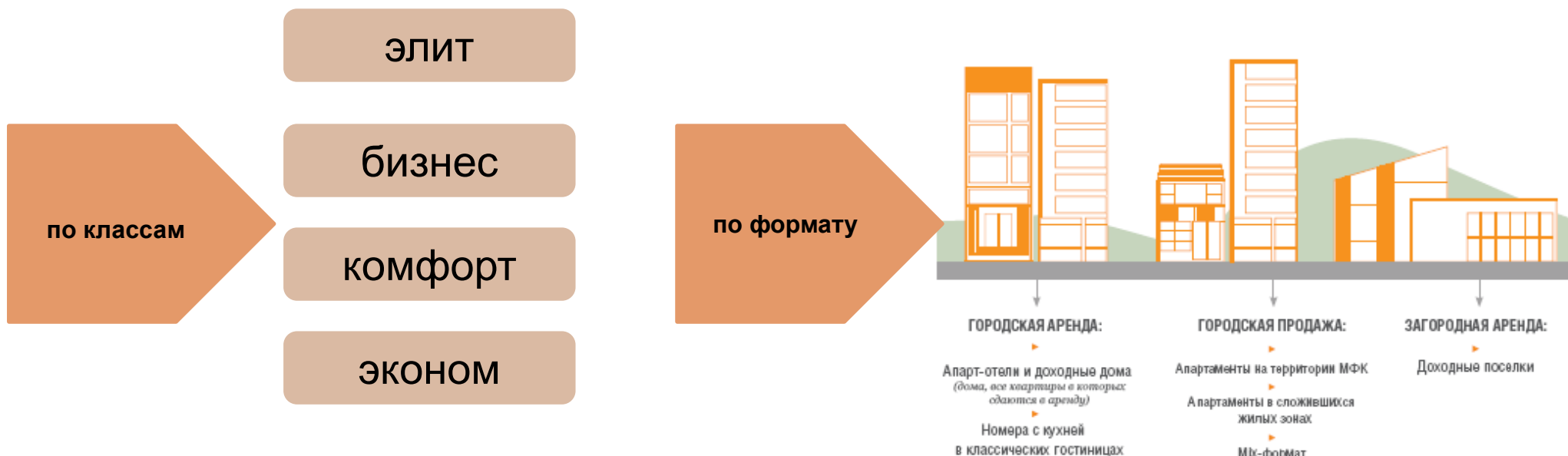
Конференция «Анализ и прогноз развития
рынка недвижимости и строительства»

РЫНОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ – МОСКОВСКИЙ ОПЫТ

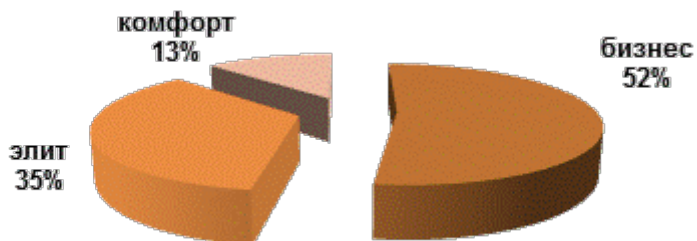


ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА,
АНАЛИТИКИ И ИССЛЕДОВАНИЙ

Сегментация рынка



Структура предложения по классам на рынке апартаментов Москвы, сентябрь 2013 г.



Интересно, что если ранее комфорт-класса в сегменте представлено вовсе не было, то с выходом таких крупных апарт-комплексов как «Водный», «Фили-град» и «Царицыно-2», его доля выросла.

Источники появления

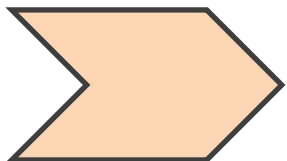
до кризиса

- спрос со стороны экспатов на качественную организованную аренду
- спрос на «жилье» поблизости от работы
- спрос на новые форматы, «имиджевые» покупки

после кризиса

- спад офисного рынка и реконцепция офисных проектов
- развитие промзон – появление формата «лофтов»
- максимизация выхода площадей за счет более ликвидной «жилой» составляющей, развитие формата МФК
- спрос на качественное жилье в рамках небольшого бюджета

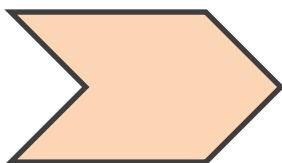
История развития



в конце 80-начале 90-х гг. появились первые аналоги апарт-отелей – объекты ГлавУПДК при МИД России



«Парк Плейс Москоу»



в начале 90-х гг. начали появляться доходные поселки в Москве и Подмосковье



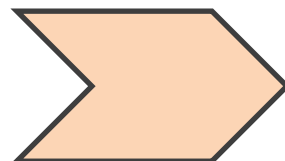
«Сетунь»



«Росинка»



Доходный дом ДИПС



в 2003 г. построен первый современный доходный дом

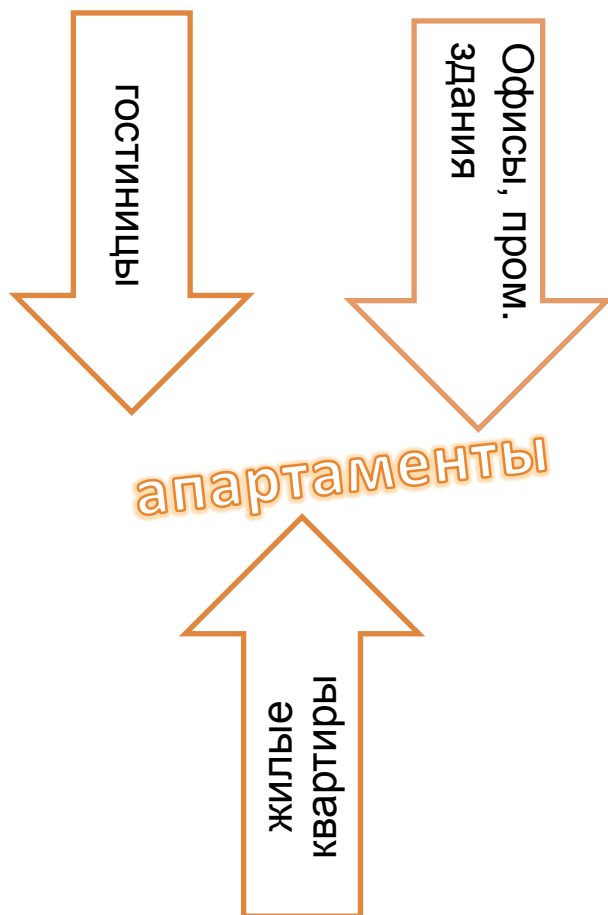
в 2004-2005 гг. начались первые продажи апартаментов в Москва-Сити



ММДЦ «Москва-Сити»

Все первые объекты относились к сегменту высокобюджетного жилья

Текущая ситуация. Общее представление о сегменте



-юридически
являются
нежилыми
помещениями,

-НО
проектируются/
используются для
проживания

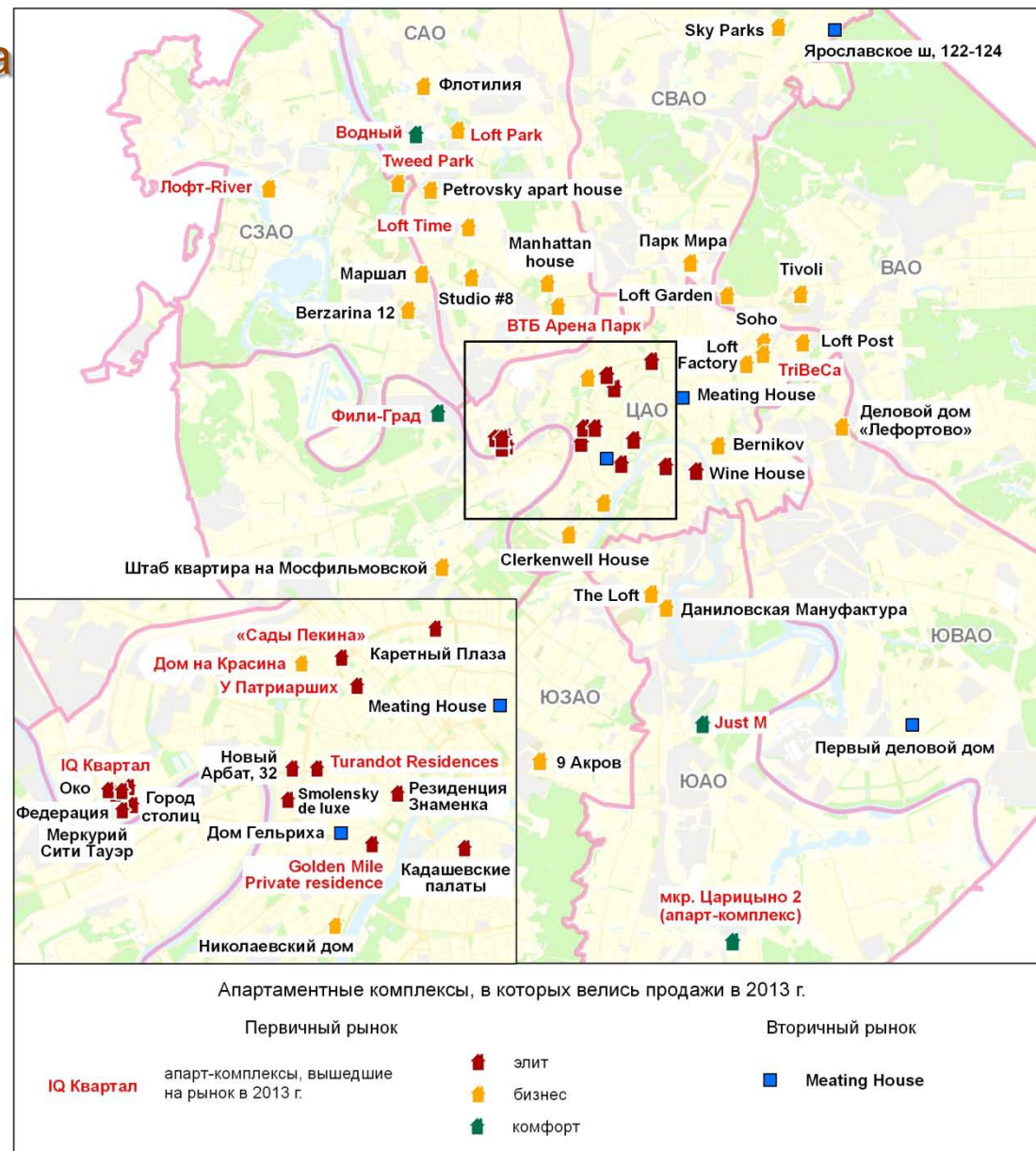


Текущая ситуация. Предложение. Москва

К концу 3 кв. 2013 г. объем предложения на первичном рынке апарт-апартаментов Москвы составил **382,6 тыс. кв. м (4650 шт.)** (с начала года: рост- 56%, **16 новых комплексов**).

Новое предложение с начала года – **225 тыс. кв. м**, новое предложение за 3 квартал – **82 тыс. кв. м** (основная доля – **ВТБ Арена Парк**)

Динамика объёмов предложения апарт-апартаментов и их доли в общем объёме предложения жилья в Москве



Текущая ситуация. Предложение и цены. Новая Москва и Московская область

Тип	Местоположение	Название комплекса	Площади апартаментов, кв. м	Девелопер
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК				
Жилой микрорайон	Новая Москва, вблизи д. Пыхтино	Солнцево-парк	35-66	Мортон
ЖК с инфраструктурой	г. Видное	Rastorguevo Village	45-110	АРС
Комплекс отдыха	Ногинский район 31 км Горьковского ш.	Яхонтовый лес	49-92	Авантель Инвест
Комплекс отдыха (гольф и яхт-клуб)	Мытищинский район 20 км Дмитровское ш.	Пестово	88-160	Процион
Жилой микрорайон	г. Балашиха	МФК с апартаментами, мкр. 1 Мая	33-73	Мортон
Жилой микрорайон	г. Балашиха	МФК с апартаментами, мкр. Щитниково	от 30	Мортон
Загородный жилой поселок	Истринский район 23 км Новорижского ш.	Гринфилд	26-128	Инком
Загородный жилой поселок	Истринский район 23 км Новорижского ш.	Park Avenue	50-87	Инком
МФК	г. Балашиха	East Gate	75-203	ГК Вертикаль
Многофункциональный деловой центр	г. Королев	Спутник	23-47	Стройфинанс групп
МФК	г. Люберцы	Атлетик хаус	20-68	ООО ГСИ
МФК	г. Мытищи	Красный кит	33-62	ООО ПРОСПЕРИТИ
Многофункциональный гостинично – оздоровительный комплекс	Мытищинский район, д. Новогрязново	Admiral Waterhouse	37-160	ООО Адмирал Бич Отель
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК				
Жилой микрорайон	г. Балашиха	МФЦ «Штаб квартира» мкр. 1 Мая	33,2-60,4	Мортон



На рынке Московской области представлено уже 12 комплексов с апартаментами.

Объем предложения в конце апреля 2013 г. составил 58,7 тыс. кв. м (1 140 апартаментов).

В Новой Москве апартаменты представлены в одном комплексе: 29,2 тыс. кв. м (616 апартаментов).

Цены в НМ и МО:
от 49 000 до 175 000 руб. за кв. м

Источник: данные компании Blackwood

Текущая ситуация. Цены

Ценообразование происходит по тем же правилам, что и на рынке жилья



ДИСКОНТ

Элит - min

Бизнес

Комфорт и Эконом – до 30%

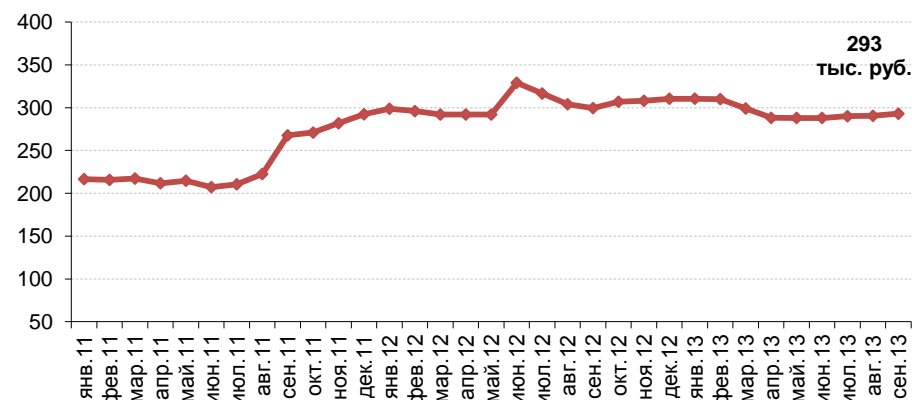
На конец 3 кв. 2013 г. средневзвешенные цены по классам, руб./кв. м:

элит - 501 250

бизнес - 194 300

комфорт - 123 800

Динамика средних цен на первичном рынке апартаментов



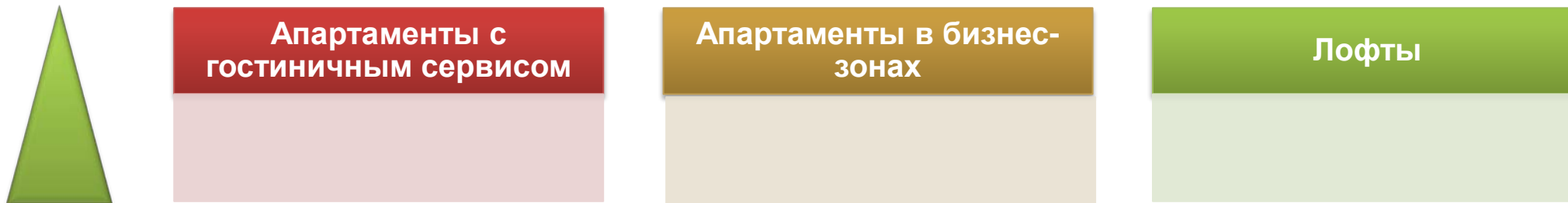
Рост за квартал – 1,7%.

Снижение с начала года – 5,6% (за счет выхода в 1 полугодии масштабных проектов комфорт-класса).

Самые доступные апартаменты

Название	Адрес	Класс	Округ, Район	Площадь, кв. м	Стоимость, млн. руб.
Апарт-комплекс Царицыно - 2	Радиальная 6-я ул., вл. 7	комфорт	ЮАО, Бирюлево Восточное	от 22	от 2,5
Loft Park	Михалковская ул., 46	бизнес	САО, Головинский	от 23,6	от 3,2
Just M	ул. Академика Миллиошикова, вл.20	комфорт	СЗАО, Покровское-Стрешнево	от 23,9	от 3,5

Положительное развитие рынка

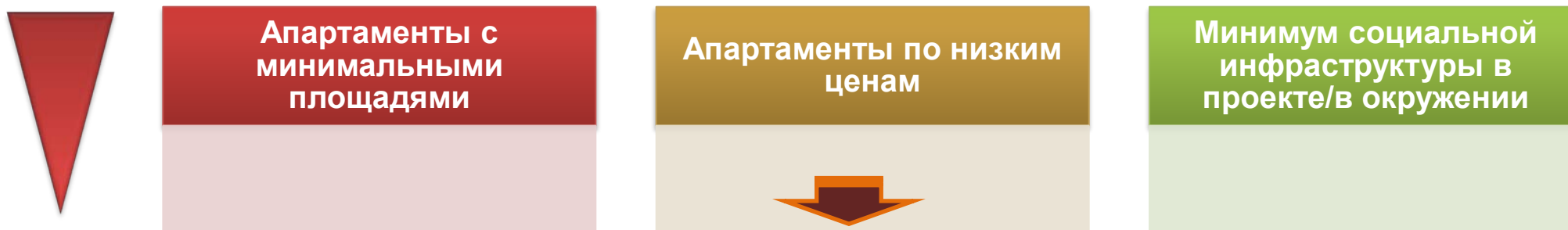


Спрос формируется за счет преимуществ, отличающих апартаменты от традиционного жилья



Появляется качественное, эксклюзивное предложение

Отрицательное развитие рынка



Спрос формируется за счет дисконта по цене, как следствие – апартаменты приобретаются мигрантами и пр. При этом близость этих комплексов негативно влияет на ликвидность традиционного жилья

Создается неоднородная социальная среда, густонаселенные районы жителей с невысоким доходом, т.н. «гетто»

Оптимальная стратегия развития рынка

Появление конкурентоспособных проектов (в любом классе), с соблюдением требований к традиционному жилью:

- функциональные планировки апартаментов,
- оптимальная квартирограмма,
- интересные архитектурные решения,
- инфраструктурное обеспечение,
- инженерное оснащение,
- благоустройство,
- грамотное зонирование территории



дисконт по цене в таком случае будет минимальным

Предложение дополнительных опций (отделка, управление, обслуживание) и пр.

Появление апартаментов в жилых комплексах наряду с квартирами (например, с меньшими площадями и отделкой, для мобильных современных активно работающих людей)

Тенденции и прогнозы

*Рост объемов предложения, в т. ч. за счет освоения промзон
(«Полуостров ЗИЛ», Мантулинская 7)*

Расширение за пределы МКАД

Рост количества и улучшение условий ипотечных программ

«Признание» и дальнейшее регулирование формата, в т.ч. юридических аспектов

Дальнейшее развитие формата сервисных апарт-апартаментов

Развитие арендного рынка (планы по стр-ву апарт-отелей, совмещение апарт-апартаментов в аренду и на продажу)

Риски

- *Перспектива введения более высокого налога на недвижимость (как на нежилое помещение);*
- *Рост конкуренции за счет развития как традиционных жилых проектов, так и апарт-апартаментных*



123317, Москва
ул. Тестовская 10, эт. 18
Тел.: (495) 730 2000
Факс: (495) 988 4736
info@blackwood.ru
www.blackwood.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ