



Обзор рынка апартаментов
и апарт-отелей
Москва
4 кв. 2018 г.

4 квартал 2018

MA Bescar

4-й квартал 2018 г.

СВОД ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА	Сертифицированные апарт-отели и апарт-отели		Апартаменты		
	шт.	ап.	шт.	бизнес	элит
Общий объем предложения на рынке по итогам 4Q 2018г., (проектов - шт. / апартаментов – ап.)	121 шт. / 11 403 шт.				
Общий объем предложения на рынке по итогам 4Q 2018г., (проектов - шт. / апартаментов – ап.), в том числе:	3 шт./ 885 ап.		118 шт./ 10 518 ап.		
Динамика объема предложения на рынке по сравнению с 3Q 2018 г. (проектов / апартаментов)	↓ -25% / +98% ↑		↑ +4% / +2% ↑		
Объем предложения на рынке для собственного проживания по итогам 4Q 2018, (количество проектов - шт. / апартаментов – ап.)	--		114 шт./ 10 375 ап.		
Объем предложения на рынке для сдачи в аренду по итогам 4Q 2018, (количество проектов - шт. / апартаментов – ап.)	7 шт./ 1 028 ап.				
Введено новых объектов в продажу в 4Q 2018 г., (кол-во новых проектов - шт. / кол-во апартаментов в продаже)	0		9 шт. / 934 ап.		
Динамика выхода в продажу по сравнению с 3Q 2018 г.	0%		↑ +350% / -20% ↓		
Объем спроса на покупку апартаментов за 4Q 2018 г., ап./мес.	37 ап.		613 ап.		
Динамика спроса на покупку по сравнению с 3Q 2018 г.	-21% ↓		+6% ↑		
Средняя цена продажи квадратного метра апартаментов комфорт-класса на конец 4Q 2018 г., тыс. руб./кв.м	без*	3*	комфорт	бизнес	элит
	180,5	192,2	137,6	241,1	555,8
Динамика средней цены продажи к 3Q 2018 г., %	+3,7% ↑	-2,9% ↓	-1,3% ↓	+0,6% ↑	+0,9% ↑

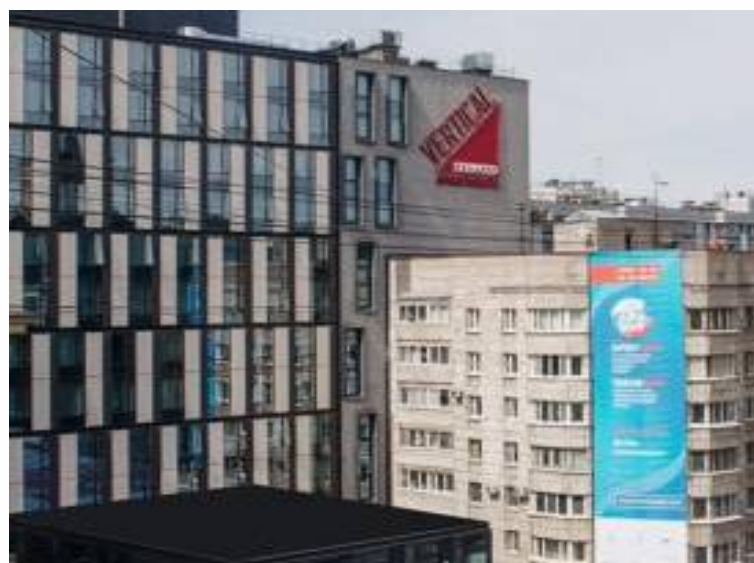
Общая ситуация на рынке

Рынок апарт-отелей Москвы закончил год в плюсе.

Объем предложения апарт-отелей вырос от 10% в бизнес-классе до 40% в элит-классе. Рынок апарт-отелей развивается благодаря проектам YE'S ГК «Пионер» (885 юн. в продаже в конце 2018 года, 15 юн. в конце 2017 года).

В 4 кв. 2018г. на рынке сохраняется восходящий ценовой тренд в сегментах «бизнес» и «элит».

Спрос стабилен и составляет 613 ап./мес.



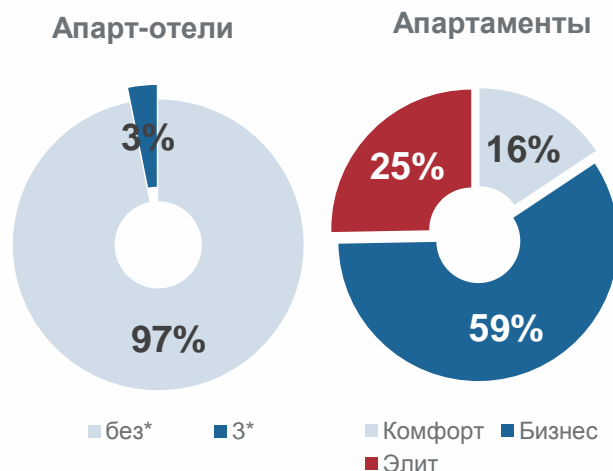
Первый апарт-отель Vertical откроется на Таганской в 2019 году

4-й квартал 2018 г.

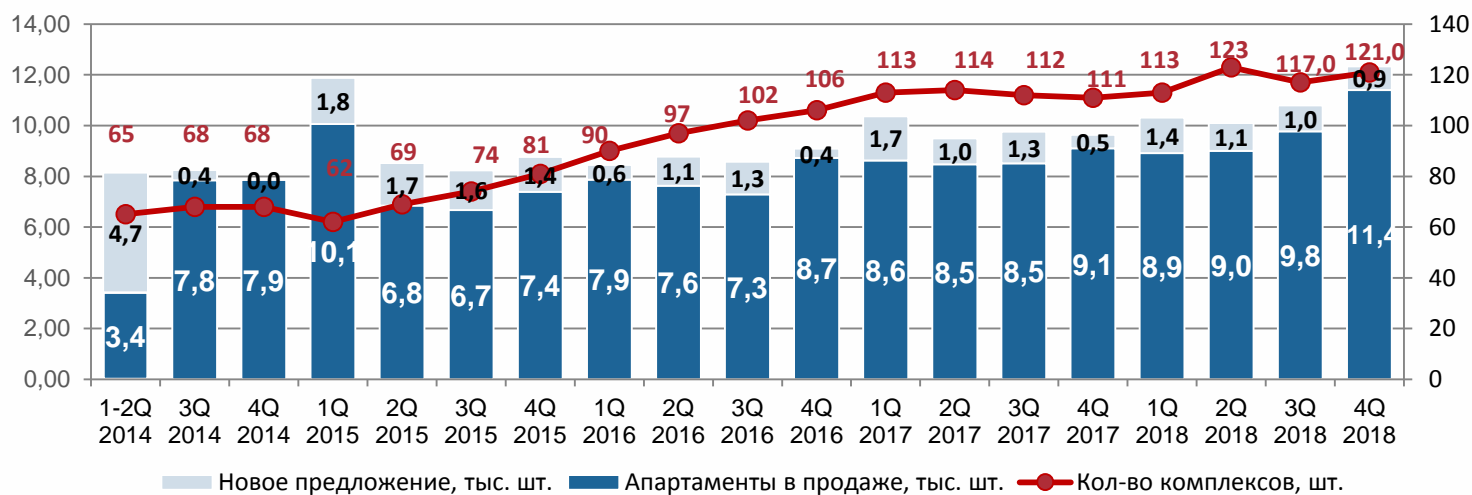
Предложение

- В 4 кв. 2018г. сохраняется положительная динамика предложения в результате выхода новых проектов (540 ап. в 9 комплексах) и старта продаж новых лотов в реализуемых комплексах (394 ап.) На конец 4 кв. 2018г. в Москве находится в реализации 10 518 апартментов в 118 комплексах апартментов и 885 номеров в 3 апарт-отелях.
- Объем предложения для собственного проживания (buy-to-live) составляет 10 375 ап. в 114 комплексах (91% предложения); для сдачи в аренду (buy-to-let) – 1028 ап. в 7 комплексах (9%).
- Структура предложения апартментов в 4 кв. не изменилась - комфорт-класс 16% (-3 пп. к 3 кв.), бизнес-класс – 59% (+1 пп.), элит-класс - 25% (+2 пп.)

Структура предложения по классам на конец 4Q 2018



Динамика предложения на рынке апартментов и апарт-отелей Москвы



Комплексы апартментов, вышедшие в продажу в 4 кв. 2018 г.

Название	Класс	Формат	Год ввода	Округ	Кол-во всего/ в продаже	Застройщик
RED7	премиум	buy-to-live	2022	ЦАО	289 / 83	ГК «Основа»
Данилов дом	премиум	buy-to-live	2020	ЮАО	28 / 28	«СМУ-6 Инвестиции»
Quartet House	элит	buy-to-live	2019	ЦАО	4 / 4	Blackwood
Fairmont & Vesper Residences	элит	buy-to-live	2020	ЦАО	36 / 36	Vesper
Sinatra	премиум	buy-to-live	2020	ЦАО	70 / 70	Glincom
Mitte	бизнес	buy-to-live	2020	ЮАО	117 / 47	Hutton Development
Красная стрела	бизнес	buy-to-live	2018	ЦАО	88 / 44	Хлебозавод №9
The Book Apartments	элит	buy-to-live	2018	ЦАО	228 / бронь	Capital Group

4-й квартал 2018 г.

Коммерческие условия

В 4 кв. 2018г. на рынке апарт-отелей отмечена небольшая положительная динамика в пределах 1% в бизнес- и элит-классах за счет изменения структуры предложения. В комфорт-классе наблюдается отрицательная коррекция цен на -1,3% из-за вымывания предложения.

На рынке апарт-отелей отмечается положительная динамика цен в сегменте без* за счет повышения стадии строительной готовности проектов.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРОДАЖИ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ АПАРТАМЕНТОВ И АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В 4Q 2018 СОСТАВИЛА:

Без *: 180,5 тыс. руб./кв. м (↑+3,7% к 3Q 2018)

3*: 192,2 тыс. руб./кв. м (↓-2,9% к 3Q 2018)

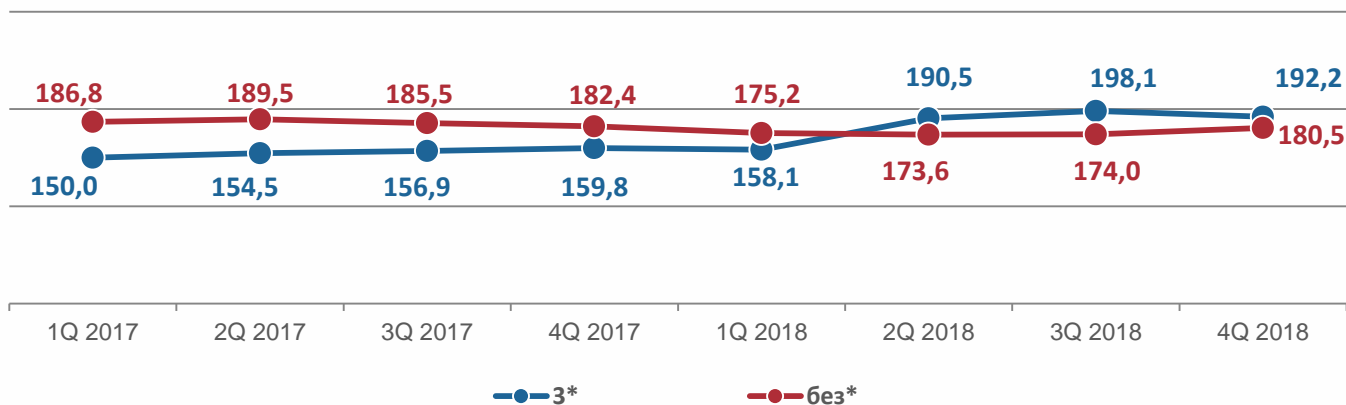
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ В 4Q 2018 СОСТАВИЛА:

КОМФОРТ-КЛАСС: 137,6 тыс. руб./кв. м (↓-1,3% к 3Q 2018)

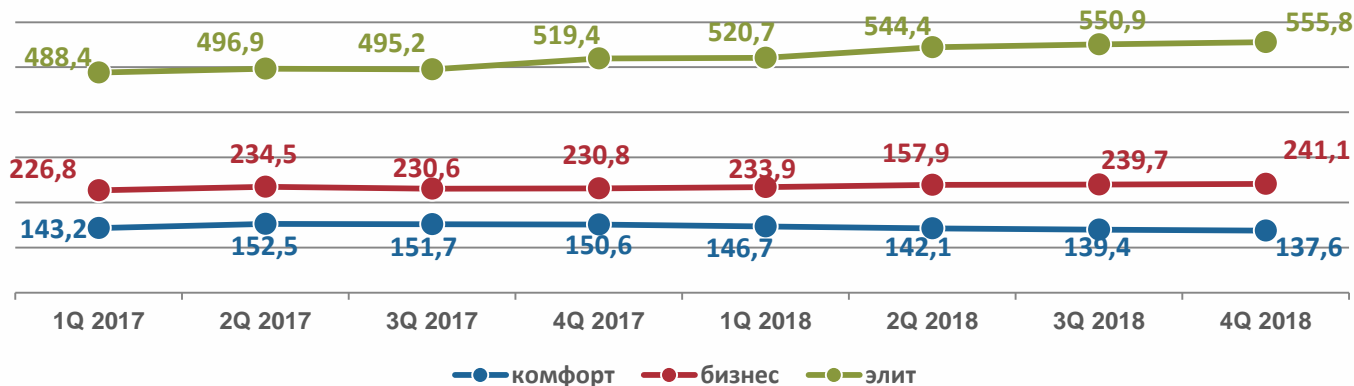
БИЗНЕС-КЛАСС: 241,1 тыс. руб./кв.м (↑ +0,6% к 3Q 2018)

ЭЛИТ-КЛАСС: 555,8 тыс. руб./кв. м (↑+0,9% к 3Q 2018).

Динамика цены апарт-отелей, тыс. руб./кв.м



Динамика цены апарт-отелей, тыс. руб./кв.м



4-й квартал 2018 г.

Спрос

- В 4 кв. 2018г. спрос на апарт-апартаменты остался на умеренно-высоком уровне и составил 613 ап./мес. (+6% к уровню 3 кв. (579 ап./мес.). Спрос на апарт-отели 37 юн./мес. (-21% к уровню 3 кв. (47 юн./мес.)
- Основной спрос (52%) по-прежнему сосредоточен в бизнес-классе.
- Средние темпы продаж апарт-апартаментов в 4 кв. составили: бизнес 5-6 ап./проект/мес., элит 2-3 ап./проект/мес. комфорт 8-10 ап./проект/мес. (рост с 7-8 ап./проект/мес. в 3 кв за счет высоких темпов продаж в проекте «Спутник»).

ИТОГИ 2018г.

По итогам 2018г. объем предложения на рынке апарт-апартаментов Москвы составил 10,5 тыс. ап. в 118 комплексах (+12% к уровню 2017г.), на рынке апарт-отелей - 885 номеров в 3 апарт-отелях (15 юн. в конце 2017 года).

За 2018г. на рынок апарт-апартаментов вышел 31 новый комплекс с общим количеством юнитов 6,0 тыс., что сопоставимо с уровнем 2017г. (22 комплекса на 6,1 тыс. юн.) Новые проекты в 2018г. выходили преимущественно в сегментах бизнес (69% нового предложения, прирост +25% к уровню 2017) и элит-классах (30% нового предложения, прирост +45% к уровню 2017). В классе комфорт прирост нового предложения составил 1%.

В результате выхода проектов более высокого ценового сегмента, в структуре предложения апарт-апартаментов доля комфорт-класса снизилась до 16% (22% в 2017). Бизнес сохранил лидирующую позицию в 59% (58% в 2017), элит составил 25% (20% в 2017). На рынке выделился сегмент «премиум», который занимает промежуточное положение между сегментами «бизнес» и «элит» (+8 новых проектов в 2018).

Динамика спроса,
кол-во апарт-апартаментов в мес.



Средняя стоимость 1 кв.м на рынке апарт-апартаментов на конец 4 кв. 2018 составила в бизнес-классе 241,1 тыс. руб., что на 4,5% выше, чем на конец 4 кв. 2017. В элит-классе отмечен прирост за год на 7% до 555,8 тыс. руб./кв.м. В комфорт-классе годовое снижение стоимости апарт-апартаментов на 8,6% до 137,6 тыс. руб./кв.м произошло из-за вымывания предложения.

На рынке апарт-отелей существенных изменений цен не произошло, коррекция стоимости составила около 1% в год.

В 2018г. сохранялась умеренно высокая покупательская активность, количество реализованных за год апарт-апартаментов не изменилось (6,9 тыс.), количество реализованных юнитов в апарт-отелях – выросло в 10 раз (с 26 до 268 шт.)

В 2019 году в связи с изменениями в законодательстве возможен рост цен в пределах до 10%. Вместе с тем неопределенность геополитических условий, высокая волатильность котировок нефти и курса рубля поддерживают спрос на недвижимость.

Движение рынка апартментов без сертификации за
2017-2018 гг. (по сравнению с предыдущим кварталом)

период	факт/ динамика	общий объем, шт.	общий объем, ап.	новое предложе- ние, шт.	новое предложение, ап. в продаже	объем спроса, ап./мес.	средняя цена продажи апартментов, тыс. руб. за кв. м			
							комфорт- класс	бизнес- класс	элит-класс	
2017	1Q	факт	108	9 652	7	1 744	522	143,2	226,8	488,4
		динамика	+14,8%	+16,2%	+75%	+377%	0,0%	-0,3%	+0,3%	+2,7%
	2Q	факт	110	8 508	2	966	607	152,5	234,5	496,8
		динамика	+1,8%	-12%	-71%	-46%	+16,2%	+6,4%	+3,4%	+1,7%
	3Q	факт	109	9 537	5	986	613	151,7	230,6	495,2
		динамика	-0,9%	+12%	+150%	+2%	+1%	-0,5%	-1,7%	-0,3%
	4Q	факт	110	9 414	4	534	543	150,6	230,8	519,4
		динамика	-0,9%	-1,3%	-20%	-46%	-11,4%	-0,7%	+0,5%	+4,8%
2018	1Q	факт	113	9 959	7	1 095	537	146,7	233,9	520,7
		динамика	+2,7%	+5,8%	+75%	+5%	-1,1%	-2,6%	+1,3%	+0,2%
	2Q	факт	120	9 514	10	918	604	142,1	239,0	544,4
		динамика	+6,2%	-4,5%	+42%	-16%	+12,5%	-3,1%	+2,2%	+4,6%
	3Q	факт	114	10 345	4	1 172	579	139,4	239,7	550,9
		динамика	-5%	+8,7%	-80%	+28%	-4%	-2,0%	+0,3%	+1,2%
	4Q	факт	118	10 518	9	934	613	137,6	241,1	555,8
		динамика	+4%	+2%	+350%	-20%	+6%	-1,3%	+0,6%	+0,9%

Движение рынка апарт-отелей за 2017-2018 гг.
(по сравнению с предыдущим кварталом)

период	факт/ динамика	общий объем, шт.	общий объем, юн.	новое предложени е, шт.	новое предложение, юн.	объем спроса, юн./мес.	средняя цена продажи юнитов, тыс. руб. за кв. м		
							Без *	3*	
2017	1Q	факт	2	48	0	0	12	186,8	150,0
		динамика	0,0%	-20%	-	-	+50%	0,0%	-
	2Q	факт	2	29	0	0	7	189,5	154,5
		динамика	0,0%	-40%	-	-	-42%	+1,5%	+3,0%
	3Q	факт	2	22	0	0	7	185,5	156,9
		динамика	0,0%	-24%	-	-	0,0%	-2,1%	+1,6%
	4Q	факт	3	106	1	91	7	182,4	160,0
		динамика	+50%	+382%	-	-	0,0%	-1,7%	+1,8%
2018	1Q	факт	3	417	1	298	2	175,2	158,1
		динамика	0,0%	+293%	0,0%	+228%	-71%	-3,9%	-1,0%
	2Q	факт	4	589	1	186	17	173,6	190,5
		динамика	+33%	+41%	0,0%	-38%	+750%	-0,9%	+20,5%
	3Q	факт	4	448	0	0	47	174,0	198,1
		динамика	0%	-24%	-	-	+177%	+0,2%	+4,0%
	4Q	факт	3	885	0	0	37	180,5	192,2
		динамика	-25%	+98%	-	-	-21%	+3,7%	-2,9%

Проекты апарт-отелей в продаже на конец 4 кв. 2018 г.

№	Название	Класс	Отделка/ меблировка	Округ	Застройщик/ девелопер	Год ввода	Кол-во апарт-ов всего/ в продаже	Цена, тыс. руб./кв.м.
buy-to-let								
1	YE'S Технопарк	без*	полная / да	ЮАО	ГК Пионер	2021	988 / 452	164,1 (↓-1,0%)
2	YE'S Ботанический сад	без*	полная / да	СВАО	ГК Пионер	2020	991 / 405	197,0 (↑+8,0%)
3	Восток 6 этаж	3*	полная / да	СВАО	Гостиница «Восток»	2019	н/д / 28	192,2 (↓-3,0%)

На вопросы по отчету ответят:

Ольга Шарыгина

Управляющий директор департамента
Управления активами

o.sharygina@naibecar.com

Юлия Кокорева

Руководитель гостиничных
проектов

ju.kokoreva@naibecar.com

Компания:

NAI Bescar – российское подразделение мировой сети NAI Global, одного из лидеров мирового рынка коммерческой недвижимости. Партнерская сеть NAI, основанная в 1978 году, имеет 350 офисов в 55 странах мира. NAI Bescar имеет фронт-офисы в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в нескольких городах России.

NAIGlobal

NAIBescar



Услуги:

- Управление недвижимостью
- Эксплуатация объектов
- Инвестиции
- Инфраструктурные проекты
- Зарубежные инвестиции
- Консалтинг
- Исследования рынка
- Оценка
- Управление проектами
- Аренда
- Покупка и продажа
- Продвижение объектов

Контакты:

Санкт-Петербург

194044,

Б. Сампсониевский пр., 61, БЦ «Бекар».

Тел.: 8 (812) 490-70-01

Москва

115054,

Дубининская ул., д. 53, стр. 5, БЦ «Квартал Сити»

Тел.: 8 (495) 532-04-32

www.naibecar.com