

Москва

29 апреля 2015 года

Рынок апартментов развивает программы лояльности

Ажиотажный спрос, характеризовавший конец 2014 - 1 квартал 2015 года уходит в прошлое, показатели покупательской активности возвращаются на уровень конца 3 квартала 2014 года. Этот тренд характерен и для рынка апартментов. Как показывают расчеты аналитиков NAI Bescar, по итогам 1 квартала текущего года спрос на апартменты упал примерно на 30% и составил порядка 270 апартментов за три месяца. В связи с этим девелоперы предлагают потенциальным покупателям разнообразные программы лояльности, такие как рассрочку на несколько лет с первоначальным взносом 20%. И, конечно, многим девелоперам пришлось перейти в «рублевую зону» или зафиксировать курс на уровне 45-50 руб/\$.

В этих условиях для привлечения частных инвесторов появляется все больше проектов с инвестиционными программами и услугами по сдаче приобретенных апартментов в аренду. Если сейчас 83% апартментов предназначены для собственного проживания, то 17% апартментов имеют инвестиционные программы доходности, а по итогам первого полугодия 2014 года таких было всего 9,8%. Условия доходных программ проектов с инвестиционной составляющей (выставленных на продажу) на конец 1 кв. 2015 г (**Y'es, Clerkenwell House, Орехово, Ландыши, Сады Пекина**) - от 7 до 10% годовых для собственника. Между тем, Москва, которая является неоспоримым флагманом российского рынка недвижимости, значительно отстает по этому показателю от Санкт-Петербурга, где объем апарт-проектов с инвестиционной составляющей формата buy-to-let (покупка недвижимости для сдачи в аренду) составляет 83% апартментов в продаже.

Однако эта ситуация не свидетельствует о падении интереса к апартментам или замедлению развития рынка. По данным NAI Bescar в 1 кв. 2015 года уровень объема объектов, вышедших в продажу, превысил показатели 4 кв. 2014 на 100%. За первые три месяца 2015 года на рынок было выведено 949 апартментов, включая три новых проекта. В итоге в настоящее время в продаже находится 11 017 апартментов, что на 6,5% больше, чем в предыдущем квартале. Всего с середины 2014 года количество апартментов, выставленных на продажу, выросло с 8518 до 10 017 (рост на 30%). В настоящее время сегмент апартментов составляет 35% от предлагаемого на рынке первичного жилья. Больше половины (58% проектов) на рынке представлено в бизнес-классе. Если же говорить о формате квартир, то большая часть приходится на студии, только в комфорт-классе их площадь в среднем составляет 20-30 кв. м, а в элите – до 60 кв. м.

По состоянию на конец 1 кв. 2015 года средневзвешенная цена продажи апартментов (не меблированных) по классам составила: комфорт-класс – 147 445 руб./кв. м (↓ -4% к 4Q 2014); бизнес-класс – 317 576 руб./кв. м (↓ -5,5% к 4Q 2014); элит – 464 228 руб./кв. м (↓ -5,6% к 4Q 2014).

Минимальная цена продажи апартментов (без отделки) зафиксирована в объекте «Старт-Формат» (130 тыс. руб./кв. м.). Максимальная цена продажи апартментов (без отделки) зафиксирована в St.Nickolas (1,7 млн. руб./кв.м.). Цена аренды в объектах по итогам отчетного периода находится в диапазоне от 35 000 руб./мес. до 900 000 руб./мес. (апартменты в МФК «Город Столиц»).

Эксперты полагают, что апарт-отели получают свое распространение на московском рынке: в активную продажу выведены апарт-отель «Ханой» и «Отрада», ожидается вывод апарт-отеля VERTICAL. Также будут развиваться сервисные апартменты при гостиницах, этот продукт сейчас

дорабатывается NAI Bescar совместно с международными гостиничными операторами и инвесторами.

Еще одно направление развития первичных апарт-проектов – перевод в жилье. Как известно, апарт-апартаменты на сегодня приравнены к коммерческой недвижимости, в связи с чем ряд девелоперов решил пересмотреть концепцию своих строящихся объектов. «Интересный факт, что за три месяца – с декабря по февраль – было подано 50 заявок о переводе апарт-апартаментов и офисов в жилье, - отмечает руководитель **NAI Bescar Apartments Александр Самодуров**. - Примером, по которому решение о переводе в жилье уже принято, можно назвать проект Capital Group «Лица». Он изначально проектировался как жилые апарт-апартаменты с отделкой для постоянного проживания». По оценкам NAI Bescar доля апарт-апартаментов в Москве снизится к концу 2015 года до 25%, - это оптимальное соотношение на первичном рынке между апарт-апартаментами и квартирами. Цены в целом за 2015 год вырастут на 10 % за счет роста курса доллара, т.е. роста себестоимости проекта, общего роста рублевой стоимости недвижимости в Москве и уменьшения предложения в целом.

Справка о компании:

Группа компаний NAI Bescar – один из лидеров российского рынка коммерческой недвижимости. NAI Bescar является частью сети NAI Global, которая насчитывает 400 офисов в 55 странах мира. NAI Bescar имеет штаб-квартиры в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в 4 городах России. За 23 года работы на российском рынке компания NAI Bescar приобрела опыт работы с объектами любой сложности и функционального назначения во всех сегментах рынка недвижимости и успешно реализует собственные проекты в России, США и Германии. За это время специалистами группы компаний было продано более 10 000 объектов недвижимости, более 15 000 объектов сдано в аренду, выполнено более 1 300 консалтинговых работ. На сегодняшний день в управлении NAI Bescar – свыше 3 млн кв. метров площадей по всей России, компания оказывает услуги по эксплуатации в 2 000 населенных пунктах.