

# Обзор рынка апартаментов Москва 1 кв. 2018 г.

1 квартал 2018

М.А. Вестар

1-й квартал 2018 г.

СВОД ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА	
Общий объем предложения на рынке по итогам 1Q 2018 г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.), в том числе:	113 шт./ 10 310 ап.
Объем предложения на рынке для собственного проживания по итогам 1Q 2018г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	105 шт./ 9 820 ап.
Объем предложения на рынке для сдачи в аренду по итогам 1Q 2018 г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	8 шт./ 490 ап.
Динамика объема предложения на рынке по сравнению с 4Q 2017г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	↑ +1,8% /+7% ↑
Введено новых объектов в продажу в 1Q 2018 г., (количество новых проектов - шт. /количество апартментов, вышедших в продажу – ап.)	7 шт./ 1 393 ап.
Динамика ввода по сравнению с 4Q 2017г. (количество проектов /количество апартментов)	↑ +75% / +161% ↑
Объем спроса на покупку апартментов за 1Q 2018 г., ап./мес.	537 ап.
Динамика объема спроса по сравнению с 4Q 2017г.	-2,4% ↓
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов эконом/комфорт-класса на конец 1Q 2018 г.	149,2 тыс. руб. /кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов эконом/комфорт-класса по сравнению с 4Q 2017 г.	-2,4% ↓
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов бизнес-класса на конец 1Q 2018г.	233,9 тыс. руб./кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов бизнес-класса по сравнению с 4Q 2017г.	+1,3% ↑
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов элит-класса на конец 1Q 2018г.	520,7 тыс. руб./кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов элит-класса по сравнению с 4Q 2017г.	+0,2% ↑

### Общая ситуация на рынке

Начало 2018 года стало активным для рынка апартментов Москвы, за 1 квартал объем предложения составил 10,3 тыс. апартментов в 113 проектах (+7% к уровню 4 квартал 2017).

Оживление рынка связано преимущественно с сегментом бизнес-класса, где вышло 3 новых комплекса на 1 036 апартментов – 75% нового предложения за 1 квартал.

Спрос на апартменты Москвы демонстрирует стабильность: по итогам 1 квартала 2018 заключено 1,6 тыс. сделок, что соответствует уровню 1 квартала 2017 и на 2,4% ниже уровня 4 квартала 2017.



ГК «Пионер» развивает формат инвестиционных апартментов – в 1 квартале 2018 открыты продажи в комплексе «YE'S Ботанический сад», в котором запроектирован 991 апартмент.

## 1-й квартал 2018 г.

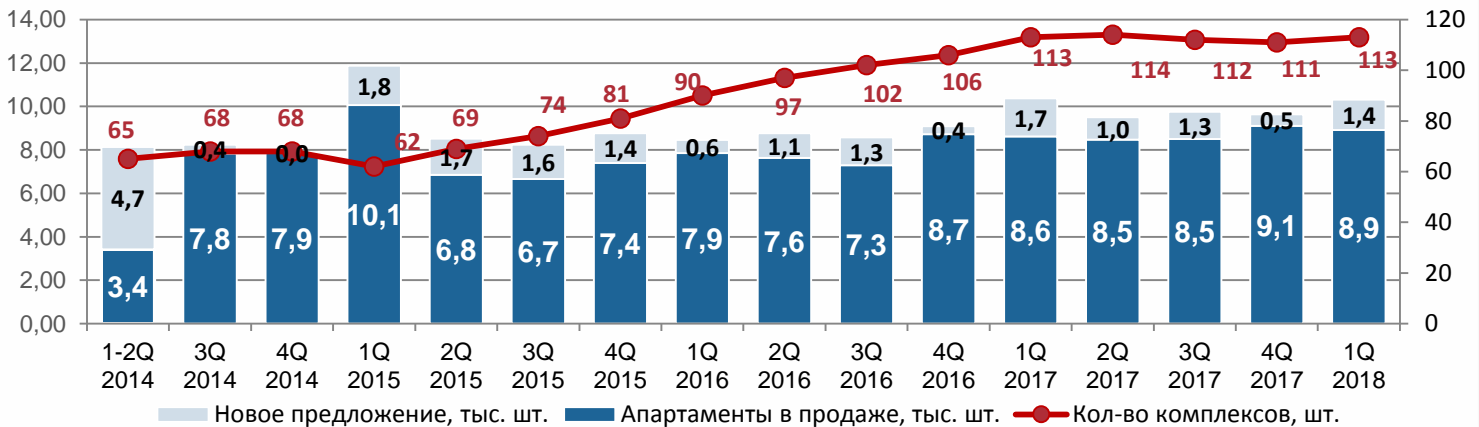
### Предложение

- Старт продаж в 7 новых комплексах, а также в 7 реализуемых проектах в 1 квартале 2018 оживил рынок апартментов Москвы, объем предложения на конец 1Q 2018 г. составил 10 310 ап. в продаже (-0,6% к 1Q 2017 г., +7% уровню 4Q 2017 г.)
- Основная девелоперская активность в 1Q была сосредоточена в сегменте бизнес-класса, где доля нового предложения составила 75% от общего числа выведенных в продажу апартментов. На конец 1Q 2018 сегмент бизнес-класса лидирует по объему предложения: 6,4 тыс. апартментов в 56 комплексах (+5 пп. к 4Q 2017 г.)
- Объемы предложения апартментов элит- и комфорт классов снизились на 5% и 6% соответственно; доля апартментов элит-класса составляет 18% (-3 пп. к 4Q 2017), комфорт-класса – 19% (-3 пп.)
- За счет выхода проекта ГК «Пионер» «YE'S Ботанический сад» на 991 ап. доля формата buy-to-let увеличилась до 5% (+2 пп.)

Структура предложения апартментов по классам на конец 1Q 2018



Динамика предложения на рынке апартментов Москвы



Комплексы, вышедшие в продажу в 1Q 2018 г.

Название	Класс	Формат	Год ввода	Округ	Кол-во ап./ ап. в продаже	Застройщик
«YE'S Ботанический сад»	комфорт	buy-to-let	2020	СВАО	991 / 298	ГК «Пионер»
UP-квартал «Скандинавский»	комфорт	buy-to-live	2020	Мытищи	14 / 14	ФСК «Лидер»
«Level Павелецкая»	бизнес	buy-to-live	2019	ЮАО	157 / 157	Level Group
Story	бизнес	buy-to-live	2019	ЮАО	182 / 182	Stone Hedge
Серебряный фонтан	бизнес	buy-to-live	2021	СВАО	697 / 697	«Эталон Инвест»
Edison House	премиум	buy-to-live	2018	ЦАО	12 / 12	«М-Плаза»
Maison Rouge	премиум	buy-to-live	2019	ЦАО	33 / 33	MR Group

## 1-й квартал 2018 г.

### Коммерческие условия

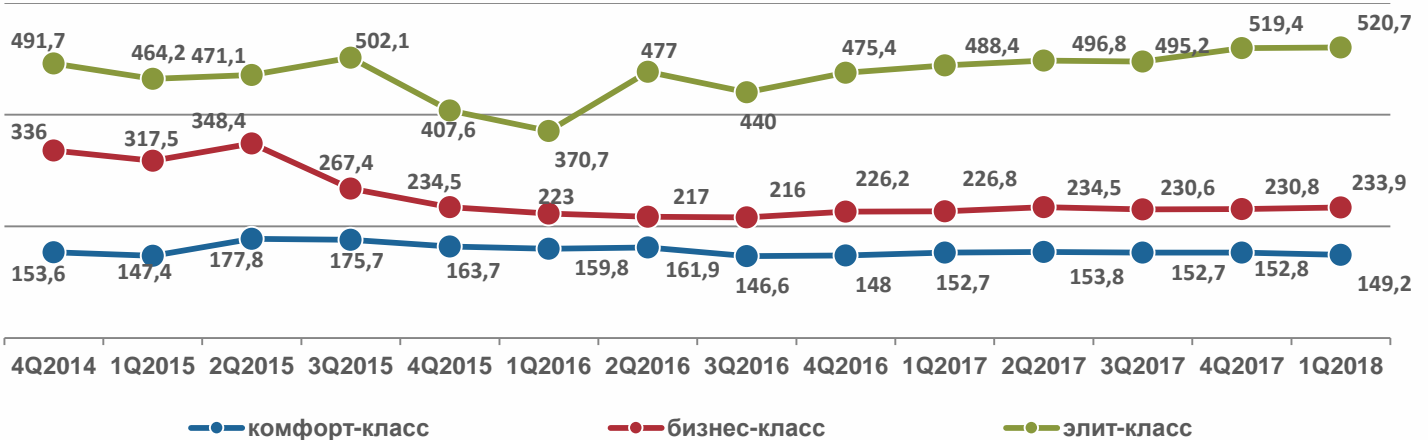
По сравнению с 4Q 2017, в 1Q 2018 цены существенно не изменились. В сегменте комфорт-класса цена незначительно снизилась на 2,4% до 149,2 тыс. руб./кв.м за счет завершения реализации нескольких проектов.

Цена в бизнес-классе показала небольшую положительную динамику в размере 1,3%. Цена в элит-классе с начала 2018 года не продемонстрировала значительных изменений.

По итогам 1Q 2018 г., средневзвешенная стоимость апартментов в зависимости от класса составляет:

- **КОМФОРТ-КЛАСС** – 149,2 тыс. руб./кв. м  
(↓-2,4% к 4Q 2017);
- **БИЗНЕС-КЛАСС** – 233,9 тыс. руб./кв. м  
(↑+1,3% к 4Q 2017);
- **ЭЛИТ-КЛАСС** – 520,7 тыс. руб./кв. м  
(↑+0,2% к 4Q 2017).

Динамика цены в зависимости от класса руб./кв. м.



### Спрос

- Сегмент апартментов по-прежнему востребован у покупателей, однако испытывает на себе давление значительного по объемам рынка новостроек. По итогам 1Q 2018 реализовано около 1 610 апартментов (537 ап./месяц, -11% к 4Q 2017).
- Средние темпы продаж в 1Q 2018 составили: бизнес-класс - 7 ап./проект/мес., комфорт-класс - 6 ап./проект/мес., элит-класс - 1 ап./проект/мес.
- В 1Q в структуре спроса с долей 75% лидирует бизнес-класс.

Динамика спроса, кол-во апартментов в мес.



## 1-й квартал 2018 г.

### Выводы

За 1 квартал 2018 года объем нового предложения на рынке апартментов составил 1 393 ап. в 7 комплексах, что в 2,6 раза выше уровня 4 квартала 2017 года. Также предложение пополнилось за счет выхода в продажу новых объемов апартментов в 7 реализуемых проектах («NEVA TOWERS», лофт-квартал «AEROLOFTS», «Kleinhouse», «Букинист», «Спутник», «Level Амурская» и «NOVA Алексеевская»). Объем предложения на конец 1 квартала составил 10 310 апартментов в 113 комплексах, что сопоставимо с уровнем 1 квартала 2017 года – 10 370 апартментов в 113 комплексах. На рынке заметна тенденция роста числа апартментов в составе жилых комплексов.

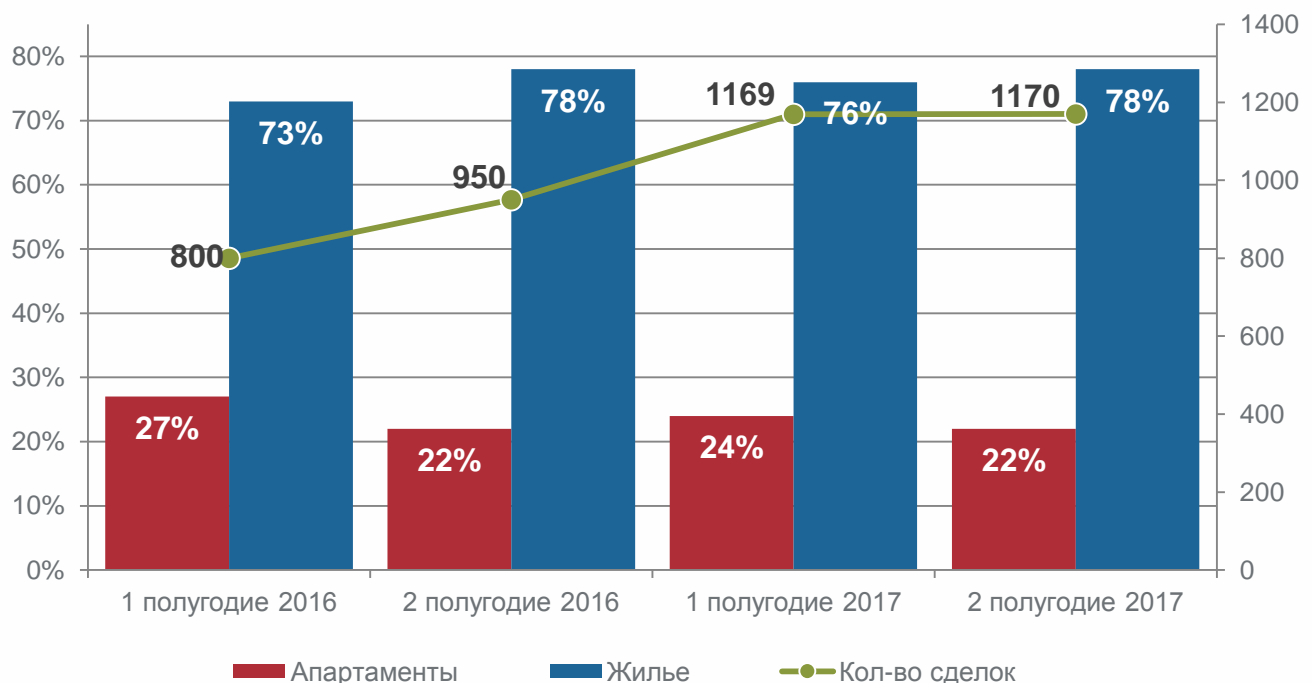
Спрос на апартменты в 1 квартале 2018 (537 ап./мес.) в целом соответствует уровню 1 квартала 2017 года (546 ап./мес.) и на ↓8% ниже среднегодового уровня за 2017 год (585 ап./мес.)

Цены на апартменты незначительно выросли в бизнес- и элит-классе (+1,3% и +0,2% соответственно), в комфорт-классе отмечено незначительное снижение на 2,4%. Основная причина колебаний цен – изменение структуры предложения.

Наиболее динамичным на рынке апартментов Москвы в 1 квартале 2018 года был сегмент бизнес-класса: на его долю приходится 75% нового предложения, 62% от общего объема предложения (+5% к 4 кв. 2017, +5% к 1 кв. 2017), 75% от объема спроса.

В среднесрочной перспективе ожидается продолжение тенденции роста нового предложения, незначительный рост цен (в пределах инфляции). Спрос изменится незначительно, что обусловлено высокими темпами роста предложения квартир.

Доля апартментов в структуре предложения на первичном рынке Москвы



Движение рынка за 2015-2018 гг.  
(по сравнению с предыдущим кварталом)

период 7	факт/ динамика	общий объем, шт.	общий объем, ап.	новое предложе ние, шт.	новое предложе ние, ап.	общий объем спроса, ап./мес.	средняя цена продажи апартаментов, тыс. руб. за кв. м				
							комфорт- класс	бизнес- класс	элит-класс		
2015	2Q	факт	69	8 520	10 шт.	1 672 ап.	350 ап.	177,8	348,4	471,2	
		динамика	+11,2%	-28%	+150%	-7,6%	+29%	+20%	+9,7%	+1,5%	
	3Q	факт	74	8 238	5 шт.	1570 ап.	400 ап.	175,7	267,5	502,2	
		динамика	+7,2%	+5,7%	-50%	-6,1%	+14%	-1,1%	-23,2%	+6,5%	
	4Q	факт	81	8 762	4 шт.	1369	375	163,7	234,3	407,7	
		динамика	+8,1%	+6,3%	-20%	-12,8%	-7,5%	-6,8%	-12,3%	-18,8%	
2016	1Q	факт	90	8 454	5 шт.	592	380	159,8	223	370,7	
		динамика	+11%	-3,5%	0%	-56,7%	+1,3%	-2,3%	-4,8%	-9%	
	2Q	факт	97	8774	7 шт.	1141	420	161,9	217	477	
		динамика	+7,7%	+3,7%	+75%	+92,7%	+10,5%	+1,3%	-2,6%	+28,6%	
	3Q	факт	102	8 574	5	1282	400	146,6	216	440	
		динамика	+5,1%	-4,7%	-28%	+12%	-4,7%	-9,4%	-0,4%	-7,6%	
	4Q	факт	106	9 092	4	366	550	148	226,2	475,4	
		динамика	+3,9%	+6%	-20%	-71%	+37,5%	+0,9%	+4,7%	+7,9%	
	2017	1Q	факт	113	10 370	7	1 744	546	152,7	226,8	488,4
			динамика	+6,5%	+14,1%	+75%	+377%	-1%	+2,7%	+0,3%	+2,7%
		2Q	факт	114	9 500	2	1 026	623	153,8	234,5	496,8
			динамика	+0,8%	-8,3%	-71%	-41%	+14%	+0,7%	+3,4%	+1,7%
3Q		факт	112	9 760	5	1 254	620	152,7	230,6	495,2	
		динамика	-1,8%	+2,7%	+150%	+22%	-0,5%	-0,7%	-1,7%	-0,3%	
4Q		факт	111	9 634	4	534	550	152,8	230,8	519,4	
		динамика	-0,9%	-1,3%	-20%	-57%	-11%	+0,5%	+0,5%	+4,8%	
2018		1Q	факт	113	10 310	7	1 393	537	149,2	233,9	520,7
			динамика	+1,8%	+7%	+75%	+161%	-2,4%	-2,4%	+1,3%	+0,2%

# На вопросы по отчету ответят:

**Ольга Шарыгина**

Управляющий директор департамента  
Управления активами

[o.sharygina@naibecar.com](mailto:o.sharygina@naibecar.com)

**Ирина Реут**

Директор по консалтингу

[i.reut@naibecar.com](mailto:i.reut@naibecar.com)

**Кокорева Юлия**

Ведущий аналитик департамента  
маркетинга и консалтинга

[ju.kokoreva@naibecar.com](mailto: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.

**NAI**Global

**NAI**Bescar



## 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](http://www.naibecar.com)