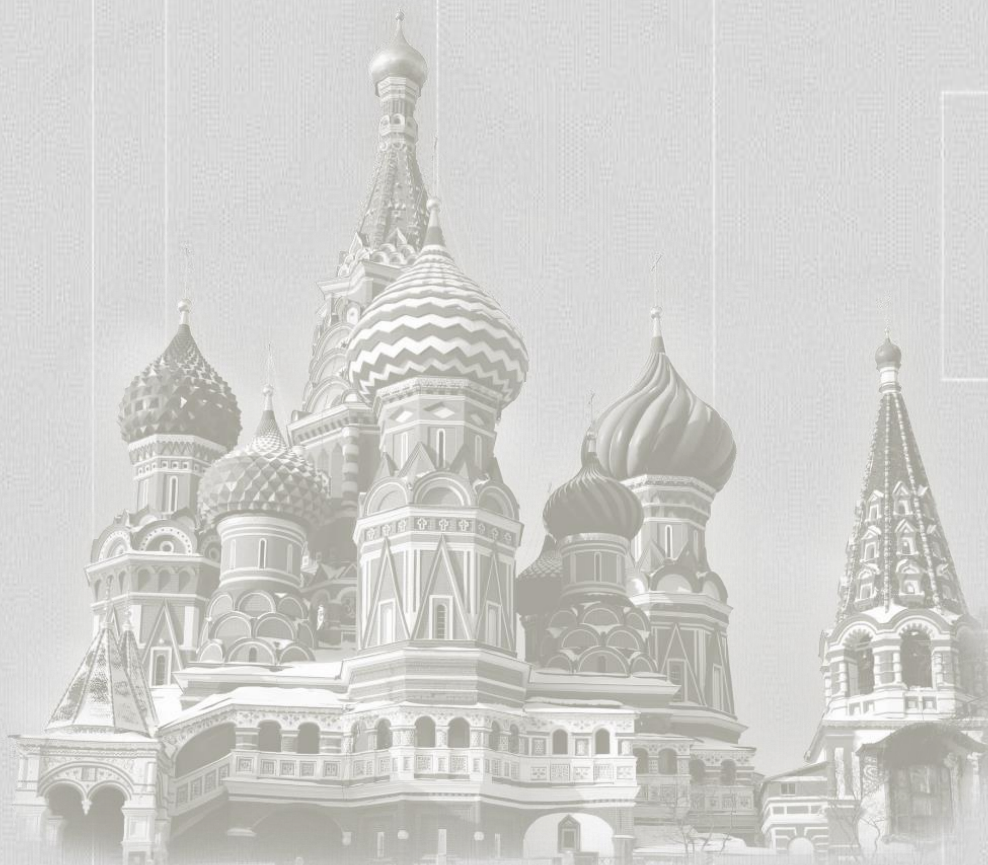


Обзор рынка апартаментов Фокус: Москва, Санкт-Петербург 1 кв. 2017 г.

1 квартал 2017

NABEER

Москва



1-й квартал 2017 г.

СВОД ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА	
Общий объем предложения на рынке по итогам 1Q 2017 г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.), в том числе:	111 шт./ 10 138 ап.
<i>Объем предложения на рынке для собственного проживания по итогам 1Q 2017г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)</i>	<i>97 шт./ 9 085 ап.</i>
<i>Объем предложения на рынке для сдачи в аренду по итогам 1Q 2017 г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)</i>	<i>14 шт./ 1 053 ап.</i>
Динамика объема предложения на рынке по сравнению с 4Q 2016г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	+4,7%/ +11,5%
Введено новых объектов в продажу в 1Q 2017 г., (количество новых проектов - шт. /количество апартментов, вышедших в продажу – ап.)	5 шт./ 1 649 ап.
Динамика ввода по сравнению с 4Q 2016г. (количество проектов /количество апартментов)	+25%/ +450%
Объем спроса на покупку апартментов за 1Q 2017 г., ап.	546 ап.
Динамика объема спроса по сравнению с 4Q 2016г.	-1%
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов эконом/комфорт-класса на конец 1Q 2017 г.	152,7 тыс. руб. /кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов эконом/комфорт-класса по сравнению с 4Q 2016г.,	+2,7%
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов бизнес-класса на конец 1Q 2017г.	226,8 тыс. руб./кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов бизнес-класса по сравнению с 4Q 2016г.	+0,2%
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов элит-класса на конец 1Q 2017г.	488,4 тыс. руб./кв. м
Динамика средней стоимости продажи квадратного метра апартментов элит-класса по сравнению с 4Q 2016г.	+2,7%

Общая ситуация на рынке

На конец 1 кв. 2017 года в продаже находится более 10,1 тыс. апартментов в 111 комплексах.

В течение 1 квартала на рынок вышло 5 новых комплексов с апартментами совокупным объемом предложения 1 303 ап., в т.ч. объем предложения в новых корпусах 3 объектов, реализуемых на рынке - «Савеловский Сити», «Klein House», «Only».

В течение 2017 года московские власти планируют выставить на торги 10 ТПУ, в которых около 27% (165 тыс. кв. м), от общего объема запланированных площадей, приходится на апартменты.

Компания PSN Group планирует к 2020 г. возвести бизнес квартал «Правда», в рамках которого 46% площадей отведено под апартменты.



В 1 кв. 2017 года на рынок продажи поступил новый комплекс апартментов комфорт-класса «Sky Skolkovo», расположенный на западной границе Москвы. В состав комплекса вошел фитнес-центр и ко-воркинг, а также в качестве дополнительной услуги предусмотрен консьерж-сервис. С начала продаж в комплексе реализовано около 20% предложения.

1-й квартал 2017 г.

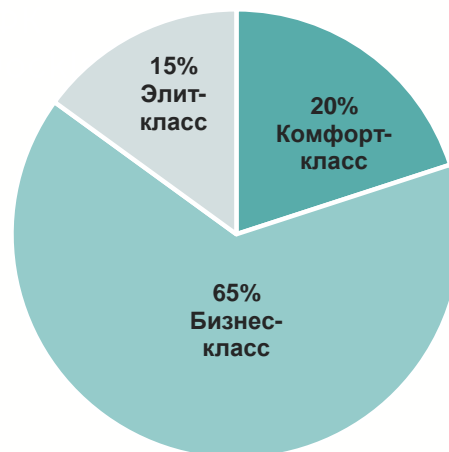
Предложение

- На рынке Москвы в продаже находится 10 138 ап. в 111 комплексах. За 1 кв. 2017 г. объем предложения вырос почти на 13% по сравнению с 4 кв. 2016 г..
- Всего в продажу выведено 1 649 ап., из которых 44% соответствуют комфорт-классу, столько же новых апартментов соответствует бизнес-классу, на долю элит-класса пришлось 12%.
- За 1 кв. объем предложения комфорт-класса увеличился на 5% и составляет 20%, от общего предложения. По-прежнему наибольший объем предложения приходится на апартменты бизнес-класса – 65%.
- Основная доля апартментов предназначена для собственного проживания, инвестиционные программы представлены всего в 13% комплексов.

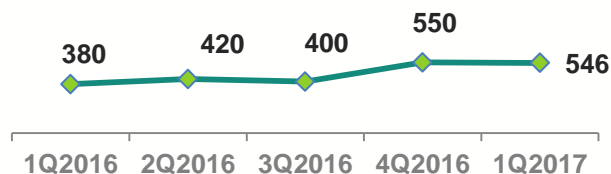
Спрос

- В течение 1 кв. 2017 г на рынке было реализовано около 1 640 апартментов.
- Средние темпы продаж в комплексах апартментов варьируются в зависимости от класса объекта. Так, в объектах комфорт- и бизнес-класса средние темпы продаж составляют 6-8 ап./мес., в комплексах элит-класса - 2-4 ап. в месяц.

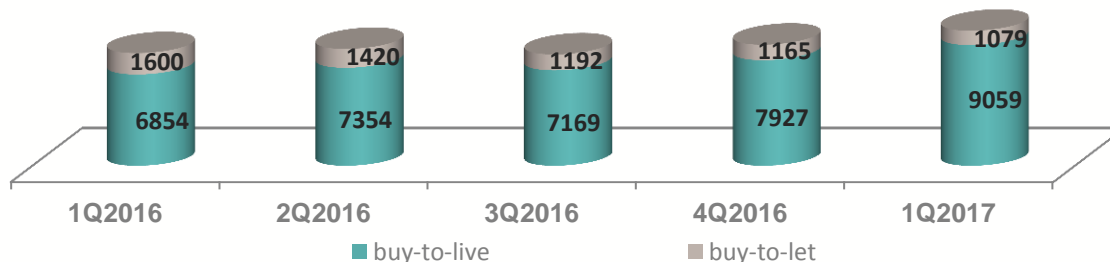
Структура предложения апартментов по классам на конец 1Q2017



Динамика спроса, кол-во апартментов в мес.



Динамика предложения апартментов по формату



Объекты, вышедшие в продажу в 1 кв. 2017 г.

Название	Класс	Формат	Год ввода	Округ	Кол-во ап./ апартменты в продаже	Застройщик
Sky Skolkovo	комфорт	<u>buy-to-live</u>	1 кв. 2017	МО	564/452	СтройПрофиль-М
Вивальди	бизнес	<u>buy-to-live</u>	1 кв. 2018	ЮЗАО	99/74	Glincom
Резиденция Композиторов	бизнес	<u>buy-to-live</u>	4 кв. 2018	ЦАО	546/200	AFI Development
Loftec	бизнес	<u>buy-to-live</u>	4 кв. 2018	ЦАО	244/244	Колди
Софийский	элит	<u>buy-to-live</u>	4 кв. 2018	ЦАО	196/196	ТрансИнвестКонсалтинг

1-й квартал 2017 г.

Коммерческие условия

Средняя цена квадратного метра апартментов составляет 263 549 руб./кв. м.

За 1 квартал зафиксирован рост цен на 2,7% на апартменты в объектах комфорт- и элит- класса. Средняя цена в объектах бизнес-класса не претерпела значительных изменений и составляет 226 800 руб. за кв. м.

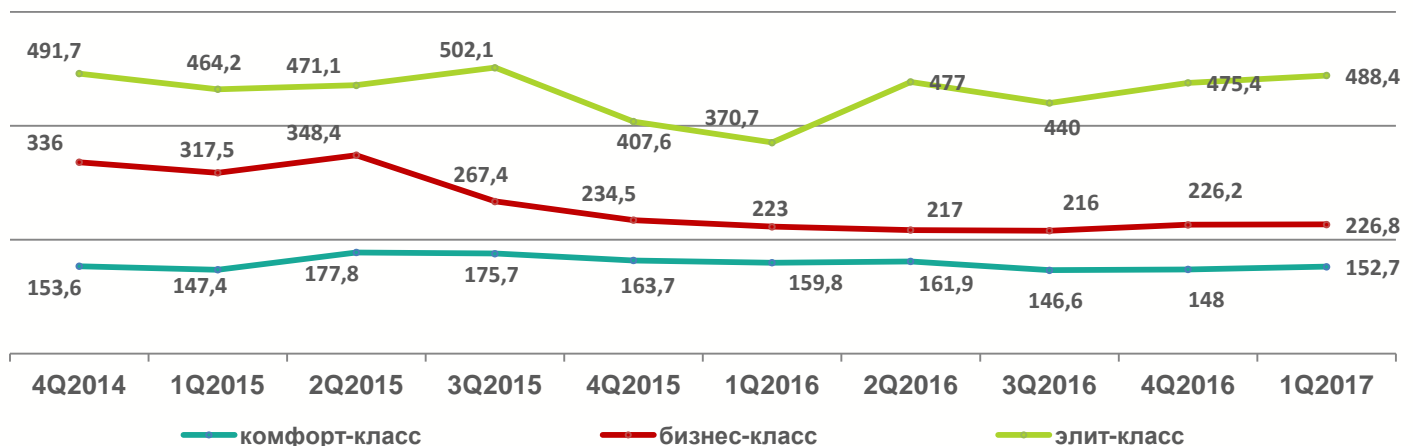
По итогам 1 кв. 2017 г. средневзвешенная стоимость кв. м апартментов в зависимости от класса составляет:

- **Комфорт-классе** – 152,7 тыс. руб./кв. м (↑+3,2% к 4Q 2016);
- **Бизнес-классе** – 226,8 тыс. руб./кв. м (↑+0,3% к 4Q 2016);
- **Элит-классе** – 488,4 тыс. руб./кв. м (↑+2,7% к 4Q 2016).



Стартовали продажи в корпусе Armstrong в составе комплекса апартментов «Савеловский Сити». Общий объем нового предложения составил около 160 ап. Стоимость кв. м составляет от 155 тыс. руб.

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



В комплексе апартментов бизнес-класса «TriBeCa Apartments» от девелопера Stone Hedge стартовали продажи апартментов «под ключ».



Объявлен старт продаж в комплексе апартментов «Vivaldi» на Новочеремушкинской улице, д. 58 (ЮЗАО). Общий объем предложения составил 99 ап. С начала продаж реализовано около 25% предложения. Средняя стоимость 1 кв. м составляет 181 000 руб.

1-й квартал 2017 г.

Выводы

За 1 кв. 2017 на рынок объем нового предложения на рынке апарт-апартаментов составил 1 649 ап., что в 2,7 раза выше, в сравнении с 1 кв. 2016 г. Объем нового предложения 5 новых комплексах составил 1 303 ап. и 346 ап. в новых корпусах объектов, ранее выведенных на рынок.

Спрос на апарт-апартаменты за 1 кв. 2017 г. в целом соответствует 4 кв. 2016 г. – среднемесячное поглощение рынка в среднем составило 546 ап. (550 ап. - соответствующий показатель предыдущего отчетного периода). Средний темп продаж в комплексах апарт-апартаментов Москвы составляет 4,9 ап. в месяц.

Цены на апарт-апартаменты выросли в комфорт- и элит- классе (+3,2% и +2,7% соответственно), в бизнес-классе зафиксировано незначительно изменение в положительную сторону (+0,3%), в сравнении с 4 кв. 2016 г.

По прежнему сохраняется тенденция преобладания предложения апарт-апартаментов, предназначенных для проживания. За отчетный период не было введено на рынок ни одного объекта формата апарт-отель.

Рынок апарт-апартаментов продолжает демонстрировать положительную динамику роста: на рынок выводятся большие объемы нового предложения, анонсируются к реализации крупные проекты, а также апарт-апартаменты в составе ТПУ, стабильный спрос и рост средневзвешенной цены за кв. м.

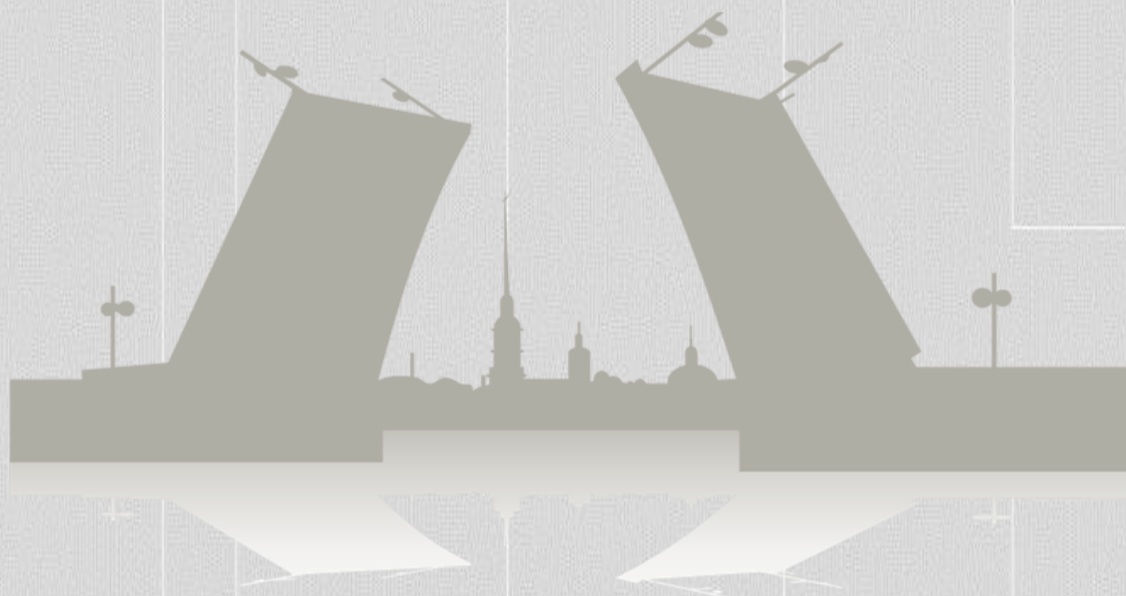
Условия доходных программ проектов с инвестиционной составляющей (выставленных на продажу) на конец 1 кв. 2017 г.

Объект	Типы апарт. для сдачи	Мин. площадь апарт. для сдачи	Цена руб./ 1 кв.м	Средняя стоимость долгосрочной аренды, руб./мес.	Годовая доходность для собственника	Сервисные услуги (техническое обслуживание и эксплуатация)	
						Стоимость сервисных услуг	Перечень сервисных услуг
Y'es	студия	30 кв. м	186 000	45 000	10%	85 руб./кв.м/мес	• обслуживание инженерных систем.
Орехово	студия	30 кв. м	157 000	45 000	10 %	н/д	• гостиничный сервис
Ландыши	стандарт	40 кв. м	161 000	45 000	8,2*%	н/д	• круглосуточный ресепшен
Сады Пекина	стандарт	62 кв.м	540 000	250 000	7%	н/д	• гостиничный сервис
IQ-квартал	стандарт	61 кв.м	500 000	300 000	6%	н/д	• гостиничный сервис
ВОСТОК	любая	16 кв.м	150 000	45 000	10%	Н/д	• Услуги УК
*Прогнозируемые показатели							

Движение рынка за 2015-2017 г.
(по сравнению с предыдущим кварталом)

период	факт/ динамика	общий объем, шт.	общий объем, ап.	новое предложен ие, шт.	новое предложени е, ап.	общий объем спроса, ап./мес.	средняя цена продажи апартаментов, тыс. руб. за кв. м			
							комфорт- класс	бизнес- класс	элит-класс	
2015	1Q	факт	62	11 878	4 шт.	1 810 ап.	270 ап.	147,4	317,5	464,2
		динамика	5%	13%	100%	100%	-30%	-4%	-5,5%	-5,6%
	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.	1 570 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.	1 369	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	8 774	7 шт.	1 141	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	1 282	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	111	10 138	5	1 649	546	152,7	226,8	488,4
		динамика	+4,7%	+11,5%	+25%	+450%	-1%	+2,7%	+0,3%	+2,7%

Санкт-Петербург



СВОД ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА	
Общий объем предложения на рынке по итогам 1Q 2017г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.), в том числе:	31 шт./ 4 136 ап.
Объем предложения на рынке для собственного проживания по итогам 1Q 2017 г.,(количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	21 шт./ 2 380 ап..
Объем предложения на рынке для сдачи в аренду по итогам 1Q 2017 г., (количество проектов - шт. /количество апартментов – ап.)	10 шт./ 1 756 ап.
Динамика объема предложения на рынке по сравнению с 4Q 2016 г.,	+14,8%/+39,5%
Введено новых объектов в продажу во 1Q 2017 г., (кол-во новых проектов - шт. /кол-во апартментов в продаже)	3 шт./ 564 ап.
Динамика выхода в продажу по сравнению с 4Q 2016 г.	0%/-37,4% ↓
Объем спроса на покупку апартментов за 1Q 2017 г. в целом по городу, ап.	320 ап.
Динамика спроса на покупку по сравнению с 4Q 2016 г.	+60% ↑
Средняя цена продажи квадратного метра апартментов комфорт-класса на конец 1Q 2017г и динамика к 4Q 2016 г.	85,8 тыс. руб./кв.м +1,1% ↑
Средняя цена продажи квадратного метра апартментов бизнес-класса на конец 1Q 2017 г. и динамика к 4Q 2016 г.	153,1 тыс. руб./кв.м /+0,4% ↑ buy-to-let 155,8 тыс. руб./кв.м /+0,6% buy-to-live 150,5 тыс. руб. /кв.м /+1,0%
Средняя стоимость продажи квадратного метра апартментов элит-класса на конец 1Q 2017г. и динамика к 4Q 2016 г.	297,6 тыс. руб./кв.м./-1,9% ↓

Общая ситуация

Рынок апартментов в Санкт-Петербурге стремительно развивается. Доля апарт-отелей, ориентированных на сегмент массового спроса, увеличивается. В 1Q 2017 г. в продажу вышло 564 ап. в 3 комплексах, в перспективе предложение продолжит расти – до конца 2017 г. планируются к выходу апартменты в 3-5 комплексах.

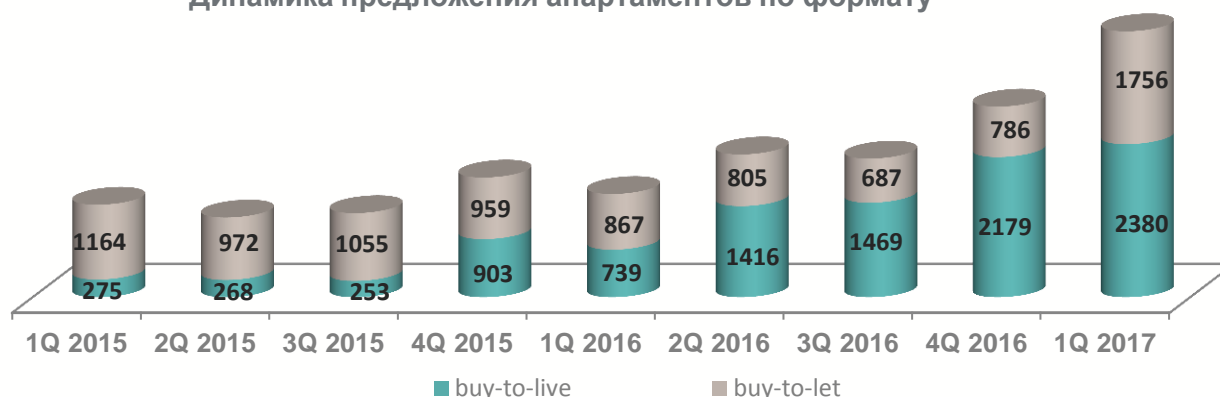
Название	Класс	Адрес	Кол-во ап./ап. в продаже	Старт продаж	Ввод объекта	Девелопер
GRANI buy-to-live	бизнес	Петроградский р-н ул. Большая Зеленина, 24, лит. А	57 / 57	1 кв.2017	2 кв. 2018	«Строительный трест»
2-й Муринский buy-to-let	эконом	Выборгский р-н 2-й Муринский проспект, дом 36, лит. А	504 / 402	1 кв. 2017	1 кв. 2019	«СтройАльянс»
Promenade Apart buy-to-live	комфорт	Фрунзенский р-н Салова, 61	221 / 105	1 кв. 2017	3 кв. 2019	VI Group

1-й квартал 2017 г.

Предложение

- В 1Q 2017 г. объем предложения продолжил рост. По сравнению с 4Q 2016 г. общее количество апартментов в продаже увеличилось на 39,5 % и превысило 4 тыс. апартментов. За год объем предложения увеличился на 158%.
- Продажи открыли три новых объекта с общим количеством апартментов 782 (564 в продаже).
- Доля апарт-комплексов с инвестиционной составляющей увеличилась на 16 п.п. и составила 42%.
- С начала 2016 г. существенно изменилась структура предложения: доля бизнес-класса снизилась на 17 п.п., увеличилась доля комфорт- и элит-классов на 16 п.п. и 3 п.п. соответственно.

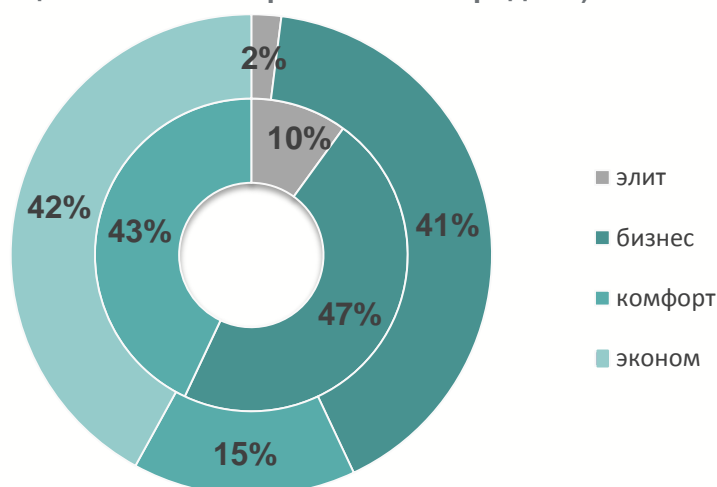
Динамика предложения апартментов по формату



buy-to-let - покупка недвижимости для сдачи в аренду
buy-to-live – покупка недвижимости для собственного проживания

Важной характеристикой рынка является несоответствие у большинства проектов классов по позиционированию классам по реальным характеристикам апарт-комплексов. Т.е. в категории «масс-маркет» качественные проекты комфорт-класса фактически занимают около 15% от общего объема заявленных в данной категории проектов, в бизнес-классе 42% проектов по позиционированию соответствуют характеристикам для данного класса.

Структура предложения по классам,
(% от общего объема апартментов в продаже)



buy-to-let - покупка недвижимости для сдачи в аренду
buy-to-live – покупка недвижимости для собственного проживания

1-й квартал 2017 г.

Наиболее крупные объекты в продаже на конец 1 кв. 2017 г.

п/№	Название	Класс	Отделка/меблировка	Контакты	Застройщик/девелопер	Год ввода	Кол-во апарт-ов всего / в продаже	Цена, тыс. руб./кв.м.
buy-to-let								
1	Avenue Apart	Бизнес	есть полная/да	Петроградский р-н ул. Академика Павлова, д. 5 лит. Д www.avenue-apart.ru	БестЪ	2015	319/29	166,9 (↑+8,1%)
2	Docklands	Бизнес	полная/да	Василеостровский р-н В.О., пр. Кима, д. 19 www.docklands.ru	Балтийский Монолит	2017	473/35	158,3 (↑+5,6%)
3	Lotos TOWER	Бизнес	чистовая/нет	Приморский р-н Приморский пр., 72 www.zhk-lotostower.ru	Московский двор	2016	89/71	140,8 (↓-7,1%)
4	YE'S	Бизнес	полная/да	Центральный р-н Социалистическая ул. 21А http://spb.yesapart.ru/	ГК Пионер	2019	1000/824	186,0 (↓-2,8%)
5	Prime Residence	Бизнес	возможна полная/возможна меблировка	Центральный р-н Ул. Херсонская 43/12	Группа Ярд	2017	382/117	160,5 (↓-1,9%)
6	Salut	Комфорт	полная/да	Московский р-н Дунайский пр., уч. 1 www.salut-apart.ru	Союз Инвест Девелопмент	2016	1688/33	102,6 (↓-1,4%)
7	Виват	Комфорт	чистовая/нет	Невский р-н Ул. Крыленко, уч. 1 www.2480202.ru	Донк	2016	278/208	63,5 (0,0%)
buy-to-live								
8	Royal Park	Элит	чистовая/нет	Петроградский р-н Петровский пр., уч. 1.2 http://royalpark-spb.ru/	Кортрос	2018	298/239	258,4 (↓-3,6%)
9	Елагин-Апарт	Бизнес	чистовая/нет	Приморский р-н Ул. Савушкина, 104 лит. А	Атлант	2017	377/170	110,0 (↑+6,4%)
10	Лахта Парк	Бизнес	чистовая/нет	Приморский мкр. Ольгино, улица Новая д. 51 лахтапарк.рф	Конкорд менеджмент и консалтинг	2015	490/253	99,2 (↑+15,9%)
11	ArtStudio (арт-кластер)	Бизнес	-	Центральный р-н 2-я Советская, д. 4 http://artstudio.rbi.ru/	RBI	2019	156/100	183,4 (↑+1,1%)
12	Loft na Srednem	Бизнес	чистовая/нет	Василеостровский р-н Средний пр., 83 http://loftnasrednem.ru/	Docklands Development	2018	103/81	171,5 (↑+21,8%)
13	Я-романтик (секция 2)	Комфорт	чистовая/да	Василеостровский р-н Намывные территории http://ya-romantik.ru/	SEVEN SUNS	2018	737/211	72,2 (↑+0,6%)
14	Я-романтик (секция 1)	Комфорт	чистовая/да	Василеостровский р-н Намывные территории http://ya-romantik.ru/	SEVEN SUNS	2018	420 / 181	75,1 (↑+0,3%)
15	Внутри. Светлый мир	Комфорт	полная/да	Курортный р-н г. Сестрорецк, Приморское ш. www.mir-vnutri.ru	SEVEN SUNS	2017	н.д / 176	96,8 (↑+5,0%)
16	VALO (1 очередь)	Комфорт	чистовая/нет	Фрунзенский р-н Салова, 61	ООО «ГАЛС» ген. подрядчик Lemminkäinen	2019	750 / 557	96,9 (↑+2,5%)
17	GRANI	Бизнес	Полная / да	Петроградский р-н ул. Большая Зеленина, 24А	Строительный трест	2018	57 / 57	137,0
18	Promenade Apart	Бизнес	-	Адмиралтейский р-н Московский пр-т., 65Э	BI Group	2019	221 / 105	130,0
19	2-й Муринский	эконом	Полная / да	Выборгский р-н 2-й Муринский проспект, дом 36, лит. А	СтройАльянс	2019	504 / 403	н/д

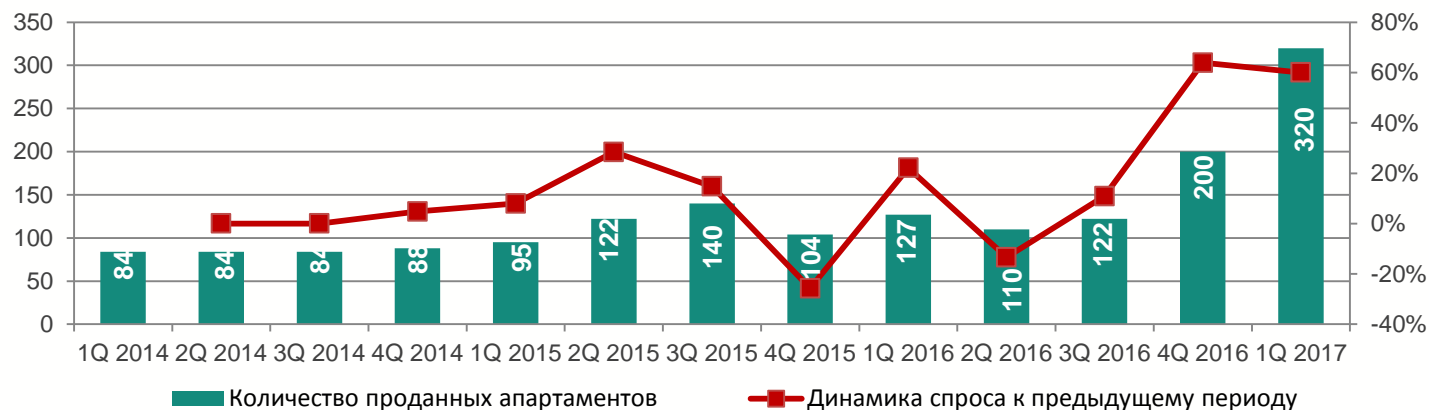
1-й квартал 2017 г.

Спрос

В 1Q 2017 г. отмечен рекордный квартальный объем спроса, превышающий показатель 4Q 2016 г. - спрос на апартменты вырос на 60%, было продано порядка 320 апартментов.

Высокий спрос обусловлен повышением привлекательности апартментов для потребителей в связи с развитием рынка, а также активным интересом покупателей к новым комплексам.

Динамика количества проданных апартментов



Коммерческие условия

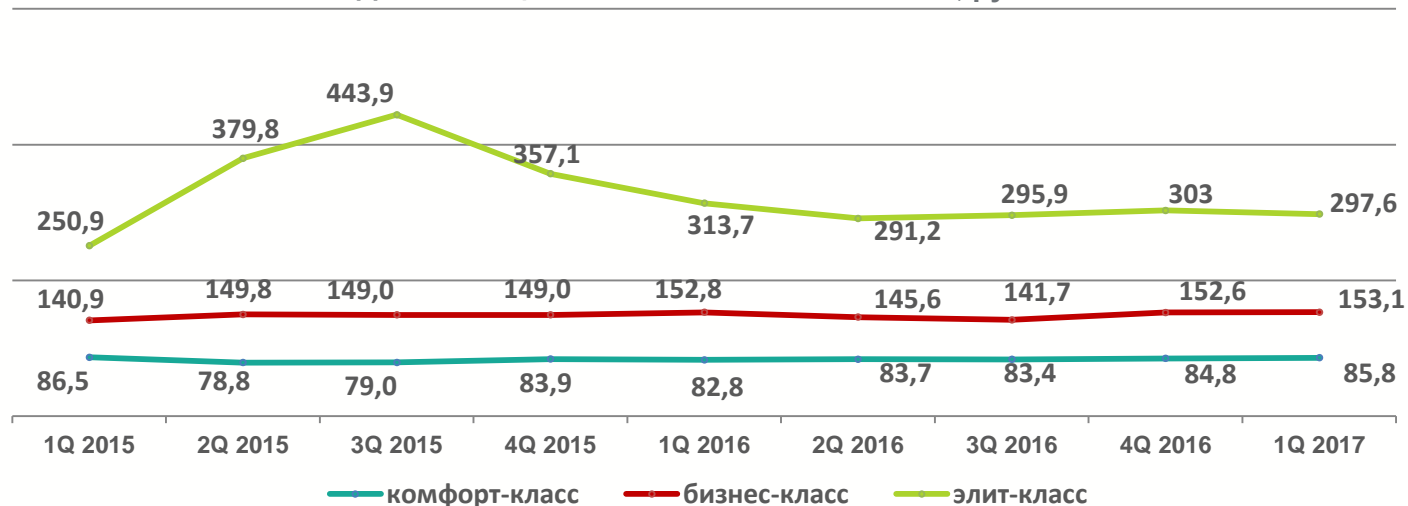
В 1Q 2017 г. цены в классах комфорт и бизнес продолжили показывать положительную динамику, рост составил 1,1% и 0,4% соответственно, цена в классе элит снизилась на 1,9%.

Если рассматривать годовую динамику (по сравнению с 1Q 2016 г.), цены на объекты комфорт- и бизнес-класса выросли в пределах 3%, в элит-классе произошло понижение на 5%.

Средняя цена продажи апартментов в 1Q 2017 г. составила:

- **Комфорт-класс** – 85,8 тыс. руб./кв. м (↑ +1,1% к 4Q 2016 г.)
- **Бизнес-класс** - 153,1 тыс. руб./кв.м (↑ +0,4% к 4Q 2016 г.)
 - ✓ buy-to-let – 155,8 тыс. руб./кв. м (↑ +0,6% к 4Q 2016 г.)
 - ✓ buy-to-live – 150,5 тыс. руб./кв.м (↑ +0,1% к 4Q 2016 г.)
- **Элит-класс** – 297,6 тыс. руб./кв. м (↓ -1,9% к 4Q 2016 г.)

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



1-й квартал 2017 г.

Выводы

В 1Q 2017 г. объем предложения на рынке Санкт-Петербурга превысил 4 тыс. апарт-апартаментов. Рынок продолжил расти высокими темпами, в продажу вышло 3 объекта с общим объемом предложения 782 ап.

Основную долю по-прежнему составляют объекты формата buy-to-live (более 50% от общего объема предложения). За 1Q 2017 г. доля апарт-апартаментов buy-to-let увеличилась с 26% до 42%.

Темпы продаж остаются на высоком уровне, за 1Q 2017 г. рост составил 60% (320 апарт-апартаментов продано).

В перспективе объем предложения на рынке апарт-апартаментов Санкт-Петербурга будет увеличиваться, во 2Q 2017 г. планируется к выводу 2-3 апарт-комплекса на 350 – 450 апарт-апартаментов.

Динамика цен в 1Q 2017 г. продолжает оставаться в целом в положительной зоне.

Инвестиционные программы в апарт-комплексах Санкт-Петербурга

Условия доходных программ проектов с инвестиционной составляющей (выставленных на продажу) на конец 1Q 2017 г.

Объект	Типы апарт. для сдачи	Площадь апарт. для сдачи, кв. м.	Цена за кв.м	Средняя стоимость долгосрочной аренды	Годовая доходность для собственника	Сервисные услуги (техническое обслуживание и эксплуатация)	
						Стоимость сервисных услуг	Перечень сервисных услуг
Avenue Apart	студия	30,4	151 316	72 000 Р/мес.	13 %	100-129 Р/кв.м/мес	<ul style="list-style-type: none"> • круглосуточный ресепшен, • обслуживание инженерных систем.
	студия	55,2	149 250	96 000 Р/мес.	13 %		
	студия	73,2	160 650	144 000 Р/мес.	13 %		
Docklands	студия	30,1	100 000	40 000 Р/мес.	14,59%	85 Р/кв.м/мес	<ul style="list-style-type: none"> • обслуживание инженерных систем.
Lotos TOWER	студия	40	157 425	72 000 Р/мес.	13,6%	110 Р/кв.м./мес.	<ul style="list-style-type: none"> • круглосуточный ресепшен, • обслуживание инженерных систем.
Salut	студия	24	98 055	27 000 Р./мес.	11 %**	н/д	<ul style="list-style-type: none"> • Бытовые службы • Фитнес-центр • Детский центр • БЦ
	Апарт. с 1 спальней	38,83	81 365	37 000 Р./мес.	11%**		
	Апарт. с 2 спальнями	52,9	84 573	45 000 Р/мес.	11%**		
Vertical	Доходная программа «75/25»					295 Р/кв.м/мес.	<ul style="list-style-type: none"> • прачечная, • фитнес, • Wi-Fi, • круглосуточная диспетчеризация, • круглосуточный ресепшен, • уборка раз в неделю, • обслуживание инженерных систем.
	Стандарт	30	192 136	69 600 Р/мес.	13%		
Нарвский посад	студия	25,85	Р150 802	64 050 Р/мес.	19,2%	10% УК, + КУ 91 Р/кв.м./мес	<ul style="list-style-type: none"> • служба-консьержа и ресепшен • уборка помещений • стирка белья
	1 комн.	45,55	Р135 899	90 300 Р/мес.	16,6%	10% УК +КУ 90 Р/кв.м./мес.	
	2 комн.	65,83	Р129 163	115 500 Р/мес.	14,58%	10% УК, +КУ 90 Р/кв.м./мес.	

**Прогнозируемые показатели

1-й квартал 2017 г.

Движение рынка за 2015-2017 гг.
(по сравнению с предыдущим кварталом)

период	факт/динамика	общий объем	общий объем	новое предложе ние	новое предложе ние	общий объем спроса	средняя стоимость продажи апартаментов, руб./кв. м			
							комфорт- класс	бизнес- класс	элит-класс	
2015	1Q	факт	14 шт.	1 439 ап.	1 шт.	571 шт.	95 ап.	86 500	140 992	250 980
		динамика	+7,6%	-51,5%	0%	+20%	+8%	-23%	-3%	-47%
	2Q	факт	16 шт.	1 240 ап.	1 шт.	306 ап.	122 ап.	78 888	146 880	379 821
		динамика	+14,2%	-13,8%	0%	-46%	+28%	-2,7%	+4,1%	+51%
	3Q	факт	18 шт.	1308 ап.	2 шт.	477 ап.	140 ап.	79 075	149 046	443 976
		динамика	+12,5%	+5,4%	+100%	+55,8%	+14,7%	+0,2%	+1,4%	16,8%
	4Q	факт	23 шт.	1862 ап.	5 шт.	817 ап.	104 ап.	83 936	149 039	357 160
		динамика	+27%	+42%	+150%	+71,2%	-25,7%	+6,1%	0%	-19,5%
2016	1Q	факт	23 шт.	1 606 ап.	0 шт.	0 ап.	127 ап.	82 800	152 800	313 700
		динамика	0%	-13,7%	-100%	-100%	+22%	-1,3%	+2,5%	-12,1
	2Q	факт	25 шт.	2 221 ап.	2 шт.	309 ап.	110 ап.	83 731	145 684	291 231
		динамика	+8,6%	+38%	+100%	+100%	-13,3%	+1%	-4,7%	-7%
	3Q	факт	26 шт.	2 156 ап.	1 шт.	120 ап.	122 ап.	83 400	141 700	295 900
		динамика	+4%	+0,5%	-50%	-61%	+10,9%	-0,3%	-2,6%	+1,6%
	4Q	факт	27 шт.	2 965 ап.	3 шт.	901 ап.	200 ап.	84 861	152 600	303 605
		динамика	+3,8%	+37,5%	+200%	+650%	+64%	+1,7%	+7,7%	+02,5%
2017	1Q	факт	31 шт.	4 136 ап.	3 шт.	564 ап.	320 ап.	85 750	153 140	297 580
		динамика	+14,8%	+39,5%	0%	-37,4%	+60%	+1,1%	+0,4%	-1,9%

На вопросы по отчету ответят:

Ольга Шарыгина

Управляющий директор департамента
Управления активами

o.sharygina@naibecar.com

Ирина Реут

Директор по консалтингу

i.reut@naibecar.com

Кокорева Юлия

Аналитик департамента
маркетинга и консалтинга

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. По итогам 2012 года бренд NAI занял 5 место среди мировых брендов на рынке коммерческой недвижимости. 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

125009,

пер. Большой Кисловский, 9

Тел.: 8 (495) 225-23-35