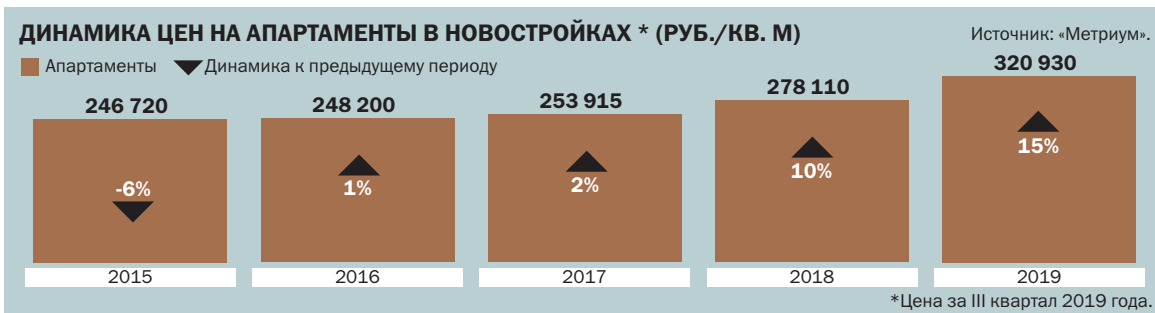
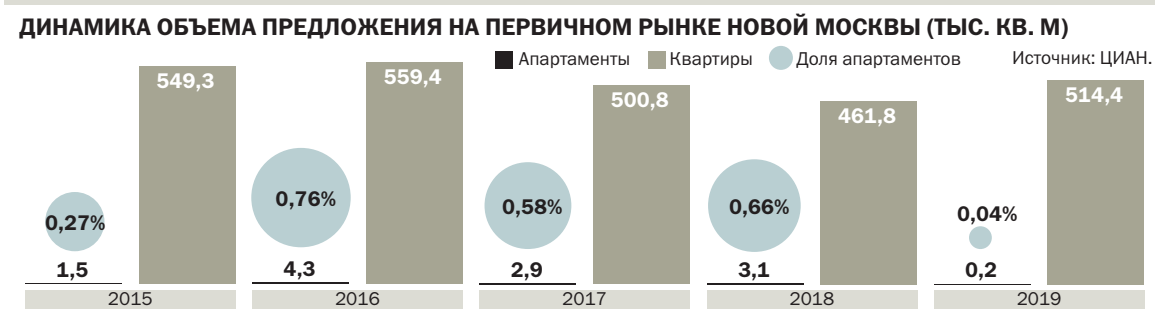
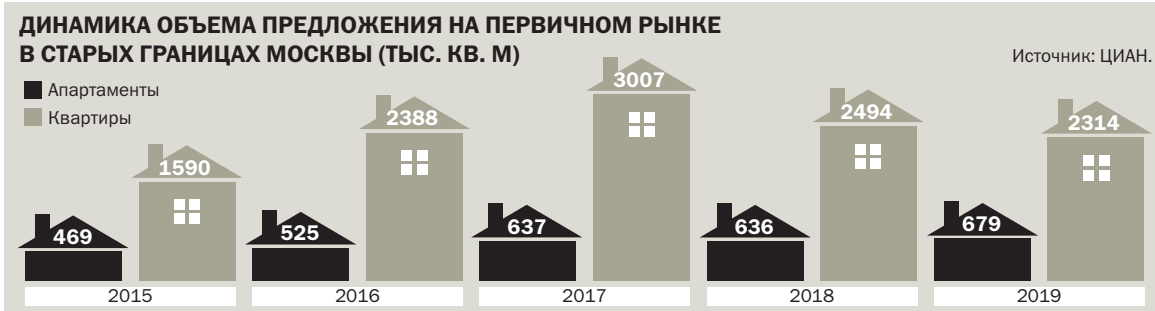




ТОП-10 РАЙОНОВ МОСКВЫ ПО ОБЪЕМУ ПЕРВИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ АПАРТАМЕНТОВ (ТЫС. КВ. М) Источник: ЦИАН.

ПРЕСНЕНСКИЙ	81,0
БЕГОВОЙ	75,8
АЭРОПОРТ	46,2
ОТРАДНОЕ	42,5
ХОРОШЕВСКИЙ	33,2
ТВЕРСКОЙ	31,9
ДОРОГОМИЛОВО	29,0
ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ	25,4
ЯКИМАНКА	24,3
АРБАТ	23,2

ТОП-10 РАЙОНОВ МОСКВЫ ПО ОБЪЕМУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ (ТЫС. КВ. М) Источник: ЦИАН.

ХОРОШЕВО-МНЕВНИКИ	174,9
ПРЕСНЕНСКИЙ	113,1
РАМЕНКИ	112,8
РЯЗАНСКИЙ	93,2
МОЖАЙСКИЙ	83,7
ДАНИЛОВСКИЙ	71,6
ХОРОШЕВСКИЙ	60,7
НЕКРАСОВКА	59,4
ЛОСИНООСТРОВСКИЙ	53,7
КУНЦЕВО	52,5

МОСКОВСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ ТЕРЯЮТ СПРОС

ПРОДАЖИ ПАДАЮТ ПРИ РОСТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Почти треть предложения в столичных новостройках приходится на апартаменты. До прошлого года апартаменты уверенно конкурировали с квартирами по цене, но после вступления в силу изменений отраслевого закона, обязывающего девелоперов продавать строящиеся дома через эскроу-счета, могут потерять ценовое преимущество. Доля сделок с апартаментами в общем объеме продаж в новостройках в прошлом году упала в два раза. Участники рынка готовятся к падению спроса.

В конце прошлого года, по данным ЦИАН, в Москве в продаже было 679 тыс. кв. м апартаментов при общем объеме жилья 2,3 млн кв. м. По сравнению с прошлым годом объем предложения апартаментов вырос. Выросла и его доля в общем объеме лотов на первичном рынке, но ее размер остался прежним относительно 2015 года. Тогда на апартаменты приходились те же 29% предложения в новостройках, что и в 2019 году. В «Метриуме» отмечают снижение объема предложения в наиболее популярных сегментах апартаментов.

По данным компании, в декабре 2019 года на первичном ставляет 8,5 тыс. руб. за 1 кв. м — апартаменты подорожали до 250 тыс. руб. за плекс, что на 6,4% меньше, чем в декабре 2018 года. «Объем предложения падал весь прошлый год, кроме последнего квартала, когда произошел прирост на 10,2%», — отмечается в материалах «Метриума». Цены на апартаменты весь год росли, как и на жилье в целом, хотя и немного скромнее. В массовом сегменте апартаменты подорожали на 7%, а жилье на 8%, в бизнес-классе — 3% и 6% соответственно. Но этого роста хватило, чтобы превысить цену на жилье. В «Метриуме» отмечают, что наиболее доступные апартаменты дороже аналогичных квартир на 10 тыс. руб. за 1 кв. м и стоят в среднем 185 тыс. руб. за 1 кв. м. В бизнес-классе разница составляет 8,5 тыс. руб. за 1 кв. м — апартаменты подорожали до 250 тыс. руб. за 1 кв. м. «Разница обусловлена различиями в структуре предложения и меньшими размерами лотов апартаментов», — отмечают эксперты «Метриума».

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

Как и сегмент традиционных квартир, апартаменты находятся под давлением экономических факторов — падения платежеспособности населения — и отраслевых изменений. Девелоперы апартаментов вынуждены соответствовать обновленному 214-му федеральному закону, что ведет к росту расходов на строительство и повышению цен. В 2019 году количество зарегистрированных на апартаменты договоров долевого участия (ДДУ) снизилось на 17%. Максимальные темпы продаж в 2019 году зафиксированы на уровне 20–26 лотов в месяц, тогда как ранее лидеры достигали показателей в 35–40 апартаментов. Падение количества зарегистрированных ДДУ частично объясняется тем, что завершается строительство объектов (тогда реализация идет по договору купли-продажи) или девелопер сразу использует другую схему (не по ДДУ). По оценке директора системы мониторинга рынка новостроек Впмар.Про Сергея Лобжанидзе, доля сделок с апартаментами в общем объеме сделок на первичном рынке в прошлом году резко сократилась. «В 2017, 2018 годах она была стабильно на уровне 15%, а в 2019 году снизилась до 8,2%», — объясняет эксперт. Управляющий партнер «Метриума» Мария Литвиненко считает, что девелоперам апартаментов, чтобы поддерживать интерес к своим объектам, потребуется развивать формат buy-to-let, предполагающий получение стабильного дохода от сдачи апартаментов в аренду. «В отличие от дорогих проектов в доступном сегменте кроме гостиничного сервиса девелоперы предлагают еще и услуги по управлению арендной недвижимостью», — отмечает она, добавляя, что этот вариант пользуется спросом ●