

По подсчетам экспертов компании «Метриум», в I квартале 2018 года спрос на апартаменты Москвы вырос на 35% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. При этом аналитики отмечают, что наибольший прирост сделок с данным форматом жилья зафиксирован в комплексах бизнес- и премиум-класса. Аналитики «Метриум» зафиксировали рост спроса на апартаменты в Москве в I квартале 2018 года: за этот период общая площадь приобретенных столичных апартаментов по договорам долевого участия (ДДУ) достигла 50 тыс. кв. м. против 37 тыс. годом ранее. Таким образом, в целом по сегменту покупательская активность возросла на 35%. Спрос вырос на апартаменты всех ценовых сегментов, отмечают эксперты «Метриум». Наиболее заметную динамику продемонстрировали объекты в комплексах бизнес- и премиум-класса, где количество заключенных ДДУ в I квартале 2018 года увеличилось на 42% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество сделок с апартаментами комфорт-класса выросло на 40%. Относительно замедленную динамику продемонстрировали объекты элитного сегмента, спрос на которые увеличился за год только на 15%. По данным «Метриум», в I квартале 2018 года почти половина всех проданных апартаментов Москвы относилась к бизнес-классу (46%). Вторым по популярности сегментом стал комфорт-класс, где было заключено 43% всех сделок. На элитные и премиальные апартаменты пришлось соответственно только 8% и 3% всех сделок. Эксперты «Метриум» отмечают, что структура спроса на апартаменты частично не совпадает со предложением данного формата жилья. Если на объекты комфорт-класса приходится 43% спроса, то в общем объеме предложения апартаменты данного сегмента занимают только 25%. Высокобюджетные сегменты – премиум- и элитный класс – образуют соответственно 8% и 16% всех объектов, представленных на рынке, хотя спрос на них достигает только 3% и 8%. Относительное равновесие наблюдается в бизнес-классе, который составляет половину предложения апартаментов (52% объектов) и концентрирует почти половину спроса (46%). «Динамика спроса свидетельствует о том, что формат апартаментов привлекает большой интерес покупателей в Москве, – комментирует Наталья Круглова, генеральный директор компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE. – Особенно красноречиво об этом свидетельствует тот факт, что увеличение сделок зафиксировано во всех сегментах, а это значит, что каждый из них обладает своими важными конкурентными преимуществами по сравнению с аналогичными объектами в классическом формате жилья. Полагаю, что активность покупателей на рынке апартаментов была обусловлена не только повышением доступности ипотеки, но и заявлениями властей о намерении урегулировать статус данного типа жилья». Вместе с тем аналитики «Метриум» отмечают, что динамика спроса на квартиры по-прежнему более высокая, чем на апартаменты. В I квартале 2018 года было приобретено 515 тыс. кв. м. на рынке строящихся жилых комплексов, что на 50% больше, чем в I квартале 2017 года. «Большой вклад в высокие темпы продаж апартаментов бизнес-класса вносят инвесторы, – комментирует Кирилл Игнахин, генеральный директор Level Group. – В нашем проекте «Level Павелецкая» с самого начала продаж мы фиксируем большой интерес покупателей, которые приобретают объекты как с целью реализации, так и для сдачи в аренду. Если комплекс апартаментов расположен в локации с активной деловой жизнью, то жилье в нем может стать очень доходным, так как хорошо оплачиваемые

специалисты и топ-менеджеры нередко снимают временное жилье рядом с работой. Идеально для этого подходят апартаменты с отделкой. Данный тип жилья может приносить 9-11% годовых, что значительно выше ставок по депозитам. Кроме того, не только инвесторы, но и обычные покупатели часто предпочитают апартаменты за счет значительно более доступного бюджета покупки, который примерно на 25-30% ниже, чем в аналогичных объектах с жилым статусом».