**Все смешалось в доме: в четырех проектах в Москве апартаменты дороже квартир**

*В 23 жилых комплексах «смешанного назначения» в Москве реализуются как квартиры, так и апартаменты. Цены при этом на лоты разного формата различаются то в пользу квартир, то в пользу апартаментов. Почему?*

В большинстве «смешанных» ЖК апартаменты дешевле (*см. сводную таблицу*) – как по минимальному бюджету покупки, так и по показателю средней цены 1 кв. метра. При этом разница в цене метра может достигать 54% – как, например, в Wine House и «Маршал».

Но есть и проекты, в которых апартаменты дороже квартир: в ЖК «Невский», «Водный», Wine House и «Сердце столицы», причем в последнем апартаменты дороже и по показателю средней цены 1 кв. метра. Как правило, это объясняется или различной строительной готовностью корпусов (если корпус с апартаментами уже сдан, а корпус с наиболее доступными в проекте квартирами только строится, то апартаменты будут дороже), или разницей в метражах лотов (маленькие квартиры будут дешевле просторных апартаментов), или отсутствием лотов небольшой площади на экспозиции.

Так, в **ЖК «Невский»** из 8 корпусов апартаменты продаются только в одном, он уже введен в эксплуатацию, и на экспозиции отсутствуют студии и 1-комнатные квартиры, таким образом, самыми доступными в этом проекте являются 2-комнатные апартаменты от 6 млн руб. По соседству же возводится 5 корпусов с квартирами, которые будут сдаваться только в 2018 и 2019 году, здесь на продаже имеются 1-комнатные лоты с минимальной ценой от 4,27 млн руб.

В **ЖК «Водный»** на реализации представлено 6 корпусов, при этом в 5 из них предлагаются и квартиры, и апартаменты, так как квартиры стали предлагаться позднее в результате перевода части объема в жилой фонд. Один из корпусов (№6), в котором находятся только квартиры, будет вводиться в эксплуатацию в середине 2018 года, тогда как корпуса с апартаментами уже введены в эксплуатацию и частично заселены. За счет этого апартаменты в данном проекте также дороже, чем наиболее доступные квартиры веще строящемся корпусе. А вот в рамках 1 корпуса апартаменты, конечно, дешевле, чем квартиры той же площади.

Наиболее заметная разница в цене между лотами разных форматов – в элитном **ЖК Wine House**. Здесь наиболее дешевый апартамент почти на 11 млн руб. дороже наиболее доступной квартиры. При этом в комплексе всего два корпуса, и оба введены в эксплуатацию. Столь существенная разница в цене объясняется тем, что в корпусе с апартаментами остались только просторные лоты – 3- и 4-комнатные, а в корпусе с квартирами есть и «однушки», и «двушки». И средняя цена 1 кв. метра квартир все равно на 54% выше, чем апартаментов.

В **ЖК «Сердце столицы»** строится 7 корпусов, доля апартаментов невелика – 1 корпус. Здесь апартаменты дороже за счет более высокой стадии строительной готовности – ведутся монтажные работы. Тот, кто хочет приобрести именно квартиру, может выбрать студию в корпусе, в котором работы ведутся на нулевом цикле, и сможет сэкономить, но ждать ввода в эксплуатацию придется до конца 2019 года.

И, наконец, пример жилого комплекса, в котором квартиры и апартаменты по средней цене 1 кв. метра абсолютно равны. Это **ЖК «Триколор»**, в котором представлено 4 корпуса, один из которых с апартаментами. В двух корпусах-башнях и бюджет покупки, и цена метра заметно выше (очевидно за счет видовых характеристик), а вот в корпусе №3 квартиры предлагаются со средней ценой 1 кв. метра 155 тыс. руб., как и в корпусе №4 с апартаментами. Но по бюджету покупки квартиры все равно почти в два раза дороже – за счет увеличенных площадей (от 56 кв. м, тогда как метраж апартаментов – от 35 кв. м).

«Для покупателя сегодня важен как бюджет покупки, так и стадия строительной готовности комплекса, – комментирует **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой»**. – Если наиболее важно быстрее заселиться или, например, сдать объект в аренду, то покупатель может выбрать и более дорогие апартаменты. При этом он все равно сэкономит, так как квартиры на той же стадии будут дороже. Если в приоритете бюджет покупки и статус «жилое помещение», однозначно выбор будет в пользу квартиры, даже если ждать заселения придется дольше».

**Предложение жилых комплексов, в составе которых реализуются как квартиры, так и апартаменты. Москва.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название проекта** | **Адрес корпуса с апартаментами** | **Класс** | **Min бюджет покупки апартаментов\*, руб.** | **Min бюджет покупки квартир\*, руб.** | **Средняя цена 1 кв. метра по корпусу с апартаментами, руб.** | **Средняя цена 1 кв. метра по корпусу с квартирами, руб.** | **Разница в средней цене 1 кв. метра квартир и апартаментов\*\* (%)** | **Срок ввода в эксплуатацию (максимальный)** |
| **Царицыно-2** | 6-я Радиальная ул., вл. 7, к. 35 | Комфорт | 2 421 090 | 4 319 494 | 99 187 | 85 211 | -14% | III кв. 2017 |
| **Летний сад** | Дмитровское шоссе, вл. 107, к. 2г | Комфорт | 3 198 798 | 4 837 879 | 140 205 | 128 034 | -8,6% | IV кв. 2019 |
| **Level Амурская** | Амурская ул, вл. 3, к. А | Комфорт | 3 656 241 | 4 588 393 | 97 205 | 131 626 | 35,4% | III кв. 2019 |
| **Ясный** | Каширское шоссе, вл. 65, к. 3 | Комфорт | 3 687 500 | 5 301 980 | 134 791 | 157 789 | 17% | II кв. 2018 |
| **PerovSky** | Энтузиастов шоссе, вл. 88, к. 1 | Комфорт | 4 402 200 | 6 443 925 | 160 120 | 169 605 | 6% | III кв. 2017 |
| **Савеловский Сити** | Складочная ул., вл. 1, к. С2 | Комфорт | 4 474 000 | 5 312 000 | 164 872 | 183 840 | 11,5% | I кв. 2018 |
| **Парк Легенд** | Автозаводская ул., д. 23, к. 3 | Комфорт | 4 984 300 | 6 811 153 | 135 740 | 177 770 | 31% | II кв. 2018 |
| **Jazz** | Сущевский Вал ул., д. 49, стр. 2.3 | Бизнес | 5 030 000 | 8 650 000 | 203 744 | 239 239 | 17% | III кв. 2019 |
| **River Park** | Речников ул., вл. 7, к. 2 | Комфорт | 5 110 000 | 7 200 000 | 139 431 | 223 952 | 61% | IV кв. 2018 |
| **Триколор** | Ростокинская ул., вл. 2, к. 4 | Бизнес | 5 425 000 | 8 680 000 | 155 000 | 155 000 | 0% | I кв. 2016 (сдан) |
| **Резиденции композиторов** | Павелецкая наб., вл. 8, к. 1.5-1.6 (1 оч.) | Бизнес | 5 600 000 | 11 198 880 | 165 398 | 218 413 | 32% | IV кв. 2017 |
| **Фили Град-2** | Береговой пр-д., вл. 5, к. 7 | Комфорт | 6 036 000 | 8 568 000 | 190 003 | 232 835 | 22,5% | II кв. 2017 |
| **Невский** | Адмирала Макарова ул., вл. 6, к. 4 | Бизнес- | 6 075 000 | 4 270 000 | 150 000 | 181 405 | 21% | IV кв. 2016 |
| **Царская площадь** | Ленинградский пр-т, вл. 31, к. В | Бизнес | 6 097 000 | 9 030 000 | 194 429 | 237 030 | 22% | I кв. 2018 |
| **Водный** | Головинское шоссе, вл. 5, к. 3 | Комфорт | 6 396 000 | 4 737 000 | 145 940 | 179 844 | 23% | II кв. 2018 |
| **Фили Град** | Береговой пр-д, вл. 5, к. 2В | Комфорт | 7 599 000 | 8 724 000 | 181 031 | 223 049 | 23% | IV кв. 2015 (сдан) |
| **Сердце столицы** | Шеногина ул., вл. 1/Шелепихинская наб., д. 34, к. 5 | Бизнес | 8 122 592 | 7 290 600 | 248 229 | 178 595 | -28% | IV кв. 2019 |
| **Маршал** | Маршала Рыбалко ул., д. 2, к. 9 | Бизнес | 9 700 618 | 14 956 980 | 226 218 | 348 145 | 54% | III кв. 2012 (сдан) |
| **I’M** | Кожевнический пр-д, вл. 4, стр. 2 | Премиум | 13 030 173 | 15 577 000 | 375 778 | 453 061 | 20,5% | II кв. 2018 |
| **Дом на Серпуховском валу** | Серпуховский вал ул., вл. 20 | Бизнес | 14 774 400 | 18 897 900 | 285 861 | 426 375 | 49% | III кв. 2017 |
| **Воробьев Дом** | Воробьевское шоссе, д. 4, к. 3 | Премиум | 17 668 378 | 24 546 104 | 442 541 | 531 058 | 20% | III кв. 2017 |
| **Wine House** | Садовническая ул., вл. 57 | Элитный | 41 219 200 | 30 032 640 | 335 238 | 514 969 | 54% | IV кв. 2016 (сдан) |
| **Кленовый дом** | Пречистенская наб., вл. 5-7 (особняк 2) | Элитный | 79 839 760 | 265 329 540 | 1 115 575 | 1 342 057 | 20% | I кв. 2015 (сдан) |
|  | *Данные: геоинформационная система BNMap.PRO* | | | | | | | |

\*Из имеющихся на экспозиции объемов. В расчет также принимаются квартиры и апартаменты-студии.

\*\*Процентное число с отрицательным знаком указывает на то, насколько 1 кв. метр квартир дешевле апартаментов. Во всех прочих случаях подразумевается, на сколько %% дороже квартиры. Сравнение ведется по показателю средней цены 1 кв. метра в корпусе с апартаментами и в корпусе с наиболее дешевыми квартирами.

**Справка о компании «БЕСТ-Новострой»:**

«БЕСТ-Новострой» входит в число крупнейших компаний по продаже квартир в новостройках. За 2016 год нами реализовано свыше 392 тыс. кв. метров жилья. Каждый месяц мы помогаем более чем 500 покупателям подобрать жилье, обменять вторичную квартиру на новую, консультируем по вопросам ипотеки и страхования.

Сегодня портфель проектов «БЕСТ-Новострой» включает более чем 4 млн 700 тыс. кв. метров недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмосковья. За время работы компании на рынке было реализовано 2,2 млн кв. метров недвижимости.

Компания занимается комплексным анализом рынка, стратегическим консалтингом, экономическим моделированием.

На реализации в «БЕСТ-Новострой» находятся масштабные проекты комплексной застройки («Город на реке Тушино2018», «Домашний», SREDA, «Мир Митино», «Новокрасково», «Одинцовский парк», «Новые Островцы», «Эко Видное 2.0»), малоэтажные проекты («Успенский квартал»), новостройки с оригинальными архитектурными и планировочными решениями («Белые росы», «Кристалл», V-HOUSE, «Маяк», «Прайм Тайм», «Дом Серебряный Бор», «Центр-Сити»), а также апартаменты («Пресня Сити», «Ясный», «Фили Град», «Лайнер»). Кроме того, «БЕСТ-Новострой» выступает эксклюзивным партнером по реализации жилых комплексов «Мичурино-Запад», «Лесной дом» и «Арко ди Соле» («Дом на Русаковской набережной»).

«БЕСТ-Новострой» занимается продажами квартир и апартаментов в жилых комплексах бизнес-, элит- и премиум-класса: «Резиденция на Покровском бульваре», Balchug Residence, Balchug Viewpoint, «Садовые Кварталы» и других. Департамент недвижимости бизнес- и элит-класса компании «БЕСТ-Новострой» также проводит сделки купли-продажи и аренды на вторичном рынке высокобюджетного жилья.

Партнеры компании – крупнейшие банки страны, такие как Сбербанк РФ, ВТБ 24, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, Банк Открытие, Транскапиталбанк и другие.

«БЕСТ-Новострой» – действительный член Российской гильдии риэлторов и Московской ассоциации риэлторов, Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), Гильдии риэлторов Московской области. Победитель премии URBAN Awards в номинации «Лучший риэлтор/консультант 2011 года». Победитель премии URBAN Awards в номинации «Риэлтор года 2013» и «Риэлтор года 2014». Лауреат конкурса «Московские звезды-2014» Московской ассоциации риэлторов в номинации «Инноватор года».

В 2014 году компания «БЕСТ-Новострой» совместно с порталом «РБК-Недвижимость» провела одно из самых запоминающихся мероприятий – парусную BEST-Регату, которая состоялась 13 марта 2014, в третий день весенней выставки MIPIM в Каннах. В 2015 году также в Каннах партнеры («БЕСТ-Новострой» и «РБК-Недвижимость») представили событие The Best Russian Day, которое объединило свыше 250 профессионалов рынка real estate.

С января 2014 года в компании «БЕСТ-Новострой» реализуется инновационная программа «БЕСТ-Сервис», направленная на повышение качества обслуживания, разработку критериев высококлассного сервиса в сфере оказания услуг на рынке недвижимости. В 2015 году стартовала эксклюзивная программа «БЕСТ-Новосел» для клиентов компании.

В 2016 году «БЕСТ-Новострой» презентовал собственный инновационный продукт – геоинформационную систему [BN Map](http://bnmap.pro).PRO.

**Дополнительная информация:**

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Наталья Чистякова  +7 495 995 1525  +7 903 525 2151  [n.chistyakova@best-novostroy.ru](mailto:n.chistyakova@best-novostroy.ru) |

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Алевтина Максимова  +7 495 995 1525  +7 905 792 9490  [a.maksimova@best-novostroy.ru](mailto:a.maksimova@best-novostroy.ru) |