**Предварительные итоги 2016 года на рынке апартаментов: всё ближе к жилью**

*Согласно отчету, подготовленному Департаментом аналитики и консалтинга компании «БЕСТ-Новострой», рынок апартаментов в уходящем 2016 году охарактеризовался следующими тенденциями:*

– Доля предложения апартаментов на первичном рынке столицы **снижается и,** по состоянию на ноябрь 2016, **составляет 20%** от общего объема предложения новостроек в Москве. Это происходит на фоне роста предложения квартир, а также в связи с **переводом апартаментов в жилой фонд**, который в 2016 году приобрел массовый характер. В течение года на рынок вышло 15 новых проектов с апартаментами (в 2015 году прирост составил 25 проектов, в 2014 – 23 новых апарт-комплекса).

– В сегменте апартаментов **господствуют проекты бизнес-класса** – они формируют 57% предложения сегмента. В то же время в комфорт-классе появляется все больше проектов с опциями, присущими высокобюджетному сегменту: архитектурные решения от ведущих архитектурных бюро, концепция «двор без машин», кладовые, колясочные и т.д.

– В элитном сегменте и бизнес-классе стали предлагаться **апартаменты с полной чистовой отделкой под ключ**. Все проекты второй половины 2016 г. в этих классах («Резиденция Тверская», ONLY, MOSS Apartments) предлагаются с полной отделкой «под ключ», с меблировкой, кухней со встроенной техникой.

– Потребительский спрос на апартаменты был направлен в сторону приобретений для собственного проживания (67% покупок). При этом 36% покупателей выбрали 2-комнатные лоты. Доля инвестиционного спроса составила 11%.



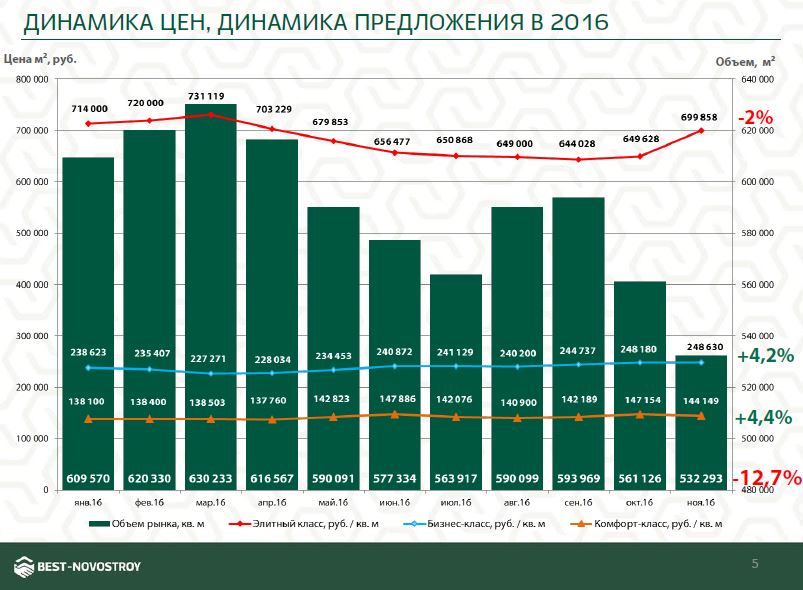
– По предварительным подсчетам, в 2016 году объем предложения совокупно во всех классах сократился **на 12,7%** с 609,5 тыс. кв. м в январе 2016 до 532,2 тыс. кв. м в ноябре. Цена 1 кв. метра в комфорт- и бизнес-классе показала положительную динамику (рост порядка 4%).

Также эксперты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают два ключевых события, которые способны повлиять на развитие формата апартаментов в ближайшее время:

– **Снижение ставки налогообложения** с 2% до 0,5% (апартамент должен находиться в реестре апартаментов, стоить менее 300 млн руб.; иметь площадь менее 300 м²; не иметь зарегистрированных юридических лиц; не использоваться для предпринимательской деятельности; иметь кадастровую стоимость не менее 100 тыс. руб. за м²).

– Появление институционального игрока – АИЖК, который выкупил значительный объем апартаментов под развитие такого направления, как **доходные дома**.

«С учетом тенденций, которые мы сегодня наблюдаем на рынке апартаментов, можно спрогнозировать, что ряд трендов будет усиливать свои позиции – продолжится общее сокращение доли предложения данного формата и, в частности, сокращение предложения комфорт-класса», – прогнозирует **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».** По словам эксперта, данный сегмент будет развиваться в основном за счет появления новых высокобюджетных проектов, в немалой степени в связи с редевелопментом зданий в исторических районах Москвы. Одновременно с этим будет и совершенствоваться законодательство, статус апартаментов станет более понятным, что позволит собственникам апартаментов чувствовать себя увереннее.



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

«БЕСТ-Новострой» входит в число крупнейших компаний по продаже квартир в новостройках. За 2015 год нами реализовано свыше 391 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 500 тыс. кв. метров недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмосковья.

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»), а также апартаменты («Пресня Сити», «Ясный», «Фили Град», «Водный», «Лайнер»). Кроме того, «БЕСТ-Новострой» выступает эксклюзивным партнером по реализации жилых комплексов «Мичурино-Запад», «Березовая аллея», «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. Блок по реализации 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, Татфондбанк, 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.ru/map/).

**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  [alevmaks@gmail.com](mailto:alevmaks@gmail.com)  [a.maksimova@best-novostroy.ru](mailto:a.maksimova@best-novostroy.ru) |