



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 4 квартал 2016



Содержание

Резюме по рынку недвижимости Москвы	3
1. Первичный рынок жилья	8
Новое строительство	8
Предложение.....	8
Спрос	11
Цены	13
Тенденции и прогнозы	15
Выводы по первичному рынку жилья.....	17
2. Вторичный рынок жилья.....	18
Предложение.....	18
Спрос	18
Цены	19
Аренда	21
Прогнозы.....	21
Выводы по вторичному рынку жилья.....	22
3. Апартаменты	23
Предложение.....	23
Спрос	24
Цены	25
Тенденции и прогнозы	26
Выводы по рынку апартаментов	28
4. Офисы	29
Предложение.....	29
Спрос	30
Арендные ставки	32
Ставки капитализации.....	34
Тенденции и прогнозы	35
Выводы по рынку офисной недвижимости	36
5. Торговые центры	37
Предложение.....	37
Спрос	38
Арендные ставки	39
Ставки капитализации.....	40
Тенденции и прогнозы	41
Выводы по рынку торговых центров	42
6. Торговая недвижимость формата street retail.....	43
Предложение и спрос	43
Арендные ставки	43
Тенденции и прогнозы	44
Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail.....	45
7. Склады	46
Предложение.....	46
Спрос	47
Арендные ставки	48
Ставки капитализации.....	50
Тенденции и прогнозы	51
Выводы по рынку складской недвижимости	52
8. Гостиницы.....	53
Предложение.....	53
Спрос	54
Цены	54
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	56
Курсы валют (для справки).....	57

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение:

Темпы строительства в Москве в 2016 снизились относительно прошлых лет практически во всех сегментах. За год введено 1.64 млн.м² жилья, 470 тыс.м² офисов, 392 тыс.м² торговых центров, 851 тыс.м² складов (включая Область). Уменьшился прирост гостиничного фонда. При этом продолжает устойчивое развитие рынок апартаментов, где к концу 2016 года стабилизировался уровень предложения – первичные продажи идут в 93 комплексах.

На темпы строительства жилья оказывает влияние дефицит свободных площадок в старых границах Москвы. Одновременно с этим, в 2015 и начале 2016 года значительную поддержку данному сегменту оказало государство с помощью программы субсидирования ипотеки.

Сегмент коммерческой недвижимости по-прежнему находится под серьёзным давлением избыточности предложения из-за перепроизводства строительства в предшествующие годы. Это относится, в первую очередь, к рынкам офисов и торговых центров. При этом в строительной активности последних лет прослеживалась тенденция децентрализации. В результате на текущий момент в центральных районах наблюдается дефицит коммерческих объектов, а в периферийных районах – напротив, видна избыточность предложения.

Лучше себя чувствует сегмент производственно-складской недвижимости, где, несмотря на большие объемы ввода, баланс спроса и предложения пока сохраняется.

Одним из перспективных направлений развития строительного рынка Москвы стали программы реорганизации обширных промышленных зон и освоения прибрежных территорий акватории Москвы-реки.

Также важнейшим фактором, влияющим на строительный рынок Москвы, является интенсивное развитие транспортной инфраструктуры города.

Спрос:

К 3 кварталу 2016 г. негативное влияние последствий кризиса 2014-15 годов значительно снизилось.

Спрос на **жильё** (и на первичном, и на вторично рынках) был высок. Девелоперы, следуя тенденциям потребительского поведения, в большей степени ориентируются на эконом- и комфорт- классы. В результате, рынок пополнился большим количеством доступных квартир. Это обстоятельство, в совокупности с государственной программой субсидирования ипотеки в 2015-16 годах, помогло сохранить высокие показатели спроса.

Спрос на **апартаменты** сегодня по-прежнему велик. Значительна доля инвестиционных сделок (16%). Одновременно с этим выросла конкуренция со стороны смежного рынка – сегмента жилой недвижимости, где, как отмечалось выше, возрос объём недорогого предложения. Следует обратить внимание на важное событие – заключение АИЖК ряда крупных сделок по выкупу апартаментов в рамках государственной программы развития арендной недвижимости. В 2016 году увеличилось количество проектов, в которых апартаменты были юридически переведены в квартиры. Однако массового характера данная практика пока не получила (5 проектов)

В сегменте **офисной** недвижимости в динамике спроса наметился разворот после падения последних двух лет. Количество сделок возросло относительно прошлого года, крупные кампании наращивают ликвидные инвестиционные активы. В результате баланс спроса и предложения стабилизировался.

Рынок **торговых** центров достиг насыщения, из-за рекордных темпов ввода новых площадей прошлых лет. Во второй половине 2016 г. впервые с начала кризиса стала наблюдаться тенденция к восстановлению спроса. Однако уровень вакантных (свободных) площадей по-прежнему достаточно высок – 8.8%. Вместе с этим географическое распределение торговых объектов в Москве весьма неравномерно. Новые проекты расположены на периферии, а общая обеспеченность жителей столицы торговыми площадями в среднем значительно ниже, чем в крупных европейских городах. Одновременно с этим возрос спрос на торговую недвижимость формата street-retail, на что повлияла программа сноса незаконных построек и окончание реконструкции ряда важнейших улиц Москвы.

На рынке качественной **производственно-складской** недвижимости дефицит помещений снизился из-за большого объема нового строительства. При этом значительно усилилась конкуренция. Но, несмотря на это, спрос по-прежнему достаточно высок. Специалисты считают, что данный рынок близок к насыщению. Важной тенденцией стал уход девелоперов от спекулятивного строительства, практически все проекты строятся под конкретного покупателя или арендатора (build-to-suit).

В **гостиничном** секторе наблюдался рост уровня загрузки и восстановления спроса. При этом наиболее востребованными, и в тоже время – дефицитными, остаются гостиницы среднего ценового диапазона.

Цены:

Цены на первичном рынке жилья колеблются около 195 т.р./м² (-1.7% за год) или 3090 \$/м² (=4.3% за год). Цены в разрезе классов следующие: эконом – 137 т.р./м², комфорт – 175 т.р./м², бизнес – 256 т.р./м².

Средний уровень рублёвых цен вторичного рынка за год незначительно снизился, составив около 200 тыс.руб./м² (-2.9% за год) или 3180 \$ /м² (+3% за год за счёт динамики курса валют).

Значения рублевых цен столичного жилья, превосходящие в разы показатели других регионов, обусловлены дефицитностью предложения и давлением высокой себестоимости строительства в столичном регионе. С другой стороны, для роста цен есть сдерживающие факторы, связанные со снижением платежеспособности населения и ориентацией спроса на дешевое предложение.

Средние цены апартаментов: в комфорт-классе – 147 т.р./м² (+6.2% за год), в бизнес-классе – 245 т.р./м² (+9.9% за год), в элит-классе – 644 т.р./м² (+7.6% за год). При этом распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем до 5-7%. Необходимо также отметить, что цены апартаментов постепенно приближаются к ценам квартир аналогичного класса.

Средние значения арендных ставок в офисах продолжают снижаться, но меньшими темпами, чем годом ранее (в долларовом исчислении). Текущие средние ставки следующие: в классе «А» – 28.4 тыс.руб./м²/год (-12% за год) или 450 \$ /м²/год (-7% за год); в классе «В» – 14.4 тыс.руб./м²/год (-16% за год) или 229 \$ /м²/год (-11% за год).

В сегменте **торговых центров** ставки снизились на 15% в долларовом исчислении. Существенно расширился спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота). В сегменте **street-retail** рынок полностью перешел на рублевые договоры. Одновременно с этим к концу 2016 года был отмечен рост арендных ставок в торговых центрах, имеющих хорошее расположение, а также в тех объектах, собственники которых провели модернизацию. При этом, в формате street-retail, в отличие от торговых центров, преобладающей формой арендных выплат всё ещё остаётся фиксированная ставка.

В сегменте производственно-складской недвижимости все новые помещения предлагаются в аренду по рублёвым ставкам: в классе А – 3700 руб./м²/год (-7.9% за год) или 58 \$/ м² /год (-2.2% за год), в классе В – 3100 руб./м²/год (-21% за год) или 43 \$/ м² /год (-16% за год).

Тенденции и прогнозы:

В отношении рынка **жилья** прогнозы специалистов умеренно позитивные. Объемы нового строительства будут стабильны, помимо этого ожидается появление на рынке большого количества новых проектов в массовых сегментах. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам, что отразится на характеристиках предложения. При этом, специалисты отмечают, что, в целом, перепроизводства жилья не наблюдается. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой. Также важнейшим драйвером развития рынка будет активное развитие транспортной инфраструктуры города.

На текущий момент эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития формата **апартаментов**. С одной стороны, на рынок все еще довлеют последствия кризиса, и усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть позитивные прогнозы, которые связаны с тем, что по набору качественных характеристик и по уровню предоставляемых сервисов апартаменты значительно превосходят предложение на рынке жилья и в перспективе будут оставаться достаточно конкурентным продуктом. Помимо этого, начали активно работать государственные программы по развитию арендной недвижимости, что также оказывает значительную поддержку рынку апартаментов. Также немаловажным обстоятельством стало принятие в конце сентября закона о снижении налога на апартаменты с 2% до 0.5%.

Говоря о тенденциях и прогнозах рынка **офисной** недвижимости, эксперты отмечают, с одной стороны – последствия кризиса последних двух лет (перепроизводство и снижение строительной активности), с другой – стабилизацию и потенциал для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся со второй половины 2017 года.

Что касается рынка **торговой** недвижимости, то в будущем специалисты прогнозируют отказ девелоперов от масштабных проектов, а потенциал роста рынка видят в форматах небольших торговых центров и развитии транспортно-пересадочных узлов. На первый план выйдут такие конкурентные преимущества, как сильный маркетинг и продуманная концепция с возможностью трансформации торговых объектов под нужды арендаторов. На фоне низкой степени насыщенности города качественными торговыми площадями, указанные факторы позволят в перспективе восстановить баланс рынка.

Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию и возросшую конкуренцию, специалисты по-прежнему отмечают потенциал роста рынка **складской** недвижимости. Рынок продолжит развитие, но с меньшей интенсивностью, чем несколькими годами ранее. Одной из ключевых тенденций рынка уже стало и будет превалировать в будущем строительство по предварительным договорам под конкретного заказчика (build-to-suit).

По **гостиничному** рынку прогнозы экспертов сменились с пессимистичных на ожидания устойчивого роста на фоне восстановления спроса. Прогнозируются дальнейший рост спроса, увеличение уровня загрузки, рост стоимости проживания. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма.

Методологическое пояснение

Представленный обзор является обобщением информации по основным сегментам рынка недвижимости Москвы в «старых» границах:

- жильё (первичный и вторичный рынки),
- апартаменты,
- офисы,
- торговая недвижимость (торговые центры и street retail),
- склады (включая Московскую область),
- гостиницы.

В обзоре использованы результаты как собственных исследований ГК «Контин», так и внешних источников:



Индикаторы рынка недвижимости ИРИН – организация, оказывающая услуги в сфере информационно-аналитического сопровождения, продвижения, рекламы и PR на рынке недвижимости (в основном, в Москве). В состав ГК ИРИН входят интернет-ресурсы www.irm.ru, www.metrinfo.ru, www.realsearch.ru.



REALTY.DMIR – федеральный интернет-ресурс по недвижимости на базе журнала «Недвижимость и Цены». объединяет сервис бесплатных объявлений по продаже и аренде объектов недвижимости, www.realty.dmir.ru



Агентство недвижимости МИЭЛЬ – основными направлениями деятельности компании являются брокеридж жилой и коммерческой недвижимости, консалтинг, девелопмент и инвестиции, www.miel.ru



Агентство недвижимости «Азбука жилья» – компания, работающая на рынке Москвы и Московской области, оказывающая полный спектр риэлтерских услуг, www.azbuka.ru



Информационно-аналитический центр «Пересвет-Инвест» – структура, входящая в состав «Пересвет Групп», проводит собственные исследования основных показателей рынка недвижимости, www.peresvet.ru



Метриум – профессиональный оператор на рынке недвижимости Московского региона. Оказывает консалтинговые и риэлтерские услуги, осуществляет комплексное управление проектами, www.metrrium.ru



БЕСТ-Новострой – компания, осуществляющая комплексное управление строительными проектами, www.best-novostroy.ru



ЦБ РФ – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации www.cbr.ru



РОСРЕЕСТР – информационный ресурс Росреестра, входящий в состав Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, www.rosreestr.ru



Blackwood – компания, предоставляющая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг в сфере жилой и коммерческой недвижимости, www.blackwood.ru



Colliers International – международная консалтинговая компания, предоставляющая услуги в области коммерческой недвижимости; является членом Американской Торговой Палаты, Международного Совета Торговых Центров (ICSC) и Российской Гильдии Риэлторов. www.colliers.ru



Cushman & Wakefield – международная организация, оказывающая услуги в сфере недвижимости более чем в 50 странах мира. www.cushwake.ru



Jones Lang LaSalle – компания, предоставляющая финансовые и комплексные профессиональные услуги в области коммерческой недвижимости; имеет представительства более, чем в 70 странах. www.joneslanglasalle.ru



Knight Frank – международная компания, предоставляющая полный комплекс консалтинговых услуг; имеет представительства в 43 странах; член профессиональных организаций: Американская Торговая Палата (Москва), Ассоциация Европейского Бизнеса в России, Российский совет торговых центров, Гильдия управляющих и девелоперов (Санкт-Петербург), Ассоциация российских магистров оценки АРМО. www.knightfrank.ru

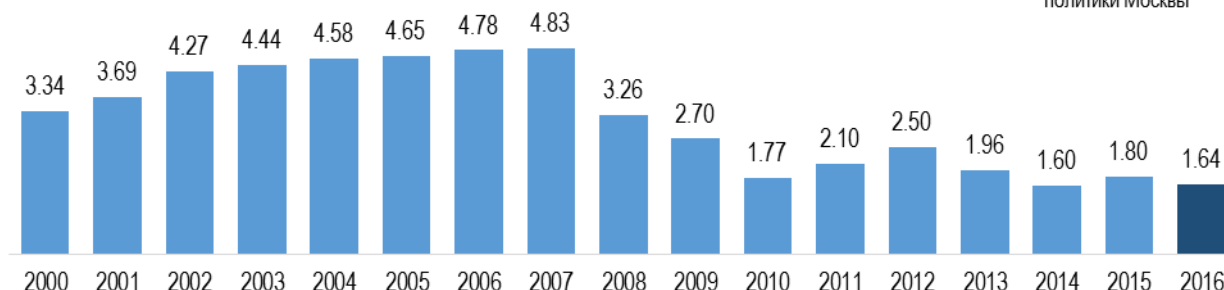
1. Первичный рынок жилья

Новое строительство

Рисунок 1

Ввод жилья в Москве в старых границах (млн.м²):

Источник: Департамент градостроительной политики Москвы



«Говорить о сокращении строительства некорректно, слишком высоким был базовый показатель годовой давности, считает руководитель портала по недвижимости ign.ru Олег Репченко».

(Источник: Ведомости)

«Чтобы не допустить старения площадей, в Москве [в новых границах] необходимо ежегодно строить около 9-10 млн кв. м новой недвижимости и капитально ремонтировать еще примерно 5 млн кв. м, только в этом случае можно говорить о развитии города» [Марат Хуснуллин]».

(Источник: Ведомости, <http://stroi.mos.ru/articles/vvod-zhilya-v-moskve-poka-rastet>)

Предложение

Рисунок 2

Предложение новостроек в Москве в старых границах (шт. домов):

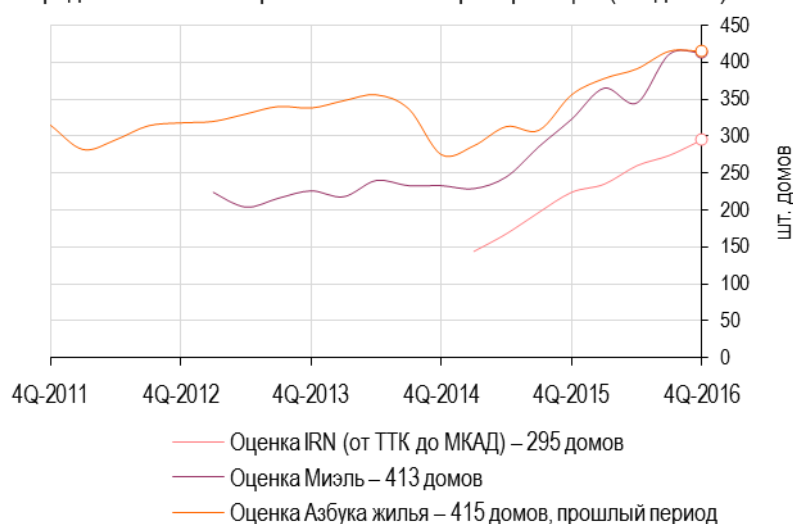
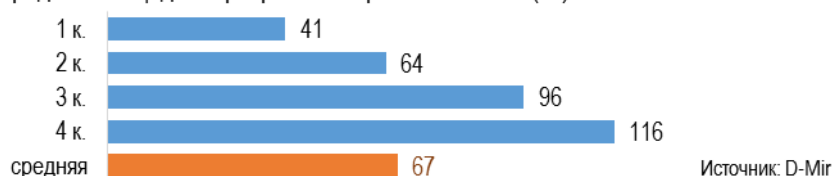


Рисунок 3

Средние площади квартир в новостройках Москвы (м²):



Источник: D-Mir

Рисунок 4

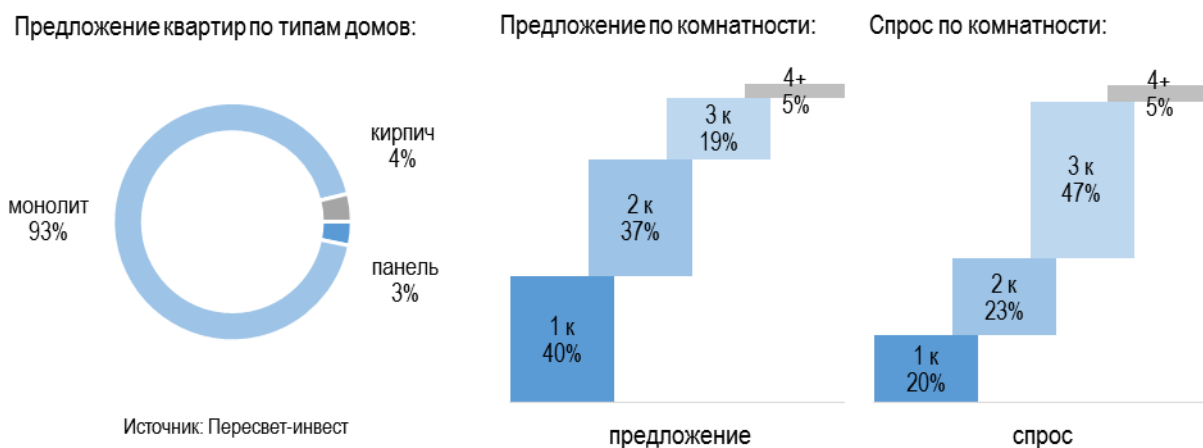


Рисунок 5. Новые проекты и корпуса, стартовавшие в 2016 г.

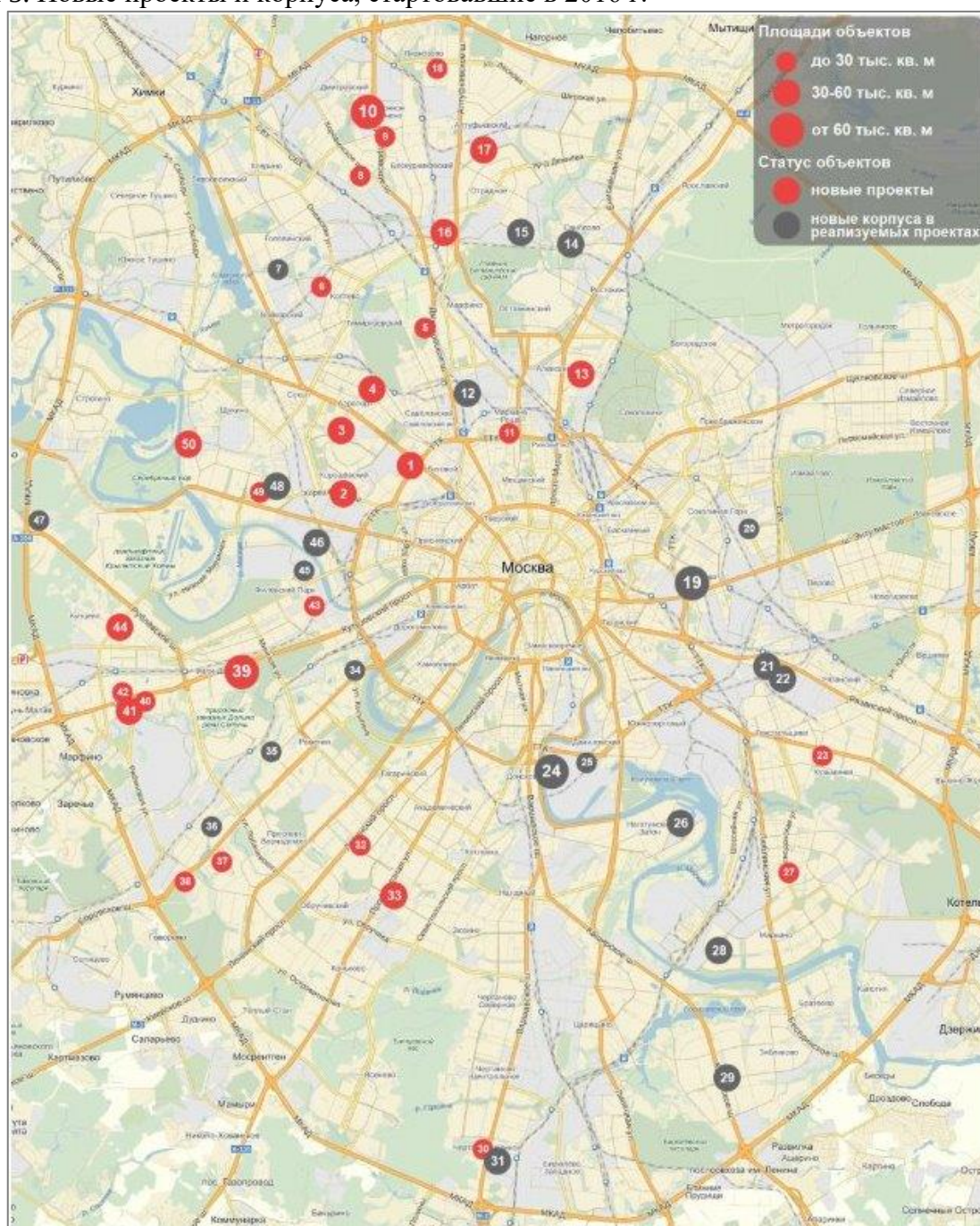


Таблица 1. Обозначения к карте новых проектов

№	Название	S, м²	Девелопер
1	Царская площадь	41 900	Coalco, MR Group
2	Династия	41 700	Sezar Group
3	Прайм-Тайм	41 100	Атлантик
4	Черняховского 19	31 600	ГК ПИК
5	Тимирязев парк	18 000	ЛАРУС КАПИТАЛ
6	Дом на Войковской	5 700	Валдай Сервис
7	Водный	11 500	MR GROUP
8	Дуэт	16 050	ГРАД
9	Жилой дом в Бескудниково	11 050	КП УГС
10	Летний Сад	134 150	ГК Эталон
11	JAZZ	25 400	SMINEX
12	Савеловский Сити	34 100	MR Group
13	Лайм	55 400	Высота
14	Ботанический сад	40 900	ГК Пионер
15	Green Park	43 800	ГК ПИК
16	Поколение	36 350	ФСК Лидер
17	Римского-Корсакова 11	41 100	ГК ПИК
18	Дом на Абрамцевской	5 700	Лидер Инвест
19	Символ (Достоинство, Свобода)	67 800	ДОНСТРОЙ
20	Золотая звезда	4 450	ГК Эталон
21	SREDA	43 700	Группа ПСН
22	Кварталы 21/19	51 600	ВекторСтройФинанс
23	Дом в Кузьминках	6 900	Лидер Инвест
24	ЗилАрт	153 300	Группа ЛСР
25	Парк Легенд	23 500	ГК ТЭН
26	RiverPark / Речников	47 100	AEONCorporation, Речников Инвест
27	Атмосфера	10 900	Желдорипотека
28	Домашний	43 600	Группа ПСН
29	Ясный	34 200	MR GROUP
30	Аннино Парк	25 250	ГК ПИК
31	Варшавское шоссе 141	46 400	ГК ПИК
32	Вавилова, 69	26 200	ГК Инград
33	Родной город. Воронцовский парк	51 900	РТ-Девелопмент
34	Воробьев дом	1 000	MR GROUP
35	Мосфильмовский	10 400	ГК МонАрх
36	О7 (2 оч.)	4 800	ГК Базис
37	Дом в Олимпийской деревне	5 000	Лидер Инвест
38	Пикассо	24 050	Мангазея Девелопмент
39	Квартал Триумфальный	96 500	ФЦСР
40	СВОЙ	16 600	Интеко
41	Петра Алексеева	57 000	ГК Инград
42	Клубный дом на Кунцевской	8 300	КунцевоСтройИнвест
43	Фили Парк	10 500	Storm Properties
44	Достояние	31 800	Галс-Девелопмент
45	Фили-Град-2	10 900	MR GROUP
46	Сердце Столицы	31 400	ДОНСТРОЙ
47	Крылатский	7 400	Строй Вест
48	Wellton Towers	46 750	Крост
49	Дом в Мневниках	5 800	Лидер Инвест
50	Дом Серебряный бор	32 200	ГК КОРТРОС

Спрос

Управление Росреестра по Москве зарегистрировало в 2016 году 35.6 тыс. сделок, что превышает показатель 2015 года на 81%:

Рисунок 6



Рисунок 7

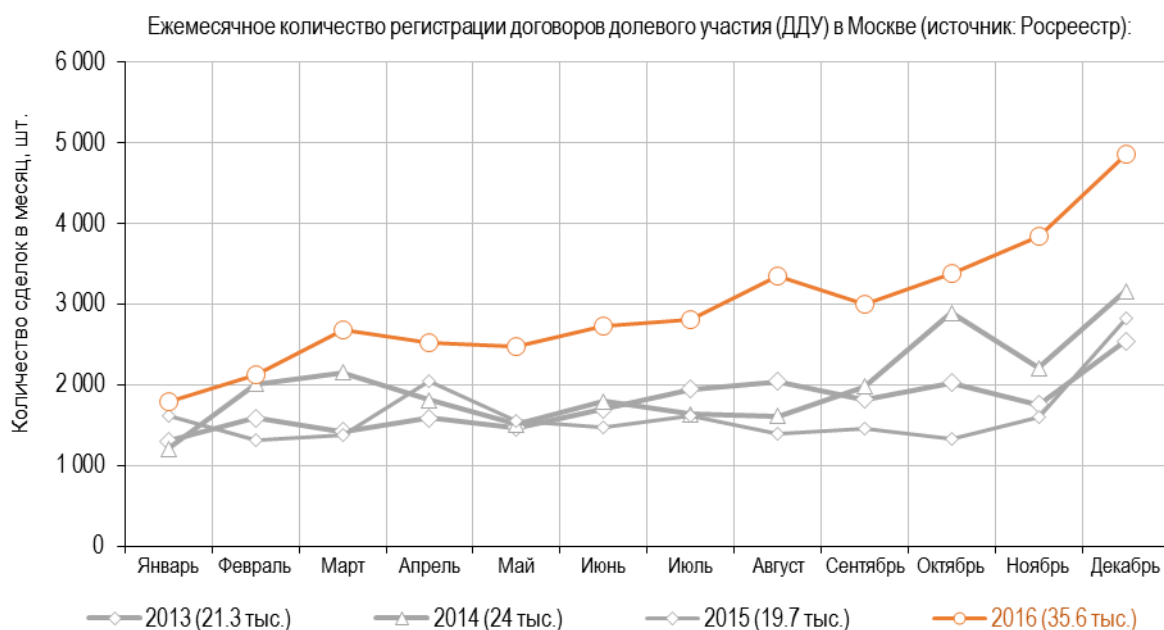
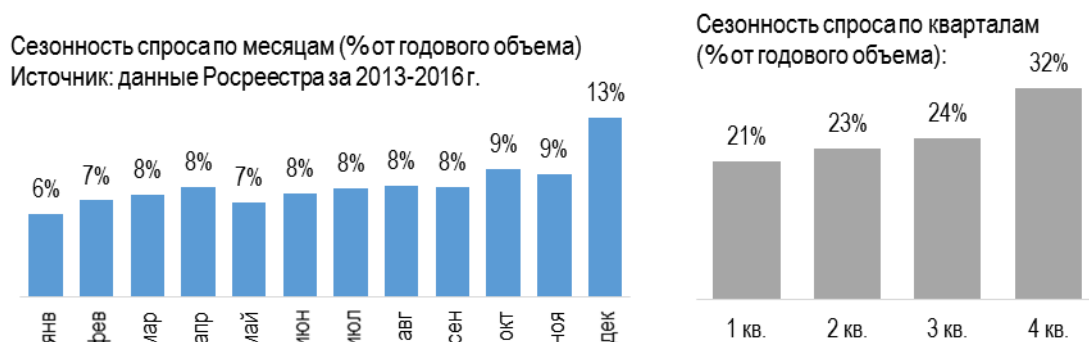


Рисунок 8



«Крупнейшие агентства московского региона в целом довольны итогами 2016 г., однако приводят более скромные цифры, чем Росреестр. В компании «БЕСТ-Новострой» количество сделок выросло на 18%. В «Азбуке Жилья» зафиксировали 50-процентное увеличение потенциального спроса, а число сделок выросло на 6%. По информации Est-a-Tet, в 2016 г. спрос

на новостройки «старой» Москвы увеличился на 78% в годовом выражении, Новой Москвы – на 22%, Подмосковья – на 10%.

В «ИНКОМ-Недвижимости» спрос в прошлом году был на 20% выше, чем в 2015-м. «Однако этот показатель все-таки значительно ниже (на 36%) уровня спроса в 2014 г. и на 36% проигрывает востребованности новостроек в 2013 г. Срок между первичной консультацией и принятием решения о покупке в 2016 г. длился больше месяца – благодаря беспрецедентному объему и выбору предложений на рынке», – рассказывает Юлиан Гутман, директор департамента новостроек компании.

Вообще, значительный рост спроса на столичные новостройки риелторы связывают именно с «невероятным» увеличением предложения жилья эконом- и комфорт-класса как в «старой» Москве, так и на присоединенных территориях, где большинство новых проектов появились недалеко от МКАД.

По словам гендиректора агентства недвижимости «Бон Тон» Наталии Кузнецовой, в «старой» Москве за год на рынок вышло 52 проекта. Только между Третьим транспортным кольцом и МКАД объем предложения новостроек в 2016 г. увеличился на 26,6% по сравнению с 2015 г. и более чем в два раза – относительно 2014 г.: в конце прошлого года на рынке продавалось 1,52 млн кв. м нового жилья, по данным «ИРН-Консалтинг». По числу квартир рынок вырос на 25% к 2015 г., по количеству корпусов – на 36%. (См. «Новостройки Москвы в 2016 году: предложение выросло на 26,6%».)

Первичный рынок Новой Москвы, согласно подсчетам «Метриум Групп», в прошлом году пополнился восемью новыми проектами. Объем предложения за год вырос на 25,3% по количеству квартир и на 12,6% - по площади: с 505 800 до 569 500 кв. м.

...

Благодаря строительному буму в столице увеличился не только выбор, но и доступность жилья: конкуренция заставляет девелоперов выводить на рынок новые проекты с дисконтом к среднерыночным ценам, а также с минимальными бюджетами покупки, отмечает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, сегодня в границах МКАД можно приобрести квартиру в новостройке за 3-3,5 млн рублей, а апартаменты – за 2,5-3 млн рублей. С учетом ипотечных программ и различных вариантов рассрочек от застройщиков квартиры в новостройках Москвы могут позволить себе люди, имеющие 1-1,5 млн рублей для первоначального взноса, добавляет Юлиан Гутман. А с бюджетом в 7-8 млн руб. покупатель сегодня может свободно выбирать среди максимума предложений – как однокомнатных квартир в новостройках ближе к центру, так и двухкомнатных квартир на начальном этапе строительства или в готовых проектах...

Такая ситуация привела к миграции покупателей из Московской области и других регионов России в столицу. (А также с вторичного рынка на первичный).

Привлекательности московским новостройкам добавил и рост строительной готовности тех объектов, которые вышли на рынок в 2015 г., говорит генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина.

«В Москве и Подмосковье в течение года были разнонаправленные тенденции по спросу, – продолжает Шаталина. – Если в начале года в Москве был низкий спрос (традиционно невысокая покупательская активность в январе и феврале), то в Московской области, напротив, максимальный спрос был зафиксирован в феврале. При этом начиная с августа спрос был стабильно высоким, а в последние месяцы и вовсе постоянно рос. В Московской области спрос начиная с июня был ниже 2015 г., и только в декабре был зафиксирован рост покупательской активности в связи с сезонными скидками».

При этом не стоит думать, что если число ДДУ в целом по рынку Москвы выросло более чем на 80%, то на столько же увеличилось и количество покупателей в каждом проекте. Из-за того, что предложение также существенно выросло, имеющийся спрос «размазывается» по большему числу строек. Причем далеко не равномерно. «В 2016 г. на каждый проект, представленный на первичном рынке (Новая и «старая» Москва), приходилось по девять продаж в месяц, тогда как в 2015 г. их было не больше шести. Однако нужно понимать, что в самых успешных проектах среднемесячный уровень продаж достигает 40-60 сделок, поэтому, действительно, спрос концентрируется в

наиболее ликвидных проектах. За первые девять месяцев 2016 г. больше половины всех продаж по ДДУ пришлось на 10 проектов массового сегмента, тогда как всего их – 48», - подчеркивает Мария Литинецкая.

Покупательские предпочтения:

О скромном уровне доходов среднестатистического клиента рынка новостроек свидетельствует и структура спроса. Наибольшей популярностью среди покупателей не только в массовом сегменте, но и в бизнес-классе в 2016 г. пользовались одно- и двухкомнатные квартиры. Даже в элитном сегменте спрос был сосредоточен на наиболее компактных лотах: 34% клиентов интересовались лотами до 100 кв. м, 38% – лотами площадью 100-115 кв. м, рассказывает Ирина Доброхотова.

А в целом по рынку Москвы лучше всего продавались квартиры площадью 30-50 кв. м (39,4% от общего спроса) и стоимостью 5-9 млн руб., отмечает Юлия Сапор.

Что касается предпочтений покупателей в плане классности новостроек, то, по словам риелторов, подавляющее большинство продаж, в том числе в «старой» Москве, пришлось на квартиры эконом- и комфорт-класса. В Москве 16 из 20 самых популярных проектов относились к комфорт-классу, подчеркивает Мария Литинецкая...

В 2016 г. четко обрисовались основные антикризисные черты портрета покупателя – основной спрос приходится на квартиры с минимальным бюджетом покупки, который достигается за счет компактной площади. За изменением покупательских предпочтений следует и предложение. С 2014 г. объем предложения студий на столичном рынке новостроек вырос более чем в четыре раза, за год – на 60,5%. Объем предложения однокомнатных лотов за год увеличился на 20%, за два года – на 28,3%. Ориентация покупателей на более доступные и небольшие квартиры естественным образом связана с отрицательной динамикой платежеспособности россиян», - поясняет Юлия Сапор

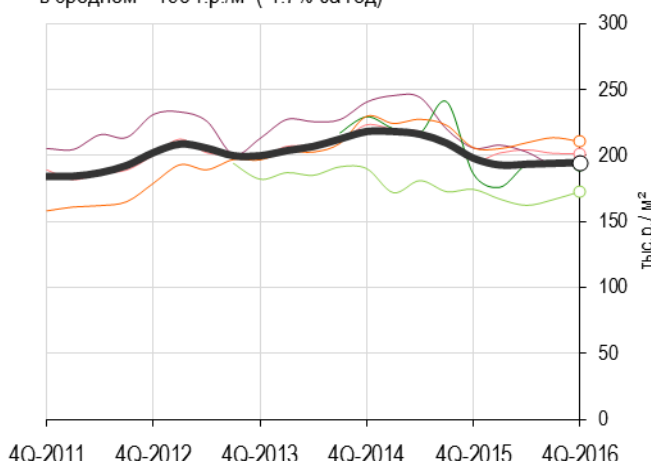
Читать полностью: <http://www.irn.ru/articles/39662.html>

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39662.html>)

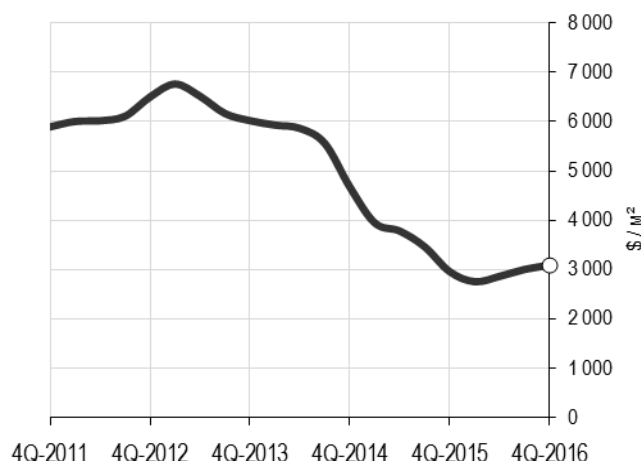
Цены

Рисунок 9

Рублёвые цены квартир в новостройках Москвы составляют по разным оценкам 173-211 т.р./м², в среднем – 195 т.р./м² (-1.7% за год)



Долларовые цены квартир в новостройках Москвы составляют в среднем – 3090 \$/м² (4.3% за год)

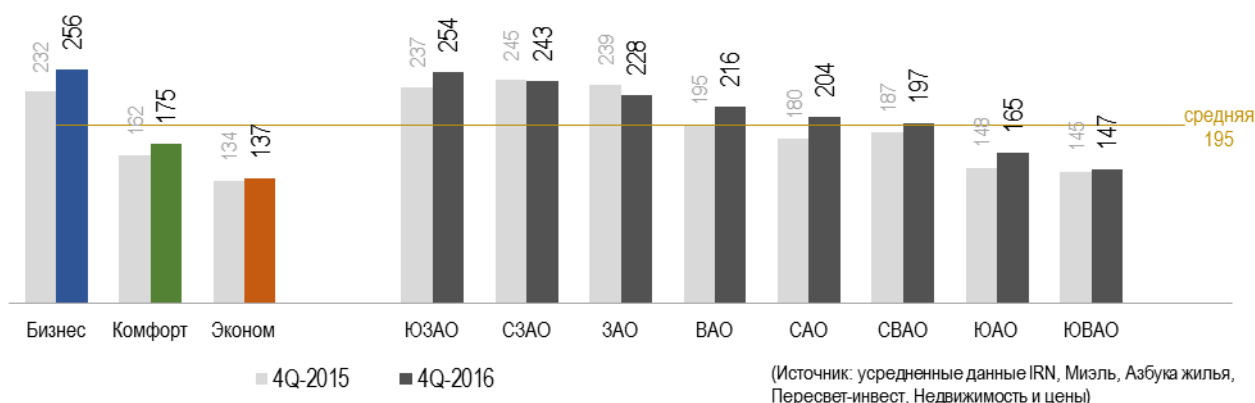


Источники:

- Оценка IRN, Метрифо – 201 т.р./м²
- Оценка Миэль – 196 т.р./м²
- Оценка Пересвет-инвест – 193 т.р./м², прошлый период
- Оценка Азбука жилья – 211 т.р./м²
- Оценка Недвижимость и цены – 173 т.р./м²
- Среднее значение

Рисунок 10

Цены квартир в новостройках, в зависимости от класса и района (т.р./м²):



«Несмотря на рекордный рост активности покупателей, цены предложения в 2016 г. топтались на месте, а чеки сделок продолжали падать...

При этом застройщики продолжали сокращать площади квартир, чтобы снизить бюджет покупки. В результате средняя квартира эконом-класса в «старой» Москве, по данным «Азбуки Жилья», подешевела в 2016 г. на 22,9% в годовом выражении...

В 2016 г. наблюдалась парадоксальная тенденция, связанная с характером покупательского спроса. С одной стороны, спрос увеличивался количественно: было заключено больше сделок, чем в прошлом году. Однако с другой стороны, средний бюджет существенно снизился. Если до кризиса средняя стоимость приобретенной квартиры составляла 8-9 млн рублей, то в 2016 г. она составила 6-7 млн рублей. Грубо говоря, покупатель стал более бедным, но сохранил высокую активность», - отмечает Мария Литинецкая.

...

Скидки:

«2016 г. стал годом «перманентных скидок и акций», говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, скидки на определенные объемы квартир предлагались постоянно, а к праздникам разрабатывались особо выгодные для покупателей спецпредложения.

С дисконтом сейчас продаются практически все новостройки: по данным «Метриум Групп», в конце 2016 – начале 2017 г. на первичном рынке массового сегмента Москвы скидки были представлены в 49 из 48 проектов. Для сравнения: в конце 2015 г. скидки предоставлялись в 89% новостроек массового сегмента Москвы, а в 2014 г. – в 57%.

Помимо «открытых» бонусных акций многие застройщики в 2016 г. предлагали индивидуальные скидки при посещении объекта, чтобы подтолкнуть потребителя к сделке, отмечает Наталия Кузнецова. Для ускорения принятия решения о покупке в некоторых проектах также действовали программы регрессионной скидки.

В целом, по данным «Бон Тон», уровень скидок в 2016 г. колебался от базовых 2-3% до 25% в ряде проектов. Максимальная скидка достигала 30%, добавляет Юлия Сапор.

Средний размер дисконтов на рынке новостроек московского региона риелторы оценивают по-разному: от 3-5% (Est-a-Tet и «Бон Тон») до 12-15% («Инком»). По сравнению с 2015 г. этот показатель почти не изменился или даже немного снизился. «Новые проекты в 2015-2016 г. выходили с минимальными ценами и, как следствие, с небольшими скидками по сравнению с готовыми или более отстроенными проектами, где цены уже успели вырасти по мере повышения строительной готовности», - поясняет Сапор.

При этом, по информации «Мизель», относительно 2013-2014 гг. размер скидок увеличился примерно в полтора-два раза»

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39662.html>)

Тенденции и прогнозы

«Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой»:

«Хотя начало года обнадежило всех ростом нефтяных котировок, говорить об окончании кризиса преждевременно. Скорее всего, в течение года экономика будет развиваться «на ощупь», каких-то резких изменений поэтому не будет, вероятнее всего, можно будет говорить о стагнации. Так как ожидается выход на рынок довольно большого объема новых объектов, это также будет сдерживать рост цен в среднем по рынку новостроек. Хотя, безусловно, в активно строящихся домах метр будет дорожать по мере роста строительной готовности (в этом году уже несколько застройщиков объявили о повышении цен в своих реализуемых проектах)».

Юлиан Гутман, директор департамента новостроек компании «ИНКОМ-Недвижимость»:

«Выбор предложений в 2017-м останется на уровне прошлого года. При этом в общем объеме растет доля объектов массовых сегментов, и в текущем году они останутся спросообразующими, тем более что стоимость квартир во многих ЖК уже сейчас конкурирует с ценой аналогичных вариантов в ближнем Подмоскowie. Увеличится количество квартир в возведенных домах – их доля может достигнуть 25% от общего объема. Соответственно, будет сокращаться разница в стоимости квартир в строящихся и уже готовых новостройках, а застройщики будут заинтересованы в том, чтобы выставлять квартиры не реализацию на более поздних стадиях строительства. Другой вариант – делить общий объем квартир на «стартовый» и «финишный», который выходит в продажу на завершающем этапе строительства. Вероятно увеличение количества объектов с готовой отделкой. Будут развиваться программы длительных рассрочек, превышающих два года».

Наталья Кузнецова, генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон»:

«Мы ожидаем, что 2017 г. будет таким же насыщенным в плане выхода на рынок новых масштабных проектов как на территории «старой», так и Новой Москвы. Наибольшее количество проектов появится в массовом сегменте, а именно в комфортклассе, в особенности в рамках редевелопмента промышленных зон. Хотя стоит отметить, что в последнее время все больше появляется интересных проектов в бизнес-классе по довольно приемлемым ценам.

Одним из двигателей развития рынка недвижимости в 2017 г. станет продолжение строительства транспортной инфраструктуры как в «старой», так и Новой Москве: в рамках строительства крупных ТПУ планируется строительство не только коммерческой, но и жилой недвижимости.

Проблема реализации может коснуться тех проектов, которые не отвечают потребительским запросам, ведь на сегодняшний день рынок недвижимости – это рынок покупателя. Поэтому чтобы избежать проблемы затоваривания, необходимо тщательно продумывать концепцию проекта и его ценовой уровень».

Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп»:

«По нашим прогнозам, в наиболее крупных секторах рынка новостроек Москвы (комфорт- и бизнес-класс) цены продолжат умеренный рост. С одной стороны, острая конкуренция девелоперов, вызванная огромным объемом предложения (40 400 квартир, или 2,878 млн кв. м) не позволит стоимости резко повыситься. С другой – дальнейшее снижение невозможно в силу объективных экономических причин: высокой себестоимости строительства и кредитных ресурсов.

Полагаю, что новостройки эконом- и комфорткласса в 2017 г. будут дорожать примерно на 0,5-1% ежемесячно, а бизнес-класса в той же степени, но ежеквартально. В элитном сегменте средняя стоимость квадратного метра продолжит стагнировать. Отмену госпрограммы поддержки ипотечных ставок рынок, скорее всего, переживет безболезненно. Еще до ее завершения ряд застройщиков и банков предлагали ставки ниже 11% годовых. В январе и феврале действуют акции крупнейших игроков ипотечного рынка – Сбербанк и ВТБ, которые предлагают ипотеку по

сопоставимым с концом 2016 г. ставкам. Иными словами, и банки, и застройщики, и покупатели в равной степени заинтересованы в повышении доступности ипотеки.

2017 г. станет годом санации рынка от небольших и ненадежных девелоперских фирм, так как вступают в силу поправки в 214-ФЗ. В общем и целом, они направлены на то, чтобы защитить покупателя от потенциальных долгостроев. В наступающем году многие девелоперские фирмы должны будут пересмотреть свои стратегии, чтобы остаться в числе наиболее сильных игроков, удовлетворяющим новым требованиям закона о долевом строительстве».

Наталья Шаталина, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки»:

«В следующем году продолжится переориентация части спроса на Москву. В Москве будет расти предложение, возможно, не столь быстрыми темпами, вполне возможно, что мы увидим новые рекорды по объему предложения в столице. Например, по итогам трех кварталов этого года разрешений на строительство в столице было выдано на 25% больше, чем за три квартала прошлого года.

В принципе, московский рынок чувствует себя на данный момент более уверенно, нежели подмосковный, поэтому по мере увеличения строительной готовности застройщики будут повышать цены в текущих проектах. Конечно, в связи с этим средневзвешенная цена будет расти.

В Московской области прогноз более сдержанный, скорее всего, некая стагнация рынка продолжится. Новые проекты будут выходить, но объемы первичного рынка вряд ли будут выше, застройщики очень аккуратно оценивают перспективы каждого проекта в Подмоскovie. Конечно, основная ставка будет сделана на ближайшее Подмоскovie – примерно до 7 км от МКАД, на локации с хорошей транспортной доступностью. Ценовая политика девелоперов в Подмоскovie также будет довольно сдержанна, а средневзвешенная цена будет колебаться примерно на уровне этого года – от 78 до 82 тыс. руб. за кв. м в зависимости от структурных изменений».

Владимир Каширцев, генеральный директор компании «Азбука Жилья»:

«При отсутствии резких внеплановых усиления кризисных явлений стоимость квадратного метра в 2017 г. на первичном жилом рынке останется примерно на том же уровне. По итогам года возможен рост среднего уровня цен на 2-3 %.

При этом уменьшение или увеличение стоимости квадратного метра будет зависеть от двух факторов. Во-первых, в случае усиления динамики объема предложения большое количество квартир в новостройках будет в значительной степени сдерживать цены на первичном рынке, или даже обострять ценовую конкуренцию. <...> Во-вторых, существенным фактором продолжит выступать доступность ипотечных кредитов. В начале 2017 г. на условия ипотеки повлияет завершение программы государственной поддержки, что может привести к небольшому росту ставок на первичном жилом рынке. Однако в дальнейшем ожидается, что тренд на уменьшение процентных ставок возобладает. В значительной степени этому способствовало понижение в сентябре ключевой ставки ЦБ до 10%»

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39662.html>)

Выводы по первичному рынку жилья

Объемы ввода нового жилья в старых границах Москвы в 2016 г. составил 1.64 млн.м², что в среднем соответствует показателям последних лет (2014 – 1.6 млн.м², 2015 – 1.8 млн.м²). При этом, данные значения существенно ниже значений 2000 годов, когда ввод составлял до 4.8 млн.м². Такая разница обусловлена, в первую очередь, дефицитом свободных площадок и политикой властей относительно точечной застройки. Одновременно с этим, перспективным направлением развития рынка стали проекты реорганизации промышленных зон столицы и прибрежных территорий акватории Москвы-реки.

К текущему моменту влияние последствий кризиса 2014-2015 годов уменьшилось. Показатели спроса в 2016 году выросли (количество регистраций договоров на 80% выше чем в 2015 г.). Но снижение покупательской способности населения привело к значительным изменениям структуры спроса: наиболее привлекательными стали квартиры небольших площадей в эконом- и комфорт-классах и, как следствие, имеющих минимальный чек сделки. Застройщики адаптируются к данной ситуации, и предложение первичного рынка пополнилось большим количеством новых объектов, удовлетворяющих изменившийся спрос

Помимо прочего, с 2015 года правительству удалось оказать значительную поддержку строительному сектору с помощью программы субсидирования ипотеки.

Средняя цена на первичном рынке жилья к концу 2016 г. составила около 195 т.р./м² (-1.7% за год) или 3090 \$/м² (+4.3% за год). Цены в разрезе классов следующие: эконом – 137 т.р./м², комфорт – 175 т.р./м², бизнес – 256 т.р./м².

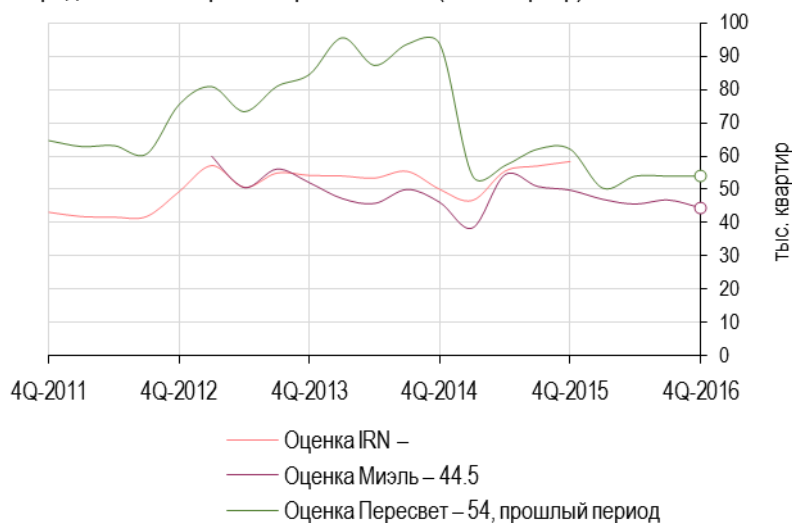
Прогнозы специалистов на последующие годы – умеренно позитивные. Объемы нового строительства будут стабильны, помимо этого ожидается появление на рынке большого количества новых проектов в массовых сегментах. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам. При этом, специалисты отмечают, что, в целом, перепроизводства жилья не наблюдается. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой. Также важнейшим драйвером развития рынка будет активное развитие транспортной инфраструктуры города.

2. Вторичный рынок жилья

Предложение

Рисунок 11

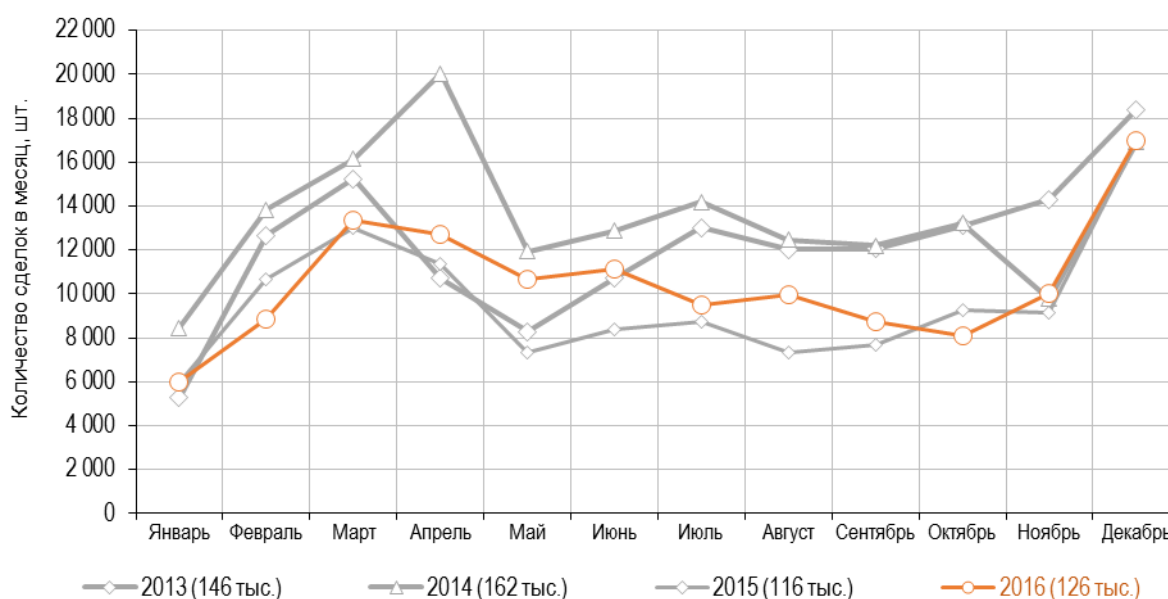
Предложение вторичного рынка жилья (тыс. квартир):



Спрос

Рисунок 12

Ежемесячное количество сделок купли-продажи (мены) жилья в Москве (источник: Росреестр):



«В этом году спрос на жилье в июне и июле был очень высок, а вот в сентябре и октябре покупатели не спешили заключать сделки. Дело в том, что многие потенциальные покупатели ждали лета в надежде приобрести жилье с максимальным дисконтом. Но слухи о возможном росте цен на недвижимость осенью побудили некоторых людей выйти на рынок раньше времени, то есть летом», - говорит Ирина Пешич, управляющий директор брокерского департамента «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости».

А так уровень платежеспособного спроса остается крайне ограниченным, повышенная летняя активность покупателей привела вместо роста цен к стагнации рынка в последующие месяцы. Что, в итоге, подпортило или вообще свело на нет достижения весны и лета.

«Как мы и предполагали, то преимущество по сделкам, которое поначалу было у 2016 г. перед предыдущим годом, под конец года полностью нивелировалось из-за того, что ноябрь и декабрь в 2016 г. по этому показателю были хуже, чем в 2015 г., поэтому в совокупности 2015 и 2016 г. по сделкам оказались одинаковыми», - отмечает Сергей Шлома.

За год стагнация на вторичном рынке усугубилась, как и перетекание спроса с вторичного на первичный рынок, подчеркивает Алексей Бернадский.

Если в прошлом году вторичный и первичный рынки просели на 29,8% и 18,4% по количеству переходов прав на недвижимость и договоров долевого участия в строительстве жилья (ДДУ) соответственно, то в 2016 г. рынки, по данным Росреестра, показали плюс, но разрыв в динамике увеличился до 70,8% в пользу новостроек (в прошлом году было зарегистрировано на 81,6% больше ДДУ, чем в 2015-м)».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39652.html>)

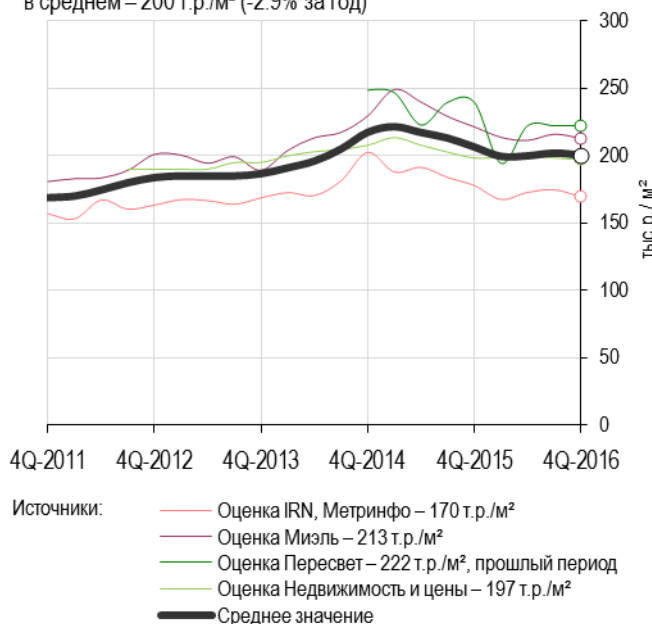
Цены

«Весь 2016 г. рублевые цены на квартиры в Москве медленно, но верно ползли вниз – и в период оживления рынка в I полугодии, и во время стагнации во II полугодии».

(Источник: www.irn.ru/articles/39652.html)

Рисунок 13

Рублёвые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют по разным оценкам 170-213 т.р./м², в среднем – 200 т.р./м² (-2.9% за год)



Долларовые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют в среднем – 3180 \$/м² (2.9% за год)

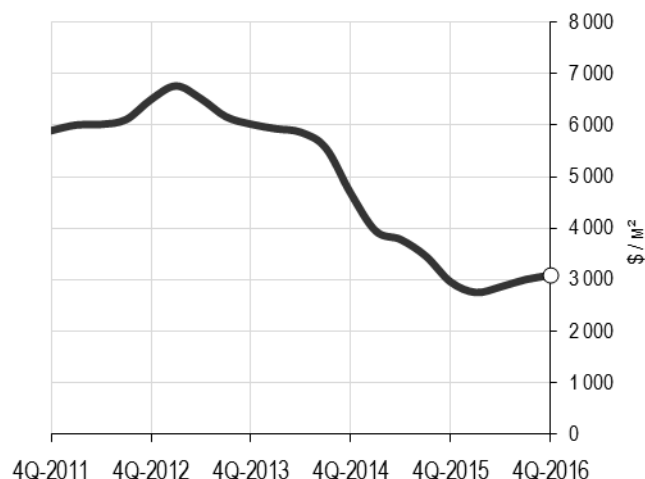


Рисунок 14

Цены вторичного жилья Москвы в различных сегментах, по данным IRN (тыс.р./м²):

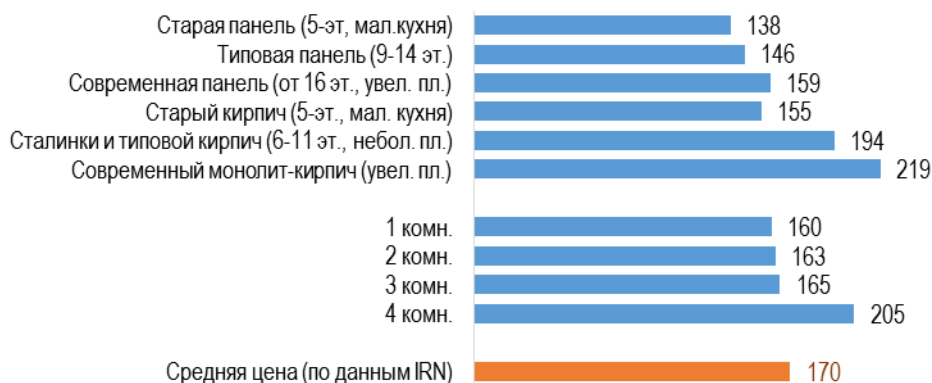
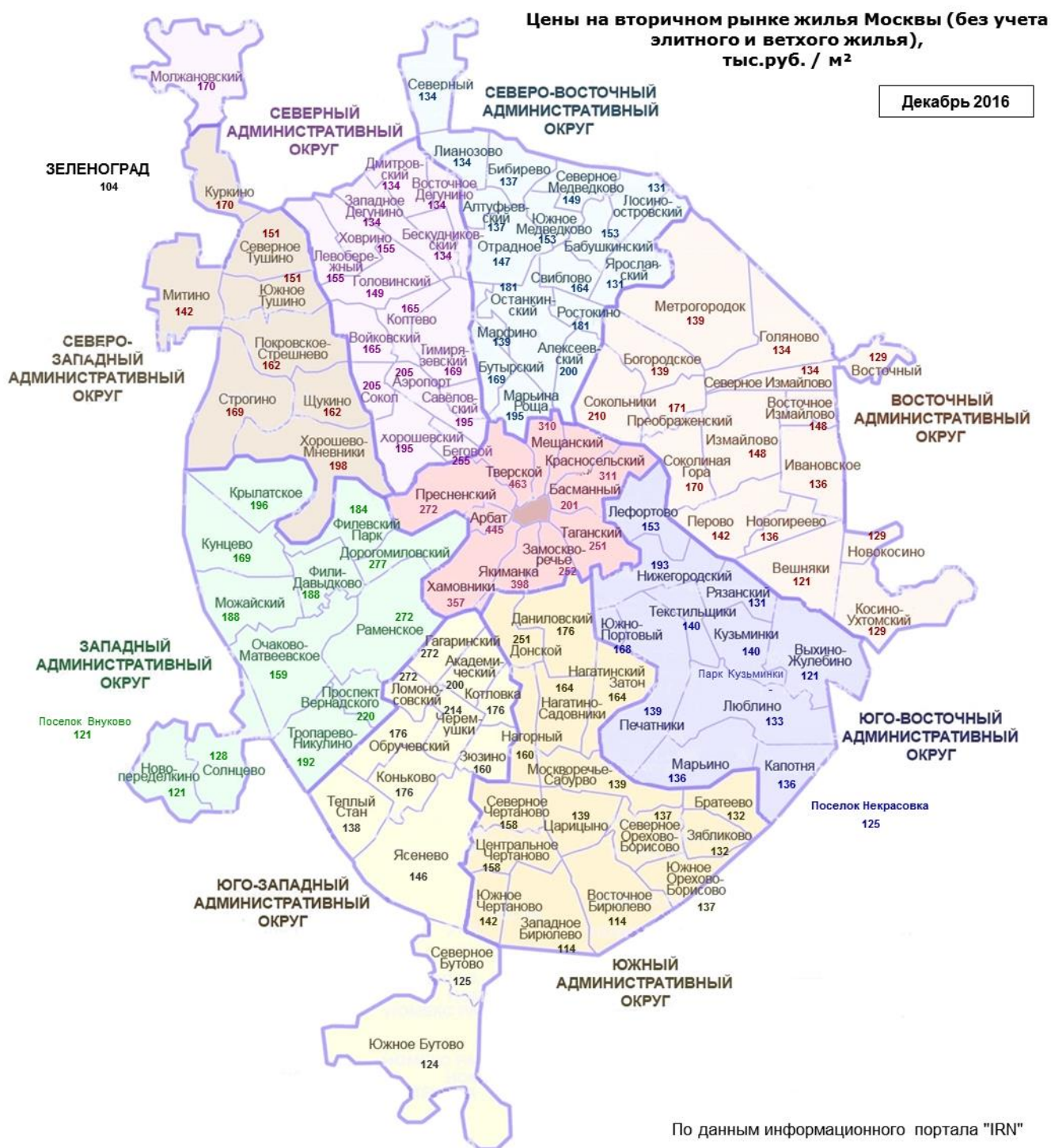
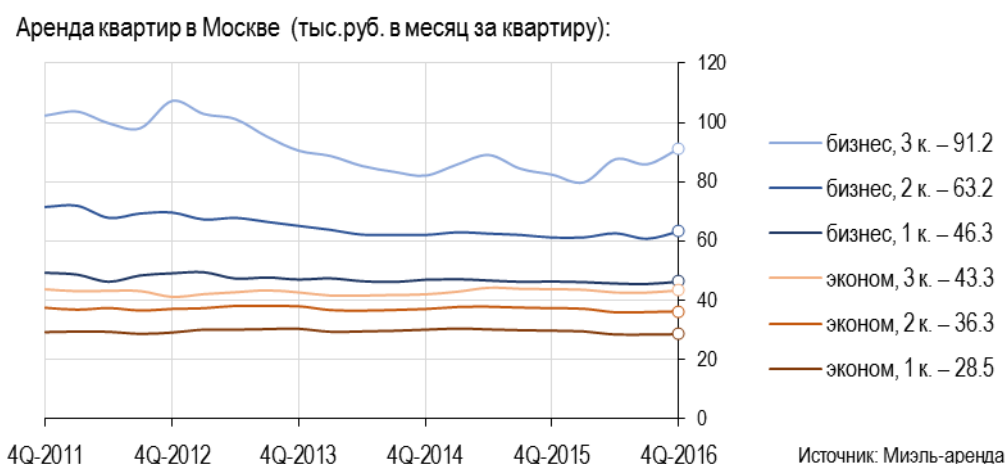


Рисунок 15



Аренда

Рисунок 16

**Прогнозы**

«Начало 2017 г. не обещает скорых перемен на вторичном рынке, во всяком случае в лучшую сторону. В период новогодних каникул число звонков от потенциальных покупателей снизилось на 10% к прошлому году, а количество договоров на реализацию жилья, наоборот, выросло, рассказали в «Инкоме». То есть дисбаланс между уровнем спроса и объемом предложения увеличивается.

Борьба за покупателя между новостройками и «вторичкой» в 2017 г. продолжится, уверены риелторы. И здесь главным «оружием» вторичного рынка, не ограниченного порогом рентабельности, будет дальнейшее снижение цен на жилье, полагает Сергей Шлома.

По мнению специалистов аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», наибольшую угрозу вторичному рынку несет рост числа квартир в сданных новостройках, которые являются непосредственной и, как правило, более качественной альтернативой «вторичке». По данным «ИРН-Консалтинг», с конца 2014 г. количество готовых новостроек на рынке Москвы без учета ЦАО увеличилось с 73 до 117 корпусов, а число квартир в продаже в готовых новостройках - с 3 817 до 4 843 штук.

«За последние два года число квартир в готовых новостройках на рынке Москвы от ТТК до МКАД увеличилось примерно в 1,6 раза. В настоящее время на долю готового предложения приходится примерно четверть первичного рынка. Через два-три года при сохранении текущего уровня спроса эта доля может вырасти до 40-50%», – отмечает руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калюжнова.

(Источник: www.irn.ru/articles/39652.html)

Выводы по вторичному рынку жилья

За год объем предложения вторичного рынка жилья снизился на 11%, что обусловлено высоким уровнем спроса в первой половине 2016 г. При этом ко второй половине года наиболее доступное предложение было вымыто с рынка, а нового предложения не поступало.

Поддержку спросу первой половины года оказала, в первую очередь, стабилизация макроэкономической ситуации. Однако, во второй половине года объем совершенных сделок на вторичном рынке был относительно невелик. Причиной этого стало ограниченность наиболее доступного и востребованного предложения, а также усиление конкуренции со стороны первичного рынка.

Средний уровень рублёвых цен вторичного рынка за год незначительно снизился, составив около 200 тыс.руб./м² (-2.9% за год) или 3180 \$ /м² (+3% за год за счёт динамики курса валют).

Рынок аренды значительно пополнился за счет купленных в 2014 году квартир. Однако, серьёзного падения рублёвых арендных ставок не наблюдалось, что свидетельствует об относительном балансе спроса и предложения.

В прогнозах аналитики сходятся во мнении, что спрос будет ориентирован на доступное жилье. При этом дефицит нового предложения будет снижаться за счёт выхода новых проектов, которые составят конкуренцию вторичному рынку. С другой стороны, на рыночное предложение довлеет процесс обветшания и вывода старого фонда. Однако, роста цен не ожидается до момента более существенного улучшения макроэкономической ситуации.

3. Апартаменты

Специфика апартаментов:

С точки зрения рынка апартаменты и жильё являются субститутами (продуктами-заменителями). При этом, на апартаменты не распространяются юридические нормы, применимые к жилью, поскольку апартаменты по закону являются нежилыми помещениями и предназначены для временного проживания. То есть их собственник не имеет возможности получить московскую прописку, исходя лишь только из факта владения. Данное обстоятельство является одним из главных причин, побуждающих девелоперов создавать дополнительные конкурентные преимущества апартаментов перед квартирами в жилых домах.

Предложение

Апартаменты сегодня предлагаются в 93 комплексах.

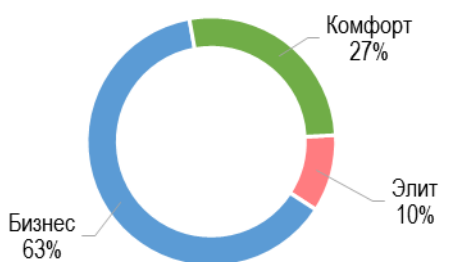
Общий объем предложения по состоянию на конец 2016 года составил 9.2 тыс. лотов, снизившись за год примерно на 9%.

Общая площадь апартаментов Москвы – около 545 тыс.м².

(Источник: Метриум, БЕСТ-Новострой)

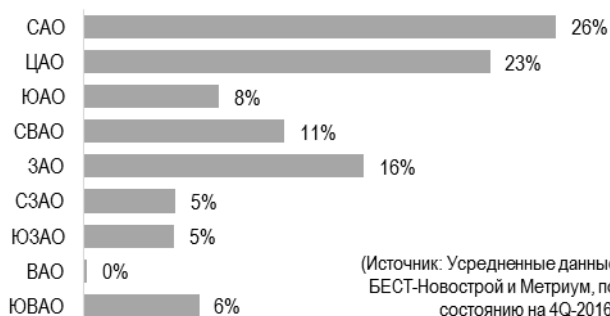
Рисунок 17

Предложение по классам (всего - 9.2 тыс. лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 4Q-2016)

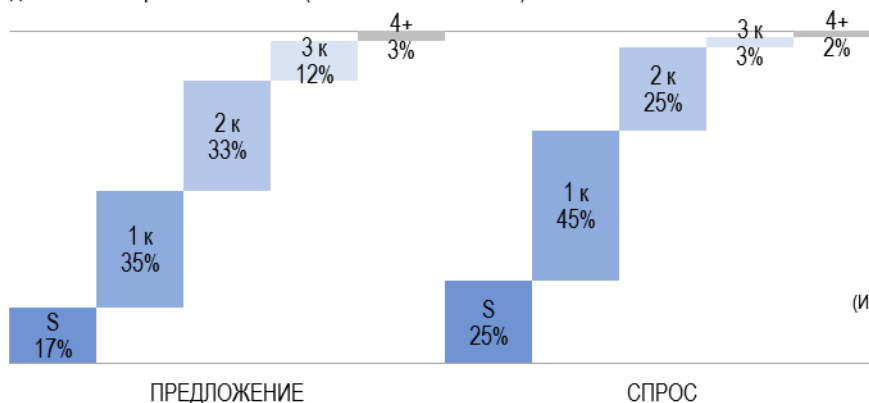
Предложение по округам (всего - 9.2 тыс. лотов):



(Источник: Усредненные данные БЕСТ-Новострой и Метриум, по состоянию на 4Q-2016)

Рисунок 18

Предложение и спрос по комнатам (% от количества лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 3Q-2016)

Рисунок 19

Проекты, вышедшие на рынок апартментов в 2016 году

№	Проект	Старт продаж	Округ	Класс	Девелопер
1	«Воробьев дом» ¹	1 кв. 2016	ЗАО	элитный	MR Group
2	«Букинист» ²	1 кв. 2016	ЮЗАО	бизнес	«КРОСТ»
3	«Царская площадь»	1 кв. 2016	САО	бизнес	Coalco/MR Group
4	«Резиденции композиторов» ²	1 кв. 2016	ЮАО	бизнес	AFI Development
5	«Восток»	1 кв. 2016	СВАО	комфорт	«Гостиница «Восток»
6	бутик-отель Stand Art ³	1 кв. 2016	ЦАО	элитный	«Московская девелоперская группа»
7	Bunin ⁴	1 кв. 2016	ЦАО	элитный	Vesper
8	«Резиденция на Покровском бульваре»	2 кв. 2016	ЦАО	элитный	«Лидер-Инвест»
9	«Большевик»	2 кв. 2016	САО	элитный	O1 Properties
10	Studio#12	2 кв. 2016	СВАО	бизнес	KR Properties
11	«Золоторожский»	2 кв. 2016	ЮВАО	бизнес	«Стимул»
12	«Отражение»	2 кв. 2016	СВАО	комфорт	«Укрпрометалл»
13	«Город на Рязанке» ³	2 кв. 2016	ЮВАО	комфорт	«ТЭН»
14	NEVA TOWERS	3 кв. 2016	ЦАО	элитный	Renaissance Development
15	«Резиденция Тверская»	3 кв. 2016	ЦАО	элитный	«КОВАКС»
16	ONLY	3 кв. 2016	ЗАО	бизнес	Central Properties
17	«Смольная, 44»	3 кв. 2016	САО	комфорт	«Автоевросервис – М»
18	NABOKOV	4 кв. 2016	ЦАО	элитный	Vesper
19	Cloud Nine	4 кв. 2016	ЦАО	элитный	Vesper
20	«Софийский»	4 кв. 2016	ЦАО	элитный	«Трансстройинвест»
21	il Ricco	4 кв. 2016	ЦАО	элитный	«BMC Девелопмент»
22	Monodom	4 кв. 2016	ЦАО	бизнес	Sun Development
23	VIVALDI	4 кв. 2016	ЮЗАО	бизнес	GLINCOM
24	«Пресненский вал 21»	4 кв. 2016	ЦАО	бизнес	«ПИК»
25	«Барбарис»	4 кв. 2016	СВАО	комфорт	«МИЦ»
26	«Орехово. Дом у парка»	4 кв. 2016	ЮАО	комфорт	«ОРЕХОВО»

Источник: «Метриум Групп»

¹ Продажи апартментов открылись в 2016 году, однако квартиры в проекте предлагались и ранее.² Бронирование велось с 2015 года, в 2016 году стартовали официальные продажи.³ К концу года продажи не осуществлялись.⁴ К концу года апартменты были переведены в квартиры.

«Новой тенденцией рынка апартментов становится появление в проектах атрибутов более высоких классов. Например, в комфорт-классе все чаще встречаются архитектурные решения от ведущих архитектурных бюро, концепция «двор без машин», кладовые, колясочные и т. п., что в целом повышает качество продукта на рынке».

«Также новой тенденцией первичного рынка апартментов в 2016 г. стало увеличение предложения проектов с отделкой от застройщика в высокобюджетных проектах элитного и бизнес-класса. Ранее из-за высокой себестоимости и рисков, связанных с завышенными требованиями покупателей, только немногие застройщики предлагали полную отделку апартментов в своих проектах».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Спрос

«В течение 2016 г. на рынке апартментов Москвы наблюдался стабильный уровень спроса, которому способствовал перевод апартментов в формат квартир в конце 2015 г. – начале 2016 г. (МФК «Фили Град», МФК «Савеловский Сити», МФК «Водный», «Резиденция МОНЭ», «Лица»). По данным компании «БЕСТ-Новострой», в 2017 г. также планируется перевод ряда проектов с апартментами в жилой фонд, что окажет положительное влияние на интерес покупателей к данному формату.

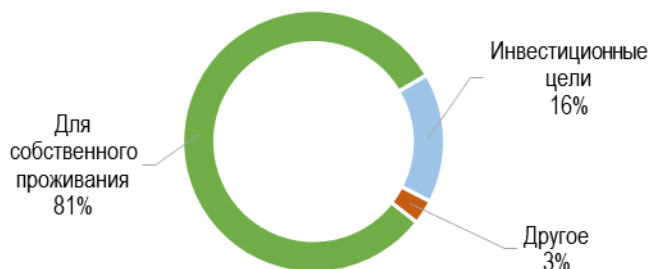
... Рынок демонстрирует устойчивое развитие, чему во многом способствовали позитивные изменения в сфере законодательства, которые, безусловно, окажут влияние на увеличение спроса на апартменты. В сентябре 2016 г. Мосгордума приняла законопроект о

снижении установленной налоговой ставки на имущество для физических лиц, владеющих апартаментами, с 2% до 0,5%».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 20

Цели приобретения апартаментов:



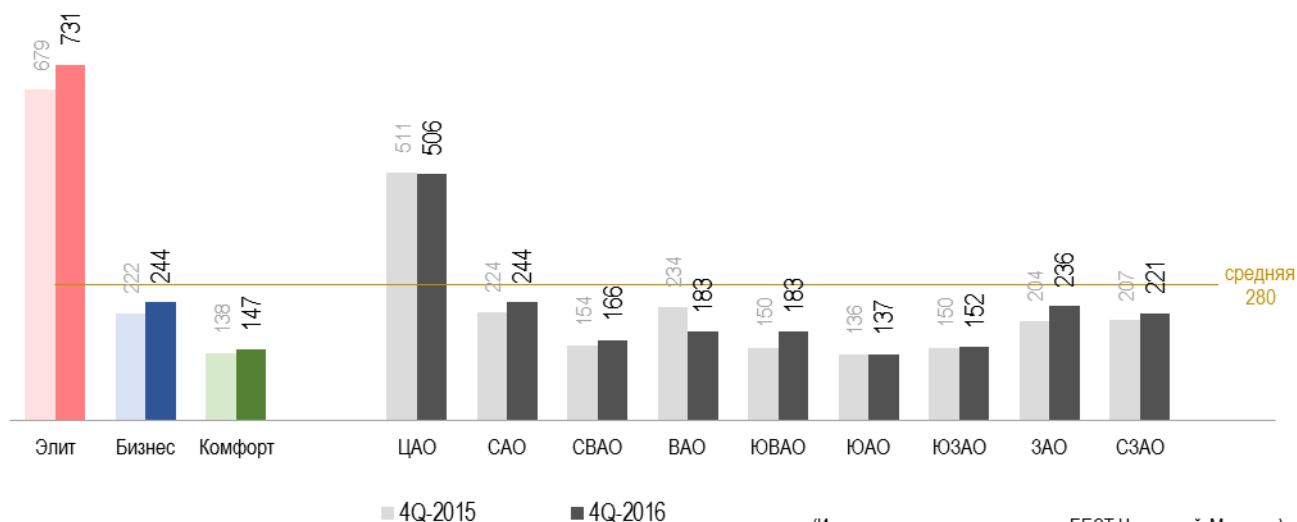
(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 4Q-2016)

«... благодаря законодательным новациям и активности девелоперов по адаптации продукта под спрос, апартаменты все больше сближаются с рынком традиционного жилья, что позволяет прогнозировать дальнейшее активное развитие данного сегмента».

Цены

Рисунок 21

Цены апартаментов Москвы, изменение за год (тыс.руб./м²):



(Источник: усредненные данные БЕСТ-Новострой, Метриум)

Наиболее доступные и наиболее дорогие предложения:

Доступные:

- ✓ студия площадью 16,42 кв. м и стоимостью 2,28 млн руб. в гостинице «Восток»;
- ✓ студия площадью 16,03 кв. м и стоимостью 2,3 млн руб. в апарт-комплексе CleverLand;
- ✓ студия площадью 24,20 кв. м и стоимостью 2,4 млн руб. в студии-квартире «Царицыно»

Дорогие:

- ✓ пентхаус площадью 500 кв. м, стоимостью 1 558,9 млн руб. в доме NAVOKOV;
- ✓ апартамент площадью 1 898,4 кв. м, стоимостью 1006 млн руб. в комплексе «Башня Федерация»;
- ✓ пентхаус площадью 415,80 кв. м, стоимостью 914,8 млн руб. в МФК «Новый Арбат, 32»

(Источник: Метриум Групп)

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Nabokov	Элитный	до 2 640 678	до 1 558 000 000
«Новый Арбат 32»	Элитный	до 2 200 000	до 914 760 000
Mon Cher	Элитный	до 1 125 000	до 418 500 000
«Резиденция Тверская»	Элитный	до 1 500 000	до 412 500 000

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Царицыно-2»	Комфорт	от 72 727	от 2 000 000
Cleveland	Комфорт	от 121 800	от 2 442 554
«Восток»	Комфорт	от 136 340	от 2 600 000
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	от 85 103	от 2 965 651

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Тенденции и прогнозы

«Снижение доли апартментов». Несмотря на стабильно высокую динамику выхода новых проектов, объем предложения в сегменте сократился за год на 11,6%. На фоне продолжающегося увеличения количества экспонируемых квартир это привело к снижению доли апартментов до 22%, что является самым низким показателем за последние четыре года.

Приостановка продаж проектов. По итогам года 14 комплексов были сняты с продажи. В некоторых проектах это временная акция для пересмотра цен или концепции, и можно ожидать возобновления продаж в следующем году. Однако на рынке есть примеры и заморозки объектов. Часть из них из-за банкротства девелопера, часть – из-за разрешительных проблем с документами.

Перевод апартментов в квартиры. В 2016 году список успешных примеров перевода статуса апартментов в квартиры пополнился новыми проектами. Тем не менее, практика так и не стала потоковой, массового перевода апартментов в жилье рынок не увидел. По итогам года статус квартир получили лоты в комплексах: Bunin (Vesper), «Резиденция «МОНЭ» (AB Development) и частично в МФК «Савеловский Сити» (MR Group).

Появление крупных сделок. В прошедшем году зафиксированы две крупные сделки по выкупу апартментов: в МФК Match Point и «Лайнер». В первом проекте количество проданных лотов составило около 800 штук (почти половина от общего объема по проекту), во втором – 295. Общая сумма двух сделок – 13млрд руб.

Преобладание высокобюджетного сегмента. Рынок апартментов по-прежнему остается высокобюджетным. Лоты бизнес- и элитного классов составляют преобладающую долю предложения – 77,7% (прирост за год – 3 п.п.). Причем, в условиях снижения реальных доходов населения, на рынке квартир отмечается обратная тенденция – увеличение доли массового сегмента (с 51% до 57%).

Рост цен. Средняя цена кв. м апартментов продемонстрировала в 2016 году рост на уровне 9,2%. Нельзя игнорировать влияния существенных структурных изменений на положительную динамику общего показателя. Однако следует отметить, что и девелоперы активно повышали цены в своих проектах в течение всего года. Рост цен стал возможен благодаря высокой покупательской активности, несмотря на такие сдерживающие факторы, как отсутствие господдержки на рынке апартментов и снижение бюджетов покупки квартир.

Прогноз на 2017 год:

К началу 2017 года вопрос со статусом апартментов все еще остается открытым. Положительное решение по возможности регистрации в случае его принятия будет способствовать повышению ликвидности на рынке, в т.ч. увеличению интереса к проектам массового сегмента. Тем не менее, существенного изменения структуры предложения в

условиях высокой конкуренции со стороны квартир комфорт-класса не произойдет. В большей степени апартаменты будут ориентированы на состоятельных покупателей. С целью выделить свой продукт среди конкурентов в проектах будут развиваться дополнительные опции, такие как отделка от застройщика и гостиничный сервис, представленный сегодня в единичных проектах».

(Источник: Метриум)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает устойчиво развиваться. За 2016 год вышло 26 новых проектов (в том числе 6 – за 4 квартал). Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 93 комплексах, общий объем предложения составил 9.2 тыс. лотов (около 545 тыс.м²).

Больше трети комплексов расположена в Центральном округе, представляя в большинстве своём объекты элит- и бизнес- классов, значительную долю которых представляют проекты реконструкции. Если говорить о количестве лотов, то примерно половина предложения сосредоточена в САО и ЦАО (26% и 23% соответственно). В целом по Москве наиболее массовым является сегмент бизнес-класса – 58%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 32% и 10% соответственно.

В 2016 году увеличилось количество проектов, в которых апартamentы были юридически переведены в квартиры. Однако массового характера данная практика пока не получила (5 проектов).

Спрос на апартamentы стабильно высок, даже, несмотря на последствия кризиса прошлых лет и общее снижение платежеспособности населения. 16% сделок совершается в инвестиционных целях. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны сегмента жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объём относительно недорогого предложения.

Следует обратить внимание на важное событие – заключение АИЖК ряда крупных сделок по выкупу апартamentов в рамках государственной программы развития арендной недвижимости.

Средние цены апартamentов:

- в комфорт-классе – 147 т.р./м² (+6.2% за год),
- в бизнес-классе – 245 т.р./м² (+9.9% за год),
- в элит-классе – 644 т.р./м² (+7.6% за год).

Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.3-2.4 млн.р. При этом, распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем 5-7%. Также следует обратить внимание, что разница цен апартamentов и жилых квартир в сходном классе и зоне локации составляет порядка 10-15%.

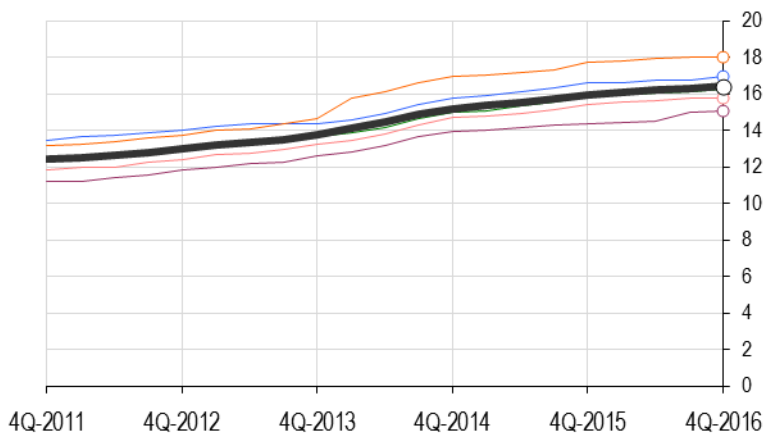
На текущий момент эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития рынка апартamentов. С одной стороны, на рынок все еще довлеют последствия кризиса, и усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть позитивные прогнозы, которые связаны с тем, что по набору качественных характеристик и по уровню предоставляемых сервисов апартamentы значительно превосходят предложение на рынке жилья и в перспективе будут оставаться достаточно конкурентным продуктом. Помимо этого, начали активно работать государственные программы по развитию арендной недвижимости, что также оказывает значительную поддержку рынку апартamentов. Также немаловажным обстоятельством стало принятие в конце сентября закона о снижении налога на апартamentы с 2% до 0.5%.

4. Офисы

Предложение

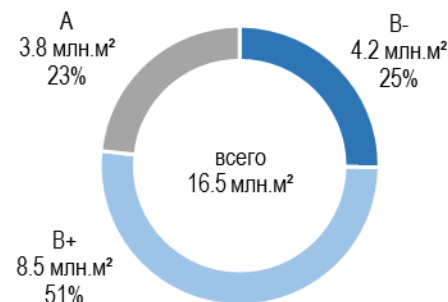
Рисунок 22

Площадь качественных офисов за год увеличилась на 2.9% и составляет по разным оценкам 15.1-18.1 млн.м², в среднем – 16.5 млн.м²



Источники:

- Оценка Blackwood - 15.1 млн.м²
- Оценка Colliers - 17.1 млн.м²
- Оценка Cushman&Wakefield - 16.3 млн.м²
- Оценка Jones Lang LaSalle - 18.1 млн.м² (прошлый период)
- Оценка Knight Frank - 15.9 млн.м²
- Среднее значение - 16.5 млн.м²

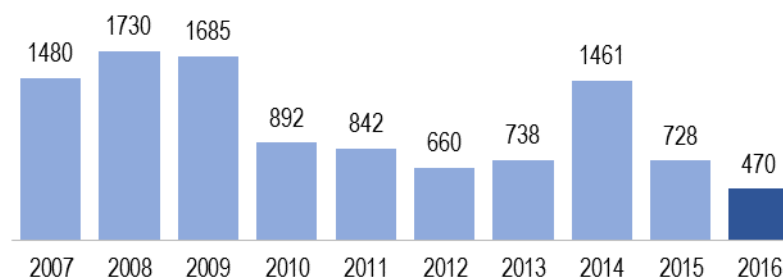


Источники:

- Оценка Colliers - 23 /77
- Оценка Cushman&Wakefield - 24 /76
- Оценка Jones Lang LaSalle - 22 /79 (22 /51 /27)

Рисунок 23

Ввод новых качественных офисов в Москве (тыс.м²):



Источники: усредненная оценка Blackwood, Colliers, Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

«Продолжается перенос ввода в эксплуатацию проектов и продление сроков строительства. Ввод многих крупных объектов, ранее планируемых к вводу в 4 кв. 2016 г., был перенесен на 2017 г.»
(Источник: Blackwood)

«Объемы ввода в эксплуатацию офисных площадей снизились за год более чем в 2 раза..., что оказалось минимальным показателем с 2001.

...За последние годы рынок также существенно децентрализовался — значительная часть новых офисов располагается за пределами ЦДР, что подтверждается и территориальным распределением ввода в 2016 г. Так, 58% от годового объема ввода было построено в кольцевой зоне от Третьего транспортного кольца до МКАД и 15% — на внешней границе МКАД»

(Источник: Colliers)

«Объемы ввода в эксплуатацию новых офисных помещений по-прежнему очень невелики... Такой объем нового строительства был только в начале двухтысячных, когда рынок только начинал свое

развитие.

В силу сложной ситуации с реализацией офисных проектов некоторые из них были перепрофилированы в жилые.

По-прежнему достаточно большой объем (около миллиона кв. м) офисных помещений находится в стадии строительства. Однако активность на этих стройках низкая».

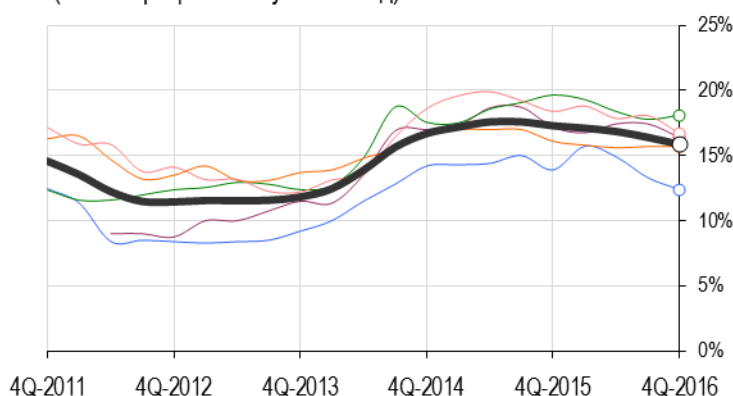
(Источник: Cushman & Wakefield)

«Несмотря на снижающиеся в последние два года объемы нового строительства, сегодня на рынке качественных офисных площадей арендаторам и покупателям доступно около 2,6 млн м² [около 15.9% от объема предложения]. При этом данный объем имеет неравномерное распределение: для центральных деловых районов характерен дефицит предложения, в то время как офисы, расположенные в удаленных деловых локациях, остаются незаполненными».

(Источник: Knight Frank)

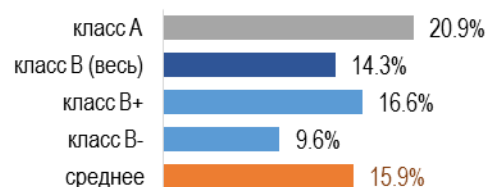
Рисунок 24

Доля вакантных (свободных) офисных площадей составляет по разным оценкам 12.4-18.1%, в среднем – 15.9% (-1.4% процентных пункта за год)



Источники: — Оценка Blackwood - 16.4%
— Оценка Colliers - 12.4%
— Оценка Cushman & Wakefield - 18.1%
— Оценка Jones Lang LaSalle - 15.7% (прошлый период)
— Оценка Knight Frank - 16.7%
— Среднее значение - 15.9%

Распределение долей вакантных площадей по классам:



Источники: усредненная оценка данных Blackwood, Colliers, Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

Спрос

«В 2016 г. спрос на качественные офисы Москвы во многом формировался за счет переездов компаний из зданий более низкого класса, в связи с чем уровень вакантных площадей в бизнес-центрах классов А и В снизился относительно предыдущего года.

В 2016 г. активность арендаторов офисных помещений определялась стремлением оптимизировать затраты на аренду.

Результатом снижения арендных ставок в бизнес-центрах столицы стало увеличение спроса на офисные помещения, имеющие центральное расположение

Самыми активными в части аренды офисов в 2016 г. были компании, оперирующие в сфере высоких технологий, медиа- и теле-коммуникаций, а также производственные компании».

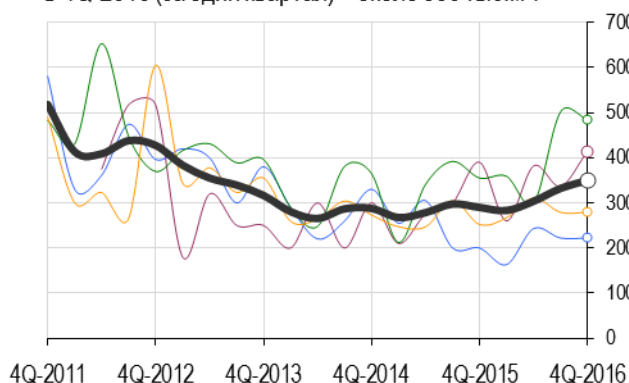
(Источник: Knight Frank)

«В 2016 г. собственники офисных объектов шли навстречу арендаторам и сохраняли гибкую ценовую политику: в условиях индексации ставок, установлении сроков договора, включали в ставку эксплуатационные расходы и НДС без значительного увеличения базовой ставки; снижали ставки на помещения без ремонта, предлагали отделку помещений за свой счет».

(Источник: Blackwood)

Рисунок 25

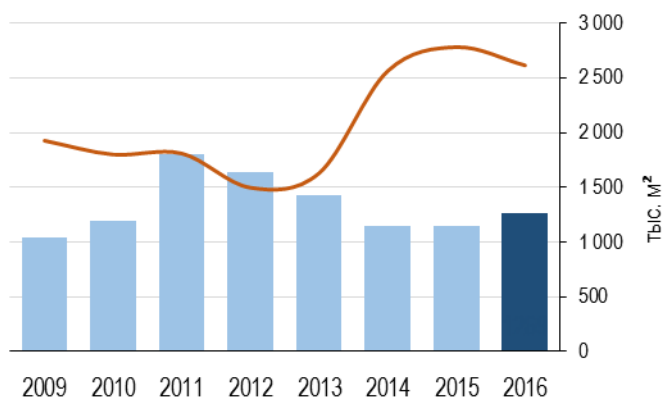
Объем сделок по качественным офисам в Москве в 4Q-2016 (за один квартал) – около 350 тыс.м²:



Источники:

- Оценка Blackwood - 414.5 тыс.м²
- Оценка Colliers - 222.1 тыс.м²
- Оценка Cushman&Wakefield - 484 тыс.м²
- Оценка Jones Lang LaSalle - 279 тыс.м² (прошлый период)
- Среднее значение - 350 тыс.м² за 4Q-2016

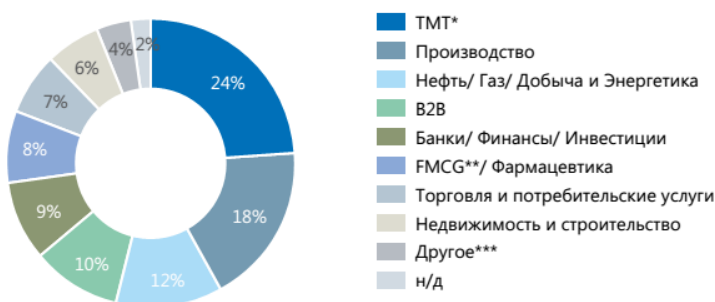
Баланс спроса и предложения офисов в Москве:



- Ежегодный объем сделок
- Вакантные (свободные) площади

Рисунок 26

Распределение арендованных офисных площадей в зависимости от профиля компании и в зависимости от типа сделки и местоположения офисного здания

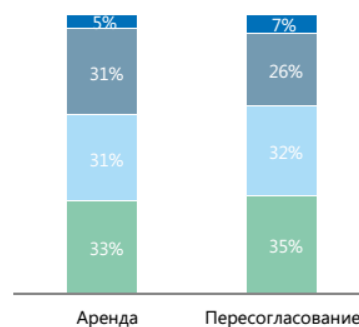


* Технологии/ Медиа/ Телекоммуникации

** Товары повседневного спроса

*** Транспорт и Логистика/ Некоммерческие организации

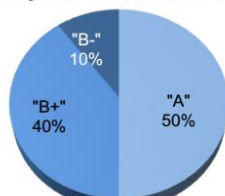
Источник: Knight Frank Research, 2017



- В районе МКАД
- В районе ТТК
- Между ТТК и МКАД
- Внутри Садового кольца

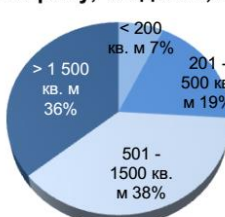
Рисунок 27

Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий, % сделок, 2016



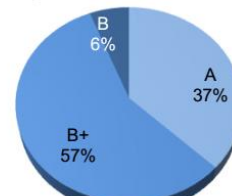
Источник: Blackwood

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу, % сделок, 2016



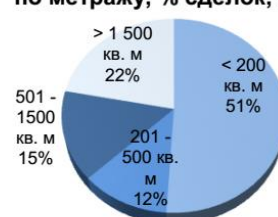
Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий, % сделок, 2016



Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу, % сделок, 2016

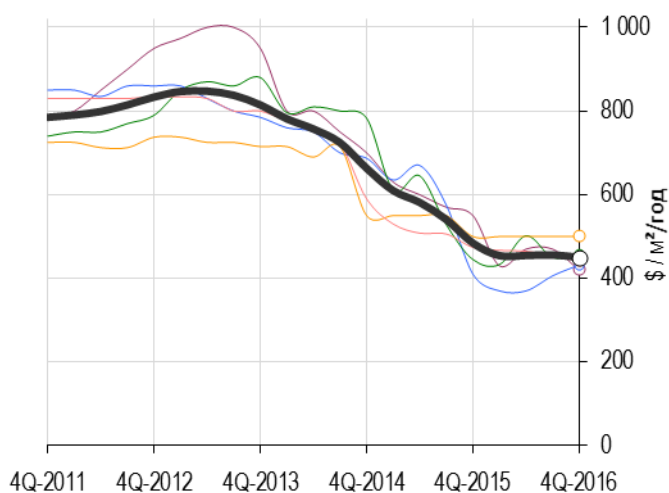


Источник: Blackwood

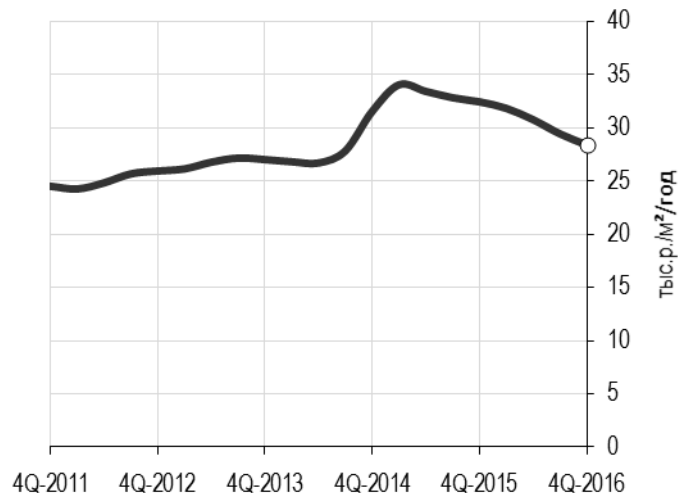
Арендные ставки

Рисунок 28

Долларовая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 450 \$/м²/год (-7% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 28.4 т.р./м²/год (-12% за год)

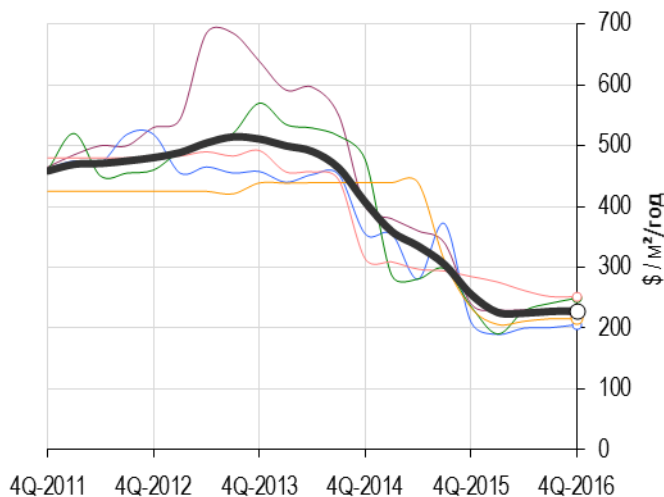


Источники:

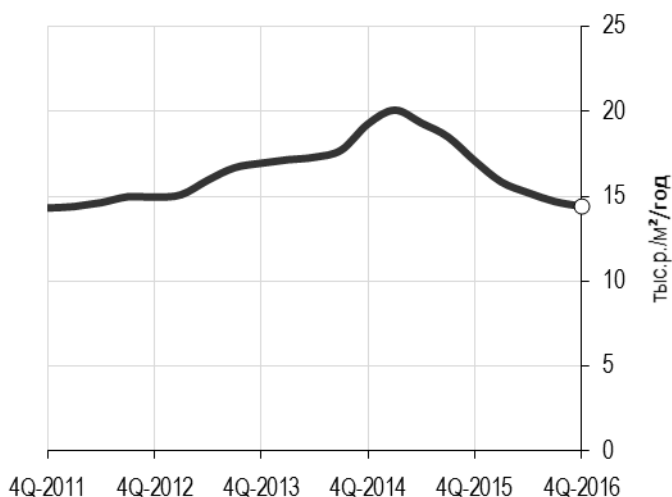
- Оценка Blackwood - 420 \$/м²/год (180 - 1 270)
- Оценка Colliers - 432 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 459 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 500 \$/м²/год (400 - 600), прошлый период
- Оценка Knight Frank - 441 \$/м²/год (300 - 850)
- Среднее значение

Рисунок 29

Долларовая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 229 \$/м²/год (-11% за год)



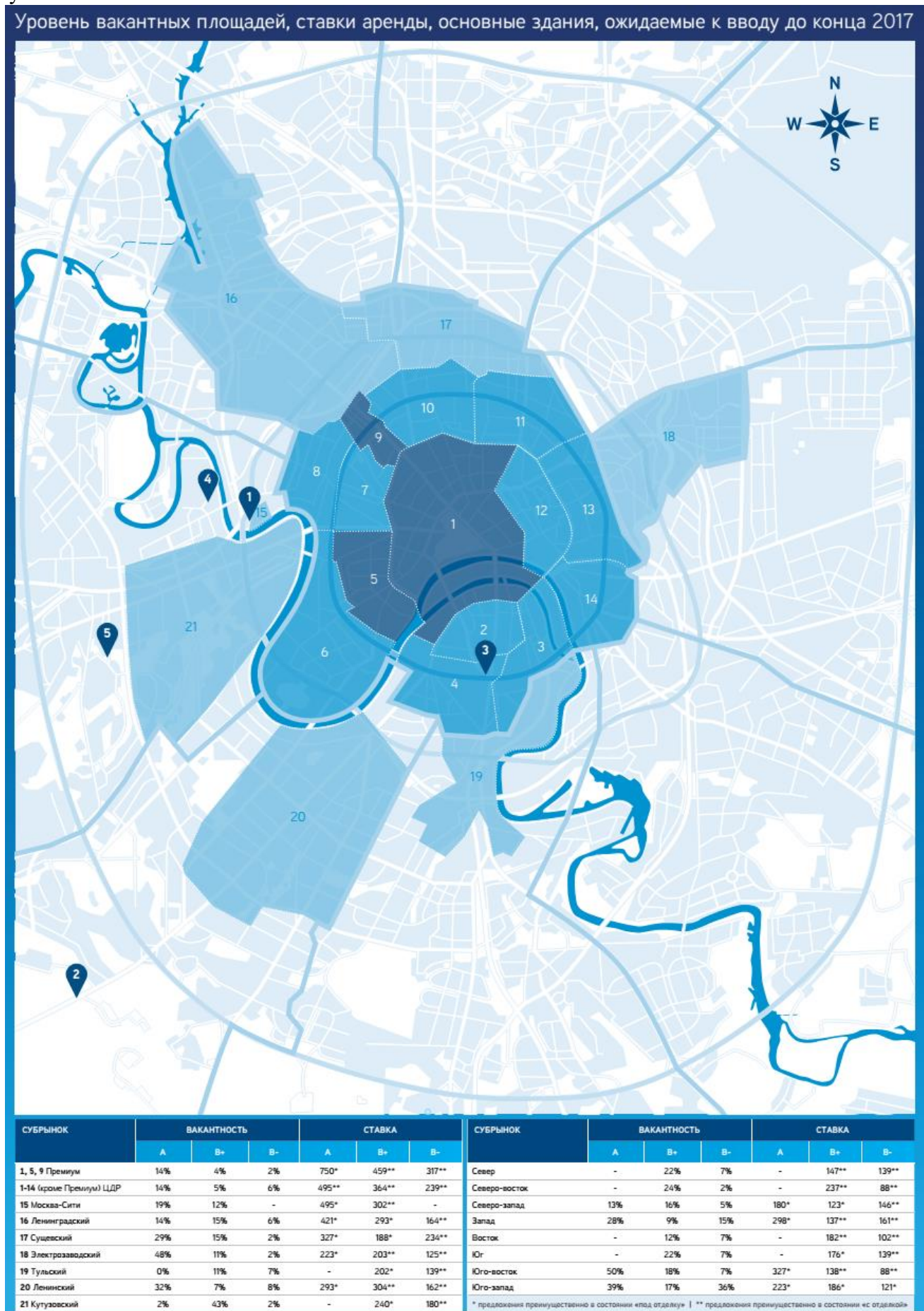
Рублёвая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 14.4 т.р./м²/год (-16% за год)



Источники:

- Оценка Blackwood - 220 \$/м²/год (70 - 570)
- Оценка Colliers - 206 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 249 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 216 \$/м²/год, прошлый период
- Оценка Knight Frank - 252 \$/м²/год (250 - 650)
- Среднее значение

Рисунок 30



Источник: Colliers

Рисунок 31

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Объем предложения, тыс. м²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %		Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %	
			\$/м²/год	руб./м²/год			\$/м²/год	руб./м²/год		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	852	46 004	22,2		456	24 169	9,2	
Садовое кольцо	СК Юг	950	454	25 081	20,7		515	27 295	11,1	
	СК Запад	286	–	35 813	17,9		–	23 492	14,6	
	СК Север	660	–	23 475	17,1	18,4	374	19 825	6,4	11,2
	СК Восток	401	–	24 253	14,6		–	15 886	17,7	
	Хамовники	260	666	36 641	15,5		–	24 809	6,4	
	Ленинский	278	–	–	–		–	15 728	15,5	
	Тульский	985	–	–	–		–	13 685	11,2	
	Киевский	424	–	23 451	15,5		–	13 558	46,9	
	Пресненский	357	–	24 661	5,7		–	17 996	10,9	
	Проспект Мира	162	–	–	–		–	19 038	54,4	
	Тверской-Новослободский	752	563	30 941	22,4	18,1	376	19 921	10,7	13,9
	Басманный	326	–	–	–		–	13 886	5,0	
	Таганский	175	–	–	–		330	17 505	13,9	
	Волгоградский	418	–	–	–		–	14 523	19,6	
	Лефортово	195	–	–	–		–	14 128	12,4	
ММДЦ «Москва-Сити»		913	523	28 739	18,4		–	–	–	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	627	–	25 000	12,7		–	12 517	18,9	
	ТТК-МКАД Северо-Запад	692	448	24 647	12,2		–	14 718	21,0	
	ТТК-МКАД ЮГ	1 152	–	–	–		–	10 076	16,6	
	ТТК-МКАД Запад	565	–	–	–	22,3	305	16 139	13,5	16,2
	ТТК-МКАД Юго-Запад	626	–	17 838	34,4		259	13 650	17,1	
	ТТК-МКАД Восток	453	–	–	–		–	8 555	8,3	
	ТТК-МКАД Преображенский	291	–	12 112	60,2		–	14 715	23,0	
МКАД	МКАД Север	376	–	–	–		–	7 122	17,8	
	МКАД Северо-Запад	308	–	10 835	45,7		–	6 777	26,6	
	МКАД Юг	260	–	–	–	31,6	–	9 783	36,3	19,0
	МКАД Запад	1 789	304	16 728	20,9		–	10 309	18,7	
	МКАД Юго-Запад	215	–	12 664	37,9		–	7 182	14,8	
Итого		15 855	441	24 280	20,7		252	13 379	15,4	

* Без учета операционных расходов и НДС (18%)

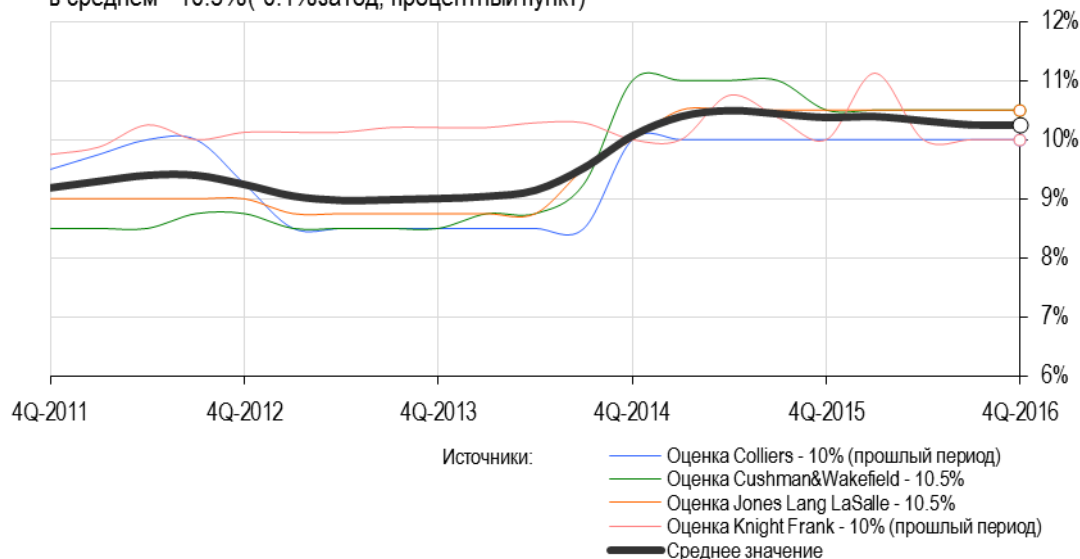
Источник: Knight Frank Research, 2017

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков.

Рисунок 32

Ставка капитализации для офисной недвижимости Москвы:
в среднем – 10.3% (-0.1% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«В основном девелоперы анонсировали строительство МФК с малыми долями офисной недвижимости. В результате ожидается рекордное снижение объема ввода офисов в 2018-2019 гг». (Источник: Blackwood)

«Согласно макроэкономическим прогнозам развития России, в 2017 г. ВВП страны впервые после начала кризиса продемонстрирует положительную динамику: министерство экономического развития ожидает увеличения темпов роста ВВП до уровня 0,6% в год. в связи с тем, что в экономике еще сохраняются факторы, сдерживающие увеличение спроса, мы ожидаем, что объем поглощения качественных офисных площадей в 2017 г. сохранится на существующем уровне»

(Источник: Knight Frank)

«Несмотря на стабилизацию ставок аренды и уменьшение уровня вакантных площадей, о начале оживления рынка предложения говорить рано. В 2017 г. будет постепенно преодолеваться нижняя точка активности, а более заметное наращивание темпов строительства начнется в 2018 г.

После ухудшения конъюнктуры рынка в 2014–2015 гг., когда девелоперы останавливали поиск земельных участков под застройку и замораживали проекты, строительная активность сильно снизилась, что демонстрируют результаты 2016 г...

На 10–15% мы ожидаем увеличение спроса, т.е. совокупный годовой объем сделок превысит 910 тыс. м². Гибкость собственников сохранится и в 2017 г., что должно способствовать заключению новых сделок. Пик снижения ставок аренды пришелся на 2015 г., после чего в течение 2016 г. они постепенно стабилизировались. Мы ожидаем сохранения текущего уровня запрашиваемых ставок аренды в первой половине следующего года. В дальнейшем собственники начнут тестировать рынок на готовность принятия более высоких ставок.

Предпосылок для снижения цен продаж мы также не видим. Напротив, учитывая «вымывание» готового качественного предложения в предкризисный период и текущие низкие темпы ввода, при наличии спроса можно ожидать умеренный рост цен на офисную недвижимость в среднесрочной перспективе. Одним из факторов роста цен будет служить новое качественное предложение, которое может быть сформировано не менее чем через 3 года.

Интерес к площадкам под строительство только начинает проявляться, и, в случае его преобразования в фактическую реализацию новых офисных проектов, рынок будет становиться более сбалансированным с точки зрения спроса и предложения».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за 2016 год составил около 470 тыс.м², что является рекордно низким показателем за последнее десятилетие. За 2015 и начало 2016 года установился тренд снижения строительной активности, возникший из-за перепроизводства строительства в предшествующие годы, вызвавшее избыточность предложения. По-прежнему высока доля переносов сроков ввода в эксплуатацию строящихся объектов.

При этом в строительной активности последних лет прослеживалась тенденция децентрализации. В результате на текущий момент в центральных районах наблюдается дефицит качественных новых офисов, а в периферийных районах – напротив, видна избыточность предложения.

В динамике спроса наметился разворот, после падения последних двух лет. Количество сделок возросло относительно прошлого года, крупные компании наращивают ликвидные инвестиционные активы. Также росту спроса способствуют достаточно гибкие коммерческие условия и дополнительные опции, предлагаемые собственниками недвижимости, желающими удержать арендаторов. В результате за истекший год баланс спроса и предложения стабилизировался.

Средние значения арендных ставок продолжают снижаться, но меньшими темпами, чем годом ранее (в долларовом исчислении). Текущие средние ставки следующие:

- в классе «А» – 28.4 тыс.руб./м²/год (-12% за год) или 450 \$ /м²/год (-7% за год);
- в классе «В» – 14.4 тыс.руб./м²/год (-16% за год) или 229 \$ /м²/год (-11% за год).

Незначительное снижение ставок капитализации (до текущего значения – 10.1%) свидетельствует о стабилизации уровня инвестиционных рисков.

Говоря о тенденциях и прогнозах рынка офисной недвижимости, эксперты отмечают, с одной стороны – последствия кризиса последних двух лет (перепроизводство и снижение строительной активности), с другой – стабилизацию и потенциал для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся со второй половины 2017 года.

5. Торговые центры

Предложение

Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 11.2 млн.м², годовой прирост составил 1125 тыс.м² (+10.3%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 5.4 млн.м², годовой прирост составил 392 тыс.м² (+7.9%).
Отношение GLA / GBA = 48%.

Рисунок 33

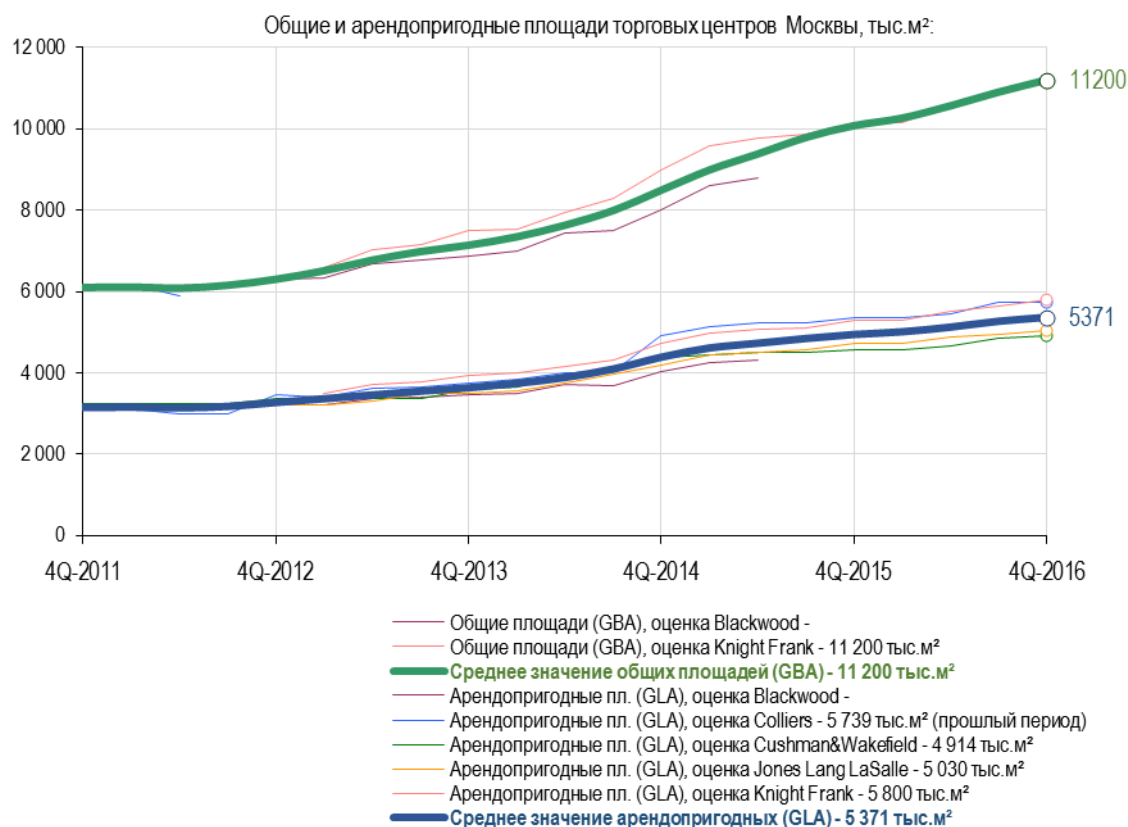
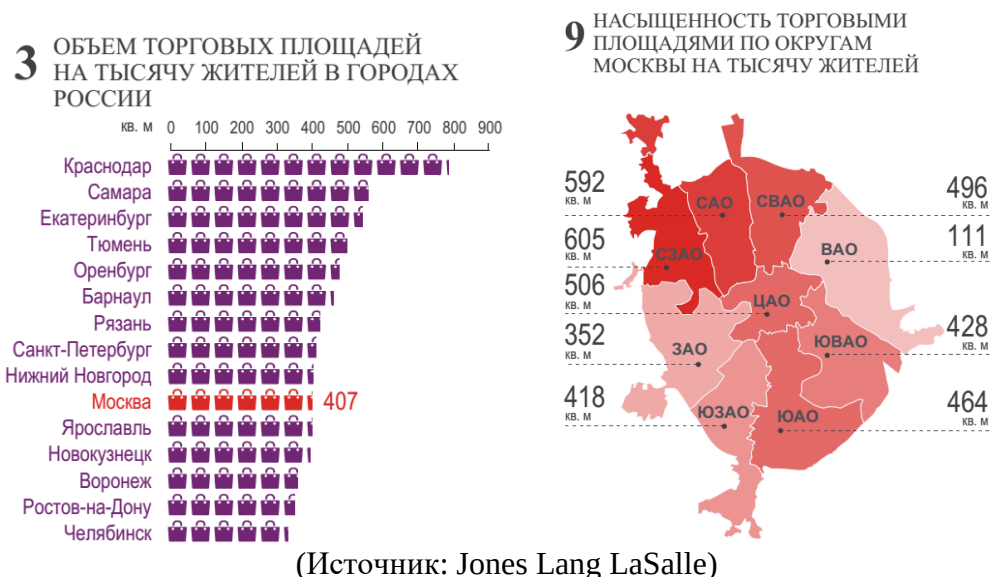


Рисунок 34



Спрос

«Восходящий рыночный тренд, наметившийся еще в начале 2016 г., продолжает сохраняться: темпы поглощения новых площадей остаются высокими. Как правило, в новых качественных торговых объектах показатель доли вакантных площадей за год эксплуатации снижается в десятки раз».

(Источник: Knight Frank)

«В 2016 г. на российский рынок вышли 33 международных бренда, 29 из которых открыли свои первые монобрендовые магазины в Москве. Москва остается приоритетным рынком для выхода в Россию международных брендов, как наиболее развитый, относительно стабильный и платежеспособный рынок страны. Еще минимум 10 международных ритейлеров в 2016 г. заявляли о своих планах по выходу на российский рынок, однако открытие их магазинов и предприятий общепита так и не состоялось.

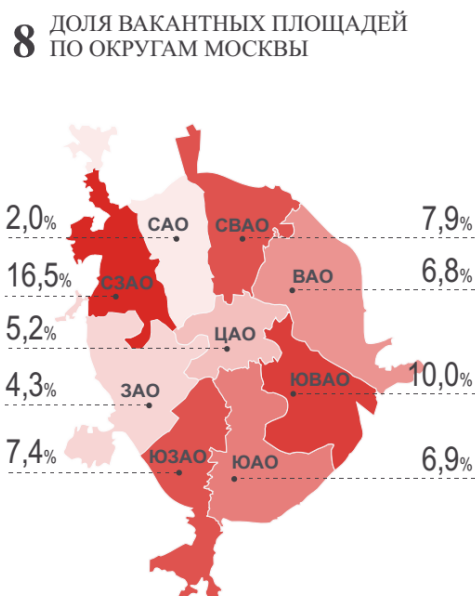
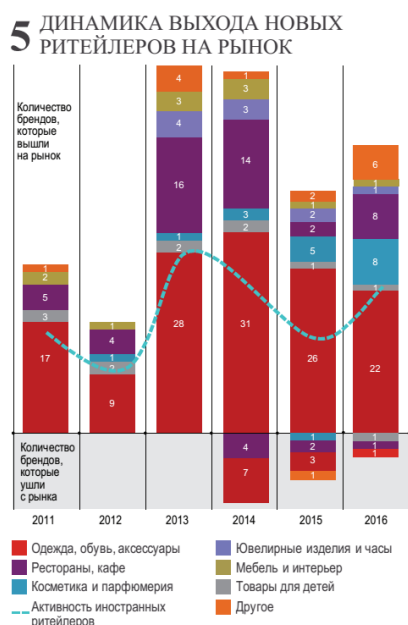
Сокращение числа выходов новых брендов свидетельствует о сохраняющихся сдержанных взглядах иностранного ритейла на российский рынок, сформировавшихся в результате изменившейся экономической ситуации, и, как следствие, значительно возросших рисков выхода на новый рынок (двукратное падение курса национальной валюты, стабильное снижение покупательной способности населения, изменение структуры расходов населения в пользу товаров первой необходимости и т.п.)

Позитивным трендом является то, что число брендов, покидающих российский рынок, сокращается.

Что касается спроса со стороны давно работающих игроков, то, по нашим оценкам, больше половины (56%) от количества магазинов, открывшихся в действующих качественных ТЦ Москвы в 2016 г., составляют fashion-ритейлеры, 15% приходится на операторов общепита, 3-ю строчку занимают развлечения (4%). С точки зрения занятых площадей 1-е место также удерживает fashion, а вот 2-е и 3-е места занимают развлечения и товары для детей соответственно».

(Источник: Colliers)

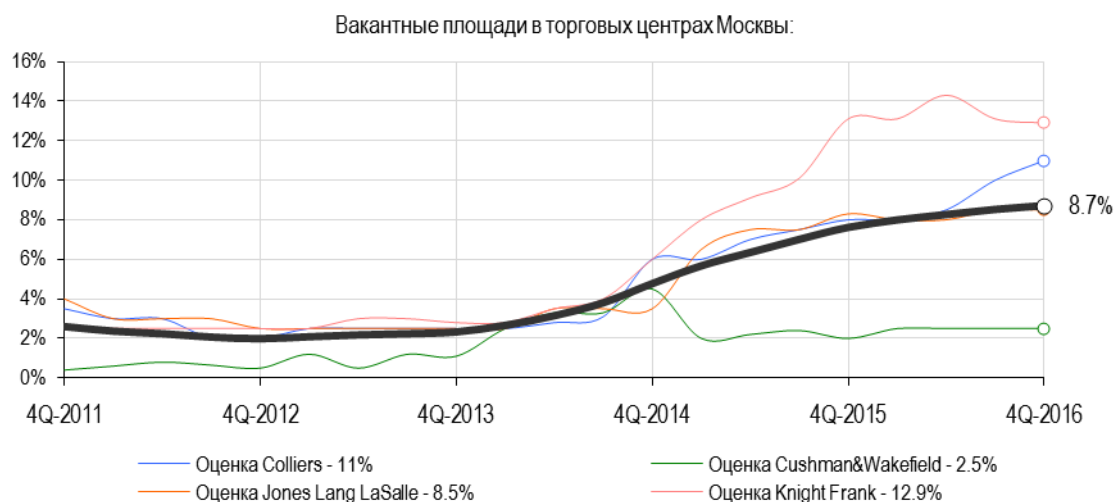
Рисунок 35



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Доля вакантных (свободных) арендопригодных площадей в торговых центрах Москвы составляет 8.7%. Изменение за год: рост на +0.9% (процентных пункта):

Рисунок 36



Арендные ставки

«В 2016 г. в новых торговых центрах впервые с 2013 г. зафиксирован рост рублевых ставок аренды как запрашиваемых собственниками, так и подтверждаемых арендаторами. обязательными условиями для инициирования данного процесса являются хорошая локация торгового объекта и качественный состав арендаторов.

Наблюдается значительное повышение уровня ставок аренды в торговых центрах, собственники которых приняли решение о модернизации объекта: как правило, в подобных центрах величина подтверждаемой арендаторами ставки значительно увеличивается не только относительно прежних коммерческих условий, но и в сравнении со среднерыночными показателями».

(Источник: Knight Frank)

Ставки в торговых центрах варьируются в широких диапазонах, в зависимости от назначения предлагаемых площадей

Рисунок 37

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль арендатора	Диапазон базовых арендных ставок, руб./м ² /год*	% от товарооборота
Гипермаркет (> 7 000 м ²)	3 000–10 000	1,5–4
DIY (> 5 000 м ²)	3 000–9 000	4–6
Бытовая техника (1 300–4 000 м ²)	6 000–18 000	2,5–5
Спортивные товары (1 000–6 000 м ²)	6 000–10 000	6–8
Детские товары (1 000–2 000 м ²)	6 000–15 000	8–12
Операторы галереи профиля «одежда» (400–1 000 м ²)	0–40 000	4–14
Операторы галереи профиля «обувь» (300–500 м ²)	0–45 000	7–12
Досуговые концепции (1 000–4 000 м ²)	0–8 000	9–12
Общественное питание (food-court)	45 000–150 000	12–15
Общественное питание (рестораны)	0–25 000	10–12

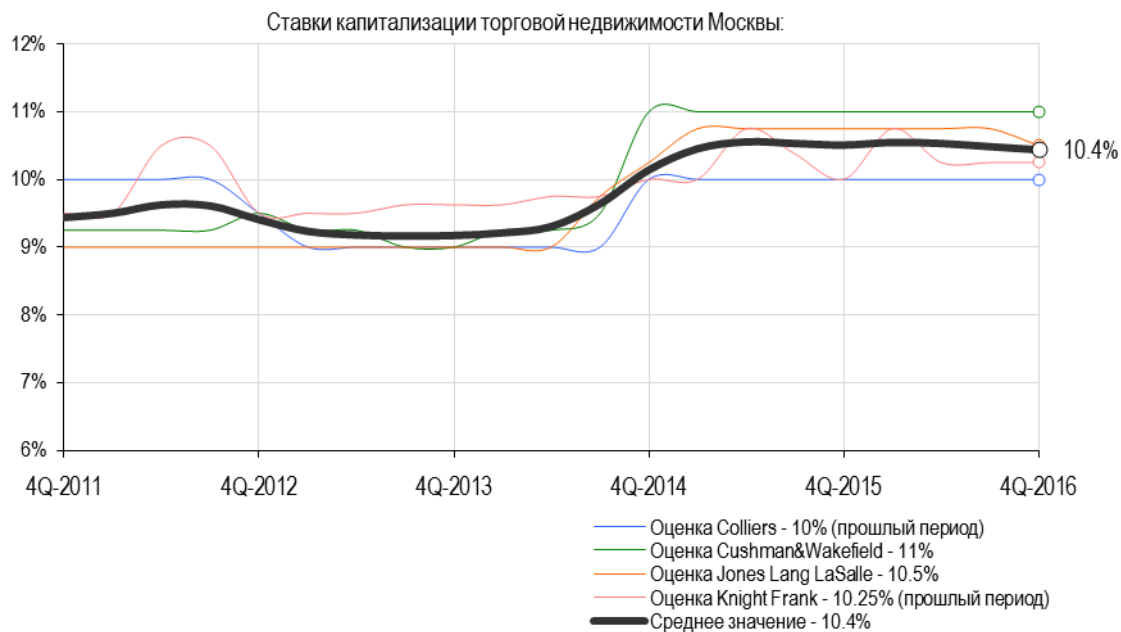
* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров

Источник: Knight Frank Research, 2017

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков в рассматриваемом сегменте рынка. Средняя ставка капитализации для торговых центров Москвы составляет 10.4% (без изменений за год).

Рисунок 38



Тенденции и прогнозы

«Прогноз по основным макроэкономическим показателям (оборот розничной торговли и общественного питания и доходы населения) остается консервативным, но уже ожидается выход в позитивную зону - как минимум сохранение уровня завершившегося года, возможно небольшой рост.

Если 2015 год прошёл под эгидой оптимизации операционной деятельности, сокращения количества магазинов и значительной, а часто и полной, заморозки планов развития, то 2016 год принёс торговым сетям сначала зыбкую устойчивость, а потом и сдержанный оптимизм. Мы ожидаем, что в следующем году активность операторов сохранится. Возможно к концу года наметится рост арендных ставок в праймторговых центрах на фоне улучшения общих настроений на рынке и восстанавливающийся потребительской активности.

В общем по рынку рост арендных платежей не будет значительно превышать размер индексации, зафиксированный в договорах аренды.

Несмотря на то, что к концу года уровень свободных площадей незначительно сократился, в 2017 году он скорее всего вернется к уровню первой половины 2016 года ввиду ввода в эксплуатацию новых торговых объектов. В то же время, недавно построенные объекты постепенно заполняют площади арендаторами, что позволяет сохранять равновесие.

В целом темпы ввода новых площадей сокращаются (в 2017-2018 гг. мы увидим продолжение этой тенденции), но все чаще анонсируются проекты с более отдаленными сроками реализации, среди них есть крупномасштабные, значительная их часть планируется к реализации в составе развития территорий ТПУ».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«По нашим оценкам, ввод торговых площадей в современных ТРЦ в 2017 г. составит порядка 260 тыс. м², причем половина данного объема придется на ТРЦ «Vegas Кунцево».

За последние 10 лет сопоставимые объемы ввода наблюдались в кризисный 2008 г., а также в 2011 и 2012 гг., но, тем не менее, данный показатель может стать одним из самых низких с момента формирования рынка современной торговой недвижимости Москвы».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговых центров

Объем ввода новых торговых центров в Москве за истекший год составил 1125 тыс.м² (общестроительных) или 392 тыс. м² (арендопригодных). Это значительно ниже, чем объемы предшествующих нескольких лет, а также ниже изначально запланированных, что вызвано пересмотром девелоперами стратегий развития и переориентацией потенциальных арендаторов с открывающихся объектов на уже существующие. В результате, большинство новых торговых комплексов открываются серьезно незагруженными.

Во второй половине 2016 г. впервые с начала кризиса стала наблюдаться тенденция к восстановлению спроса. Однако уровень вакантных (свободных) площадей по-прежнему достаточно высок – 8.8%.

По степени насыщенности торговыми площадями (в пересчёте на количество жителей) Москва все еще значительно уступает крупнейшим городам Европы. Но вместе с этим следует учитывать весьма неравномерное географическое распределение торговых объектов в Москве. Также следует отметить тенденцию к децентрализации – практически все новые проекты расположены на периферии города.

Указанные факторы привели к снижению средних арендных ставок за год в долларовом исчислении в среднем на 15-20%. При этом существенно расширился спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота). Одновременно с этим к концу 2016 года был отмечен рост арендных ставок в торговых центрах, имеющих хорошее расположение, а также в тех объектах, собственники которых провели модернизацию.

Стабилизация уровня ставок капитализации свидетельствует о стабилизации инвестиционных рисков торговой недвижимости.

В перспективе 2-3 лет специалисты прогнозируют отказ девелоперов от масштабных проектов, а потенциал роста рынка видят в форматах небольших торговых центров и развитии транспортно-пересадочных узлов. На первый план выйдут такие конкурентные преимущества, как сильный маркетинг и продуманная концепция с возможностью трансформации торговых объектов под нужды арендаторов. На фоне низкой степени насыщенности города качественными торговыми площадями, указанные факторы позволят в перспективе восстановить баланс рынка.

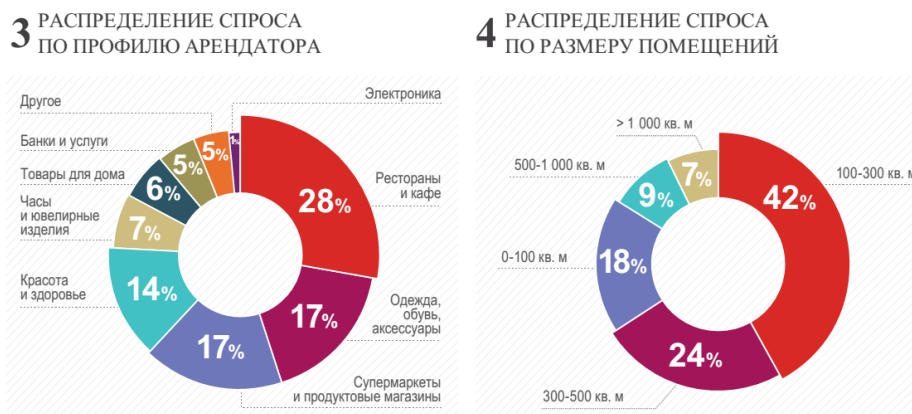
6. Торговая недвижимость формата street retail

Предложение и спрос

«Вторая половина 2016 г. ознаменовался окончанием реконструкции основных торговых улиц Москвы, что может оказать положительное влияние на рынок стрит-ритейла»

(Источник: Colliers)

Рисунок 39



(Источник: Jones Lang LaSalle)

«В основном вакантность формируется за счет освобождающихся помещений банков, которые либо оптимизируют свои филиалы, либо закрывают свои отделения из-за отзыва лицензий, а также за счет помещений, которые ранее арендовались магазинами одежды и обуви.

Сроки экспозиции освобождающихся помещений варьируются, но можно отметить, что на текущий момент около половины свободных помещений на центральных коридорах Москвы находится в экспозиции от полугода и выше, что обусловлено как высокими коммерческими условиями по объектам, так и возможной трудностью переоборудования помещения или неэффективными планировочными решениями. Важное значение после реконструкции улиц стала играть и транспортная доступность помещения, что также влияет на сроки его экспозиции.

Примечательно, что в последнее время международные fashion-операторы, которые преимущественно размещались в профессиональных торговых центрах, начали снова присматриваться к помещениям на центральных торговых коридорах столицы. Основная причина заключается в том, что для операторов такого уровня ставки аренды стали более доступными.

Наблюдается активность среди инвесторов, от которых поступает наибольшее количество запросов на покупку арендного бизнеса с сетевыми продуктовыми ритейлерами. Анализируя спрос со стороны арендаторов, отметим, что больше всего заявок поступило от операторов общепита, ювелирных магазинов, салонов связи, хозяйственных и продуктовых магазинов. С точки зрения формата самыми ликвидными объектами являются помещения до 200 м², которые можно использовать, например, под минимаркеты или под организацию общепита. Также помещениями от 300 м² интересуются крупные банковские игроки.

На фоне сокращения числа открытий новых fashion-магазинов и банков операторы общественного питания, напротив, продолжают свое развитие. Среди всех открытий сегмент общепита занимает первое место по количеству новых заведений».

(Источник: Colliers)

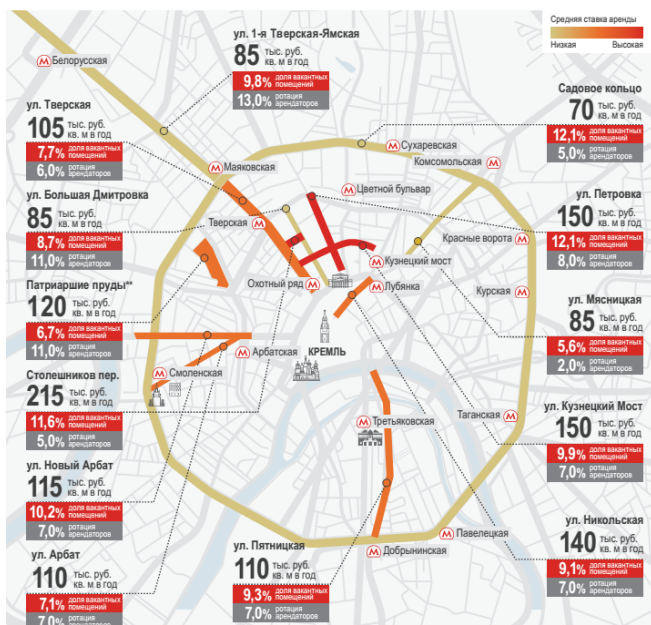
Арендные ставки

«В 4 кв. 2016 года максимальная ставка аренды на основных торговых улицах Москвы осталась неизменной, составив 250 тыс.руб./кв.м/год. Стоит отметить небольшой рост ставок на Новом Арбате и Тверской улицах, в том числе в результате проведенной летом 2016 года реконструкции».

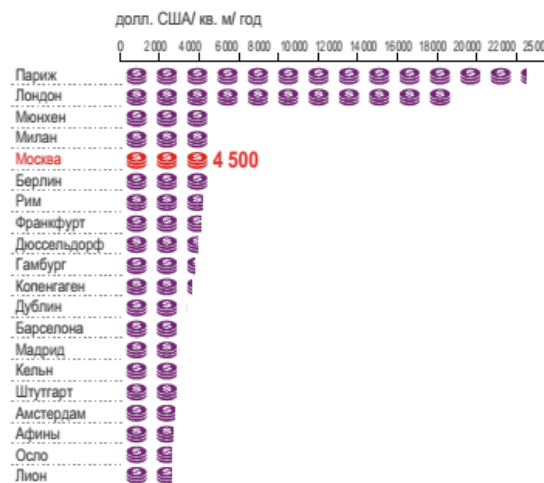
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 40

6 СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ* И ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ
В ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ МОСКВЫ



2 АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ГОРОДАХ ЕВРОПЫ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Тенденции и прогнозы

«Помимо продолжающегося развития общепита также ожидается умеренное развитие сегмента продуктовых магазинов шаговой доступности. Ожидается дальнейшая оптимизация крупными банками своих помещений: закрытие небольших филиалов площадью до 150 м² и открытие более крупных отделений площадью более 300 м².

Завершение ремонта улиц Москвы, вероятно, приведет к увеличению спроса на обновленные улицы со стороны арендаторов».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail

В формате street retail в 2016 года наблюдалась высокая активность. Несмотря на уход ряда международных ритейлеров с российского рынка, появление значительного числа новых операторов позволил сохранить баланс рынка.

Поддержку спросу оказал демонтаж незаконных торговых построек на улицах Москвы, в результате которого число арендаторов формата street-retail увеличилось.

Также позитивно на спросе отразилось окончание реконструкции ряда центральных улиц столицы.

С 2015 года рынок полностью перешел на рублевые договоры. При этом, в отличие от торговых центров, преобладающей формой арендных выплат всё ещё остаётся фиксированная ставка.

В перспективе специалисты прогнозируют активность рынка.

7. Склады

Предложение

Рисунок 41

Площадь качественных складов Московского региона за год увеличилась на 5.7% и составляет по разным оценкам 12.2-12.8 млн.м², в среднем – 12.6 млн.м²

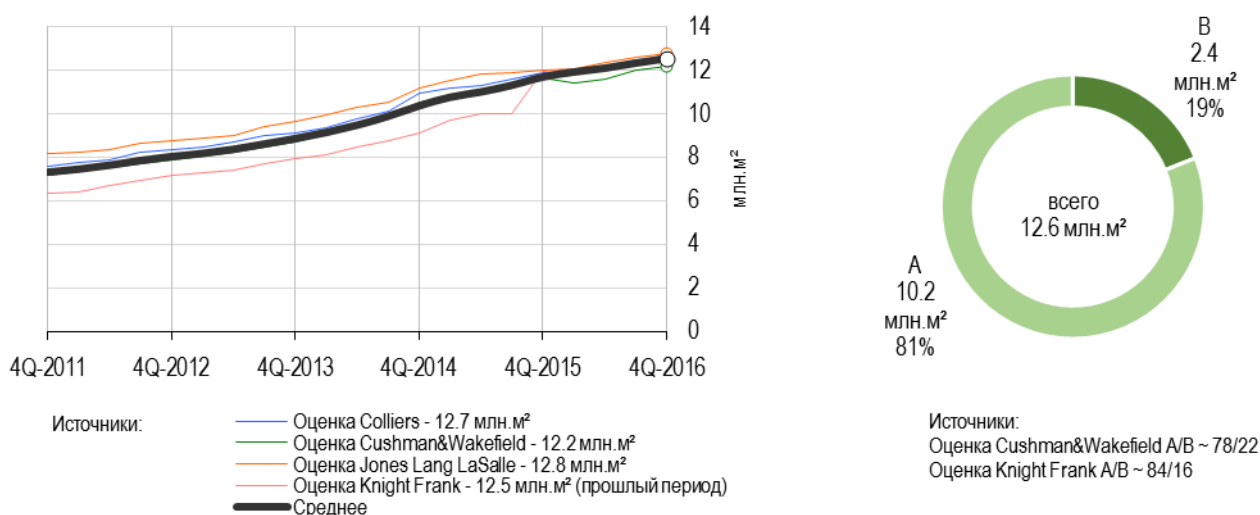
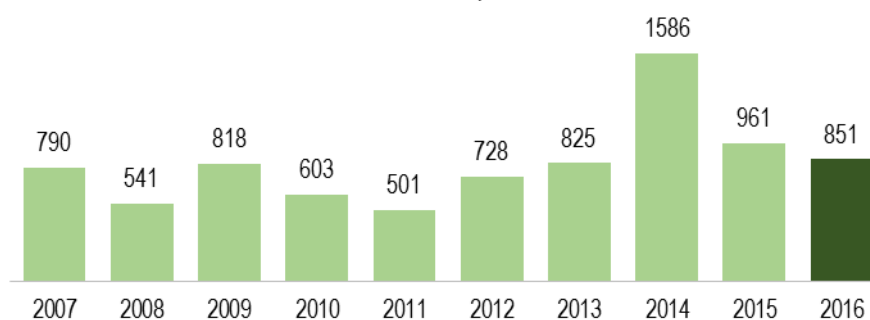


Рисунок 42

Ввод новых качественных складов в Московском регионе, тыс.м²:



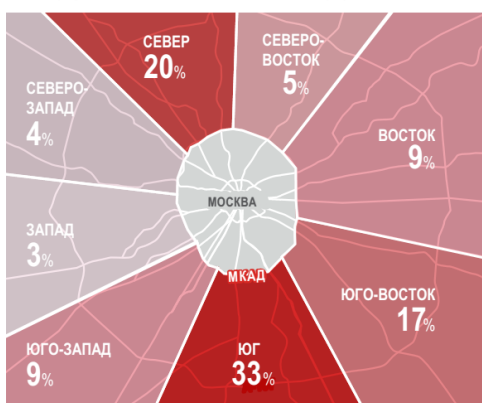
Источники: усредненная оценка данных Colliers, Cushman&Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

«Наибольшая доля в объеме введенных в эксплуатацию в 2016 г. площадей пришлась на объекты, которые были построены по схеме built-to-suit (75%). В таком формате были реализованы преимущественно крупные (общей площадью более 30 тыс. м²) складские комплексы для компаний, оперирующих в сфере розничной торговли. В текущей ситуации игроки именно этого сегмента рынка являются основными потребителями складских комплексов, в большинстве случаев предпочитая аренде готового склада строительство нового комплекса с необходимыми им параметрами. Объем спекулятивно построенных складских комплексов находится на низком уровне. Основной причиной этому является риск незаполняемости объекта ввиду большого объема доступного для аренды готового предложения».

(Источник: Knight Frank)

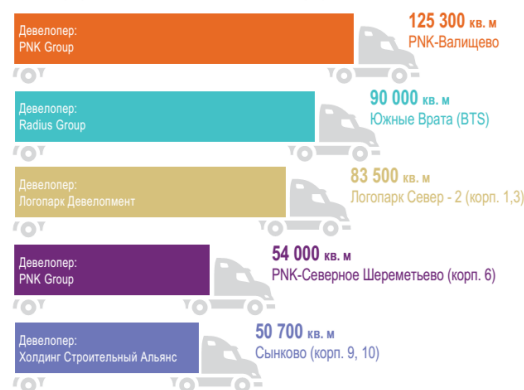
Рисунок 43

4 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 2016 ГОД



(Источник: Jones Lang LaSalle)

5 КРУПНЕЙШИЕ ОБЪЕКТЫ КЛАССА А, ВВЕДЕННЫЕ В 2016 ГОДУ

Спрос

«В связи с тем, что московский рынок складской недвижимости на протяжении 2016 г. характеризовался высоким предложением готовых к въезду объектов, мы наблюдали преобладание сделок по аренде и покупке готовых объектов. При этом наибольшее количество сделок в 2016 г. (72% от общего количества) было заключено в южных направлениях Московского региона».

(Источник: Colliers)

«Снижение оборотов розничной торговли оказывает сильное влияние не только на рынок ритейла, но и на складской рынок. Реализовавшие в 2015 году свой отложенный спрос торговые операторы продолжили в 2016 году оптимизировать расходы. При этом спрос с их стороны сокращается. Развитие внутреннего производства и логистики слабо влияет на рынок -запросов много, но требуемые площади небольшие. Компенсировать сокращения спроса со стороны розничного сегмента они не могут.

Реагируя на изменение рынка девелоперы сокращают темпы спекулятивного строительства, начинают строительство новых проектов после заключения предварительных договоров аренды или продажи».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 44

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ И ОТРАСЛЯМ ЗА 2016 ГОД

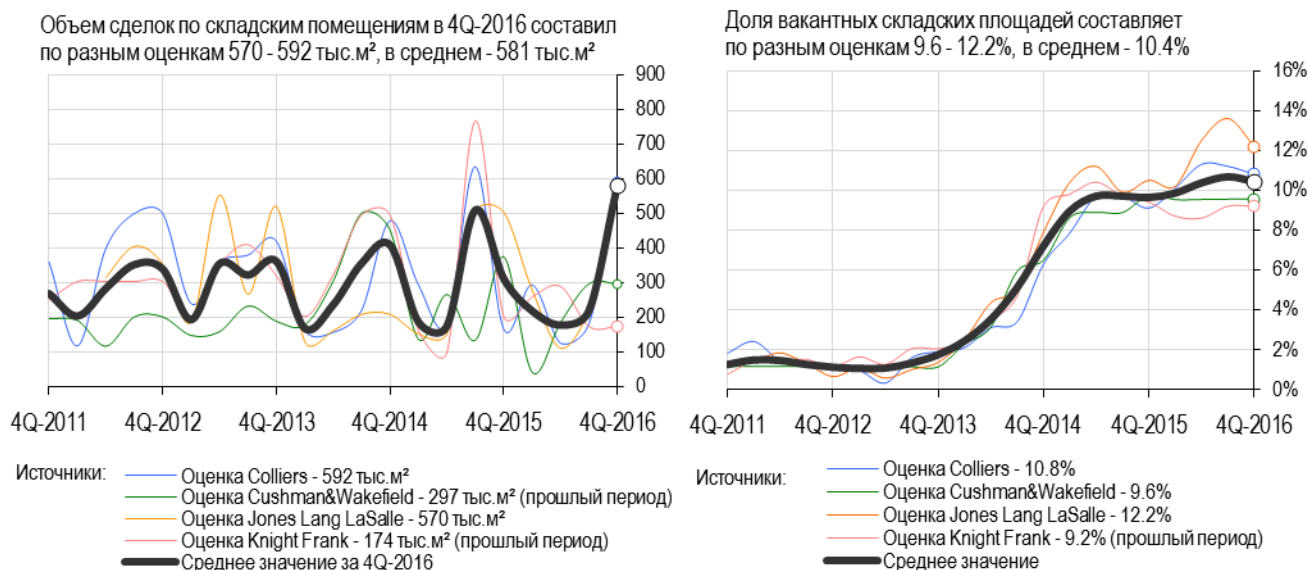


(Источник: Jones Lang LaSalle)

7 СТРУКТУРА СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК



Рисунок 45



Увеличение доли вакантных площадей привело к сокращению дефицита складских помещений, который наблюдался несколько последних лет:

Рисунок 46



Арендные ставки

«С середины 2015 года все вакантные складские площади в Московском регионе предлагаются в аренду по рублевым ставкам, возврата к долларovým ставкам не предвидится.»

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Договоры аренды заключаются преимущественно на срок 3–5 лет по ставкам аренды, номинированным в российской валюте. в целях сохранения имеющихся арендаторов, а также привлечения новых девелоперы демонстрируют гибкость в отношении коммерческих условий: применяются, например, увеличение арендных каникул или рассрочка платежей по договору».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 47

Долларовая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 58 \$/м²/год (-2.2% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 3700 руб./м²/год (-7.9% за год)

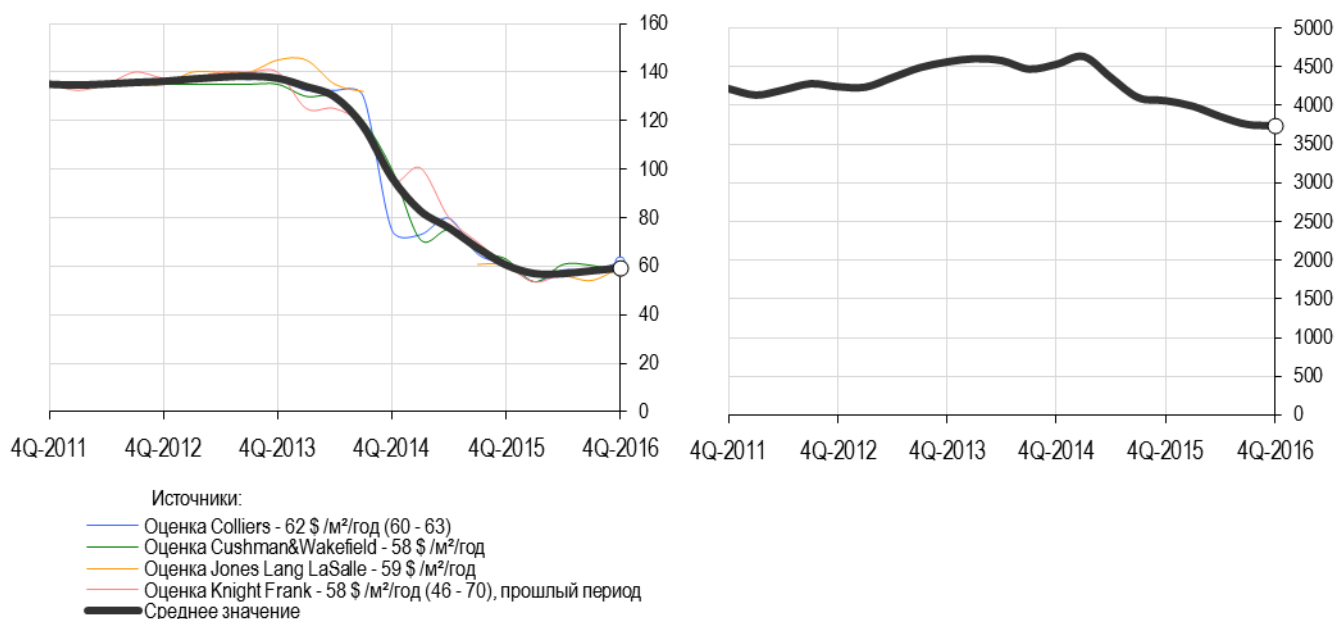


Рисунок 48

Долларовая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 43 \$/м²/год (-16% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 3100 руб./м²/год (-21% за год)

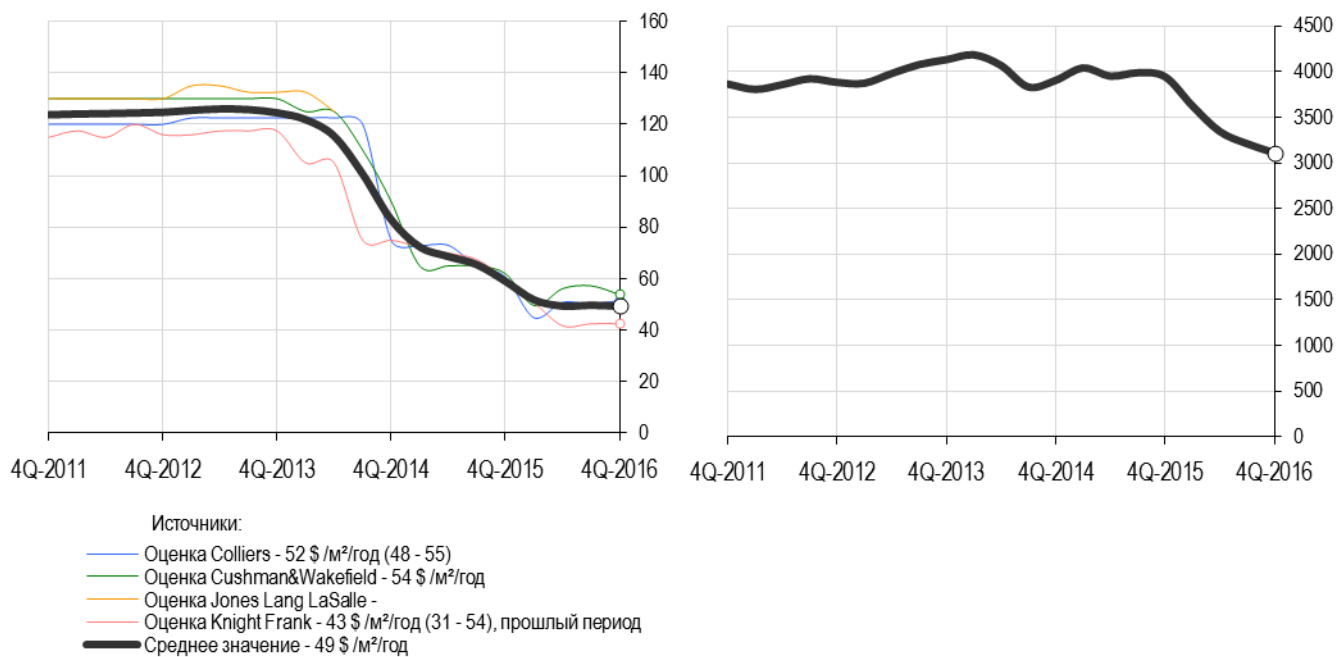
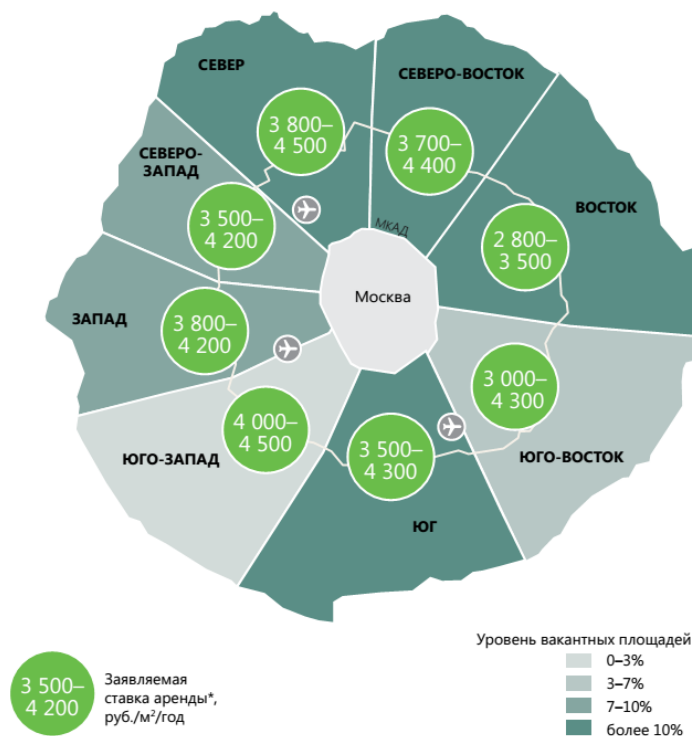


Рисунок 49

Заявляемые ставки аренды и распределение свободных площадей класса А по направлениям Московского региона



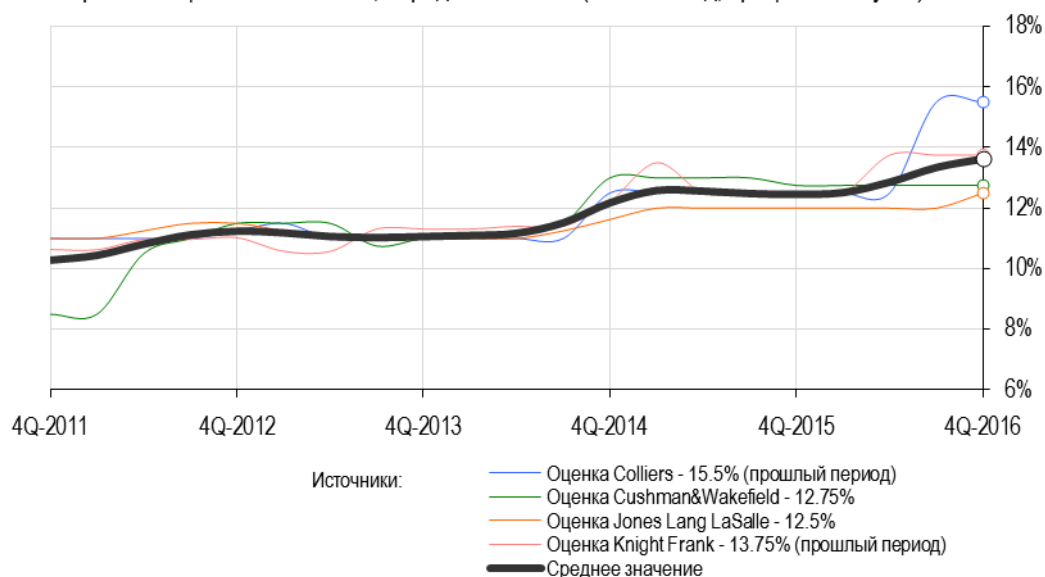
* Triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
Источник: Knight Frank Research, 2016

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков в рассматриваемом сегменте рынка.

Рисунок 50

Ставки капитализации для складской недвижимости Московского региона:
по разным оценкам 12.5-12.8%, в среднем – 13.6%(+1.2%за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«В 2017 г. российская экономика продолжит стабилизироваться, что положительно повлияет на рынок складской и индустриальной недвижимости. Прежде всего положительные тенденции укрепят стабильно высокий спрос потенциальных арендаторов и покупателей

В 2017 г. уровень поглощения складской недвижимости в Московском регионе превысит показатель 2016 г. При этом в структуре спроса существенных изменений не произойдет, сегмент ритейла будет продолжать доминировать, инвестируя как в аренду готовых складов, так и в строительство новых для собственных нужд.

Новое строительство в Московском регионе в 2017 г. не превысит 550–600 тыс. м² качественных складских объектов. Низкий уровень нового строительства обусловлен тем, что девелоперы прежде всего стараются реализовать существующие площади. В связи с прогнозируемым объемом ввода доля вакантных площадей в Московском регионе будет постепенно снижаться, и к концу 2017 г. зафиксируется на уровне 9–9,5%».

(Источник: Colliers)

«Стоит отметить, что ввиду большого объема арендованных и купленных складских площадей наиболее вероятно, что в ближайшие один-два года рынку московского региона придется адаптироваться к снижению спроса со стороны крупнейших розничных компаний в связи с полностью сформированным ими логистическим блоком в данном регионе. В связи с уменьшением прироста спекулятивного предложения мы можем ожидать незначительного уменьшения уровня вакантных площадей, однако абсолютное значение показателя будет оставаться высоким».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. В 2016 году было введено около 851 тыс. м², что на 10% ниже, чем в 2015 г. и в два раза ниже рекордного показателя 2014 года. Основная часть нового строительства сконцентрировалась в северном и южном направлениях, в зоне 15-45 км от МКАД.

Из-за большого объема нового строительства последних пяти лет существенно снизился дефицит складских помещений. Это привело к росту доли вакантных (свободных) площадей, достигшей 10.4%.

На рынке складов заметно усиление конкуренции. Тем не менее, рынок еще не достиг насыщения и баланс спроса и предложения не нарушен.

Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, спрос на складском рынке достаточно высок (в отличие от офисного и торгового сегментов). Но значительно упала доля спекулятивного строительства и увеличилась доля строительства под конкретного покупателя/арендатора (build-to-suit).

На текущий момент все новые помещения предлагаются в аренду по рублёвым ставкам:

- в классе А – 3700 руб./м²/год (-7.9% за год) или 58 \$/ м² /год (-2.2% за год),
- в классе В – 3100 руб./м²/год (-21% за год) или 43 \$/ м² /год (-16% за год).

Увеличившийся уровень ставок капитализации (13.6%) относительно прошлых лет свидетельствует о росте степени инвестиционных рисков.

Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию и возросшую конкуренцию, специалисты по-прежнему отмечают потенциал роста рынка складской недвижимости. Рынок продолжит развитие, но с меньшей интенсивностью, чем несколькими годами ранее. Одной из ключевых тенденций рынка уже стало и будет превалировать в будущем строительство по предварительным договорам под конкретного заказчика (build-to-suit).

8. Гостиницы

По итогам трёх кварталов 2016 года

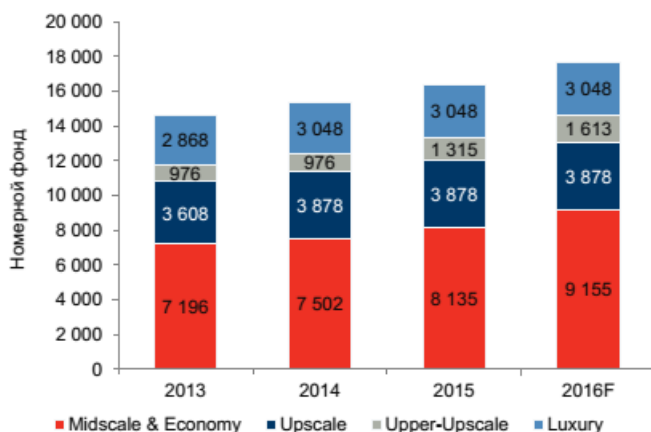
Предложение

«В III кв. 2016 рынок качественного предложения Москвы не претерпел изменений из-за отсутствия ввода новых объектов. Намеченное на 2016 г. открытие «комбо-гостиницы» под управлением AccorHotels на 701 номер на ул. Киевская (м. «Киевская») ожидается в IV кв.

При условии соблюдения строителями графика завершения Novotel/Adagio/Ibis Kievskaya, по итогам 2016 г. «чистый» (с учетом временного выбытия 230 номеров в бывшей гостиницы «Белград», закрытой в январе 2016 г. на реконструкцию) прирост качественного гостиничного предложения может составить 471 единицу, примерно до 17,4 тыс. номеров различных категорий. В относительных величинах прирост составит 2,8% по сравнению с результатами 2015 г. (для сравнения, в 2015 г. рынок увеличился на 7,6%).

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 51



Источник: Исследование Cushman & Wakefield

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2016 Г.

Новое предложение в 2016 г.			
ПРОЕКТ	КАТЕГОРИЯ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ОТКРЫТИЕ
Холдей Инн Селигерская	Midscale	201	Q2 2016
Новотель Киевская	Midscale	202	Q4 2016
Адажио Киевская	Midscale	149	Q4 2016
Ибис Киевская	Economy	350	Q4 2016
ИТОГО		902	

Источник: Cushman & Wakefield

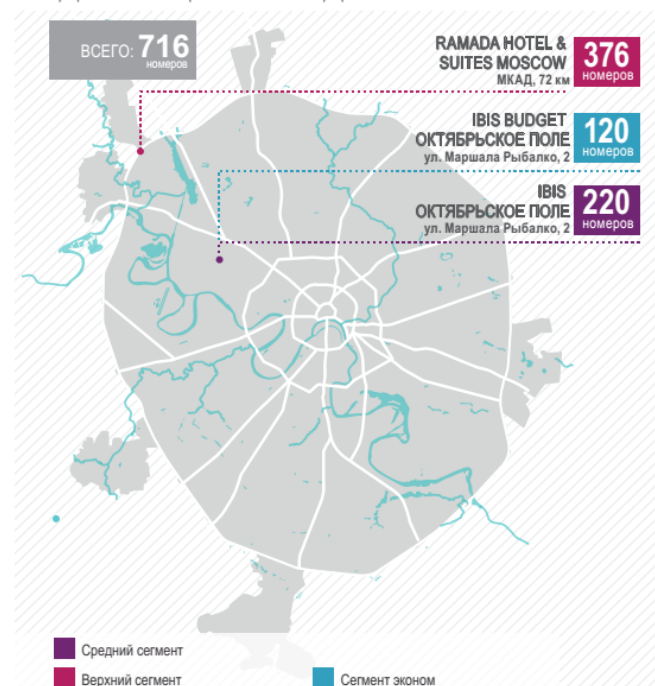
Рисунок 52

2 КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Источник: JLL, гостиничные операторы

3 ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ОТКРЫТИЯ ДО КОНЦА 2016 ГОДА



«Необходимо отметить, что большая часть нового предложения представляет собой отели среднего сегмента, что подтверждает сформировавшуюся в течение последних лет тенденцию смещения девелоперской активности в сторону более демократичных отелей.

...Таким образом, девелоперская активность на гостиничном рынке Москвы все более отчетливо смещается в средний ценовой сегмент, где пока по-прежнему сохраняется дефицит качественных объектов под управлением международных операторов».

(Источник: Blackwood)

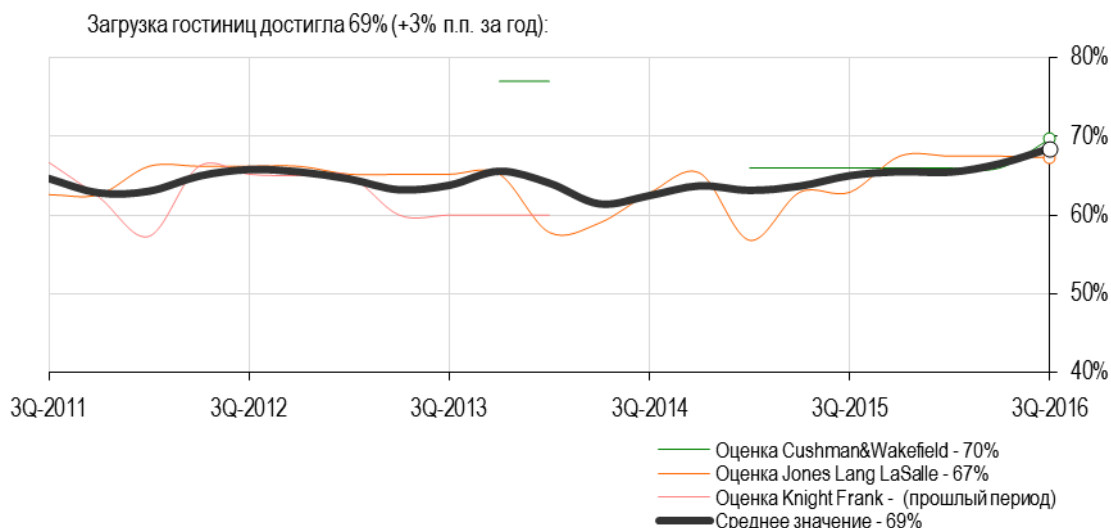
Спрос

«Восстановление спроса, отмечаемое московскими гостиницами практически всех ценовых категорий с весны, позволило им конвертировать однонаправленный рост количества ночевок и стоимости размещения в увеличение доходности в пересчете на номер

Уверенное восстановление спроса, отмечаемое московскими гостиницами с весны 2016 г., позволило московским отельерам активно повышать гибкие тарифы (включая тарифы в он-лайн системах продаж, которые сегодня обеспечивают внушительную долю реализуемых номеров), а также дает шанс выполнить и даже перевыполнить годовые бюджеты – впервые с 2013 года».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 53



«В результате, при некотором возможном увеличении загрузки по рынку в целом, основным драйвером роста, как ожидается, станет показатель ADR (8-10% в годовом измерении), что обгонит прогнозируемый ЦБ РФ среднегодовой уровень инфляции (5,5-5,7%) и вернет гостиницы в зону роста доходов».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Цены

«Рост цен на гостиничные номера, отмеченный в начале года в люксовом ценовом сегменте и распространившийся к середине года и на более демократичные гостиницы, не сбавляет темп, что отлично продемонстрировали результаты сентября, позволившие рынку увеличить цены по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. на 7.3%»

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 54

Стоимость проживания в гостиницах Москвы (ADR), по данным JonesLangLaSalle, руб./сут.:

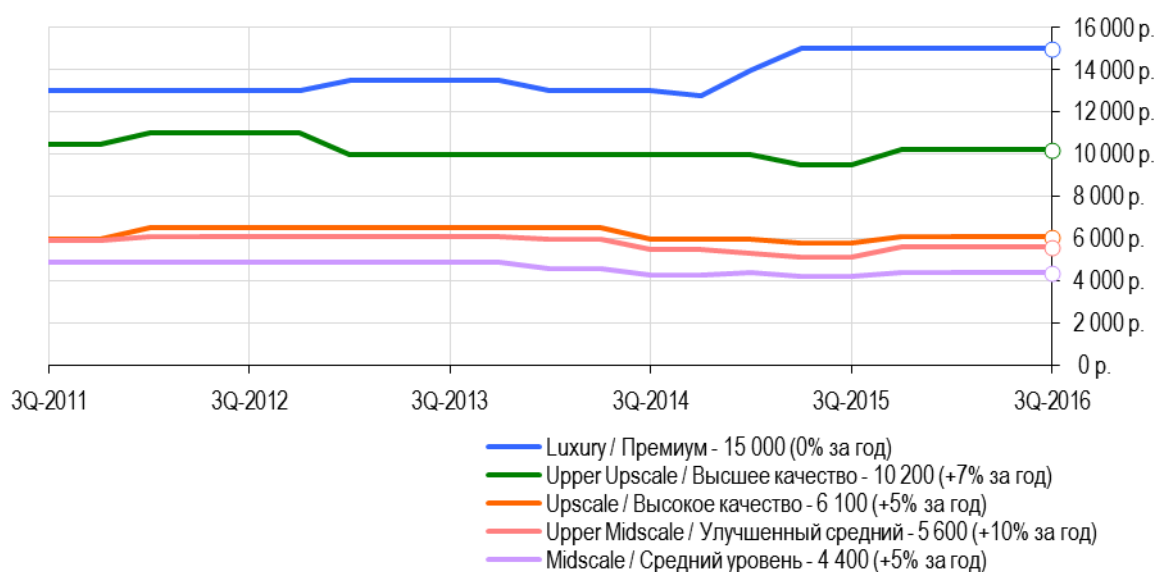


Рисунок 55

МОСКВА

Загрузка



ADR



RevPAR

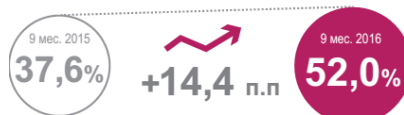


Опубликованный тариф



Источник: STR Global, JLL

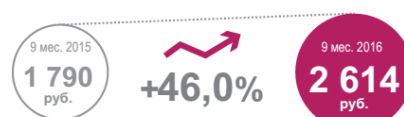
Загрузка



ADR



RevPAR



Источник: STR Global, JLL

Выводы по рынку гостиничной недвижимости

На сегодня в Москве насчитывается около 200 гостиниц уровня Midscale и выше (3-4-5*), содержащих около 17.4 тыс. номеров. Прирост номерного фонда замедлился: за 2016 год – около 900 номеров, что ниже показателей предшествующих лет. При этом, наиболее дефицитным остаётся сегмент гостиниц среднего класса.

Уровень загрузки гостиниц за последние 2 года постепенно растёт – с 60% середины 2014 года до 69% в 3 кв. 2016 г.

Восстановление спроса с весны 2016 г. позволило операторам увеличивать тарифы, повышая доходность гостиниц до высоких уровней 2013 года

Стоимость проживания в столичных гостиницах, номинированная в рублях, возросла практически во всех сегментах (на 5-15% за год).

На фоне восстановления спроса прогнозы экспертов сменились с пессимистичных на ожидания устойчивого роста. Прогнозируются дальнейший рост спроса, увеличение уровня загрузки, рост стоимости проживания. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма.

Курсы валют (для справки)

Для справки, по данным Центрального банка РФ:

Рисунок 56



Рисунок 57

