



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 2 квартал 2015



Содержание

1. Резюме	3
2. Первичный рынок жилья	8
Объемы ввода нового жилья в Москве.....	8
Предложение	8
Спрос	9
Цены	10
Прогнозы.....	12
Выводы по первичному рынку жилья	13
3. Вторичный рынок жилья.....	14
Предложение	14
Спрос	14
Цены	15
Аренда	18
Прогнозы.....	19
Выводы по вторичному рынку жилья	20
4. Офисы	21
Предложение	21
Спрос	23
Арендные ставки	25
Ставки капитализации	28
Прогнозы.....	29
Выводы по рынку офисной недвижимости.....	30
5. Торговая недвижимость	31
Предложение	31
Спрос	32
Арендные ставки	33
Ставки капитализации	35
Прогнозы.....	35
Выводы по рынку торговой недвижимости	36
6. Склады	37
Предложение	37
Спрос	38
Арендные ставки	41
Ставки капитализации	42
Прогнозы.....	43
Выводы по рынку складской недвижимости	44
7. Гостиницы	45
Предложение	45
Спрос	45
Цены	46
Прогнозы.....	47
Выводы по рынку гостиничной недвижимости.....	48
8. Апартаменты	49
Специфика формата «апартаменты»	49
Предложение	49
Сегментация предложения по ценовому признаку	51
Спрос	53
Цены	54
Прогнозы.....	55
Выводы по рынку апартаментов	57
9. Курсы валют	58

1. Резюме

Новое строительство

Текущие темпы ввода новых объектов в Москве достаточно высоки. Однако, в разных сегментах рынка ситуация отличается. Объемы ввода коммерческой недвижимости за год (с 2 кв.2014 по 2 кв.2015) достигли относительно высоких значений: офисы – 1.1 млн.м², торговля – 1.5 млн.м², склады – 1.5 млн.м² (рекорд). При этом, в сегменте жилья ситуация обратная: 1.6 млн.м² в 2014 году и 840 тыс.м² с начала 2015 г. – это минимальные показатели с 1990 года. Также снизился и без того невысокий темп строительства гостиниц: только 7 новых объектов с начала 2014 года и всего 1.5 тыс. прироста номерного фонда.

Одновременно с этим, стала проявляться тенденция снижения строительной активности в большинстве сегментов. Что касается жилой недвижимости, то замедление темпов ввода в границах «старой» Москвы за последние годы связано с дефицитом свободных площадок и с критическим отношением властей к точечной застройке. А сегмент коммерческой недвижимости на сегодня оказался под давлением избыточности предложения из-за больших объемов строительства в предшествующие годы.

Продолжает свое развитие рынок апартментов, который специалисты выделяют в самостоятельный сегмент. Сегодня апартменты предлагаются в 91 комплексе. При этом, только за 2-й квартал 2015 г. на рынок вышло 8 новых проектов. Большая часть представленных на рынке апартментов – это реконструируемые объекты, остальные – новое строительство. По-прежнему, почти половина проектов расположена в Центральном административном округе.

В качестве одного из перспективных направлений развития строительного рынка Москвы рассматриваются проекты реконструкции обширных промышленных зон столицы и освоения прибрежных территорий акваторий Москвы-реки.

Спрос

Спрос на рынке недвижимости уже второй год находится под давлением неблагоприятной макроэкономической ситуации. При этом влияние данного фактора на различные сегменты неоднородно.

На рынке жилья в 2014 г. наблюдалось две волны ажиотажного спроса, простимулированные макроэкономической ситуацией, когда недвижимость рассматривалась, как сберегательный актив. Но в первой половине 2015 г. рост спроса прекратился из-за исчерпания потенциала покупательской платежеспособности. В сфере коммерческой недвижимости, напротив, спрос в течение всего 2014 и начала 2015 года снижался, отражаясь на ценовых показателях, уменьшении деловой и туристической активности, увеличении доли свободных площадей, усилении конкуренции. И только к середине 2015 года спрос на объекты коммерческой недвижимости более-менее стабилизировался.

Среди прочих негативных макроэкономических факторов, довлеющих на рынок жилья, где спрос последние годы, в общем, относительно высок из-за дефицитности предложения, следует отметить рост ипотечных ставок и ужесточение требований банков к заемщикам. Помимо этого, важнейшей тенденцией, определяющей сегодняшний облик рынка жилья, стала переориентация покупателей и вслед за ними девелоперов на доступное и качественное жилье с минимальными ценами сделки.

В сегменте офисной недвижимости под давлением геополитической неопределённости и избыточности предложения за последние два года произошла трансформация «рынка продавца» в «рынок покупателя». Помимо этого, высокие темпы ввода новых объектов и одновременное снижение спроса приводят к избыточности предложения. Тенденция децентрализации спроса, наметившаяся в 2013 г, сегодня изменилась – в условиях падающего рынка арендаторы могут позволить себе менее удаленные от центра помещения.

Рынок качественной торговой недвижимости приблизился к насыщению, благодаря рекордным темпам ввода новых площадей. Одновременно с этим, в условиях макроэкономической нестабильности и падения покупательской способности населения наблюдалось снижение спроса по многим сегментам. Доля свободных площадей за год выросла более чем в 2 раза. Однако, при этом следует иметь в виду, что обеспеченность жителей Москвы качественными торговыми объектами весьма неравномерна и в среднем значительно ниже, чем в крупных европейских городах.

На рынке качественной складской недвижимости из-за большого объема нового строительства дефицит складских помещений снизился, и доля вакантных (свободных) площадей выросла более чем в 3 раза за год. Но, несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, уровень спроса на объекты складской недвижимости был по-прежнему достаточно высок. При этом игроки рынка отмечают значительно усилившуюся конкуренцию. А важнейшими тенденциями стали уход девелоперов от спекулятивного строительства и рост доли проектов под конкретного покупателя (build-to-suit).

В гостиничном секторе наблюдалось снижение уровня загрузки из-за уменьшения туристической активности. При этом наиболее востребованными остаются гостиницы среднего ценового диапазона.

На рынке апартаментов по-прежнему сохраняется высокий спрос. В условиях макроэкономической неопределённости покупатели расценивают апартаменты (как и жилье) как сберегательный актив. Однако, доля инвестиционных покупок в первой половине 2015 года снизилась и составила около трети от общего количества сделок. Реакцией на высокий спрос стало появление в последние годы объектов, более доступных с точки зрения цены и более привлекательных с точки зрения расположения.

Цены

Удельные цены предложения на первичном рынке жилья колеблются в диапазоне 180 – 245 тыс.руб./м² (3300 – 4500 \$ /м²). Средний уровень цен на вторичном рынке составляет около 220 тыс.руб./м² (3700 \$ /м²), или без учета элитного и ветхого жилья – около 190 тыс.руб./м² (3000 \$ /м²). При этом, средний уровень рублевых цен увеличился за год на 5-7%, а долларовых – снизился на 27-37%, отражая колебания курсов валют.

Показанный рост рублевых средних цен обусловлен высоким уровнем спроса, дефицитностью предложения и давлением высокой себестоимости строительства в столичном регионе. Помимо этого, на указанный рост рублёвых цен (и проседание долларовых) повлияло ослабление рубля. С другой стороны, для более сильного роста есть сдерживающий фактор – снижение платежеспособности покупателей и ориентация на дешевое предложение.

Постепенно снижаются рублёвые арендные ставки на жильё – порядка нескольких процентов в год. Это вызвано ростом объема нового предложения из числа квартир, раскупаемых инвесторами годом ранее.

Иная динамика была в сфере коммерческой недвижимости, где цены традиционно измеряются в долларах. После относительной стабильности предшествующих лет, в 2014 и первой половины 2015 года арендные ставки, привязанные к доллару, значительно снизились. Колебания курсов валют побуждали участников рынка пересматривать условия контрактов и переходить на рублевые расчеты.

Для офисной недвижимости ставки, выраженные в долларах, за год упали в среднем на 25-30% и составили 579, 364, 308 \$/м²/год для классов А, В+ и В- соответственно. В сегменте торговой недвижимости ставки снизились на 15-20%. Ставки аренды качественных складов снизились также на 40% и составили 78 и 69 для классов А и В соответственно.

Диапазон цен на рынке апартamentов достаточно велик и зависит от класса объектов: «элит» – 550 тыс.руб./м² (-7% за год), «бизнес» – 269 тыс.руб./м² (+15% за год); «комфорт» – 172 тыс.руб./м² (+12% за год). Необходимо отметить, что цены апартamentов постепенно приближаются к ценам квартир аналогичного класса. В большей степени рост цен является следствием значительного изменения курсов валют, «вымыванием» самых дешевых лотов и увеличением стадии готовности большинства проектов.

Прогнозы

В отношении рынка жилья прогнозы специалистов на 2015 - 2016 годы – умеренные. Объемы нового строительства жилья сократятся, спрос также сократится и будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам. Немаловажным фактором будет развитие макроэкономической ситуации, влияющей на активность платежеспособных покупателей и инвесторов. Однако, в целом, аналитики ожидают общей стабилизации ситуации на рынке.

В отношении офисов специалисты констатируют кризисное состояние рынка, отмечая тенденцию снижения строительной активности под давлением избыточности предложения. По-прежнему сильно негативное влияние текущей макроэкономической ситуации. Однако, дальнейшего значительного ухудшения ситуации на рынке специалисты уже не ожидают, предполагая, что ситуация должна стабилизироваться в ближайшее время. А окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости при сохранении текущих тенденций экономики оценивается специалистами в 4-5 лет.

В прогнозах по рынку торговой недвижимости аналитики сходятся во мнении, что ситуация будет непростая: вместе со снижением доходов населения, снизятся доходы операторов, это негативно повлияет на спрос и на поток инвестиций в торговую недвижимость. В результате уже сегодня наблюдается стагнация девелоперской активности, что в двух- и трехлетней приведет к снижению объемов ввода новых площадей.

Рынок качественной складской недвижимости продолжит развитие. Однако, интенсивность этого процесса значительно уменьшится, под влиянием макроэкономической ситуации, снижением дефицита и усилением конкуренции. Основной тенденцией уже стало строительство под конкретного заказчика (built-to-suit), и почти полный уход от спекулятивного строительства.

Относительно гостиничного сектора аналитики с пессимизмом смотрят на развитие ситуации в течение следующего года. В ближайшей перспективе прогнозируется снижение по всем ключевым

показателям. При этом, такой фактор, как Чемпионат мира по футболу 2018 года, перестал быть определяющим драйвером рынка столичной гостиничной недвижимости.

В отношении рынка апартаментов аналитиками отмечается, что появление возможности прописаться в апартаментах, может стать причиной повышения цен на рынке, однако в меньшем масштабе, чем это было бы возможно при полном стирании границ с квартирами. Тем не менее цены апартаментов значительно приблизятся к ценам квартир, ввиду необходимости создания застройщиками инфраструктурных объектов в структуре или в локальном окружении комплексов, что с одной стороны, окажет давление на себестоимость, а с другой – повысит конкурентные преимущества апартаментов. А официальное появление понятия «апартаментов» будет стимулировать дальнейшее развитие этого формата недвижимости.

Методологическое пояснение

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

- ✓ первичный и вторичный рынки жилья,
- ✓ офисы,
- ✓ торговая недвижимость,
- ✓ склады (включая Московскую область),
- ✓ гостиницы
- ✓ апартаменты

В обзоре использованы результаты как собственных исследований ГК «Конти», 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.irn.ru, www.metinfo.ru, www.realsearch.ru.



Портал REALTY.DMIR – федеральный 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.metrium.ru



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



УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, КАДАСТРА И КАРТОГРАФИИ ПО МОСКВЕ

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 Риелторов. 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

2. Первичный рынок жилья

Объемы ввода нового жилья в Москве

«Из 4 млн кв. метров построенной в первом полугодии недвижимости 1,8 млн кв. метров составляют классические новостройки, еще 500 тыс. кв. метров приходится на апартаменты. Таким образом, в целом жилищный сектор прирос 2 млн кв. метров площадей.

... Из 4 млн кв. метров построенной в столице недвижимости 1,3 млн кв. метров - это вклад «новой Москвы». В первом полугодии в ТиНАО построены почти 960 тыс. кв. метров жилья, 4 детских сада и одна школа. Это на 77,9 кв. метров больше, чем за тот же период прошлого года».

(Источник: Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы, <http://stroimsk.ru/articles/recordy-nazlo-krizisu>)

Таким образом, с начала 2015 г. в Москве было построено и введено 840 тыс.м² жилья в «старых» границах:

Рисунок 1



Предложение

«Стоит отметить, что на рынке жилья г. Москвы во II квартале 2015 г. наблюдались разнонаправленные тенденции. С одной стороны, происходит планомерное вымывание наиболее ликвидного/бюджетного предложения в проектах всех классов, в связи с чем ряд застройщиков сняли в течение рассматриваемого периода определенный объем лотов с реализации для оптимизации общей стратегии продаж в условиях текущей рыночной ситуации. С другой стороны, рынок жилья пополняется за счет перевода апартаментов в квартиры – смена юридического статуса становится трендом, в связи с чем, по мнению консультантов компании «БЕСТ-Новострой», уже к концу 2015 г. можно ожидать существенного увеличения объема московского рынка жилья и изменений в структуре предложения».

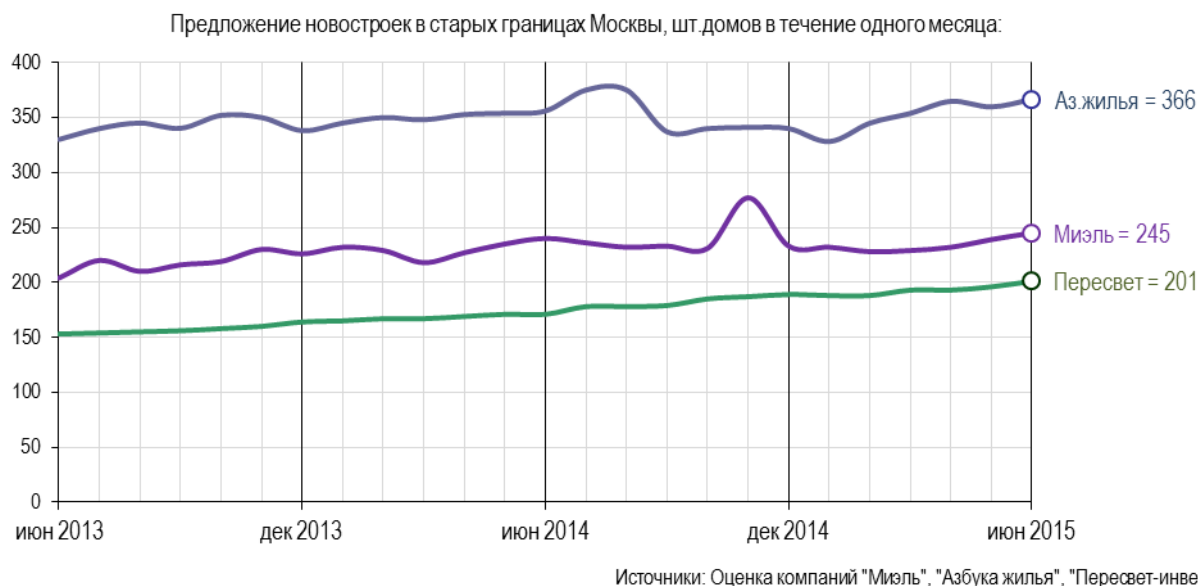
(Источник: БЕСТ-Новострой)

«Предложение новостроек в Москве пополняет в основном эконом- и комфорткласс – к более или менее доступному жилью относятся две трети корпусов, вышедших на рынок за первые шесть месяцев 2015 г. В бизнес-классе количество новостроек тоже растет, а цены при этом снижаются».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38728.html>)

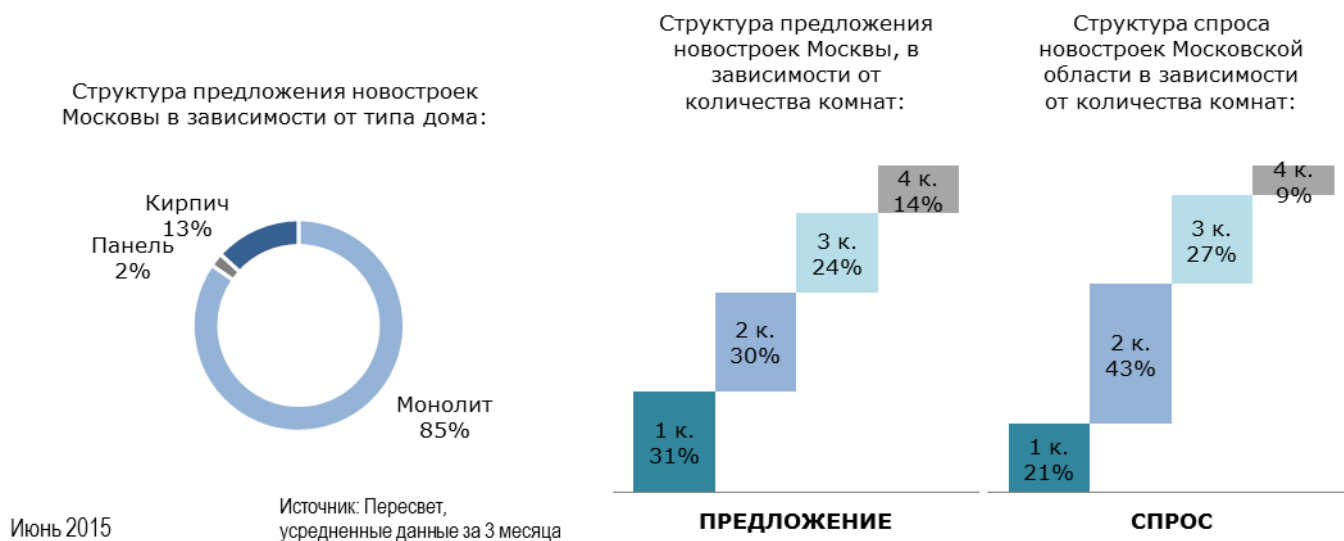
Согласно различным оценкам аналитиков на текущий момент количество новостроек в старых границах Москвы находится в диапазоне 201 (Пересвет -инвест) – 366 (Азбука жилья). Столь значительное отличие значений индикаторов у разных источников свидетельствует, скорее всего, об особенностях методик обработки исходных баз данных. В данном случае можно принять за среднее значение округленную цифру – около 250 домов.

Рисунок 2



Большую часть предложения составляют квартиры в домах, построенных по монолитной технологии, а распределение предложения в зависимости от количества комнат почти равномерное.

Рисунок 3



«Во II квартале 2015 г. объем предложения квартир в элитном классе г. Москвы составил порядка 140 тыс. кв. м, в бизнес-классе – 633 тыс. кв. м, в комфорт-классе – 349 тыс. кв. м и в эконо-классе – 12 тыс. кв. м.»

(источник: БЭСТ-Новострой)

Спрос

«Спрос на квартиры массового сегмента, несомненно, сохранился, но значительно снизился».

(Источник: БЕСТ Новострой)

«Конечно, активность спроса по объективным причинам сегодня далека от показателей соответствующего периода прошлого года, но проводимые государством и застройщиками меры позволяют поддерживать ее на приемлемом уровне. Так, по данным Росреестра, по сравнению с 2014 г. в текущем году количество ипотечных сделок снизилось в среднем на 25%, а количество

договоров дду в среднем на 5%. Тем не менее, благодаря государственным дотациям банки продолжают выдавать кредиты на покупку жилья в новостройках. Также не стоит забывать, что в середине июня 2015 г. ЦБ снизил ключевую ставку с 14% до 11,5%. данные меры будут способствовать дальнейшему поддержанию рынка ипотечного жилья».

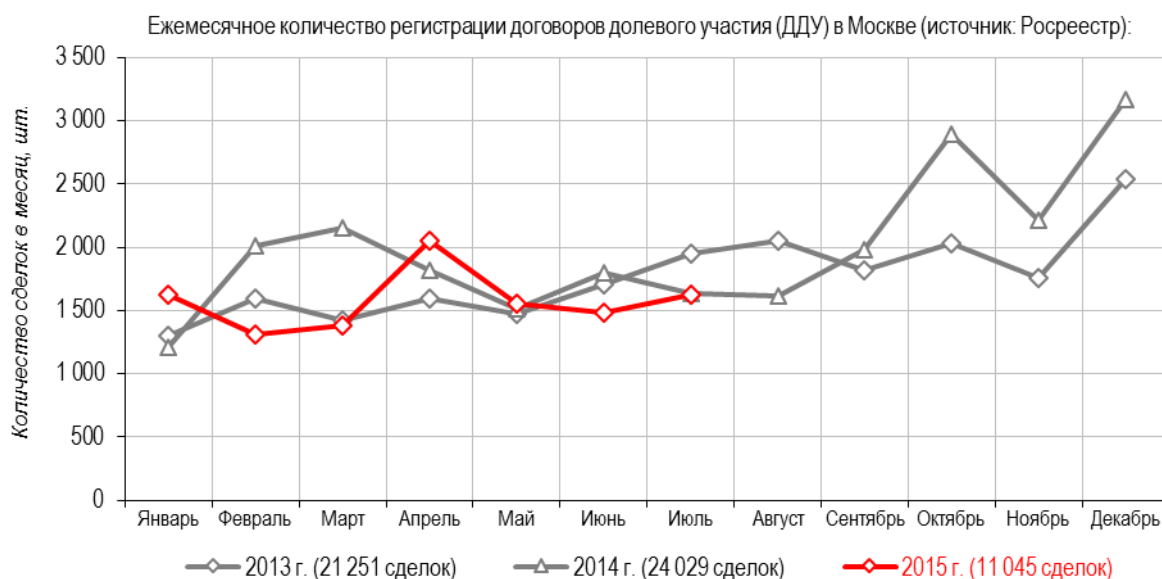
(Источник: БЕСТ Новострой)

Рисунок 4



Продажи в новостройках Москвы носят сезонный характер, что отражено в статистических данных:

Рисунок 5



Цены

«Во II квартале 2015 г. в среднем по рынку цены, номинированные в рублевом эквиваленте, оставались стабильными, с небольшой корректировкой в большую или меньшую сторону от –2% до +3% в зависимости от класса и формата объектов недвижимости. исключение составляют лишь новостройки экономкласса г. Москвы, средневзвешенная стоимость которых возросла за рассматриваемый период на 10,6%. Зафиксированный рост цен связан как с вымыванием наиболее ликвидного предложения, так и с высокой строительной готовностью преобладающего числа корпусов, находящихся в реализации».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

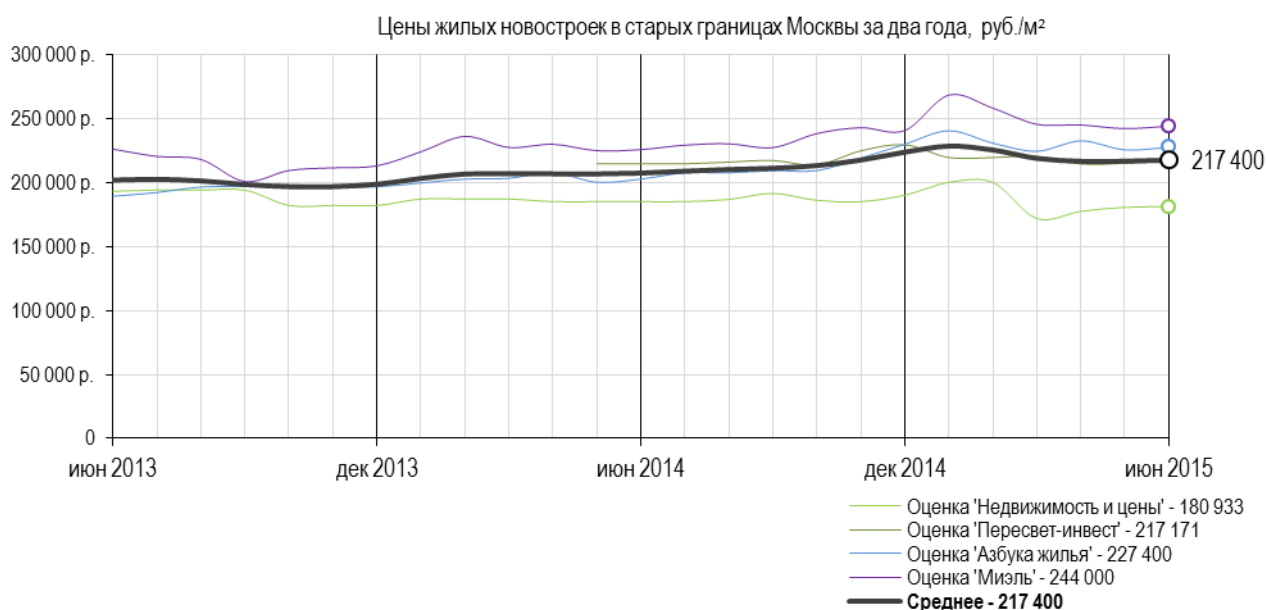
«Средняя стоимость квадратного метра в июне 2015 г. почти не изменилась по сравнению мартом и составила 226 700 против 225 310 руб.

Небольшое увеличение стоимости первичного жилья в ЮАО – со 152 390 до 161 020 руб./кв. м, или на 5,7% – обусловлено уменьшением доли сравнительно недорогого жилья в ЖК «Царицыно-2». Максимальное снижение средней стоимости метра зафиксировано в САО и СЗАО – на 13%, с 241510 до 209880 руб./кв. м и с 251290 до 218600 руб./кв. м соответственно. Такое снижение средних цен обусловлено выходом на рынок недорогих проектов в этих округах.

(Источник:IRN)

По оценкам различных источников диапазон текущих рублёвых цен составляет 181 - 244 тыс.руб./м², среднее значение – 217 тыс.руб./м². Изменение за год – рост на 4.6%.

Рисунок 6



Другую динамику демонстрируют долларовые цены, диапазон которых составляет 3319 – 4481 \$ / м², среднее значение – 3390 \$ / м². Изменение за год – падение на 33%.

Рисунок 7

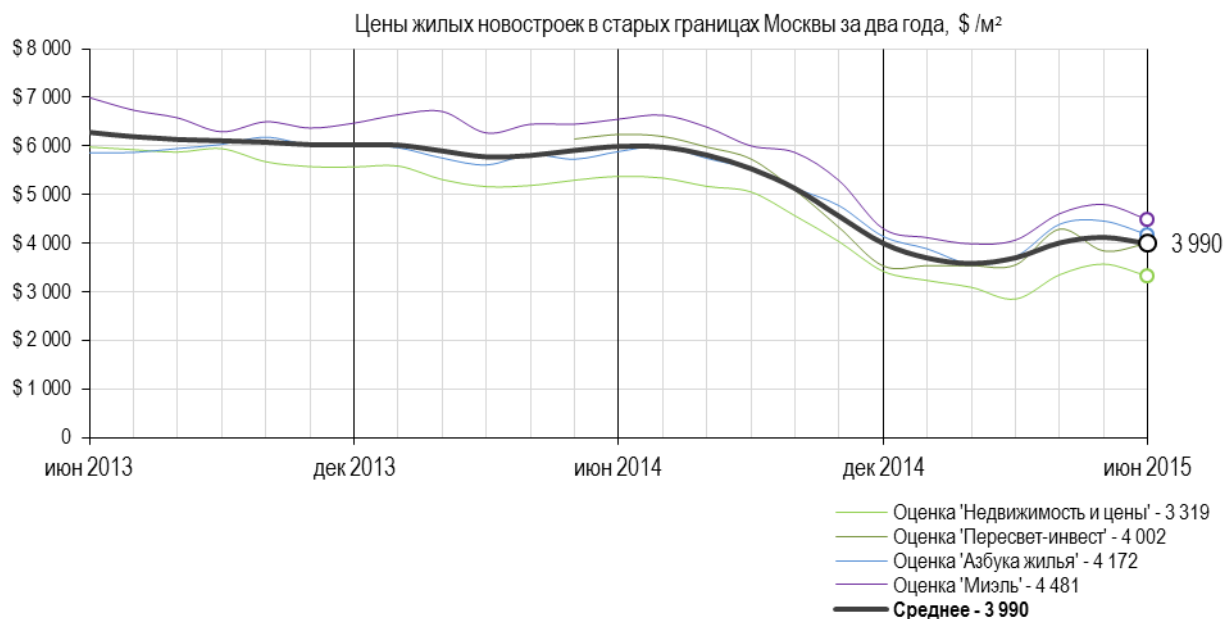


Рисунок 8



Прогнозы

«Что касается новостроек, то они всегда дорожают по мере повышения стадии готовности, но из-за общего сползания рынка вниз цены будут повышаться очень медленно. Продолжится демократизация предложения – рынок, как и раньше, будет «прирастать» в основном проектами комфорт-класса, а доля бизнес-класса будет сокращаться. Напомним, 2014 г. доля комфорт-класса скакнула сразу с 7,7% до 21,3%. А к настоящему времени «комфорт» занял уже треть московского рынка новостроек от ТТК до МКАД.

Качественное жилье по относительно невысоким ценам – это та ниша, которая имеет наибольший потенциал для развития в кризисных условиях, уверены эксперты «ИРН-Консалтинг». На дорогие новостройки бизнес-класса у подавляющего большинства покупателей денег нет (собственно, как и на дорогие квартиры на вторичном рынке). Голая панель без инфраструктуры сейчас тоже мало кого интересует – люди хотят максимального качества за адекватные деньги.

Таким образом, в перспективе класс «комфорт» может занять до 40-50% рынка, а сегмент бизнес-класса, наоборот, ожидает сокращение – с прошлогодних 40-50% до примерно 20-30% рынка, если тенденция падения доходов населения не изменится на противоположную».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38738.html>)

Выводы по первичному рынку жилья

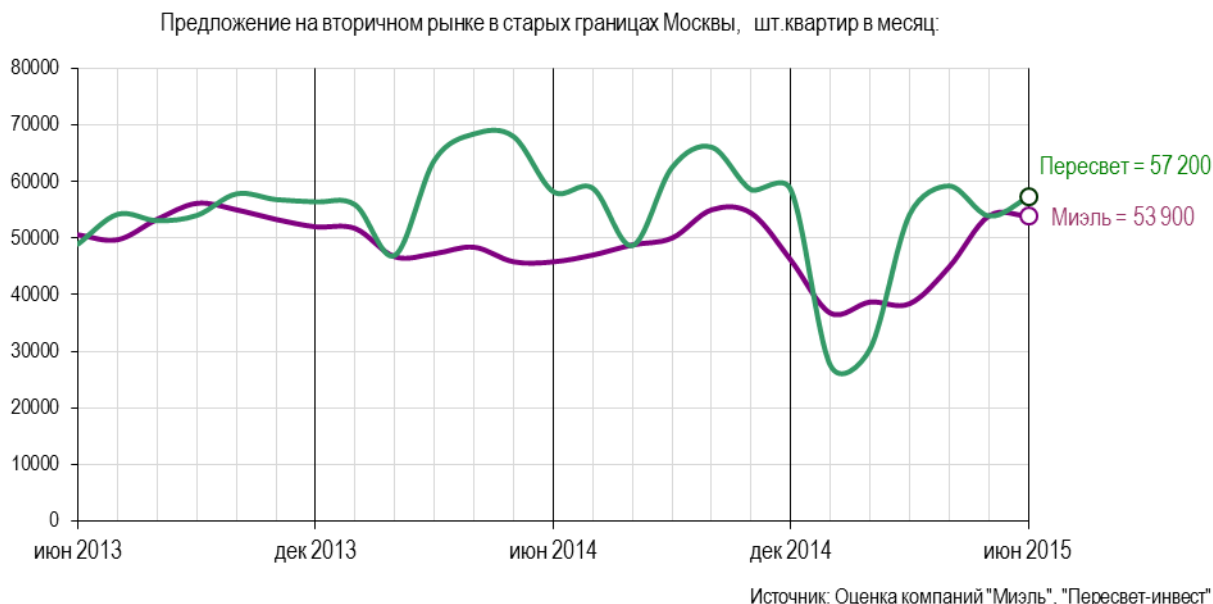
- ✓ Объем ввода нового жилья в старых границах Москвы в 2014 году составил менее 1.6 млн.м², а в 1 полугодии 2015 г. – около 840 тыс.м².
- ✓ Снижение объемов ввода относительно прошлых лет обусловлено, в первую очередь, дефицитом свободных площадок на территории города, а также политикой властей относительно точечной застройки и работы Градостроительно-земельной комиссии.
- ✓ В качестве одного из перспективных направлений развития рынка рассматриваются проекты реконструкции обширных промышленных зон столицы и прибрежных территорий акватории Москвы-реки.
- ✓ В последние годы для рынка новостроек характерна относительная стабильность объемов предложения – порядка 250 домов, возводимых, преимущественно, по монолитной технологии.
- ✓ Важной тенденцией последних лет стала ориентация покупателей и вслед за ними девелоперов на доступное жилье с минимальными ценами сделки.
- ✓ Удельные цены предложения на первичном рынке колеблются в диапазоне: 180 – 245 тыс.руб./м² (3300 – 4500 \$ /м²), при этом, средний уровень рублевых цен увеличился за год на 5 %, а долларовых – снизился на 33%.
- ✓ Прогнозы специалистов на 2015 - 2016 годы – умеренные: объемы нового строительства жилья сократятся, спрос также сократиться и будет ориентироваться на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам; немаловажным фактором будет развитие макроэкономической ситуации, влияющей на активность платежеспособных покупателей и инвесторов; однако, в целом, аналитики ожидают общей стабилизации ситуации на рынке.

3. Вторичный рынок жилья

Предложение

Текущий объем предложения вторичного рынка жилой недвижимости в старых границах Москвы по оценкам различных источников варьируется в диапазоне 54-57 тыс. квартир ежемесячно:

Рисунок 9



Спрос

«Сейчас мы закрываем второй квартал нынешнего года, и можно сказать про апрель-июнь – продажи снизились процентов на 40, это в целом по рынку. Но ничего ужасного, как было в кризис 2008 года, не происходит, – считает Татьяна Шарова. – Тогда обвал произошел молниеносно, и никто к этому не был готов. Сейчас мы были готовы к кризису, и он более затяжной и растянутый».

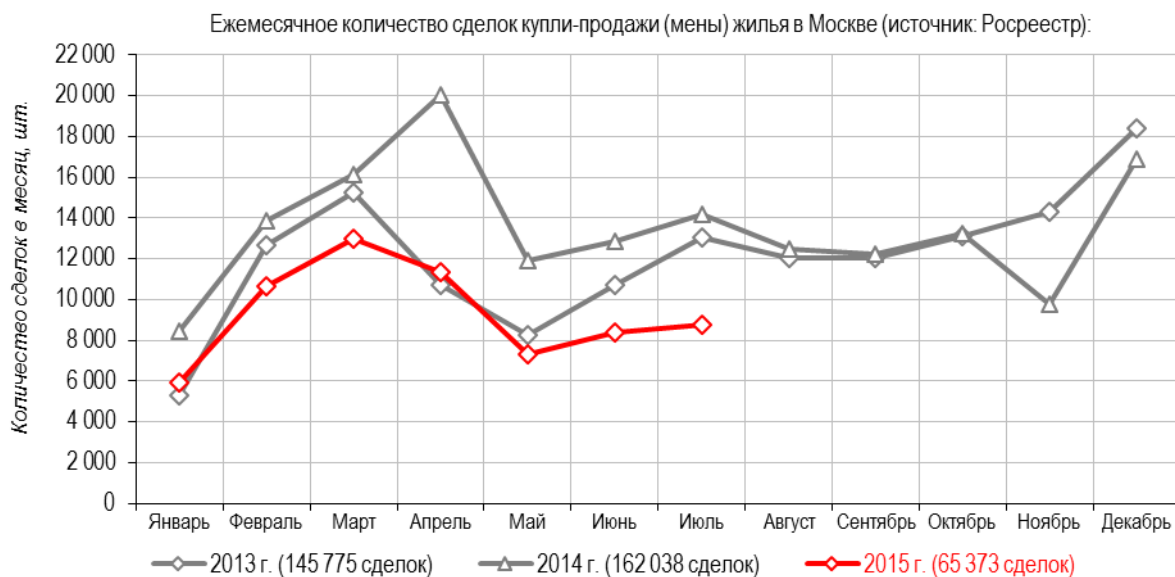
(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38761.html>)

«...в нынешних условиях платежеспособный спрос остался во многом на недорогие предложения – маленькие однокомнатные и двухкомнатные квартиры в домах экономкласса, а покупки с большим бюджетом затруднены. Это неудивительно, принимая во внимание резко подорожавшую ипотеку (на вторичном рынке отсутствует льготная ипотека, субсидируемая государством), а также явное снижение доходов населения».

Источник: <http://www.irn.ru/news/100666.html>

Еще один фактор, негативно влияющий на спрос, – резкое удорожание ипотеки из-за роста ключевой ставки Центробанка. Не смотря на постепенное снижение ключевой ставки в первом полугодии 2015 г., банки не стремятся снижать ипотечные ставки. Для вторичного рынка это также усугубляется тем, что программа субсидирования ипотеки распространяется исключительно на первичный рынок, что в свою очередь уводит часть платежеспособного спроса с вторичного рынка.

Рисунок 10



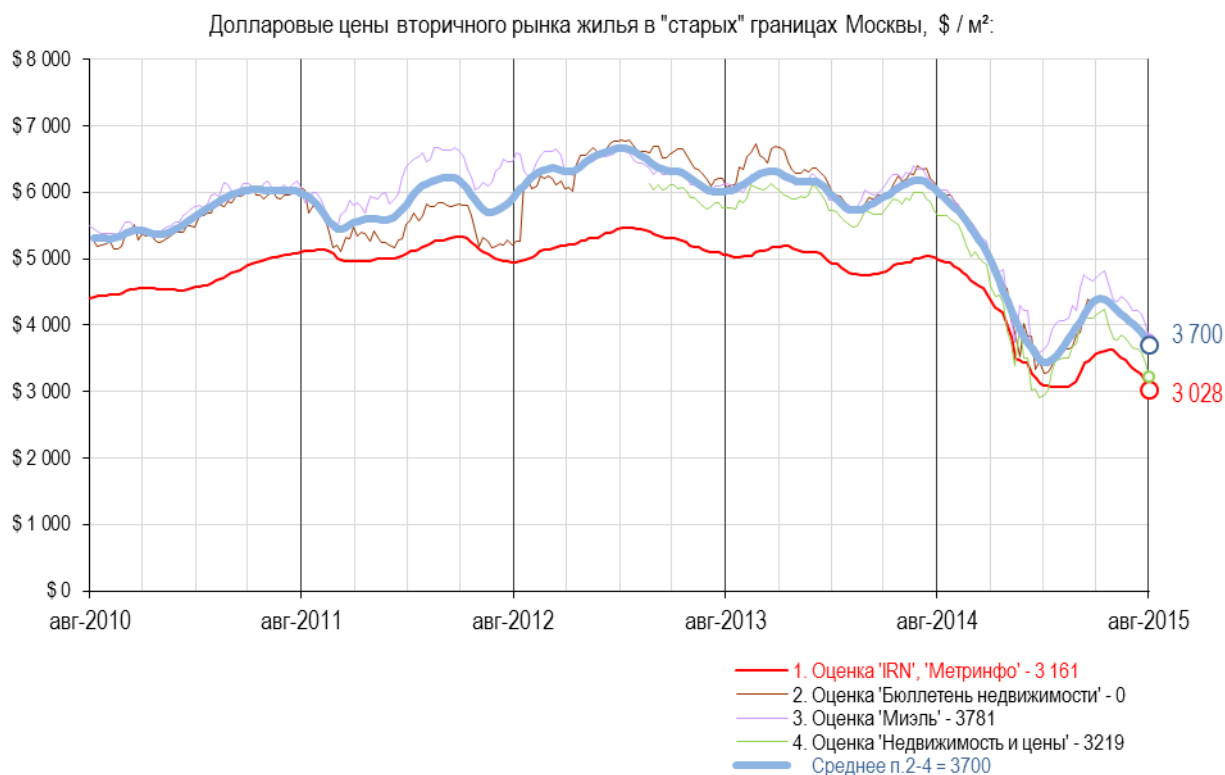
Цены

Согласно данным аналитиков рынка, использующим различные методики расчета средних цен жилой недвижимости Москвы, на текущий момент средняя цена предложения на вторичном рынке составила около 222 тыс.руб./м² (3 700 \$ /м²).

Рисунок 11



Рисунок 12



«По индексу ИРН снижение рублевых цен на квартиры в Москве за первое полугодие оказалось минимальным, на уровне погрешности – около 1%. Долларовые цены снизились сильнее – примерно на 8% по причине ослабления рубля. Но гораздо примечательнее другое – величина неявного снижения стоимости квадратного метра за этот период. На вторичном рынке жилья начиная с майских праздников продать квартиру со скидкой менее 10% также стало проблематично, а нередко величина торга превышала 10%. По сути, при формальном сохранении ценников конца 2014 года уже произошло неявное снижение цен на уровне около 10%, а по ряду объектов, как правило менее ликвидных, даже больше. Это означает, что рынок недвижимости по ценам смотрит вниз, учитывая, что величина скидок и размер торга с каждым месяцем только увеличиваются».

(Источник: IRN <http://www.irn.ru/news/100666.html>)

Рисунок 13

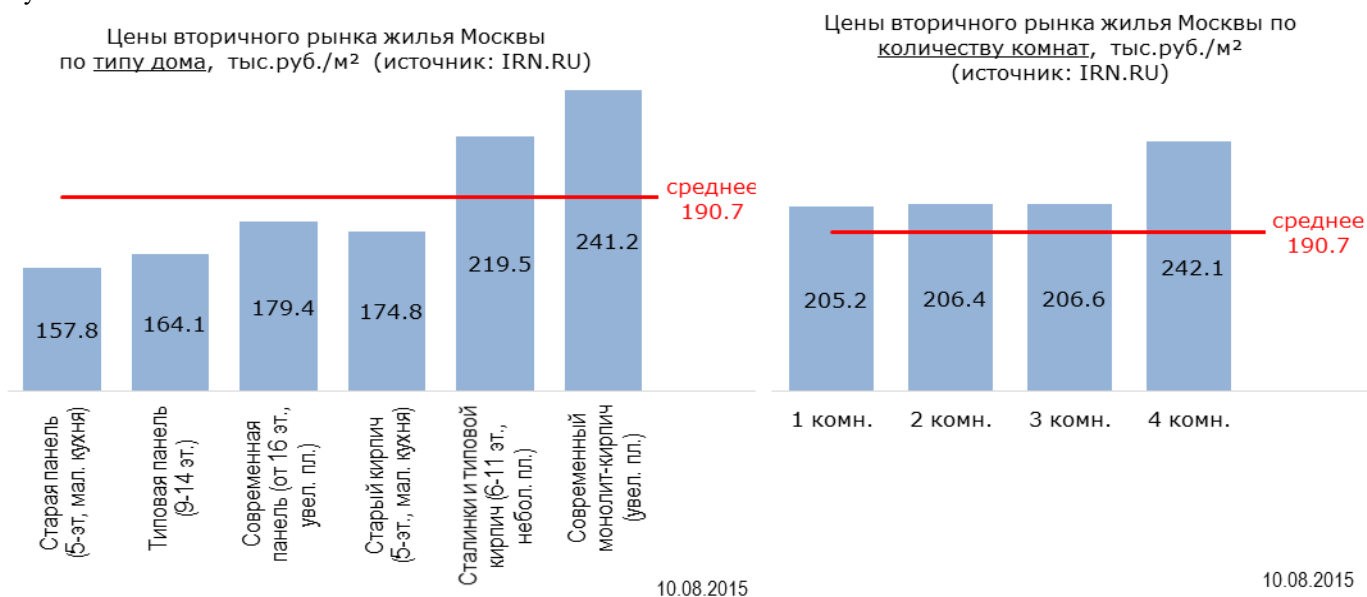
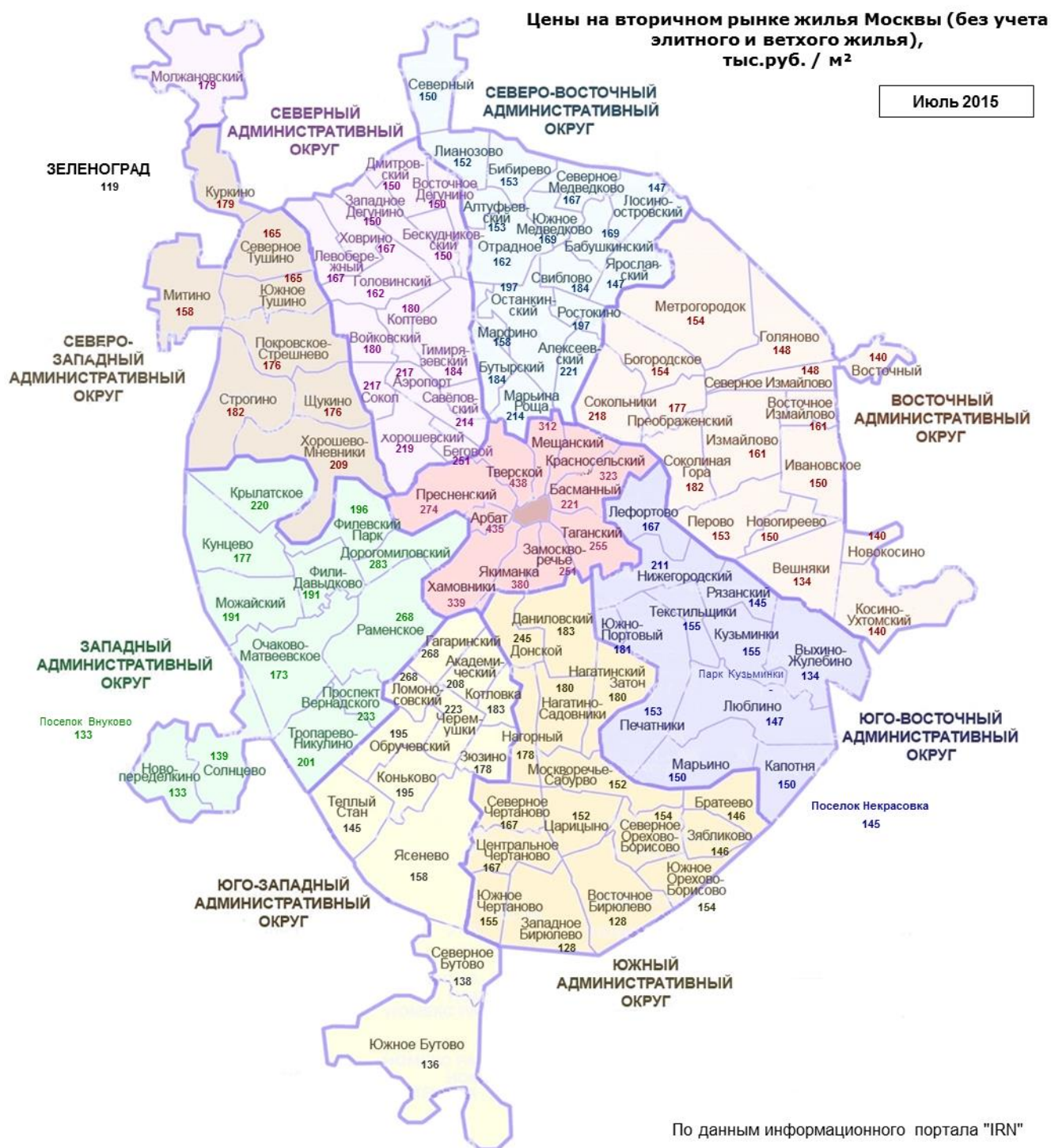


Рисунок 14



«Впервые за долгое время разошлись в динамике три наиболее престижных округа – Центральный, Западный и Юго-Западный. Центральный округ показал минимальное снижение за этот период, а Западный и Юго-Западный округа, напротив, попали в лидеры снижения, наряду с районами за МКАД.

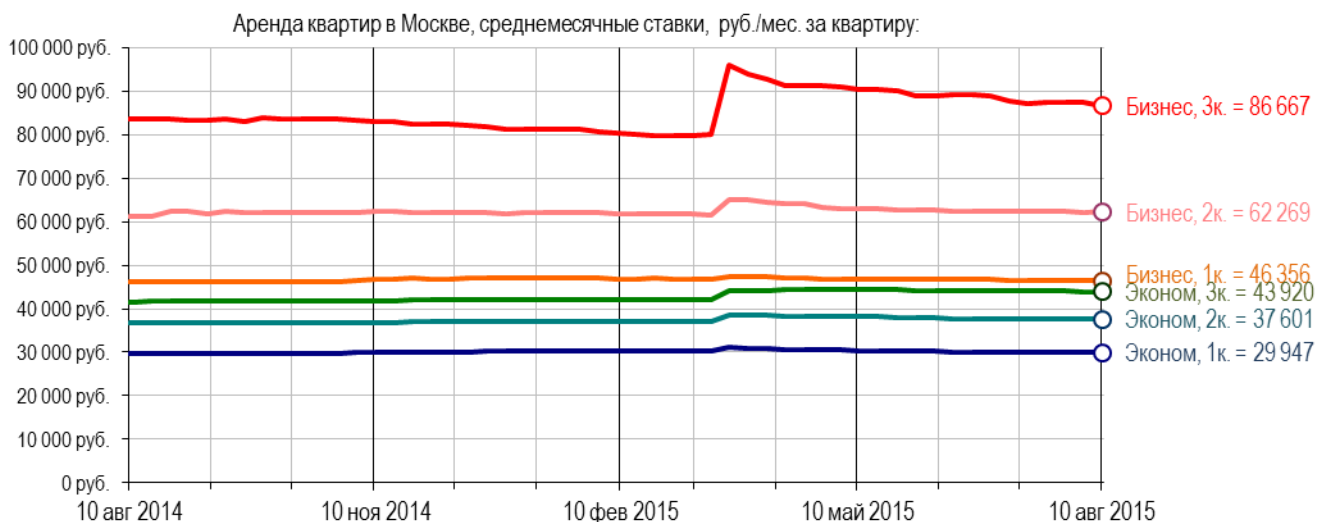
Размышления над этим обстоятельством приводят к интересным выводам. Центр пока остается наиболее устойчивым по цене, потому что он уникален. А вот догоняющие «элитные» округа и районы, прежде всего на западном и смежными с ним направлениях, оказываются в подвешенном состоянии. В лучшие времена, когда спрос превышал предложение, платежеспособных покупателей хватало не только на Центральный округ, но и на то, чтобы выгодно продавать элитное жилье и бизнес-класс в радиальных округах. Если в начале 2000-х годов стоимость жилья

в Западном и Юго-Западном округах была в 2-3 раза ниже, чем в Центральном, то за последние 10 лет по ценам на дома бизнес-класса они почти сравнялись с центром, если и уступая по стоимости, то незначительно. Судя по всему, теперь, в условиях недостатка платежеспособности покупателей, именно Западный и Юго-Западный округа могут сползти вниз по ценам сильнее всего».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/news/100666.html>)

Аренда

Рисунок 15



Источник: Мизэль

«Все, что было куплено в декабре 2014 года, сейчас выставлено на рынок аренды, — объясняет ситуацию Вишняков. — Растет конкуренция, цены падают, наконец, стало меньше желающих снять жилье. Есть возможность снять квартиру недорого и даже повыбирать». Причина, полагает эксперт, в том числе в отъезде из столицы определенной части иногородних граждан: в кризис люди потеряли работу в Москве и стали возвращаться назад в свои города. «Есть примеры, когда люди, имеющие неплохой бизнес в Москве, снимают здесь квартиру на нескольких человек, люди пытаются сокращать издержки. Вообще, расслоение покупательской аудитории очень большое», — говорит эксперт».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38761.html>)

«"За год предложение в сегменте аренды увеличилось на 20% (в продаже — на 30%), — говорит Михаил Лукьянов, директор по аналитике и инвестициям ЦИАН. — Спрос упал, квартиры продаются/сдаются дольше, предложение растет". Снижение цен уже достигает 20% год к году в рублях. Например, "однушек" в Москве за 25 тыс. руб. в месяц год назад просто не было (нижней ценовой планкой было 30 тыс.), сейчас не удивишь и предложением ниже этой суммы. По данным базы ciap.ru, сейчас рантье выставляют больше половины московских "однушек" с ценой до 30 тыс. руб. включительно — 9736 из 17 322, а до 35 тыс. около 75% — 12 907».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38750.html>)

Прогнозы

«...к концу года скидки на вторичные квартиры, по всей видимости, преобразуются в открытое снижение рублевых цен - до 10-15-20% по итогам года. И если положение дел в экономике кардинально не улучшится, то не исключено, что и в дальнейшем цены на «вторичке» будут сползать вниз примерно такими же темпами.

Наибольший потенциал для снижения стоимости – у московского бизнес-класса: этот сегмент рынка больше всего оторван от платежеспособности основной массы покупателей (на элитном рынке особая клиентура и специфические законы ценообразования), и именно в бизнес-классе накопился наибольший объем инвестиционных квартир. Соответственно, недорогое, но качественное жилье, скорее всего, окажется самым устойчивым по цене – просто потому, что потенциальный спрос на недвижимость очень велик, но при существующем уровне доходов подавляющему большинству покупателей доступно только относительно дешевое жилье».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38738.html>)

«По нашим прогнозам, осенью рынок начнет себя чувствовать поувереннее».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38761.html>)

Выводы по вторичному рынку жилья

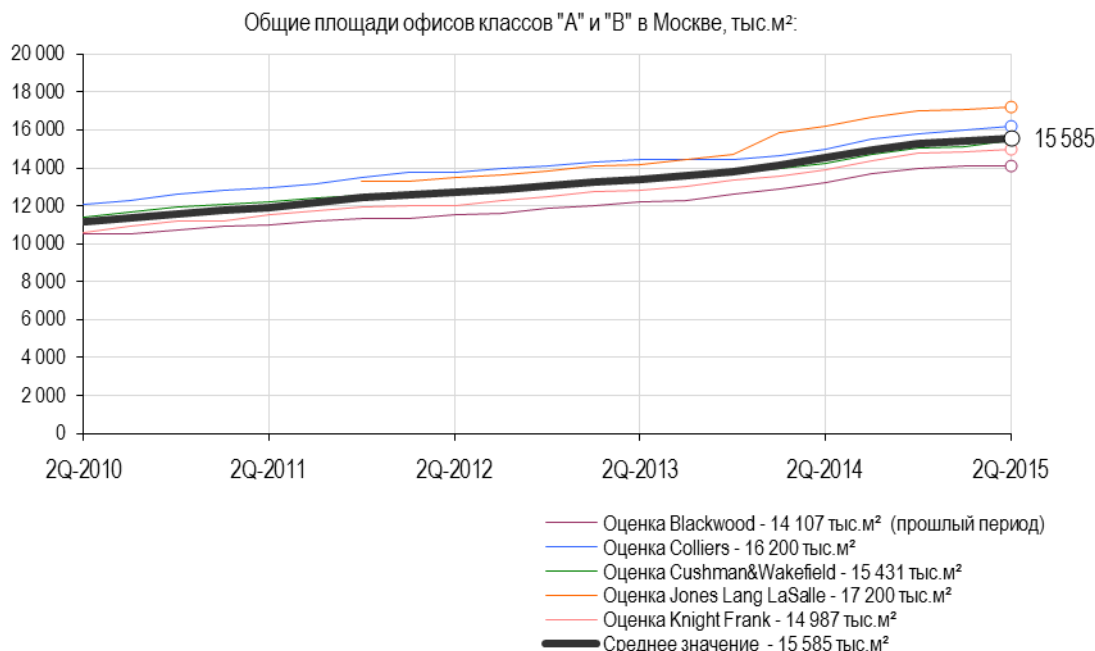
- ✓ Объем предложения на вторичном рынке жилья в старых границах Москвы в последние годы относительно стабилен с незначительной тенденцией к снижению.
- ✓ В начале и в конце 2014 г. наблюдалось 2 волны ажиотажного спроса, простимулированные макроэкономической ситуацией, и в начале 2015 г. рост спроса сошел на нет из-за истощения потенциала покупательской способности.
- ✓ Платежеспособный спрос сегодня ориентируется на наиболее ликвидные предложения с минимальной ценой лота.
- ✓ Из-за колебаний курсов валют наблюдалась разнонаправленная динамика рублевых (+7% за год) и долларовых (-27% за год) цен.
- ✓ Средний уровень цен в начале 2015 года составляет около 222 тыс.руб./м² (3700 \$ /м²), или без учета элитного и ветхого жилья – 191 тыс.руб./м² (3030 \$ /м²).
- ✓ Среди негативных факторов следует отметить рост ипотечных ставок и ужесточение требований к заемщикам.
- ✓ Предложение на рынке аренды квартир существенно пополнилось за счет купленных в 2014 г. квартир. Под влияние данного фактора, а также за счет сокращения спроса, арендные ставки на квартиры в Москве постепенно снижаются.
- ✓ В перспективе специалистами ожидается продолжение снижения ставок аренды.
- ✓ Ведущие аналитики в прогнозах сходятся во мнении, что под воздействием неблагоприятной макроэкономической обстановки в 2015 г. можно ожидать сокращения спроса и, как следствие, снижения цен – в первую очередь на дорогие объекты и в меньшей степени на ликвидные недорогие.

4. Офисы

Предложение

Общая площадь качественных офисных помещений в Москве оценивается ведущими аналитиками в диапазоне 14.1-17.2 млн.м². Среднее значение – 15.6 млн.м².

Рисунок 16



Годовой прирост (с 2Q-2014 по 2Q-2015) – 1 079 тыс.м² (+7.4%).

Рисунок 17



«В текущей экономической ситуации сокращение объема ввода новых офисных площадей вполне логично, при этом если сравнивать с другими годами, то объемы ввода предложения снизились незначительно и, учитывая девелоперский цикл, основное снижение произойдет в ближайшие годы.

По-прежнему наблюдается сокращение объемов строительства в центральной части города. Основная доля нового ввода по итогам I полугодия (36%) пришлась на территорию ММДЦ «Москва-Сити», и около 25% было достроено на Западе Москвы».

(Источник: Colliers)

«Ставшее очевидным в первом квартале снижение строительной активности по-прежнему актуально. Сроки ввода зданий в эксплуатацию сдвигаются на более поздние периоды. В среднем, по проектам в существенной степени готовности сроки строительства сдвигаются на полгода. Новые «бумажные» проекты откладываются на неопределенный период.

На рынке по-прежнему наблюдается избыточность предложения: объемы нового строительства значительно превышают текущие потребности арендаторов в новых площадях».

(Источник: Cushman & Wakefield)

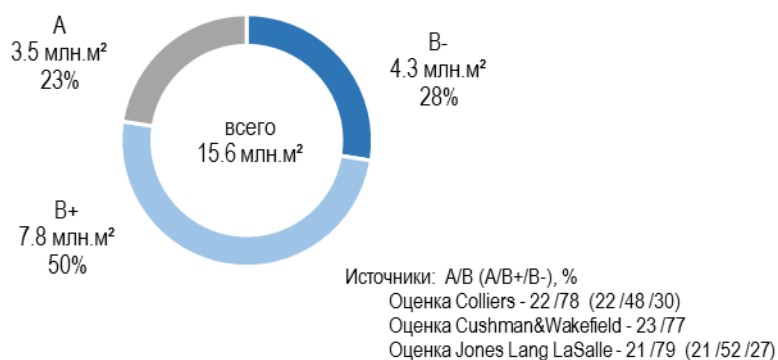
«Снижение строительной активности стало результатом низкого спроса на фоне увеличивающихся объемов введенных в эксплуатацию в 2013–2014 гг. офисов: именно эти объекты сегодня формируют почти половину (46%) объема свободных офисных площадей классов А».

(Источник: Knight Frank)

Около половины объема предложения представлено в классе «В+»:

Рисунок 18

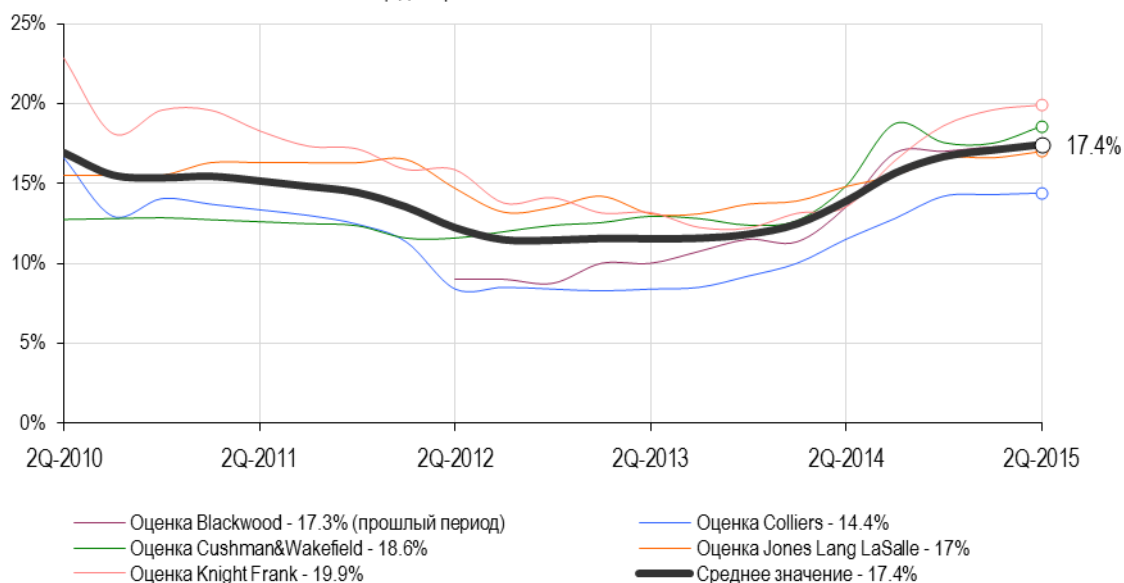
Распределение качественных офисов Москвы по классам:



Доля вакантных (свободных) площадей качественных офисов в Москве – 17.4%. Изменение за год: рост на +3.8% (процентных пункта).

Рисунок 19

Вакантные площади офисов классов "А" и "В" в Москве:

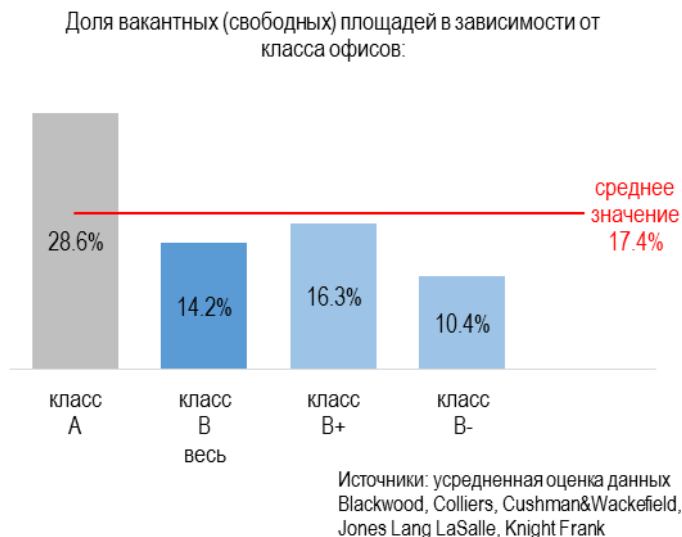


«При сохранении текущих трендов к концу года каждый пятый квадратный метр существующих офисных помещений может оказаться невостребованным».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Наибольший процент вакантных (свободных) площадей приходится на класс «А»:

Рисунок 20



Спрос

«Активность арендаторов офисных площадей по результатам полугодия по-прежнему оценивается как слабая.

В структуре спроса по классам наблюдается смещение интересов арендаторов в сторону сегмента В+.

Соотношение сделок по типу аренда/продажа в I полугодии соответствует распределению 90% к 10%

Стоит отметить, что при сегодняшнем снижении средней цены продажи покупательская активность все же присутствует, но снижается регулярность таких сделок из-за стагнирующего рынка: покупатели боятся идти на расходы в условиях нестабильности и ждут, пока ситуация нормализуется, в результате затягиваются сроки принятия решений.

Самую высокую активность при аренде офисных помещений, как и в I полугодии 2014 г., проявили компании секторов «Производство», «Профессиональные услуги» и «ИТ и телекоммуникации»: суммарно на них приходится 70% всех реализованных площадей.

Территориальная структура спроса в целом соответствует распределению нового предложения по районам Москвы. Традиционно наибольшим спросом пользуются помещения в ЦДР, на который пришлось 27% от общего объема сделок, что сопоставимо с долей спроса этого района в I полугодии 2014 г. (30%). Следующие по популярности направления — Запад и Юго-Запад, где с начала года было арендовано 13% и 12% от общего объема поглощения».

(Источник: Colliers)

Во втором квартале продолжилась тенденции сокращения издержек, а также улучшения качества занимаемых офисов. О второй свидетельствует положительная абсорбция в классе А на фоне

отрицательной в классе В. Положительным моментом также является то, что, хотя поглощение в целом по рынку остается в отрицательной зоне, абсолютная величина ее уменьшается и есть возможность того, что по итогам года поглощение будет близко к нулю или даже вернется к положительным цифрам.

(Источник: Cushman & Wakefield)

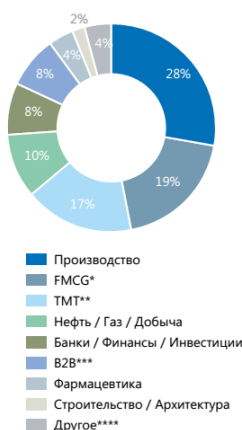
«В то же время, помимо уменьшения количества, сокращается и средний размер сделки: за период с января по июнь 2015 г. он составил 1 063 м²

...некоторое укрепление российского рубля и стабилизация цен на нефть дали основание для пересмотра прогнозов по экономическому развитию страны в сторону улучшения, в связи с чем ряд компаний вернулся к приостановленным ранее сделкам по аренде и покупке офисных площадей, дав сигнал рынку о хоть и незначительном, но восстановлении спроса».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 21

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Товары и услуги повседневного спроса
 ** Технологии / Медиа / Телекоммуникации
 *** Консалтинговые, юридические и страховые компании
 **** Транспорт и Логистика; Потребительские услуги

Источник: Knight Frank Research, 2015

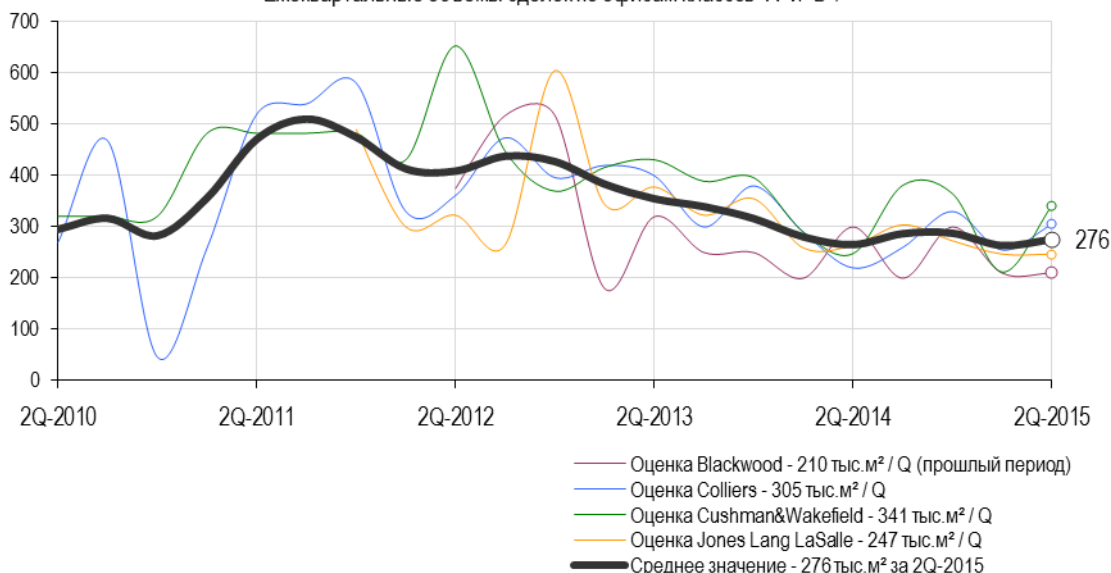
Распределение поглощения по секторам экономики, %



Источник: Colliers International

Рисунок 22

Ежеквартальные объемы сделок по офисам классов "А" и "В":



Рост числа вакантных площадей на фоне сокращения спроса свидетельствует о дисбалансе спроса и предложения:

Рисунок 23



Арендные ставки

«Несмотря на то, что в долларовом выражении ставки в первом полугодии снизились в обоих классах, в рублевом эквиваленте тенденции разнонаправленные. В классе А рост, в то время как в классе В, практически полностью перешедшим на расчеты в рублях, ставки немного снизились. При условии стабильности экономической ситуации, можно ожидать сохранения средних показателей ставок аренды на текущем уровне во втором полугодии 2015.»

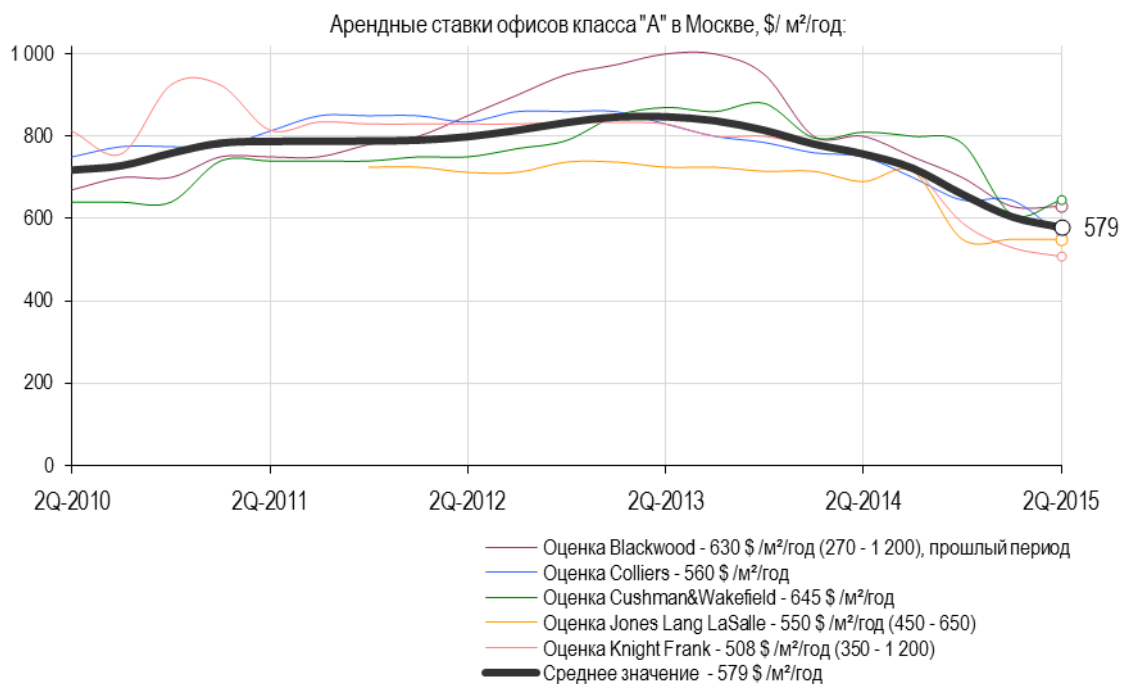
(Источник: Cushman & Wakefield)

Значительные валютные колебания и сокращение объемов спроса привели к формированию «рублевого рынка», когда собственники офисных зданий, стараясь максимально сократить объемы вакантных площадей, помимо снижения запрашиваемых ставок аренды, предлагают арендаторам рублевые условия договора, фиксацию курсов валют или валютный коридор. Однако в большинстве случаев подобные условия распространяются на период договора аренды, не превышающий 2 лет. Стоит отметить, что на фоне очередного ослабления российского рубля собственники объектов офисной недвижимости пересматривали условия фиксации курсов валют».

(Источник: Knight Frank)

Арендные ставки на офисы класса «А» за год снизились на -23.9% и составили в среднем 579 \$/м²/год.

Рисунок 24



Арендные ставки на офисы класса «В» (всего) за год снизились на -32.4% и составили в среднем 334 \$/м²/год.

Рисунок 25

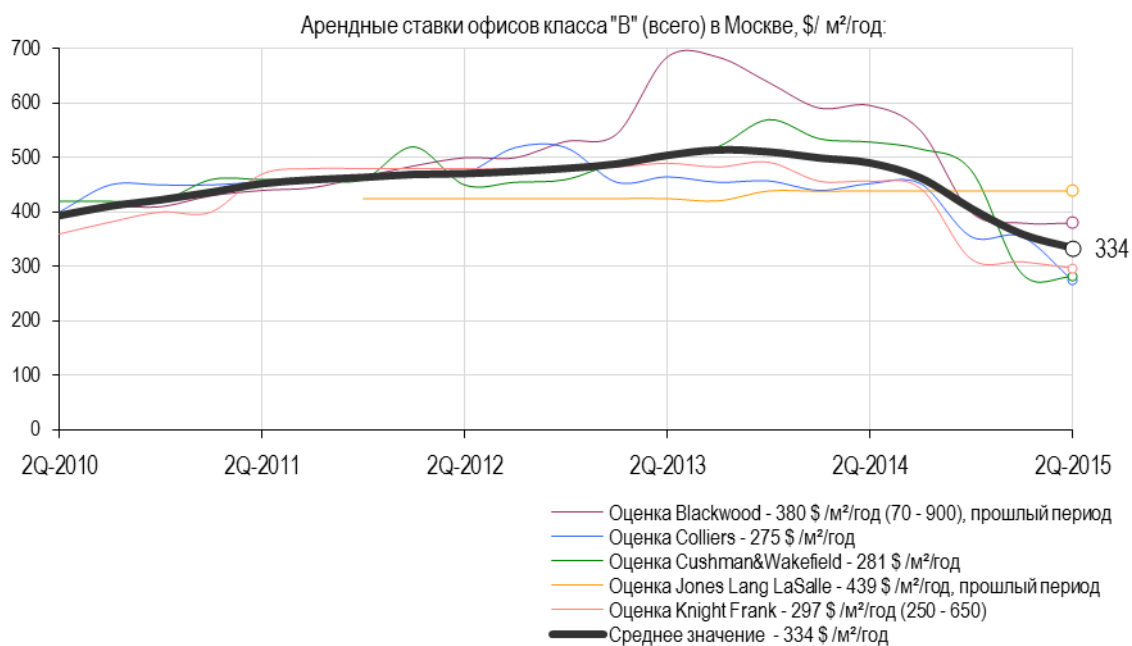


Рисунок 26

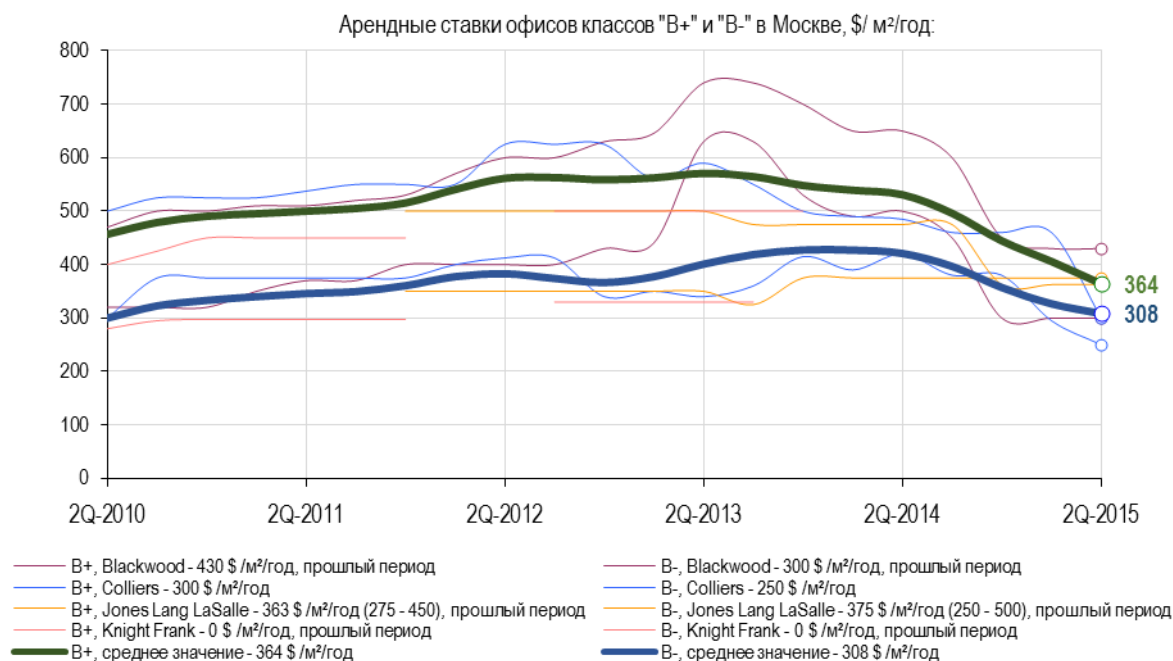
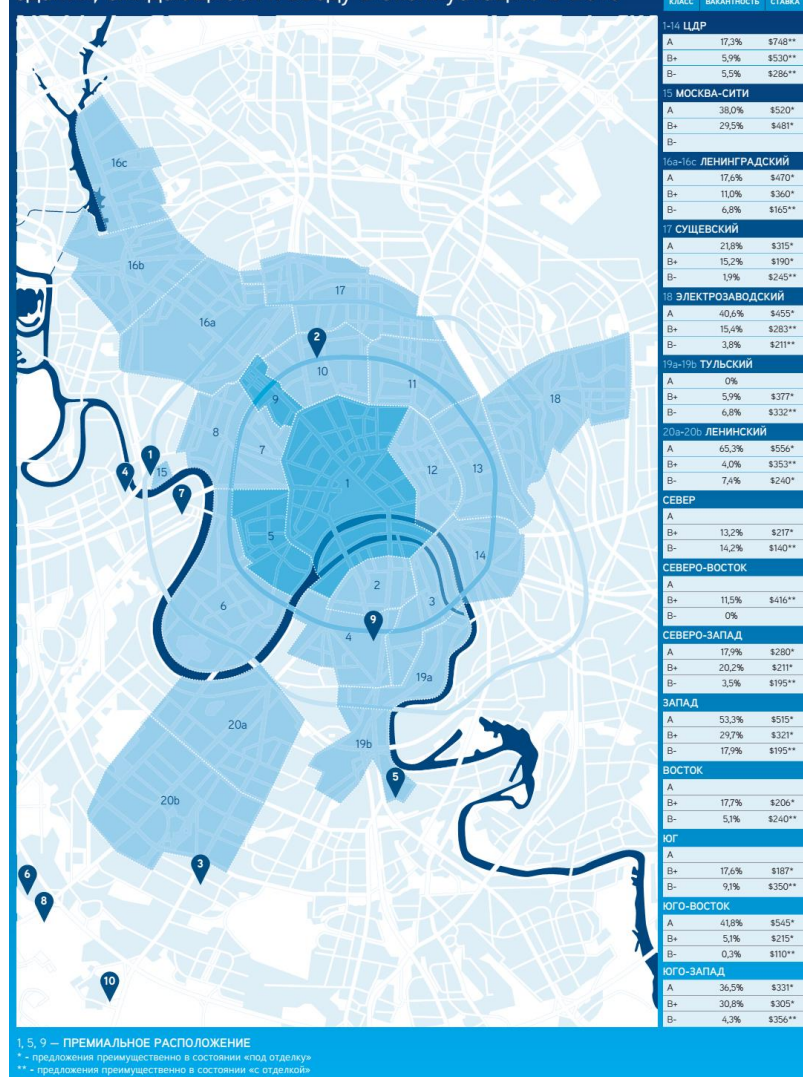


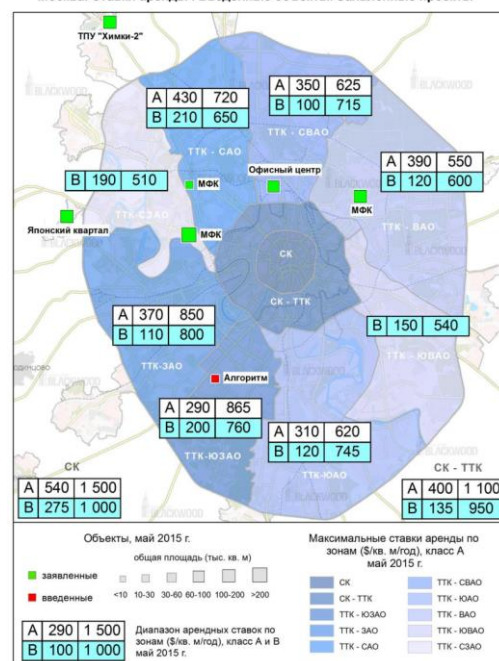
Рисунок 27

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидающиеся к вводу в эксплуатацию в 2015



Источник: Colliers

Москва. Ставки аренды. Введенные объекты. Заявленные проекты



Источники: собственные данные компании Blackwood и открытые источники

Источник: Blackwood

Рисунок 28

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Арендуемая площадь, 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	753	40 101	13,9		530	28 104	7,2	
Садовое кольцо	СК Юг	918	606	32 251	20,3		491	26 011	9,9	
	СК Запад	273	–	48 646	7,2		621	32 913	8,3	
	СК Север	560	757	40 195	6,7	17,0	567	30 025	12,6	13,0
	СК Восток	401	–	27 054	24,2		380	20 123	21,3	
Третье транспортное кольцо	Ленинский	278	–	28 000	20,7		404	21 415	23,0	
	Тульский	908	–	–	–		365	19 342	13,8	
	Хамовники	260	970	51 423	20,8		–	31 381	3,4	
	Киевский	393	–	25 000	100,0		–	18 567	61,9	
	Пресненский	357	–	28 000	7,3		511	27 078	10,4	
	Проспект Мира	160	463	24 585	35,8	33,7	422	17 825	15,3	18,9
	Тверской-Новослободский	752	817	43 318	17,6		392	21 340	5,3	
	Басманный	502	–	–	–		349	18 473	18,9	
	Таганский	227	450	–	82,9		223	11 830	15,4	
	Волгоградский	383	–	30 000	32,8		317	16 824	21,8	
	ММДЦ «Москва-Сити»	858	514	27 260	41,4		–	–	0,7	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	680	506	27 003	1,9		242	12 804	18,2	
	ТТК-МКАД Юг	1614	381	20 231	50,5	21,4	254	13 461	19,3	
	ТТК-МКАД Запад	1144	490	26 319	13,9		379	20 098	14,9	15,6
	ТТК-МКАД Восток	658	–	18 000	46,0		218	11 576	14,1	
МКАД	МКАД Север	525	–	–	–		145	7 691	13,9	
	МКАД Юг	432	321	17 014	62,9	34,7	182	9 653	18,1	
	МКАД Запад	1 743	319	18 673	27,8		240	12 709	27,1	20,8
	МКАД Восток	248	–	–	–		–	2 726	11,4	
Итого		14 987	513	27 743	28,2		297	15 750	17,3	

* По отдельным районам запрашиваемые ставки аренды не указаны в силу отсутствия предложения офисных помещений за рассматриваемый период, а также по причине отсутствия предложений, ставки аренды на которые номинированы в соответствующей валюте

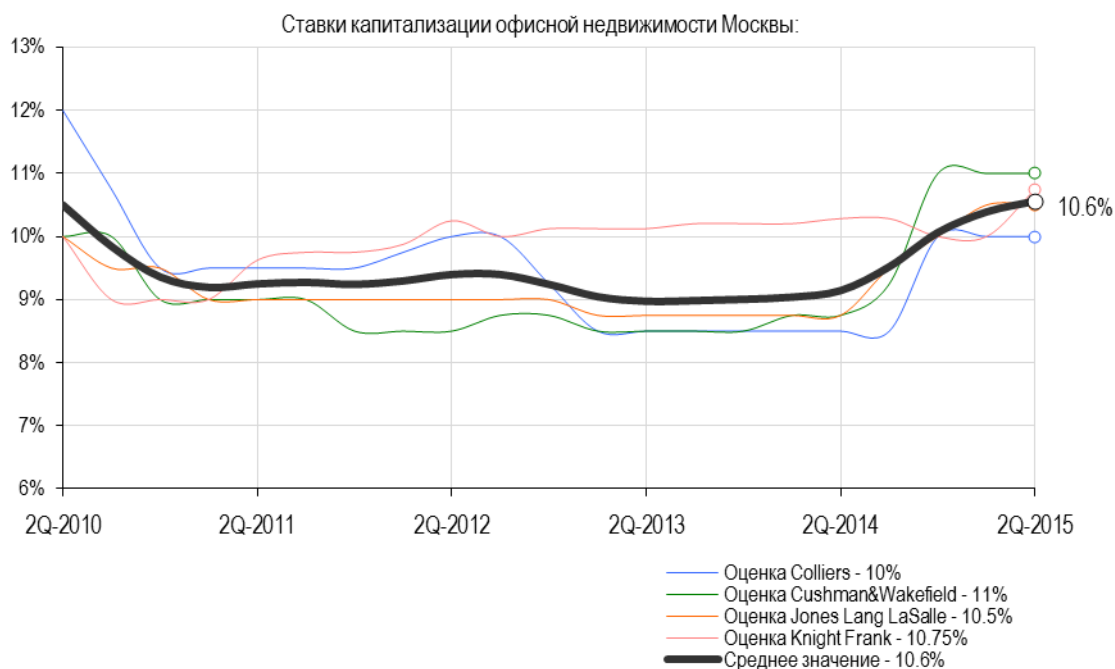
Источник: Knight Frank Research, 2015

Источник: Knight Frank

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков в рассматриваемом сегменте рынка. По различным оценкам ставки капитализации для офисной недвижимости Москвы составляют 10- 11%, в среднем – 10.6%. Изменение за год: рост на +1.5% (процентных пункта).

Рисунок 29



Прогнозы

«В долгосрочной перспективе ожидается дальнейшее снижение объемов ввода нового предложения».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Несмотря на высокую степень готовности, часть заявленного объема ввода уже перенесена на более поздние периоды, что в свою очередь несколько сдержит рост доли свободных площадей. Тем не менее в условиях высоких темпов ввода новых офисных площадей и снижения спроса на офисные площади на рынке будет наблюдаться постепенное увеличение свободных помещений.

(Источник: Colliers)

«При отсутствии дополнительных внешних и внутренних экономических шоков мы не ожидаем существенного ухудшения динамики основных показателей рынка офис-ной недвижимости до конца 2015 г.

...Также ввиду высокой степени неопределенности и отсутствия возможности привлечения доступного кредитного финансирования строительство большинства объектов, находящихся на начальном этапе, а также в стадии проекта, приостановлено. подобная ситуация по аналогии с наблюдавшейся в 2008–2009 гг. в перспективе 2–3 лет может привести к минимальному объему введенных в эксплуатацию офисных площадей.

...Собственники офисных площадей, уже снизив запрашиваемые ставки аренды до исторических минимумов, вероятнее всего, займут выжидательную позицию, а средневзвешенная ставка аренды может незначительно скорректироваться за счет ввода в эксплуатацию отдельных объектов.

...Спрос на качественные офисные площади, в значительной степени определяющийся динамикой макроэкономических показателей, а также геополитической ситуацией, при сохранении текущих условий имеет предпосылки для начала восстановления.

...На фоне высокого уровня вакантных площадей, а также снизившихся ставок аренды компании сегодня могут позволить себе консолидировать свои подразделения в одном здании либо переехать в более качественный офис на более привлекательных условиях».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

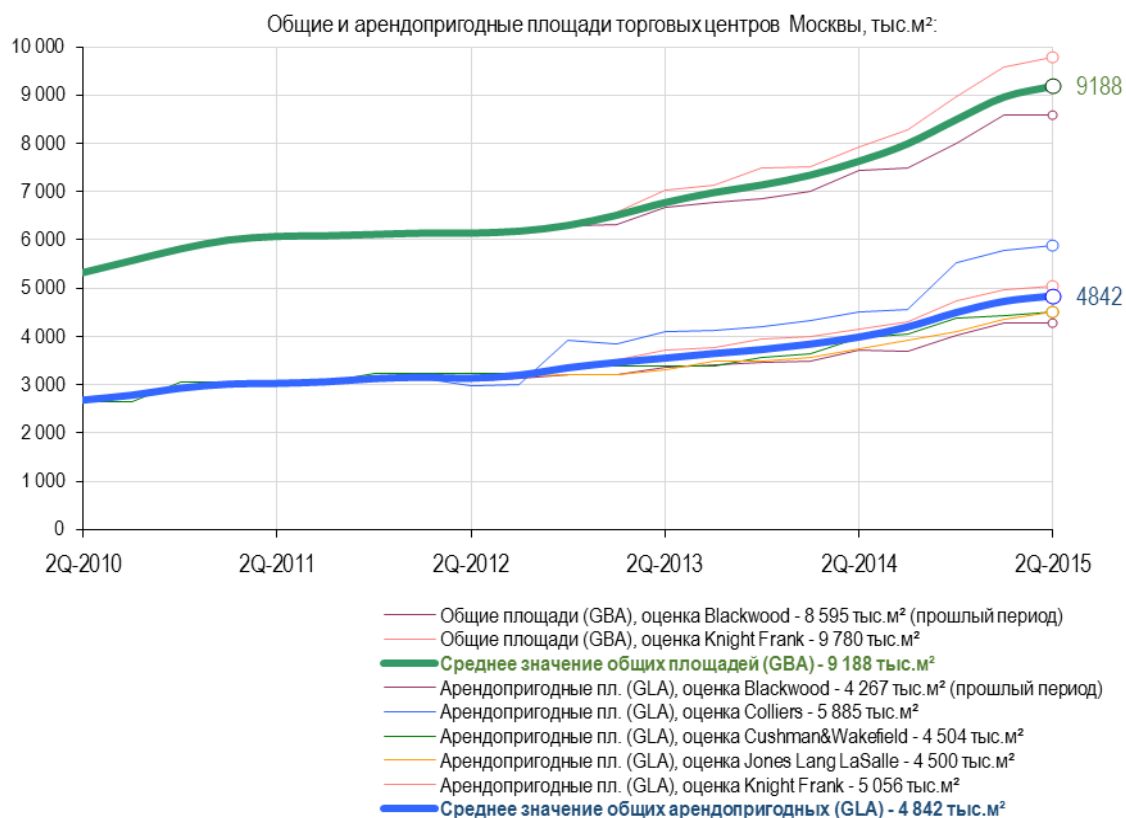
- ✓ Ввод новых офисных площадей за год составил около 1.1 млн.м², что является достаточно высоким показателем за последние шесть лет.
- ✓ Тем не менее, наметился тренд снижения строительной активности, возникший по причине относительно больших объемов ввода в последние годы и, как следствие, возникновения избыточности предложения.
- ✓ Одновременно с этим наблюдается низкий уровень спроса, который по-прежнему находится под значительным давлением неблагоприятной макроэкономической ситуации.
- ✓ Наблюдается продолжающаяся трансформация «рынка продавца» в «рынок покупателя».
- ✓ Тенденция децентрализации спроса, наметившаяся в 2013 г, сегодня изменилась – в условиях падающего рынка арендаторы могут позволить себе менее удаленные от центра помещения.
- ✓ Средние значения арендных ставок, номинированных в долларах, составили в классе «А» – 579 \$ /м²/год (минус -24% за год), в классах «В+» и «В-» – 364 и 308 \$ /м²/год соответственно (минус -29% и -32% за год).
- ✓ Рост ставок капитализации свидетельствует о повышении уровня инвестиционных рисков.
- ✓ Прогнозируя развитие рынка, специалисты констатируют кризисное состояние рынка офисной недвижимости – отмечается тенденция снижения строительной активности под давлением избыточности предложения, по-прежнему сильно негативное влияние текущей макроэкономической ситуации.
- ✓ Однако, дальнейшего значительного ухудшения ситуации на рынке специалисты уже не ожидают, предполагая, что ситуация должна стабилизироваться в ближайшее время.
- ✓ Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости при сохранении текущих тенденций экономики оценивается специалистами в 4-5 лет.

5. Торговая недвижимость

Предложение

Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 9.2 млн.м², годовой прирост составил 1503 тыс.м² (+19.6%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 4.8 млн.м², годовой прирост составил 820 тыс.м² (+20.4%). Отношение GLA / GBA = 53%.

Рисунок 30



«В I пол. 2015 г. в Москве открылись шесть торговых центров с суммарной арендной площадью 343 тыс.м². Это рекордный показатель ввода в первом полугодии за всю историю развития столичного рынка торговой недвижимости.

...В текущей ситуации большинство объектов открываются полупустыми – лишь около 30-40% торговых площадей начинают работу в день открытия. При этом в большинстве случаев в них уже подписаны соглашения на сдачу в аренду на 70-80% площадей. Такая разница возникает по причине финансовых трудностей торговых операторов, которые не начинают вовремя работы по внутренней отделке помещений

...При этом на проектах с меньшей степенью готовности сказывается текущая неопределенность на рынке ритейла: по нашим оценкам, 14 проектов не откроются в 2015 г., а будут перенесены на следующие годы. Среди проектов, находящихся на стадии проектирования или подготовки к строительству, многие были заморожены до восстановления спроса как со стороны ритейлеров, так и со стороны потребителей».

(Источник: Colliers)

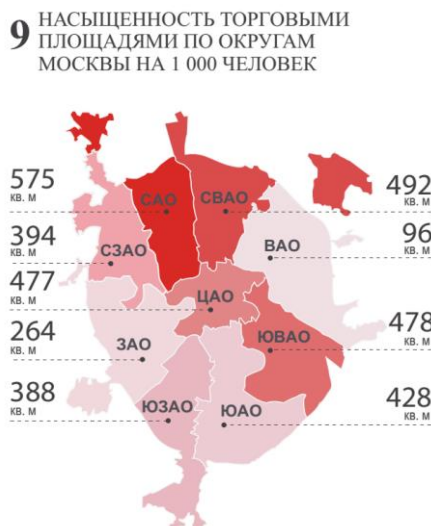
«Рынок демонстрирует очередной рекорд: показатель прироста впервые за всю современную историю существования сегмента торговой недвижимости превысил значение в 300 тыс. м² уже в

I полугодия. можно отметить, что подобные объемы нового предложения, скорее, характерны для II полугодия».

(Источник: Knight Frank)

«...Тем не менее по степени насыщенности Москва все еще уступает не только крупнейшим городам Европы, но и Санкт-Петербургу. К концу 2015 года обеспеченность качественными торговыми площадями в Москве составит 385 кв. м на 1 000 жителей».

(Источник: Jones Lang LaSalle)



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«Несмотря на возможности выгодной аренды торговых площадей, которые предлагает рынок, количество международных операторов, готовых выйти на московский рынок, сократилось... Падение товарооборота и девальвация рубля продолжают сказываться на рынке. С начала года многие крупные операторы приняли различные меры по оптимизации сетей, такие как закрытие или смена формата неэффективных магазинов.

...В первом полугодии наиболее устойчивый уровень потребительского спроса сохранили сегменты продуктов и DIY. В особенности активное развитие, характерное для кризисных периодов, получили сети продуктовых дискаунтеров, например, «Дикси», «Пятерочка», «Магнит». Наибольшее снижение спроса и товарооборота произошло в сегментах fashion, ресторанов и развлечений. Такие изменения являются следствием резкого падения реальных располагаемых доходов потребителей и их стремления экономить на наименее необходимых товарах.

...При этом во втором квартале многие сети анонсировали планы активного развития, например, Leroy Merlin, Uniqlo, KFC, METRO и другие. Это показывает, что некоторые участники рынка адаптировались к новой ситуации и готовы использовать ее для усиления позиции своей сети. При этом операторы очень тщательно подходят к выбору площадок и предпочитают размещать новые точки исключительно в успешных торговых центрах или на торговых коридорах с высокой проходимостью».

(Источник: Colliers)

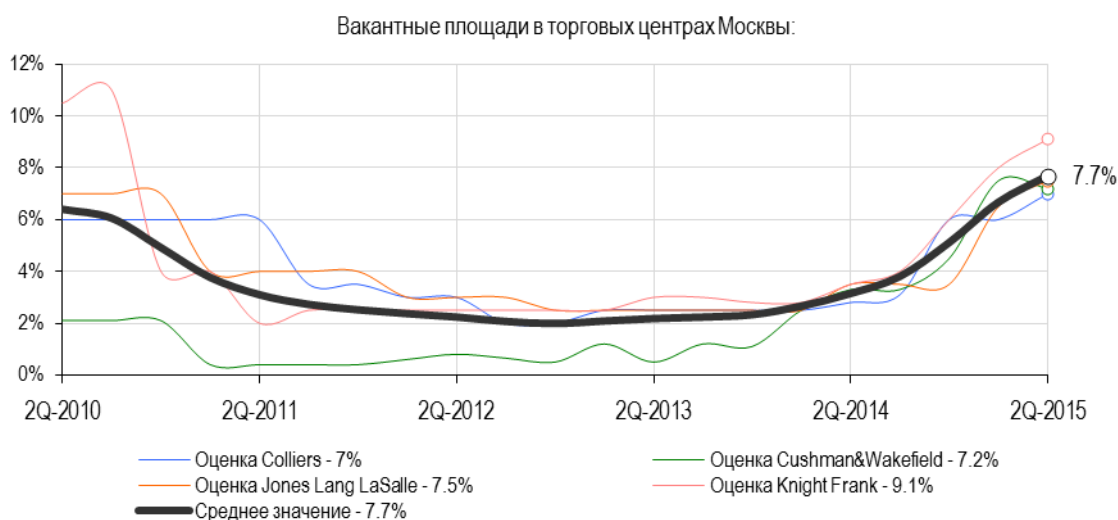
«Принимая во внимание неблагоприятные макроэкономические и политические факторы, многие торговые операторы по-прежнему придерживаются осторожных планов развития на российском рынке. На протяжении шести месяцев мы отмечаем стабильно низкий уровень спроса на торговые площади».

(Источник: Knight Frank)

«На рынке также происходила активная ротация арендаторов в функционирующих торговых центрах. Операторы закрывали нерентабельные точки в менее удачных проектах и открывали новые точки в успешных и предоставляющих более гибкие условия аренды»

(Источник: Colliers)

Рисунок 31



«Введенные в эксплуатацию торговые объекты в большинстве случаев функционируют не в полном объеме: в некоторых центрах на момент открытия работает не более 15% магазинов (или не более 10% торговых площадей). Поэтому вышедшие на рынок объекты по-прежнему находятся в стадии активной сдачи в аренду. так, к концу I полугодия 2015 г. суммарно на рынке экспонируется около 1,4 млн м² торговых площадей в функционирующих торговых центрах и объектах, находящихся на различных этапах строительства. практика показывает, что подобный объем предложения при благоприятных экономических условиях «поглощается» рынком в течение двух-трех лет».

(Источник: Knight Frank)

Арендные ставки

Рынок сместился от арендодателей в сторону арендаторов, и многим собственникам пришлось пойти на различные уступки. Самыми распространенными формами компромисса стали:

- льготная ставка на короткий срок (от 3 до 12 месяцев) с дальнейшим пересмотром;
- фиксация валютного курса или валютного коридора;
- step-rent – низкая ставка в первый год с дальнейшим ежегодным повышением, как правило, на протяжении 3 лет, до достижения объектом заявленного уровня посещаемости;
- ставка аренды на короткий срок (от 3 до 12 месяцев) в формате процента от товарооборота, размер уплаченного арендного платежа затем используется для установления фиксированной ставки, комфортной для обеих сторон;
- сар – ставка с ограничением в форме процента от товарооборота: выплачивается меньшее из фиксированной ставки и платы в форме процента от товарооборота;
- возмещение затрат на отделку арендаторам, в том числе торговой галереи (ранее отделка возмещалась преимущественно якорям и мини-якорям).

(Источник: Colliers)

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

Рисунок 32

ФОРМАТ	АРЕНДУЕМАЯ ПЛОЩАДЬ, м²	% ОТ ТОВАРО-ОБОРОТА
Гипермаркет	>5 000	0,9–3%
Супермаркет	1 500–5 000	3–5%
Электроника и бытовая техника	>2 000	0–4,5%
Кинотеатр	>3 000	8–11%
Развлечения	1 000–8 000	4–6%
Товары для ремонта (DIY)	8 000–15 000	3–4%
Спортивные товары	>1 500	0–4%
	<1 500	5–7%
Товары для детей	<300	10–12%
	>800	6–11%
	70–200	10–15%
Одежда и обувь	200–1 000	10–15%
	>1 000	5–12%
Парфюмерия и косметика	300–1 000	8–12%
Рестораны	250–800	10–15%
Фудкорт	40–120	10–15%

Источник: Colliers International

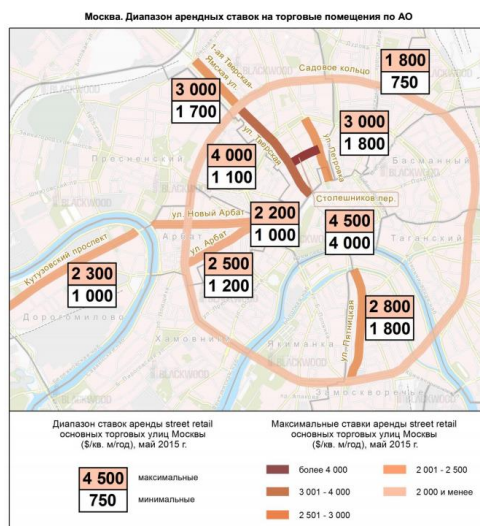
Источник: Colliers

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль	Диапазон базовых арендных ставок, \$/м²/год		Изменение среднего показателя за I полугодие 2015 г.	Доля арендных платежей в обороте операторов
	на конец 2014 г.	на конец I полугодия 2015 г.		
Гипермаркет (>7 000 м²)	100–250	100–250	0%	2–4%
Городской гипермаркет (3 000–7 000 м²)	200–350	150–350	0%	2–5%
Супермаркет (1 500–3 000 м²)	250–500	250–600	0%	5–7%
DIY (>5 000 м²)	200–350	120–300	-5%	3–5%
Бытовая техника (1 500–3 000 м²)	150–350	120–300	-10%	4–8%
Спортивные товары (1 500–2 500 м²)	150–300	100–300	-5%	12–14%
Детские товары (1 000–2 500 м²)	200–400	150–350	-7%	8–12%
Операторы галереи профиля «одежда» (50–300 м²)	600–2 200	500–1 800	-10%	21–36%
Операторы галереи профиля «обувь» (50–300 м²)	900–2 500	500–2 000	-10%	25–30%
Аксессуары / сумки (10–70 м²)	2 200–4 000	1 000–3 000	-20%	18–26%
Рестораны (500–1 000 м²)	250–800	0–500	-15%	12–14%
Рестораны (250–500 м²)	300–1 200	0–600	-12%	12–14%
Кафе / food-court (50–120 м²)	1 500–2 300	1 100–2 000	-5%	12–18%
Кафе / food-court (120–180 м²)	1 000–1 500	500–1 300	-8%	7–12%
Развлекательный центр (200–1 500 м²)	200–400	100–250	-5%	12–16%
Развлекательный центр / Кинотеатр (2 000–5 000 м²)	100–200	0–150	-10%	8–14%

Источник: Knight Frank Research, 2015

Источник: Knight Frank



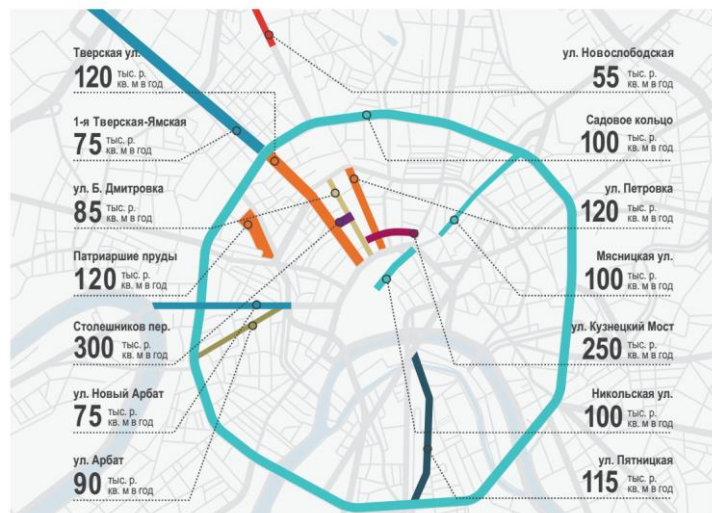
Источник: собственные данные компании Blackwood и открытые источники

Источник: Blackwood

Ниже приведена информация по арендным ставкам в сегменте стрит-ритейл:

Рисунок 33

7 СТАВКИ АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ МОСКВЫ

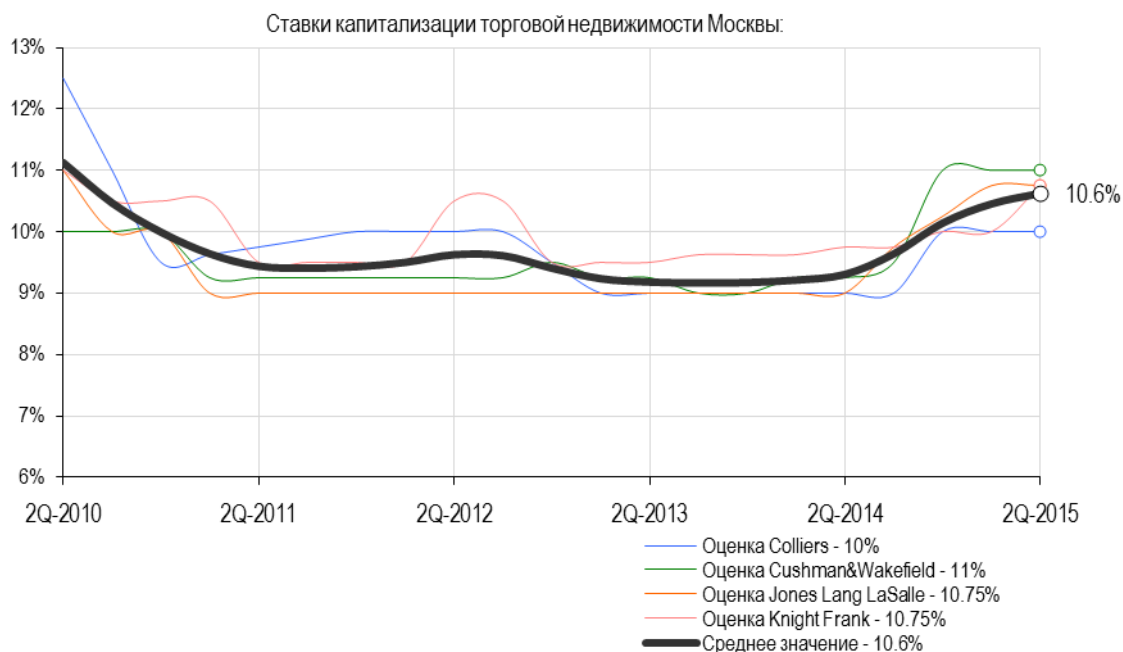


(Источник: Jones Lang LaSalle)

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков в рассматриваемом сегменте рынка. Средняя ставка капитализации для торговых центров Москвы составляет 10.6%, показывая за год рост на +1.4% (процентных пункта).

Рисунок 34



Прогнозы

«Девелопмент торговых центров в Москве в I пол. 2015 г. замедлился и почти полностью остановился: новые крупные проекты не заявляются, а по заявленным проектам не начинаются строительные работы. Это означает, что в двух- и трехлетней перспективе на рынке произойдет снижение объемов ввода новых площадей и в результате – снижение доли свободных площадей». (Источник: Colliers)

«По итогам I полугодия 2015 г. существенно скорректирован прогнозный показатель нового предложения, ожидаемого во II–IV кварталах 2015 г.: на 2016 г. Были сдвинуты сроки ввода в эксплуатацию пяти крупных торговых центров. Суммарная арендопригодная площадь данных объектов составляет более 350 тыс.м². Таким образом, как и пред-полагалось экспертами компании Knight Frank, на будущие периоды было перенесено около 35% площадей, изначально заявленных к вводу в эксплуатацию в 2015 г.

До конца текущего года состоится открытие 9 объектов общей площадью более 540 тыс.м² (GLA – 339 тыс.м²). среди них такие крупные торговые центры, как ТРЦ «Зеленопарк» (GLA – 110 тыс.м²), ТРЦ «РиО Румянцево» (GLA – 45 тыс.м²), «Косино парк» (GLA – 39 тыс.м²) и другие.

При условии, что торговые объекты, открывающиеся во II полугодии 2015 г., будут заполнены на 50%, средний уровень вакантных площадей на московском рынке не превысит 12%. Однако в случае ухудшения макроэкономических показателей ситуация может измениться

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку торговой недвижимости

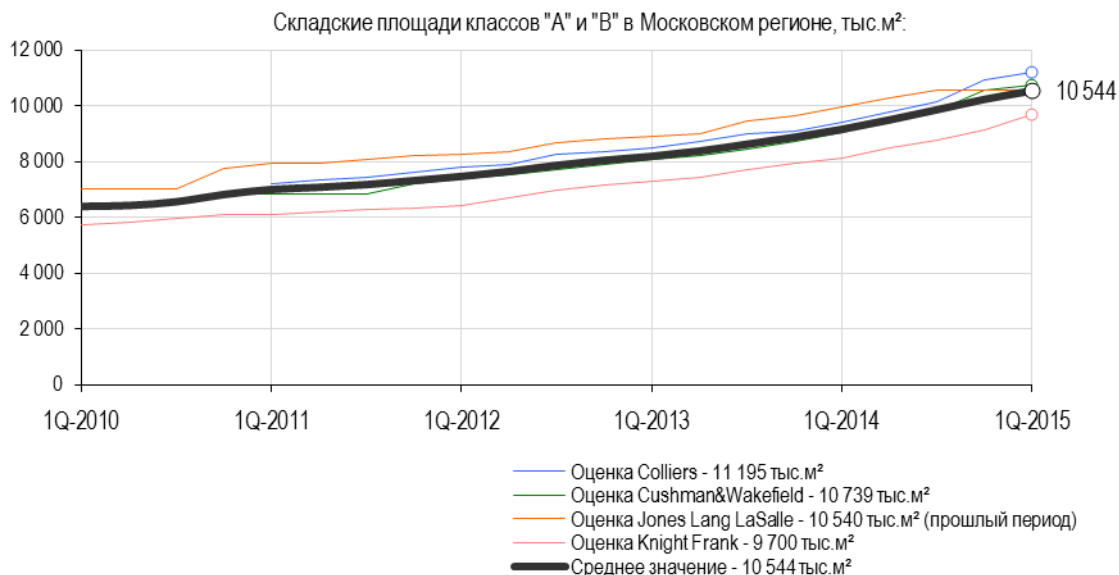
- ✓ На сегодня объем ввода новых торговых центров в Москве по-прежнему высок – с начала 2015 г. открылись 6 объектов общей площадью около 700 тыс.м²; а годовой прирост с середины 2014 г. составил 1.5 млн.м².
- ✓ Одновременно с этим, на фоне макроэкономической нестабильности, падения покупательской способности и потребительской активности наблюдается стабильно низкий спрос по многим сегментам рынка.
- ✓ Доля вакантных (свободных) площадей за год выросла более чем в 2 раза, достигнув 7.7%.
- ✓ Тем не менее, по степени насыщенности Москва все еще значительно уступает не только крупнейшим городам Европы, но и Санкт-Петербургу; но вместе с этим также следует учитывать, что географическое распределение торговых объектов в Москве весьма неравномерно.
- ✓ Рост объема предложения и макроэкономические факторы привели к снижению арендных ставок за год в долларовом исчислении на 15-20%, однако в первом полугодии 2015 г. ставки были относительно стабильны.
- ✓ Значительные колебания курсов валют побудили торговых операторов к переходу на рублевые арендные ставки.
- ✓ Продолжающийся рост ставок капитализации свидетельствует о повышении уровня инвестиционных рисков.
- ✓ Осуществляя прогноз на 2015 год, аналитики сходятся во мнении, что ситуация будет непростая: вместе со снижением доходов населения, снизятся доходы операторов, это негативно повлияет на спрос и на поток инвестиций в торговую недвижимость.
- ✓ В результате уже сегодня наблюдается стагнация девелоперской активности, что в двух- и трехлетней перспективе приведёт к снижению объемов ввода новых площадей.

6. Склады

Предложение

Общие площади качественных складов классов в Московском регионе по различным оценкам составляют 10 - 11.8 млн.м², среднее значение – 11.1 млн.м².

Рисунок 35



Годовой прирост (с 2Q-2014 по 2Q-2015) – 1 554 тыс.м² (+16.2%), что является рекордным показателем.

Рисунок 36



«...данный показатель [объем ввода] является рекордным для рассматриваемого периода за всю историю существования рынка качественной складской недвижимости. высокий объем введенных в эксплуатацию площадей за анализируемый период обусловлен переносом сроков ввода в эксплуатацию ряда объектов, запланированных на 2014 г».

(Источник: Knight Frank)

«Большинство построенных в I полугодии 2015 г. объектов остались свободными на момент ввода, что усугубило существующий дисбаланс спроса и предложения на рынке....Стоит отметить, что основную долю вновь введенных спекулятивных объектов составили комплексы, строительство которых началось еще до начала снижения темпов развития экономики».

(Источник: Colliers)

«Высокая конкуренция и отсутствие финансирования заставляют девелоперов отказаться от спекулятивного строительства, основной объем нового строительства в следующем году будет реализовываться под клиента по контрактам подписанным в 2014-2015 гг».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Большая часть предложения представлена складами класса «А»:

Рисунок 37

Распределение качественных складов Москвы по классам:

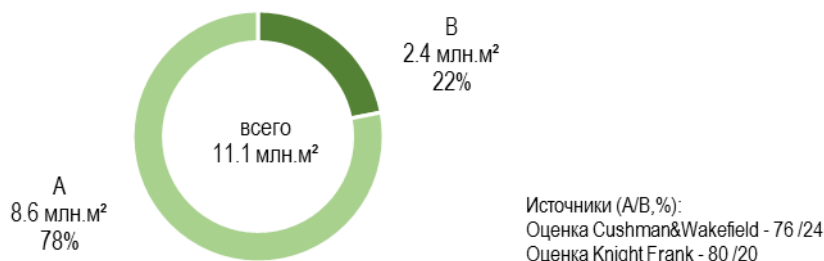
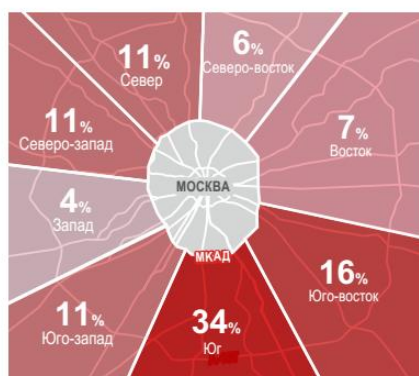
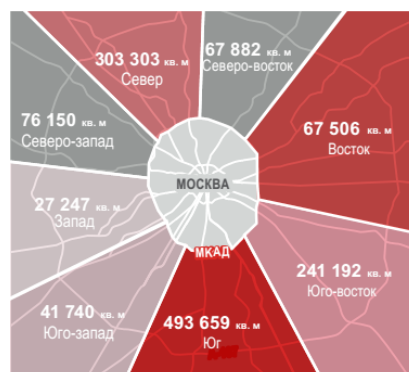


Рисунок 38

4 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 2 КВ. 2015



9 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ, 2 КВ. 2015



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«Мы отмечаем высокую активность арендаторов и покупателей... Арендная ставка является для арендаторов основным критерием при выборе объекта, при этом мы отмечаем рост количества сделок, связанных с переездом и оптимизацией арендных условий. Начавшееся в конце прошлого года сокращение оборота розничной торговли не повлияло на отраслевую структуру поглощения. Крупные сетевые ретейлеры, в первую очередь продуктовые сети и DYI, по прежнему формируют значительную часть спроса как Москве так и в регионах. За последние 12 месяцев доля ретейлеров в объеме спроса увеличилась с 24 до 36%».

(Источник: Cushman & Wakefield)

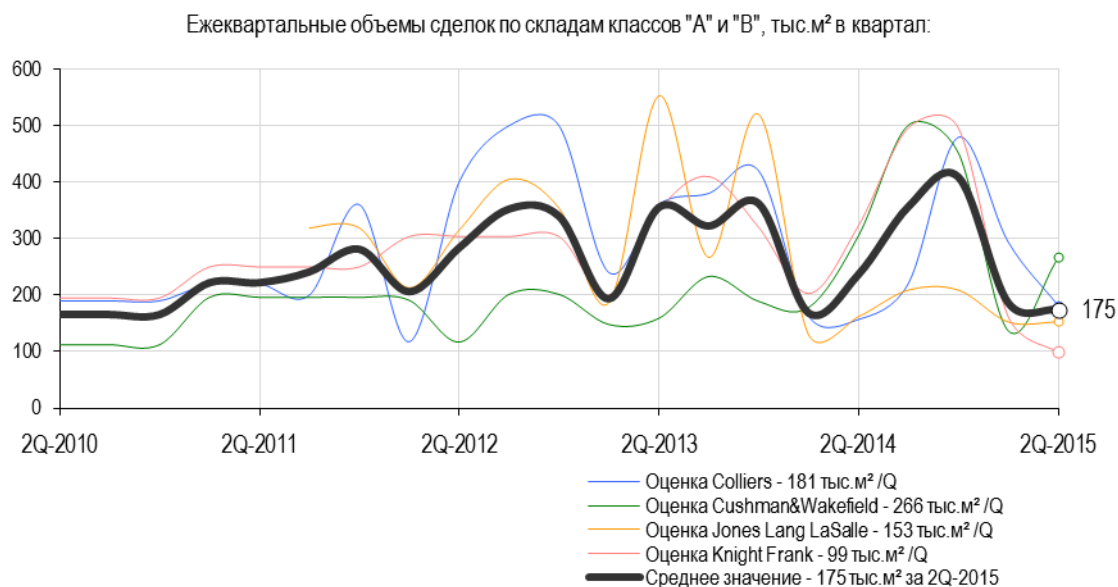
«Поскольку на рынке складской недвижимости Московского региона предложение преобладает над спросом, арендаторы становятся все более разборчивыми, поэтому предпочтение отдается наиболее выгодным арендным условиям, удобному местоположению и качеству построенного объекта. После заметного снижения активности в конце 2014 г. в I полугодии 2015 г. было зафиксировано увеличение спроса»

...Стоит отметить, что структура спроса значительно изменилась: доля торговых и дистрибьюторских компаний выросла и в 1 полугодии 2015 г. составила 63%, а доля производственных, напротив, снизилась в 2 раза

...Между тем сегодня на рынок выходит незначительное число новых арендаторов. Основной объем сделок представлен не новым спросом, а оптимизацией: компании пытаются договориться с арендодателем о пересмотре условий договора аренды, снижают объем занимаемых площадей или переезжают, выбирая более привлекательные условия».

(Источник: Colliers)

Рисунок 39

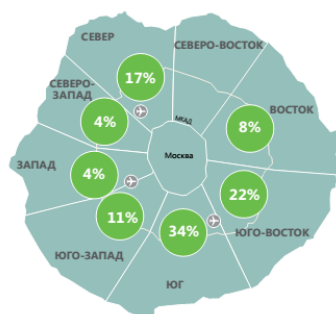


«Средний размер сделки в московском регионе изменился незначительно: 9,5 тыс.м² в I полугодии 2015 г. против 9,9 тыс.м² за аналогичный период 2014 г. Порядка 65% от общего количества сделок приходится на блоки площадью менее 10 тыс.м², что также сопоставимо с показателями I полугодия 2014 г.»

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 40

Распределение общего объема сделок по аренде и продаже складских площадей в Московском регионе в зависимости от направления в I полугодии 2015 г.



Источник: Knight Frank Research, 2015

Распределение общего объема сделок по аренде и продаже качественных складских площадей по профилю арендатора в I полугодии 2015 г.



Источник: Knight Frank Research, 2015

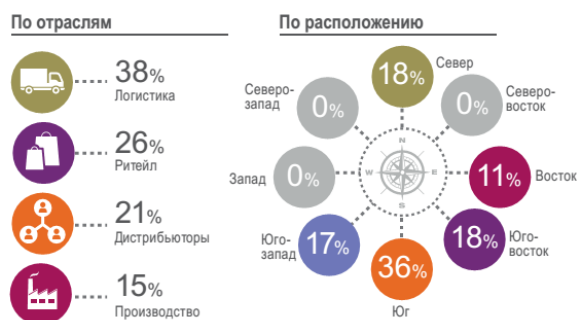
«Новые качественные складские объекты заполняются медленно, арендаторы охотнее подписывают договоры на освободившиеся помещения в уже существующих комплексах.

...В ближайшие год-полтора на рынок выйдет небольшой объем новых спекулятивных складских площадей, так как сейчас девелоперы настроены в основном на возведение проектов в формате built-to-suit, что позволит рынку в течение этого времени поглотить свободное предложение

(Источник: Colliers)

Рисунок 41

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ И СЕКТОРАМ, 2 КВ. 2015



7 ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК, 2015П



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 42



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

Рисунок 43

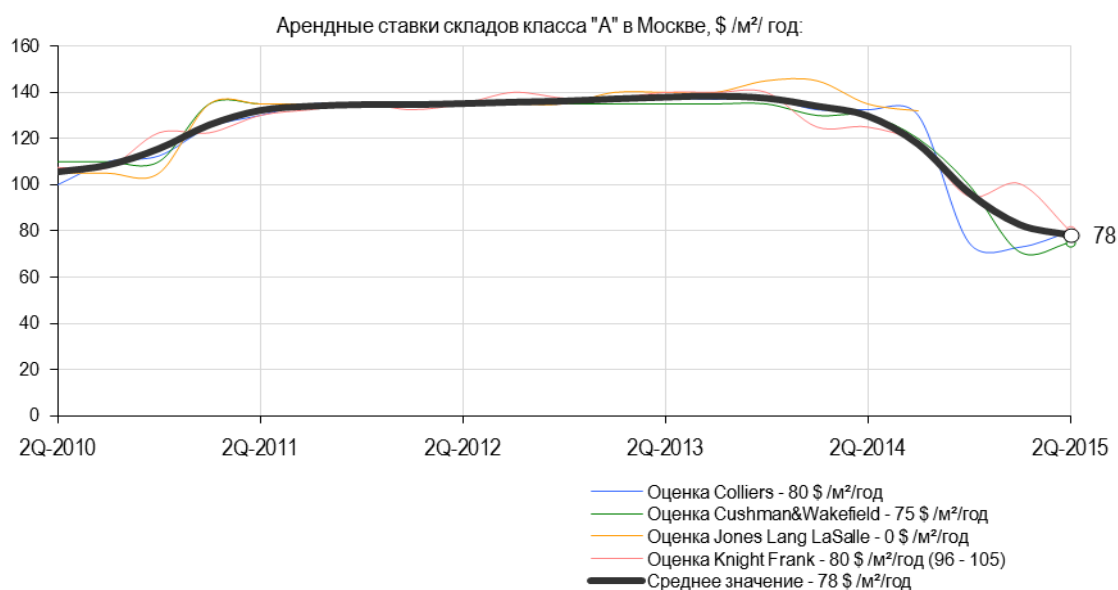


«На рынке качественной складской недвижимости Московского региона заметны значительное усиление конкуренции среди девелоперов и активная борьба за арендаторов. Девелоперы готовы идти на уступки, давать дополнительные дисконты для удержания текущих и привлечения новых арендаторов. Особенно сложная конкурентная ситуация наблюдается на севере и юго-востоке Московской области в связи с большими объемами строительства новых качественных объектов»
(Источник: Colliers)

Арендные ставки

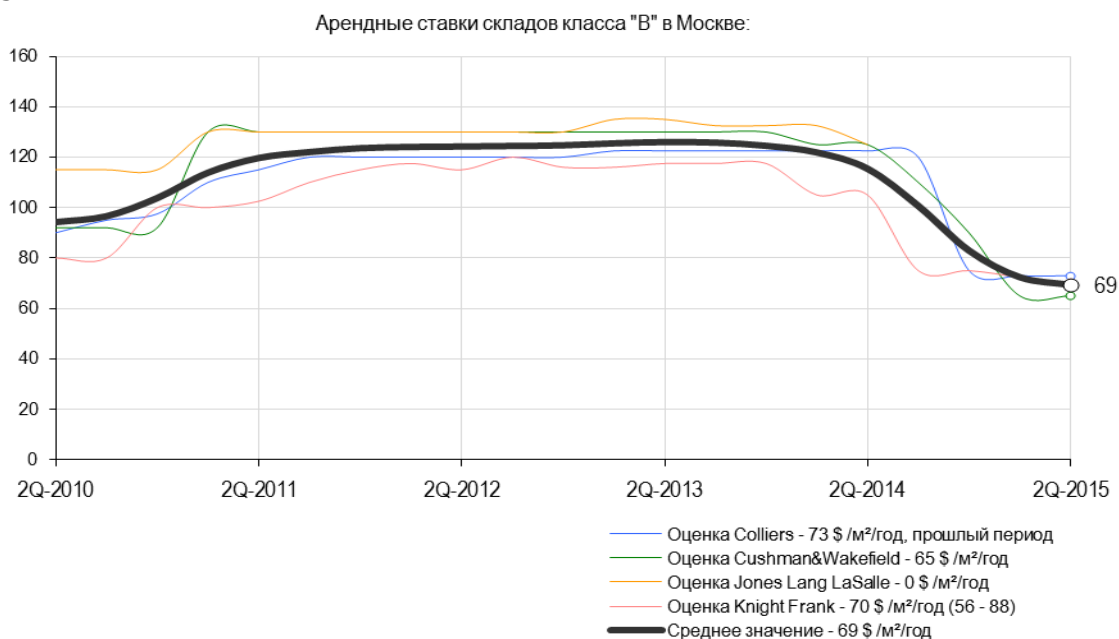
Средние арендные ставки на склады класса «А» в долларовом выражении за год снизились на - 40% и составили ~78 \$/м²/год.

Рисунок 44



Средние арендные ставки на склады класса «В» в долларовом выражении за год снизились на - 42% и составили ~69 \$/м²/год.

Рисунок 45



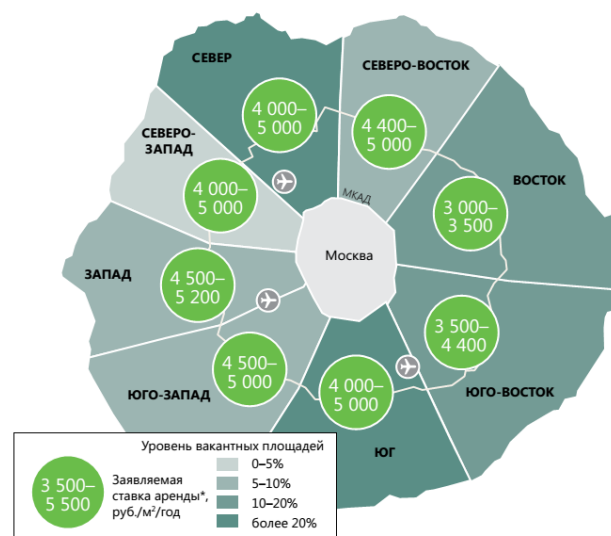
«Более 90% свободных складских площадей в Московском регионе предлагаются в аренду по рублевым ставкам.

...Снижение уровня запрашиваемых ставок вызвано большим объемом вакантных площадей и конкуренцией среди девелоперов за ограниченный объем потенциальных арендаторов».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 46

Заявляемые ставки аренды и распределение свободных площадей по направлениям



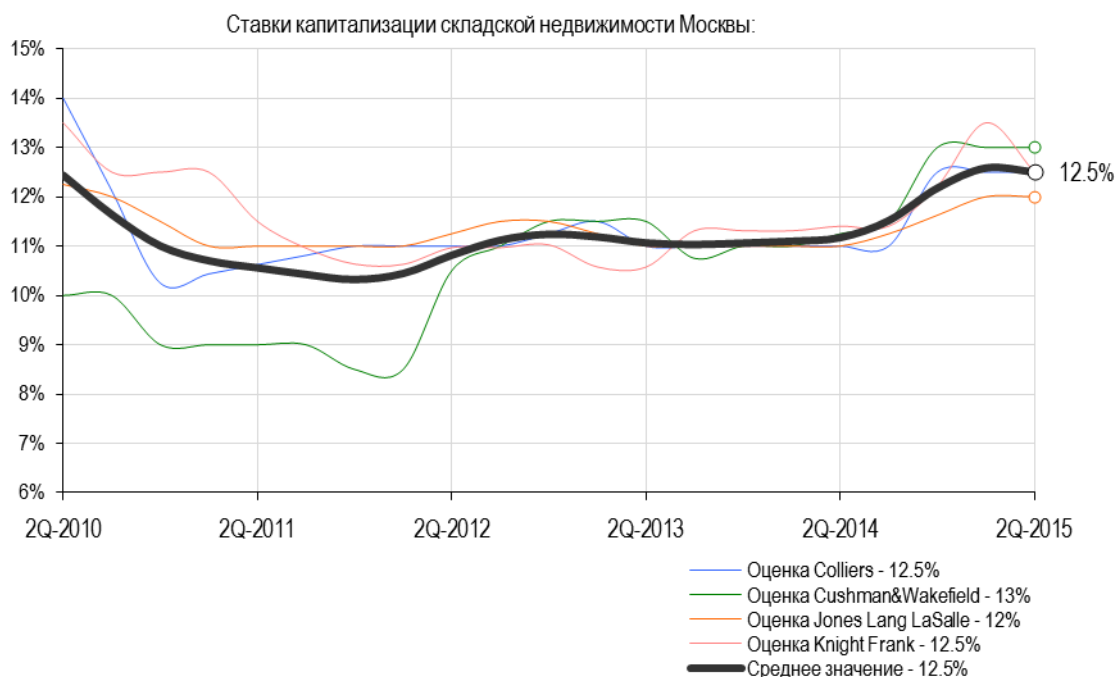
Источник: Knight Frank Research, 2015

Источник: Knight Frank

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков в рассматриваемом сегменте рынка. По различным оценкам ставки капитализации для качественной складской недвижимости Москвы составляют 12-13%, в среднем – 12.5%. Изменение за год: рост +1.3% (процентный пункт).

Рисунок 47



Прогнозы

«Несмотря на некоторое снижение активности на складском рынке, текущую ситуацию можно оценить как умеренно позитивную.

В среднесрочной перспективе объемы сделок будут расти, и по мере восстановления экономики на рынок вернется отложенный спрос. Кроме того, планы по вводу в эксплуатацию новых объектов могут быть скорректированы с учетом будущего спроса, а дисбаланс между предложением доли проектов built-to-suit в общем предложении.

Но в долгосрочной перспективе мы прогнозируем рост арендных ставок за счет совокупности факторов: рынок Московского региона насыщен слабо, особенно по сравнению с развитыми европейскими странами, спекулятивные проекты все реже появляются на рынке, а также увеличивается себестоимость проектов за счет дороговизны строительных материалов и уменьшения банковско-го финансирования.

Так как насыщенность рынка качественных складских площадей еще недостаточно высока в Московском регионе, можно ожидать в ближайшие год-полтора анонсирования строительства новых логистических комплексов при условии стабилизации экономической ситуации. Тем не менее, по нашим прогнозам, основу рынка складского девелопмента составят проекты built-to-suit. Стоит отметить, что и развитие транспортной ситуации окажет в ближайшие несколько лет ощутимое влияние на строительство и выбор участка основными игроками рынка (строительство ЦКАД, Реконструкция Дмитровского, Ленинградского и др. шоссе). Качество дорог и доступность объектов помогают снижать транспортные издержки компаний. Также знаковым событием является утверждение развития аэропорта «Раменское» как международного транспортного узла, что сделает направление Новорязанского шоссе более привлекательным для строительства складских и распределительных объектов.

(Источник: Colliers)

«В 2015 г. мы наблюдаем снижение строительной активности: в условиях дефицита заемного финансирования и снижения спроса застройщики пересмотрели планы по девелопменту спекулятивных объектов, преимущественно переориентировавшись на строительство объектов формата built-to-suit.

Основная доля сделок по-прежнему будет приходиться на компании, оперирующие в сфере розничной торговли – преимущественно продуктовые сети и DIY- операторы. На фоне сокращения объемов ввода новых складских площадей и сохранения активности арендаторов на текущем уровне к концу года мы можем наблюдать уменьшение уровня вакантных площадей до 9%. арендные ставки, по нашему мнению, останутся на прежнем уровне.

В 2016 г. возможное улучшение экономической ситуации и отмена санкций могут привести к увеличению спроса на качественные складские помещения, что в совокупности с низким объемом нового спекулятивного предложения может существенно снизить уровень вакантных площадей и скорректировать арендные ставки в сторону увеличения».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

- ✓ Годовой объем ввода новых качественных складских площадей был рекордно высок – около 1.5 млн.м².
- ✓ Из-за большого объема нового строительства дефицит складских помещений снизился, и доля вакантных (свободных) площадей выросла более чем в 3 раза, достигнув 10%.
- ✓ Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, текущий уровень спроса на объекты складской недвижимости достаточно высок.
- ✓ За последние годы стремительно упала доля спекулятивного строительства и увеличилась доля строительства под конкретного покупателя/арендатора (build-to-suit).
- ✓ На рынке качественных складских площадей заметно усилилась конкуренция.
- ✓ Про этом насыщенность данного рынка еще недостаточно высока.
- ✓ Арендные ставки, номинированные в долларах, под влиянием колебаний курсов валют и динамики спроса снизились за год примерно на 40% и составили 78 и 69 \$/м²/год для классов «А» и «В» соответственно.
- ✓ Продолжающееся увеличение ставок капитализации свидетельствует о росте инвестиционных рисков.
- ✓ По прогнозам экспертов, рынок качественной складской недвижимости продолжит развитие, однако интенсивность этого процесса значительно уменьшится под влиянием макроэкономической ситуации, снижения дефицита и усиления конкуренции.
- ✓ Не смотря на непростую макроэкономическую ситуацию, специалисты прогнозируют дальнейшее развитие рынка складской недвижимости, пусть и не такими высокими темпами, как последние годы.

7. Гостиницы

Предложение

«Всего на текущий момент в Москве насчитывается порядка 200 гостиниц уровня 3-4-5*, общий номерной фонд которых составляет 40 - 45 тыс. номеров»

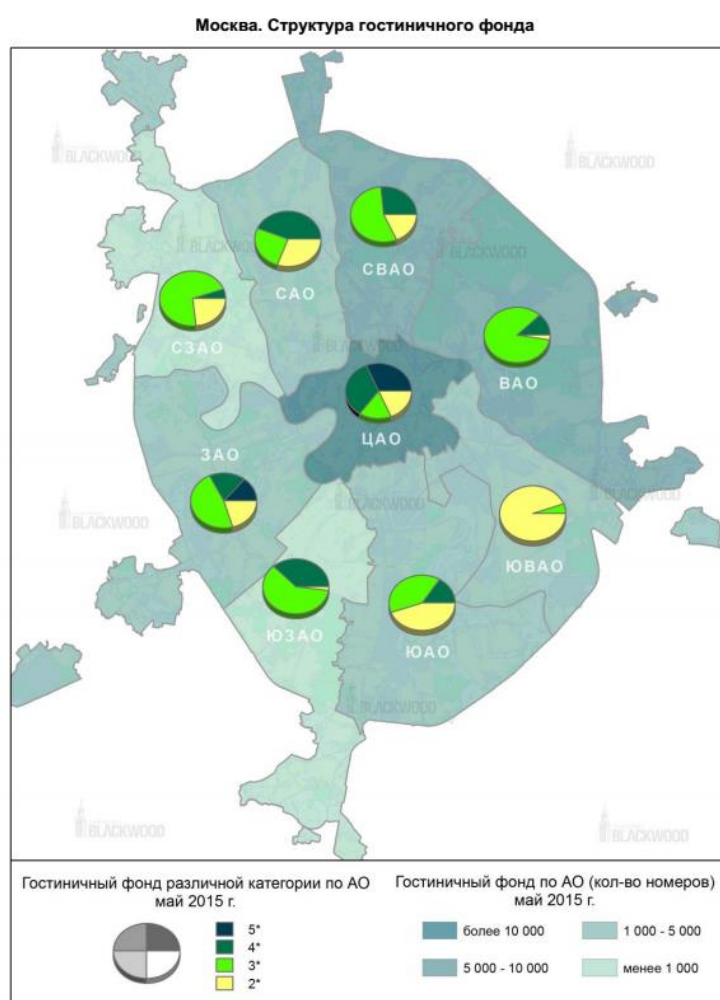
(Источники: Jones Lang LaSalle и Cushman & Wakefield, конец 2014 г.).

«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)

Рисунок 48



Источники: собственные данные компании Blackwood и открытые источники.

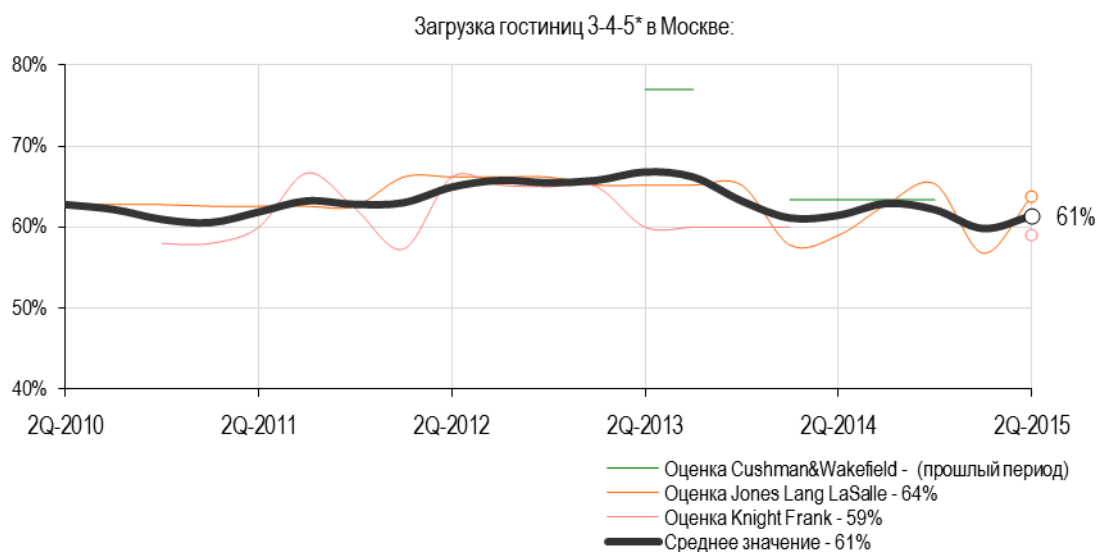
Спрос

«[На сегодня] очевидно снижение спроса на размещение в московских отелях со стороны корпоративных клиентов – того сегмента спроса, который всегда превалировал на столичном гостиничном рынке. Гостиницы, которые в большей степени ориентированы на местный, а не зарубежный корпоративный спрос, сейчас испытывают меньшее давление на показатель

загрузки, однако таким отелям почти невозможно увеличить тарифы, так как клиенты платят в рублях».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 49



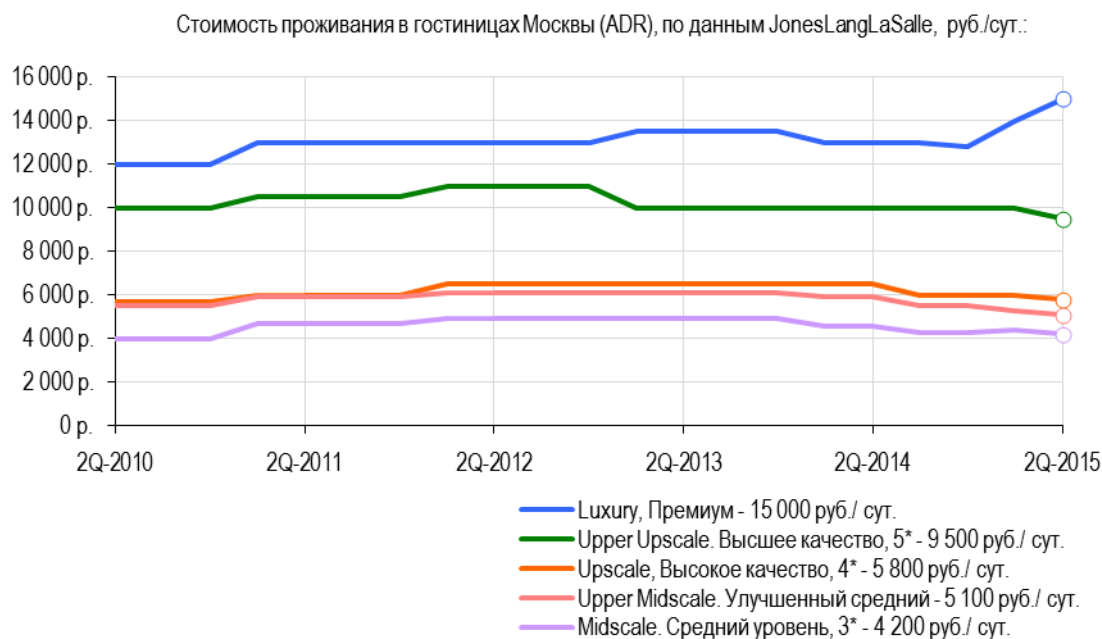
«Больше всего пострадали гостиницы верхнего ценового сегмента – такие объекты обладают обширным номерным фондом и более чувствительны к падению загрузки и уменьшению числа корпоративных мероприятий. В то же время в верхнем пределе верхнего ценового сегмента наблюдался небольшой рост, так для зарубежных гостей эти объекты сегодня более доступны в иностранной валюте».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Цены

Средняя стоимость проживания в Московских гостиницах среднего уровня в прошедшие несколько лет в рублевом исчислении остается на относительно стабильном уровне:

Рисунок 50



Прогнозы

«С учетом снижения активности основных игроков рынка, мы прогнозируем замедление темпов прироста нового предложения: в соответствии с заявлениями девелоперов, с высокой вероятностью в 2015 г. на рынок Москвы выйдут около 1 000 новых гостиничных номеров».

(Источник: Blackwood)

«С точки зрения развития гостиничного бизнеса можно отметить снижение активности инвесторов из-за волатильности рубля. С учетом текущей ситуации внутренняя норма доходности (IRR) на уровне 30% и выше является в Москве абсолютно недостижимой, что вынуждает инвесторов менять планы».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Выводы по рынку гостиничной недвижимости

- ✓ На сегодня в Москве насчитывается около 200 гостиниц уровня 3* и выше, содержащих 40-45 тыс. номеров.
- ✓ Прирост номерного фонда замедлился: за 2014 – начало 2015 г. он составил 1.5 тыс. номеров, что ниже показателей 2013 года на 10%.
- ✓ Наиболее дефицитным остаётся сегмент гостиниц среднего класса.
- ✓ Средний уровень загрузки гостиниц относительно стабилен – около 61% – на фоне общего снижения деловой и туристической активности.
- ✓ Стоимость проживания в столичных гостиницах, номинированная в рублях, по-прежнему остается относительно стабильной, однако долларové цены под влиянием колебаний курсов валют значительно снизились.
- ✓ Аналитики с пессимизмом смотрят на развитие ситуации в течение следующего года, в ближайшей перспективе прогнозируется снижение по всем ключевым показателям.
- ✓ Одной из ключевых причин низкой активности инвесторов в текущих экономических условиях называется высокая капиталоемкость и низкая доходность инвестиций в гостиничный сектор.
- ✓ Такой фактор, как Чемпионат мира по футболу 2018 года, перестал быть определяющим драйвером рынка гостиничной недвижимости.

8. Апартаменты

Специфика формата «апартаменты»

С юридической точки зрения нормы, применимые к жилью, не распространяются на апартаменты, которые по закону являются нежилыми помещениями и предназначены для временного проживания. Однако, с 2012 года данный формат с точки зрения рынка специалистами причисляется к жилой недвижимости, не смотря на свой юридический статус. Важной особенностью апартаментов является то, что 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

Общий объем предложения рынка апартаментов Москвы по состоянию на 2 кв. 2015г. составил около 8 000 апартаментов, что соответствует значению предыдущего периода. За год объем предложения вырос на +19% по отношению ко 2 кварталу 2014г. Апартаменты сегодня предлагаются в 91 комплексе из представленных 105.

(Источник: ГК «КОНТИ», «Метриум Групп»)

За 2 квартал 2015г. на рынок апартаментов Москвы вышли в продажу следующие 8 объектов:

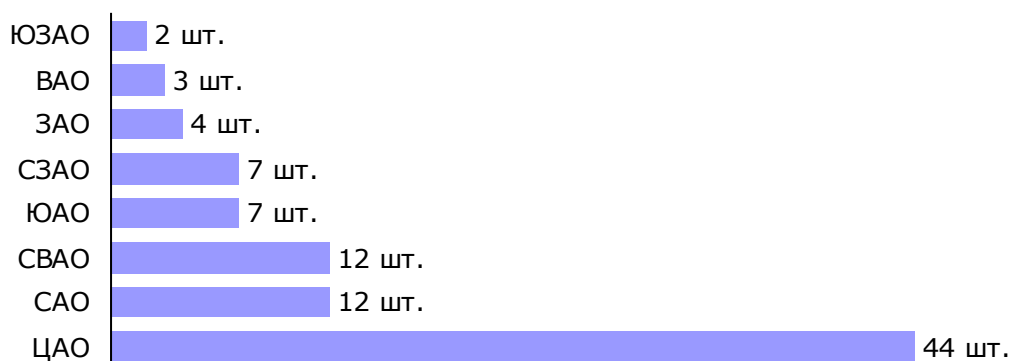
- ✓ Soyuz Apartments (ул. Новорязанская, д.8, стр. 1), элит-класс
- ✓ Дом на ВДНХ (ул. Бориса Галушкина, вл. 10, корп. 2), комфорт-класс
- ✓ Клубный дом на Сретенке (Даев пер., д. 19), элит-класс
- ✓ CleverLand (ул. Комдива Орлова, д. 1), комфорт-класс
- ✓ Classico (Олимпийский просп., д. 10), элит-класс
- ✓ Березовая Аллея (Березовая аллея, д. 35), комфорт-класс
- ✓ Парк Легенд (Автозаводская ул., д. 23, кор. 120), комфорт –класс
- ✓ Degré Loft (Петровский бул., д. 17/1), элит-класс

В первом полугодии было также объявлено о начале продаж апартаментов в МФК «Евразия», «Орехово» и проекте Central Park, однако почти сразу реализация этих комплексов по различным причинам была приостановлена. Кроме того, закрылись продажи в МФК «Искра- Парк» и «Старт-Формат», которые, могут повторить судьбу проекта «Лица», получив статус многоквартирных домов. Одновременно во втором квартале возобновилась реализация апартаментов в «Сердце Столицы».

Почти половина комплексов по-прежнему расположена в Центральном округе (48%). Основной объем предложения по количеству комплексов с апартаментами распределен между Северным (13%), Северо-Восточным (13%), Южным (8%) и Северо-Западным административными округами. Наибольший годовой рост комплексов с апартаментами показали Северо-Восточный (+5%) и Центральный (+3%) административные округа. Снижение доли присутствия комплексов с апартаментами за тот же период показали Северный (-4%), Северо-Западный (-3%) и Южный (-2%) административные округа. По остальным округам доли сохранились практически на прежнем уровне. В ЮВАО комплексы с апартаментами до сих пор так и не появились.

(Источник: ГК «КОНТИ»)

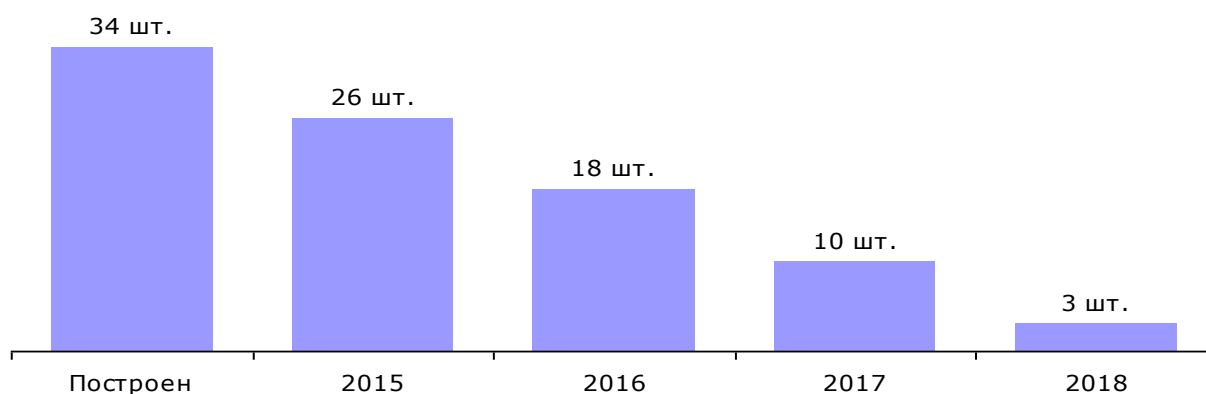
Рисунок 51

■ **Проекты с предложением апартаментов в Москве, всего 91 шт.**

(Источник: собственные исследования ГК «КОНТИ»)

По состоянию на 2 кв. 2015г. 37% комплексов, представленных на рынке в настоящее время, уже построены. Среди оставшихся - 29% (26 комплексов) планируется ввести в эксплуатацию в 2015 году:

Рисунок 52

■ **Планируемый ввод строящихся объектов с апартаментами, всего 91 шт.**

В дальнейшем прогнозируется рост предложения как за счет появления новых проектов, так и за счет проектов, которые планировали вывести на рынок еще в 2013 году, но так и не были анонсированы. С начала 2014г. из 20 заявленных в 2013 г. проектов (см. ниже) вышли на рынок только два: «Савеловский-Сити» от девелопера MR Group и «Ландыши» от ГК «МИЦ». Возможно, некоторая доля проектов презентует себя во второй половине 2015 года. Перечень таких проектов представлен в таблице ниже:

Таблица 1

№ п/п	Участники проекта	Наименование проекта	Округ	Адрес	Общая площадь, м²
1	Liral	-	ЗАО	Бережковская набережная	1 779 700
2	Forum Properties	Жилой дом в Щетинском пер., 4/2, 3	ЦАО	Щетинский пер., 4/2, 3	н/д
3	Metropolis	МФК "Сильвер плаза"	ЗАО	ул. Василисы Кожиной., вл. 25	27 000
4	KR Properties	Bruce Boutique Apartments	ЦАО	Брюсов переулок, дом 2/14, строение 9	н/д

№ п/п	Участники проекта	Наименование проекта	Округ	Адрес	Общая площадь, м ²
5	Инфосеть	Борисовский дом	ЮАО	Каширское шоссе вл. 63	23 000
6	ГК «Букет»	-	ЦАО	Причальный проезд	156 000
7	ПИК	Сити-Квартал	ЦАО	ул. Мантулинская	176 000
8	Донстрой	Komsomolsky De Luxe	ЦАО	Комсомольский пр-т, вл. 1	7 000
9	Сити-21 век	«Алекс-Сити»	СВАО	Проспект мира, д. 95 стр 3	49 650
10	ИФК «Метрополь»	Метрополь	ЮВАО	пр-кт Волгоградский, вл. 32	310 805
11	Midland Development	-	ЦАО	ул. Остоженка, д.8, стр. 1, 2, 3	21 673
12	ВЭБ	Слава	САО	Ленинградский проспект, 8	500 000
13	Гута	Красный Октябрь	ЦАО	Берсенева наб, 4-8	31 000
14	н/д	-	ЗАО	ул. Кульнева	350 000
15	Главмосстрой	-	ЗАО	Береговой пр., 2	300 000
16	Элинстрой	Эллада	САО	ул. Ак. Ильюшина вл.21, стр.1-4	171 387
17	ПИК	-	ЗАО	ул. Заречная, вл. 4а, 4б	52 800
18	MR Group	Дом на Патриарших прудах	ЦАО	ул. Спиридоновка, вл. 30	5 526

Источник: «Метриум Групп»

Сегментация предложения по ценовому признаку

С точки зрения ценовой сегментации апартаменты можно условно разделить на следующие классы:

- ✓ Комфорт – до 177 000 руб./м²
- ✓ Бизнес – 177 000-284 000 руб./м²
- ✓ Элит – более 284 000 руб./м²

Примечание: указанные ценовые границы относятся НЕ к текущему моменту времени, а к моменту первого выхода того или иного проекта на рынок, данные границы являются условными, и в ряде частных случаев объекты могут быть отнесены к соседнему сегменту при незначительном отклонении от ценовых значений.

Рисунок 53

Распределение объектов с апартаментами по классам, всего 91 шт.

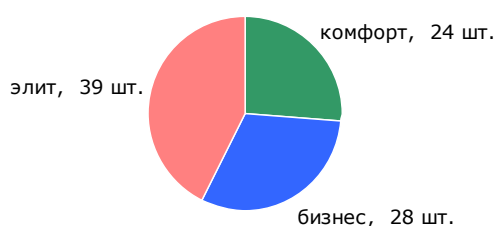
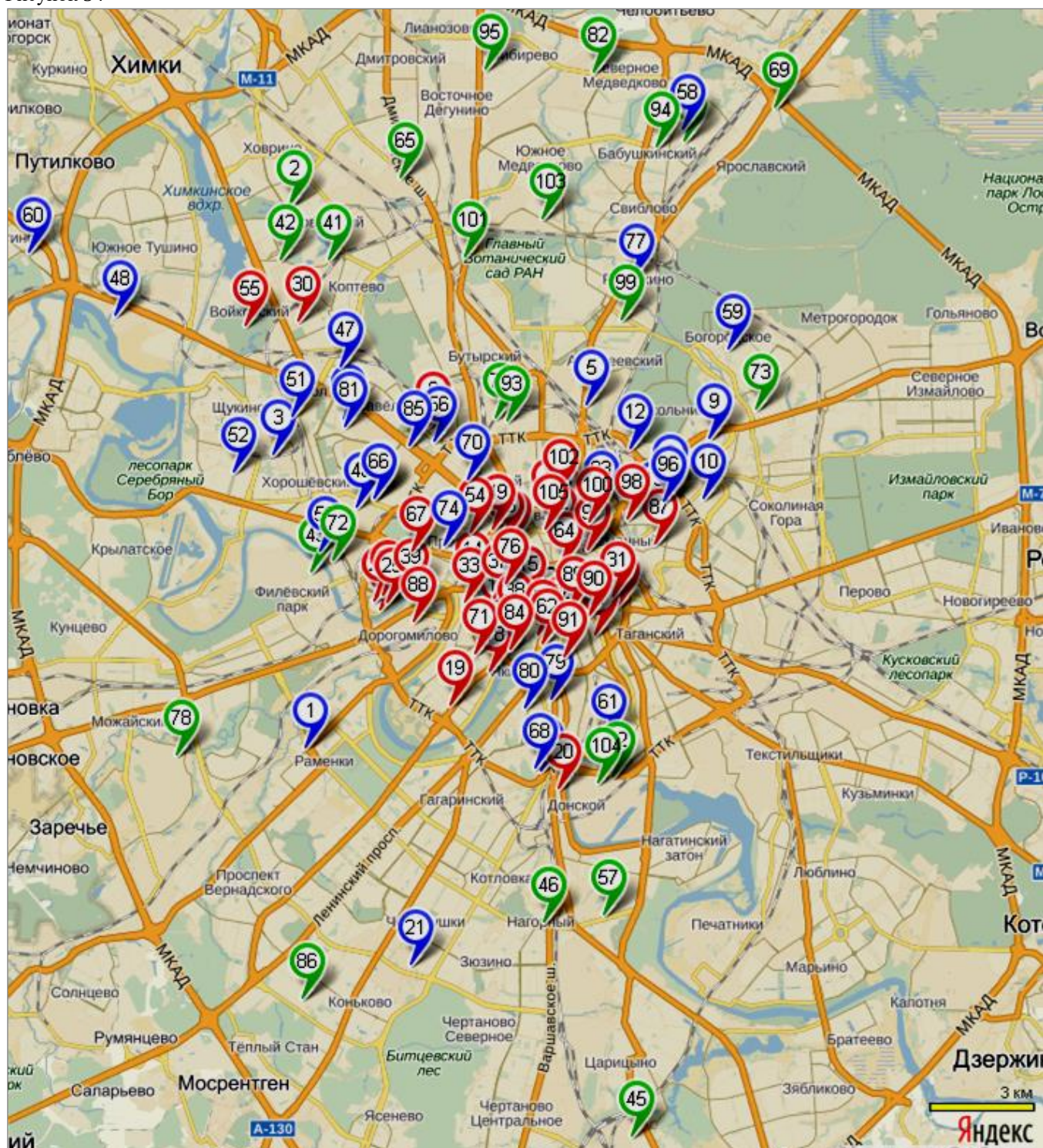


Рисунок 54



(продолжение)

КОМФОРТ :	БИЗНЕС :	ЭЛИТ :
2. Флотилия 34. Sky Parks 41. Loft Park 42. Водный 43. Фили-Град 45. мкр. Царицыно-2 46. Pure Loft 57. Just M 60. YE'S 65. ApartVill 69. Ханой-Москва 72. Новая Пресня 73. Re:Form 75. Савеловский-Сити 78. LOFT 151 82. Starting House 86. Ландыши 92. ТехноПарк 93. Двинцев, 14 94. Клубный дом на Менжинского 95. Клубный дом на Пришвина	1. Штаб квартира на Мосфильмовской 3. Берзарина ул., 12 4. Studio #8 - ПРОДАН 5. Парк Мира 8. Soho - ПРОДАН 9. Tivoli - ПРОДАН 10. Loft Post 11. The Loft 12. Loft Garden 13. Loft Factory 21. 9 Акрв 40. Хороший дом 44. TriBeCa APARTMENTS 47. LoftTime 48. Loft River 51. Маршал 52. Юнион-Парк – НЕ АПАРТАМЕНТЫ 53. Сердце Столицы 56. ВТБ Арена парк 58. Wind Stone – НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ СВЯЗАТЬСЯ 59. Соколиный форт 61. Riverdale 63. ЛИЦА 66. Лайнер 68. Резиденция Loft17 70. Art Residence 74. РАССВЕТ LOFT*STUDIO 77. Триколор 79. Дом на Люсиновской 80. Резиденция Шаболовская слобода 81. AEROLOFTS 83. Волга 85. Искра парк 96. Kleinhouse	6. Manhattan house 7. Каретный плаза - ПРИОСТАНОВЛЕН 14. Новый Арбат, 32 15. Резиденция Знаменка 16. Bernikov - ПРОДАН 17. Дом Гельриха - ПРОДАН 18. Николаевский дом 19. Clerkenwell House 20. Даниловская мануфактура 22. Город столиц 23. Федерация 24. Меркурий Сити Тауэр 25. Imperia Tower 26. Кадашевские палаты 27. Wine House 28. Цветной 26 29. Мансарды на Мясницкой 30. PETROVSKY APART HOUSE 31. Артхаус 32. Неглинная плаза - ПРОДАН 33. Smolensky Deluxe 35. Клубный дом «Сытинский» 36. У Патриарших 37. Turandot Residences 38. Golden Mile Private residence 39. IQ Квартал 49. Сады Пекина 50. НегоциантЪ 54. Дом на Красина 55. TWEED Парк 62. Mon Cher 64. St Nicolas 67. Резиденция МОНЭ 71. Литератор - ПРОДАН 76. Театральный дом 84. Кленовый ДОМ 87. Гороховский, 12 88. Atlantic Apartments 89. Balchug Viewpoint 90. Balchug Residence 91. Фабрика Марата 97. Metropolis Loft

Спрос

Общий объем спроса за квартал составил порядка 24 тыс. кв.м. или 344 апартаментов. Спрос за квартал снизился на ~20%. (Источник: агрегированные данные ГК «КОНТИ», «Метриум Групп» и экспертные данные ведущих игроков рынка апартаментов Москвы).

В разрезе сегментов, ситуация по спросу примерно следующая:

- ✓ В проектах комфорт класса темпы реализации составляют в среднем 7 апартаментов в месяц.
- ✓ В проекте бизнес класса продается в среднем 5 апартаментов в месяц.
- ✓ В проекте элит класса в среднем 1 апартамент в месяц.

(Источник: агрегированные данные ГК «КОНТИ», «Метриум Групп» и экспертные данные ведущих игроков рынка апартментов Москвы).

По наблюдениям ряда ведущих аналитиков рынка недвижимости, на фоне продолжающейся экономической нестабильности, эксперты отмечают сохранение покупательского спроса на бюджетные апартменты. При этом доля инвестиционных покупок за 1 квартал 2015г. снизилась на -8% (по отношению к 4 кв. 2014г.) и составила 33% от общего количества сделок. Также стоит отметить, что основная доля (63%) покупателей планирует проживать в купленных апартментах. И оставшиеся 4% покупателей планируют сдавать в аренду или использовать апартмент для временного проживания (Источник: ГК «КОНТИ», «БЕСТ-Новострой», данные на 1 кв. 2015г.).

В общем количестве сделок во 2 кв. 2015г. приобретены однокомнатные апартменты (56%), к двухкомнатным лотам проявили интерес более трети покупателей (35%). При этом апартменты студийной планировки купили 6% покупателей. (Источник: «БЕСТ-Новострой»).

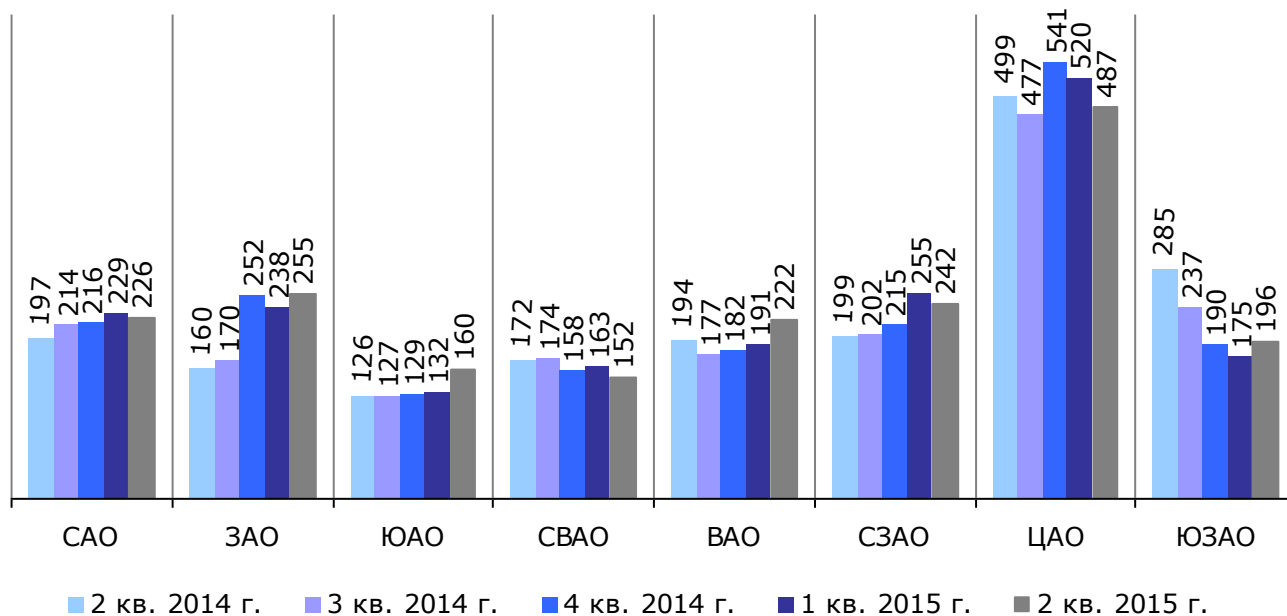
Наибольшим спросом пользовались бюджетные апартменты площадью 40-50 кв.м – 41%, на втором месте оказались апартменты 60-70 кв.м – 16%. (Источник: Собственные исследования ГК «КонтИ», «Est-a-Tet»)

Цены

Средневзвешенная цена кв.м по итогам 2 кв. 2015г. выросла на 1,9%. Однако внутри округов цены менялись значительно более активно. Причем динамика была разнонаправленной – сказалось изменение структуры предложения, скачки курсов валют и переход большинства застройщиков в рублевые цены. За квартал на рынке апартментов были примеры как понижения, так и повышения цен (с преобладанием последней тенденции).

Рисунок 55

Изменение цен апартментов за год, тыс.руб./м²:



(Источник: Собственные исследования ГК «КОНТИ»)

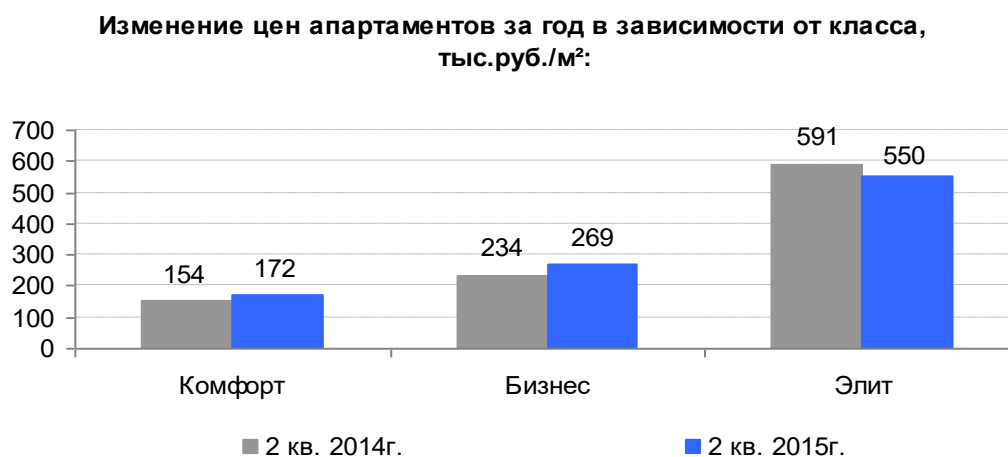
Многие проекты, вышедшие на рынок во втором квартале, отличаются не только привлекательной ценой кв.м, но и скромными размерами лотов и, как следствие, небольшими бюджетами. В результате, рейтинг проектов с самыми доступными апартаментами изменился кардинально. К концу второго квартала пятерка самых бюджетных предложений апартаментов выглядит так:

Самые дешевые апартаменты во 2 квартале 2015г. продавались в следующих комплексах:

1. CleverLand (1,98 млн руб./16,03 кв.м);
2. Березовая Аллея (2,49 млн руб./25,4 кв.м);
3. Soyuz Apartments (3,09 млн руб./17,18 кв.м);
4. Савеловский Сити (3,91 млн руб./ 28,78 кв.м);
5. Kleinhouse (3,999 млн руб./17,15 кв.м).

Изменение средних цен апартаментов в зависимости от сегмента со 2 кв. 2014г. представлено на диаграмме:

Рисунок 56



(Источник: данные компаний ГК «КОНТИ» и «Est-a-Tet »)

Прогнозы

«Появление права прописаться в апартаментах, безусловно, может стать причиной повышения цен на рынке, однако в меньшем масштабе, чем это было бы возможно при полном стирании границ с квартирами. Официальное появление понятия «апартаментов» будет стимулировать дальнейшее развитие этого формата в городе. Принятие нового законопроекта, а также воплощение планов по реновации промышленных зон в Москве приведут к увеличению доли апартаментов на рынке жилья. Влияние на сегодняшнюю конъюнктуру рынка окажет также помощь властей в переводе существующих апартаментов в квартиры. Предполагается, что в течение определенного переходного периода проекты, отвечающие основным требованиям к жилым помещениям, будут в особом порядке переведены в жилье. Процесс преобразования апартаментов в квартиры был запущен в 2014 году, и на рынке уже есть успешные примеры перевода».

(Источник: Компании «Метриум Групп», Анна Соколова, директора департамента аналитики. Ссылка: http://www.metrium.ru/upload/iblock/f53/apartamenty_obzor-na-sayt_2-kvartal.pdf)

«В целом мы прогнозируем стабильное состояние ценовой конъюнктуры на рынке апартаментов г. Москвы. Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, апартаменты по-прежнему остаются перспективным сегментом рынка недвижимости, который продолжит планомерно пополняться новыми интересными проектами»».

(Источник: БЕСТ-Новострой, Татьяна Шарова, руководитель
Департамента проектного консалтинга

Ссылка: <http://www.russianrealty.ru/tidings/company/673530/>)

«В перспективе возможно снижение объема предложения апартаментов, что будет связано с переводом части проектов в сегмент квартир»

(Источник: Est-a-Tet, Владимир Богданюк, руководитель
Аналитического и консалтингового центра. Ссылка:

http://www.1rre.ru/upload/iblock/55f/analitics_realty_housing_13_07_2015_96507.pdf)

Выводы по рынку апартментов

- ✓ Рынок апартментов Москвы во 2 кв. 2015 г. продолжает развиваться.
- ✓ За 2 кв. 2015г. в продажу вышли 8 объектов: «Soyuz Apartments» (элит-класс), «Дом на ВДНХ» (комфорт-класс), «Клубный дом на Сретенке» (элит-класс), «CleverLand» (комфорт-класс), «Classico» (элит-класс), «Березовая Аллея» (комфорт-класс), «Парк Легенд» (комфорт –класс), «Depre Loft» (элит-класс).
- ✓ Во 2 кв. 2015г. завершена процедура перевода большой доли апартментов в статус жилья в проекте «Сердце Столицы» (Дон-Строй). Кроме того, в настоящее время приостановлены продажи апартментов в МФК «Искра Парк» и «мкр. Царицыно-2» («Старт-Формат»). По неподтвержденной информации, застройщики тоже ведут работу по переводу апартментов в статус квартир.
- ✓ Общий объем предложения рынка апартментов Москвы на конец 2 кв. 2015г. составил около 8 000 апартментов (+19% по отношению ко 2 кв. 2014г. и +0% за 2 кв. 2015г.).
- ✓ Апартменты сегодня предлагаются в 91 комплексе.
- ✓ Почти половина комплексов по-прежнему расположена в Центральном округе (48%).
- ✓ Наибольший годовой рост комплексов с апартментами показали Северо-Восточный (+5%) и Центральный (+3%) административные округа. Снижение доли присутствия комплексов с апартментами за тот же период показали Северный (-4%), Северо-Западный (-3%) и Южный (-2%) административные округа.
- ✓ Основная доля комплексов с апартментами (43%) по итогам 2 кв. 2015г. представлена в классе «элит» (годовой рост +2%). Доля сегмента бизнес за год сократилась на -8% и по состоянию на 2 кв. 2015г. составляет 31%. В комплексах класса комфорт его доля выросла за год на +6% и в общем объеме предложения составляет 26%
- ✓ Суммарный объем продаж апартментов за 2 кв. 2015 г. составил 344 апартмента или 23 863 м². Объем спроса снизился за 2 квартал 2015 г. на 20%. Это объясняется сезонным снижением покупательской в летний период и ожиданием принятия окончательного решения о статусе апартментов: приравняют ли к жилью?
- ✓ По-прежнему продолжается тенденция перекладывания денежных средств в недвижимость, как в сберегательный актив, но с меньшими темпами, чем в 2014 году.
- ✓ Средняя цена апартментов на 1 кв. 2015 г. в «комфорт» классе – 172 тыс.руб./м² (+12% за год, +3% за квартал), в «бизнес» классе – 269 тыс.руб./м² (+15% за год, +0% за квартал), в «элит» классе – 550 тыс.руб./м² (-7% за год, -8% за квартал).
- ✓ В перспективе аналитиками прогнозируется, что появление права прописаться в апартментах, безусловно, может стать причиной повышения цен на рынке, однако в меньшем масштабе, чем это было бы возможно при полном стирании границ с квартирами. Официальное появление понятия «апартментов» будет стимулировать дальнейшее развитие этого формата в городе.

9. Курсы валют

Рисунок 57

