



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 3 квартал 2015



Содержание

1. Резюме	3
2. Первичный рынок жилья	8
Объемы ввода нового жилья в Москве.....	8
Предложение	8
Спрос	10
Цены	11
Прогнозы.....	14
Выводы по первичному рынку жилья	15
3. Вторичный рынок жилья.....	16
Предложение	16
Спрос	16
Цены	17
Аренда	20
Прогнозы.....	21
Выводы по вторичному рынку жилья	22
4. Офисы	23
Предложение	23
Спрос	25
Арендные ставки	27
Ставки капитализации	30
Прогнозы.....	31
Выводы по рынку офисной недвижимости.....	32
5. Торговая недвижимость	33
Предложение	33
Спрос	34
Арендные ставки	36
Ставки капитализации	37
Прогнозы.....	38
Выводы по рынку торговой недвижимости	39
6. Склады	40
Предложение	40
Спрос	41
Арендные ставки	43
Ставки капитализации	45
Прогнозы.....	46
Выводы по рынку складской недвижимости	47
7. Гостиницы	48
Предложение	48
Спрос	48
Цены	49
Прогнозы.....	50
Выводы по рынку гостиничной недвижимости.....	51
8. Апартаменты	52
Специфика формата «апартаменты»	52
Предложение	52
Сегментация предложения по ценовому признаку	54
Спрос	57
Цены	57
Прогнозы.....	60
Выводы по рынку апартаментов	61
9. Курсы валют	62

1. Резюме

Новое строительство

Темпы ввода новых объектов в Москве относительно высоки, но в различных сегментах динамика разнонаправленная. Объемы ввода коммерческой недвижимости за год (с 3 кв.2014 по 3 кв.2015) достигли достаточно высоких значений: офисы – 1.1 млн.м², торговля – 1.5 млн.м², склады – 1.3 млн.м². Одновременно с этим, в сегменте жилья ситуация обратная – в 2014 году 1.6 млн.м² и около 1 млн.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.

Параллельно усиливается тенденция снижения строительной активности в большинстве сегментов. Замедление темпов ввода жилья в границах «старой» Москвы связано с дефицитом свободных площадок и с негативным отношением властей к точечной застройке. В то же самое время сегмент коммерческой недвижимости оказался на текущий момент под давлением избыточности предложения из-за больших объёмов строительства в предшествующие годы.

Продолжает свое развитие рынок апартаментов, который специалисты выделяют в самостоятельный сегмент. Сегодня апартаменты предлагаются в 93 комплексах. При этом, в 3-м квартале 2015 г. на рынок вышло 3 новых проекта. Большая часть представленных на рынке апартаментов – 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 столицы второй год находится под давлением неблагоприятной макроэкономической ситуации.

После двух волн ажиотажного спроса 2014 года на рынке жилья потенциал покупательской платежеспособности исчерпался. На текущий момент спрос значительно снизился и ориентировался на максимально доступное жилье с минимальными ценами сделки при наличии необходимой инфраструктуры в непосредственной близости. Помимо этого, на рынок жилья, где спрос последние годы, в общем, относительно высок из-за дефицитности предложения, негативное влияние оказывает рост ипотечных ставок и ужесточение требований банков к заемщикам.

В сфере коммерческой недвижимости спрос продолжает снижаться. Это отражается на ценовых показателях. На спрос давит снижение деловой и туристической активности, выливаясь в увеличение доли свободных площадей и усилении конкуренции.

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 привело 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 два раза. Многие новые торговые центры открываются полупустыми. Вместе с этим также следует учитывать весьма неравномерное географическое распределение торговых объектов в Москве. Новые проекты расположены на периферии, а общая обеспеченность жителей столицы торговыми площадями в среднем значительно ниже, чем в крупных европейских городах.

На рынке качественной складской недвижимости дефицит складских помещений значительно снизился из-за большого объема нового строительства. Доля вакантных (свободных) площадей выросла более чем в три раза за год. Значительно усилилась конкурентная борьба. Но, несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, уровень спроса на объекты складской недвижимости был по-прежнему достаточно высок. Специалисты считают, что данный рынок пока не достиг насыщения. Важной тенденцией стал 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.

Рынок апартаментов продолжает развиваться. В условиях макроэкономической неопределённости покупатели по-прежнему расценивают апартаменты (как и жилье) в качестве сберегательного актива. Однако, доля инвестиционных покупок в 2015 году 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

Цены на первичном рынке жилья колеблются в диапазоне: 172 – 241 тыс.руб./м² (2600 – 3800 \$ /м²), а на вторичном – около 215 тыс.руб./м² (3460 \$ /м²), или без учета элитного и ветхого жилья – 171 тыс.руб./м² (2750 \$ /м²). При этом, средний уровень рублевых цен увеличился за год на 0.5-1.5%, а долларовых – снизился на 30-40%, отражая колебания курсов валют.

Стабильно высокие значения рублевых цен обусловлены уровнем спроса, дефицитностью предложения и давлением высокой себестоимости строительства в столичном регионе. С другой стороны, для роста цен 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.

В сфере коммерческой недвижимости динамика иная. Здесь цены традиционно измеряются в долларах. После относительной стабильности предшествующих лет в 2014 и первой половине 2015 года долларовые арендные ставки 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 25-40% и составили 546, 351 и 241 \$/м²/год для классов А, В+ и В- соответственно.

В сегменте торговой недвижимости ставки снизились на 15-20%. 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)

Ставки аренды качественных складов снизились также на 40% и составили 70 и 66 для классов А и В соответственно.

Диапазон цен на рынке апартментов достаточно велик и зависит от класса объектов: «элит» – 594 тыс.руб./м² (+7% за год), «бизнес» – 261 тыс.руб./м² (+17% за год); «комфорт» – 167 тыс.руб./м² (без изменений за год). Необходимо отметить, что цены апартментов 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 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 уже не ожидается. 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, в свою очередь, негативно повлияет на спрос и на поток инвестиций в торговую недвижимость. Сегодня, на фоне высоких объемов ввода готовых объектов, а также при ограниченности заемного финансирования, наблюдается стагнация девелоперской активности, что в двух- и трехлетней перспективе приведёт к значительному снижению объемов ввода новых площадей.

Рынок качественной складской недвижимости продолжит развитие, но меньшими темпами нежели в предшествующие годы. Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию. Специалисты по-прежнему считают складской рынок инвестиционно-привлекательным. При этом будет сильно заметно влияние макроэкономической ситуации, существующий дефицит снизится, а конкурентная борьба усилится. 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 данного сегмента рынка.

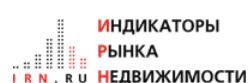
В отношении апартamentов эксперты отмечают, что появление возможности прописаться в апартментах, может стать причиной повышения цен на рынке, однако в меньшем масштабе, чем это было бы возможно при полном стирании границ с квартирами. Тем не менее, цены апартментов значительно приблизятся к ценам квартир, ввиду необходимости создания застройщиками инфраструктурных объектов в структуре или в локальном окружении комплексов. Это, с одной стороны, окажет давление на себестоимость, а с другой – повысит конкурентные преимущества апартментов. Официальное появление понятия «апартамент» будет стимулировать дальнейшее развитие этого формата недвижимости. В перспективе аналитиками прогнозируется развитие более привлекательных условий по покупке апартментов, а также увеличение среднего размера скидки.

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.metrinfo.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.metrrium.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 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

«За девять месяцев 2015 г. в Москве [новые границы] сдано в эксплуатацию 2,404 млн кв. м жилья [Сергей Лёвкин, руководитель Департамента градостроительной политики Москвы] ...Большая часть жилья, построенного с начала этого года, приходится на «новую Москву» - там введено 1,373 млн кв. м»

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

Таким образом, с начала 2015 г. в «старых» границах Москвы было построено и введено 1.031 млн.м² жилья:

Рисунок 1



«Темпы строительства удалось сохранить благодаря активной работе до кризиса, объясняет заместитель мэра Москвы Марат Хуснуллин. «Чтобы не допустить старения площадей, в Москве 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», — рассказывал он ранее. Сейчас в Москве в стадии строительства около 11,5 млн кв. м жилья»

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

Предложение

«Предложение с начала года увеличилось почти на 30%, инвесторы продолжают выводить на рынок крупные проекты площадью в сотни тысяч квадратных метров, говорит председатель совета директоров «Бест-новостроя» Ирина Доброхотова. Но спрос, по ее словам, меньше предложения».

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

«По данным компании «ИРН», на первичном рынке московского региона, без учета элитного центра столицы, в настоящее время продается около 6 млн кв. м квартир и апартаментов – это рекордный объем предложения за все 25 лет существования отечественного рынка недвижимости.

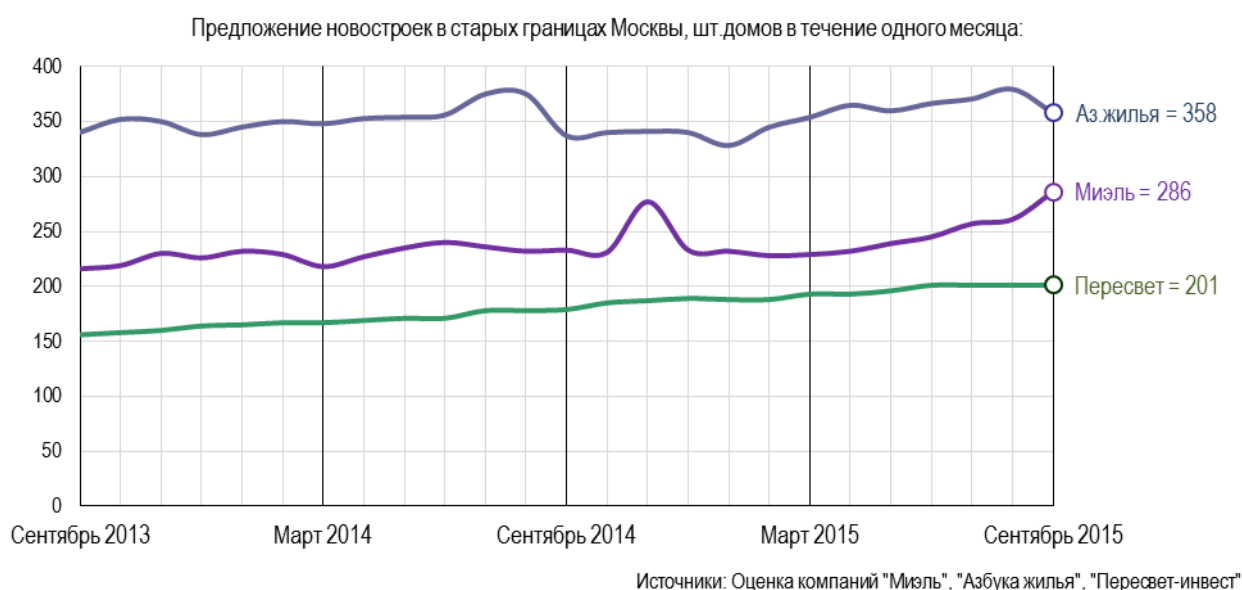
...Большую часть предложения обеспечивают территории за МКАД, однако и в старой Москве сейчас строят много. Это уникальная для столичного региона ситуация: раньше Москва и Подмосковье в этом отношении всегда находились в противофазе. Причем, в отличие от кризиса 2008-2009 гг., девелоперы теперь не могут позволить себе откладывать реализацию проектов до

лучших времен из-за изменения правил игры на строительном рынке: больших капиталовложений на начальном этапе стройки, увеличения кадастровой стоимости земли, роста арендной платы за участок в случае затягивания сроков строительства и т.п. В результате, несмотря на падение спроса, только на территории от Третьего транспортного кольца до МКАД с начала года вышло 20 новых жилых проектов, где суммарно предлагается 59 корпусов. Еще 18 новых домов вышло на продажу в семи проектах, стартовавших в прошлые годы».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

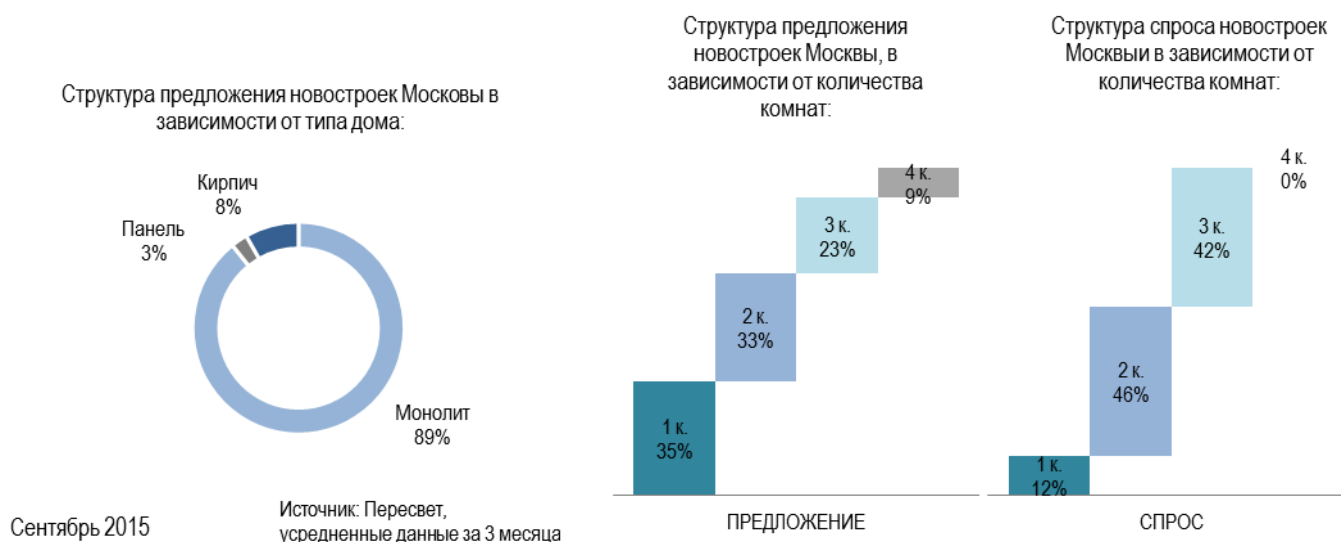
Согласно различным оценкам аналитиков на текущий момент количество новостроек в старых границах Москвы находится в диапазоне 201 (Пересвет -инвест) – 358 (Азбука жилья). Столь значительное отличие значений индикаторов у разных источников свидетельствует, скорее всего, об особенностях методик обработки исходных баз данных. В данном случае можно принять за среднее значение округленную цифру – около 280 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



Спрос

«В отличие от предложения, спрос на жилье находится на минимуме, сократившись на 10-60% по сравнению с прошлым годом в зависимости от региона и сегмента».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

«Предложение с начала года увеличилось почти на 30%, инвесторы продолжают выводить на рынок крупные проекты площадью в сотни тысяч квадратных метров, говорит председатель совета директоров «Бест-новостроя» Ирина Доброхотова. Но спрос, по ее словам, меньше предложения».

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

«Столичные власти стали охотнее соглашаться на изменение функционального назначения коммерческой недвижимости - разрешать превращать ее в квартиры. Это одна из форм поддержки застройщиков в кризис, объясняли чиновники. Строить жилье рентабельнее: в офисах и торговых центрах много площадей пустуют, а спрос на гостиницы падает. Количество договоров долевого участия в строительстве жилья, впрочем, тоже снижается: по данным управления Росреестра по Москве, за девять месяцев 2015 г. падение год к году составило около 11% (с 15 756 до 13 903)»

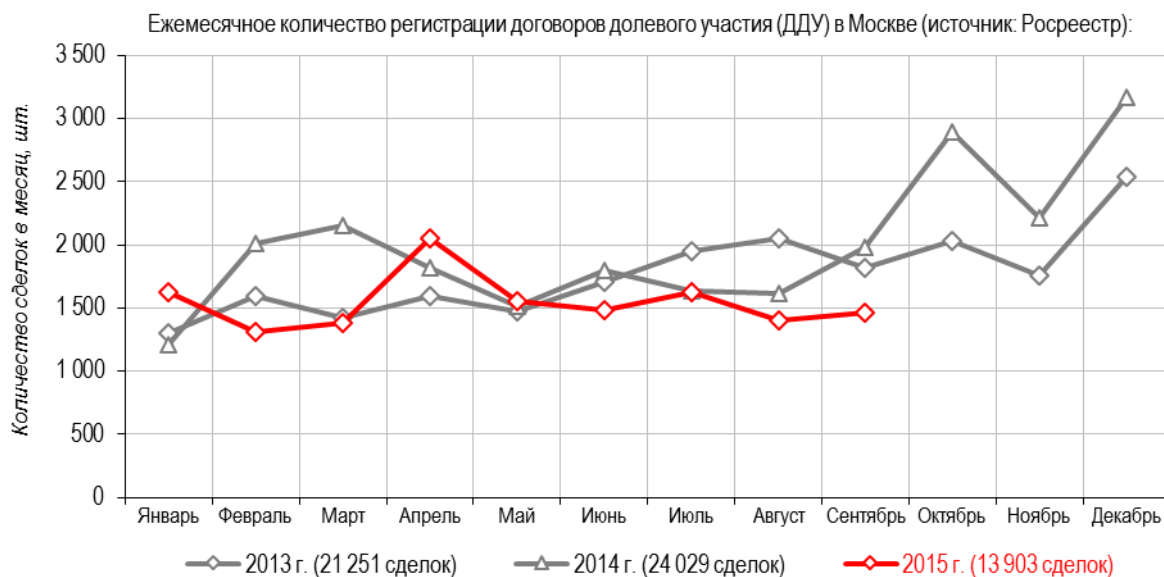
(Источник: Ведомости, <http://stoi.mos.ru/articles/vvod-zhilya-v-moskve-poka-rastet>)

Рисунок 4



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

Рисунок 5



Цены

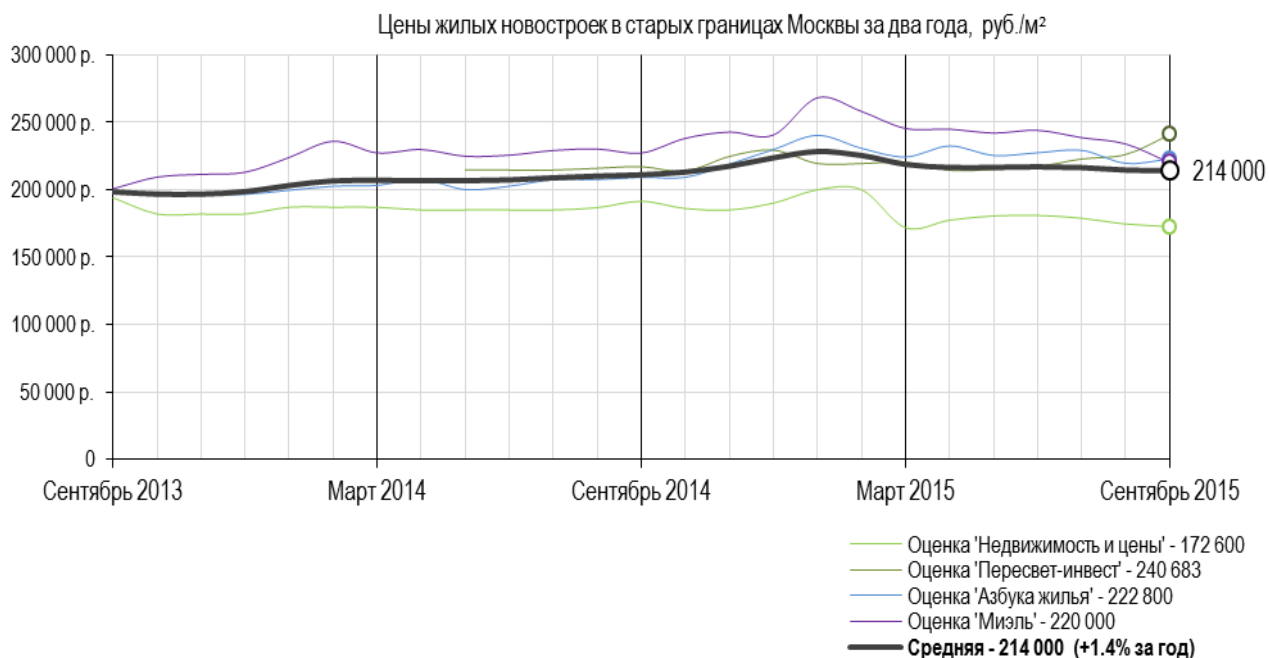
«Сформировавшийся во времена «шалых денег» уровень цен на жилье слишком сильно оторвался от массового платежеспособного спроса. В последние годы даже граждане с хорошими зарплатами могли купить квартиру только при наличии значительных накоплений. Однако старые сбережения были в основном исчерпаны во время двух волн ажиотажного спроса в 2014 г., а новые появятся еще очень нескоро - даже правительство не ожидает восстановления доходов населения в ближайшие годы.

Конечно, в России останется еще немало состоятельных людей, которым покупка квартиры вполне по карману. Проблема в том, что таким гражданам жилье не нужно – они уже успели приобрести недвижимость не только для себя и всех своих родственников, но и про запас на черный день. А подавляющее большинство тех, кто действительно нуждается в улучшении жилищных условий, уже давно не могут об этом даже мечтать. Соответственно, для обеспечения нормального уровня продаж цены должны существенно снизиться - чтобы квартиры могли покупать те, кто уже много лет был отрезан от рынка».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

По оценкам различных источников диапазон текущих рублёвых цен составляет 172 - 241 тыс.руб./м², среднее значение – 214 тыс.руб./м². Изменение за год – рост 1.4%.

Рисунок 6



Другую динамику демонстрируют долларовые цены, диапазон которых составляет 2585 – 3820 \$/м², среднее значение – 3260 \$/м². Изменение за год – падение на 41%, что в значительной степени отражает динамику курсов валют:

Рисунок 7

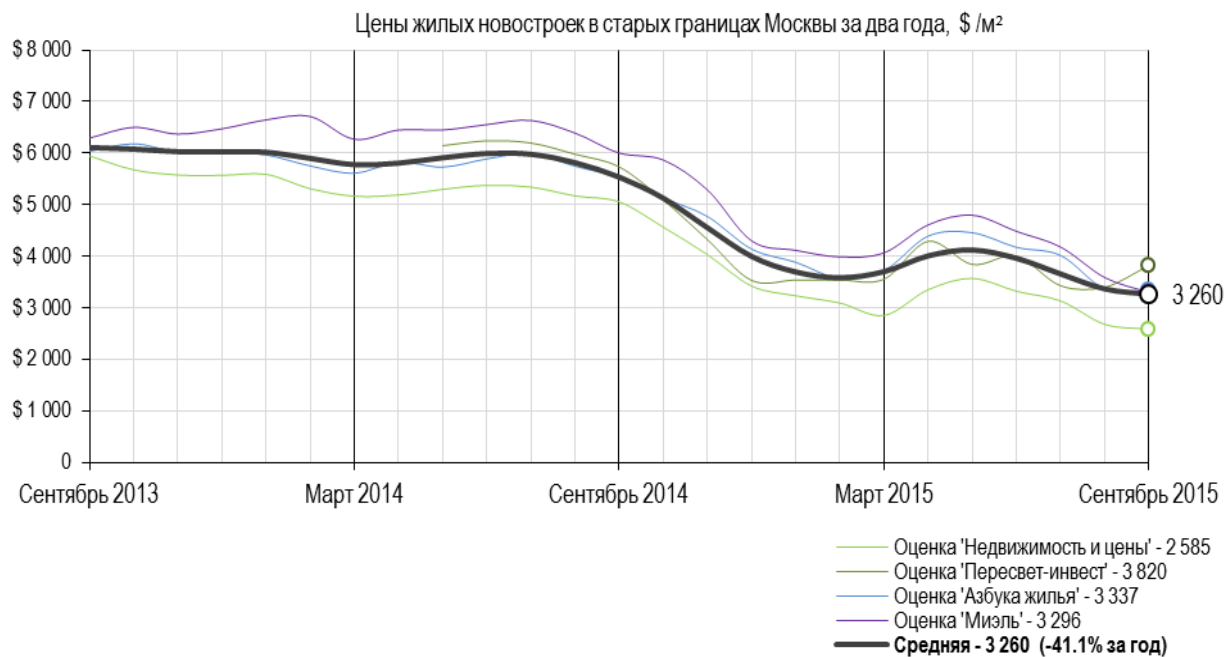


Рисунок 8



Прогнозы

«Резкого спада строительства не будет, считает Репченко: будет некоторое сокращение в 2016 г., а серьезного снижения ввода можно ожидать в 2017-2018 гг. - если ситуация в экономике не улучшится. Что строительство жилья в 2016 г. может сократиться, предупреждал и Хуснуллин: количество выданных разрешений на его строительство снизилось почти на треть. В краткосрочной перспективе строительная отрасль зависит от господдержки, констатирует Доброхотова из «Бест-новострой»

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

«По всей видимости, в ближайшие месяцы заявленные цены будут постепенно приближаться к реальным, с учетом скидок и торга, которые лежат ниже формальных примерно на 10-15%. В 2016 г. снижение стоимости жилья, скорее всего, продолжится, и по итогам 2016 г. цены могут потерять еще 15% в рублях.

На первичном рынке уменьшение средних цен будет происходить за счет выхода новых, более доступных по цене проектов и очень медленного повышения стоимости жилья по мере повышения стадии готовности дома. Скидки также сохранятся.

По всей видимости, из всех сегментов городского рынка жилья больше всего просядет бизнес-класс. В этом сегменте разрыв между уровнем цен и возможностями большинства покупателей существенно больше, чем в эконо- и комфортклассе. И это не элитная недвижимость, для покупателей которой цены подчас не имеют принципиального значения. К тому же именно в сегменте бизнес-класса, активно развивавшемся в Москве в предыдущие годы, сосредоточен огромный объем предложения жилья, в том числе инвестиционного».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

«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».

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

Выводы по первичному рынку жилья

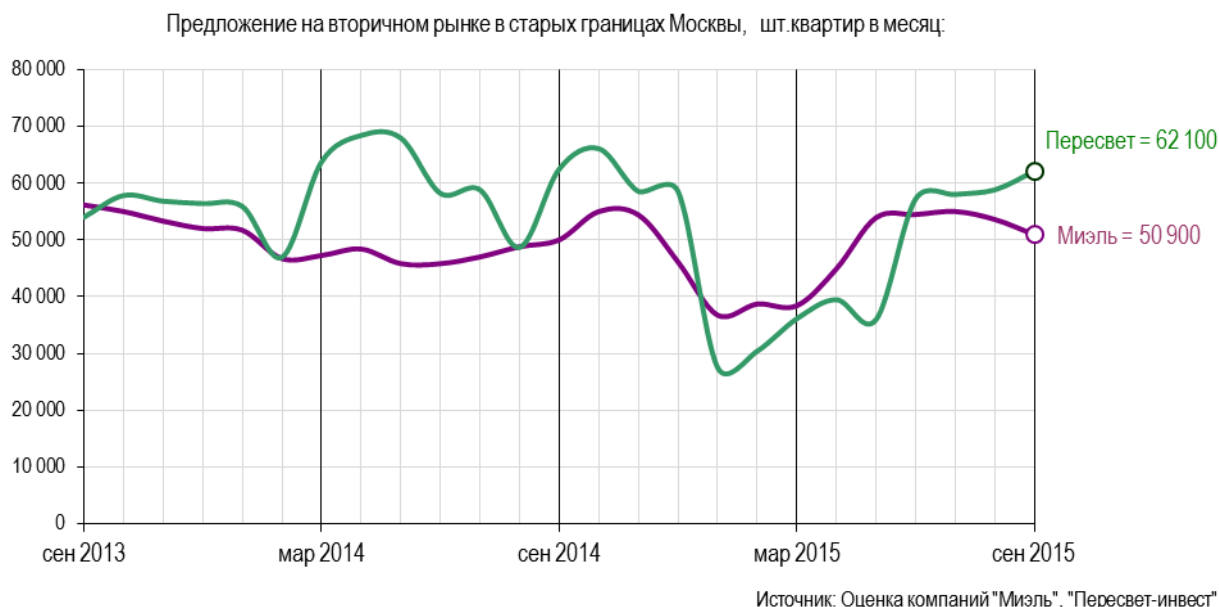
- ✓ Объемы ввода нового жилья в старых границах Москвы постепенно снижаются: в 2014 году – 1.6 млн.м² и за 9 месяцев 2015 году составил более 1 млн.м².
- ✓ Снижение объемов ввода относительно прошлых лет обусловлено, в первую очередь, дефицитом свободных площадок на территории города, а также политикой 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 последнее время проявилась тенденция роста объема предложения, относительно более-менее стабильных уровней прошлых лет; сегодняшнее значение составляет около 280 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 при наличии необходимой инфраструктуры в непосредственной близости.
- ✓ Удельные цены предложения на первичном рынке колеблются в диапазоне: 172 – 241 тыс.руб./м² (2600 – 380 \$ /м²), при этом, средний уровень рублевых незначительно вырос за год – на 1.4 %, а долларовых – упал на 41%.
- ✓ Прогнозы специалистов на 2015 - 2016 годы – умеренные: объемы нового строительства жилья сократятся, но без резкого спада; спрос также сократиться и будет ориентироваться на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам, развитие получит сегмент «комфорт-класса»; немаловажным фактором также будет макроэкономическая ситуация, влияющая на активность платежеспособных покупателей и инвесторов.

3. Вторичный рынок жилья

Предложение

Текущий объем предложения вторичного рынка жилой недвижимости в старых границах Москвы по оценкам различных источников варьируется в диапазоне 51-62 тыс. квартир ежемесячно:

Рисунок 9



«Предложение квартир на вторичном рынке тоже увеличивается, и в настоящее время на 30-50% превышает среднестатистические показатели. Главным образом по причине дефицита покупателей, которых отпугивают неадекватные даже по сравнению с первичным рынком цены – убитая квартира на «вторичке» может быть на миллионы рублей дороже качественной новостройки большего метража, расположенной в том же районе. Положение дел усугубляет отсутствие доступной ипотеки, так как субсидируемая государством программа распространяется только на первичный рынок.

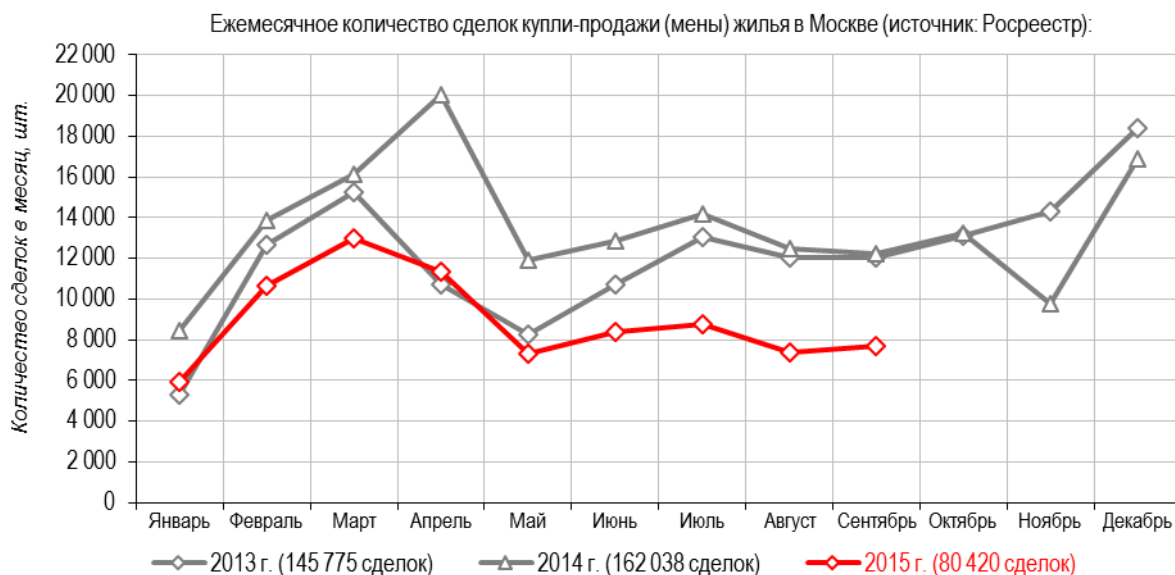
Резервы для увеличения предложения вторичного жилья есть, и немалые. Серьезный рост расходов на содержание квартир в связи с введением модернизированного налога на недвижимость и усиление миграции из России могут стимулировать выход на рынок значительного объема инвестиционных квартир, которые состоятельные граждане скупали в огромных количествах в эпоху роста цен на недвижимость».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

Спрос

«В отличие от предложения, спрос на жилье находится на минимуме, сократившись на 10-60% по сравнению с прошлым годом в зависимости от региона и сегмента»

Рисунок 10



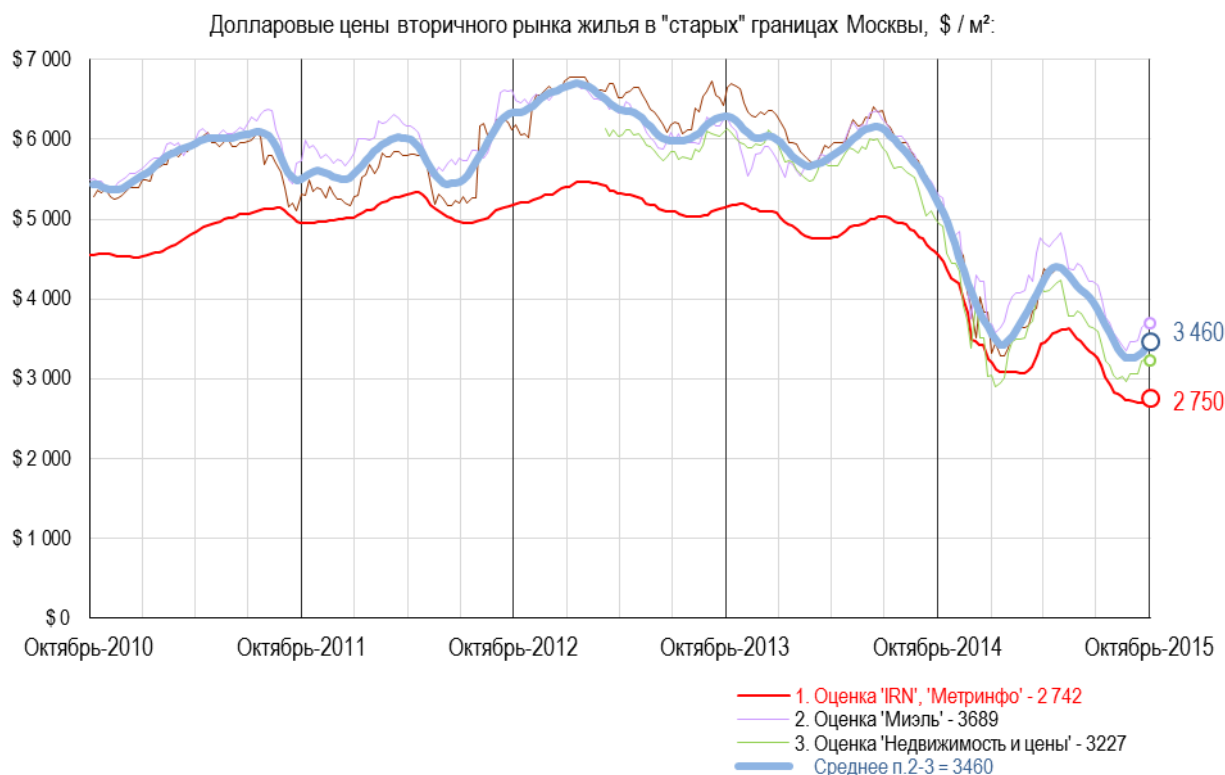
Цены

Согласно данным аналитиков рынка, использующим различные методики расчета средних цен жилой недвижимости Москвы, на текущий момент средняя цена предложения на вторичном рынке составила около 215 тыс.руб./м² (3 460 \$ /м²). Изменение за год в рублях – рост на 0.5%, в долларах – падение на 30%.

Рисунок 11



Рисунок 12



«На вторичном рынке жилья начиная с майских праздников продать квартиру со скидкой менее 10% также стало проблематично, а нередко величина торга превышала 10%.

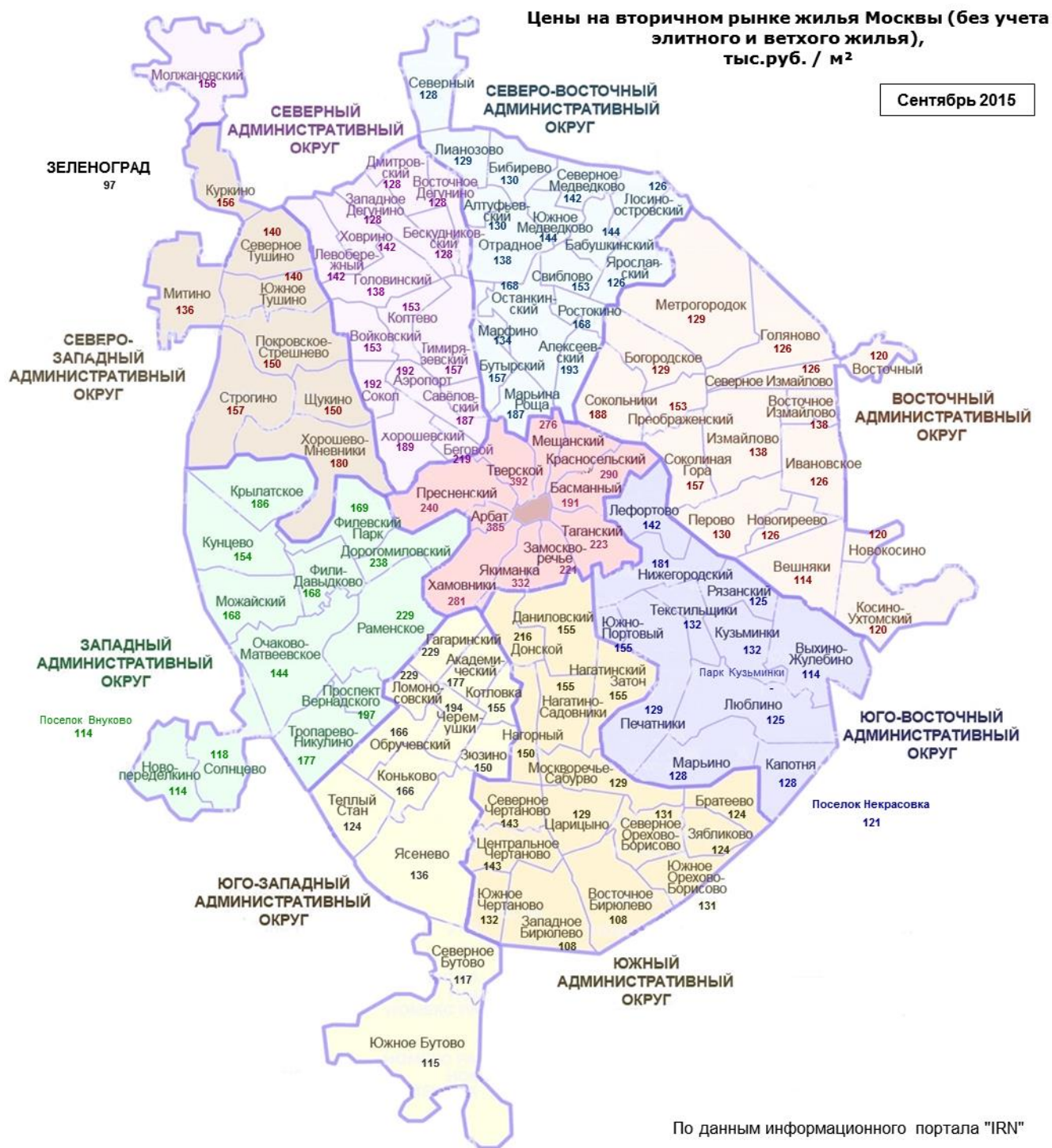
...рынок недвижимости по ценам смотрит вниз, учитывая, что величина скидок и размер торга с каждым месяцем только увеличиваются».

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

Рисунок 13

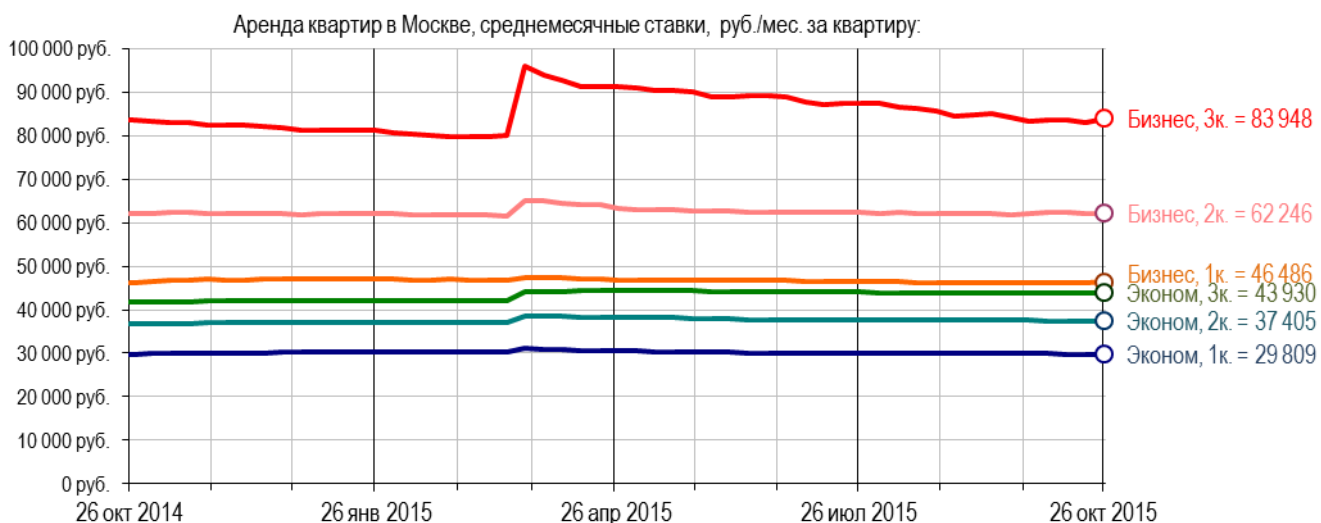


Рисунок 14



Аренда

Рисунок 15



«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>)

Прогнозы

«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: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38738.html>)

«На вторичном рынке будет расти количество адекватных спросу предложений, так как все больше продавцов начинают понимать, что по докризисным ценам продать квартиру все равно не удастся».

(Источник: ИРН, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

Выводы по вторичному рынку жилья

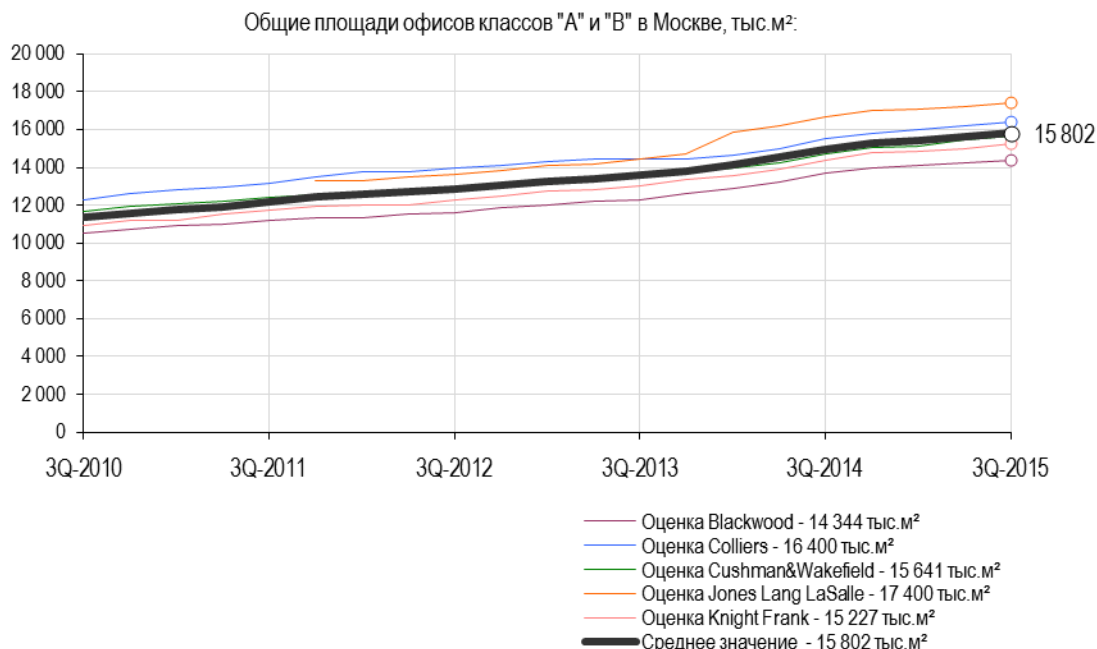
- ✓ Объем предложения на вторичном рынке жилья в старых границах Москвы в последние годы относительно стабилен, но за 2015 год обозначилась тенденция увеличения данного показателя.
- ✓ Спрос, исчерпав свой потенциал, в 2015 г. значительно сократился относительно высоких значений предыдущего года.
- ✓ Платежеспособный спрос сегодня ориентируется на наиболее ликвидные предложения с минимальной ценой лота.
- ✓ Из-за колебаний курсов валют наблюдалась разнонаправленная динамика рублевых (+0.5% за год) и долларовых (-30% за год) цен.
- ✓ Средний уровень цен составляет около 215 тыс.руб./м² (3460 \$ /м²), или без учета элитного и ветхого жилья – 171 тыс.руб./м² (2750 \$ /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.
- ✓ Ведущие аналитики в прогнозах сходятся во мнении, что под воздействием неблагоприятной макроэкономической обстановки в 2015 г. можно ожидать дальнейшего сокращения спроса, особенно, в дорогих сегментах, 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 14.3-17.4 млн.м². Среднее значение – 15.8 млн.м².

Рисунок 16



Годовой прирост (с 3Q-2014 по 3Q-2015) – 1 079 тыс.м² (+7.4%).

Рисунок 17



«Темпы роста ввода офисной недвижимости снижаются относительно 2013-2014 гг., что обусловлено общим снижением уровня экономической активности, а также высокой стоимостью и низкой доступностью финансирования»

(Источник: Colliers)

«Снижение объемов спроса, а также ограничение возможностей привлечения доступного финансирования привели к заметно-у снижению девелоперской активности: на протяжении года были анонсированы единичные проекты, а планируемые даты ввода в эксплуатацию объектов, уже находящихся в стадии строительства, в большинстве случаев переносились.»

(Источник: Knight Frank)

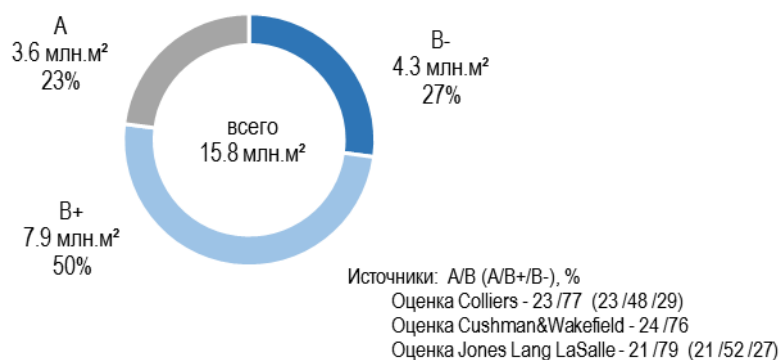
«С начала 2015 года были перенесены сроки реализации или заморожены офисные проекты общей площадью порядка 500 тыс. кв. м

(Источник: Blackwood)

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

Рисунок 18

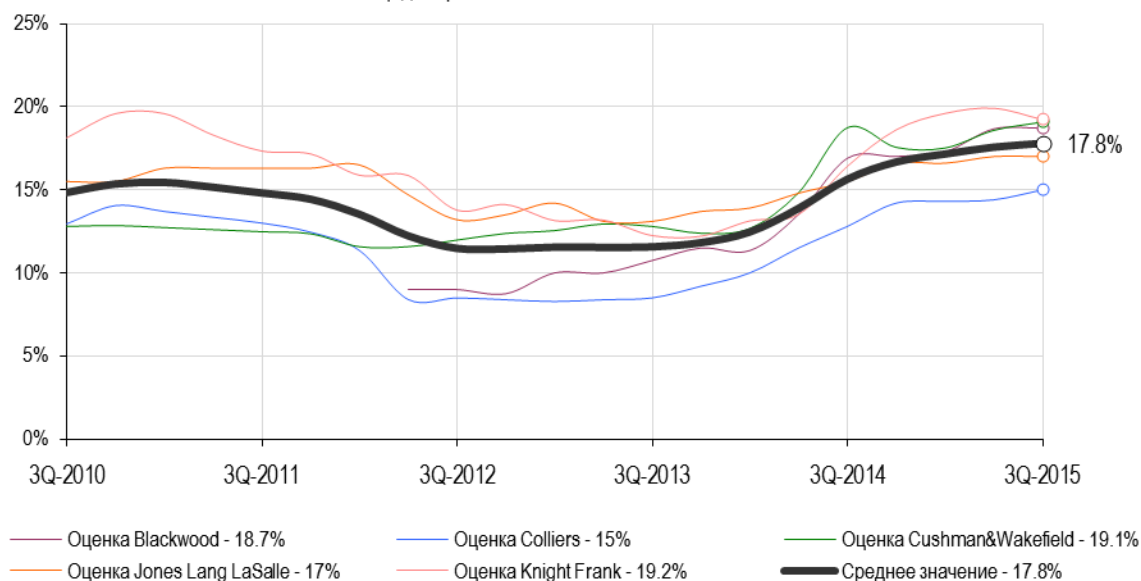
Распределение качественных офисов Москвы по классам:



Доля вакантных (свободных) площадей качественных офисов в Москве – 17.8%. Изменение за год: рост на +1.7% (процентных пункта).

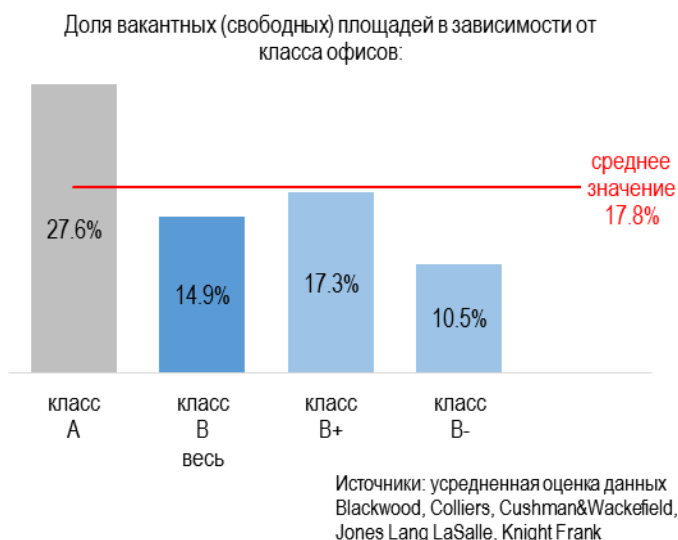
Рисунок 19

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



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

Рисунок 20



Спрос

Порядка 94% сделок на рынке офисной недвижимости в 3 квартале было совершено по договорам аренды и 6% - по договорам купли-продажи.

(Источник: Blackwood)

Рисунок 21



«Активность на рынке офисной недвижимости Москвы на протяжении 9 месяцев 2015 г. в значительной степени была обусловлена высокой волатильностью курса российской национальной валюты. так, I квартал 2015 г. на фоне крайне высокой степени неопределенности в экономике страны показал минимальное в этом году значение объема сделок аренды и покупки качественных офисных площадей. однако уже к концу квартала после стабилизации курса рубля компании вернулись к переговорам, в результате чего II квартал продемонстрировал увеличение объема сделок. в свою очередь III квартал 2015 г. стал наиболее активным: были анонсированы планы по переезду, а также закрыты крупнейшие с начала года сделки по аренде и покупке офисных площадей. стоит отметить, что арендаторы активно вступали в переговоры по пересмотру условий аренды: на фоне снижения

ставок, а также ослабления рубля с IV квартала 2014 г. доля подобных сделок увеличивалась, суммарно достигнув 63% в общем объеме сделок за 9 месяцев 2015 г.».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 22

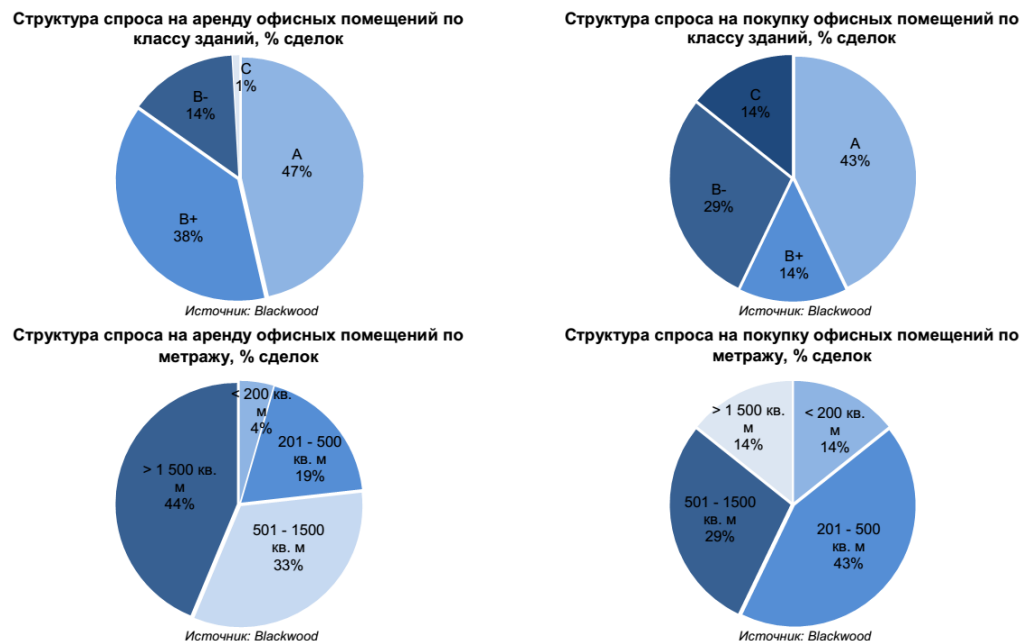


Рисунок 23

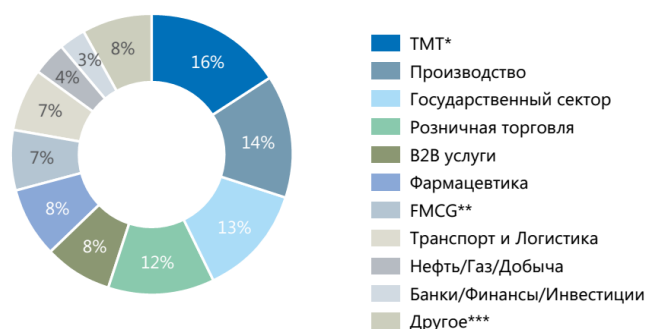
КУПЛЕННЫЕ И АРЕНДОВАННЫЕ ПЛОЩАДИ, 3 КВ. 2015 ГОДА



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 24

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Технологии / Медиа / Телекоммуникации

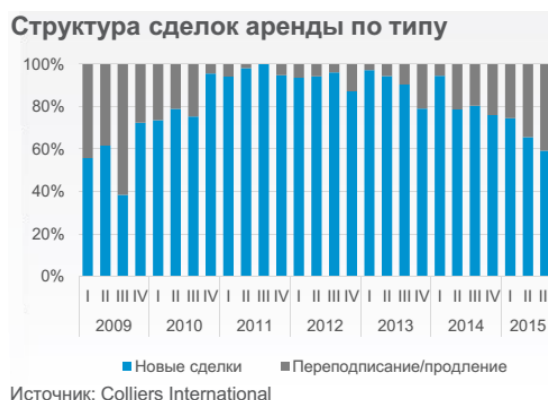
** Товары и услуги повседневного спроса

*** Потребительские услуги/Строительство и Архитектура

Источник: Knight Frank Research, 2015



Рисунок 25



«Для текущего состояния рынка офисной недвижимости характерен дисбаланс спроса и предложения».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 26



Арендные ставки

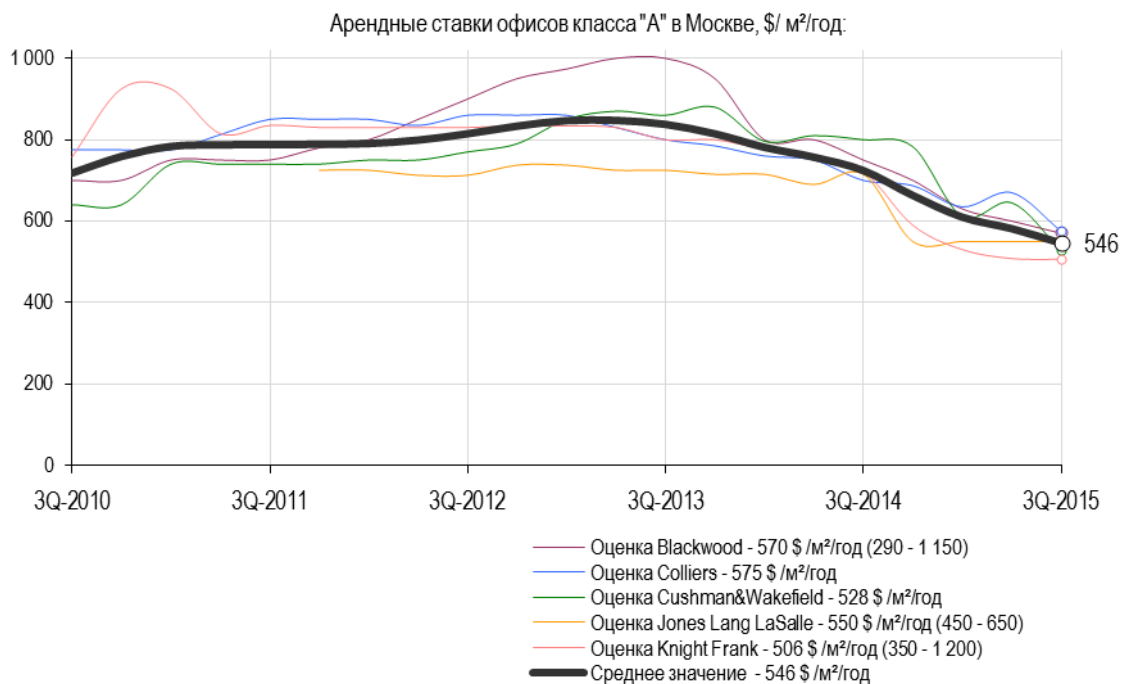
«На протяжении трех кварталов текущего года средние запрашиваемые ставки аренды на качественные офисные площади в Москве понижались, в долларах опустившись ниже исторически минимальных значений

...На протяжении III квартала 2015 г. продолжалось формирование рублевого рынка, начавшееся в конце 2014 г. и сегодня все большее количество собственников выражает готовность заключать долгосрочные рублевые договоры в отличие от ситуации I полугодия 2015 г., когда условие фиксации курса или валютный коридор были доступны на срок аренды 1–2 года».

(Источник: Knight Frank)

Арендные ставки на офисы класса «А» за год снизились на -26% и составили в среднем 546 \$/м²/год.

Рисунок 27



Арендные ставки на офисы класса «В» (всего) за год снизились на -32.4% и составили в среднем 323 \$/м²/год.

Рисунок 28

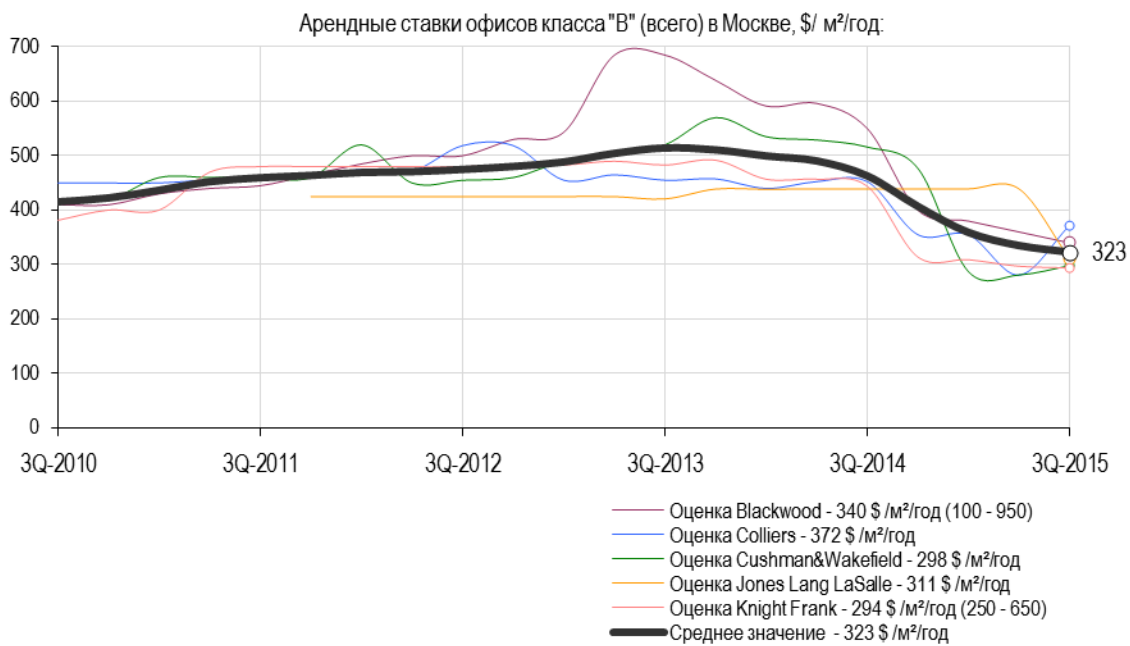


Рисунок 29

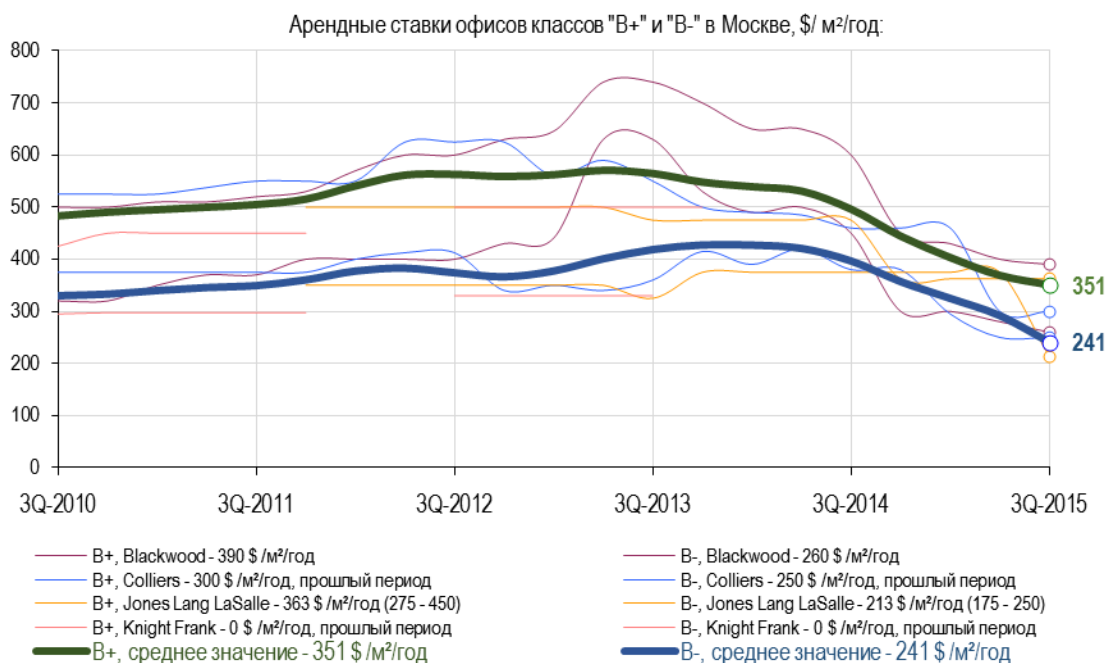
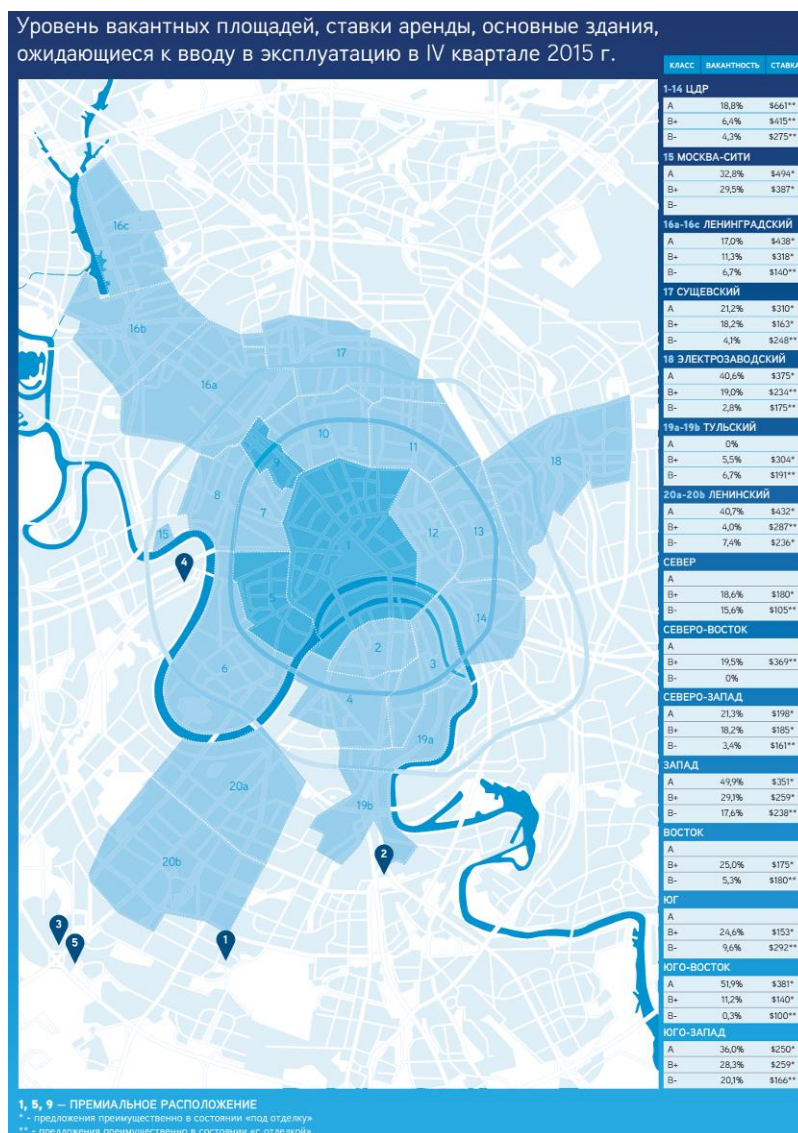


Рисунок 30



Источник: Colliers

Рисунок 31

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Объем предложения, тыс. м ²	Класс А					Класс В				
			Средневзвешенная ставка аренды		Уровень вакантных площадей, %			Средневзвешенная ставка аренды		Уровень вакантных площадей, %		
			\$/м ² /год	руб./м ² /год				\$/м ² /год	руб./м ² /год			
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	947	50 203	10,7			537	28 474	4,7		
Садовое кольцо	СК Юг	918	592	31 353	20,2			555	29 432	8,8		
	СК Запад	273	881	46 674	13,3			533	28 259	13,6		
	СК Север	660	739	39 180	7,0	16,9		550	29 160	12,6		12,3
	СК Восток	401	—	20 587	25,8			386	20 473	17,1		
Третье транспортное кольцо	Ленинский	278	—	28 000	23,0			—	17 536	21,2		
	Тулеский	921	—	—	—			340	18 012	15,0		
	Хамовники	260	966	51 186	20,8			—	25 335	5,8		
	Киевский	393	—	25 000	100,0			375	19 868	63,8		
	Пресненский	357	—	28 500	7,3			452	23 941	12,6		
	Проспект Мира	162	—	22 166	32,0	33,9		326	17 276	19,6		19,2
	Тверской-Новослободский	752	807	42 753	18,2			385	20 389	8,8		
	Басманный	512	—	—	—			344	18 250	14,6		
	Таганский	227	450	—	82,9			239	12 665	15,4		
	Волгоградский	432	—	30 000	48,0			306	16 203	19,6		
	ММДЦ «Москва-Сити»	858	500	25 832	29,4			—	—	—		
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	692	—	29 020	1,9			247	13 102	17,9		
	ТТК-МКАД Юг	1 640	383	20 279	57,1	24,0		—	13 391	18,5		
	ТТК-МКАД Запад	1 144	526	27 868	15,7			366	19 395	15,3		16,4
	ТТК-МКАД Восток	658	—	19 956	51,2			209	11 088	15,9		
МКАД	МКАД Север	525	—	—	—			151	8 006	15,1		
	МКАД Юг	432	277	14 691	61,3	33,4		177	9 392	18,2		
	МКАД Запад	1 772	331	17 567	26,8			228	12 067	25,3		20,9
	МКАД Восток	248	—	—	—			—	4 065	15,2		
Итого		15 227	506	26 670	25,5			294	15 452	17,2		

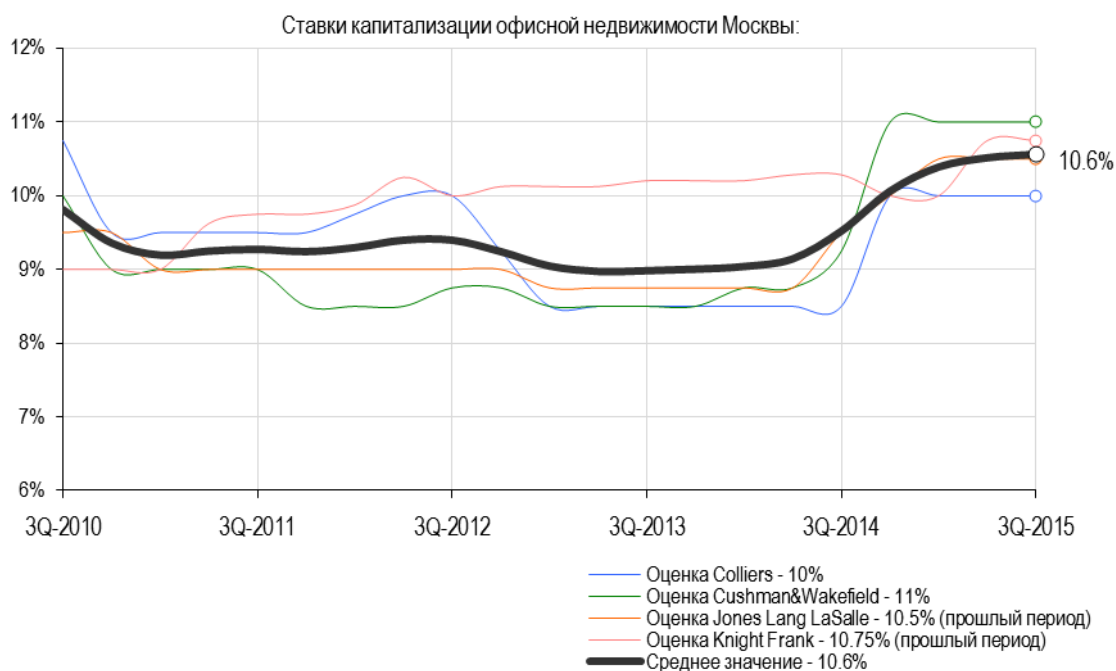
Источник: Knight Frank Research, 2015

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 +1.2% (процентных пункта).

Рисунок 32



Прогнозы

«Рынок офисной недвижимости в течение 9 месяцев находился под воздействием следующих тенденций:

- ✓ Сокращение совокупного объема инвестиций в коммерческую недвижимость;
- ✓ Сокращение объема иностранных инвестиций и рост доли российских инвесторов;
- ✓ Рост уровня вакантных площадей в качественных офисных центрах;
- ✓ Сокращение объемов чистого поглощения офисов;
- ✓ Пересмотр условий ранее заключенных договоров;
- ✓ Снижение ставок аренды и цен продаж;
- ✓ Гибкость собственников при заключении новых договоров аренды;
- ✓ Фиксация ставок аренды и цен продаж в рублях;
- ✓ Пересмотр концепции планируемых объектов в пользу жилой составляющей».

(Источник: Blackwood)

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Еще с начала года многие собственники заявили о приостановке строительных работ на площадках, где объекты находились на начальной стадии (0-15% выполненных работ), во избежание финансовых потерь. Как правило, это были объекты с поэтапным возведением, где возобновление строительства рассматривается собственниками только после появления конкретного клиента. Около 8% объектов, запланированных к вводу до конца 2015 г., заморожено, порядка 20% — перенесено на более поздние периоды.

Сохранится тенденция перехода ставок аренды из долларов в рубли, а в договорах будут прописываться возможность пересмотра ставки аренды через 2-3 года либо расторжение договора».

(Источник: Colliers)

«В 2014–2015 гг. были пересмотрены планы по реализации объектов, находящихся на стадии проекта, а также на начальном этапе строительства. Таким образом, мы прогнозируем, что в 2016 г. объем введенных в эксплуатацию офисов классов А и В будет на уровне 2015 г.

...В отличие от кризиса 2008–2009 гг. экономику страны, а, следовательно, и рынок офисной недвижимости ожидает длительный период восстановления. Согласно консервативному сценарию прогноза министерства экономического развития, российская экономика начнет демонстрировать рост не ранее 2017 г. волатильность на нефтяных рынках и неблагоприятный геополитический фон по-прежнему будут способствовать нестабильности курса российского рубля. Однако рынок адаптировался к меняющимся условиям: при текущей конъюнктуре мы не ожидаем существенного снижения запрашиваемых ставок аренды, а на фоне снижения объемов нового предложения возможно уменьшение доли вакантных площадей ближе к концу 2016 г. мы ожидаем, что активность на рынке будет обусловлена стремлением арендаторов оптимизировать условия аренды, а также повысить класс арендуемого помещения».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

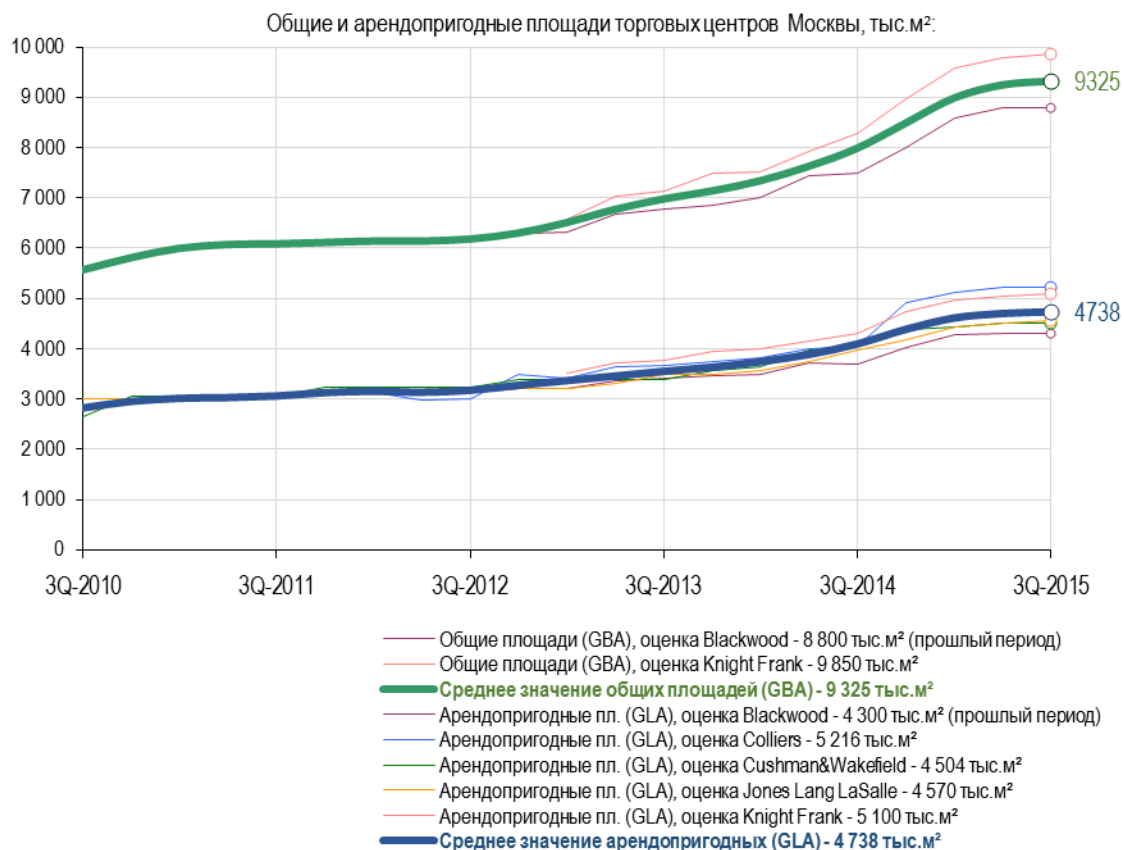
- ✓ Ввод новых офисных площадей за год составил около 1.1 млн.м², что является достаточно высоким показателем за последние шесть лет.
- ✓ Тем не менее, наметился тренд снижения строительной активности и избыточности предложения, возникший из-за высоких объемов ввода в последние годы.
- ✓ Одновременно наблюдается достаточно 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» – 546 \$/м²/год (минус -26% за год), в классах «В+» и «В-» – 351 и 241 \$/м²/год соответственно (минус -31% и -40% за год).
- ✓ Рост ставок капитализации свидетельствует о повышении уровня инвестиционных рисков.
- ✓ В прогнозах по рынку специалисты констатируют кризисное состояние рынка офисной недвижимости – отмечается тенденция снижения строительной активности под давлением избыточности предложения, по-прежнему сильно негативное влияние текущей макроэкономической ситуации.
- ✓ 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 9300 тыс.м², годовой прирост составил 1430 тыс.м² (+18.1%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 4700 тыс.м², годовой прирост составил 726 тыс.м² (+18.1%). Отношение GLA / GBA = 51%.

Рисунок 33



«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

...В III квартале в Москве не открылось ни одного торгового комплекса... За три квартала 2015 г. было введено 8 торговых центров общей арендной площадью 367 тыс. м²

... Объем ввода новых площадей по итогам 2015 г. окажется существенно меньше, чем в прошлом году. Это связано с относительно небольшим объемом ввода, запланированным на IV квартал».

(Источник: Colliers)

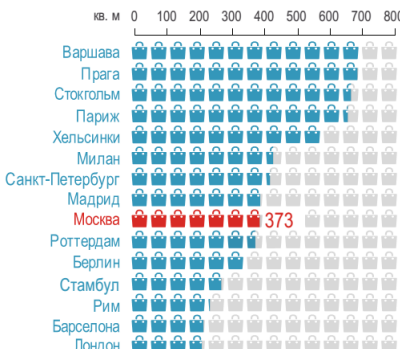
Рисунок 34

3 ОБЪЕМ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ В ГОРОДАХ РОССИИ

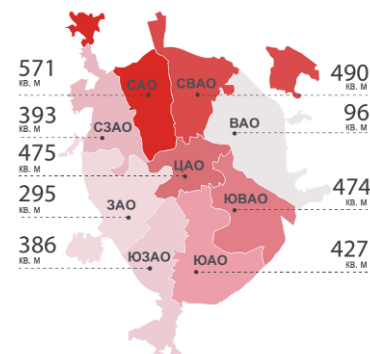


*Здесь и далее используются арендуемые площади (GLA).

4 ОБЪЕМ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ В ГОРОДАХ ЕВРОПЫ



9 НАСЫЩЕННОСТЬ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ НА 1 000 ЧЕЛОВЕК



(Источник: Jones Lang LaSalle)

«Тенденция децентрализации рынка торговой недвижимости, наметившаяся несколько лет назад, отчетливо прослеживается на примере объектов, выходящих на рынок в 2015 г.

...следует отметить, что практически все открывшиеся, а также все планируемые к открытию торговые центры находятся в районах, значительно удаленных от центра Москвы. единственным торговым центром, открытым в 2015 г. в пре-делах третьего транспортного кольца, стал «Центральный детский магазин на лубянке». до этого последним торговым объектом, открывшимся в ЦАО, являлась торговая галерея «модный сезон» (2012 г.).»

(Источник: Knight Frank)

Спрос

«Существенным событием III квартала для рынка торговой недвижимости Москвы стал ввод торгового сбора с 1 июля. Новый налог главным образом окажет влияние не на деятельность крупных сетевых ритейлеров, а на малый и средний бизнес, в особенности на индивидуальных предпринимателей. Величина торгового сбора для каждого объекта зависит от площади торгового зала, а не доходов с него, поэтому вызванное кризисом падение выручки будет усугублено этим налогом. Это может привести к закрытию магазинов некоторых ИП, в том числе в составе торговых центров, что тем не менее не приведет к значительному росту доли свободных площадей.

Тенденция оптимизации и поиска новых форматов на рынке сохраняется. Например, ритейлер Gloria Jeans принял решение открывать магазины нового формата с большей площадью. Также, Melon Fashion Group объявила о реконцепции магазинов befree из категории fashion lifestyle в категорию mainstream, а также об увеличении площадей флагманских магазинов этого бренда. Еще одним событием третьего квартала стало закрытие брендовых магазинов Desigual из-за смены эксклюзивного дистрибьютора на территории России. Ожидается, что бренд продолжит свое развитие в России под управлением нового партнера. Ритейлеры продолжают ограничиваться развитием только в лучших точках и предпочитают Москву другим российским городам. Тем не менее крупные региональные города остаются целями для развития в будущих периодах. Многие ритейлеры заняли выжидательную позицию и не торопятся с планами по развитию до тех пор, пока экономическая ситуация не стабилизируется. Также кризис повлиял на tenant-mix: в тех объектах, где освобождалось большое количество площадей, стали появляться бренды, которые девелоперы ранее неохотно приглашали в качественные объекты. Кроме того, некоторые профили арендаторов – например продукты, детские товары, электроника, банки – сохранили или даже ускорили темы развития».

(Источник: Colliers)

«На фоне негативного влияния политических и макроэкономических факторов торговые операторы придерживаются аккуратной политики при выборе точки размещения объекта: рассматривают лучшие площадки в наиболее посещаемых торговых центрах. в то же время следует отметить, что вопреки негативным прогнозам количество новых зарубежных брендов, выходящих на российский рынок, в 2015 г. не уменьшилось: международные сетевые операторы, ранее не представленные в России, продолжают открывать свои первые магазины. активность иностранных компаний обусловлена более привлекательными, чем год назад, коммерческими условиями: ставки аренды за год снизились на 20–40% (в зависимости от качества объекта), большинство ТЦ перешли на арендные платежи, рассчитываемые в зависимости от товарооборота. кроме этого, высокий уровень вакантных торговых площадей предоставляет возможность выбора наиболее удачной локации для старта. можно отметить, что благоприятные условия для экспансии международных марок также создаются в результате активности девелоперов, консультантов и управляющих компаний, которые стараются сделать проекты максимально интересными и охотно сотрудничают с новыми сетевыми компаниями».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 35

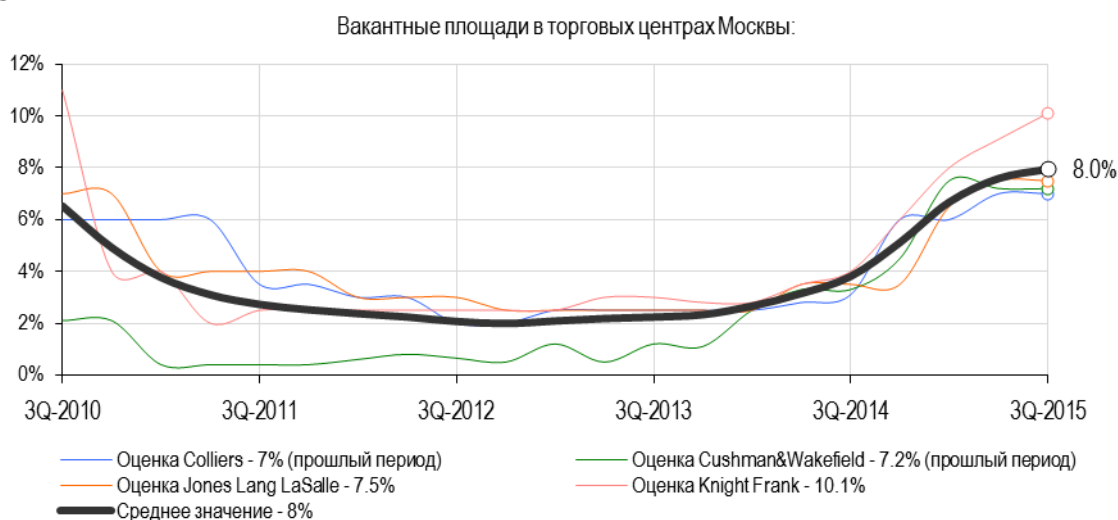
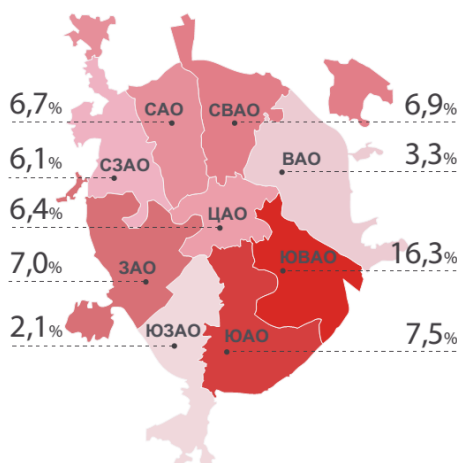


Рисунок 36



(Источник: Jones Lang LaSalle)

«...мы наблюдаем, что в большинстве торговых центров, вышедших на рынок в течение последних 12 месяцев, доля вакантных площадей постепенно снижается. Несмотря на сравнительно невысокий уровень посещаемости, характерный для новых торговых центров, эти

объекты стараются привлечь арендаторов выгодными условиями аренды и уникальной концепцией».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

«С начала кризиса на фоне сокращения планов развития многих ритейлеров конкуренция на помещения снизилась, что привело к снижению ставок аренды в долларовом выражении. При этом ставки в торговых центрах снизились по-разному – в зависимости от успешности объекта и его заполненности. Вместе с тем крупных арендаторов, представляющих сильные бренды, зачастую можно привлечь в торговый центр только на максимально привлекательных условиях. Пересмотр арендных условий был в основном произведен еще в 2014 г. В 2015 г. большая часть этих условий остается в силе, а по истечении срока дополнительных соглашений стороны стараются их продлевать. Для устойчивых ритейлеров это в первую очередь фиксация курса рубля в существующих проектах на квартал или на полгода, а в новых проектах – на более длительных срок. Таким образом, ставки снизились в долларовом выражении, но не в рублевом. Что касается тех немногих проектов, где договоры принципиально заключаются в долларах США, девелоперы были вынуждены предоставить скидки (15-20%). В III квартале по сравнению с предыдущими периодами ставки аренды практически не изменились.

Рынок по-прежнему смещен в сторону арендаторов, и многие согласованные в предыдущих кварталах уступки продолжают действовать, например:

- 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;
- cap – ставка с ограничением в форме процента от товарооборота: выплачивается меньшее из фиксированной ставки и платы в форме процента от товарооборота.

Мы ожидаем, что при сохранении текущих рыночных условий до конца 2015 г. коммерческие условия существенно не изменятся, так как не будет каких-либо предпосылок к их пересмотру.

(Источник: Colliers)

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

Рисунок 37

Уровень % от товарооборота, приемлемый для ритейлеров разных форматов		
Профиль / тип арендатора	Площадь, м²	% от товарооборота
Продуктовый гипермаркет	> 12 000	1 – 1,7%
Продуктовый супермаркет	4 000 – 12 000	1,5 – 4%
Гипермаркет формата DIY	1 500 – 2 000	3 – 6%
Бытовая техника и электроника	>10 000	3 – 5%
	2 500 – 3 500	3 – 5%
	1 200 – 2 500	5 – 6%
Спортивные товары	50 – 100	4 – 8%
	3 000 – 6 000	0 – 7%
Товары для детей	1 200 – 2 500	5 – 7%
	1 000 – 2 000	7 – 10%
Многозальный кинотеатр	3 000 – 5 000	8 – 12%
Арендатор торговой галереи	500 – 1 200	6 – 12%
	250 – 500	8 – 15%
	100 – 250	10 – 15%
	50 – 100	12 – 15%
Ресторан	250 – 500	10 – 14%
Кофейня	80 – 160	10 – 15%
Фуд-корт	90 – 130	4 – 15%
	50 – 70	15 – 17%

Источник: Colliers International

Условия аренды в торговых центрах Москвы

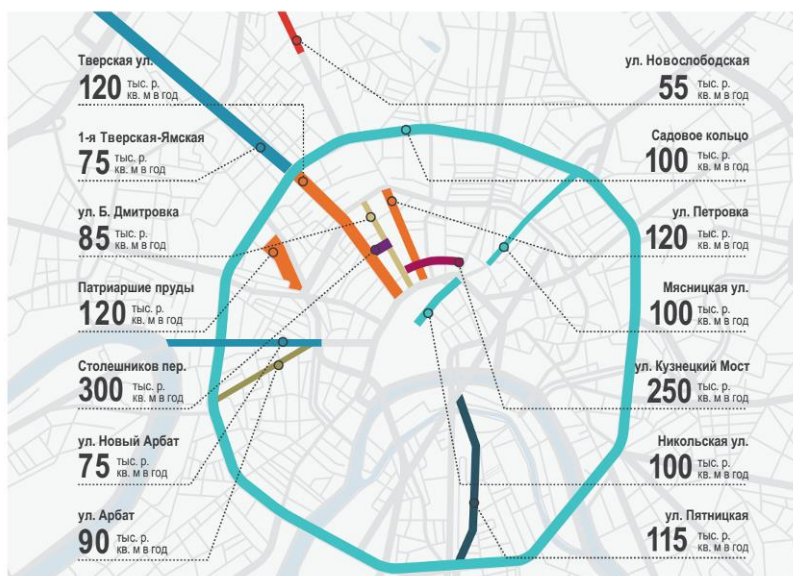
Профиль	Диапазон базовых арендных ставок, \$/м²/год, по итогам 2014 г.	Диапазон базовых арендных ставок, \$/м²/год, по итогам III квартала 2015 г.	Доля арендных платежей в обороте операторов, %
Гипермаркет (>7 000 м²)	100–250	9 000–19 000 руб./м²/год	2–4
Городской гипермаркет (3 000–7 000 м²)	200–350	150–350	2–5
Супермаркет (1 500–3 000 м²)	250–500	200–500	5–7
Бытовая техника (1 500–3 000 м²)	150–350	120–300	4–8
Спортивные товары (1 500–2 500 м²)	150–300	80–300	12–14
Детские товары (1 000–2 500 м²)	200–400	150–350	8–12
Операторы галереи профиля «одежда» (50–300 м²)	600–2 200	500–1 800	21–30
Операторы галереи профиля «обувь» (50–300 м²)	900–2 500	500–2 000	25–30
Аксессуары, сумки (10–70 м²)	2 200–4 000	1 000–3 000	18–26
Рестораны (500–1 000 м²)	250–800	0–500	12–14
Рестораны (250–500 м²)	300–1 200	0–600	12–14
Кафе / food-court (50–120 м²)	1 500–2 300	1 100–2 000	12–18
Кафе / food-court (120–180 м²)	1 000–1 500	500–1 300	7–12
Развлекательный центр (200–1 500 м²)	200–400	100–250	12–16
Развлекательный центр / Кинотеатр (2 000–5 000 м²)	100–200	0–150	8–14

Источник: Knight Frank Research, 2015

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

Рисунок 38

7 СТАВКИ АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ МОСКВЫ

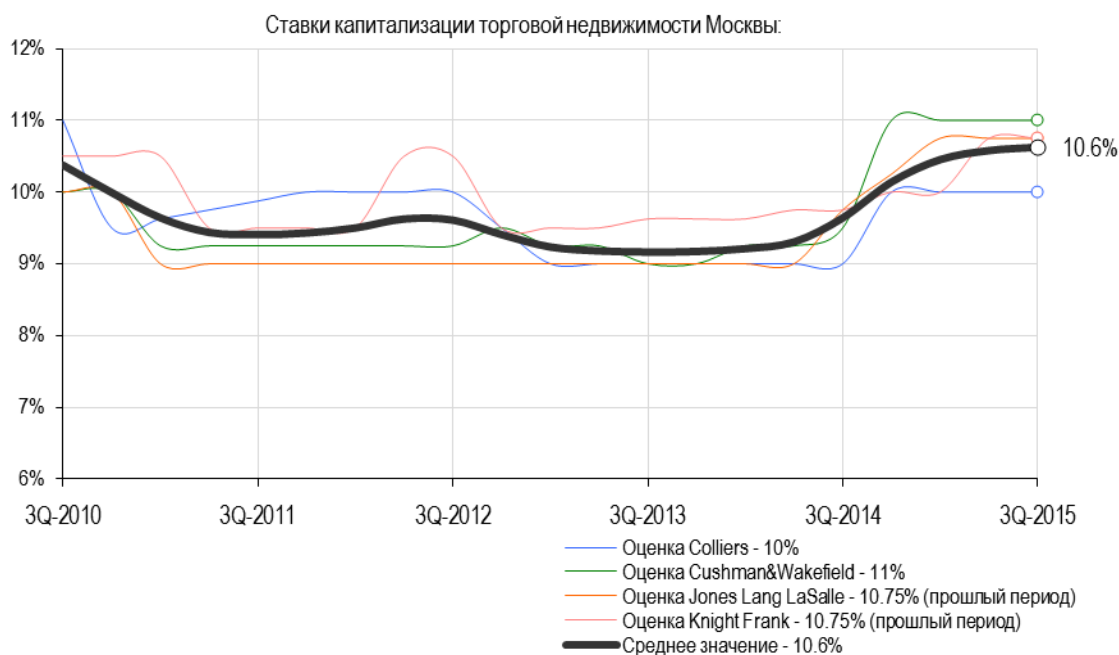


(Источник: Jones Lang LaSalle)

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 +1.1% (процентных пункта).

Рисунок 39



Прогнозы

«Потребители. Основная часть потребителей с начала кризиса уже адаптировала свое потребление к сократившемуся реальному доходу. Таким образом, мы ожидаем, что структура потребления значительно изменяться не будет, а также не будет оказывать давления на продажи ритейлеров.

Ритейлеры. Мы ожидаем, что в ближайшей перспективе ритейлеры продолжат рассматривать только лучшие локации по привлекательным ставкам, таким образом, в менее успешных объектах можно ожидать дальнейшего увеличения доли свободных площадей. Наиболее гибкие собственники будут иметь преимущество в привлечении арендаторов в свой проект. В 2016 г. планы ритейлеров будут активно корректироваться по мере стабилизации рыночной ситуации.

Ввод площадей. В 2014 г. девелоперы заявили большое количество крупных объектов, реализация которых была намечена на 2016 – 2017 гг. Однако из-за ограниченности банковского финансирования сейчас строительство новых объектов ограничено. В 2016 г. будут преимущественно вводиться объекты, которые сейчас находятся на продвинутой стадии строительства. Таким образом, мы ожидаем ввода приблизительно 640 тыс. м² в 2016 г. и 430 тыс.м² в 2017 г».

(Источник: Colliers)

«Согласно предварительным данным, в текущем году прирост объема общих площадей (GBA) качественных торговых объектов составит 1,23 млн м², а арендопригодных (GLA) – более 590 тыс. м², что является неплохим показателем девелоперской активности. в то же время следует отметить, что в совокупности с при-остановкой развития многих торговых операторов подобный объем прироста неизбежно повлечет за собой рост доли вакантных площадей».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку торговой недвижимости

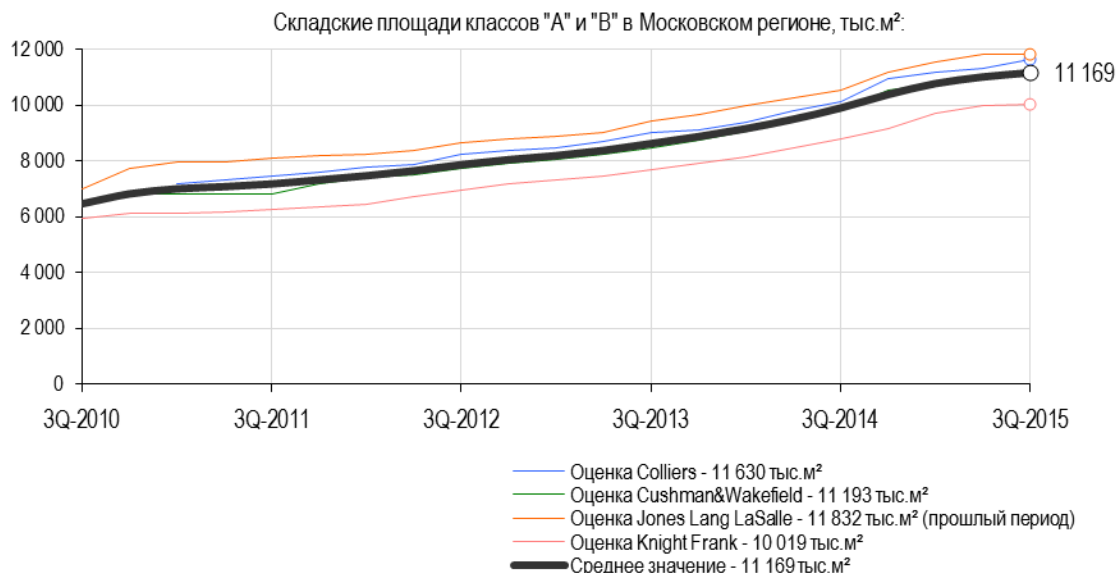
- ✓ На сегодня объем ввода новых торговых центров в Москве по-прежнему высок – за год (с 3 кв. 2014) введено около 1.5 млн.м² общих площадей.
- ✓ При этом, большинство новых торговых комплексов открываются полупустыми.
- ✓ На фоне экономической нестабильности и падения покупательской активности наблюдается стабильно низкий спрос по многим сегментам рынка.
- ✓ Доля вакантных (свободных) площадей за год выросла более чем в 2 раза, достигнув 8%.
- ✓ Однако, по степени насыщенности Москва все еще значительно уступает крупнейшим городам Европы.
- ✓ Вместе с этим также следует учитывать весьма неравномерное географическое распределение торговых объектов в Москве.
- ✓ Сегодня сильна тенденция к децентрализации – практически все новые проекты расположены на периферии города.
- ✓ Указанные факторы привели к снижению арендных ставок за год в долларовом исчислении на 15-20%
- ✓ 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).
- ✓ Продолжающийся рост ставок капитализации свидетельствует о повышении уровня инвестиционных рисков.
- ✓ Сегодня, на фоне высоких объемов ввода готовых объектов, а также при ограниченности заемного финансирования, наблюдается стагнация девелоперской активности, что в двух- и трехлетней перспективе приведёт к значительному снижению объемов ввода.

6. Склады

Предложение

Общие площади качественных складов классов "А" и "В" в Московском регионе по различным оценкам составляют 10 - 11.8 млн.м², среднее значение – 11.2 млн.м².

Рисунок 40



Годовой прирост (с 3Q-2014 по 3Q-2015) – 1 267 тыс.м² (+13.8%).

Рисунок 41



«Порядка 49% нового ввода с начала года пришлось на объекты, которые возводились под клиента по системе built-to-suit на продажу и аренду.

Вопреки сложной экономической ситуации и ослаблению рубля рынок складской недвижимости чувствует себя лучше, чем офисный и торговый сегменты. Объем ввода новых площадей на московском рынке в III кв. 2015 г. фактически равен аналогичному показателю 2014 г.

География ввода немного дифференцировалась: в III кв. наибольшие объемы нового качественного складского предложения появились на юго-западном и северо-восточном направлениях – на Киевском и Ярославском шоссе – примерно по 31% от общего объема ввода.

Также в этом квартале можно отметить смещение нового строительства дальше от МКАД: порядка 40% ввода пришлось на удаленность 45–60 км, а 12% – на удаленность более 60 км. В то время как в 2013-2014 гг. основное строительство было сосредоточено на расстоянии не далее 45 км от МКАД – около 87%, а более чем 60 км было построено всего 2% от общего ввода».

(Источник: Colliers)

Большая часть предложения представлена складами класса «А»:

Рисунок 42

Распределение качественных складов Москвы по классам:



Источники (А/В,%):
Оценка Cushman&Wakefield - 75 /25
Оценка Knight Frank - 81 /19

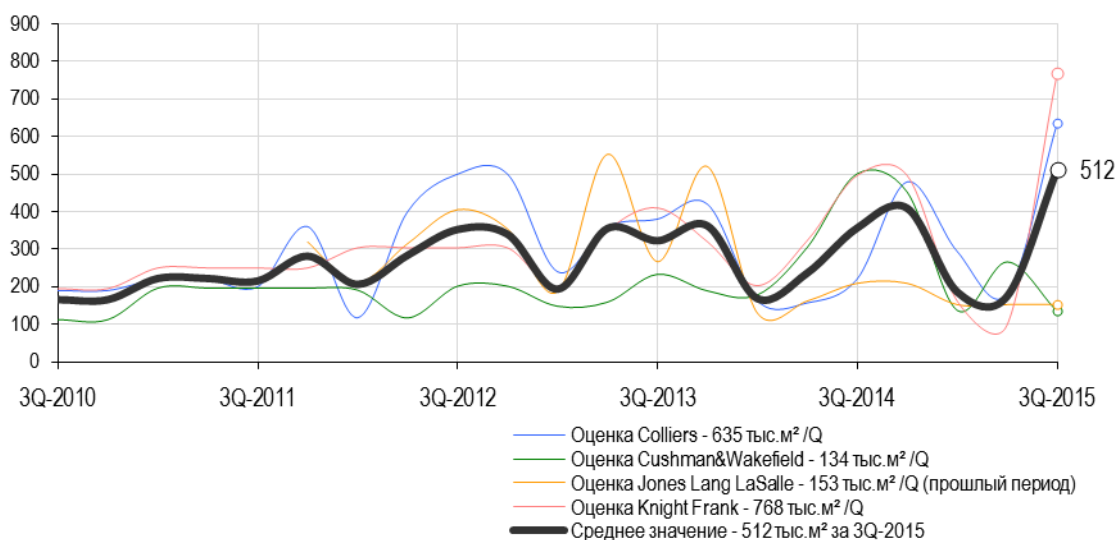
Спрос

«Тенденция арендовать и покупать помещения на начальной стадии строительства ввиду более низких ставок и за неимением готового предложения осталась в прошлом, поскольку сейчас компании имеют большой выбор площадей в действующих объектах по снизившимся ставкам аренды. В связи с этим на рынке наблюдается активное поглощение помещений в уже построенных комплексах».

(Источник: Colliers)

Рисунок 43

Ежеквартальные объемы сделок по складам классов "А" и "В", тыс.м² в квартал:



«Средний размер сделки увеличился в 1,7 раза – с 10,8 тыс. м² в I–III кварталах 2014 г. до 18,1 тыс.м² в аналогичном периоде текущего года. В отличие от кризиса 2008–2009 гг. сегодня на рынке имеется достаточное количество крупных блоков, поэтому многие компании используют появившуюся возможность и арендуют качественные складские площади на привлекательных условиях».

(Источник: Knight Frank)

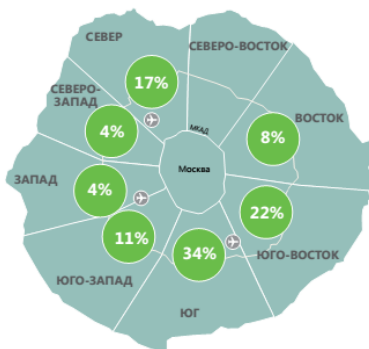
Рисунок 44

Распределение общего объема сделок по аренде и покупке качественных складских площадей по профилю арендатора в I-III кварталах 2015 г.



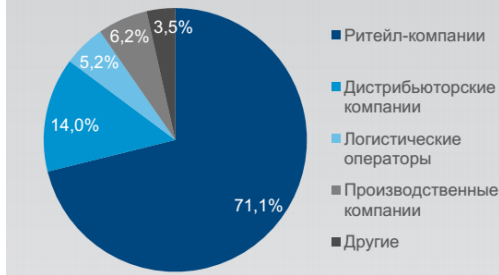
Источник: Knight Frank Research, 2015

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 сделок по типу арендатора/покупателя за III квартал 2015 г.



Источник: Colliers International

Рисунок 45

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ И СЕКТОРАМ, 2 КВ. 2015

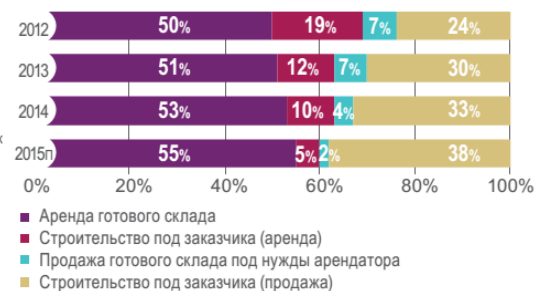
По отраслям



По расположению



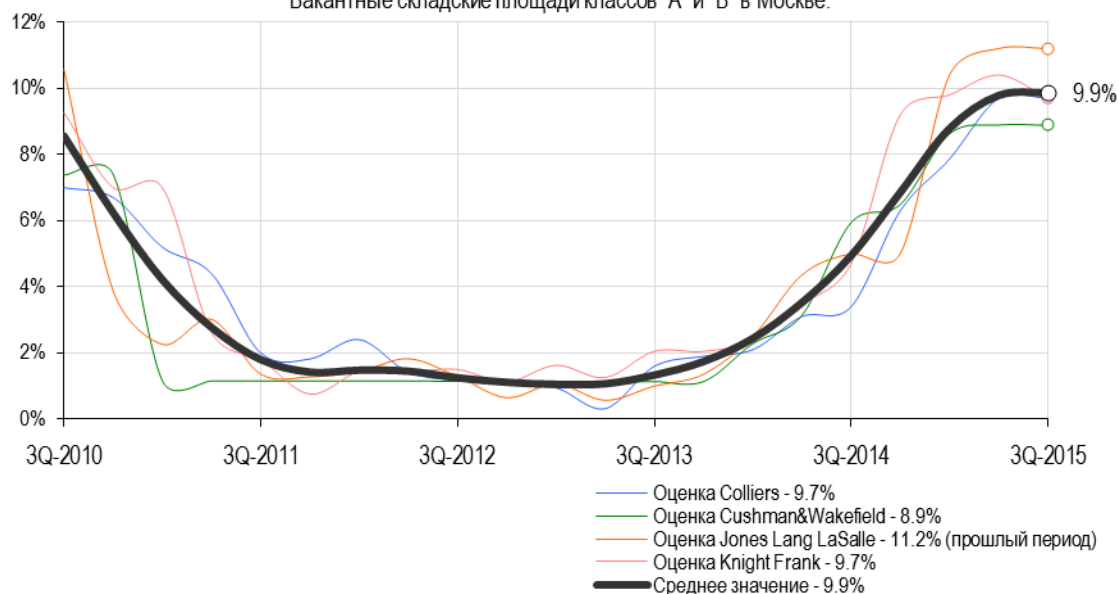
7 ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК, 2015П



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 46

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



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

Рисунок 47



«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».

(Источник: Colliers)

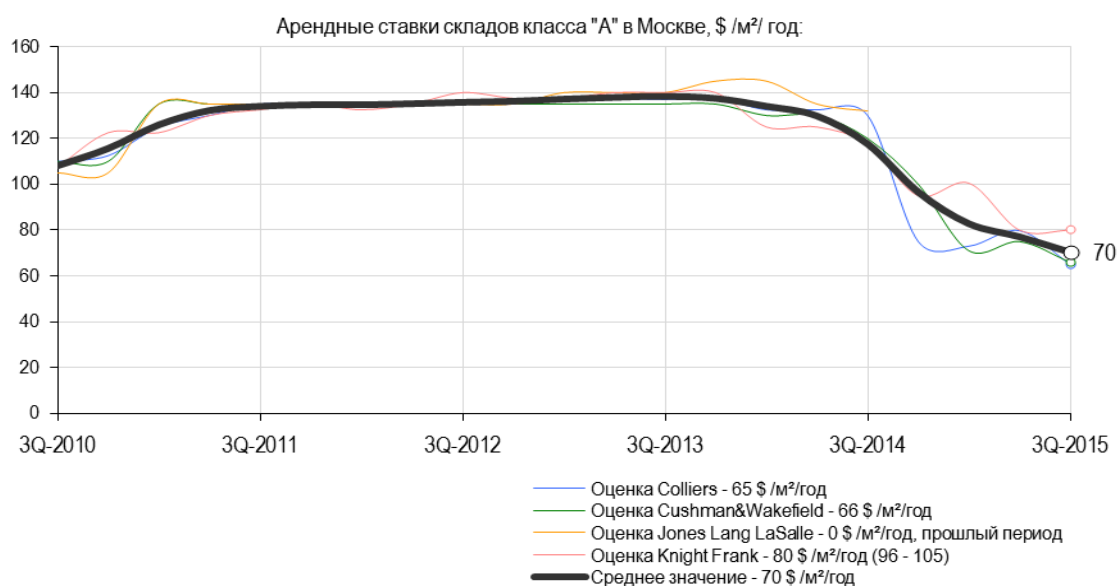
Арендные ставки

«Стоит отметить, что диапазон заявляемых рублевых арендных ставок сейчас очень значителен, чего рынок не видел уже несколько лет: разница между минимальной и аксимальной заявляемой арендной ставкой на складском рынке московского региона составляет более 2 000 руб./м²/год».

(Источник: Knight Frank)

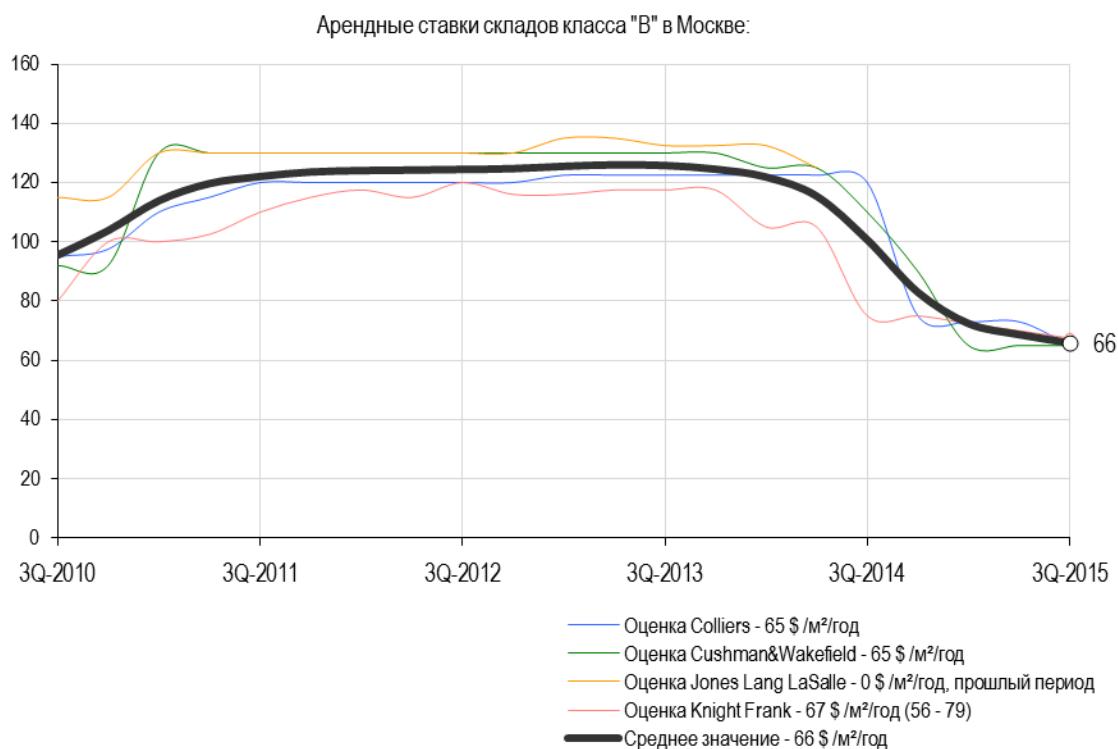
Средние арендные ставки на склады класса «А» в долларовом выражении за год снизились на - 44% и составили ~70 \$/м²/год.

Рисунок 48



Средние арендные ставки на склады класса «В» в долларовом выражении за год снизились на - 39% и составили ~66 \$/м²/год.

Рисунок 49



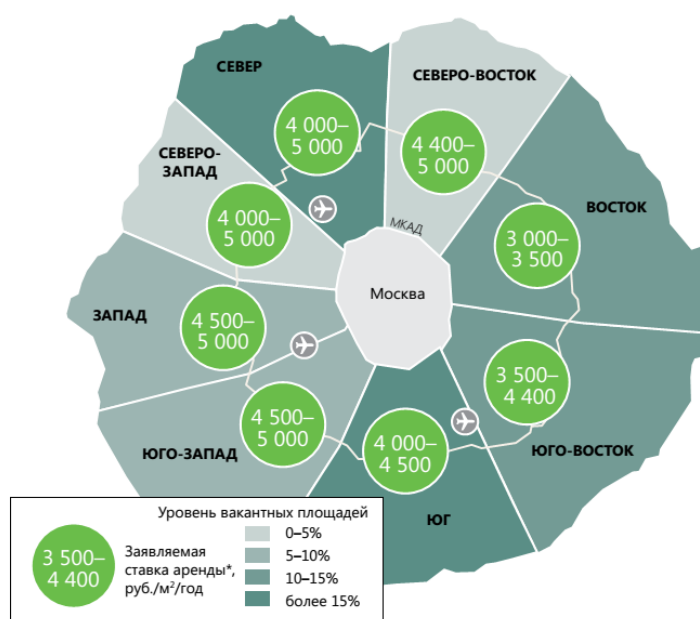
«Более 90% свободных складских площадей в Московском регионе предлагаются в аренду по рублевым ставкам.

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 50

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

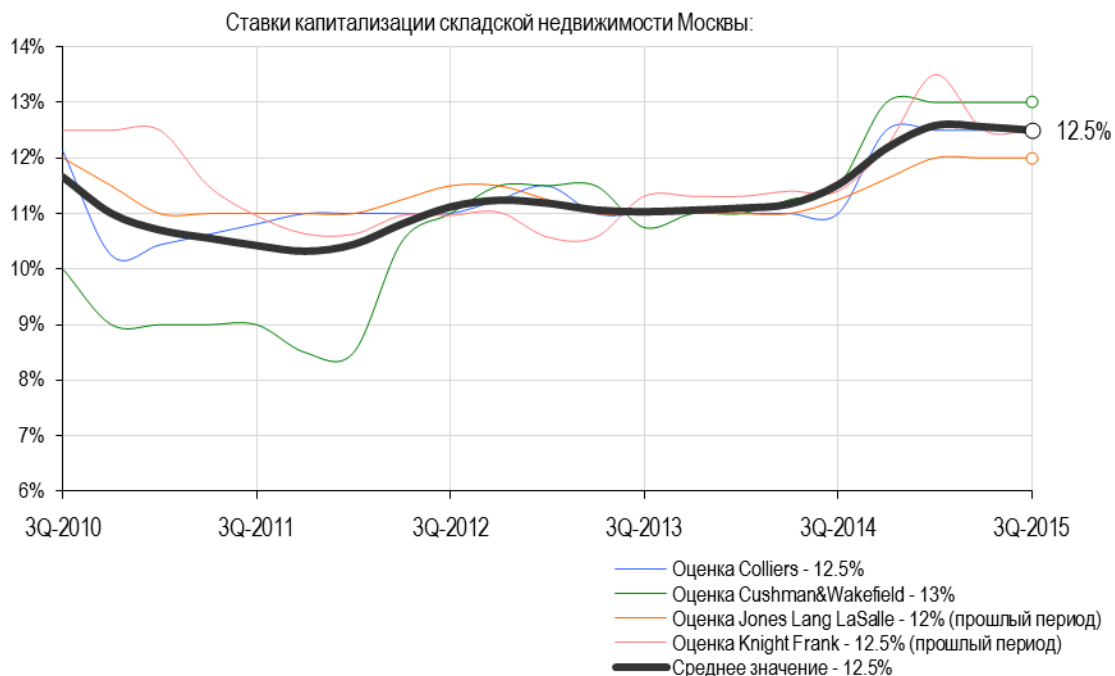


* Triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей
Источник: Knight Frank Research, 2015

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 +1.2% (процентный пункт).

Рисунок 51



Прогнозы

«Помимо аренды и покупки под конечного пользователя компании в текущей ситуации видят долгосрочную инвестиционную привлекательность в приобретении складских объектов.

...На фоне текущей экономической ситуации девелоперы не спешат заявлять о новых планируемых спекулятивных объектах в Московском регионе. С начала года о новых крупных объектах, которые планируется построить в ближайшие несколько лет, заявила только компания PNK Group. На Новорязанском шоссе появится индустриальный парк «PNK-Островцы» общей площадью около 700 000 м², а на севере Подмоскovie – индустриальный парк «PNK-Хорошилово» площадью порядка 250 000 м². Объекты будут вводиться фазами».

(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)

«Мы ожидаем, что в 2016г. объем ввода в эксплуатацию новых объектов будет на 40% ниже, чем в 2015 г.

Арендные ставки в случае отсутствия серьезных колебаний макроэкономических показателей останутся на текущем уровне. Кроме этого, мы ожидаем сужения диапазона ставок аренды за счет ухода с рынка наиболее дешевых предложений. По нашим прогнозам, в ближайшие 1–2 года ставки аренды будут преимущественно номинироваться в российской валюте.

В связи с низким объемом планируемого к вводу в эксплуатацию в IV квартале 2015 г. нового предложения складских объектов и текущего уровня спроса мы ожидаем снижения уровня вакантных площадей».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

- ✓ Годовой (с 3 кв. 2014 г.) объем ввода новых качественных складских площадей был относительно высок – около 1.3 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%.
- ✓ В отличие от офисного и торгового сегментов, спрос на складском рынке достаточно высок, даже, несмотря на непростую экономическую ситуацию.
- ✓ Упала доля спекулятивного строительства и увеличилась доля строительства под конкретного покупателя/арендатора (build-to-suit).
- ✓ На рынке складов заметно усиление конкуренции.
- ✓ Тем не менее, рынок еще не достиг насыщения.
- ✓ Арендные ставки, номинированные в долларах, снизились за год примерно на 40% и составили 70 и 66 \$/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, но с меньшей интенсивностью, чем несколькими годами ранее, из-за влияния макроэкономической ситуации, снижения дефицита и усиления конкуренции.
- ✓ Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, специалисты по-прежнему считают складской рынок инвестиционно-привлекательным и прогнозируют его дальнейшее развитие.

7. Гостиницы

(по состоянию на 2 квартал 2015 года)

Предложение

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

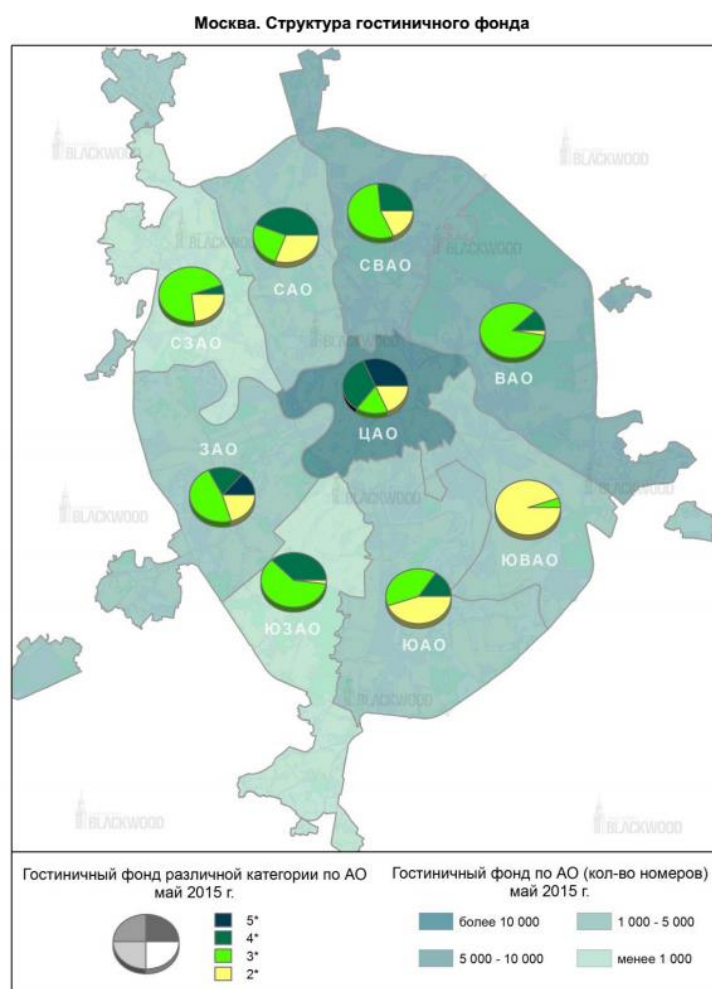
(Источники: Jones Lang LaSalle и Cushman & Wakefield, конец 2014 г.).

«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 52



Источники: собственные данные компании Blackwood и открытые источники.

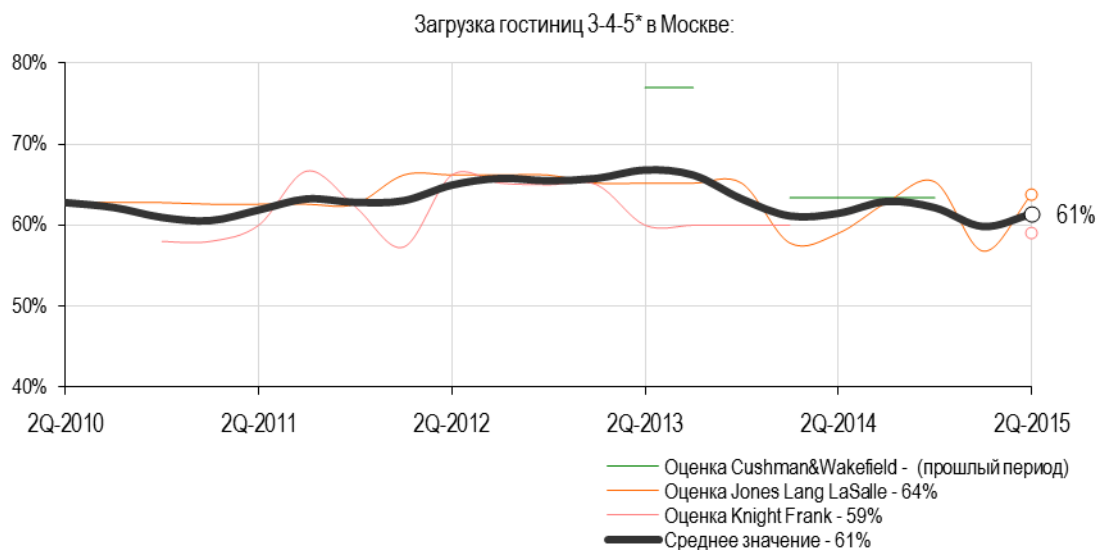
Спрос

«[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 53



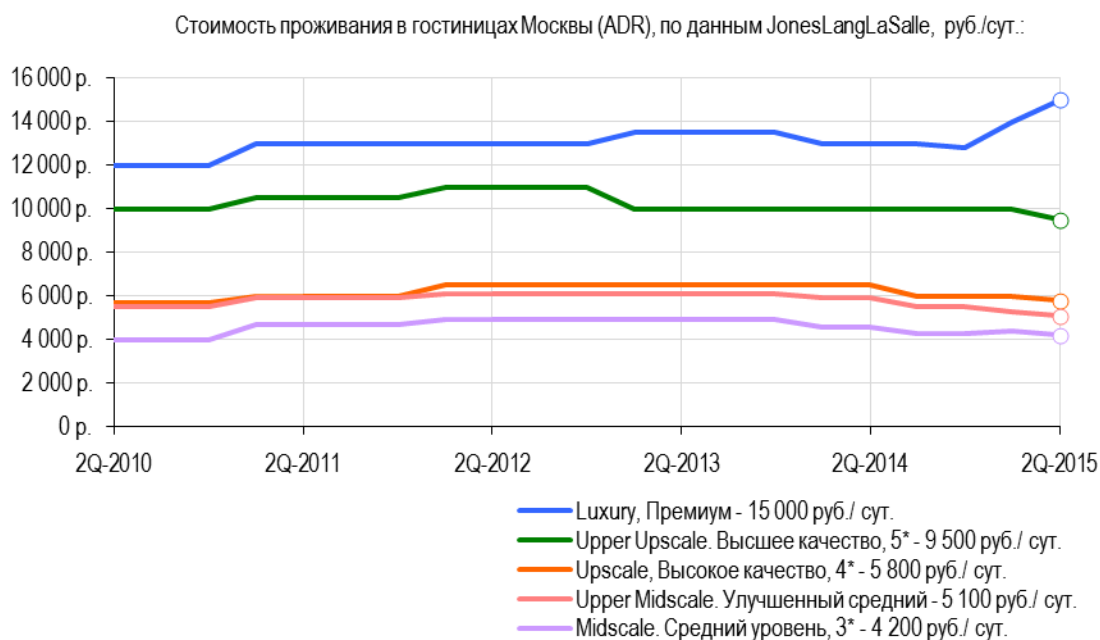
«Больше всего пострадали гостиницы верхнего ценового сегмента – такие объекты обладают обширным номерным фондом и более чувствительны к падению загрузки и уменьшению числа корпоративных мероприятий. В то же время в верхнем пределе верхнего ценового сегмента наблюдался небольшой рост, так для зарубежных 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 54



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 3 кв. 2015 г. составил около 8400 апартаментов (+5% к предыдущему кварталу). За год объем предложения вырос на +29% (по отношению ко 3 кв. 2014 г.). Апартаменты сегодня предлагаются в 93 комплексах из представленных 108.

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

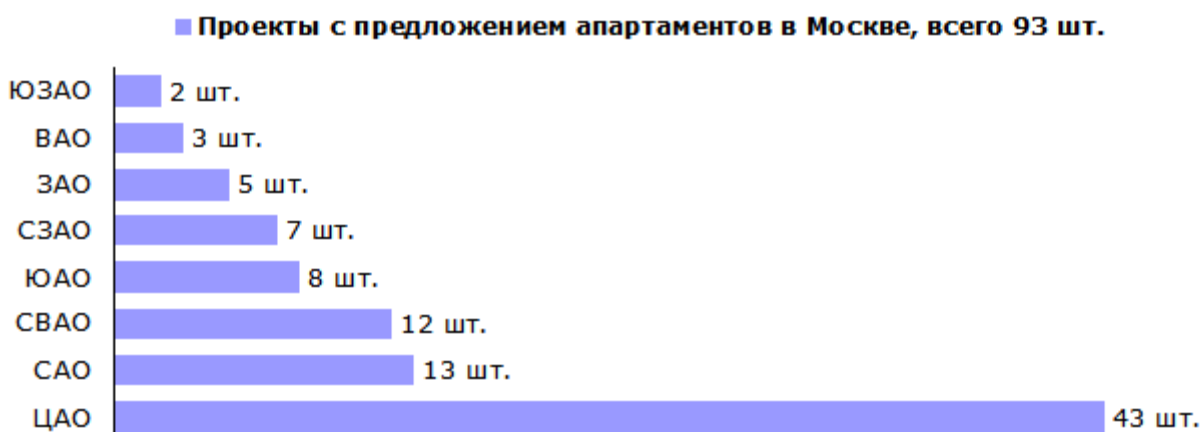
За 3 квартал 2015 г. на рынок апартаментов Москвы вышли в продажу 3 объекта:

- ✓ Match Point (ул. Василисы Кожиной, вл. 13), бизнес-класс
- ✓ Клубный дом на Серпуховском Валу (Серпуховский вал, 20), бизнес-класс
- ✓ Chekhov (ул. Малая Дмитровка, д. 18А), элит-класс

В 3 квартале возобновились продажи в комплексе «Искра Парк», приостановленные в начале года. Также на рынок вышел новый корпус в МФК «Парк Легенд». В «Резиденции МОНЭ» начался процесс перевода апартаментов в квартиры, однако его завершение ожидается только в следующем году. На текущий момент с покупателями по-прежнему заключаются договоры на нежилые помещения.

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

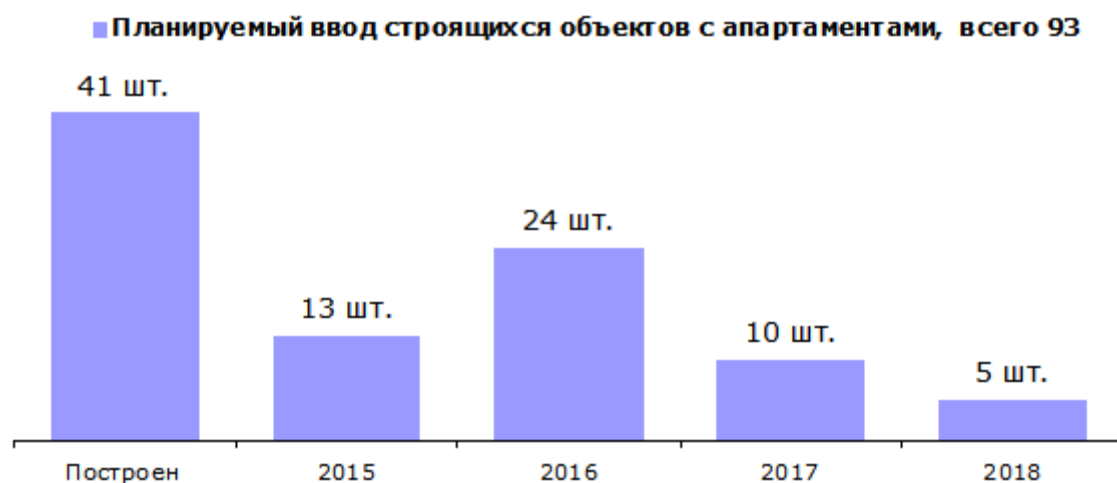
Рисунок 55



(Источник: собственные исследования ГК «КОНТИ»)

По состоянию на 3 кв. 2015 г. 44% комплексов, представленных на рынке в настоящее время, уже построены.

Рисунок 56



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. 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 Кожинной., вл. 25	27 000
4	KR Properties	Bruce Boutique Apartments	ЦАО	Брюсов переулок, дом 2/14, строение 9	н/д
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	Берсенеvская наб, 4-8	31 000
14	н/д	-	ЗАО	ул. Кульнева	350 000
15	Главмосстрой	-	ЗАО	Береговой пр., 2	300 000

№ п/п	Участники проекта	Наименование проекта	Округ	Адрес	Общая площадь, м ²
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»

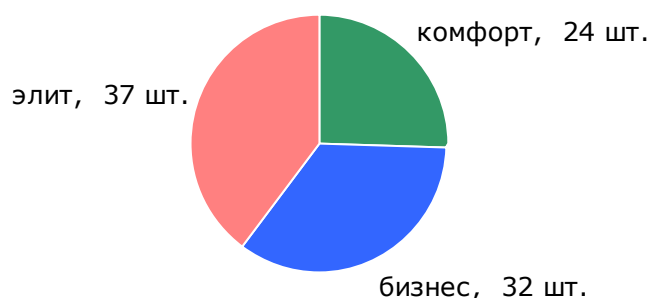
Сегментация предложения по ценовому признаку

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 57

Распределение объектов с апартаментами по классам, всего 93 шт.

(Источник: собственные исследования ГК «КОНТИ»)

Перечень комплексов с апартаментами и схема их расположения по состоянию на конец третьего квартала 2015 года представлены ниже в таблице и на плане:

Рисунок 58

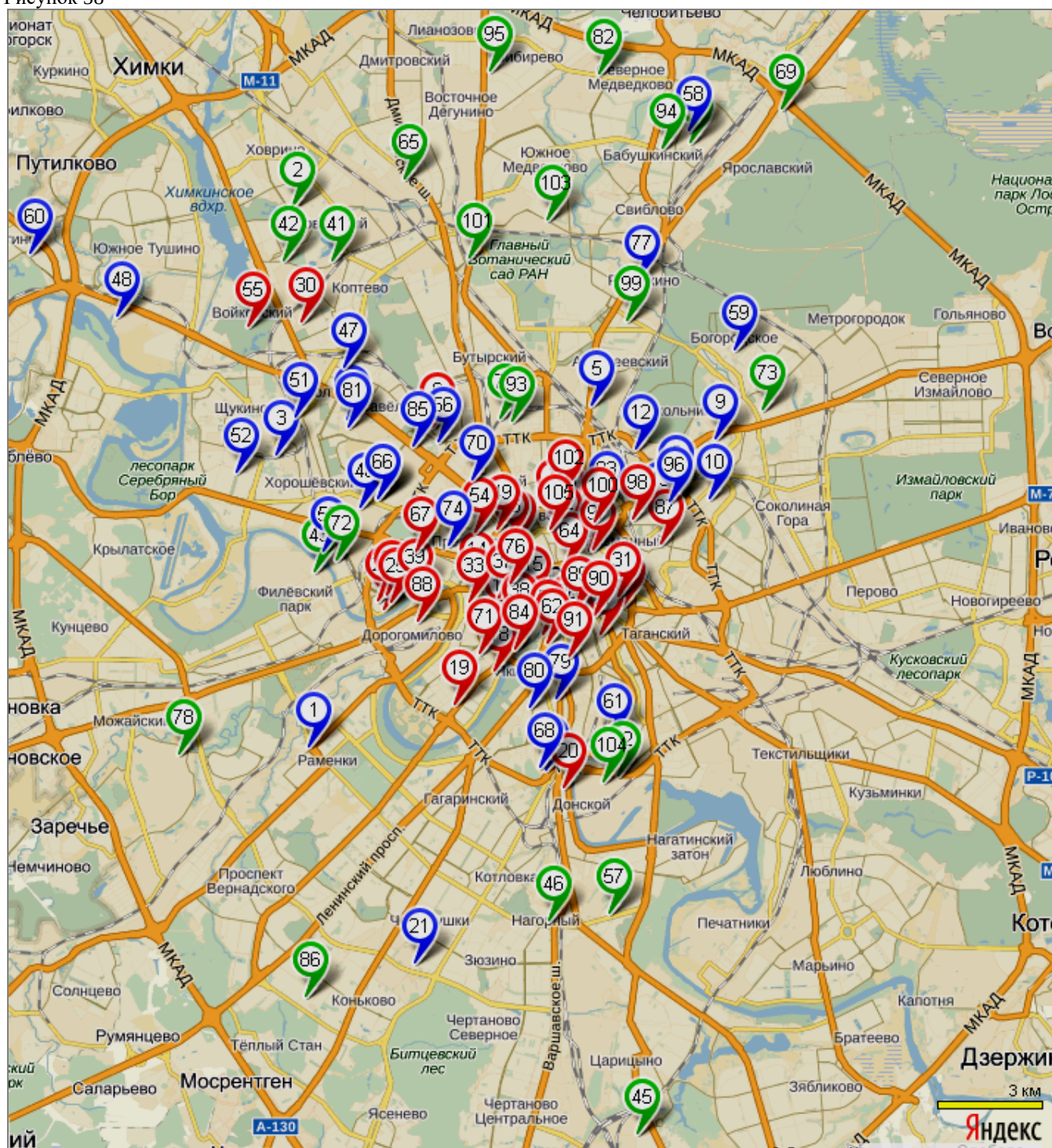


Таблица 2

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 99. Дом на ВДНХ (МФК на Галушкина) 101. CleverLand 103. Березовая Аллея 104. Парк Легенд	1. Штаб квартира на Мосфильмовской 3. Берзарица 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 53. Сердце Столицы 56. ВТБ Арена парк 58. Wind Stone 59. Соколиный форт 61. Riverdale 63. ЛИЦА - ПЕРЕФОРМАТИРУЮТ 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 106. Match Point 107. Клубный дом на Серпуховском Валу	6. Manhattan house 7. Каретный плаза - ПРИОСТАНОВЛЕН 14. Новый Арбат, 32 15. Резиденция Знаменка 16. Vernikov - ПРОДАН 17. Дом Гельриха - ПРОДАН 18. Николаевский дом 19. Clerkenwell House - ПРОДАН 20. Даниловская мануфактура - ПРОДАН 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. НеготіантЪ 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 – НЕ В ПРОДАЖЕ, СТАДИЯ ПРОЕКТА 97. Metropolis Loft 98. Soyuz Apartments 100. Клубный дом на Сретенке 102. Classico 105. Depre Loft 108. Chekhov

Спрос

Общий объем спроса за квартал составил порядка 21 тыс.м² или 310 апартаментов. Спрос за квартал снизился на -10%.

(Источник: Собственные исследования ГК «КОНТИ»)

Темпы продаж следующие:

- ✓ в объектах «комфорт» класса – в среднем 7 апартаментов в месяц.
- ✓ в объектах «бизнес» класса – в среднем 3 апартамента в месяц.
- ✓ в объектах «элит» класса – в среднем 1 апартамент в месяц.

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

По наблюдениям ряда ведущих аналитиков рынка недвижимости, на фоне продолжающейся экономической нестабильности, эксперты отмечают сохранение покупательского спроса на бюджетные апартаменты. При этом доля инвестиционных покупок с 1 квартала 2015 г. продолжает снижаться. Также стоит отметить, что основная доля (62%) покупателей планирует проживать в купленных апартаментах, а более трети (35%) приобретают в инвестиционных целях. И оставшиеся 4% покупателей планируют использовать в иных целях.

(Источник: ГК «КОНТИ», «БЕСТ-Новострой», данные на 3 кв. 2015г.).

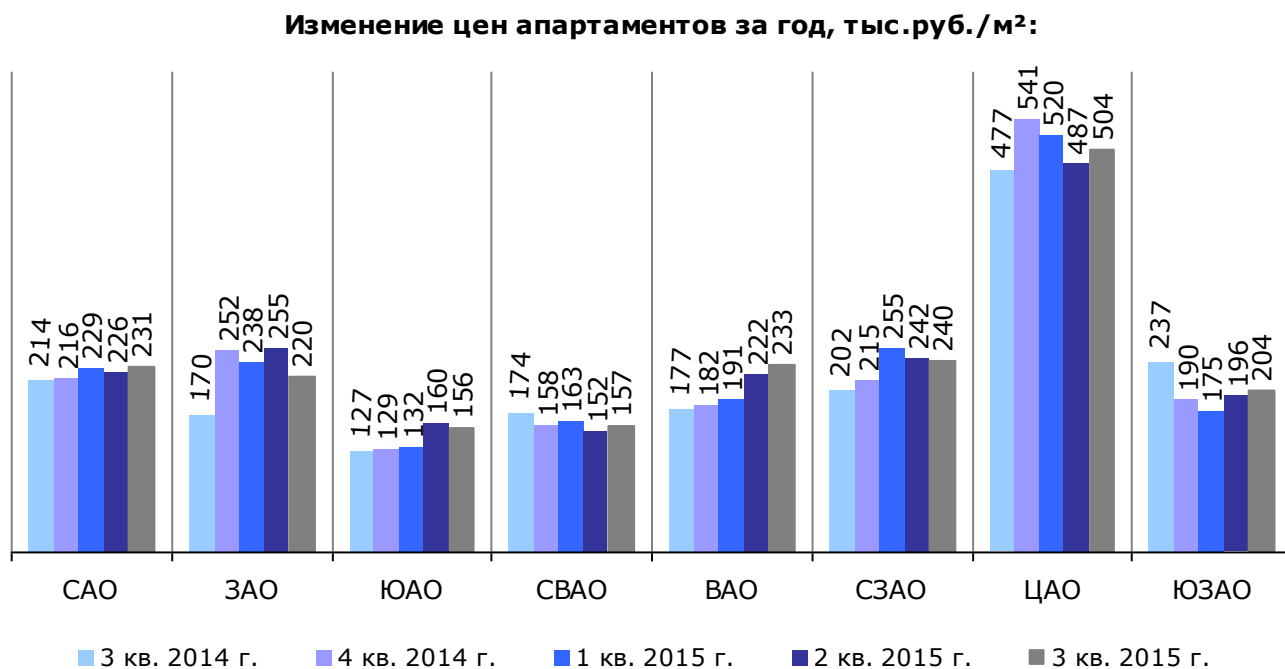
В общем количестве сделок в 3 кв. 2015 г. приобретены однокомнатные апартаменты (52%), к двухкомнатным лотам проявила интерес треть покупателей (33%). На три и более комнат доля спроса составляет 5%. При этом апартаменты студийной планировки купили 10% покупателей.

(Источник: «БЕСТ-Новострой»).

Цены

Средневзвешенная цена кв.м по итогам 3 кв. 2015г. снизилась на 1,5%. Отрицательная динамика в третьем квартале обусловлена изменением структуры предложения. В большинстве проектов цены остались на прежнем уровне. Во многих – стоимость апартаментов выросла, причем повышение в большей степени коснулось элитных объектов.

Рисунок 59



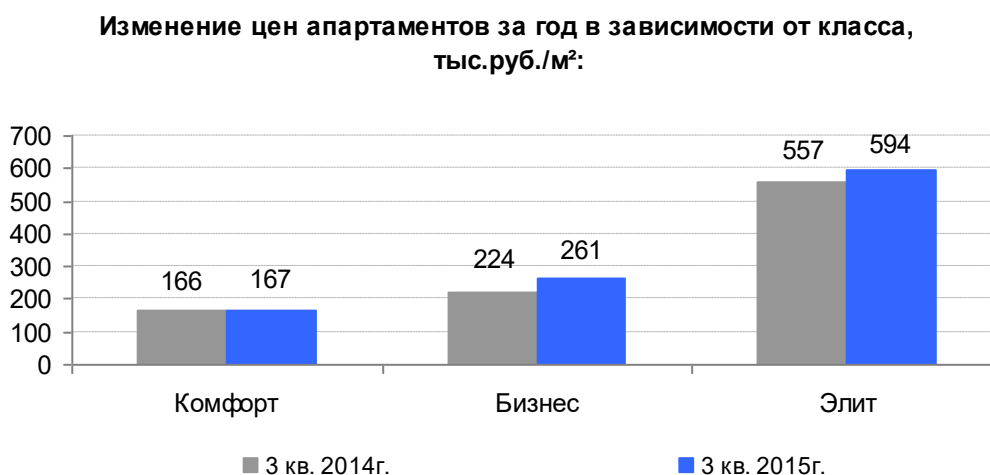
(Источник: Собственные исследования ГК «КОНТИ»)

Самые дешевые апартаменты в 3 квартале 2015г. продавались в следующих комплексах:

1. CleverLand (2,1 млн. руб./16,03 кв.м);
2. Березовая Аллея (2,5 млн. руб./25,4 кв.м);
3. Starting House (3,3 млн. руб./23,7 кв.м);
4. Технопарк (4,2 млн. руб./28,8 кв.м);
5. Клубный дом на Пришвина (4,4 млн. руб./32,6 кв.м).

Изменение средних цен апартаментов в зависимости от сегмента с 3 кв. 2014 г. представлено на диаграмме:

Рисунок 60



(Источник: собственные исследования ГК «КОНТИ»)

Прогнозы

Компании «Метриум Групп», Анна Соколова, директора департамента аналитики:

«Текущие экономические условия требуют от девелоперов более лояльного отношения к покупателям, что очевидно дается им нелегко. В результате, во многих проектах постоянно пересматриваются условия продаж, зачастую, на противоположные. Некоторые проекты даже снимаются с реализации для принятия решения. В четвертом квартале, всегда характеризующемся увеличенными предпраздничными скидками, следует все-таки предположить, что покупатели выиграют и застройщики пойдут на большие уступки. Также в конце года ожидается выход на рынок ряда новых комплексов».

Ссылка: http://www.metrium.ru/upload/iblock/ee4/apartamenty_obzor-na-sayt_3-kvartal.pdf

Компания Мортон, Александр Ручьев, президент:

Президент компании “Мортон” Александр Ручьев не прогнозирует снижение цен на недвижимость в 2016 году. При этом многие девелоперы будут вынуждены уйти с рынка, не выдержав жестких условий работы во время кризиса.

Ссылка: <http://biznesklubonline.com/prognozy/848-tseny-na-nedvizhimost-v-2016-godu-prognoz/>

Компания БЕСТ-Новострой, Татьяна Шарова, руководитель Департамента проектного консалтинга:

Представитель компании “БЕСТ-новострой” Татьяна Шарова подчеркивает изменение поведения потребителей в нынешних условиях. Сейчас клиенты предпочитают больше времени потратить на сравнение различных вариантов для приобретения. Кроме того, многие рассчитывают на новые акционные предложения и дополнительные скидки от застройщиков. Данные тенденции будут отражаться на прогнозе стоимости недвижимости на 2016 год, уверены аналитики.

Ссылка: <http://biznesklubonline.com/prognozy/848-tseny-na-nedvizhimost-v-2016-godu-prognoz/>

Выводы по рынку апартментов

- ✓ Рынок апартментов Москвы в 3 кв. 2015 г. продолжает развиваться.
- ✓ В 3 кв. 2015 г. в продажу вышли 3 объекта: «Match Point» (бизнес-класс), «Клубный дом на Серпуховском Валу» (бизнес-класс) и «Chekhov» (элит-класс).
- ✓ В 3 кв. 2015г. возобновились продажи в комплексе «Искра Парк», приостановленные в начале года, а в «Резиденции МОНЭ» начался процесс перевода апартментов в квартиры.
- ✓ Апартменты сегодня предлагаются в 93 комплексах.
- ✓ Общий объем предложения рынка апартментов Москвы на конец 3 кв. 2015г. составил около 8400 апартментов (+29% по отношению к 3 кв. 2014г. и +5% за 3 кв. 2015г.).
- ✓ Почти половина комплексов по-прежнему расположена в Центральном округе (46%). Далее следуют Северный (14%), Северо-Восточный (13%), Южный (9%) и Северо-Западный (8%) административные округа.
- ✓ Наибольший годовой рост комплексов с апартментами показали СВАО (+5%). Снижение доли присутствия комплексов с апартментами за тот же период показали САО (-4%). По остальным округам доли сохранились практически на прежнем уровне.
- ✓ Основная доля комплексов с апартментами (40%) по итогам 3 кв. 2015 г. представлена в классе «элит» (годовой рост +1%). Доля сегмента бизнес за год сократилась на -6% и по состоянию на 3 кв. 2015г. составляет 34%. В комплексах класса комфорт его доля выросла за год на +6% и в общем объеме предложения составляет 26%.
- ✓ Суммарный объем продаж апартментов за 3 кв. 2015г. составил 310 апартмента или 21 381 м². Объем спроса снизился за 3 кв. 2015г. на ~10%.
- ✓ По-прежнему продолжается тенденция перекладывания денежных средств в недвижимость, как в сберегательный актив, но с меньшими темпами.
- ✓ Средняя цена апартментов на 3 кв. 2015 г. в «комфорт» классе – 167 тыс.руб./м² (0% за год, -3% за квартал), в «бизнес» классе – 261 тыс.руб./м² (+17% за год, -3% за квартал), в «элит» классе – 594 тыс.руб./м² (+7% за год, +8% за квартал).
- ✓ В перспективе аналитиками прогнозируется развитие более привлекательных условий по покупке апартментов, а также увеличение среднего размера скидки.

9. Курсы валют

Рисунок 61

