



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 1 квартал 2016



Содержание

Резюме по рынку недвижимости Москвы	3
1. Первичный рынок жилья	8
Новое строительство	8
Предложение.....	8
Спрос	12
Цены	13
Прогнозы.....	14
Выводы по первичному рынку жилья.....	15
2. Вторичный рынок жилья.....	16
Предложение.....	16
Спрос	16
Цены	17
Аренда	19
Прогнозы.....	19
Выводы по вторичному рынку жилья.....	20
3. Апартаменты	21
Предложение.....	21
Спрос	22
Цены	23
Прогнозы.....	24
Выводы по рынку апартаментов	26
4. Офисы	27
Предложение.....	27
Спрос	29
Арендные ставки	31
Ставки капитализации.....	34
Прогнозы	35
Выводы по рынку офисной недвижимости	37
5. Торговые центры	38
Предложение.....	38
Спрос	39
Арендные ставки	40
Ставки капитализации.....	41
Прогнозы.....	42
Выводы по рынку торговых центров	43
6. Торговая недвижимость формата street retail.....	44
Предложение и спрос	44
Арендные ставки	45
Прогнозы	46
Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail.....	47
7. Склады	48
Предложение.....	48
Спрос	49
Арендные ставки	50
Ставки капитализации.....	51
Прогнозы	52
Выводы по рынку складской недвижимости	53
8. Гостиницы	54
Предложение.....	54
Спрос	55
Цены	55
Прогнозы	56
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	57
Курсы валют	58

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение

Темпы строительства в Москве в 2015 году и в начале 2016 года снизились относительно предыдущих лет. За 2015 год введено 1.8 млн.м² жилья и 0.4 млн.м² за 1 кв. 2016 года. За год (со 2 кв.2015 г. по 1 кв. 2016) построено 694 тыс.м² офисов, 388 тыс.м² торговых центров, 1 млн.м² складов (включая Область). Одновременно с этим строительство гостиниц существенно затормозилось, прирост номерного фонда за 2015 год составил всего 850 номеров. Рынок апартаментов, напротив, активно развивался, предложение увеличилось на 15% за год.

Что касается жилья, то значительное влияние на темпы строительства оказывают такие факторы, как неблагоприятный макроэкономический фон, дефицит свободных площадок в старых границах Москвы и негативное отношение властей к точечной застройке. Но одновременно с этим в 2015 году значительную поддержку строительной отрасли оказало государство с помощью программы субсидирования ипотеки.

В то же самое время сегмент коммерческой недвижимости оказался под серьёзным давлением избыточности предложения из-за больших объёмов строительства в предшествующие годы. Это относится, в первую очередь, к рынкам офисов и торговых центров. Немного лучше себя чувствует сегмент производственно-складской недвижимости, где, несмотря на большие объёмы ввода, баланс спроса и предложения пока сохраняется.

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

Спрос

Спрос на рынке недвижимости столицы более двух лет находится под давлением неблагоприятной макроэкономической ситуации, падения платежеспособности населения и отсутствия доступных источников финансирования

Тем не менее, спрос на жилые новостройки был относительно высок. Девелоперы сегодня в большей степени ориентируются на эконом- и комфорт- классы. В результате рынок пополнился большим количеством доступных квартир. Это обстоятельство, в совокупности с государственной программой субсидирования ипотеки, помогло сохранить относительно высокие показатели спроса в 2015 и начале 2016 года.

Несколько хуже ситуация на вторичном рынке жилья. Предложение в начале 2015 года выросло на треть и остается стабильно высоким, пополнившись большим количеством квартир, приобретенных ранее на волнах ажиотажного спроса 2014 года. В результате и цены и ставки аренды снизились.

Спрос на апартаменты сегодня ниже, чем в предшествующие годы, но пока достаточно велик, даже, несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию. Велика доля инвестиционных сделок. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны сегмента жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объём относительно недорогого предложения.

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

В сегменте офисной недвижимости высокие темпы ввода новых объектов привели к избыточности предложения и усилению конкуренции. В результате коммерческие условия значительно улучшились в пользу арендаторов, которые, пользуясь ситуацией, в течение года активно заключали сделки на более выгодных условиях. Это обстоятельство – главное, что позволило избежать серьёзного провала показателей спроса.

Рынок торговых центров приблизился к насыщению, благодаря рекордным темпам ввода новых площадей прошлых лет. Одновременно с этим, в условиях падения покупательской способности населения наблюдалось снижение спроса по многим сегментам. Доля свободных площадей увеличившись в два раза. Большинство новых торговых центров открываются полупустыми. Вместе с этим географическое распределение торговых объектов в Москве весьма неравномерно. Новые проекты расположены на периферии, а общая обеспеченность жителей столицы торговыми площадями в среднем значительно ниже, чем в крупных европейских городах.

На рынке качественной складской недвижимости дефицит складских помещений снизился из-за большого объема нового строительства. Доля вакантных (свободных) площадей выросла в три раза за год. Значительно усилилась конкуренция. Но, несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, спрос был по-прежнему достаточно высок. Специалисты считают, что данный рынок пока не достиг насыщения. Важной тенденцией стал уход девелоперов от спекулятивного строительства. Сегодня практически все проекты строятся под конкретного покупателя (build-to-suit).

В гостиничном секторе последние годы наблюдался рост уровня загрузки из-за постепенного увеличения туристической активности, в том числе, благодаря внутреннему туризму. При этом наиболее востребованными остаются гостиницы среднего ценового диапазона.

Цены

Цены на первичном рынке жилья колеблются около 192 т.р./м² (-13% за год) или 2690 \$/м² (-28% за год). Снижение рублёвых цен отражает, в первую очередь, структурное изменение предложения – увеличение доли доступного жилья. А падение долларовых цен обусловлено, прежде всего, динамикой курсов валют.

Средний уровень цен вторичного рынка за год снизился, составив около 193 тыс.руб./м² (-10% за год) или 2770 \$/м² (-26% за год). Постепенно снижаются рублёвые арендные ставки. Это вызвано ростом объема нового предложения из числа квартир, раскупленных инвесторами годом ранее.

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

Средние цены апартаментов на конец 2015 года в комфорт-классе составили 139 т.р./м² (+4% за год), в бизнес-классе – 227 т.р./м² (-6% за год), в элит-классе – 731 т.р./м² (+14% за год). Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.5-3.0 млн.р. При этом распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем до 5-7%. Необходимо также отметить, что цены апартаментов постепенно приближаются к ценам квартир аналогичного класса.

После относительной стабильности предшествующих лет в 2014-2015 годах арендные ставки снизились, причем как в долларах, так и в рублях. 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 454, 264 и 194 \$/м²/год для классов А, В+ и В- соответственно.

В сегменте торговой недвижимости ставки снизились на 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 на 9% в рублях, составив 4200 руб./м²/год, и на 32% в долларах, составив 54 \$/м²/год.

Прогнозы

В отношении рынка жилья прогнозы специалистов на последующие годы – умеренные. Резкого спада объемов нового строительства не ожидается. Спрос будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам, что отразится на характеристиках предложения. При этом, специалисты отмечают, что, в целом, перепроизводства жилья не наблюдается. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой.

Относительно рынка апартаментов прогнозы экспертов колеблются от умеренно пессимистичных до позитивных. С одной стороны, на рынок довлеет непростая макроэкономическая ситуация. Усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть и позитивные прогнозы. Они связаны с тем, что на сегодня по набору качественных характеристик и по уровню предоставляемых сервисов апартаменты значительно превосходят предложение на рынке жилья и в перспективе будут оставаться достаточно конкурентным продуктом.

В прогнозах по рынку офисов специалисты констатируют кризисное состояние – отмечается тенденция снижения строительной активности под давлением избыточности предложения. По-прежнему сильно негативное влияние текущей макроэкономической ситуации. Объем инвестиций прогнозируется на низком уровне. При этом низкий прогнозный ввод новых площадей поспособствует восстановлению баланса спроса и предложения. Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся в 2017 году.

Что касается рынка торговой недвижимости, то 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 темпов строительства. В частности, социалисты прогнозируют отказ девелоперов от масштабных проектов. Одновременно с этим, на фоне низкой степени насыщенности города качественными торговыми площадями, указанные факторы позволят в перспективе восстановить баланс рынка.

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

По гостиничному рынку прежние пессимистичные прогнозы экспертов сменились на ожидания умеренного роста. Прогнозируется стабилизация спроса, увеличение уровня загрузки, рост стоимости проживания. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма.

Методологическое пояснение

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

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

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



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



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



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



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



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



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



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



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



УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
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

1. Первичный рынок жилья

Новое строительство

«В 2015 году в Москве было сдано в эксплуатацию 3,8 млн кв. м жилья, рассказал... Это на 14,4% больше, чем годом ранее, когда ввод составил 3,326 млн. кв. м. Большая часть введенного жилья пришлось на новую Москву: там, по предварительным данным, построено около 2 млн кв.м. ...в пределах МКАД ввод немного вырос по сравнению с 2014 г. – с 1,6 млн до 1,8 млн кв. м».

(Источник: Пересвет-Инвест со ссылкой на Ведомости)

Рисунок 1



«Чтобы не допустить старения площадей, в Москве [в новых границах] необходимо ежегодно строить около 9-10 млн кв. м новой недвижимости и капитально ремонтировать еще примерно 5 млн кв. м, только в этом случае можно говорить о развитии города», — рассказывал [мэр Москвы Марат Хуснуллин] ранее. Сейчас в Москве в стадии строительства около 11,5 млн кв. м жилья»

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

«Правительству удалось поддержать строительную отрасль, субсидировав ставку ипотечного кредитования. Продолжается использование «материнского капитала», для застройщиков Москвы открываются промзоны.

... По общему мнению застройщиков, субсидирование ипотеки оказало в этом году наибольшую поддержку рынку новостроек»

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39097.html>)

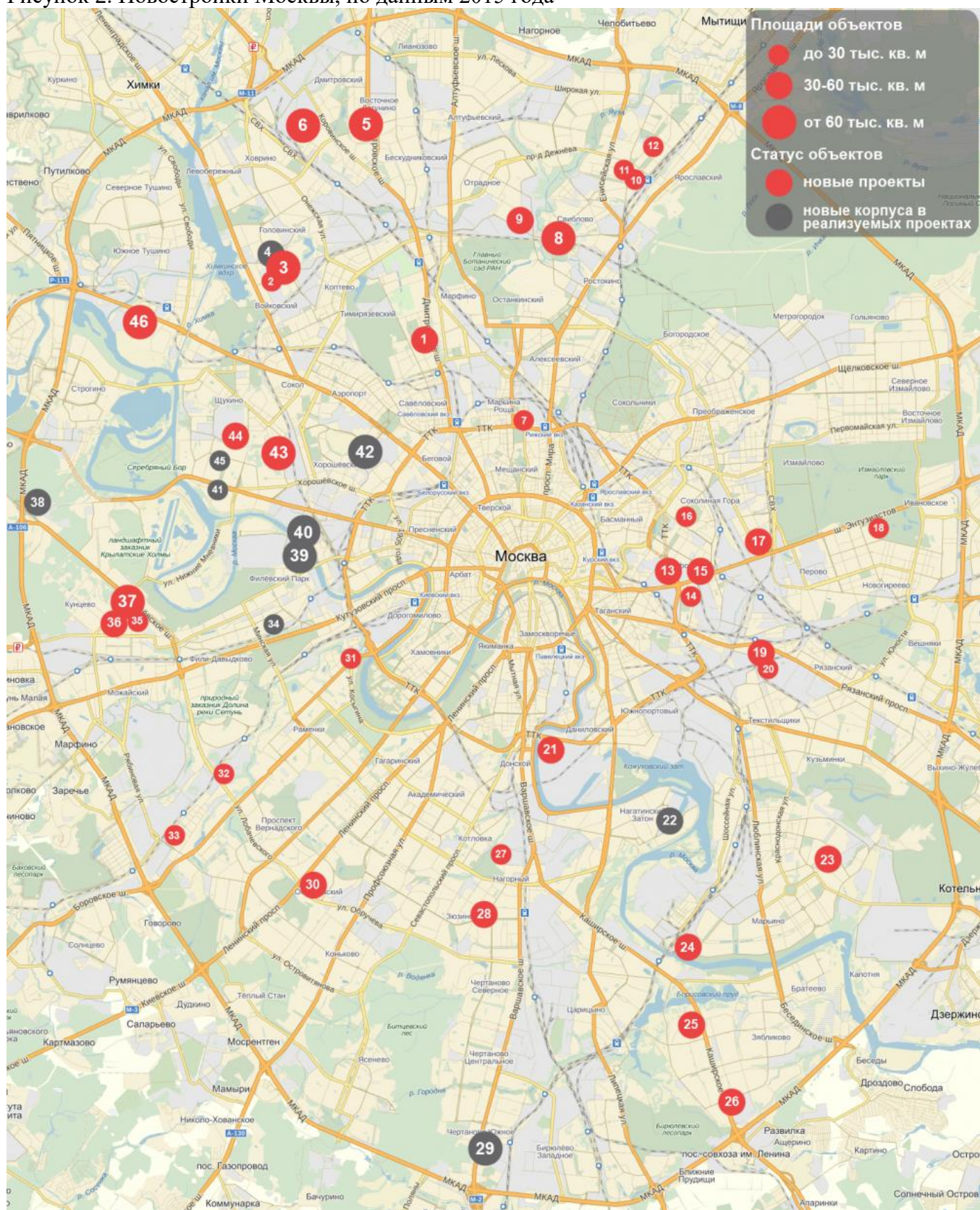
Предложение

«В I квартале 2016 г. на рынок новостроек Москвы между Третьим транспортным кольцом и МКАД вышло 4 новых проекта»

«...В I квартале 2016 г. на рынок новостроек Москвы между Третьим транспортным кольцом и МКАД вышло 4 новых проекта»

(Источник: IRN)

Рисунок 2. Новостройки Москвы, по данным 2015 года

(Источник: IRN, www.irn.ru/articles/39134.html)

(продолжение)

Номер на карте	Название ЖК	Общая площадь квартир, м²	Девелопер
1	Дыхание	36 650	ФСК Лидер
2	Невский	23 000	Крост
3	Маяковский	64 900	TektaGroup
4	Водный (квартиры)	40 000	MR Group
5	Город	86 600	Град Инвест
6	ЖК на Базовской	95 700	ГК Терра Аури
7	Марьино Роща	6 700	Мангазея девелопмент
8	Ботанический сад	71 000	ГК Пионер
9	Green Park	55 300	ГК ПИК
10	Жилой дом на Коминтерна	6 800	ЗАО Желдорипотека
11	Летчика Бабушкина 17	4 700	ООО Летчика Бабушкина
12	Изумрудная 24	5 000	ООО Изумрудная
13	Символ (Свобода, Достоинство)	54 000	ДонСтрой
14	Дом на Душинской	15 700	ЗАО Желдорипотека
15	Петр I	51 300	Мортон
16	Лефортово	12 000	Интерфлора
17	Золотая звезда	58 300	ГК Эталон
18	PerovSky	16 400	MR Group
19	SREDA	39 050	Группа ПСН
20	Кварталы 21/19	27 600	Предприятие МС
21	ЗилАрт	32 800	ЛСР. Недвижимость-М
22	RiverPark	46 400	AEONCorporation
23	ВЛюблино	48 500	Мортон
24	Домашний	32 200	Группа ПСН
25	Маршала Захарова 7	42 200	ГК ПИК
26	Ясный	35 100	MR GROUP
27	V-house	25 400	Ведис Групп
28	Родной город. Каховская	42 200	РГ-Девелопмент
29	Варшавское шоссе 141	78 100	ГК ПИК
30	Квартал 38А	48 900	Ремстройтрест
31	Воробьев дом	12 850	ИнвестСтройСити
32	Лобачевский	13 800	ООО Бизнес- мастер
33	Мичурино-Запад	30 000	Forum Properties
34	ФилиЧета-2	21 000	СТД Групп
35	Ельнинская 14Б	24 300	ГК ПИК
36	Ярцевская 24	57 350	ГК ПИК
37	Vander Park	74 550	ГК ПИК
38	Крылатский	46 600	Строй Вест
39	Фили Град (квартиры)	68 750	MR GROUP
40	Сердце Столицы	116 600	ДонСтрой
41	Велтон Парк	9 700	Крост
42	Лица (квартиры)	74 600	Капитал Групп
43	Хорошевский	167 000	МонАрх
44	Родной город. Октябрьское Поле	45 300	РГ-Девелопмент
45	Юнион Парк	21 100	Крост
46	Город на Реке Тушино-2018	112 900	Группа ИФД КапиталЪ

(Источник: IRN, www.irn.ru/articles/39134.html)

Во всех вариантах оценки специалистами констатируется значительный прирост нового предложения:

Рисунок 3

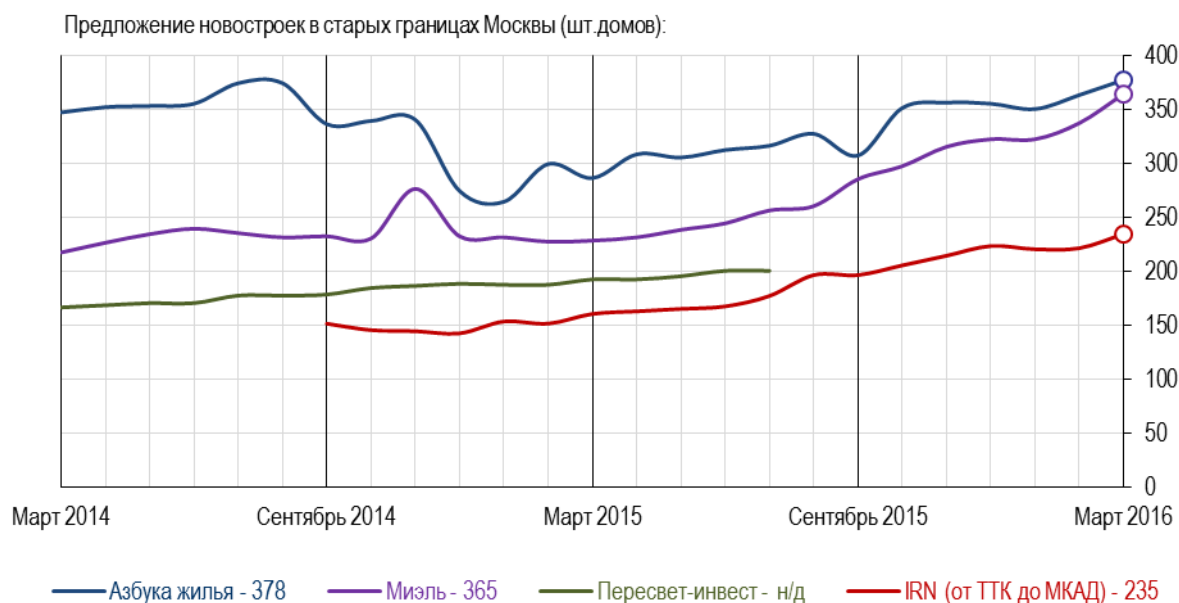
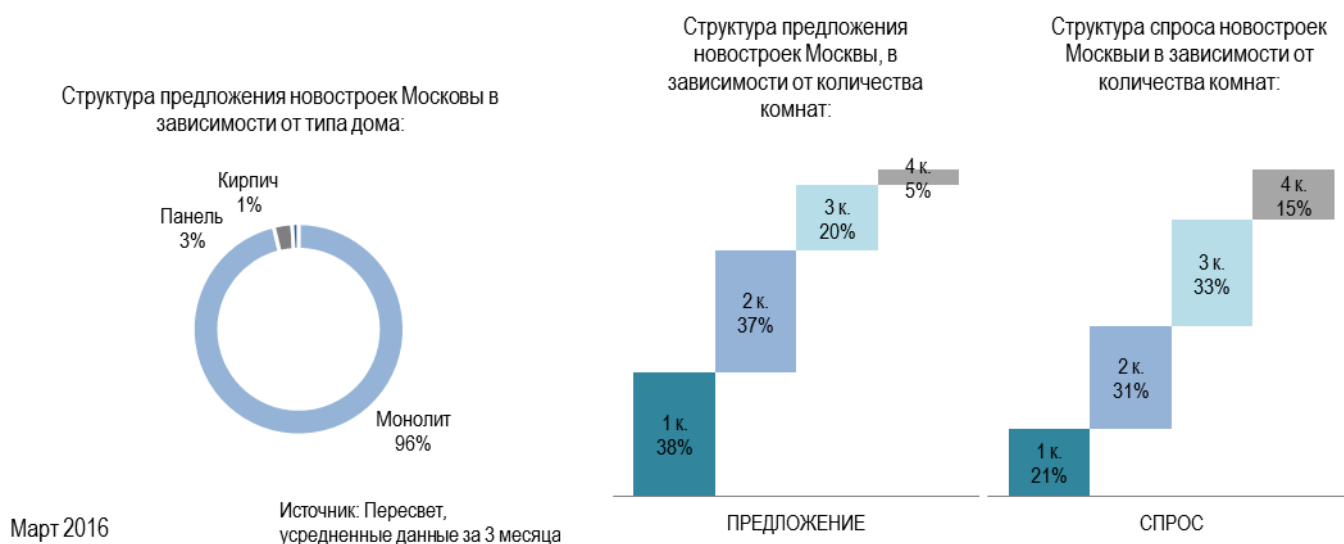
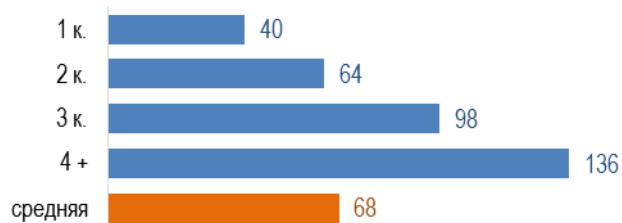


Рисунок 4



Площади квартир в новостройках Москвы, по данным D-Mir (м²):



Спрос

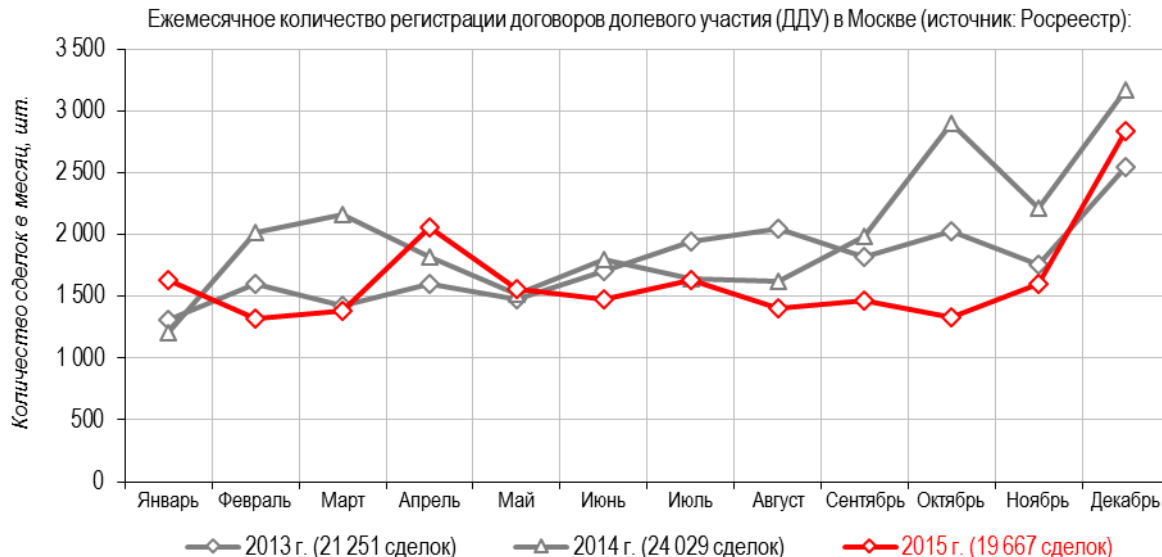
Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию и снижение числа сделок относительно 2014 года (год ажиотажного спроса), специалисты всё же отмечают относительно высокий уровень спроса на рынке столичных новостроек в 2015 году. Среди основных факторов, повлиявших на это, можно выделить следующие:

1. Резкое увеличение объемов предложения в сегменте доступного жилья (см. выше).
2. Снижение цены сделки в столичных новостройках в долларовом выражении (см. далее).
3. Государственная программа субсидирования ипотеки при покупке жилья в новостройке и продление программы материнского капитала.

Рисунок 5



Рисунок 6



«... поддержка рынка ипотеки за счет государственного субсидирования ставки оказала самое непосредственное влияние на всю конъюнктуру рынка недвижимости.».

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39097.html>)

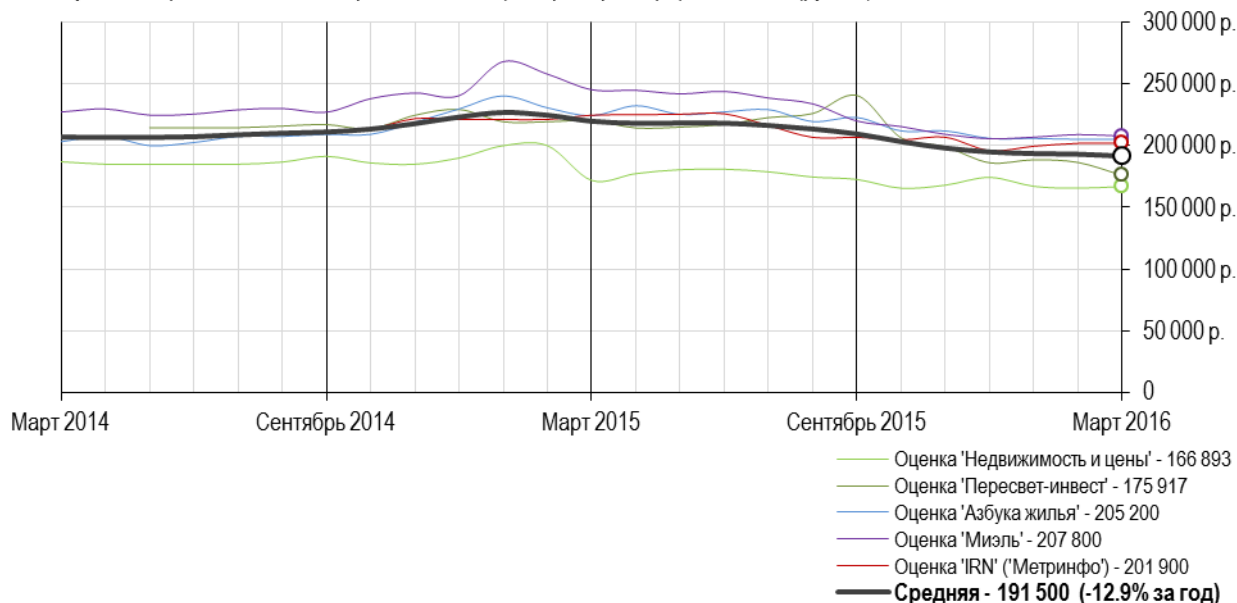
«Данные факторы способствовали смещению спроса с рынка вторичного на рынок первичного жилья, а также из районов Москвы и городов Подмосковья за МКАД в столичные районы внутри МКАД. Благодаря резкому увеличению числа проектов общее количество сделок от ТТК до МКАД выросло, хотя в разрезе отдельных объектов отмечалось падение продаж по сравнению с 2014 г.», — отмечает руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калюжнова.

(Источник: IRN, www.irn.ru/articles/39134.html)

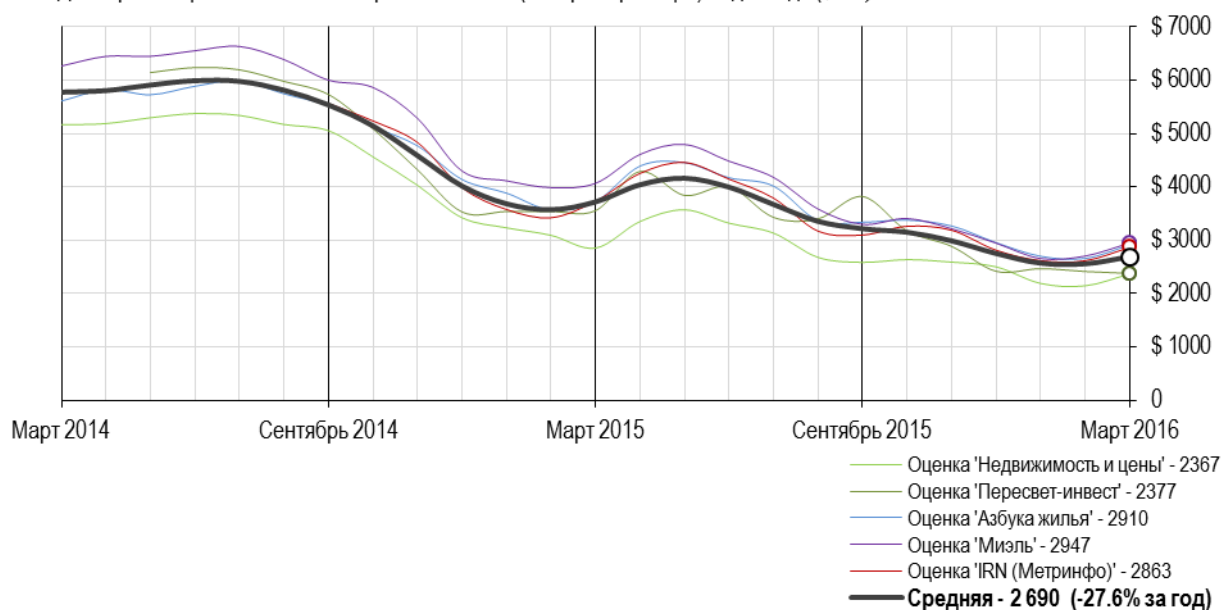
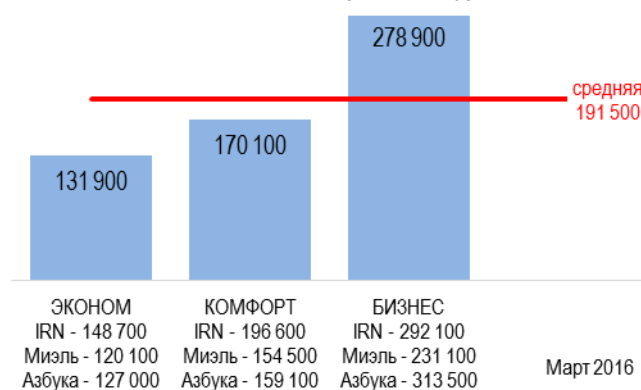
Цены

Рисунок 7

Рублёвые цены жилья в новостройках Москвы (в старых границах) за два года (руб./м²):



Долларовые цены жилья в новостройках Москвы (в старых границах) за два года (\$/м²):

Цены в жилых новостройках Москвы в зависимости от класса,
источники: Миэль, Азбука жилья, руб./м²

Прогнозы

«В 2016 году по предварительным прогнозам столичных властей в Москве будет построено 3 млн кв. метров жилья»

(Источник: <http://realty.rbc.ru/articles/11/03/2016/562950000442492.shtml>)»

«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».

(Источник: Ведомости, <http://stroim.su/articles/vvod-zhilya-v-moskve-poka-rastet>)

«В общем и целом, в 2016 г., скорее всего, сохранятся тенденции 2015 г. Значительного улучшения ситуации ждать не стоит, но и вероятность апокалиптического сценария также невелика – если дела в экономике не пойдут совсем уж плохо, так как, в отличие от развитых европейских рынков типа испанского, в России нет перепроизводства жилья и потребность в улучшении жилищных условий остается очень высокой».

(Источник: IRN: <http://www.irn.ru/articles/39087.html>)

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 эконом- и комфорт-классе. 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: IRN, <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... На дорогие новостройки бизнес-класса у подавляющего большинства покупателей денег нет.... Голая панель без инфраструктуры сейчас тоже мало кого интересует – люди хотят максимального качества за адекватные деньги».

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

Выводы по первичному рынку жилья

Объемы ввода нового жилья в старых границах Москвы за последние годы относительно стабильны. В 2015 году было введено около 1.8 млн.м², в 1 кв. 2016 г. – 0.4 млн. м². Однако это существенно ниже значений 2000 годов, когда ввод составлял до 4.8 млн.м². Такая разница обусловлена, в первую очередь, дефицитом свободных площадок и политикой властей относительно точечной застройки. Одновременно с этим, в качестве перспективного направления развития рынка рассматриваются проекты реконструкции обширных промышленных зон столицы и прибрежных территорий акватории Москвы-реки.

Строительный рынок сегодня находится под влиянием непростой макроэкономической ситуации. Снижение покупательской способности населения довлеет на спрос. Коммерческие банки ограничивают финансирование стройплощадок. Тем не менее, с 2015 года правительству удалось оказать значительную поддержку строительному сектору с помощью программы субсидирования ипотеки. В результате новое предложение первичного рынка пополнилось большим количеством новых объектов, преимущественно, в комфорт- и эконом- классах.

Таким образом, спрос на квартиры в новостройках в 2015 году и в начале 2016 года был относительно высок благодаря трём основным факторам. Во-первых, значительно увеличилось предложение в наиболее доступных сегментах. Во-вторых, за 2015 год произошло общее снижение цен, причём, как в рублёвом, так и в долларовом исчислении. В-третьих, государство оказало ощутимую поддержку первичному рынку жилья посредством субсидирования ипотеки.

Средняя цена 1 м² на первичном рынке жилья в 1 кв. 2016 г. составила около 192 т.р./м² (минус - 13% за год) или 2690 \$/м² (минус -28% за год). Снижение рублёвых цен отражает, в первую очередь, структурное изменение предложения – увеличение доли наиболее доступного жилья. А падение долларовых цен обусловлено, прежде всего, динамикой курсов валют.

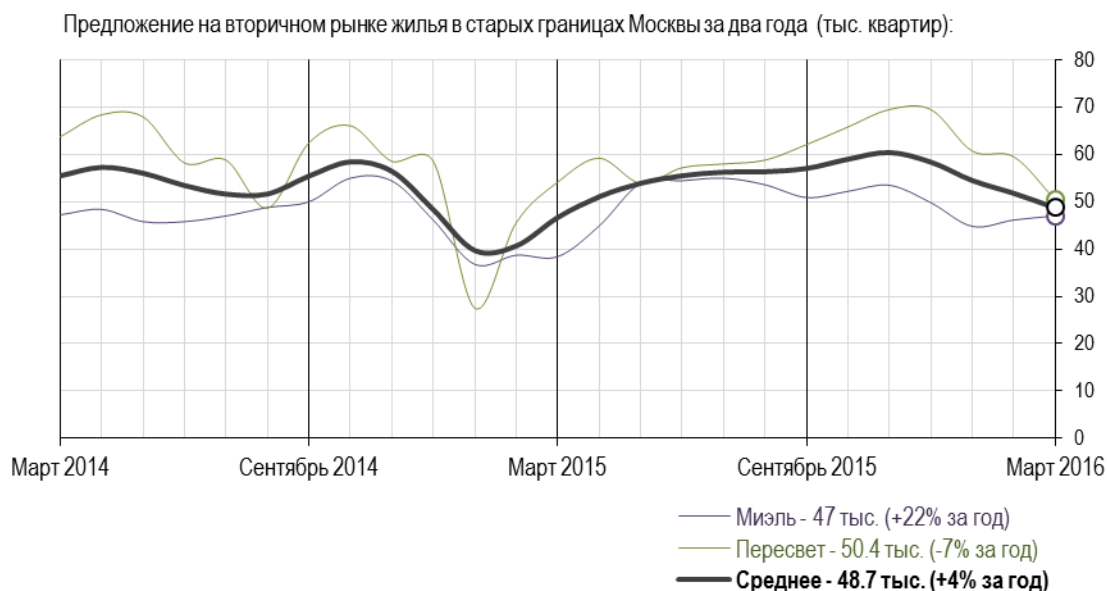
Прогнозы специалистов на последующие годы – умеренные. Резкого спада объемов нового строительства не ожидается. Спрос будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам, что отразится на характеристиках предложения. При этом, специалисты отмечают, что, в целом, перепроизводства жилья не наблюдается. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой.

2. Вторичный рынок жилья

Предложение

Объем предложения вторичного рынка жилья Москвы (в старых границах) вырос за год примерно на 4% и по различным оценкам достиг к концу 2015 года 50 тыс. квартир:

Рисунок 8



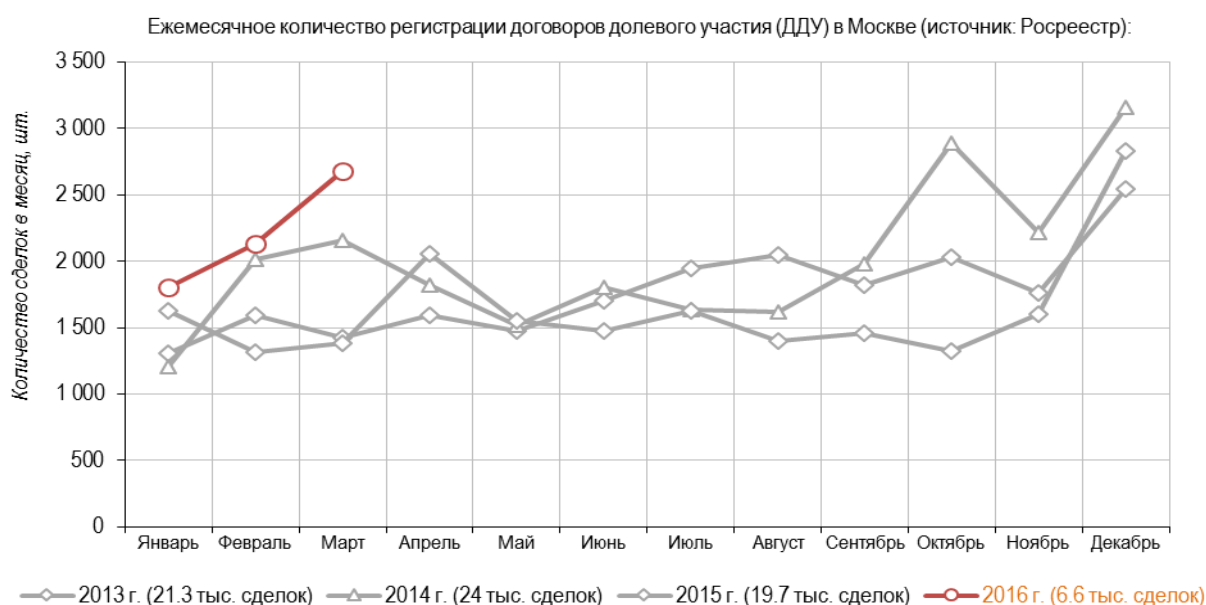
«Резервы для увеличения предложения вторичного жилья есть, и немалые. Серьезный рост расходов на содержание квартир в связи с введением модернизированного налога на недвижимость и усиление миграции из России могут стимулировать выход на рынок значительного объема инвестиционных квартир, которые состоятельные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

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

Спрос

В отличие от спроса на новостройки, спрос на вторичном рынке квартир значительно снизился (на треть) относительно показателей прошлых лет.

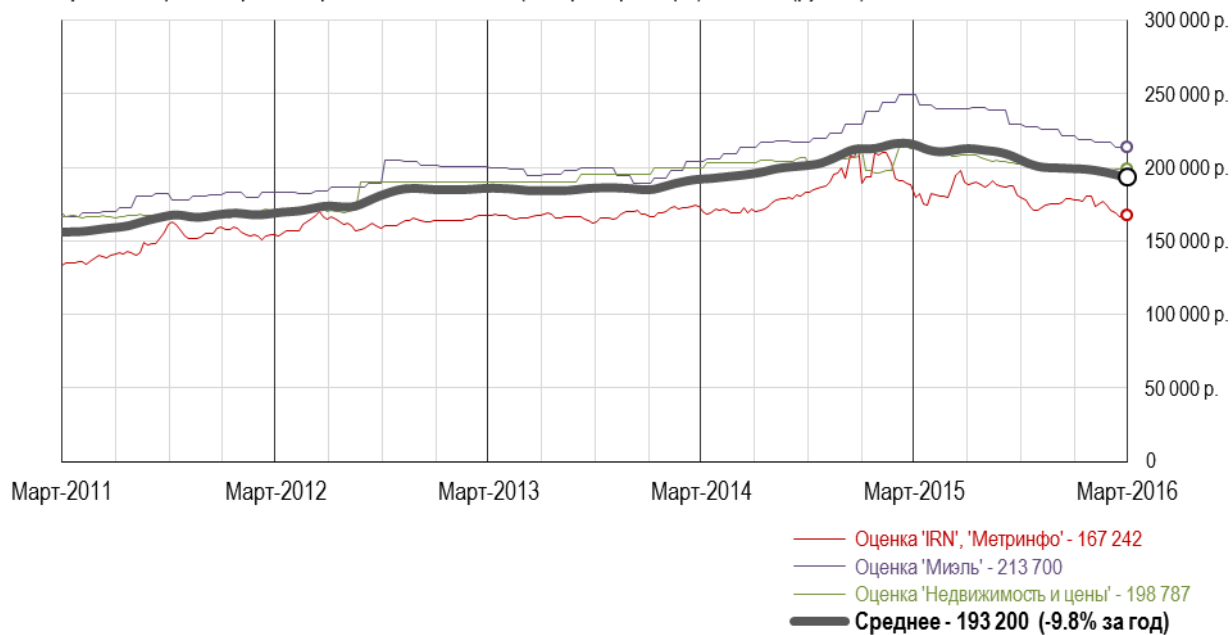
Рисунок 9



Цены

Рисунок 10

Рублёвые цены вторичного рынка жилья Москвы (в старых границах) за 5 лет (руб./м²):



Долларовые цены вторичного рынка жилья Москвы (в старых границах) за 5 лет (\$ / м²):

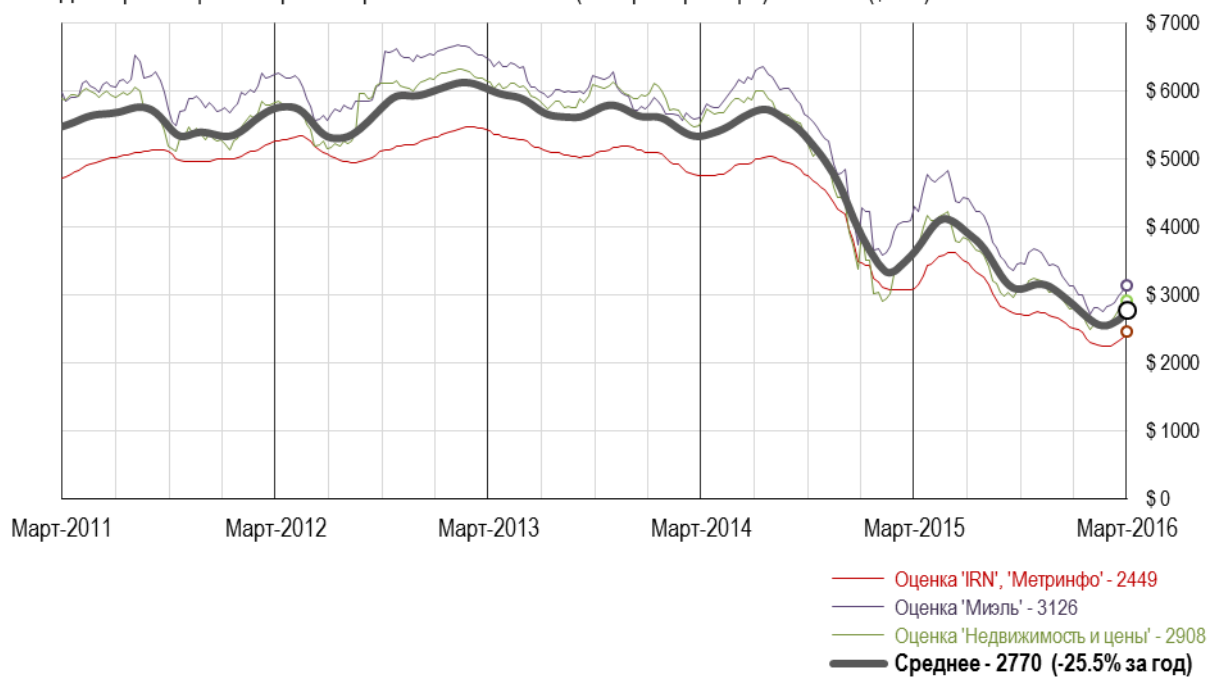


Рисунок 11

Цены вторичного жилья Москвы в различных сегментах, по данным IRN на 28 мар. 2016 (т.р./м²):

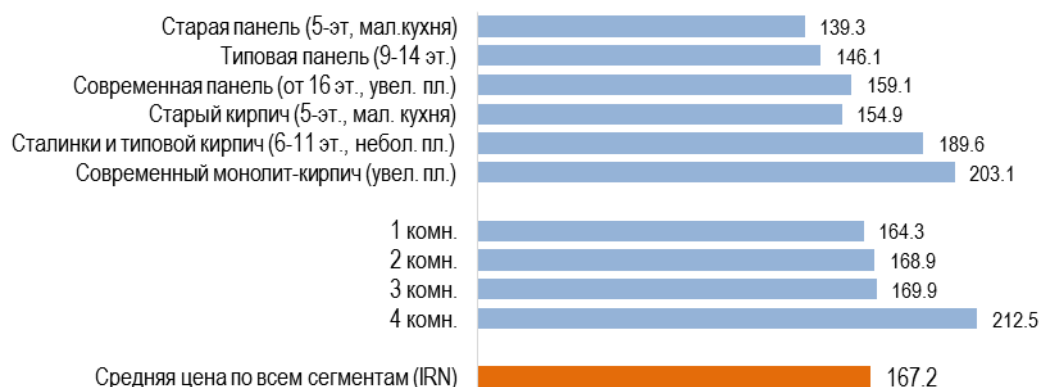
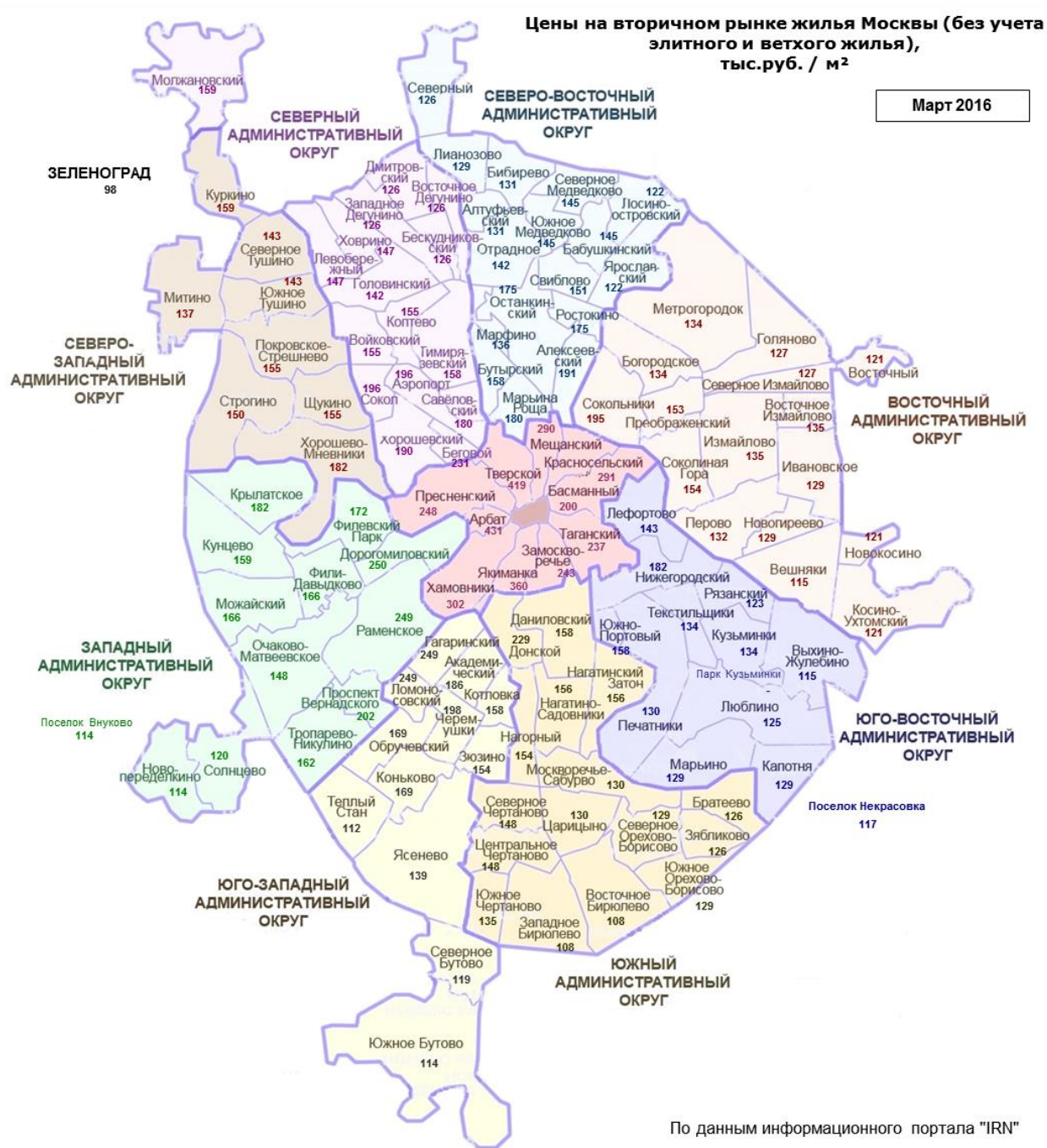
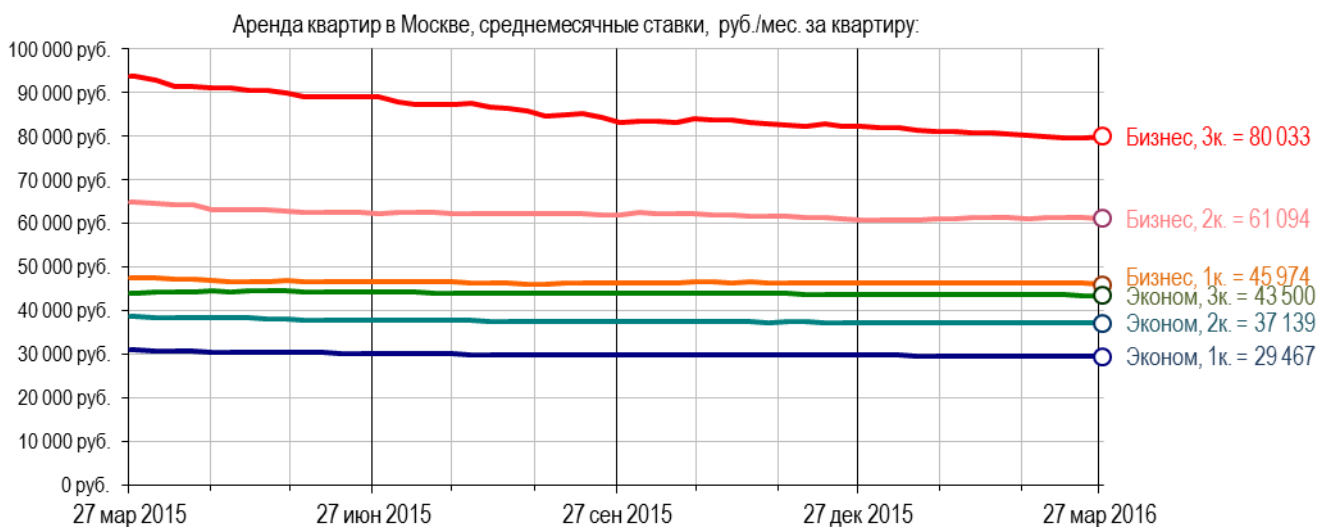


Рисунок 12



Аренда

Рисунок 13



Источник: Мизель

«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 выбирать». 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: IRN, <http://www.irn.ru/articles/38964.html>)

Выводы по вторичному рынку жилья

За год объем предложения вторичного рынка жилья вырос незначительно (на 4%). Основной прирост пришелся на начало 2015 года, и в последующем число экспонируемых квартир оставалось относительно стабильным. Немаловажным фактором стал модернизированный налог на недвижимость, значительно повысивший стоимость владения, и, поддерживавший высокий уровень предложения.

Спрос, напротив, исчерпав свой потенциал, в 2015 году значительно сократился. Платежеспособный спрос сегодня ориентируется на наиболее ликвидные предложения с минимальной ценой лота. Среди негативных факторов следует отметить рост ипотечных ставок по сделкам на вторичном рынке и ужесточение требований к заемщикам.

Средний уровень цен вторичного рынка за год снизился, составив около 193 тыс.руб./м² (минус - 10% за год) или 2770 \$ /м² (минус -26% за год). Коррекции цен (как это было в 2009 году) так и не произошло.

Рынок аренды значительно пополнился за счет купленных в 2014 году квартир. В результате арендные ставки на дорогие квартиры снижались, а на квартиры эконом-класса оставались относительно стабильными из-за переориентации арендаторов на наиболее доступное предложение.

Ведущие аналитики в прогнозах сходятся во мнении, что в дальнейшем можно ожидать дальнейшего сокращения спроса на дорогие объекты, и, как следствие, снижения их цен. Однако спрос на доступное жилье всё же стабилизируется, ввиду существующего дефицита нового предложения при одновременном процессе обветшания и вывода старого фонда.

3. Апартаменты

Специфика апартаментов:

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

Предложение

За 1 кв. 2016 г. на рынок апартаментов Москвы вышли в продажу 9 объектов:

✓ Bunin	Vesper	ЦАО	элит
✓ Nabokov	Vesper	ЦАО	элит
✓ Воробьев дом	MR Group	ЗАО	элит
✓ Царская площадь	MR Group / Coalco	САО	бизнес
✓ Petrovsky	MR Group / GLINCOM	САО	комфорт
✓ Восток	Гостиница Восток	СВАО	комфорт
✓ AFI Residence Paveletskaya	AFI Development	ЮАО	комфорт
✓ Букинист	Крост	ЮЗАО	комфорт
✓ Октябрь	Алвек	СЗАО	комфорт

(Источник: Метриум, БЭСТ-Новострой)

«В то же время в восьми комплексах были приостановлены продажи, еще в четырех – реализованы последние апартаменты. В Резиденции «Монэ» завершился перевод юридического статуса помещений из апартаментов в квартиры. Также в первом квартале текущего года было открыто бронирование апартаментов в составе ЖК Wellton Park (СЗАО)»

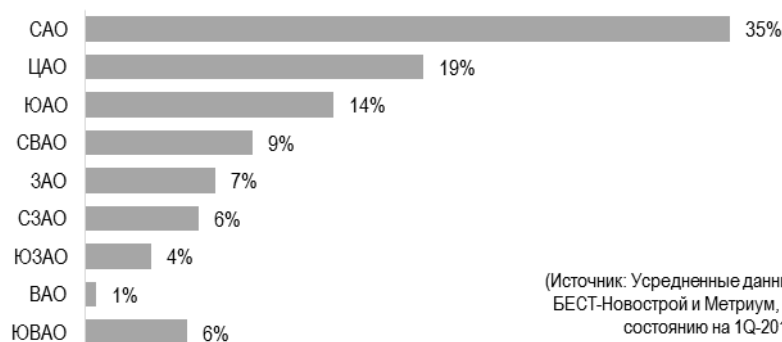
(Источник: Метриум,)

Таким образом, апартаменты сегодня предлагаются в 94 комплексах. Общий объем предложения по состоянию на конец 2015 года составил 10.2 тыс. лотов, прибавив за год порядка 15%. Общая площадь апартаментов Москвы – около 600 тыс.м².

(Источник: Метриум, БЭСТ-Новострой)

Рисунок 14

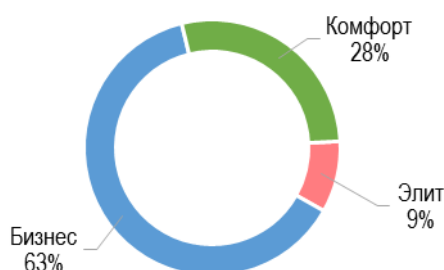
Предложение по округам (всего - 10.2 тыс. лотов):



(Источник: Усредненные данные БЭСТ-Новострой и Метриум, по состоянию на 1Q-2016)

Рисунок 15

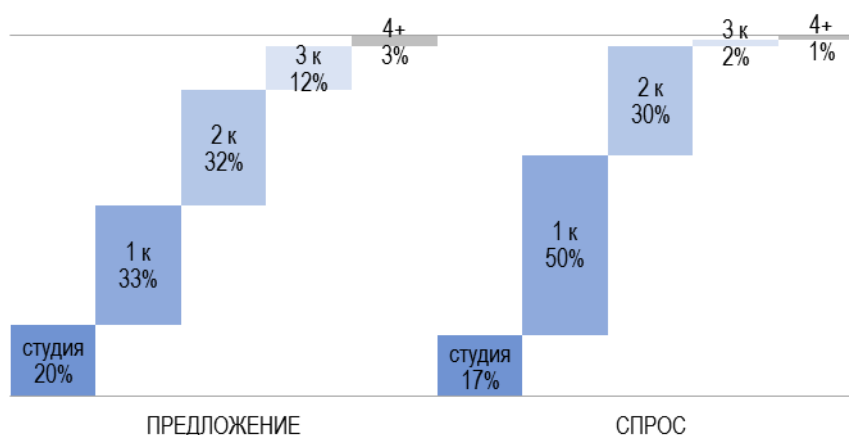
Предложение по классам (всего - 10.2 тыс. лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 1Q-2016)

Рисунок 16

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



(Источник: БЭСТ-Новострой, по состоянию на 1Q-2016)

Спрос

«Несмотря на продолжающуюся рецессию в российской экономике, спрос на апартаменты сохраняется на стабильном уровне. Это объясняется адекватным ценообразованием в большинстве проектов апартаментов, имеющих стоимостную разницу в размере 10-15% по отношению к традиционным квартирам в схожих локациях, гибкой реакцией застройщиков на ценовое давление со стороны жилых проектов, где в настоящее время предоставляются существенные скидки.

Застройщики апартаментов сегодня идут на предоставление скидок при 100%-ной оплате, внедряют гибкие программы рассрочек, активно применяют такие маркетинговые инструменты, как программы гарантированного дохода (за счет сдачи в аренду апартаментов с помощью управляющей компании), услуга «обратного выкупа», гарантирующая выкуп апартаментов застройщиком по более высокой цене после завершения строительства.

Сохранению объемов сделок на рынке способствовал активный перевод частью застройщиков апартаментов в формат квартир в конце 2015 г. Процесс перевода коснулся таких проектов, как МФК «Фили Град», МФК «Савеловский Сити», МФК «Водный», «Резиденция МОНЭ», «Лица».

Следует отметить, что в связи с ростом цен на нефть и укреплением курса рубля в марте 2016 г. на 10% по сравнению с январем-февралем 2016 г. к концу I квартала 2016 г. объем сделок в сегменте апартаментов сократился. Покупатели, большинство из которых располагают иностранными валютными сбережениями, заняли выжидательную позицию, поскольку укрепление рубля снизило бюджеты потенциальных покупок на 7-10%.

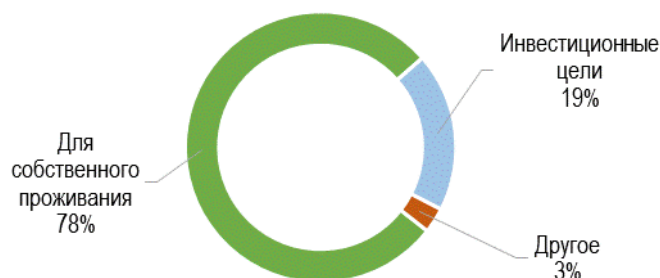
По итогам I квартала 2016 г. консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают незначительное изменение структуры спроса в пользу лотов малых площадей. По целям

приобретения доля покупок для проживания выросла на 2 п. п. при одновременном снижении на 2 п. п. доли инвестиционных сделок.

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 17

Цели приобретения апартаментов:



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 1Q-2016)

Средние темпы продаж в 2015 году были следующие:

- ✓ в объектах «комфорт» класса – в среднем 7-12 апартаментов в месяц.
- ✓ в объектах «бизнес» класса – в среднем 3-5 апартаментов в месяц.
- ✓ в объектах «элит» класса – в среднем 1 апартамент в месяц.

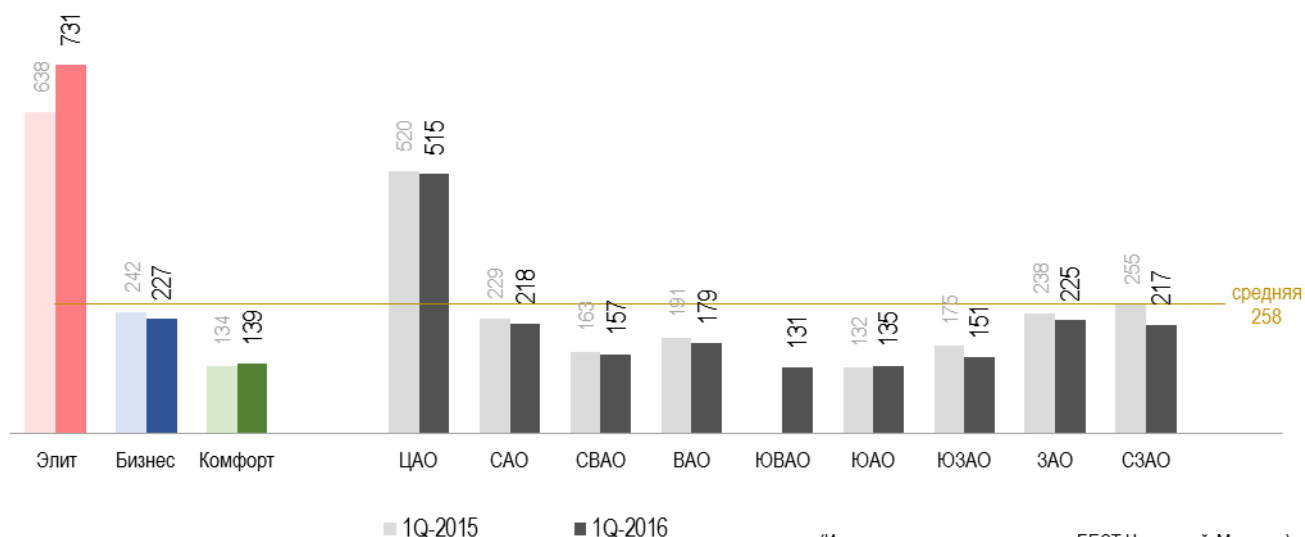
(Источник: собственные исследования ГК «КОНТИ», Метриум)

Цены

Средние цены за год вели себя разнонаправленно в зависимости от класса и расположения:

Рисунок 18

Цены апартаментов Москвы, изменение за год (т.р./м²):



(Источник: усредненные данные БЕСТ-Новострой, Метриум)

Наиболее дешевые и наиболее дорогие предложения:

Дешевые:

- ✓ «Восток» (2,3 млн руб. за 16,42 кв. м);
- ✓ CleverLand (2,4 млн за 16,03 кв. м);
- ✓ «Янтарь – apartments» (2,8 млн руб. за 24,96 м²);
- ✓ «Березовая Аллея» (2,9 млн руб. за 26 м²);
- ✓ «Царицыно» (3 млн руб. за 23,1 кв. м)

Дорогие:

- ✓ Golden Mile private residence (\$34,9 млн за 896 кв. м);
- ✓ «Город Столиц» (\$14 млн за 465 кв. м);
- ✓ «Новый Арбат, 32» (914,8 млн руб. за 415,8 кв. м);
- ✓ Chekhov (8,5 млн \$ за 291,8 кв. м);
- ✓ Turandot Residences (6,6 млн \$ за 274,28 кв. м)

(Источник: Метриум Групп)

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Golden Mile Private Residence	Элитный	до 2 882 154	до 2 583 678 400
Негоциантъ	Элитный	до 2 583 700	до 1 507 072 210
Nabokov	Элитный	до 1 775 750	до 799 087 500
«Знаменка»	Элитный	до 1 375 148	до 739 652 000
НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Восток»	Комфорт	от 130 736	от 2 280 000
Cleverland	Комфорт	от 121 800	от 2 441 638
«Березовая аллея»	Комфорт	от 111 000	от 2 795 520
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	от 113 117	от 3 063 240

(Источник: БЕСТ-Новострой)

«В 2015 году продолжилась тенденция предложения достаточно гибких условий приобретения. Почти во всех проектах предоставлялись скидки 3-10%, в среднем 5-7%. Для сравнения, в 2014 году их средний уровень был 3-5%. Появилась возможность получения дисконта в комплексах, где ранее не предлагалось никаких акций. В элитном сегменте при предметном интересе продавцы озвучивали возможное уменьшение стоимости до 30-40%»

(Источник: «Метриум Групп»)

Прогнозы

«Несмотря на и без того рекордный объем предложения, на рынок апартментов выводятся все новые проекты, причем во всех ценовых сегментах. Существует несколько факторов, объясняющих данную тенденцию. Во-первых, привлекательный уровень цен. В сравнении с квартирами, расположенными в схожей локации, апартменты по-прежнему обладают ценовым преимуществом в размере 10-15%. Во-вторых, гибкие условия покупки. В подавляющем большинстве проектов застройщиками предлагаются различные варианты как процентных, так и беспроцентных рассрочек сроком от трех месяцев до трех лет. В трети объектов возможно обсуждение индивидуальных условий. В-третьих, повышение лояльности банков. В настоящее время отмечается смягчение политики банков в отношении апартментов. Все больше проектов получают аккредитацию, а условия кредитования становятся выгоднее. В частности, в апреле Сбербанком планируется запуск программы ипотечного кредитования апартментов по ставке 14% годовых. Кроме того, в дальнейшем планируется снижение ставки. Наконец, принятие покупателями данного формата. Апартменты как вид жилой недвижимости стал более понятен покупателям, что положительно сказывается на спросе».

(Источник: Метриум)

«...Несмотря на общее снижение уровня спроса, апартаменты продолжают оставаться востребованными у покупателей. Не в последнюю очередь это связано с тем, что в кризисных условиях значительно улучшились качественные характеристики проектов, а также уровень предлагаемого сервиса».

Консультанты компании «БЕСТ-Новострой» ожидают дальнейшего развития рынка апартаментов как за счет появления новых проектов в составе МФК, так и в формате редевелопмента существующих административных зданий (в том числе относительно новых офисных комплексов). Благодаря выгодному местоположению, предлагаемой инфраструктуре и ценам данные объекты смогут серьезно конкурировать с традиционными жилыми проектами».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает развиваться. За квартал вышло 9 новых проектов, и в 8 проектах продажи были завершены. Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 94 комплексах, общий объем предложения составил 10.2 тыс. лотов (около 600 тыс.м²), прибавив за год порядка 15%.

Больше трети комплексов расположена в Центральном округе, представляя в большинстве своём объекты элит- и бизнес- классов. В целом по Москве наиболее массовым является сегмент бизнес-класса – 63%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 28% и 9% соответственно.

Спрос на апартamentы достаточно стабилен, даже, несмотря на общее снижение платежеспособности населения. Около 1/5 сделок совершается в инвестиционных целях. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны сегмента жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объём относительно недорогого предложения.

Средние цены апартamentов на конец 2015 года в комфорт-классе – 139 т.р./м² (+4% за год), в бизнес-классе – 227 т.р./м² (-6% за год), в элит-классе – 731 т.р./м² (+14% за год). Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.2-3.0 млн.р. При этом, в 2015 году были распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем 5-7%. Также следует обратить внимание, что разница цен апартamentов и жилых квартир в сходном классе и зоне локации составляет порядка 10-15%.

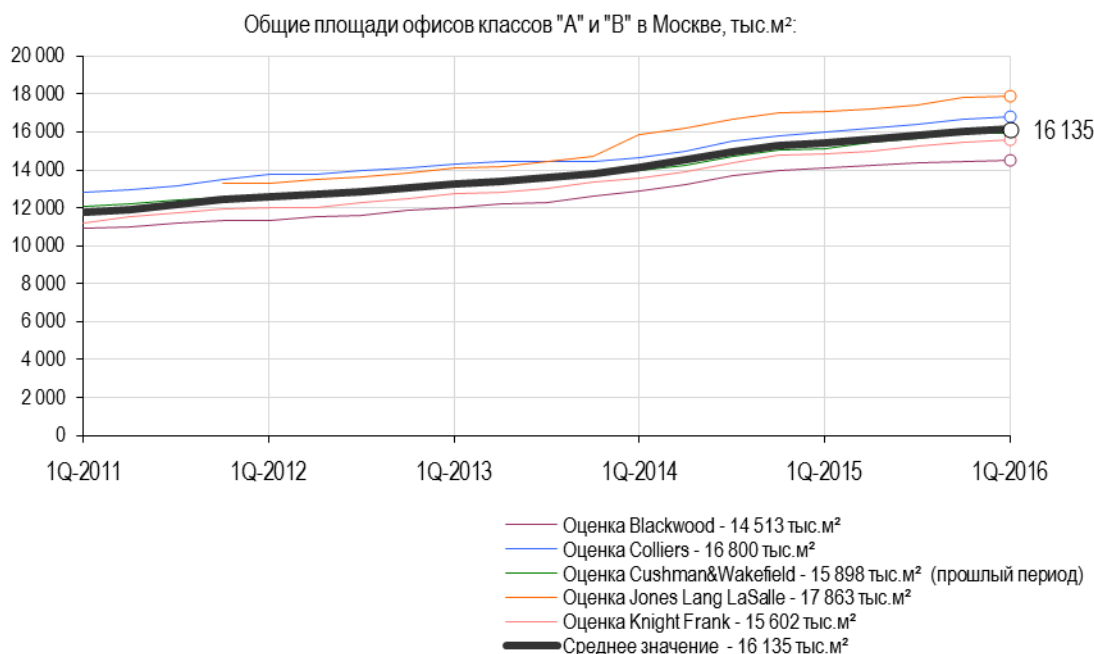
Прогнозы экспертов относительно рынка апартamentов колеблются от умеренно пессимистичных до позитивных. С одной стороны, на рынок довлеет непростая макроэкономическая ситуация. Усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть и позитивные прогнозы. Они связаны с тем, что на сегодня по набору качественных характеристик и по уровню предоставляемых сервисов апартamentы значительно превосходят предложение на рынке жилья и в перспективе будут оставаться достаточно конкурентным продуктом.

4. Офисы

Предложение

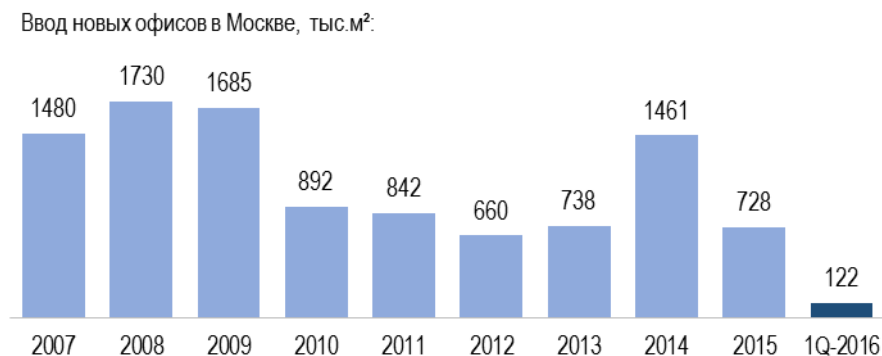
Общая площадь качественных офисов в Москве оценивается экспертами в диапазоне 14.5-17.9 млн.м². Среднее значение – 16.1 млн.м².

Рисунок 19



Годовой прирост (с 1Q-2015 по 1Q-2016) – 694 тыс.м² (+4.5%).

Рисунок 20



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

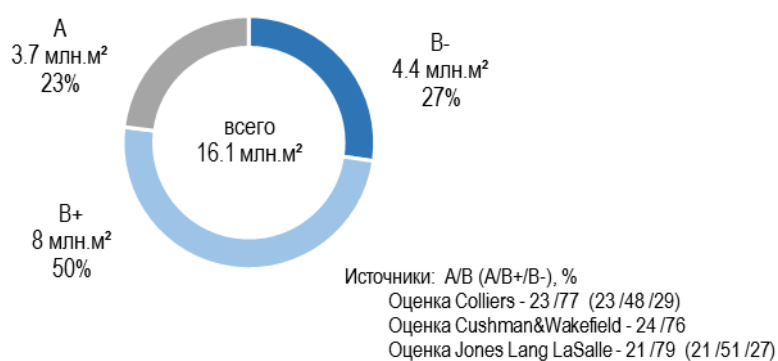
«По-прежнему наблюдается сокращение количества анонсированных офисных проектов. За рассматриваемый период не было анонсировано ни одного крупного спекулятивного бизнес-центра.

...На фоне снижения темпов ввода новых офисов некоторые компании заявили о строительстве собственных бизнес-центров под собственные нужды». (Источник: Blackwood)

Около половины объема качественных офисов представлено в классе «B+»:

Рисунок 21

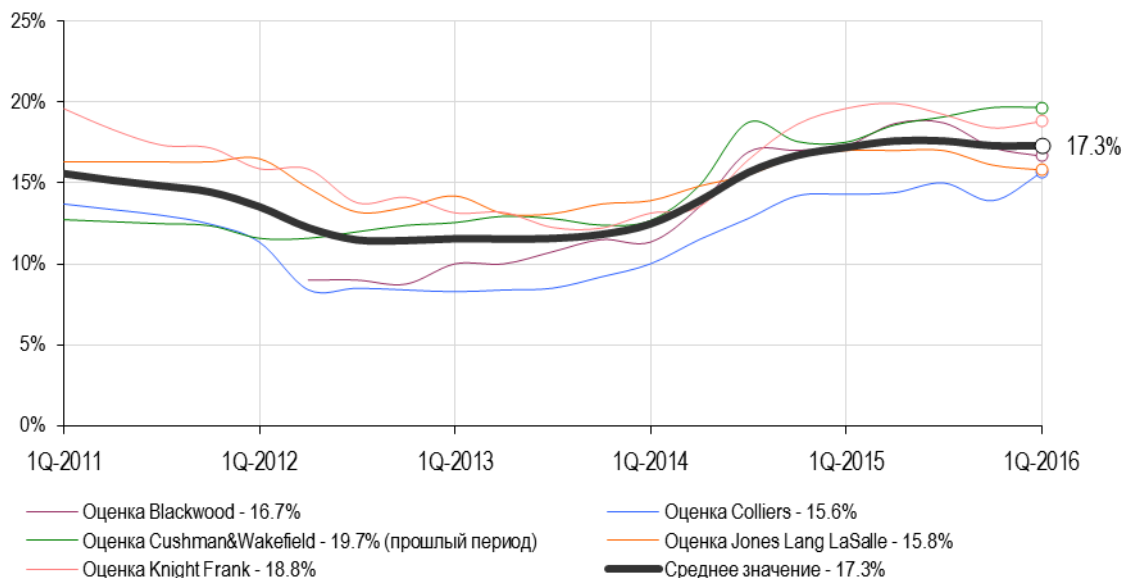
Распределение качественных офисов Москвы по классам:



Доля вакантных (свободных) площадей качественных офисов в Москве – 17.4%. Изменение за год – рост на +0.6% (процентных пункта).

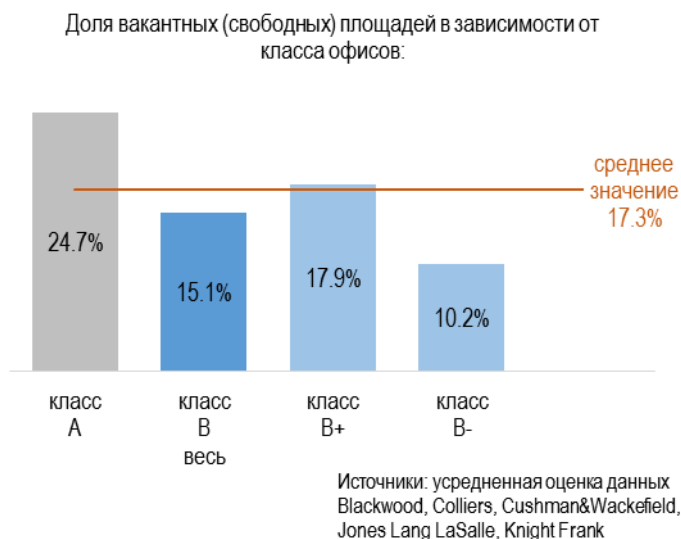
Рисунок 22

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



Наибольшая доля вакантных (свободных) площадей приходится на класс «А»:

Рисунок 23



Спрос

«На рынке наблюдается активность компаний, имеющих государственное участие: их доля в общем объеме сделок по аренде и покупке офисных площадей выросла с 5% в 2014 г. до 36% в 2015 г... Высокая активность указанных организаций на рынке обусловлена стремлением сократить расходы на аренду офисных помещений, а также частично может быть связана с недавней инициативой правительства РФ запретить госкомпаниям строительство зданий для размещения собственных офисов» (Источник: Knight Frank)

Рисунок 24

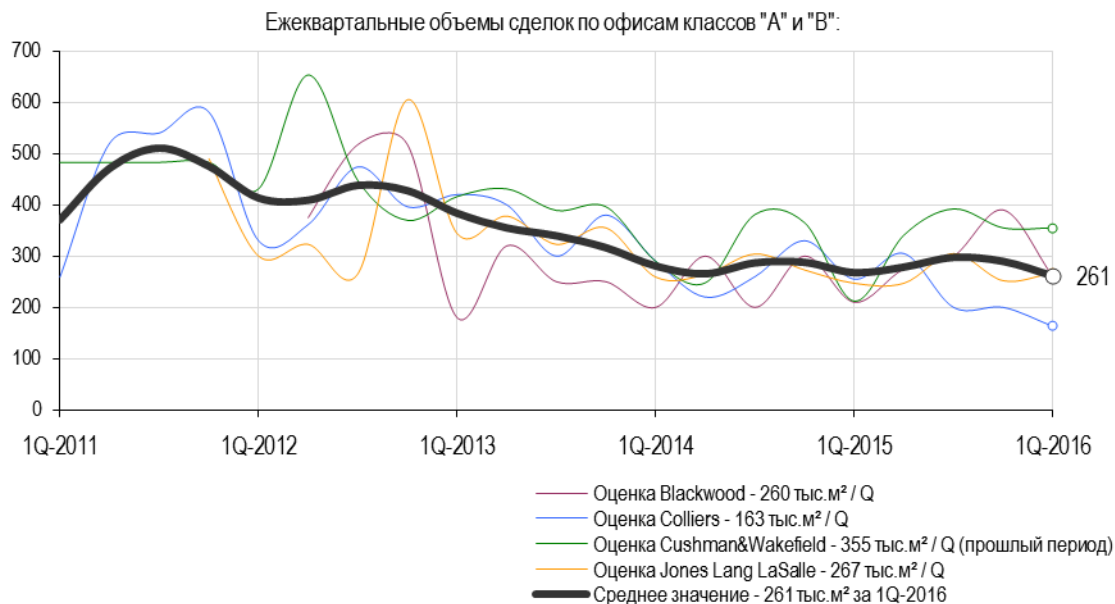


Рисунок 25

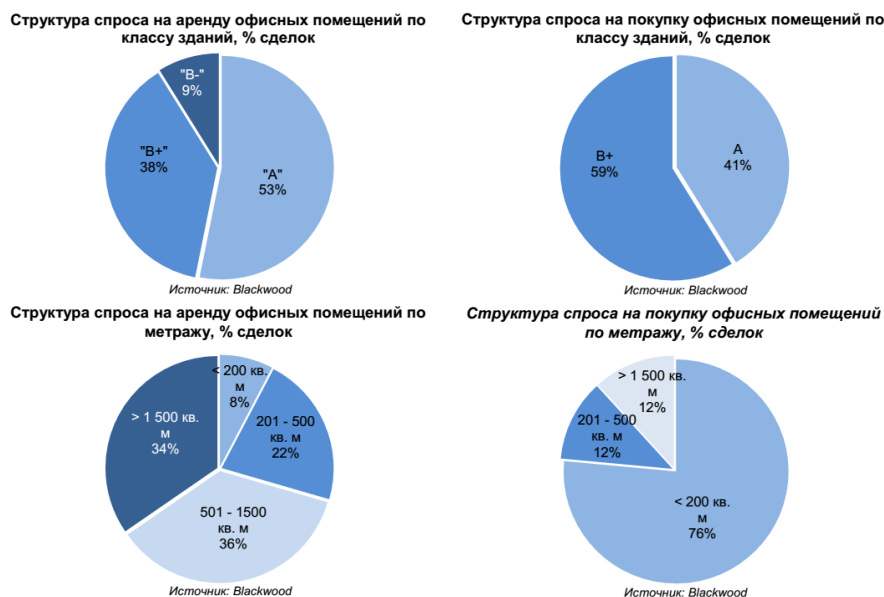


Рисунок 26

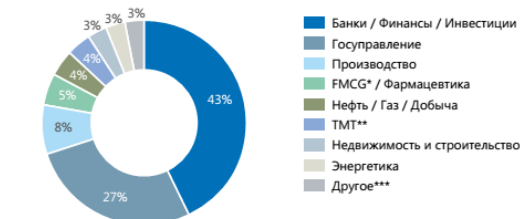
КУПЛЕННЫЕ И АРЕНДОВАННЫЕ ПЛОЩАДИ, 1 КВ. 2016



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 27

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Товары повседневного спроса
 ** Технологии / Медиа / Телекоммуникации
 *** Business services / Нет данных

Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение спроса по секторам экономики в I кв. 2016



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

(Источник: Knight Frank)

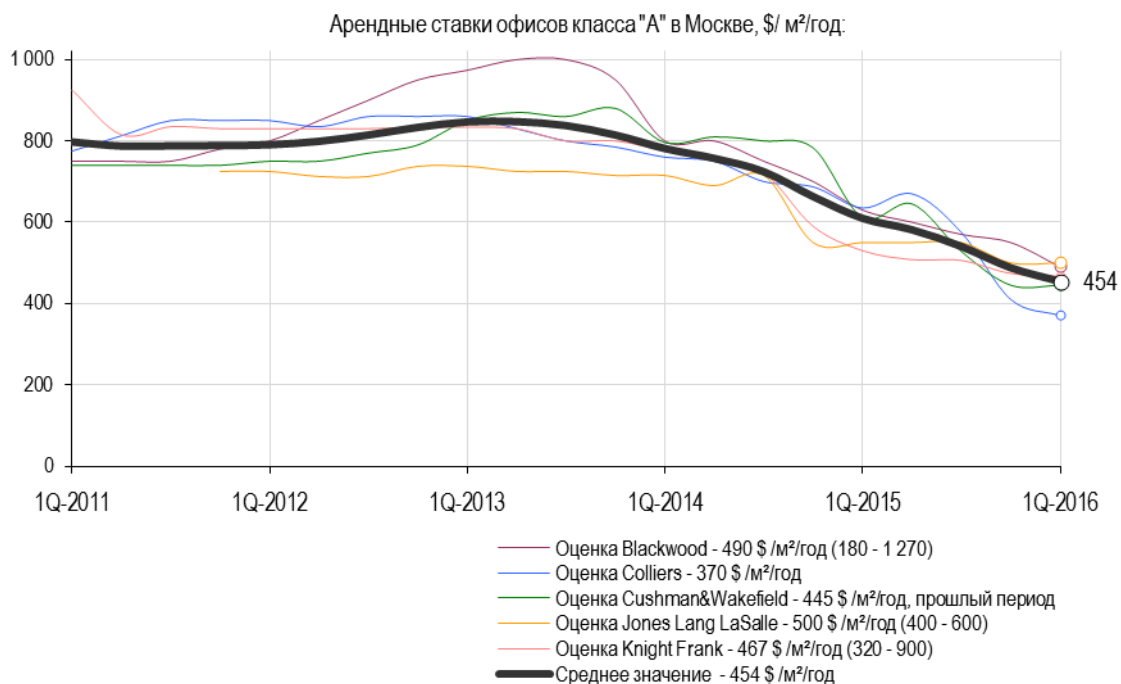
Рисунок 28



Арендные ставки

Арендные ставки на офисы класса «А» за год снизились на -23.1% и составили в среднем 454 \$/м²/год.

Рисунок 29



Арендные ставки на офисы класса «В» (всего) за год снизились на -35.7% и составили в среднем 228 \$/м²/год.

Рисунок 30

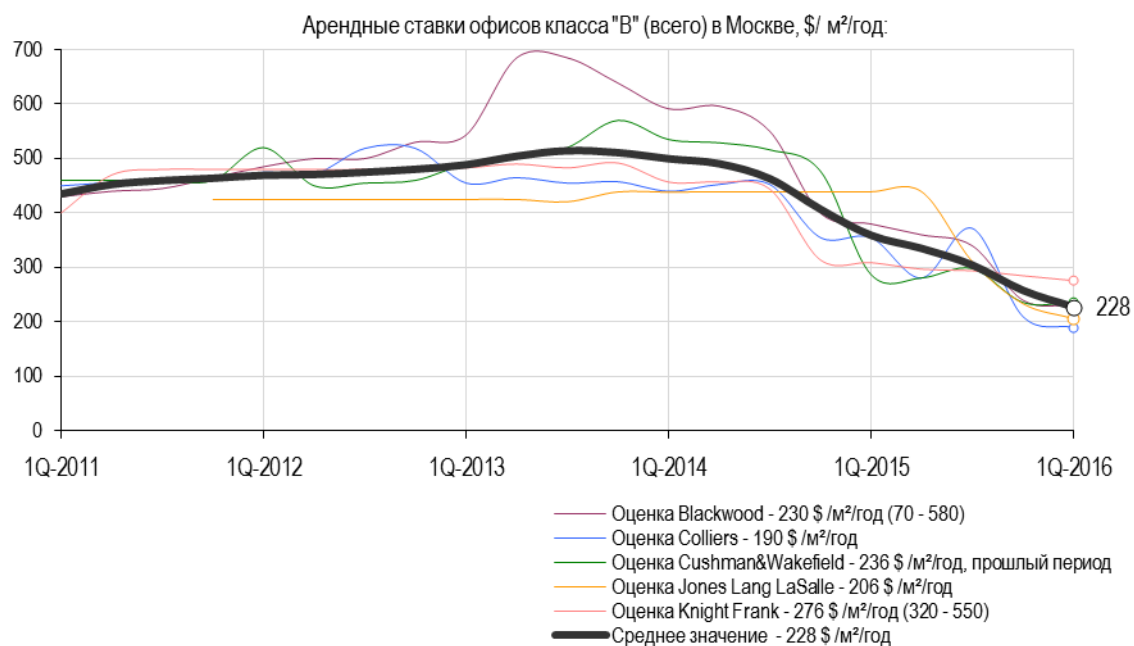


Рисунок 31

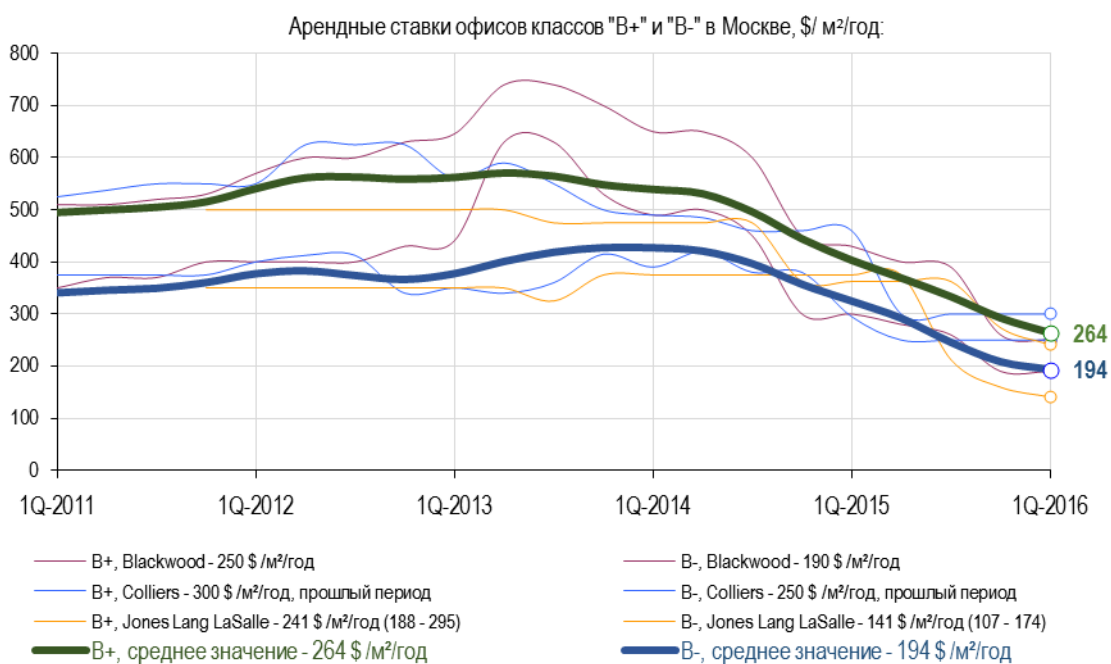
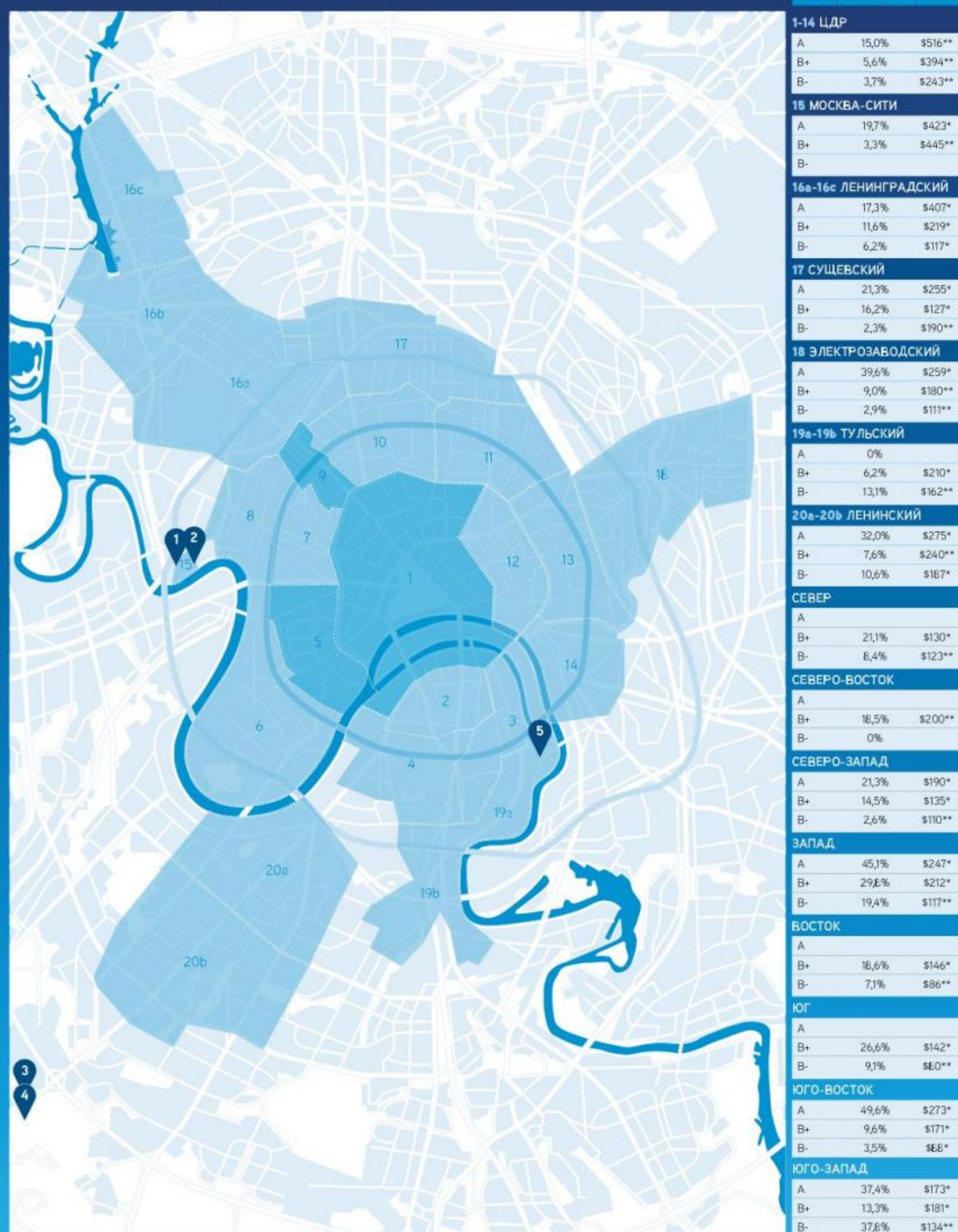


Рисунок 32

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидаемые к вводу до конца 2016



1, 5, 9 — ПРЕМИАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

* - предложения преимущественно в состоянии «под отделку»

** - предложения преимущественно в состоянии «с отделкой»

Источник: Colliers

Рисунок 33

Деловые районы Москвы. Основные показатели

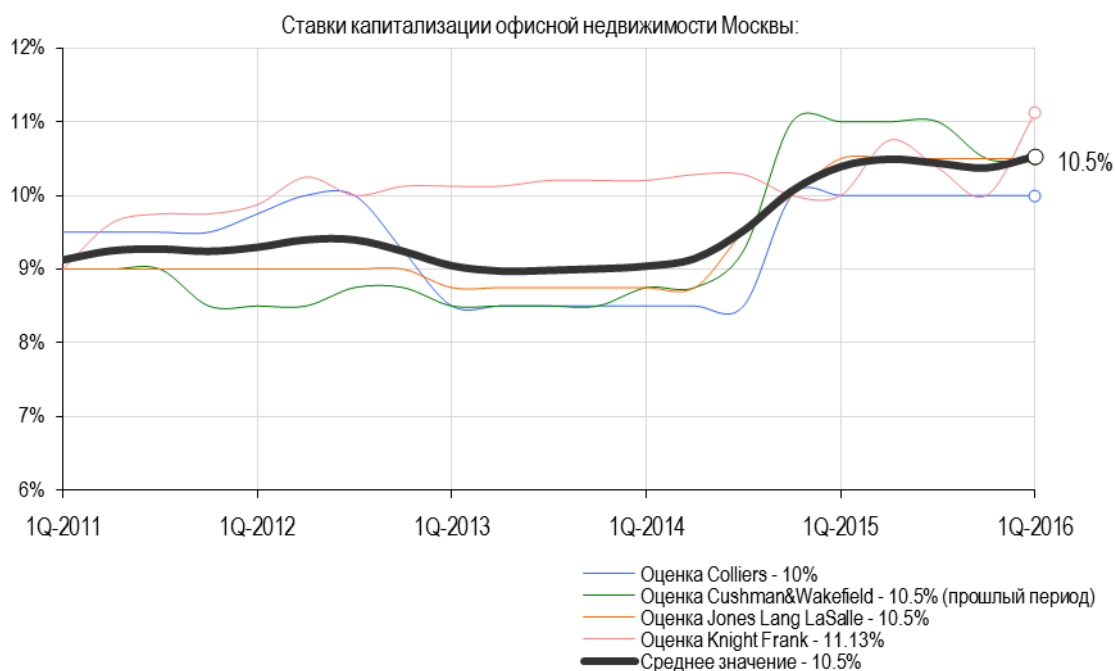
Район		Объем предложения, тыс. м²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешенная ставка аренды		Уровень вакантных площадей, %		Средневзвешенная ставка аренды		Уровень вакантных площадей, %	
			\$/м²/год	руб./м²/год			\$/м²/год	руб./м²/год		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	1 011	53 584		13,8	469	24 856		8,9
Садовое кольцо	СК Юг	918	487	25 810		21,5	462	24 460		14,0
	СК Запад	273	796	42 193		27,9	505	26 752		9,3
	СК Север	660	695	36 854		5,2	–	27 505		15,5
	СК Восток	401	–	26 472		26,9	–	20 730		16,3
Третье транспортное кольцо	Ленинский	278	–	40 000		–	–	17 372		18,5
	Тулеский	921	–	–		–	–	14 339		17,1
	Хамовники	260	772	40 921		19,0	–	23 776		5,0
	Киевский	424	–	16 893		80,8	–	19 988		61,2
	Пресненский	357	–	28 022		9,1	–	20 244		16,1
	Проспект Мира	162	–	19 818		29,1	–	20 136		31,7
	Тверской-Новослободский	752	679	35 975		16,2	376	19 913		8,0
	Басманный	532	–	–		–	–	16 729		12,1
	Таганский	234	450	–		82,9	247	13 089		17,7
	Волгоградский	432	–	20 399		48,0	–	15 339		14,4
	ММДЦ «Москва-Сити»	913	511	27 107		20,8	–	–		–
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	700	511	27 094		1,6	–	13 684		21,9
	ТТК-МКАД Юг	1 734	344	18 222		42,2	–	12 356		19,1
	ТТК-МКАД Запад	1 144	509	26 860		12,4	–	18 592		10,8
	ТТК-МКАД Восток	658	–	13 555		38,4	–	10 483		20,8
МКАД	МКАД Север	545	–	–		–	–	6 370		12,2
	МКАД Юг	444	–	11 000		95,5	–	8 218		23,0
	МКАД Запад	1 900	300	15 905		23,1	–	11 523		27,7
	МКАД Восток	248	–	–		–	–	7 072		10,1
Итого		15 602	467	24 726		22,5	276	14 613		17,6

Источник: Knight Frank Research, 2016

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- 11,1%, в среднем – 10,5%. Изменение за год: рост на +0,2% (процентных пункта).

Рисунок 34



Прогнозы

«Среди основных тенденций 1 квартала 2016 г. стоит отметить:

- Снижение девелоперской активности и сокращение объемов ввода на рынке офисной недвижимости: рекордно низкий прирост площадей за квартал;
- Перенос ввода в эксплуатацию ряда крупных проектов;
- Низкий объем анонсированных офисных площадей в новых проектах. Уменьшение доли офисных площадей в анонсированных МФК;
- Сокращение объема прироста новых площадей и сохранение спроса на качественные офисы (на фоне максимально сниженных ставок аренды и цен предложений) влияет на стабилизацию ситуации на рынке и восстановление баланса спроса и предложения;
- Наибольшим спросом пользуются офисные помещения в БЦ «А» класса;
- Увеличение количества сделок по пересмотру условий текущих договоров аренды (до 22% от всех сделок на рынке) и незначительный рост доли новых сделок;
- Небольшое снижение уровня вакантных площадей в бизнес-центрах класса «А» на фоне сохраняющегося спроса и малого объема прироста офисных площадей;
- Сокращение объемов чистого поглощения офисов;
- Крупные инвестиционные холдинги в 2016 г. наращивают ликвидные инвестиционные активы;
- Незначительное снижение средних ставок аренды в классах «А» и «В+». При этом темп снижения ставок продолжает замедляться;
- На фоне действующей экономической нестабильности сохраняется тенденция роста доли рублевых цен и ставок аренды;
- Собственники сохраняют гибкую политику в отношении коммерческих условий договоров аренды в части индексации ставок, сроков договоров, тонкостей прекращения договорных отношений;
- Объем инвестиций в коммерческую недвижимость сохраняется на низком уровне, при этом основными инвестиционными игроками выступают российские компании.»

(Источник: Blackwood)

«До конца 2016 г. активность арендаторов будет наблюдаться, однако на фоне экономической рецессии объемы нового спроса значительно сократятся. Хотя гибкость собственников в отношении ценовой политики как инструмент стимулирования спроса будет иметь место, платежеспособность потенциальных арендаторов весьма зависима от темпов роста экономики страны в целом.

Низкий показатель ввода новых объектов, ожидаемый в 2016 г., будет способствовать сохранению баланса рынка.

Снижение запрашиваемых базовых ставок аренды, номинированных в рублях, по нашим оценкам, в среднем за 2016 г. не превысит 5-7%, а приведенные ставки аренды в долларах США будут варьироваться в зависимости от изменения курсов валют.

Арендная плата остается многокомпонентной величиной, каждую из частей которой арендатор может в той или иной степени оптимизировать, причем как в процессе пересмотра существующих договоров, так и при заключении новых договоров аренды – в случае переезда или расширения.

Обобщая, можно сказать, что основные изменения будут касаться не самого размера арендной ставки, который в значительной доле объектов уже находится на минимально допустимом для девелопера уровне, а скорее, оптимизации дополнительных коммерческих условий».

(Источник: Colliers)

«Согласно базовому сценарию обновленного прогноза министерства экономического развития, признаки выхода экономики России из рецессии ожидаются не раньше 2017 г. одновременно с этим санкционные ограничения в отношении России могут быть сохранены в 2016 г., что в совокупности по-прежнему будет ограничивать планы по развитию как российских, так и зарубежных компаний.

Высококонкурентный рынок офисной недвижимости в ближайший год продолжит адаптироваться к изменившимся внешним и внутренним условиям. В частности, мы ожидаем дальнейшего формирования рынка, функционирующего в российской национальной валюте. несмотря на некоторую стабилизацию курса российского рубля по отношению к иностранным валютам, риск валютных колебаний сохраняется, что для компаний является ключевым аспектом при поиске нового офиса».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за год составил около 694 тыс.м², что является рекордно низким показателем за последние несколько лет. За 2015 и начало 2016 года установился тренд снижения строительной активности, возникший из-за высоких объемов ввода в предшествующие годы, которые, в свою очередь вызвали избыточность предложения.

Спрос по-прежнему находится под значительным давлением неблагоприятной макроэкономической ситуации. Но одновременно с этим в 2015 и начале 2016 года активность арендаторов была относительно стабильна, причиной тому – низкие арендные ставки и привлекательные условия сделок. 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» – 454 \$ /м²/год (минус -25% за год), в классах «В+» и «В-» – 264 и 194 \$ /м²/год соответственно (минус 35-40% за год).

Относительная стабильность ставок капитализации свидетельствует о стабилизации уровня инвестиционных рисков.

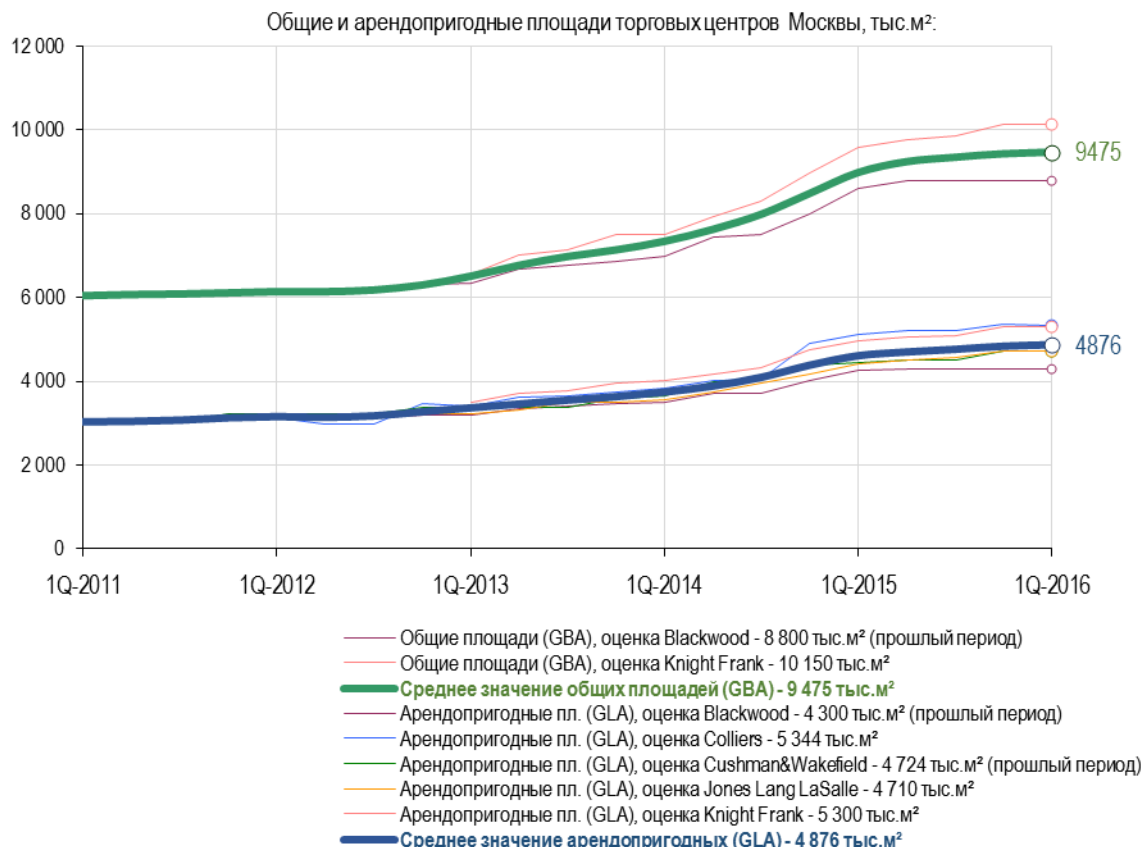
В прогнозах по рынку специалисты констатируют кризисное состояние рынка офисной недвижимости – отмечается тенденция снижения строительной активности под давлением избыточности предложения. По-прежнему сильно негативное влияние текущей макроэкономической ситуации. Объем инвестиций прогнозируется на низком уровне. При этом низкий прогнозный ввод новых площадей поспособствует восстановлению баланса спроса и предложения. Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся в 2017 году.

5. Торговые центры

Предложение

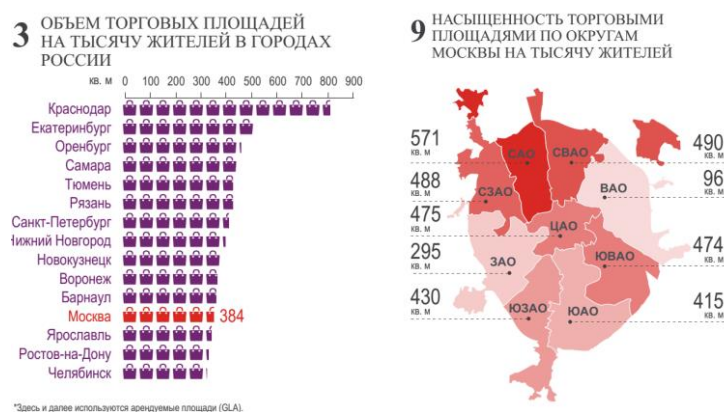
Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 9.5 млн.м², годовой прирост составил 388 тыс.м² (+4.3%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 4.9 млн.м², годовой прирост составил 228 тыс.м² (+4.9%).
Отношение GLA / GBA = 51%.

Рисунок 35



«В I квартале 2016 г. в Москве не было открыто ни одного профессионального торгового центра для посетителей, что стало настоящим антирекордом последних 10 лет». (Источник: Colliers)

Рисунок 36



(Источник: Jones Lang LaSalle)

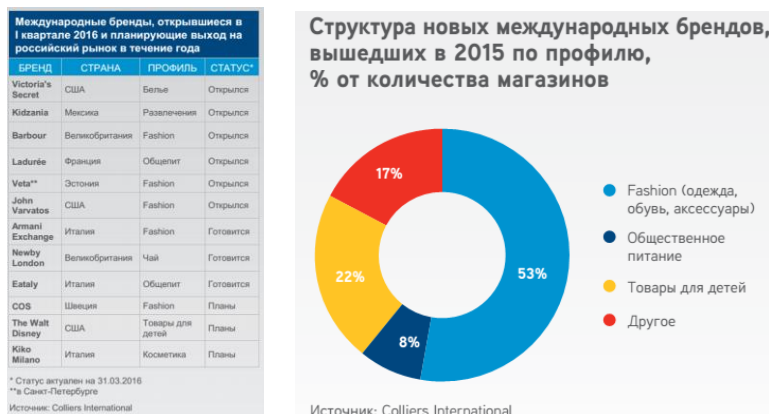
«...как уже отмечалось ранее, тенденция децентрализации рынка торговой недвижимости, наметившаяся несколько лет назад, отчетливо прослеживается на примере объектов, вышедших

на рынок в 2015 г.: практически все (исключение составляет «Цдмна Лубянке») новые торговые центры расположены за границами Центрального административного округа).

(Источник: Knight Frank)

Спрос

Рисунок 37

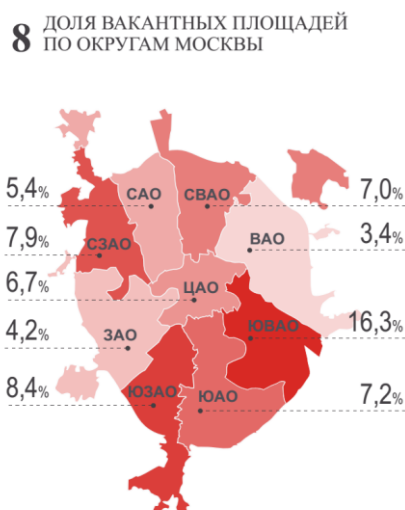


...в 2015 г. рынок торговой недвижимости столицы обновил антирекорд не только по показателю доли вакантных площадей (13,1%), но и по абсолютному значению.

...если рассматривать только объем ново-о предложения, то можно указать, что в торговых центрах, построенных в 2015 г., незанятым оказывается каждый второй квадратный метр».

(Источник: Knight Frank)

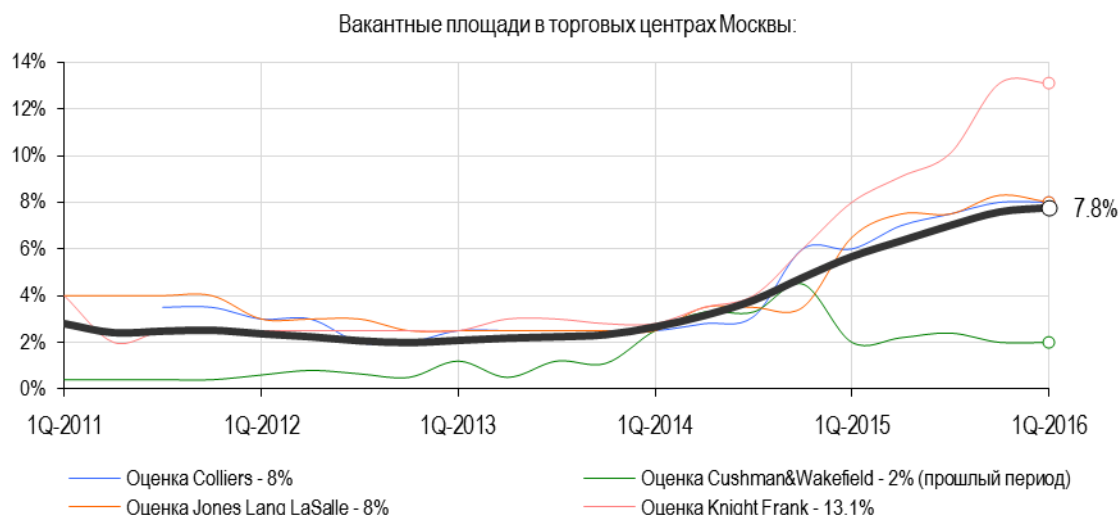
Рисунок 38



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Доля вакантных (свободных) арендопригодных площадей в торговых центрах Москвы составляет 7.8%. Изменение за год: рост на +2.2% (процентных пункта).

Рисунок 39



Арендные ставки

«В новых торговых центрах для привлечения и удержания арендаторов девелоперы разрабатывали индивидуальные предложения, которые позволяли ритейлерам оставаться в безубыточной зоне. К числу ключевых льгот можно отнести уплату % с товарооборота, скидки на первое время и т. д. Уникальным операторам предоставлялась возможность частичной компенсации отделочных работ либо зачет таких работ в счет будущей аренды. В целом % от товарооборота стал основным инструментом регулирования арендных платежей.

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

(Источник: Colliers)

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

Рисунок 40

Уровень % от товарооборота для ритейлеров разных форматов, зафиксированный в контрактах в 2015		
Профиль / тип арендатора	Площадь, м²	% от товарооборота
Продуктовый гипермаркет	> 12 000	1,2-1,8%
Продуктовый гипермаркет	4 000-12 000	3-4%
Продуктовый супермаркет	1 500-2 000	3,5-6%
Гипермаркет формата DIY	>10 000	4-6%
Бытовая техника и электроника	2 500-3 500	2,5-3%
	1 200-2 500	4-5%
	50-100	5-7%
Спортивные товары	1 200-2 500	5-7%
Товары для детей	1 000-2 000	8-10%
Многозальный кинотеатр	3 000-5 000	9-12%
Арендатор торговой галереи	500-1 200	8-12%
	250-500	8-15%
	100-250	10-15%
	50-100	10-15%
Ресторан	250-500	10-14%
	80-160	12-15%
	90-110	9-10%
Фуд-корт	50-70	12-15%

Источник: Colliers International

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль	Диапазон базовых арендных ставок, руб./м²/год,* по итогам 2015 г.	Доля арендных платежей в обороте операторов, по итогам 2015 г., %
Гипермаркет (> 7 000 м²)	0-10 000	1,5-4%
DIY (> 5 000 м²)	4 000-6 000	4-9%
Бытовая техника (1 300-4 000 м²)	4 000-9 000	2,5-4%
Спортивные товары (1 000-6 000 м²)	0-10 000	8-10%
Детские товары (1 000-2 000 м²)	6 000-12 000	8-15%
Операторы галереи профиля «одежда» (400-1 000 м²)	0-30 000	4-12%
Операторы галереи профиля «обувь» (300-500 м²)	0-35 000	7-12%
Досуговые концепции (1 000-4 000 м²)	0-6 000	10-13%

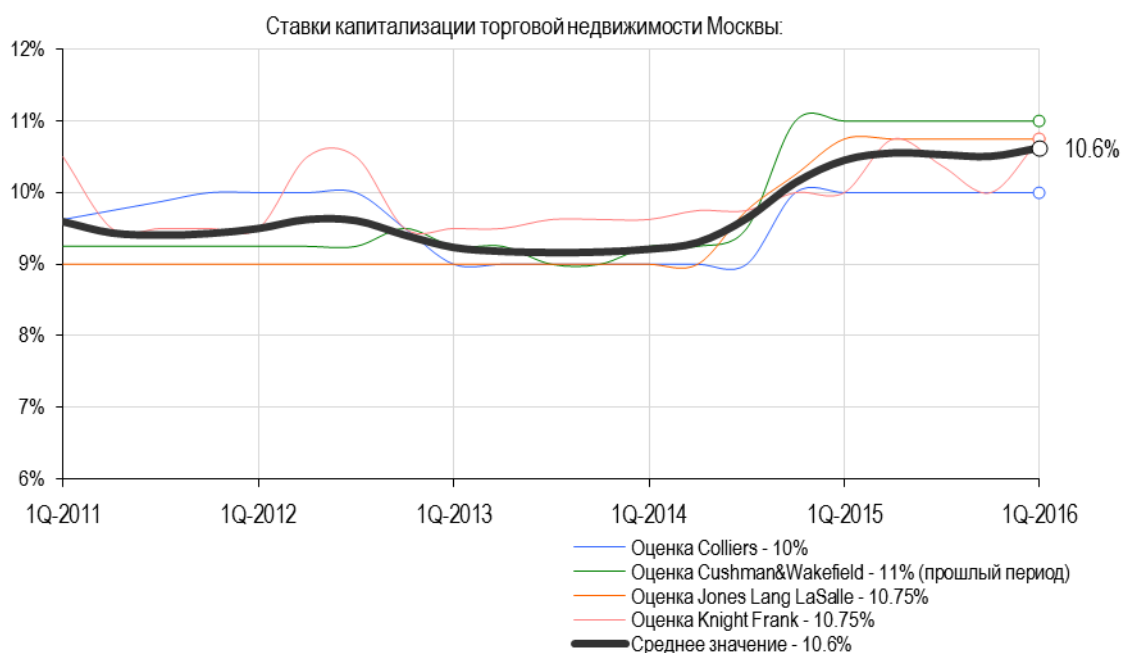
* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров.

Источник: Knight Frank Research, 2016

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 +0.2% (процентных пункта).

Рисунок 41



Прогнозы

«В среднесрочной перспективе рынок торговой недвижимости Московского региона значительно пополнится торговыми площадями за счет реализации Программы строительства транспортно-пересадочных узлов (всего 273 объекта), в границах которых разместится порядка 10 млн м² ритейла. Наибольшую долю из заявленного объема составит импульсный ритейл, однако в составе некоторых ТПУ планируются и полноценные ТРЦ. Самые перспективные проекты ТПУ с интересными локациями вызывают интерес у всех профессиональных девелоперов.

Еще одним интересным кейсом для Москвы станет реконструкция 39 советских кинотеатров, приобретенных компанией ADG Group, что также повлияет на объем коммерческих площадей в столице.

В целом в перспективе ближайших нескольких лет ключевыми трендами рынка торговой недвижимости Московского региона станут:

- качественное улучшение действующих торговых объектов за счет реконструкции, реновации либо полного редевелопмента;
- постепенный уход от эры «проектов-гигантов» в сторону новых форматов – ритейла в составе инфраструктурных проектов, ритейл-парков на вылетных магистралях, качественных районных торговых центров шаговой доступности.»

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговых центров

Объем ввода новых торговых центров в Москве начал снижаться по отношению к высоким показателям последних лет – за год введено всего 388 тыс.м², причём, за 1 кв. 2016 г. объекты не вводились. Данные значения существенно ниже изначально запланированных, что вызвано пересмотром девелоперами стратегий развития и переориентацией потенциальных арендаторов с открывающихся объектов на уже существующие. В результате, большинство новых торговых комплексов открываются серьезно незагруженными.

На фоне экономической нестабильности, падения покупательской активности и ужесточению условий кредитования со стороны коммерческих банков – наблюдается стабильно низкий спрос по многим сегментам рынка. В 2015 году был обновлён антирекорд по уровню вакантных (свободных) площадей – 8%.

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

Указанные факторы привели к снижению арендных ставок за год в долларовом исчислении в среднем на 20%. При этом существенно расширился спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота).

Возросший уровень ставок капитализации свидетельствует о серьезной степени 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. В частности, социалисты прогнозируют отказ девелоперов от масштабных проектов. Одновременно с этим, на фоне низкой степени насыщенности города качественными торговыми площадями, указанные факторы позволят в перспективе восстановить баланс рынка. Помимо этого, специалисты видят потенциал роста рынка в форматах небольших торговых центров и развитии транспортно-пересадочных узлов.

6. Торговая недвижимость формата street retail

Предложение и спрос

«В целом тенденции московского рынка street retail, наметившиеся в 2015 г., продолжились в начале 2016 г. Одним из наиболее заметных событий в столице стал демонтаж признанных московскими властями незаконными построек... Вследствие этого арендаторы объектов, попавших под снос, сформировали дополнительный спрос в локациях сноса на встроенные помещения первых этажей.

Вакантность на центральных торговых коридорах Москвы осталась стабильной и составила 10%, что сопоставимо с концом 2015 г.

При ротации арендаторов функциональное использование помещений чаще всего остается неизменным, однако в последнее время появляется все больше примеров смены профиля арендатора даже в сложно оборудованных помещениях»

(Источник: Colliers)

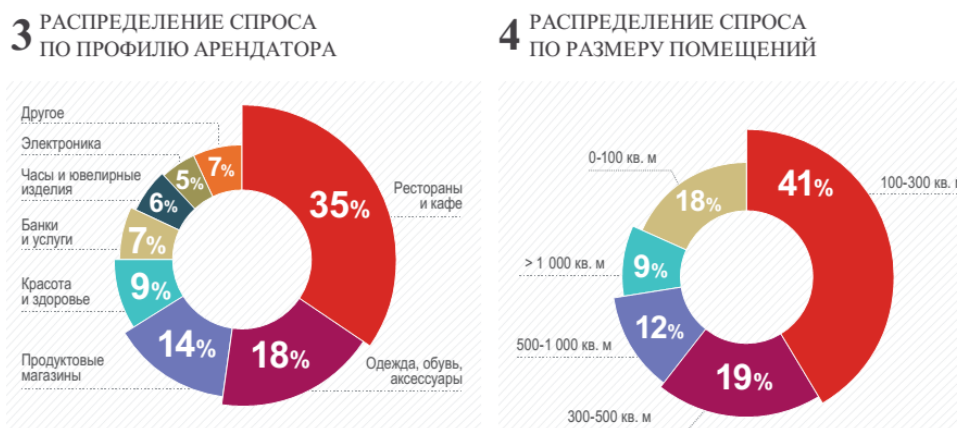
Рисунок 42



«Наиболее активны на рынке стрит-ритейла Москвы в 1-м кв. 2016 года были рестораны и кафе - на них пришлось 35% запросов на аренду, второе место занимают сети одежды, обуви и аксессуаров (18%), третье - продуктовые магазины (14%). Наиболее востребованы были помещения площадью 100-300 кв. м (41% от общего объема запросов)»

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 43



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

«Рынок аренды помещений street retail по-прежнему преимущественно оперирует в рублях, а при выборе помещений основными факторами для ритейлеров остаются локация и трафик. Рублевые ставки аренды на центральных улицах в I квартале 2016 г. не изменились по сравнению с концом 2015 г. Однако общий тренд на снижение стоимости аренды на протяжении 2015 г. предоставил некоторым операторам возможность расширения площадей своих магазинов».

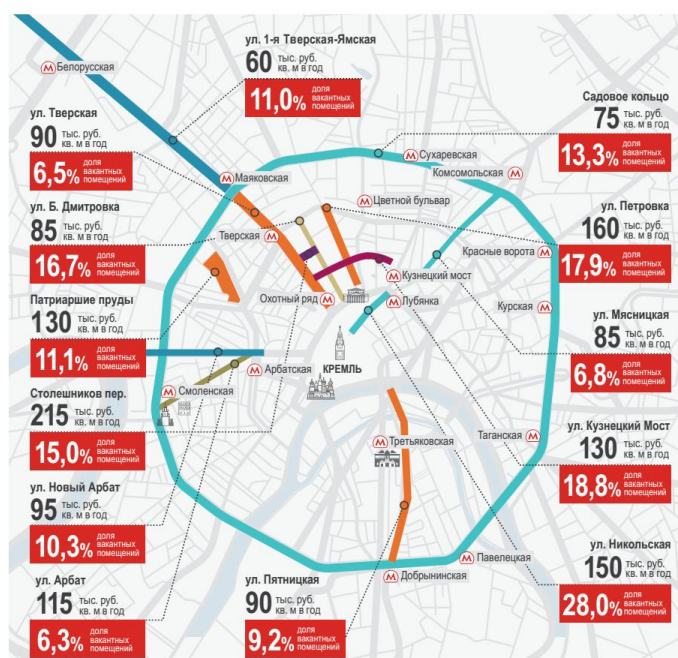
(Источник: Colliers)

«В 1 кв. 2016 года максимальная ставка аренды в основных торговых коридорах Москвы осталась неизменной в сравнении с 4 кв. 2015 года, составив **250 000 руб./кв. м/год**»

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 44

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



* Рассчитываются ставки экстерминации помещений площадью 100-300 кв. м прямоугольной формы с отдельным входом и витриной, расположенные на первом этаже. В случае с интродуцированными помещениями или помещениями большой площади ставка поделяется на количество.

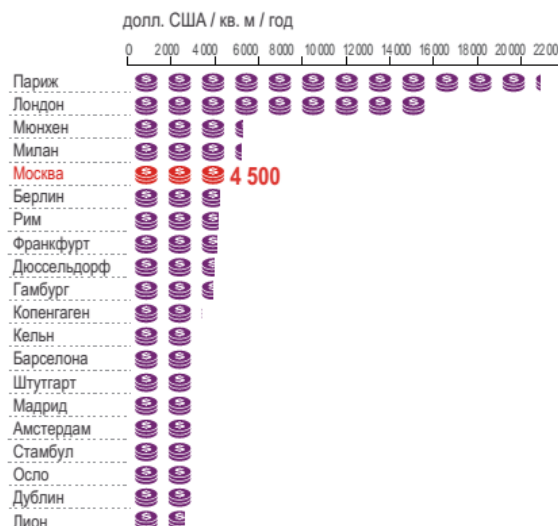
Ставки аренды на основных торговых коридорах Москвы, руб./м²/год

УЛИЦА	СТАВКА MIN	СТАВКА MAX
Столешников переулок	150 000	225 000
Тверская ул.	50 000	130 000
Кузнецкий Мост ул.	60 000	155 000
Петровка ул.	40 000	110 000
Мясницкая ул.	50 000	125 000
Никольская ул.	50 000	125 000
Арбат ул.	75 000	150 000
Новый Арбат ул.	45 000	90 000

Источник: Colliers International

Рисунок 45

2 АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ГОРОДАХ ЕВРОПЫ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Прогнозы

«По нашим прогнозам, тенденции 2015 г., а именно рост доли сегмента общественного питания и продуктовых магазинов шаговой доступности, будут актуальны на протяжении всего 2016 г. Текущий объем предложения свободных площадей и коммерческие условия останутся благоприятными факторами для выхода на рынок новых интересных проектов, в том числе сетевых

Кроме того, сохраняющийся тренд на оптимизацию отечественной банковской системы будет способствовать дальнейшему высвобождению помещений, занимаемых банками».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail

В формате street retail в 2015 году и в начале 2016 года наблюдалась высокая активность. Несмотря на уход ряда международных ритейлеров с российского рынка, появление значительного числа новых операторов позволило сохранить баланс рынка.

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

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

В перспективе специалисты прогнозируют активность рынка.

7. Склады

Предложение

Рисунок 46

Площадь качественных складов Московского региона за год увеличилась на 7% и составляет по разным оценкам 11.7 - 12.1 млн.м², в среднем – 12 млн.м²

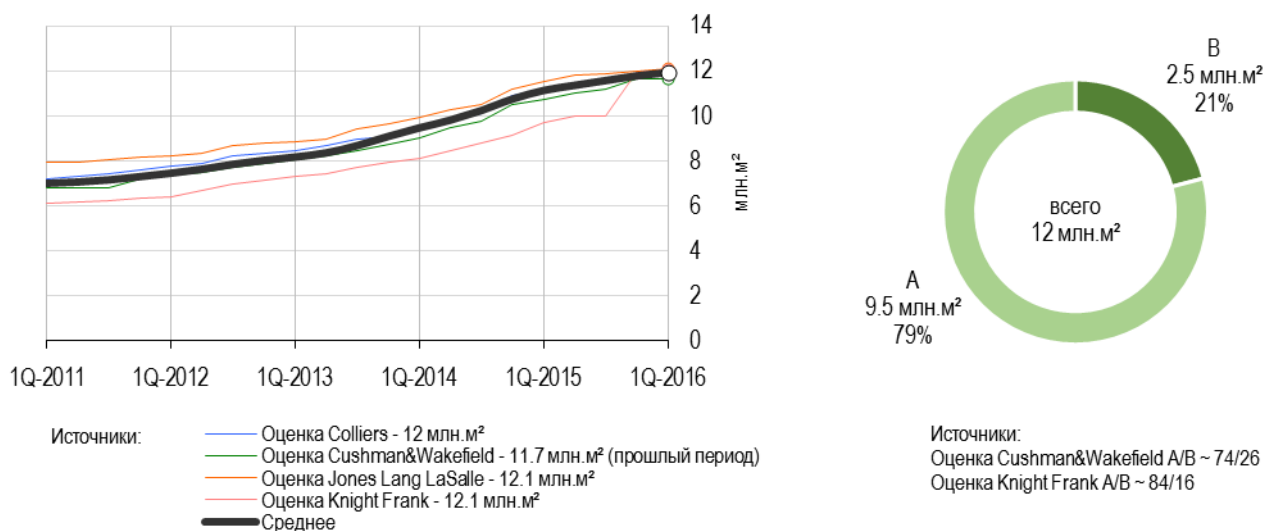
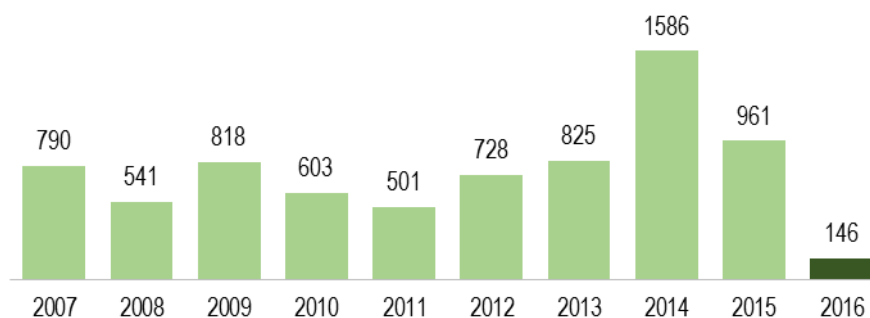


Рисунок 47

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

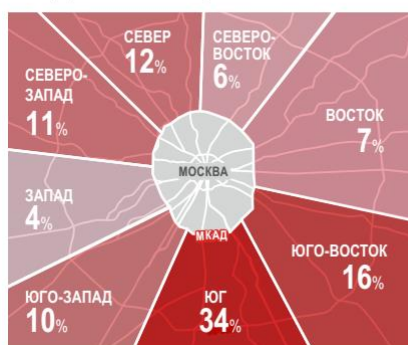


Источники: усредненная оценка данных Colliers, Cushman&Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

Как и в прошлые годы, наиболее активное строительство наблюдается на расстоянии 15–45 км от МКАД».

(Источник: Colliers)

Рисунок 48

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО
ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 1 КВ. 2016

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«Несмотря на сложную экономическую ситуацию в 2015 г., в Московском регионе отмечался высокий уровень спроса на аренду и покупку качественных складских объектов, сравнимый с показателями 2012-2013 г.г.

Высокая активность арендаторов и покупателей обусловлена наличием готового высококлассного предложения, возможностью выбора локации, а также лояльностью собственников и возможностью заключить выгодный договор на скорректированных коммерческих условиях.

Торговые и дистрибьюторские компании по-прежнему формируют существенную часть спроса».

(Источник: Colliers)

«Наибольшую активность в Московском регионе в части аренды и покупки складских площадей продемонстрировали операторы розничной торговли и дистрибьюторы. На их долю совокупно приходится 70% объема сделок I квартала. Высокая доля сделок, приходящаяся на торговых операторов, обусловлена активностью продуктовых сетей и DIY-операторов. Стоит отметить также, что именно торговые операторы на протяжении последних 7 лет являются основными потребителями складских помещений».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 49

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ
И ОТРАСЛЯМ, В 1 КВ. 2016 Г.

7 СТРУКТУРА СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК

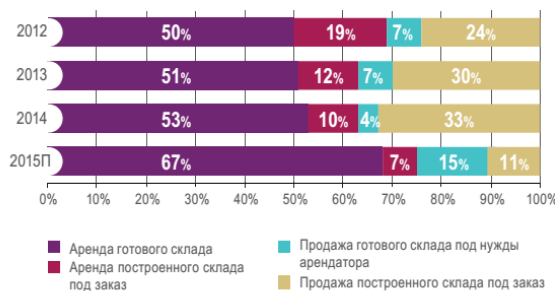
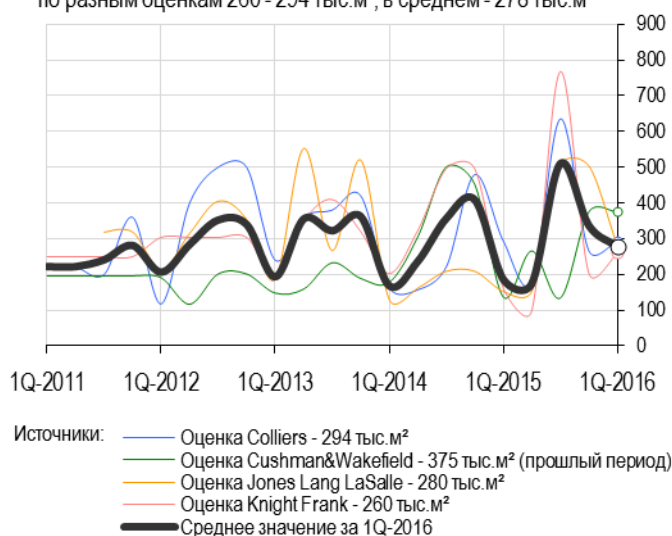
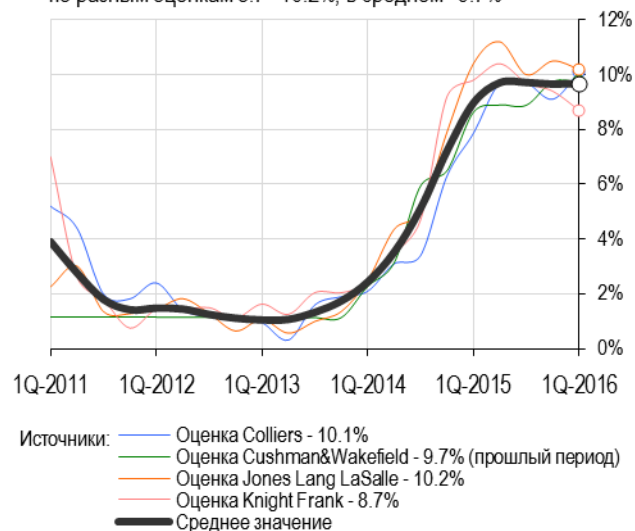


Рисунок 50

Объем сделок по складским помещениям в 1Q-2016 составил по разным оценкам 260 - 294 тыс.м², в среднем - 278 тыс.м²



Доля вакантных складских площадей составляет по разным оценкам 8.7 - 10.2%, в среднем - 9.7%



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

Рисунок 51



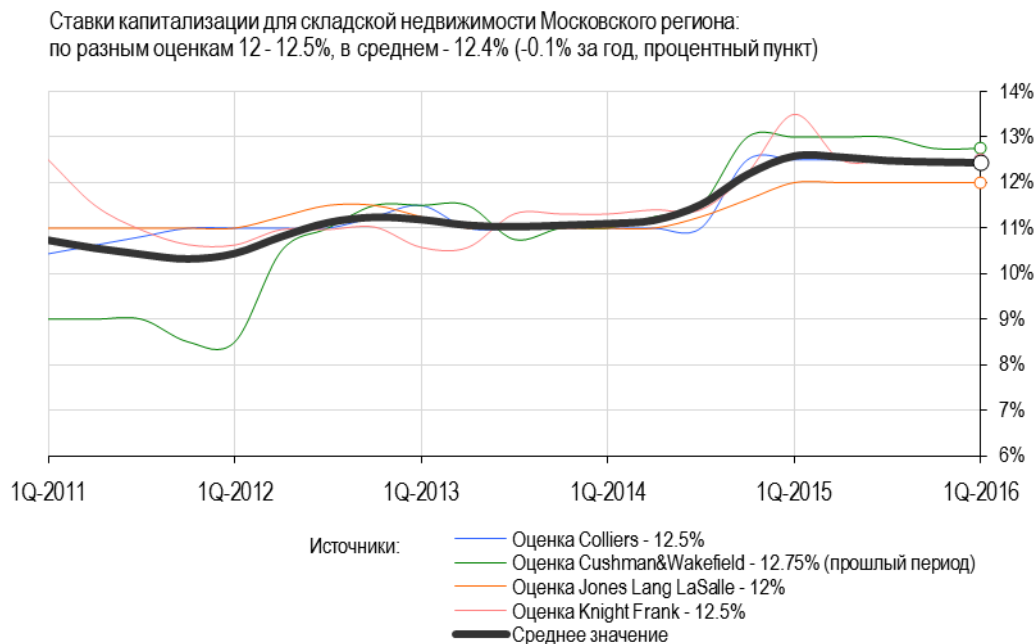
Арендные ставки

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

С конца 2015 года специалисты рынка не разделяют арендные ставки по классам качественной складской недвижимости. До этого периода разница по классам «А» и «В» составляла примерно 10%.

Рисунок 54



Прогнозы

«На фоне снижения объемов спекулятивного девелопмента существующее вакантное предложение будет постепенно сокращаться, что в свою очередь позволит ставкам аренды в среднем по рынку оставаться на стабильном уровне. Небольшой дисконт от средних значений будет наблюдаться в складских проектах, расположенных в высоко конкурентных локациях, – на севере и юге Москвы».

(Источник: Colliers)

«Несмотря на сложность ситуации у складского рынка Москвы сохраняется потенциал роста, обеспеченность складскими площадями в регионе ниже, чем в крупных городах Европы.

...Рост предложения будет ниже показателей 2015 года и составит 600 тыс. кв. м. Девелоперы будут начинать строить объекты только после заключения договоров предварительной аренды или покупки».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Мы ожидаем, что совокупный объем введенных в эксплуатацию складских площадей по итогам года составит не более 600 тыс. м², при этом порядка 60% из них будут построены «под клиента». Основной объем складских комплексов, находящихся в стадии строительства, расположен на юге и севере Московского региона. По итогам 2016 г. на долю этих направлений придется около 2/3 введенных в эксплуатацию складских объектов. Кроме этого, мы ожидаем уменьшения количества активных игроков на рынке: реализацией новых проектов будут заниматься преимущественно крупные сетевые девелоперы.

Объем сделок по итогам года составит порядка 800–900 тыс. м², что на 25% ниже показателя 2015 г. Основной объем сделок по-прежнему будет приходиться на торговых операторов.

Арендные ставки на качественные складские объекты, наиболее вероятно, останутся на прежнем уровне и будут номинироваться в российской валюте.

На фоне сокращения объемов ввода в эксплуатацию новых складских площадей и сохранения активности арендаторов на текущем уровне к концу года мы можем наблюдать уменьшение доли вакантных площадей до 8–8,5%».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. В 2015 году было введено около 960 тыс.м², что ниже в 1.5 раза чем в 2014 году. С начала 2016 года введено 146 тыс. м². Основная часть нового строительства сконцентрировалась в северном и южном направлениях, в зоне 15-45 км от МКАД.

Из-за большого объема нового строительства последних лет существенно снизился дефицит складских помещений. Доля вакантных (свободных) площадей увеличилась более чем в 3 раза, достигнув 10%. На рынке складов заметно усиление конкуренции. Тем не менее, рынок еще не достиг насыщения и баланс спроса и предложения не нарушен.

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

На текущий момент все новые помещения предлагаются в аренду по рублёвым ставкам. При этом ставки для классов «А» и «В» практически сравнялись.

Рублёвые арендные ставки снизились за год на 9% и составили около 4200 руб./ м² /год (в долларах – 54 \$/ м² /год, -32% за год).

Увеличившийся уровень ставок капитализации относительно прошлых лет свидетельствует о росте степени инвестиционных рисков.

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

8. Гостиницы

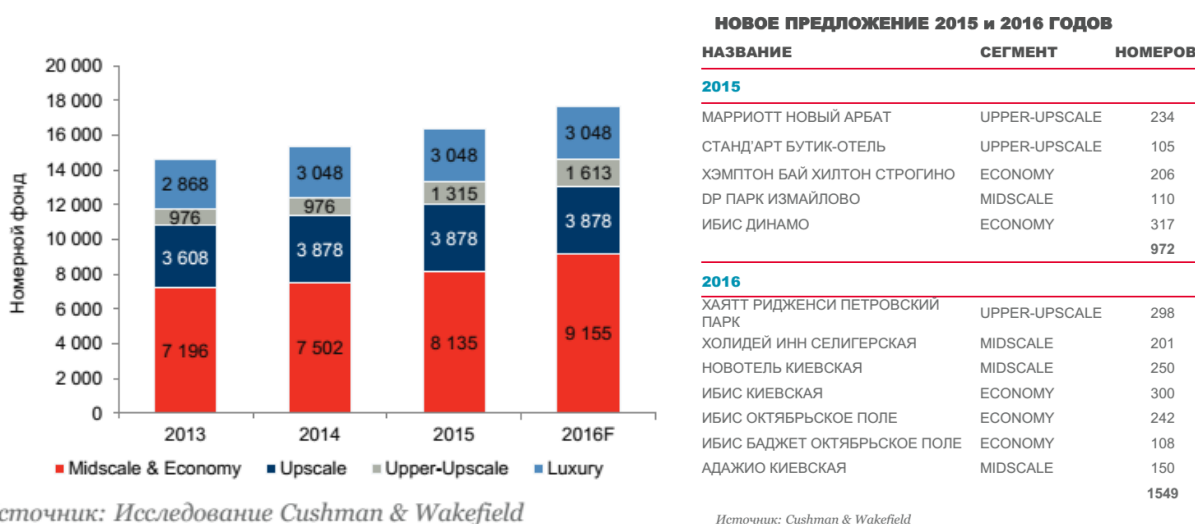
(по итогам на конец 2015 года)

Предложение

Всего на текущий момент в Москве насчитывается порядка 200 гостиниц уровня Midscale и выше (3-4-5*). В 2015 году рынок пополнился 850 номерами составляет на сегодня порядка 16.2 тыс. номеров.

(Усредненные данные Jones Lang LaSalle и Cushman & Wakefield).

Рисунок 55

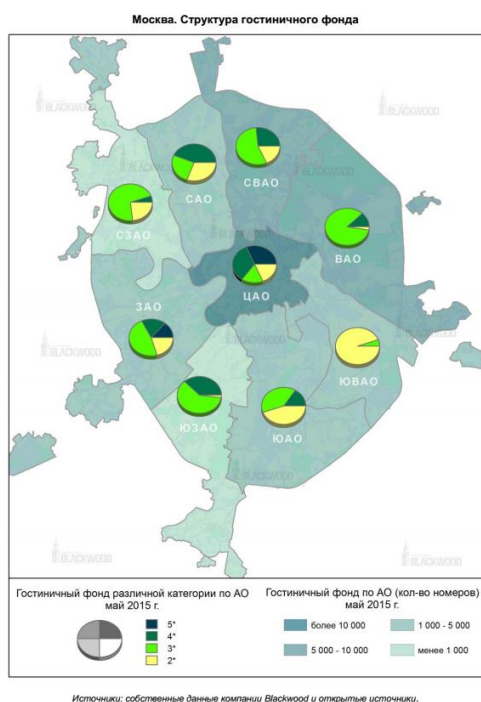


«Необходимо отметить, что большая часть нового предложения представляет собой отели среднего сегмента, что подтверждает сформировавшуюся в течение последних лет тенденцию смещения девелоперской активности в сторону более демократичных отелей.

...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 56

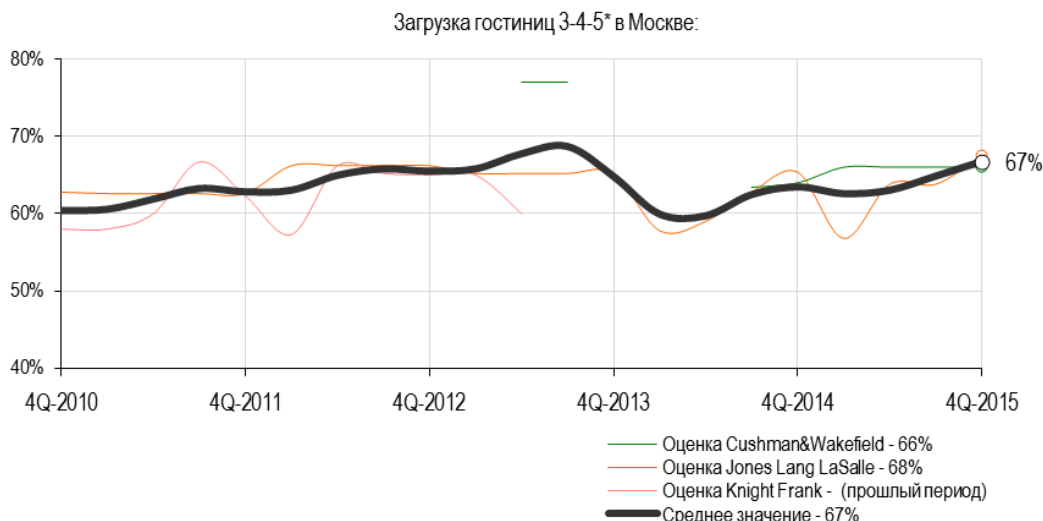


Спрос

«[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 57



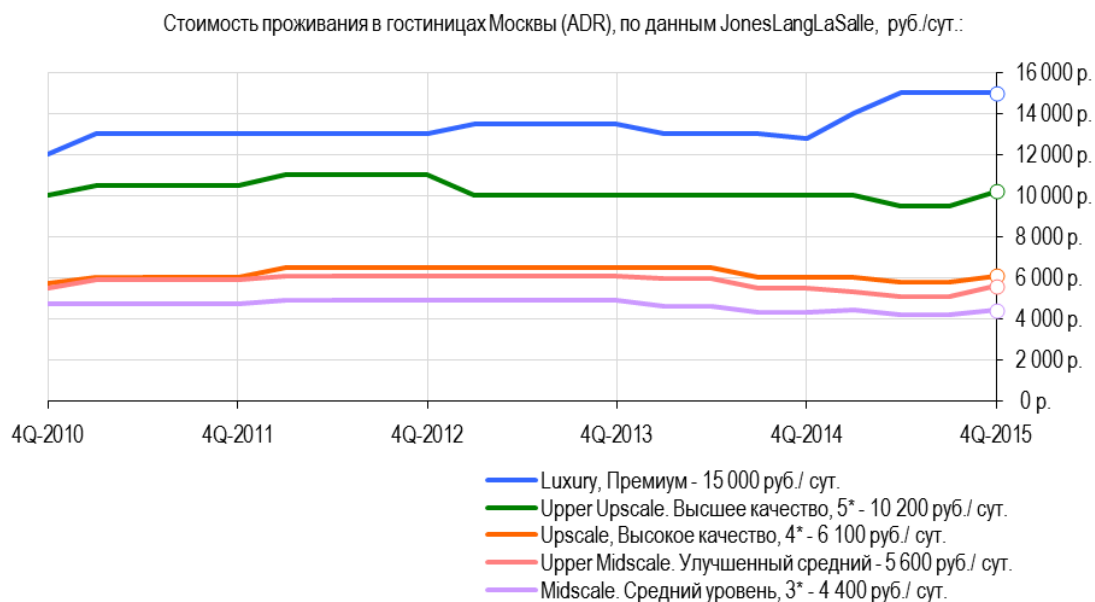
«Больше всего пострадали гостиницы верхнего ценового сегмента – такие объекты обладают обширным номерным фондом и более чувствительны к падению загрузки и уменьшению числа корпоративных мероприятий. В то же время в верхнем пределе верхнего ценового сегмента наблюдался небольшой рост, так для зарубежных 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 58



Прогнозы

В 2016 г. ожидается увеличение цен на услуги отелей, которое станет следствием инфляции и ослабления курса рубля, наблюдаемого зимой 2015/2016. Отельные будут стремиться сдерживать цены, понимая, что реальные доходы населения падают, поэтому рост цен ожидается умеренным, если на рынке не произойдет каких-то кардинальных изменений в экономической, финансовой и политической сфере. Отели будут биться за загрузку, чтобы сохранить ее на уровне прошлого года. При этом, уровень активности девелоперов на рынке гостиничной недвижимости увеличился на фоне всплеска интереса к внутреннему туризму».

(Источник: Blackwood)

Учитывая текущую ситуацию, можно ожидать переноса ввода в эксплуатацию ряда гостиничных проектов.

... на фоне наметившегося роста спроса, в 2016 году отели Москвы будут пытаться компенсировать упущенную в 2015 году прибыль ростом цены

В 2016 году мы ожидаем продолжение тренда, заложенного 2015-м годом, а именно:

- Умеренный рост загрузки за счет роста потока внутреннего и внешнего туризма в Москву – на 2-4 пп. (до 67-70% в среднем по рынку);
- Рост цены размещения на 1-4% (до приблизительно 6100-6300 руб. за номер);
- Перераспределение потоков туристов и доходов из менее качественных отелей в более качественные;
- Редевелопмент устаревшего номерного фонда, переход к профессиональному управлению в независимых отелях после реновации;
- Продолжение процесса оптимизации издержек, импортозамещения продуктов и расходных материалов

(Источник: Cushman & Wakefield)

«На 2016 год с определенной долей уверенности можно предсказать следующее:

- локальный спрос будет превалирующим источником дохода для большинства отелей, в том числе деловой спрос, основной сегмент для Москвы, станет преимущественно внутрироссийским;
- туристы из массовых азиатских направлений будут превалирующей географией зарубежного спроса;
- тарифы в долларовом выражении должны начать стабилизироваться;
- инвесторы будут крайне консервативно подходить к запуску реализации новых проектов.

В ближайшее время у отелей всех сегментов должна появиться возможность начать наращивать тарифы на фоне растущего спроса, чему будет способствовать стимуляция правительством дальнейшей локализации экономики. Стабилизация геополитической ситуации в мире и внешнего имиджа России помогут увеличить количество гостей из-за рубежа и частично вернуть западный спрос с более высоким уровнем платежеспособности. При условии же усиления национальной валюты, и соответственно – постепенного роста оценочной стоимости гостиничных активов, должен активизироваться и рынок транзакций».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Выводы по рынку гостиничной недвижимости

На сегодня в Москве насчитывается около 200 гостиниц уровня Midscale и выше (3-4-5*), содержащих около 16.2 тыс. номеров. Прирост номерного фонда замедлился: за 2015 год – около 850 номеров, что ниже показателей предшествующих лет. При этом, наиболее дефицитным остаётся сегмент гостиниц среднего класса.

Уровень загрузки гостиниц за последние 2 года постепенно растёт – с 60% середины 2014 года до 67% на конец 2015 года.

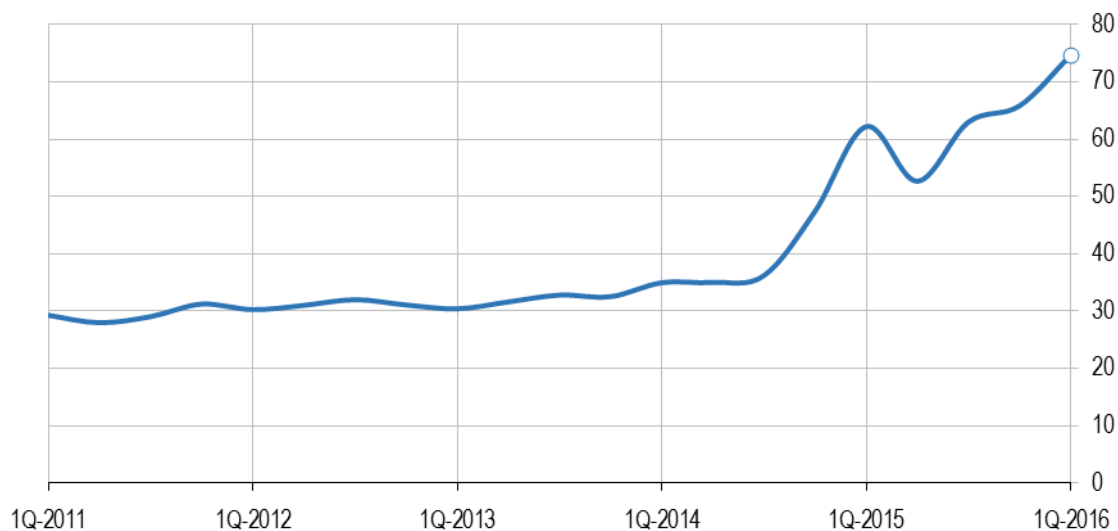
Стоимость проживания в столичных гостиницах, номинированная в рублях, по-прежнему остается относительно стабильной, однако долларové цены под влиянием колебаний курсов валют значительно снизились.

Прежние пессимистичные прогнозы экспертов сменились сегодня на ожидания умеренного роста. Прогнозируются стабилизация спроса, увеличение уровня загрузки, рост стоимости проживания. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма. А вот такой фактор, как Чемпионат мира по футболу 2018 года, на сегодня уже перестал быть определяющим драйвером.

Курсы валют

Для справки, по данным Центрального банка РФ:

Курс доллара США по данным ЦБ РФ в 1Q-2016 (в среднем за квартал) составил - 74.6 руб./\$



Курс Евро по данным ЦБ РФ в 1Q-2016 (в среднем за квартал) составил - 82.3 руб./€

