



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 2 квартал 2016



Содержание

Резюме по рынку недвижимости Москвы	3
1. Первичный рынок жилья	7
Новое строительство	7
Предложение.....	7
Спрос	8
Цены	9
Тенденции и прогнозы	10
Выводы по первичному рынку жилья.....	11
2. Вторичный рынок жилья.....	12
Предложение.....	12
Спрос	12
Цены	13
Аренда	15
Прогнозы.....	15
Выводы по вторичному рынку жилья.....	16
3. Апартаменты	17
Предложение.....	17
Спрос	18
Цены	19
Тенденции и прогнозы	20
Выводы по рынку апартаментов	21
4. Офисы	22
Предложение.....	22
Спрос	23
Арендные ставки	25
Ставки капитализации.....	27
Тенденции и прогнозы	28
Выводы по рынку офисной недвижимости	29
5. Торговые центры	30
Предложение.....	30
Спрос	31
Арендные ставки	32
Ставки капитализации.....	33
Тенденции и прогнозы	34
Выводы по рынку торговых центров	35
6. Торговая недвижимость формата street retail.....	36
Предложение и спрос	36
Арендные ставки	37
Тенденции и прогнозы	38
Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail.....	39
7. Склады	40
Предложение.....	40
Спрос	41
Арендные ставки	42
Ставки капитализации.....	44
Тенденции и прогнозы	45
Выводы по рынку складской недвижимости	46
8. Гостиницы.....	47
Предложение.....	47
Спрос	48
Цены	48
Прогнозы.....	49
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	50
Курсы валют	51

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение:

Темпы строительства в Москве в 2015 году и в начале 2016 года относительно стабильны. За первое полугодие 2016 г. введено 0.6 млн.м² жилья. За год (с 2 кв.2015 г.) построено 646 тыс.м² офисов, 1.2 млн.м² торговых центров, 1.1 млн.м² складов (включая Область). Рынок апартментов активно развивался, предложение увеличилось на 10% за год.

На темпы строительства жилья оказывает влияние дефицит свободных площадок в старых границах Москвы. Одновременно с этим, в 2015 году значительную поддержку строительной отрасли оказало государство с помощью программы субсидирования ипотеки. Однако, в 2016 году анонсируется свёртывание данных программ, что в перспективе может негативно отразиться на рынке жилья.

Сегмент коммерческой недвижимости по-прежнему находится под серьёзным давлением избыточности предложения из-за больших объёмов строительства в предшествующие годы. Это относится, в первую очередь, к рынкам офисов и торговых центров. 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:

На текущий момент спрос на рынке недвижимости находится под влиянием кризиса 2014-2015 годов. Тем не менее, во многих сегментах наблюдается стабилизация ситуации и намечаются тенденции к росту.

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

Спрос на **апартаменты** сегодня достаточно велик. Значительна доля инвестиционных сделок. Одновременно с этим, выросла конкуренция со стороны смежного рынка – сегмента жилой недвижимости, где, как отмечалось выше, возрос объём относительно недорогого предложения.

В сфере коммерческой недвижимости на спрос довлеет снижение деловой и туристической активности 2014-2015 годов, 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, активно заключали сделки на более выгодных условиях. Это обстоятельство оказало поддержку спросу, который на текущий момент пришел в баланс с предложением.

Рынок **торговых центров** достиг насыщения, из-за рекордных темпов ввода новых площадей прошлых лет. При этом, в условиях падения покупательской способности населения, наблюдалось снижение спроса по многим сегментам. Доля свободных площадей выросла. 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. Данные факторы в совокупности сигнализируют о кризисных тенденциях рынка торговой недвижимости Москвы.

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

В **гостиничном** секторе 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 191 т.р./м² (-13% за год) или 2650 \$/м² (-26% 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 жилья** за год снизился, составив около 192 тыс.руб./м² (-8% за год) или 2990 \$ /м² (-23% за год). Доходность арендного жилья находится на уровне 5-6%.

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

Средние цены **апартаментов**: в комфорт-классе – 148 т.р./м² (+9% за год), в бизнес-классе – 241 т.р./м² (+4% за год), в элит-классе – 656 т.р./м² (-0.4% за год). При этом распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем до 5-7%. Необходимо также отметить, что цены апартаментов постепенно приближаются к ценам квартир аналогичного класса.

Средние значения арендных ставок **офисов** составили: в классе «А» – 497 \$ /м²/год (-14% за год) или 32.8 тыс.руб./м²/год (-2% за год), в классе «В» – 251 \$ /м²/год (-25% за год) или 16.6 тыс.руб./м²/год (-14% за год).

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**: в классе А – 3900 руб./м²/год (-12% за год) или 57 \$/ м² /год (-23% за год), в классе В – 3200 руб./м²/год (-18% за год) или 42 \$/ м² /год (-29% за год).

Тенденции и 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.

Прогнозы экспертов относительно рынка **апартаментов** сменились от умеренно пессимистичных до позитивных. С одной стороны, на рынок довлеют последствия кризиса, и 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. Помимо этого, начали работать государственные программы по развитию арендной недвижимости, что также оказывает значительную поддержку рынку апартаментов.

Говоря о тенденциях и прогнозах рынка **офисной** недвижимости, эксперты отмечают, с одной стороны – последствия кризиса последних двух лет (снижения строительной активности и перепроизводство), с другой – стабилизацию ситуации на рынке и потенциальную возможность для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся в 2017 году.

Что касается рынка **торговой** недвижимости, то 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

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).

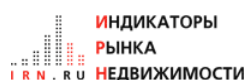
По гостиничному рынку прежние пессимистичные прогнозы экспертов сменились на ожидания умеренного роста. Прогнозируется стабилизация спроса, увеличение уровня загрузки, рост стоимости проживания. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма.

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 ИРН – 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.irm.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 Риэлторов. www.colliers.ru



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



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



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

1. Первичный рынок жилья

Новое строительство

«В первой половине 2016 г. строители сдали в эксплуатацию в Москве 1,334 млн кв. м жилья. Это на 27% меньше, чем годом ранее... Говорить о сокращении строительства некорректно, слишком высоким был базовый показатель годовой давности, считает руководитель портала по недвижимости irn.ru Олег Репченко... План первой половины 2016 г. по вводу недвижимости в Москве в целом выполнен на 100%...».

(Источник: Ведомости, <http://www.vedomosti.ru/realty/articles/2016/07/04/647774-do-rekorda-ne-dostroili>)

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» [Марат Хуснуллин].

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

Предложение

Рисунок 2. Новостройки Москвы

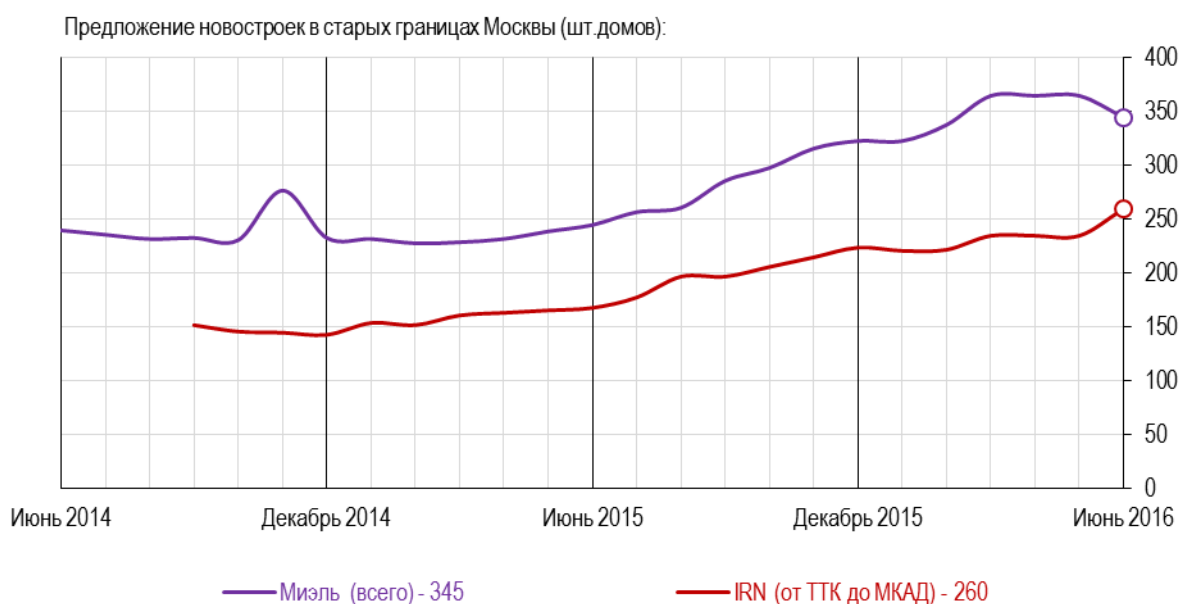
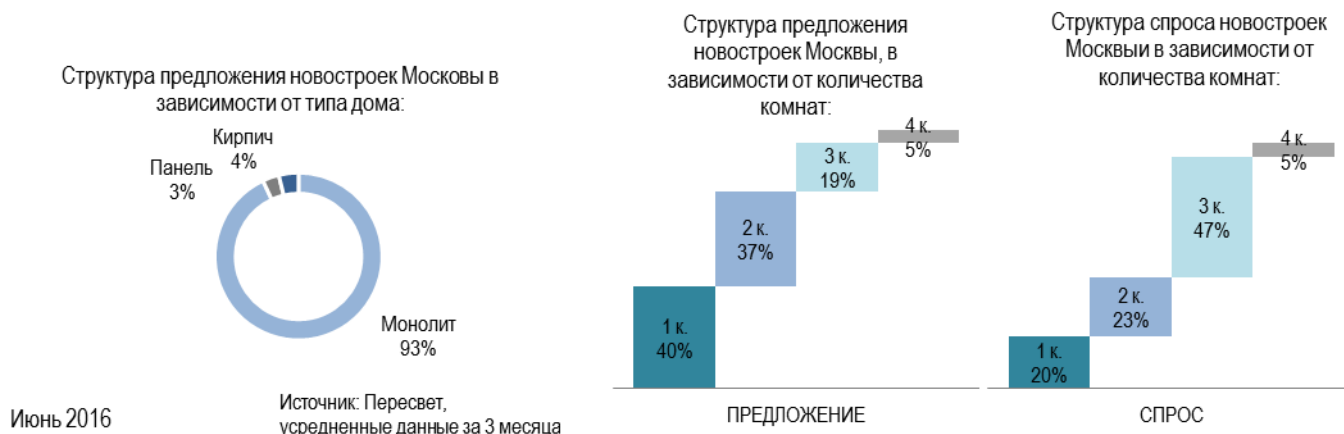
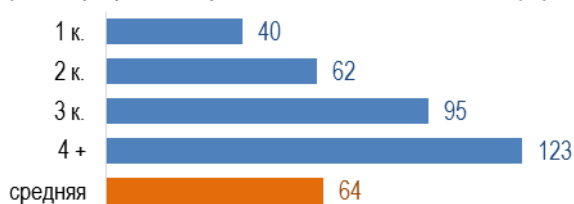


Рисунок 3



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



Спрос

Рисунок 4

Регистрация договоров долевого участия в строительстве по Москве (источник: Росреестр):

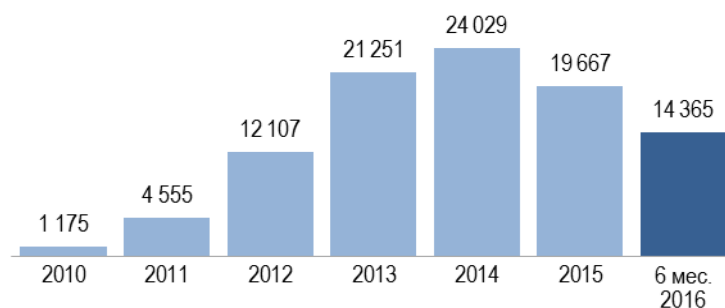
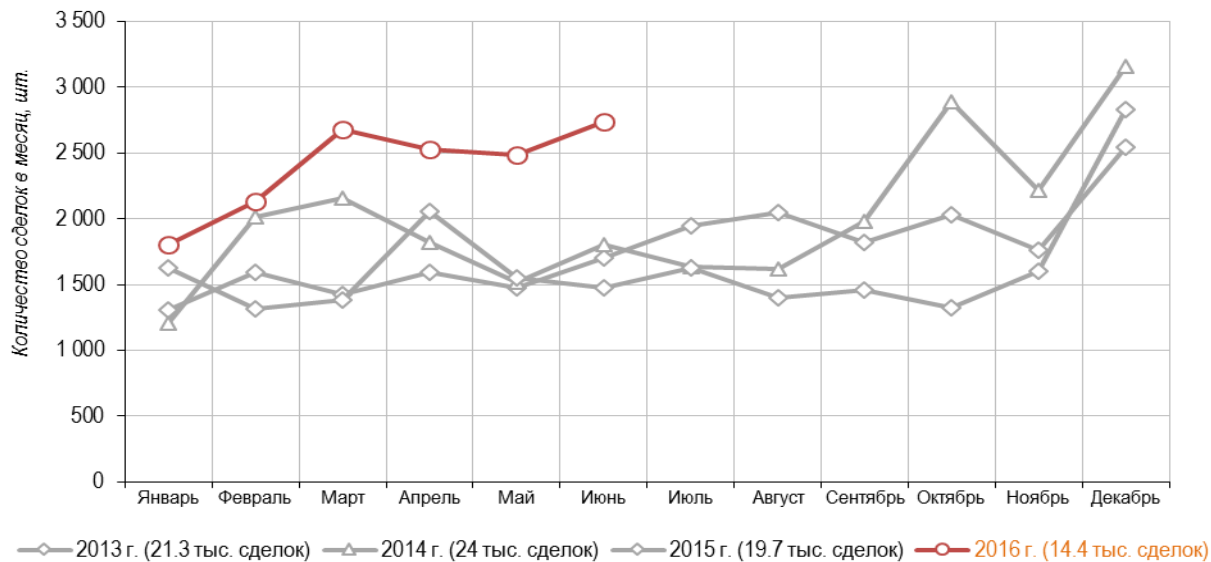


Рисунок 5

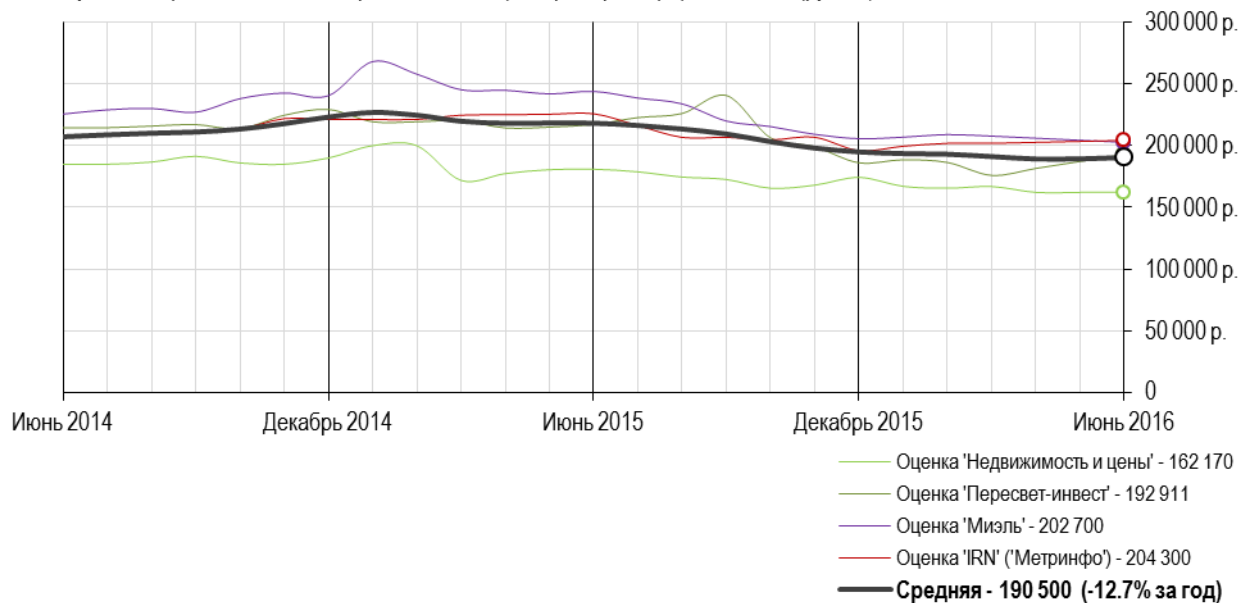
Ежемесячное количество регистрации договоров долевого участия (ДДУ) в Москве (источник: Росреестр):



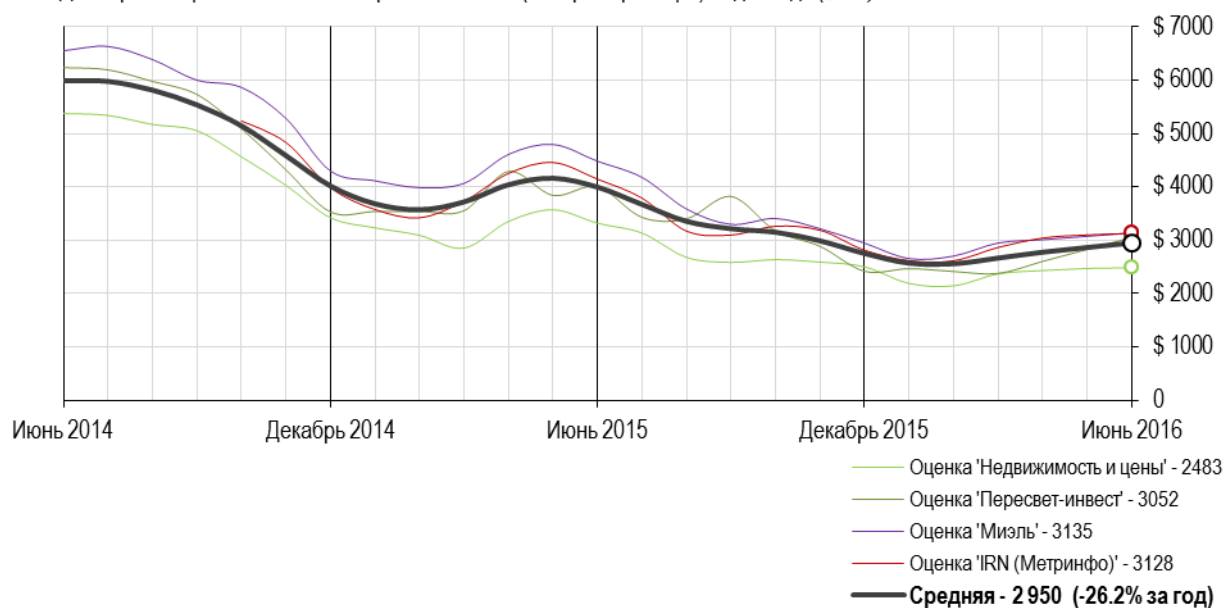
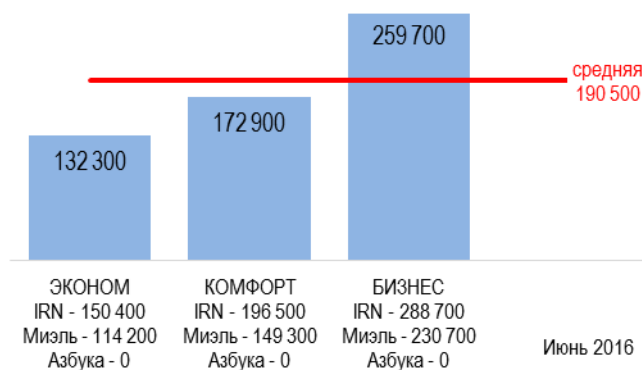
Цены

Рисунок 6

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

Тенденции и прогнозы

«В 2016 году по предварительным прогнозам столичных властей в Москве будет построено 3 млн.м² 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://stroimsk.ru/articles/vvod-zhilya-v-moskve-poka-rastet>)

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>)

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 первой половине 2016 г. – 0.6 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 последствия кризиса 2014-2015 годов. 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 первой половине 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 во 2 кв. 2016 г. составила около 191 т.р./м² (-13% за год) или 2650 \$/м² (-26% 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.

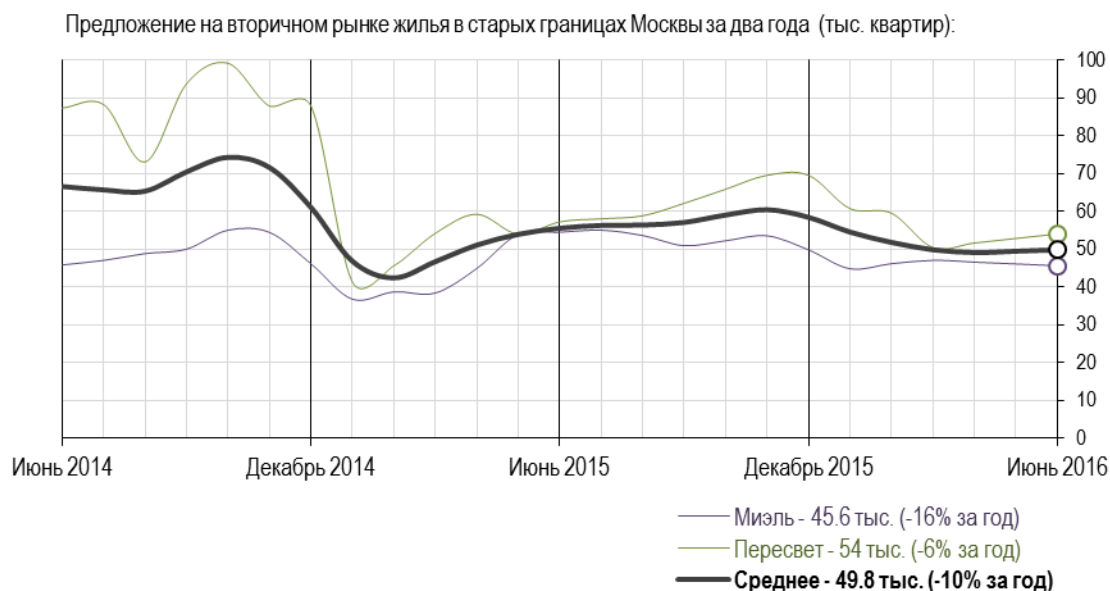
Прогнозы специалистов на последующие годы – умеренные. Резкого спада объемов нового строительства не ожидается. Спрос будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам, что отразится на характеристиках предложения. При этом, специалисты отмечают, что, в целом, перепроизводства 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) снизился за год примерно на 10% и по различным оценкам достиг к концу 2015 года около 50 тыс. квартир:

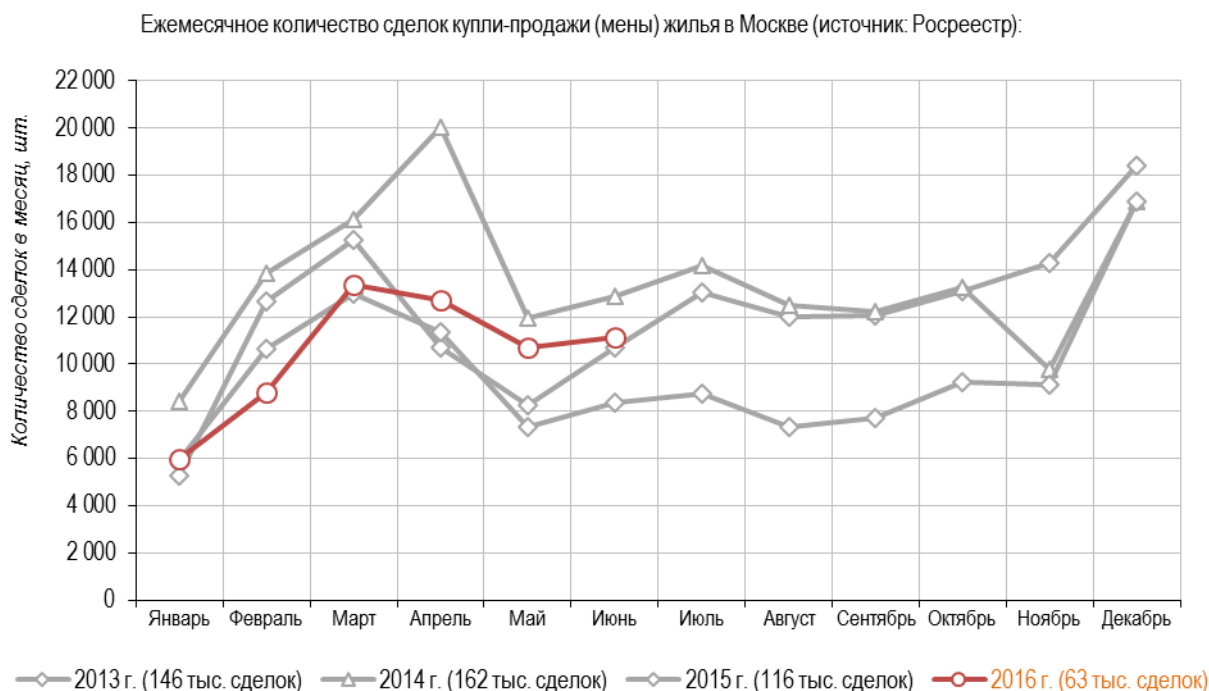
Рисунок 7



Снижение предложения обусловлено высоким уровнем спроса в первом полугодии 2016 г.

Спрос

Рисунок 8



«Первое полугодие 2016 года принесло московскому рынку недвижимости активизацию спроса, не отягощенную ростом цен. К февралю покупателей жилья расшевелили два основных фактора. Во-первых, в январе рубль снова обновил минимумы, что оказывает на рынок

недвижимости двойное влияние. Владельцы рублевых сбережений начинают паниковать из-за сохранности своих денег, что часто приводит как к активизации решения квартирного вопроса (ускорению покупки жилья для себя), так и к инвестиционным покупкам. Владельцы валютных сбережений, в свою очередь, оказываются на пике финансовых возможностей, и тем, кому при более низком курсе не хватало на желаемую квартиру, уже начинает хватать.

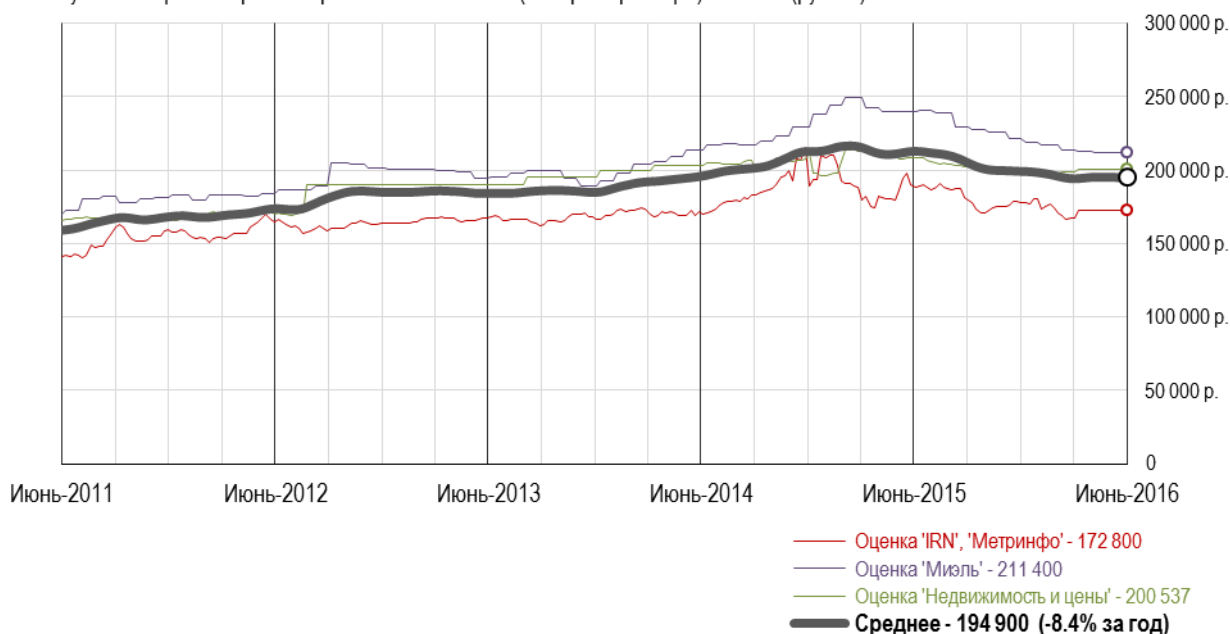
Во-вторых, рынок оживили словесные интервенции чиновников, проявивших сомнения в продлении льготной ипотеки, действие которой должно было закончиться в марте 2016 года. И хотя льготную ипотеку в итоге все же продлили, свою роль этот фактор сыграл. Боясь остаться без льготного кредитования, значительная часть спроса 2016 года реализовалась досрочно в первые месяцы этого года

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/news/108724.html>)

Цены

Рисунок 9

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):

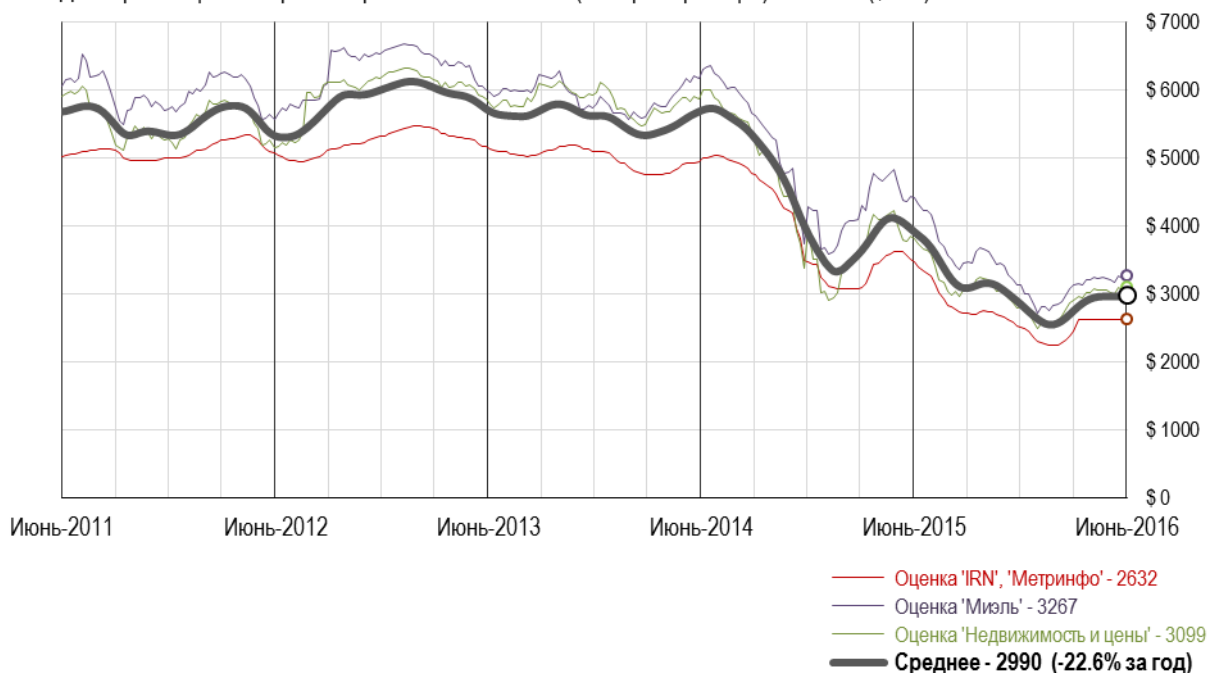


Рисунок 10

Цены вторичного жилья Москвы в различных сегментах, по данным IRN на 27 июня 2016 (т.р./м²):

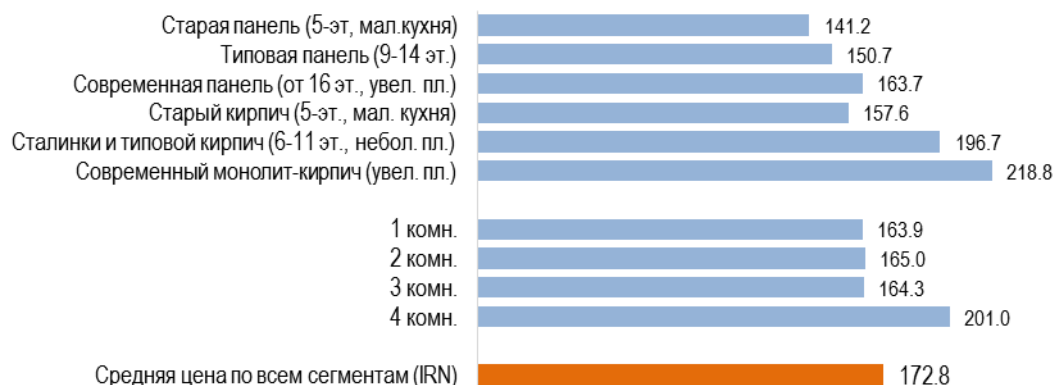
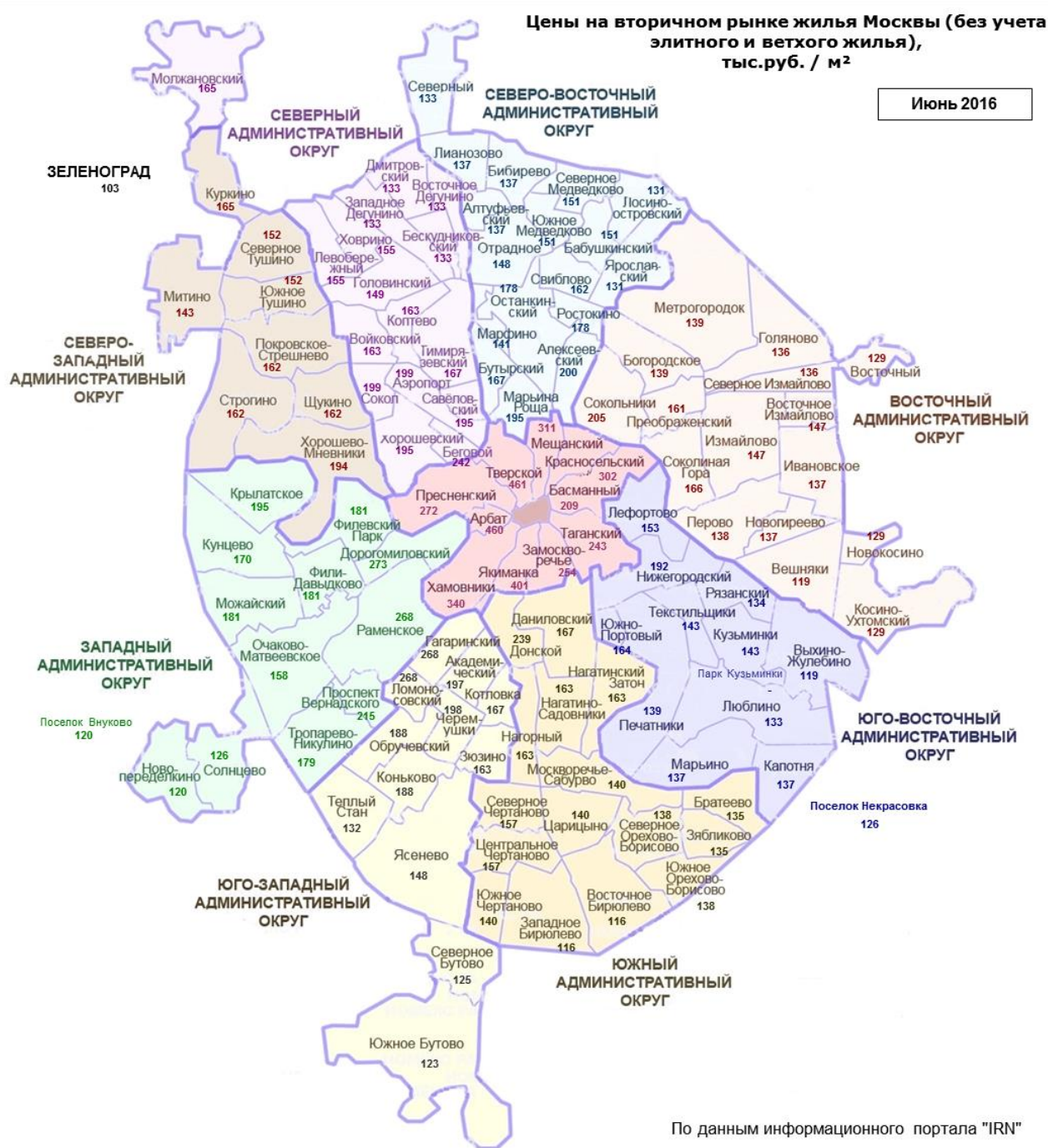
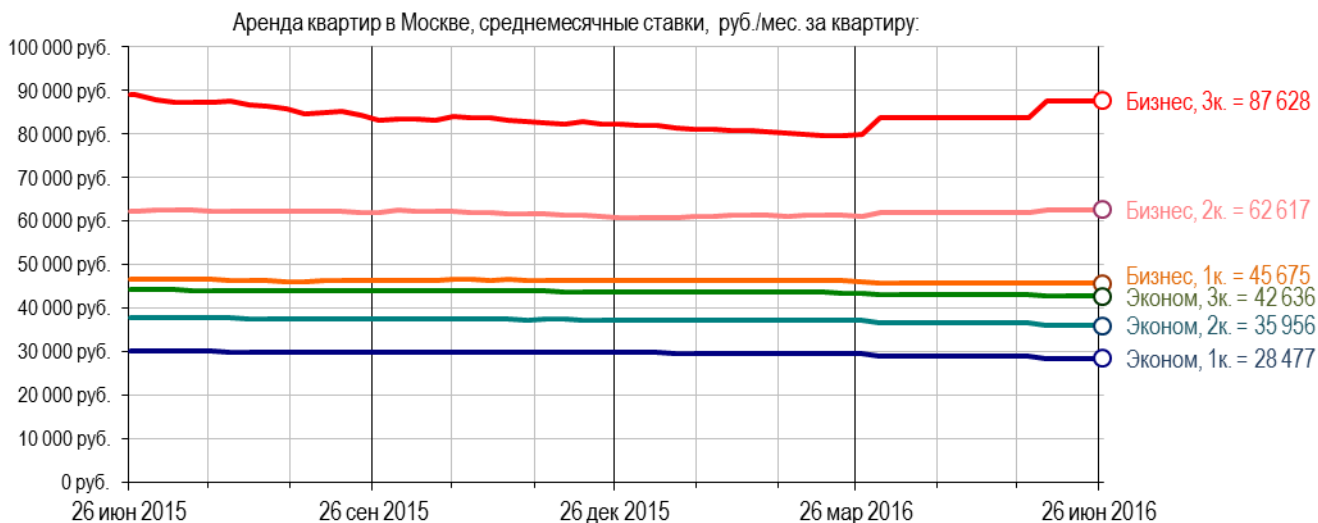


Рисунок 11



Аренда

Рисунок 12



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 снизился на 10%, что обусловлено высоким уровнем спроса, пик которого пришёлся на первую половину 2016 года.

Поддержку спросу оказала, в первую очередь, стабилизация макроэкономической ситуации. При этом, по-прежнему платежеспособный спрос сегодня ориентируется на наиболее ликвидные предложения с минимальной ценой лота.

Средний уровень цен вторичного рынка за год снизился, составив около 195 тыс.руб./м² (-8% за год) или 2990 \$ /м² (-23% 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. Однако, падения рублёвых арендных ставок не наблюдалось, что свидетельствует об относительном балансе спроса и предложения.

В прогнозах аналитики сходятся во мнении, что спрос на доступное жилье 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 5 объектов:

✓ «Резиденция на Покровском бульваре»	«Лидер-Инвест»	ЦАО	элит
✓ «Большевик»	O1 Properties	САО	бизнес
✓ «Studio #12»	KR-Properties	СВАО	бизнес
✓ «Золоторожский»	Стимул	ЮВАО	комфорт
✓ «Отражение»	УкрРосМеталл	СВАО	комфорт

(Источник: БЭСТ-Новострой)

«...рынок покинуло несколько проектов, в том числе «Резиденция МОНЭ», где был осуществлен перевод апартаментов в квартиры»

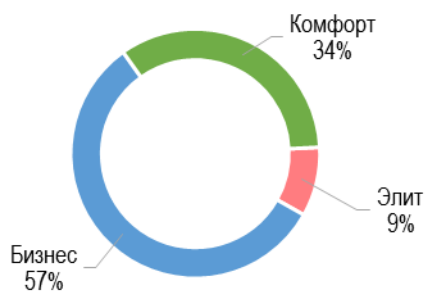
(Источник: Метриум)

Таким образом, апартаменты сегодня предлагаются в 91 комплексе. Общий объем предложения по состоянию на конец 2015 года составил 9.7 тыс. лотов, прибавив за год порядка 10%. Общая площадь апартаментов Москвы – около 580 тыс.м².

(Источник: Метриум, БЕСТ-Новострой)

Рисунок 13

Предложение по классам (всего - 9.7 тыс. лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 2Q-2016)

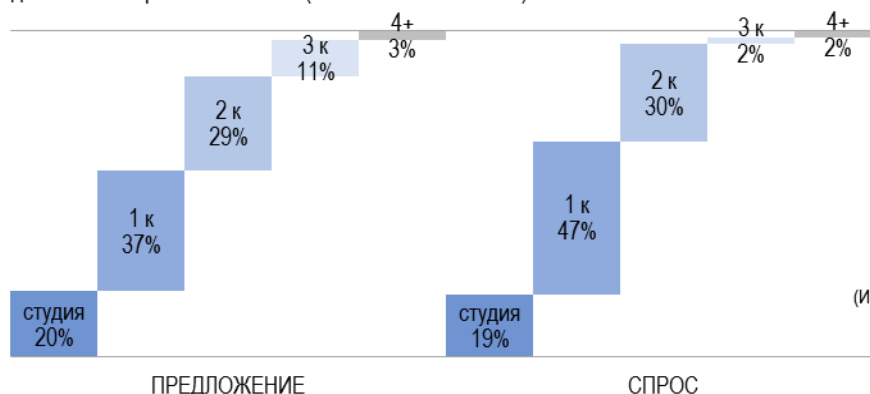
Предложение по округам (всего - 9.7 тыс. лотов):



(Источник: Усредненные данные БЕСТ-Новострой и Метриум, по состоянию на 2Q-2016)

Рисунок 14

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



(Источник: БЭСТ-Новострой, по состоянию на 2Q-2016)

Спрос

«По итогам II квартала 2016 г. рынок апартментов сохраняет стабильность, что связано с постепенной нормализацией валютного рынка и ростом цен на нефть. Со стороны профессиональных участников рынка и представителей государственных органов все чаще звучат мнения о стабилизации рынка и наступлении удачного времени для покупок объектов недвижимости.

Новым трендом стало появление на рынке новых институциональных инвесторов – в частности, выкуп **АИЖК** крупных лотов в нескольких знаковых проектах апартментов. В числе перспективных трендов рынка, вызванных общим снижением спроса, стоит отметить начало проработки концепции долгосрочного лизинга апартментов с возможностью дальнейшего выкупа, а так-же организацию на площадях апарт-комплексов «доходных домов» при государственном участии.

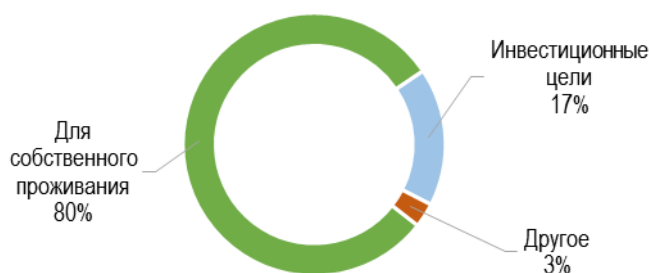
Сравнение с итогами I полугодия 2015 г. показывает устойчивое развитие рынка апартментов... Структура предложения по набору площадей и ассорти-менту стала лучше соответствовать спросу: например, из элитного сегмента полностью исчезли студии и уменьшилась доля квартир небольших площадей; существенно вырос объем предложения апартментов комфорт-класса с одновременным расширением номенклатуры помещений, в этот сегмент перемещается предложение студий из бизнес-класса.

По сравнению с другими сегментами недвижимости апартменты – новый продукт для рынка, поэтому девелоперы гибко реагируют на потребности покупателей. Консультанты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют дальнейшее устойчивое развитие сегмента».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 15

Цели приобретения апартментов:



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 2Q-2016)

Средние темпы продаж в 2015 году были следующие:

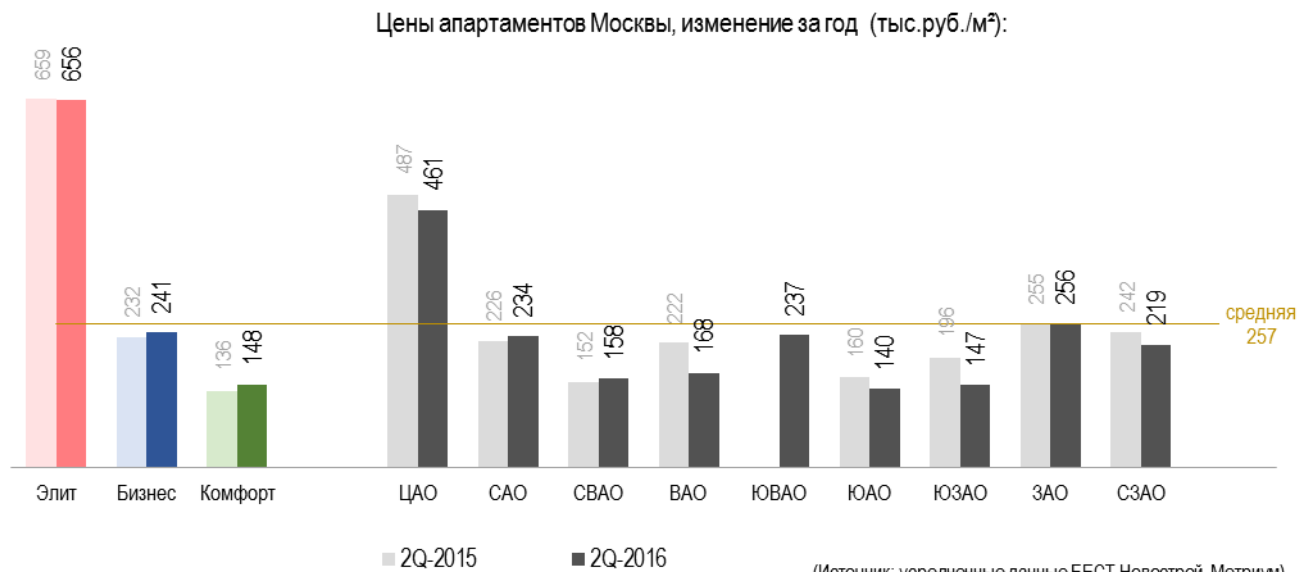
- ✓ в объектах «комфорт» класса – в среднем 7-12 апартментов в месяц.
- ✓ в объектах «бизнес» класса – в среднем 3-5 апартмента в месяц.
- ✓ в объектах «элит» класса – в среднем 1 апартмент в месяц.

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

Цены

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

Рисунок 16



Наиболее доступные и наиболее дорогие предложения:

Доступные:

- ✓ «Восток» (2,28 млн руб. за 16,42 кв. м);
- ✓ CleverLand (2,39 млн руб. за 16,03 кв. м);
- ✓ «Янтарь - apartments» (2,8 млн руб. за 24,96 кв.м);
- ✓ «Березовая аллея» (2,95 млн руб. за 25 кв. м);
- ✓ «Царицыно-2» (2,99 млн руб. за 23,1 кв. м)

Дорогие:

- ✓ Golden Mile private residence (\$35 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 2 602 322	до 2 331 680 500
«Новый Арбат 32»	Элитный	до 2 200 000	до 914 760 000
«Знаменка»	Элитный	до 1 256 200	до 675 663 840
Chekhov	Элитный	до 1 875 711	до 547 332 469
НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Cleverland	Комфорт	от 139 858	от 2 154 432
«Восток»	Комфорт	от 152 523	от 2 280 000
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	от 114 537	от 2 812 320
Soyuz Apartments	Комфорт	от 174 361	от 2 891 400

(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»)

Тенденции и прогнозы

«Первая половина 2016 года для рынка апартментов выдалась насыщенной. В продажу активно выходили новые проекты и корпуса в уже реализуемых комплексах. Однако по итогам отчетного периода количество экспонируемых лотов сократилось, чему способствовал в том числе и активный спрос. Сегмент апартментов по-прежнему остается привлекательным для покупателей. Более доступные цены в сочетании с высокими качественными характеристиками многих апарт-комплексов позволяют последним успешно конкурировать с классическим жильем.

Одним из важных событий на рынке стало заключение **АИЖК** крупных сделок по выкупу апартментов в МФК Match Point и «Лайнер» с целью создания фонда востребованного арендного жилья. Поэтому основными требованиями к объектам стали небольшие площади лотов, высокие качественные характеристики, наличие отделки и хорошая транспортная доступность.

Наконец, в начале года возобновилось обсуждение возможности изменения статуса апартментов. Сразу несколько осведомленных лиц заявляли о том, что соответствующий закон будет принят до конца текущего года. Если апартменты действительно приравняют к жилью, это даст мощный толчок развитию сегмента уже в ближайшем будущем. Пока же ограничения существуют, девелоперы продолжают осуществлять перевод самостоятельно».

(Источник: Метриум)

«Несмотря на общее снижение уровня спроса, апартменты 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».

«По сравнению с другими сегментами недвижимости апартменты – новый продукт для рынка, поэтому девелоперы гибко реагируют на потребности покупателей. Консультанты компании «БЕСТ-Новострой» прогнозируют дальнейшее устойчивое развитие сегмента».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает устойчиво развиваться. За квартал вышло 5 новых проектов и 8 проектов ушло с рынка. Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 91 комплексе, общий объем предложения составил 9.7 тыс. лотов (около 580 тыс.м²), прибавив за год порядка 10%.

Большее трети комплексов расположена в Центральном округе, представляя в большинстве своём объекты элит- и бизнес- классов, значительную долю которых представляют проекты реконструкции. В целом по Москве наиболее массовым является сегмент бизнес-класса – 57%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 34% и 9% соответственно.

Спрос на апартamentы стабильно высок, даже, несмотря на последствия кризиса прошлых лет и 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.

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

Средние цены апартamentов:

- в комфорт-классе – 148 т.р./м² (+9% за год),
- в бизнес-классе – 241 т.р./м² (+4% за год),
- в элит-классе – 656 т.р./м² (-0.4% за год).

Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.2-3.0 млн.р. При этом, распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем 5-7%. Также следует обратить внимание, что разница цен апартamentов и жилых квартир в сходном классе и зоне локации составляет порядка 10-15%.

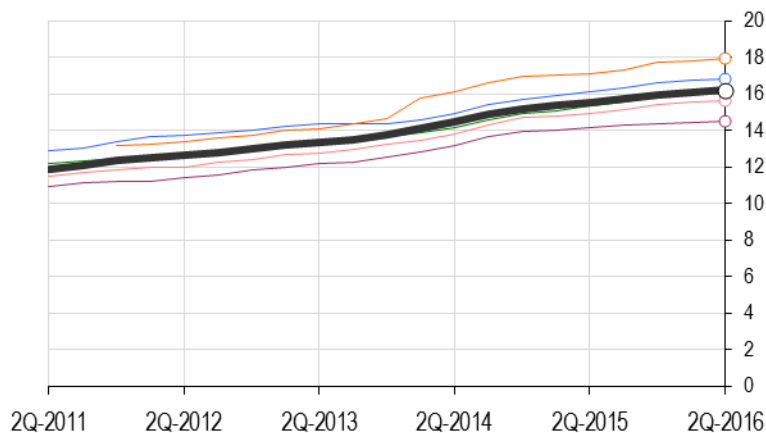
Прогнозы экспертов относительно рынка апартamentов сменились от умеренно пессимистичных до позитивных. С одной стороны, на рынок довлеют последствия кризиса, и усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть и позитивные прогнозы. Они связаны 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. Помимо этого, начали работать государственные программы по развитию арендной недвижимости, что также оказывает значительную поддержку рынку апартamentов.

4. Офисы

Предложение

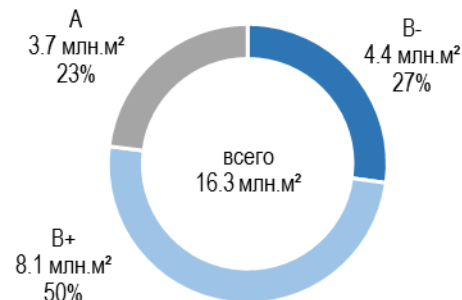
Рисунок 17

Площадь качественных офисов за год увеличилась на 4.1% и составляет по разным оценкам 14.6 - 18 млн.м², в среднем – 16.3 млн.м²



Источники:

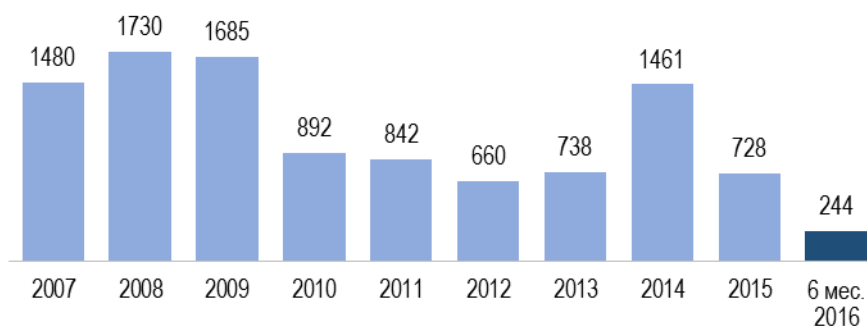
Оценка Blackwood - 14.6 млн.м²
 Оценка Colliers - 16.9 млн.м²
 Оценка Cushman&Wakefield - 16.1 млн.м²
 Оценка Jones Lang LaSalle - 18 млн.м²
 Оценка Knight Frank - 15.7 млн.м²
 Среднее значение - 16.3 млн.м²



Источники:

Оценка Colliers - 22 /77 (22 /48 /29)
 Оценка Cushman&Wakefield - 24 /76
 Оценка Jones Lang LaSalle - 21 /79 (21 /52 /27)

Рисунок 18

Ввод новых офисов в Москве, тыс.м²:

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

«Несмотря на небольшое оживление рынка офисной недвижимости, по-прежнему наблюдается продление сроков строительства крупных офисных объектов».

(Источник: Blackwood)

«Общая структура офисного предложения не изменилась, так как из года в год более 50% вводимых площадей представлены классами B+/-»

(Источник: Colliers)

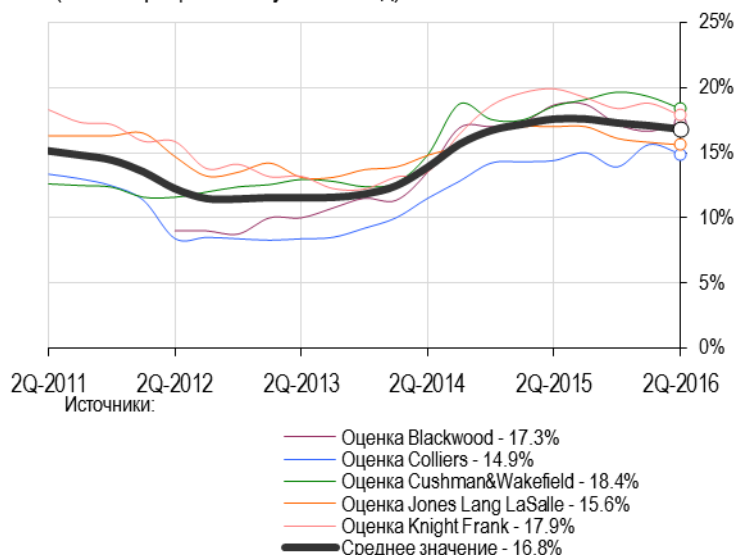
«На 2-ю половину года заявлен ввод порядка 500 тыс. кв. м офисов. Таким образом, по итогам 2016 года показатель по сравнению с прошлым годом может снизиться на 6% – до 679 тыс. кв. м, что является минимальным показателем за последние четыре года»

(Источник: Jones Lang LaSalle)

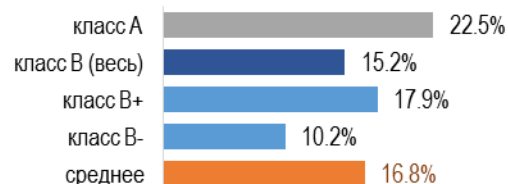
«Начиная с 2014 г. девелоперы откладывают начало строительства ряда офисных зданий: часть объектов по-прежнему остается в стадии проекта, концепции других пересматриваются, и в результате собственники сокращают офисную составляющую или совсем отказываются от нее.»
(Источник: Knight Frank)

Рисунок 19

Доля вакантных (свободных) офисных площадей составляет по разным оценкам 14.9-18.4%, в среднем – 16.8% (-0.8% процентных пункта за год)



Распределение долей вакантных площадей по классам:

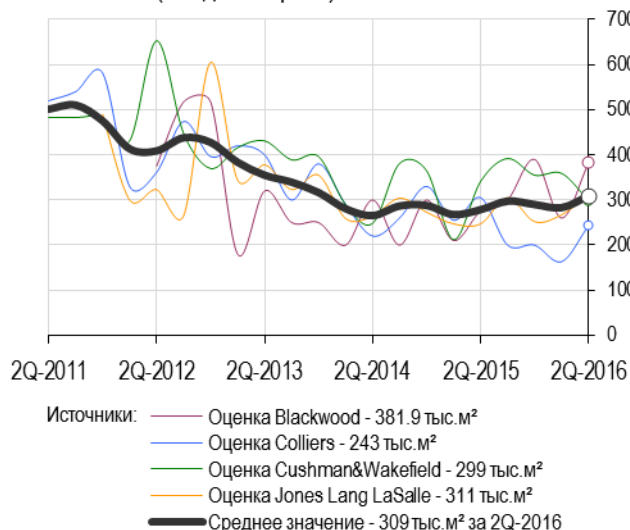


Источники: усредненная оценка данных Blackwood, Colliers, Cushman&Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

Спрос

Рисунок 20

Объем сделок по качественным офисам в Москве в 2Q-2016 (за один квартал) – около 309 тыс.м²:



Баланс спроса и предложения офисов в Москве:



«С точки зрения спроса, ситуация на рынке во II квартале оказалась более позитивной, чем в начале года... Среди изменений в структуре спроса можно выделить увеличение активности по приобретению офисов в собственность относительно прошлого года».

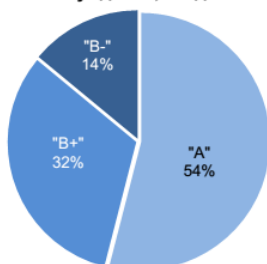
Источник: Colliers)

«Примерно 30% объема спроса было реализовано через приобретение зданий целиком и отдельных блоков в бизнес-центрах».

(Источник: Cushman & Wakefield)

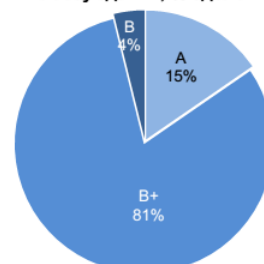
Рисунок 21

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



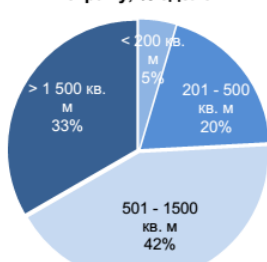
Источник: Blackwood

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



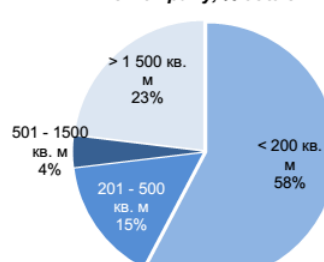
Источник: Blackwood

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу, % сделок



Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу, % сделок



Источник: Blackwood

Рисунок 22

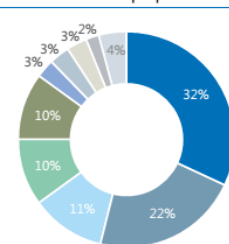
Распределение спроса по секторам экономики в I полугодии 2016



*Другие секторы включают в себя ИП, медиа и другие компании.

Источник: Colliers International

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Товары повседневного спроса
 ** Технологии/ Медиа/ Телекоммуникации
 *** B2B: консалтинг, юридические услуги/ Транспорт и Логистика

Источник: Knight Frank Research, 2016

Рисунок 23

КУПЛЕННЫЕ И АРЕНДОВАННЫЕ ПЛОЩАДИ, 1 ПОЛ. 2016

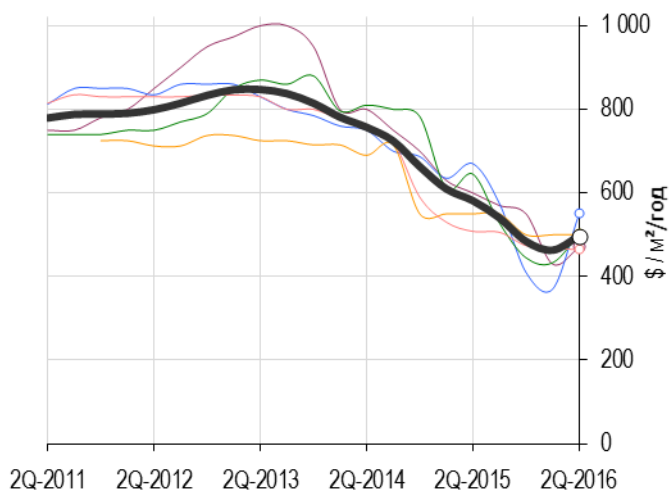


(Источник: Jones Lang LaSalle)

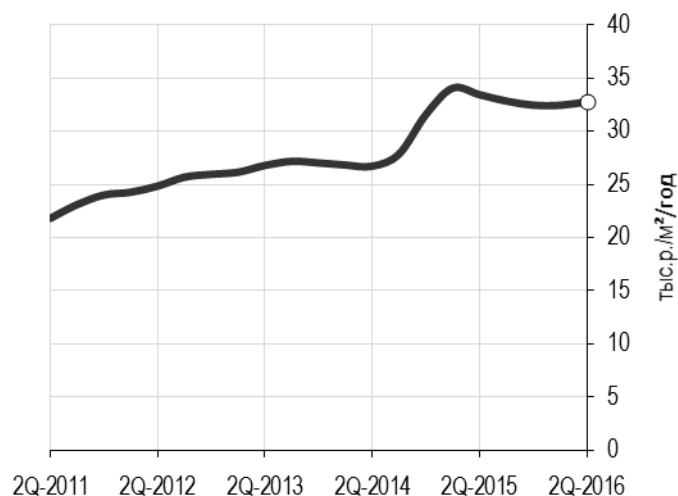
Арендные ставки

Рисунок 24

Долларовая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 497 \$/м²/год (-14% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 32.8 т.р./м²/год (-2% за год)

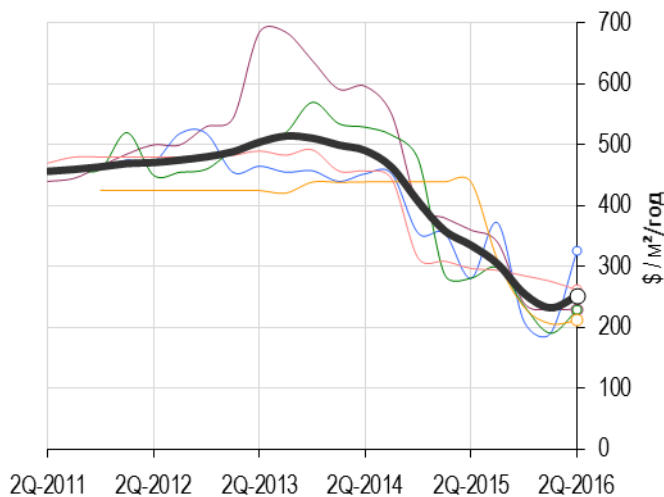


Источники:

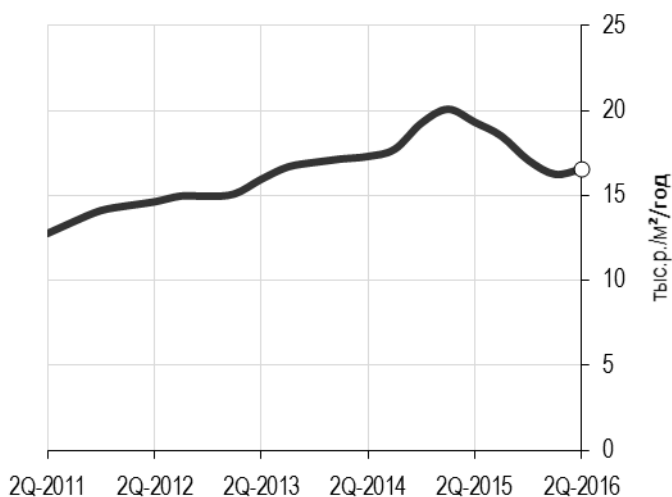
- Оценка Blackwood - 470 \$/м²/год (180 - 1 270)
- Оценка Colliers - 550 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 502 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 500 \$/м²/год (400 - 600)
- Оценка Knight Frank - 465 \$/м²/год (280 - 850)
- Среднее значение

Рисунок 25

Долларовая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 251 \$/м²/год (-25% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 16.6 т.р./м²/год (-14% за год)

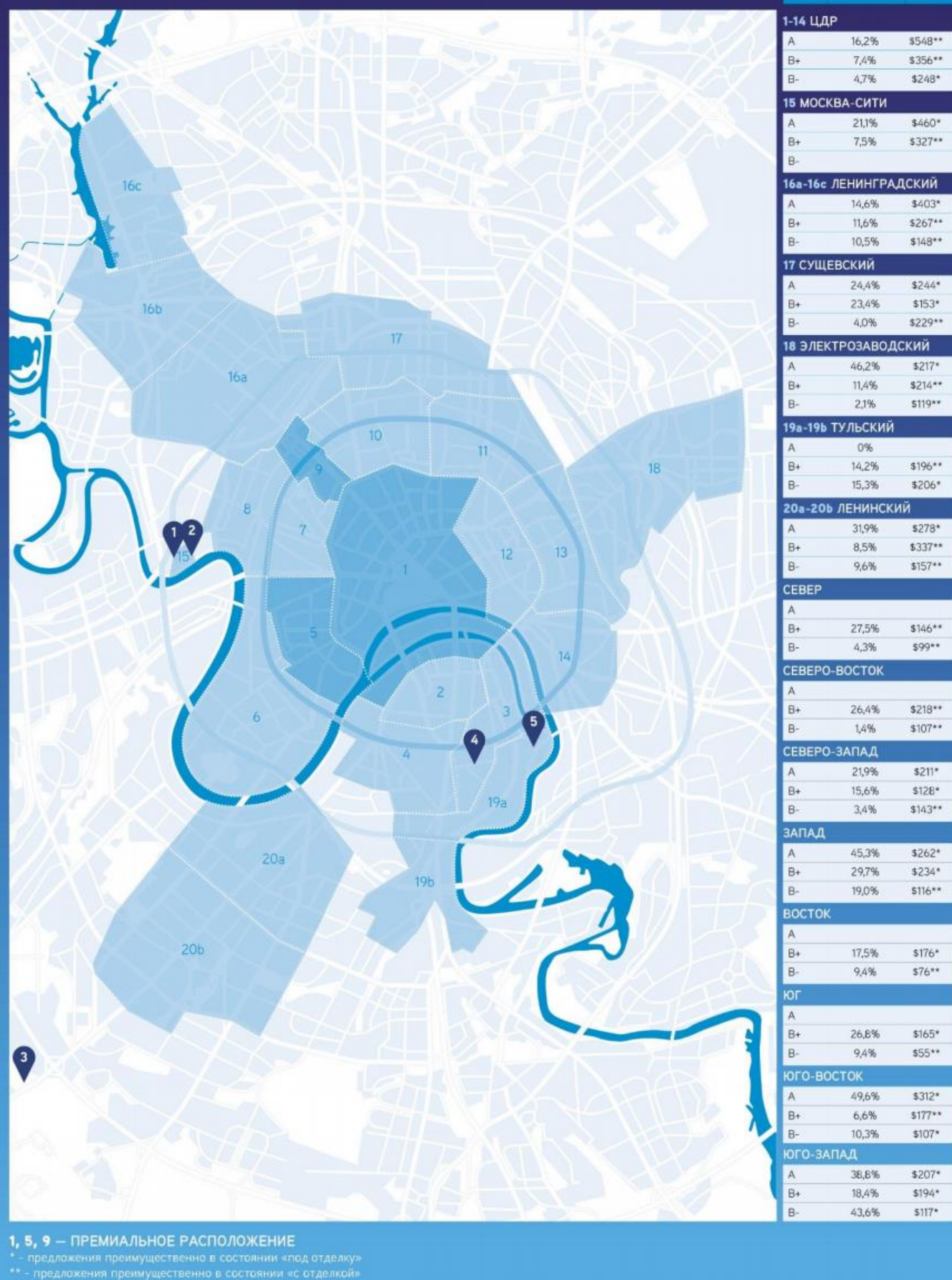


Источники:

- Оценка Blackwood - 230 \$/м²/год (70 - 570)
- Оценка Colliers - 325 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 228 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 211 \$/м²/год
- Оценка Knight Frank - 262 \$/м²/год (250 - 650)
- Среднее значение

Рисунок 26

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



Источник: Colliers

Рисунок 27

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	907	48 090	16,8%		404	21 386	11,5%	
Садовое кольцо	СК Юг	918	476	25 215	21,3	17,0	507	26 875	16,3	12,1
	СК Запад	273	746	39 515	21,1		—	22 405	10,6	
	СК Север	660	—	26 885	8,7		—	25 144	11,3	
	СК Восток	401	521	26 818	23,1		328	17 392	15,8	
Третье транспортное кольцо	Хамовники	260	780	41 317	16,8	19,0	—	23 676	6,0	17,6
	Ленинский	278	—	—	—		—	15 998	20,6	
	Тульский	959	—	—	—		—	13 852	17,5	
	Киевский	424	—	29 661	10,0		—	14 050	55,9	
	Пресненский	357	528	27 962	6,8		—	19 187	15,4	
	Проспект Мира	162	—	—	—		281	17 823	25,6	
	Тверской-Новослободский	752	648	34 331	19,8		359	19 010	12,0	
	Басманный	532	—	—	—		—	15 751	7,8	
	Таганский	234	—	—	—		232	12 297	14,5	
	Волгоградский	434	—	20 399	62,7		285	15 094	24,2	
	ММДЦ «Москва-Сити»	913	535	28 352	20,2		—	—	—	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	627	—	25 000	6,7	20,0	—	12 564	14,2	15,9
	ТТК-МКАД Северо-Запад	692	460	24 362	11,0		—	14 692	17,0	
	ТТК-МКАД ЮГ	1 149	—	18 222	—		—	9 555	16,6	
	ТТК-МКАД Запад	550	—	26 860	—		327	17 323	17,8	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	585	342	18 103	38,6		320	16 952	17,1	
	ТТК-МКАД Восток	658	—	—	46,2		231	12 253	13,9	
МКАД	МКАД Север	362	—	—	—	36,0	—	7 304	7,2	23,1
	МКАД Северо-Запад	308	205	10 874	47,2		—	11 903	23,5	
	МКАД Юг	260	—	—	—		—	10 370	48,6	
	МКАД Запад	1 789	283	15 024	24,0		—	9 987	26,7	
	МКАД Юго-Запад	215	237	12 585	43,8		—	7 151	20,2	
	МКАД Восток	248	—	—	—		—	6 739	5,7	
Итого		15 714	465	24 662	20,5		262	13 899	17,0	

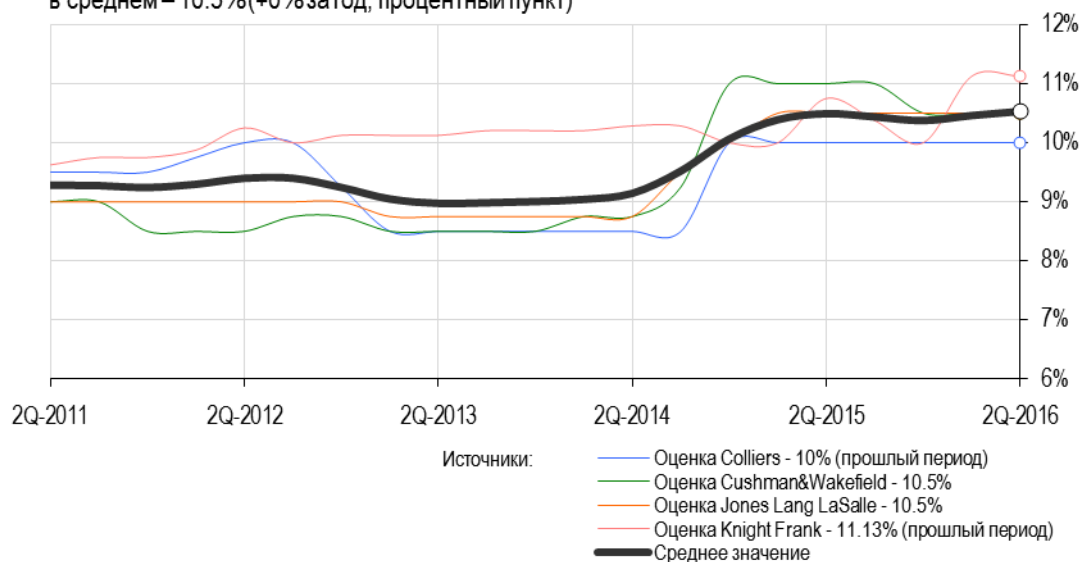
Источник: Knight Frank Research, 2016

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков.

Рисунок 28

Ставка капитализации для офисной недвижимости Москвы:
в среднем – 10.5% (+0% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«Во 2 квартал 2016 г. рынок офисной недвижимости Московского региона находился под воздействием ранее сформированных кризисных тенденций, однако в течение квартала наблюдалась положительная динамика:

- увеличение деловой активности;
- снижение вакантности в классе «А».

Среди основных тенденций 2 квартала 2016 г. стоит отметить:

- Достаточно низкая девелоперская активность и объемы ввода на рынке офисной недвижимости;
- Продолжается перенос ввода в эксплуатацию ряда крупных проектов;
- Низкий объем анонсированных офисных площадей в новых проектах. Низкая доля офисных площадей в анонсированных МФК. Сокращаются площади и в анонсируемых проектах: так, сократилась заявленная площадь БЦ при ТПУ «Рязанское» с 75 тыс. кв. м до 50 тыс. кв. м из которых 20 тыс. кв. м будут занимать торговые помещения;
- 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;
- Увеличение количества сделок по пересмотру условий текущих договоров аренды (до 25% от всех сделок на рынке), в том числе расширения площадей и рост доли новых сделок;
- Наибольшим спросом на рынке аренды пользуются офисные помещения в БЦ «А» класса;
- Снижение уровня вакантных площадей в бизнес-центрах класса «А» за счет использования значительного объема офисов данного класса для нужд компаний банковского сектора и малого объема прироста офисных площадей;
- Крупные инвестиционные холдинги в 2016 г. наращивают ликвидные инвестиционные активы;
- Незначительное снижение средних ставок аренды в классах «А». При этом, темп снижения ставок продолжает замедляться;
- Доминирование рублевых цен и ставок аренды на рынке офисной недвижимости Москвы;
- Собственники сохраняют гибкую политику в отношении коммерческих условий договоров аренды в части условий индексации ставок, сроков договоров, тонкостей прекращения договорных отношений, все чаще предлагают отделку за счет собственника;».

(Источник: Blackwood)

«В ближайшие два года рынок будет пополняться в основном офисными зданиями, ввод в эксплуатацию которых изначально был запланирован на 2015 г. и ранее: прирост офисных площадей в 2016 г. будет на 71% сформирован объектами с перенесенными сроками ввода в эксплуатацию. В 2017 г. мы ожидаем минимального за всю историю рынка офисной недвижимости Москвы объема прироста качественных офисных площадей.

...Конкуренция в борьбе за арендаторов на рынке по-прежнему высока, в связи с чем ставки аренды не демонстрируют существенной динамики, однако в отдельных деловых районах средне-взвешенные ставки аренды могут снизиться в связи с вводом в эксплуатацию новых офисных зданий».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за год (со 2 кв. 2015) составил около 646 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. По-прежнему высока доля переносов сроков ввода в эксплуатацию строящихся объектов.

В динамике спроса наметился разворот, после падения последних двух лет. Количество сделок возросло относительно прошлого года, крупные кампании наращивают ликвидные инвестиционные активы. В результате баланс спроса и предложения стабилизировался. Наибольшей популярностью у арендаторов пользовались офисы класса «А» из-за снизившихся ставок, а тенденция децентрализации спроса, наметившаяся в 2013 г, сегодня изменилась – в текущих условиях арендаторы могут позволить себе менее удаленные от центра помещения.

Средние значения арендных ставок составили:

- в классе «А» – 497 \$ /м²/год (-14% за год) или 32.8 тыс.руб./м²/год (-2% за год),
- в классе «В» – 251 \$ /м²/год (-25% за год) или 16.6 тыс.руб./м²/год (-14% за год).

Относительная стабильность ставок капитализации свидетельствует о стабилизации уровня инвестиционных рисков.

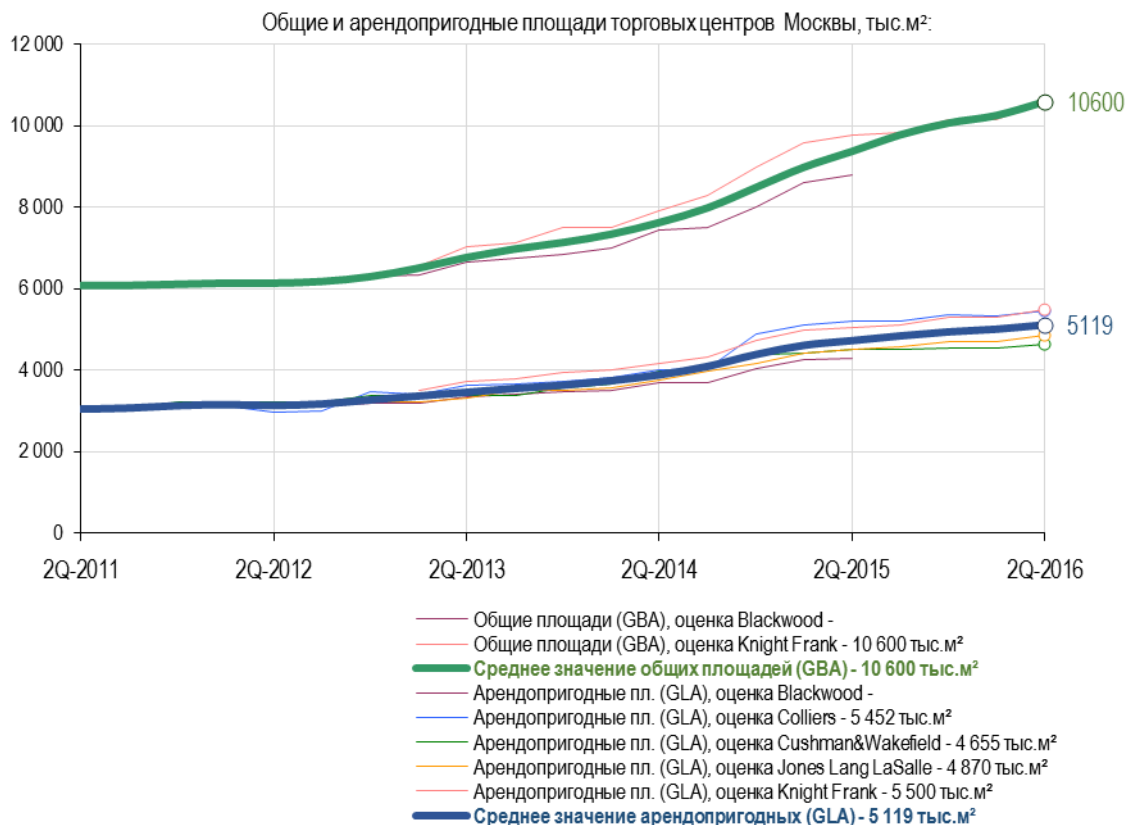
Говоря о тенденциях и прогнозах рынка офисной недвижимости, эксперты отмечают, с одной стороны – последствия кризиса последних двух лет (снижения строительной активности и перепроизводство), с другой – стабилизацию ситуации на рынке и потенциальную возможность для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся в 2017 году.

5. Торговые центры

Предложение

Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 10.6 млн.м², годовой прирост составил 1310 тыс.м² (+14.1%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 5.1 млн.м², годовой прирост составил 404 тыс.м² (+8.6%).
Отношение GLA / GBA = 48%.

Рисунок 29



«...ввод за 1 пол. 2016 года снизился почти вдвое относительно аналогичного периода прошлого года». (Источник: Jones Lang LaSalle)

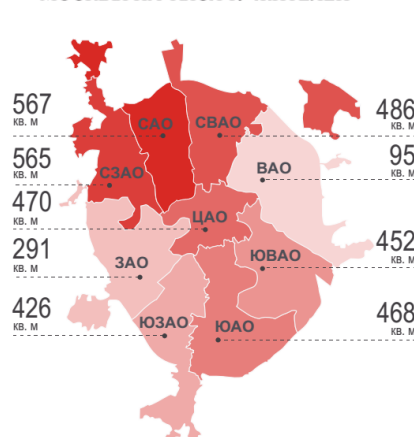
Рисунок 30

3 ОБЪЕМ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ В ГОРОДАХ РОССИИ



*Здесь и далее используются арендуемые площади (GLA).

9 НАСЫЩЕННОСТЬ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ



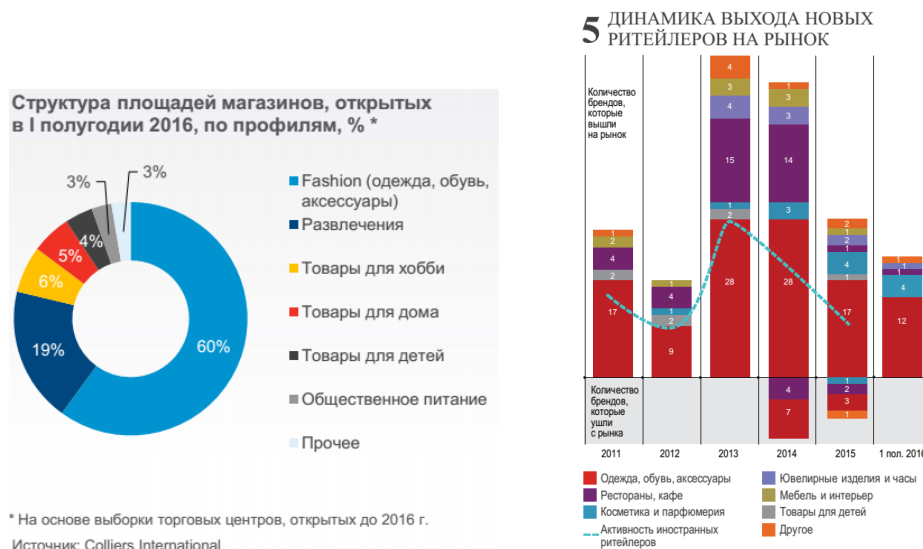
(Источник: Jones Lang LaSalle)

«...во II квартале объем качественных торговых площадей увеличился за счет открытия сразу четырех торговых объектов. ».

(Источник: Knight Frank)

Спрос

Рисунок 31

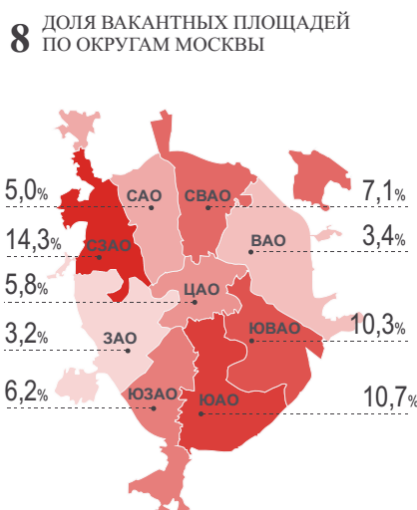


(JLL)

«...среди интересных тенденций текущей стадии развития рынка торговой недвижимости можно отметить участвовавшие случаи смены якорных арендаторов в составе торговых центров. подобная практика получила распространение и в 2008–2009 гг. однако если во время прошлого кризисного периода собственники были готовы лишь к смене продуктового оператора, то в текущей ситуации можно увидеть примеры ротации якорных арендаторов различного профиля».

(Источник: Knight Frank)

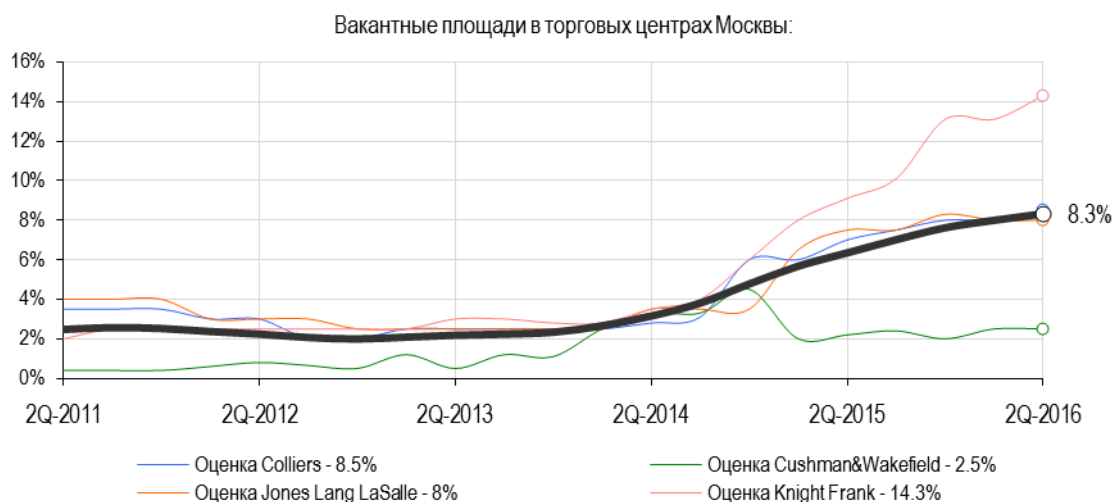
Рисунок 32



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Доля вакантных (свободных) арендопригодных площадей в торговых центрах Москвы составляет 8.3%. Изменение за год: рост на +1.9% (процентных пункта).

Рисунок 33



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;
- cap – 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 34

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль арендатора	Диапазон базовых арендных ставок, руб./м ² /год*	% от товарооборота
Гипермаркет (> 7 000 м ²)	0–10 000	1,5–4
DIY (> 5 000 м ²)	0–6 000	4–6
Бытовая техника (1 300–4 000 м ²)	4 000–12 000	2,5–4
Спортивные товары (1 000–6 000 м ²)	0–10 000	6–10
Детские товары (1 000–2 000 м ²)	6 000–15 000	8–12
Операторы галереи профиля «одежда» (400–1 000 м ²)	0–30 000	4–12
Операторы галереи профиля «обувь» (300–500 м ²)	0–35 000	7–12
Досуговые концепции (1 000–4 000 м ²)	0–6 000	10–13

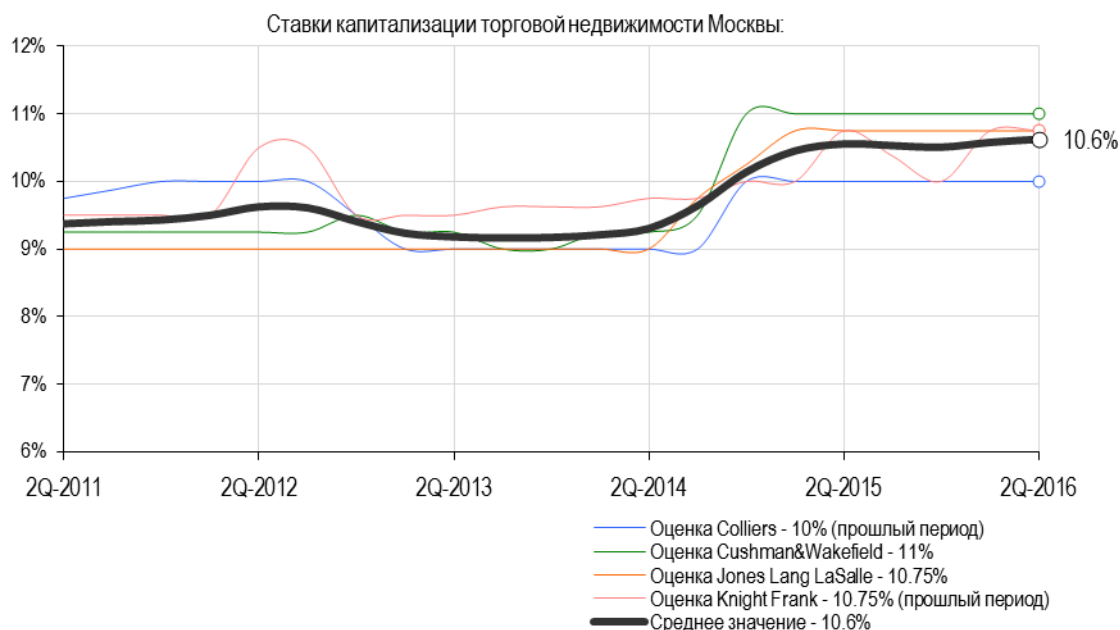
* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров

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%, без изменений за год.

Рисунок 35



Тенденции и прогнозы

«Плавного восстановления рынка девелопмента торговой недвижимости в Московском регионе следует ожидать не ранее 2020 г. В перспективе ближайших 5 лет предложение качественных торговых площадей, предлагаемых в аренду, в Московском регионе будет плавно сокращаться вследствие двух ключевых факторов:

- избирательного выхода девелоперов на новые строительные площадки и как результат сокращения объемов ввода;
- постепенного заполнения торговых площадей в действующих крупноформатных ТРЦ на фоне восстановления спроса на торговые помещения со стороны ритейлеров.

Развитие московского рынка торговой недвижимости сохранит тенденции последних полутора лет, а именно уход от стратегии активного развития к стратегии разумного и взвешенного ведения бизнеса как для девелоперов, так и для ритейлеров. В условиях сокращающегося потребительского спроса, труднодоступного банковского финансирования и ограниченного объема иностранных инвестиций, на рынок будут выходить преимущественно высококачественные объекты. Кроме того, постепенное улучшение экономической ситуации даст новый толчок для выхода новых брендов на российский рынок и развития уже присутствующих сетевых ритейлеров. Тем не менее не стоит ожидать агрессивной экспансии ритейлеров, наблюдавшейся до кризиса 2014 г..».

(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 этом году благодаря инициативе московских властей были введены новые правила организации летних кафе, подразумевающие единый стандарт размещения ограждений, зонтиков и мебели для всех заведений. Уже можно отметить, что количество летних кафе возросло примерно на 25% относительно показателя прошлого года.

Также важным анонсом II квартала 2016 г. стала новость, объявленная мэром Москвы, о готовящемся сносе 107 признанных самостроем строений, большая часть которых расположена в центре города. Этот список сопоставим со списком, включающим 104 объекта, снесенных в феврале текущего года.»

(Источник: Colliers)

Рисунок 36



«По-прежнему на рынке street retail наблюдается активность продуктовых сетей, однако вектор сменился от активной экспансии прошлого года в сторону оптимизации арендных расходов за счет снижения либо фиксации ставок аренды, исключения индексации и закрытия неэффективных и неприбыльных магазинов. В свою очередь этот процесс может привести к тому, что другие ритейлеры будут занимать освободившиеся помещения. Например, прогнозируется, что вместо закрывшихся в результате оптимизации магазинов компании X5 Retail Group (речь идет приблизительно о 200 помещениях) откроются новые магазины конкурентов.

Продолжили свое развитие в стрит-ритейле как российские, так и международные fashion-операторы. Открытие новых магазинов не носило массовый характер, однако рынок пополнился оригинальными концепциями, а также известными международными компаниями.

(Источник: Colliers)

«Рестораны и кафе продолжают показывать наибольшую активность на рынке стрит-ритейла Москвы - во 2 кв. 2016 года на них пришлось 34% запросов на аренду. На сети одежды, обуви и аксессуаров пришлось 16%, на продуктовые магазины - 15% запросов. Также был отмечен рост спроса на помещения площадью до 100 кв. м (35% от общего объема запросов).

Ротация на основных торговых коридорах Москвы во 2 кв. 2016 года составила 9,6%. Улицы с самой высокой ротацией арендаторов – Никольская (18%), Новый Арбат (13%), Патриаршие

Пруды (13%). Наименьший уровень ротации отмечен на улицах Б. Дмитровка (6%) и Кузнецкий Мост (6%).»

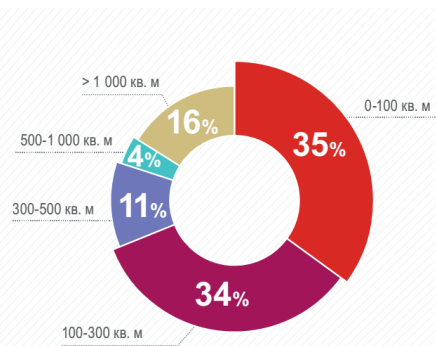
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 37

3 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО ПРОФИЛЮ АРЕНДАТОРА



4 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО РАЗМЕРУ ПОМЕЩЕНИЙ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

«Во II квартале 2016 г. на центральных торговых коридорах Москвы наблюдались разнонаправленные тенденции по корректировке ставок аренды.»

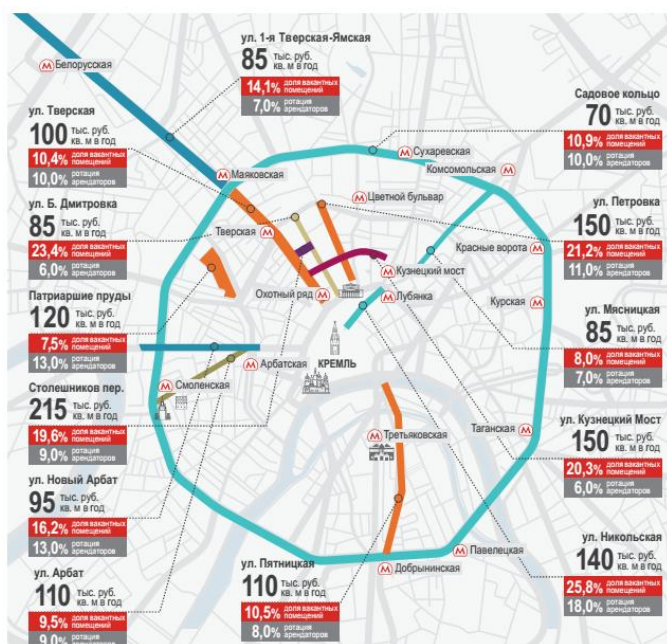
(Источник: Colliers)

«Во 2 кв. 2016 года максимальная ставка аренды в основных торговых коридорах Москвы осталась неизменной в сравнении с 1 кв. 2016 года, составив **250 000 руб./кв. м/год**»

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 38

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



* Рассчитывается ставка экспонирования помещений площадью 100-300 кв. м при стандартной форме с отдельным входом и витриной, расположенные на первом этаже. В случае с многоэтажными помещениями или помещениями большей площади ставка подлежит коррекции.

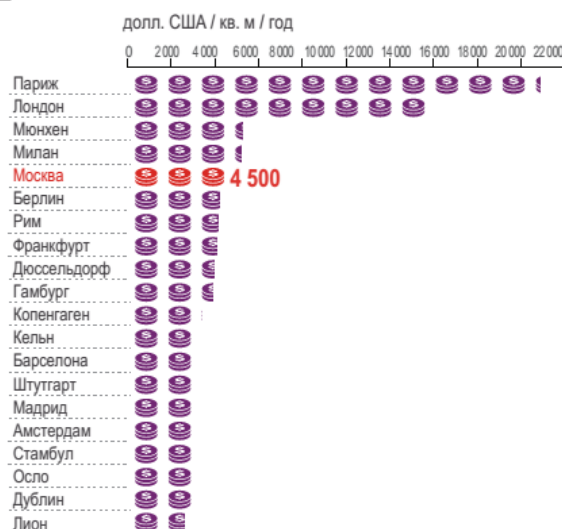
Ставки аренды на основных торговых коридорах Москвы, руб./м²/год

УЛИЦА	СТАВКА MIN	СТАВКА MAX
Столешников пер.	100 000	250 000
Тверская ул.	50 000	155 000
Кузнецкий Мост ул.	50 000	195 000
Петровка ул.	60 000	120 000
Мясницкая ул.	46 000	96 000
Никольская ул.	55 000	125 000
Арбат ул.	51 000	120 000
Новый Арбат ул.	50 000	100 000

Источник: Colliers International

Рисунок 39

2 АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ГОРОДАХ ЕВРОПЫ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Тенденции и прогнозы

«Ожидается дальнейшее развитие сегмента общественного питания, продуктовых магазинов шаговой доступности и fashion-операторов...

В банковском сегменте ожидается высвобождение помещений из-за продолжающейся оптимизации существующих сетей и прогнозируемого отзыва лицензий у 10% банков, что может составить около 75 банков. Это приведет к появлению на рынке нового качественного предложения, интересного для арендаторов других секторов.

Кроме того, готовящийся снос объектов, признанных самостроем, приведет к увеличению спроса на торговые помещения в локациях сноса. Власти города пообещали оказать содействие арендаторам в поиске новых торговых площадей. По нашим прогнозам, часть сетевых арендаторов переедет в торговые центры, а часть магазинов импульсного спроса будет искать аналогичные встроенные помещения, расположенные вдоль интенсивного пешеходного трафика».

(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 40

Площадь качественных складов Московского региона за год увеличилась на 9.4% и составляет по разным оценкам 11.6-12.4 млн.м², в среднем – 12.1 млн.м²

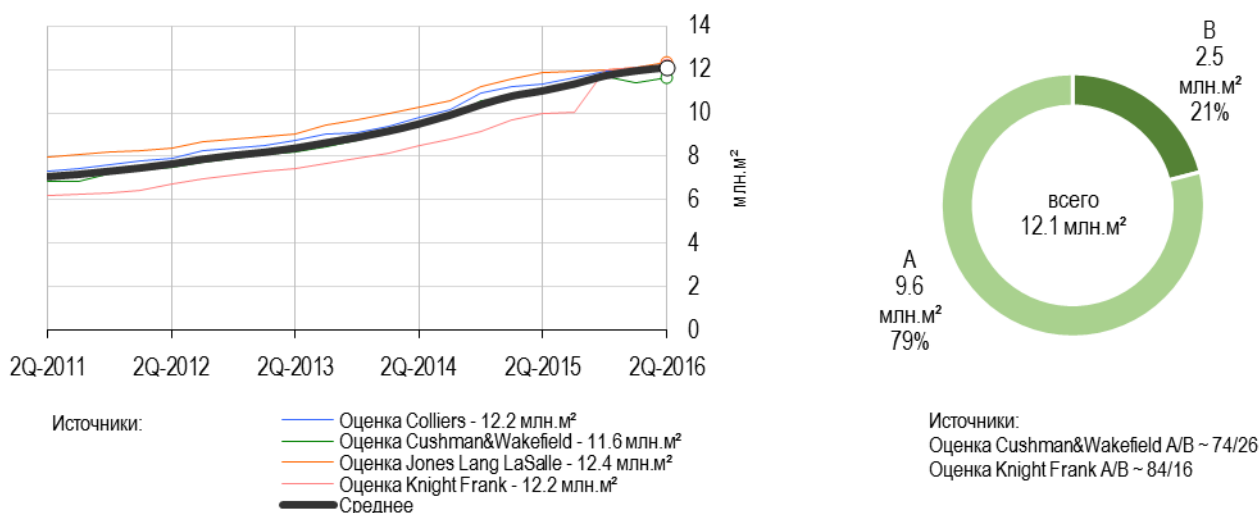
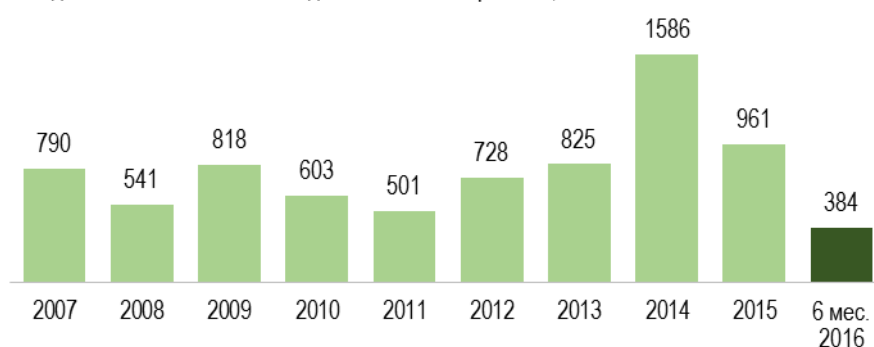


Рисунок 41

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



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

«Наибольшая доля в общем объеме введенных в эксплуатацию площадей пришлась на объекты, которые были построены под конкретного клиента (79%). Объекты были реализованы преимущественно для крупнейших розничных сетей и имели среднюю площадь 32,5 тыс. м². Наряду с этим стоит отметить, что в количественном соотношении доля объектов built-to-suit составляет только 60%. с целью минимизации риска незаполняемости объекта, складские комплексы, которые строятся для спекулятивных целей, имеют небольшую площадь, в связи с чем их доля в общем объеме введенных в эксплуатацию площадей незначительна.

Новые складские комплексы относятся преимущественно к классу А, на объекты класса В пришлось 7% от общего объема введенных в эксплуатацию площадей за рассматриваемый период. при этом стоит отметить, что объекты, находящиеся в стадии строительства, а также заявленные проекты складских комплексов относятся к классу а. Это связано прежде всего с более высокой ликвидностью объектов класса а, в то время как стоимость строительства складов более высокого качества отличается несущественно».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 42

4 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 2 КВ. 2016



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«В I полугодии 2016 г. наибольшую активность продемонстрировали российские ритейлеры... При этом российские компании-арендаторы в кризисный период проявляют большую гибкость и мобильность, чем западные игроки, которые зачастую в условиях турбулентности прекращают инвестировать в российские активы и ждут стабилизации рынка.

В прошедшем полугодии также наблюдался спрос на небольшие блоки площадью 2 500–3 000 м² в складах класса А. Это связано с тем, что девелоперы предлагают крайне выгодные потенциальным арендаторам коммерческие условия на качественные складские площади, что позволяет многим компаниям переехать в класс А из объектов более низкой классности».

(Источник: Colliers)

«Мы также отмечаем снижение активности арендаторов и покупателей, что выразилось в рекордно низком уровне поглощения площадей с 2010 года. Все эти факторы свидетельствуют о временном замедлении рынка складской недвижимости в 2016 году. Тем не менее мы не исключаем роста поглощения во втором полугодии, в случае если ряд розничных сетей реализуют свои планы по развитию складских площадей в Москве и в регионах. На данный момент основу спроса составляют запросы розничных сетей специализирующихся на продуктах питания и товарах для дома».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«...рынку Московского региона придется адаптироваться к снижению спроса со стороны крупных розничных компаний ввиду полностью сформированного ими логистического блока в регионе».

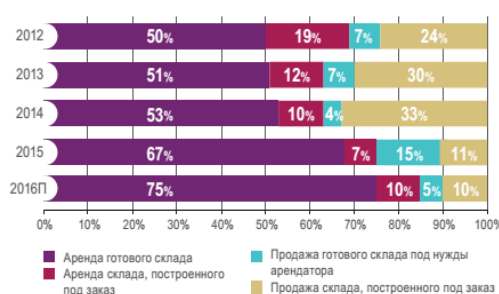
(Источник: Knight Frank)

Рисунок 43

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ И ОТРАСЛЯМ, В 1 ПОЛ. 2016 г.

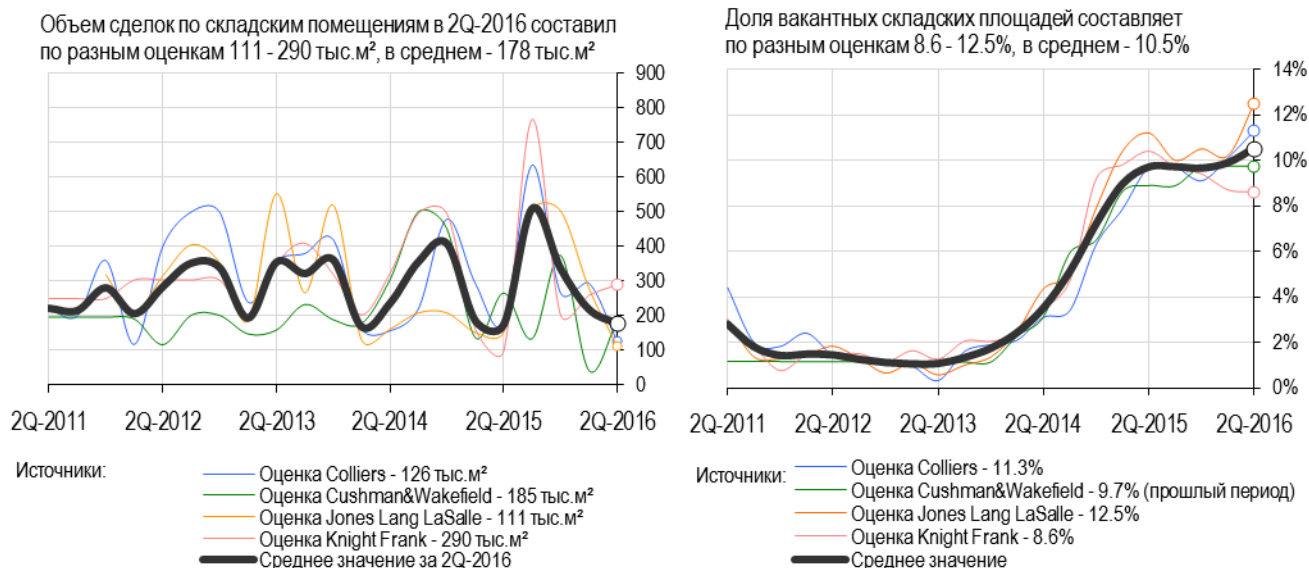


7 СТРУКТУРА СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 44



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

Рисунок 45



Арендные ставки

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Договоры аренды заключаются преимущественно на срок 3–5 лет по ставкам аренды, номинированным в российской валюте. Стоит отметить, что складской рынок продолжает оставаться единственным сегментом рынка коммерческой недвижимости, где все свободные площади предлагаются в аренду по рублевым ставкам.»

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 46

Долларовая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 57 \$/м²/год (-23% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 3900 руб./м²/год (-12% за год)

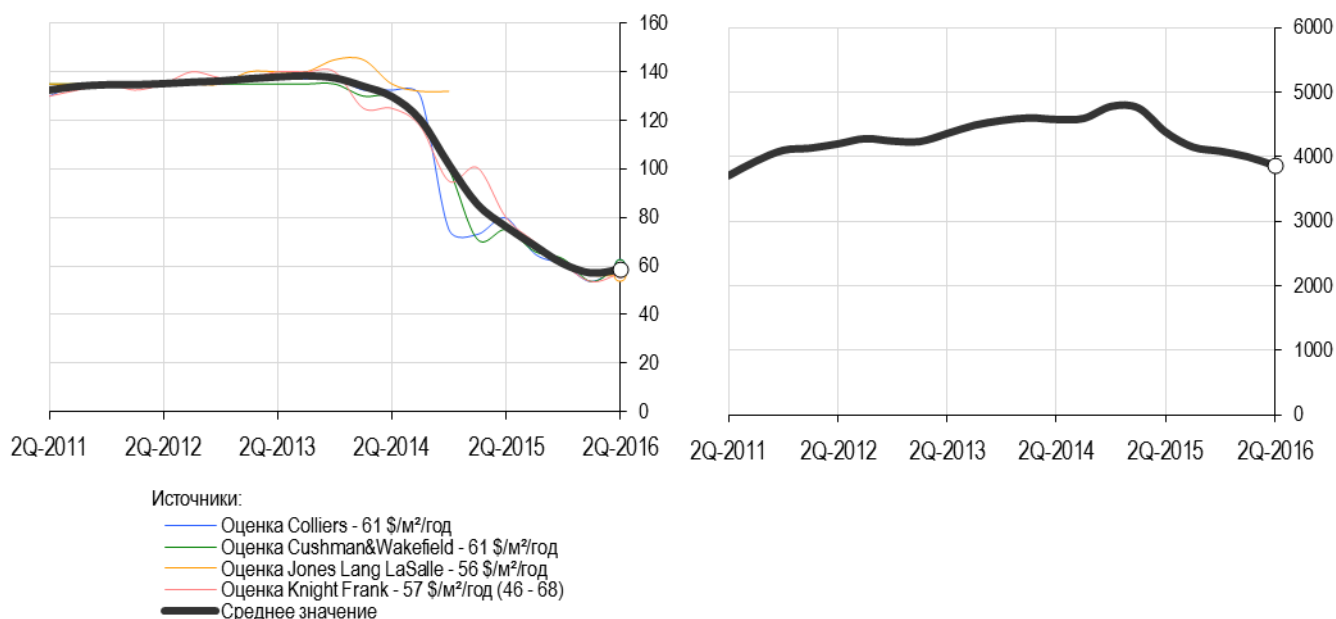


Рисунок 47

Долларовая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 42 \$/м²/год (-29% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 3200 руб./м²/год (-18% за год)

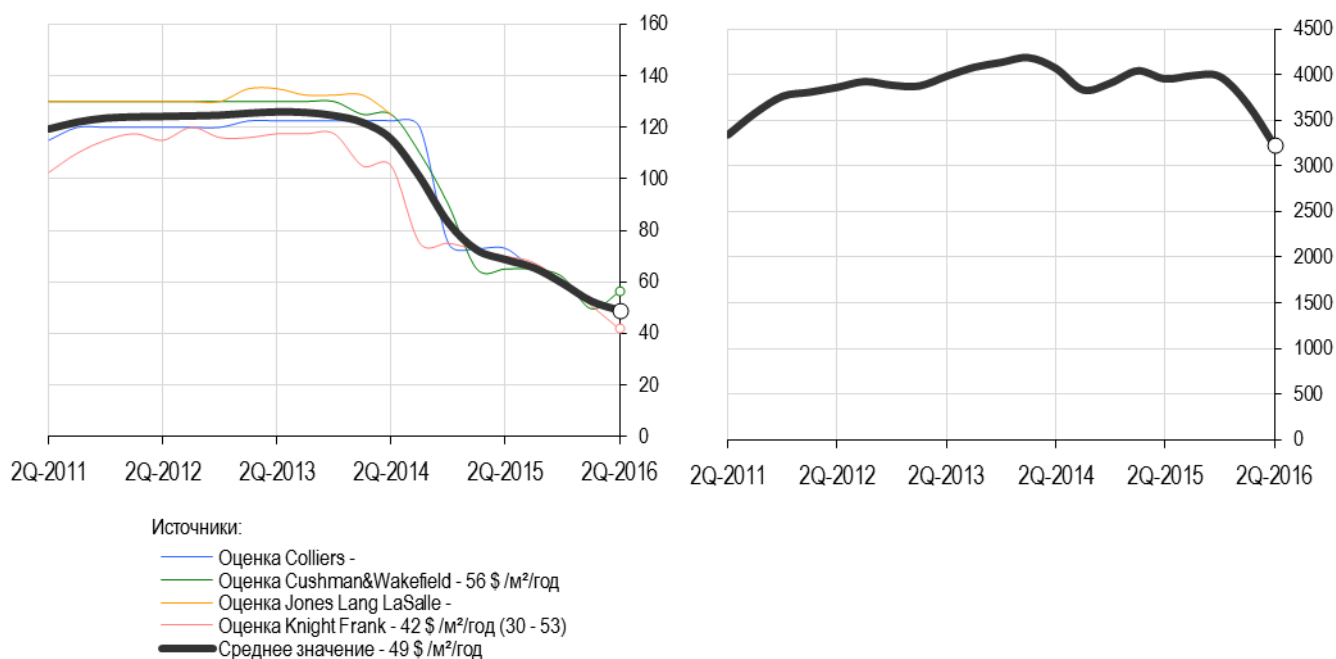
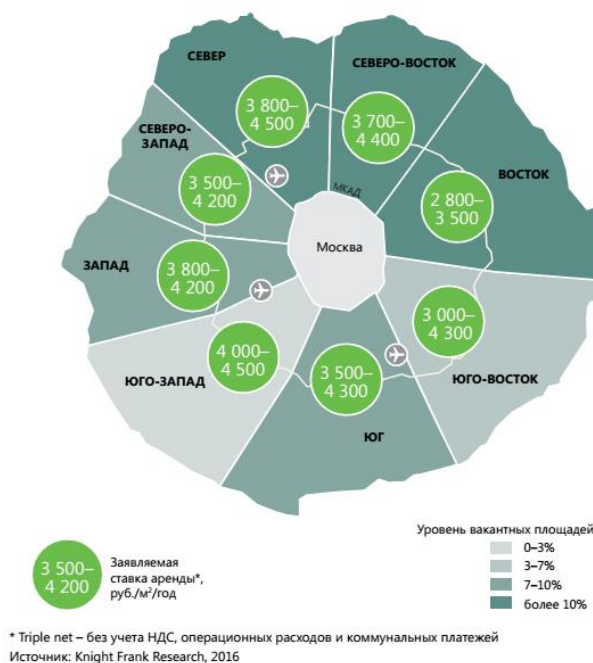


Рисунок 48

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

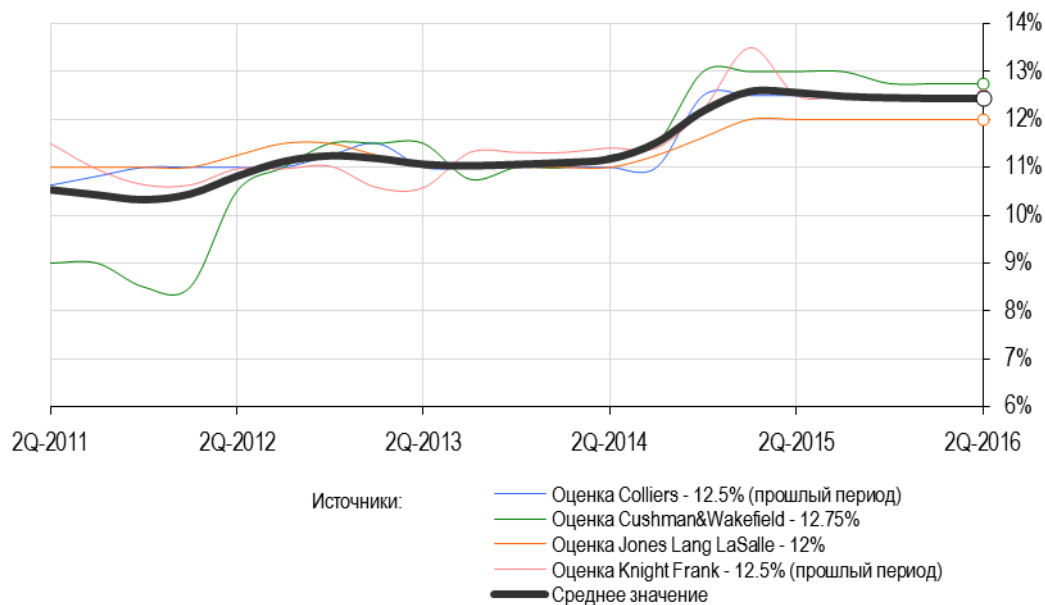


Ставки капитализации

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

Рисунок 49

Ставки капитализации для складской недвижимости Московского региона: по разным оценкам 12-12.8%, в среднем – 12.4% (-0.1% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«На фоне снижения объемов спекулятивного строительства существующие вакантные площади будут постепенно сокращаться, что стабилизирует арендную ставку. Небольшой дисконт от средних значений ставки аренды будет наблюдаться в складских проектах, расположенных в наиболее высококонкурентных и обеспеченных складскими площадями направлениях -севере и юге Московского региона. Что касается валютных ставок, мы склоняемся к тому, что в ближайшие годы возвращения к долларovým контрактам не произойдет.

Также мы ожидаем, что в условиях наличия большого объема качественного складского предложения, присутствующего на рынке, будет продолжать свое развитие формат адаптации готового объекта под нужды конкретной компании».

(Источник: Colliers)

«Основной объем складских объектов, находящихся в стадии строительства, расположен на северном и южном направлениях московского региона. по итогам 2016 г. на долю этих направлений придется более 70% введенных в эксплуатацию складских площадей.

Объем сделок по итогам 2016 г. составит около 900 тыс.м², что будет ниже, чем в 2015 г. на 25%. Основные сделки будут по-прежнему приходиться на торговых операторов, однако объем арендованных ими площадей будет снижаться. многие компании, имеющие потребность в складских площадях, уже арендовали (приобрели) необходимые площади и дальнейшее увеличение их логистических мощностей будет определяться во многом динамикой потребительского спроса.

Ряд девелоперов готов предлагать деление качественных складских помещений на блоки площадью 3 000–5 000 м² для размещения компаний производственного профиля, помогая им переехать из менее качественных объектов в современные помещения, а также для компаний-представителей среднего бизнеса. акцент на клиентах с запросами на небольшие площади может увеличить количество подобных сделок в 2016–2017 гг., однако, наиболее вероятно, существенно не повлияет на объем спроса на рынке качественных помещений.

Ввиду снижения девелоперской активности, мы можем ожидать коррекции уровня вакантных площадей.

По нашему мнению, арендные ставки на качественные складские объекты до конца 2016 г., останутся на прежнем уровне и будут номинированы в российской валюте».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. За год (со 2 кв. 2015 г.) было введено около 1.1 млн. м², что ниже в 1.5 раза чем в 2014 году. 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, превысив 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:

- в классе А – 3900 руб./м²/год (-12% за год) или 57 \$/ м² /год (-23% за год),
- в классе В – 3200 руб./м²/год (-18% за год) или 42 \$/ м² /год (-29% 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

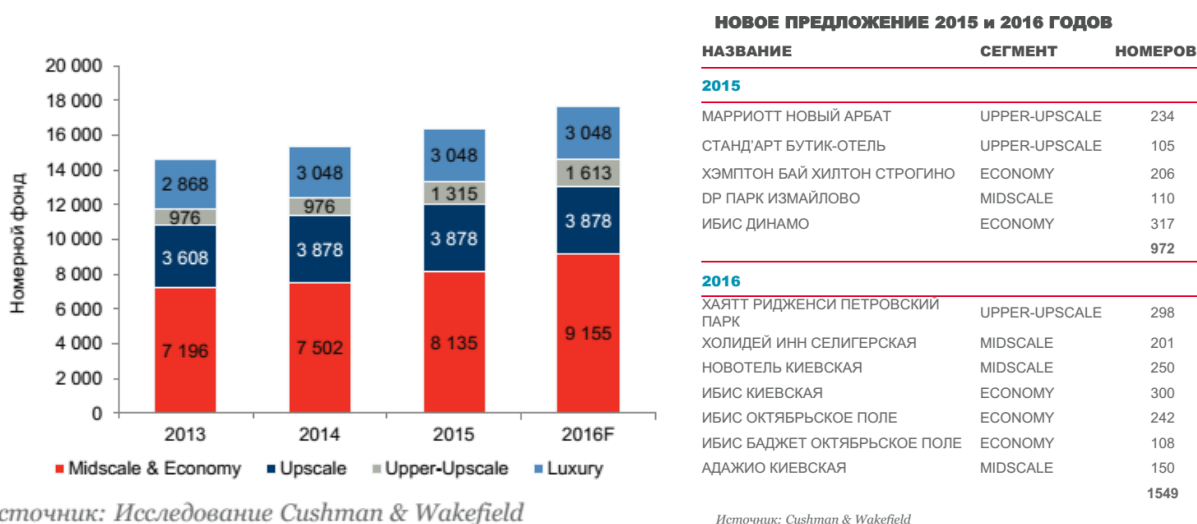
(по итогам на конец 2015 года)

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 50

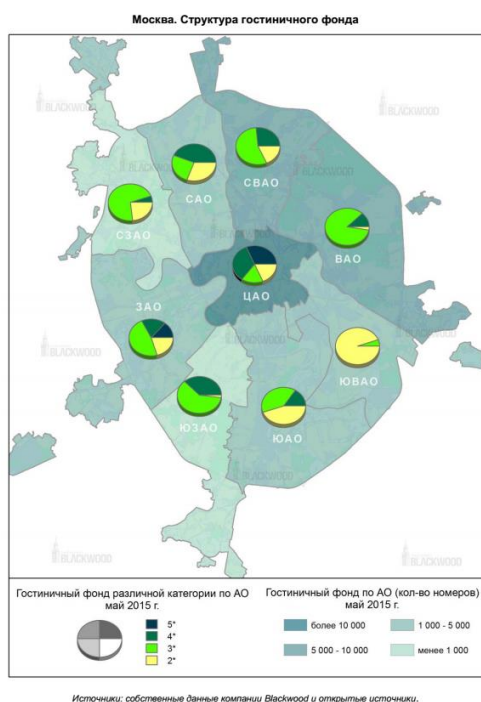


«Необходимо отметить, что большая часть нового предложения представляет собой отели среднего сегмента, что подтверждает сформировавшуюся в течение последних лет тенденцию смещения девелоперской активности в сторону более демократичных отелей.

...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 51

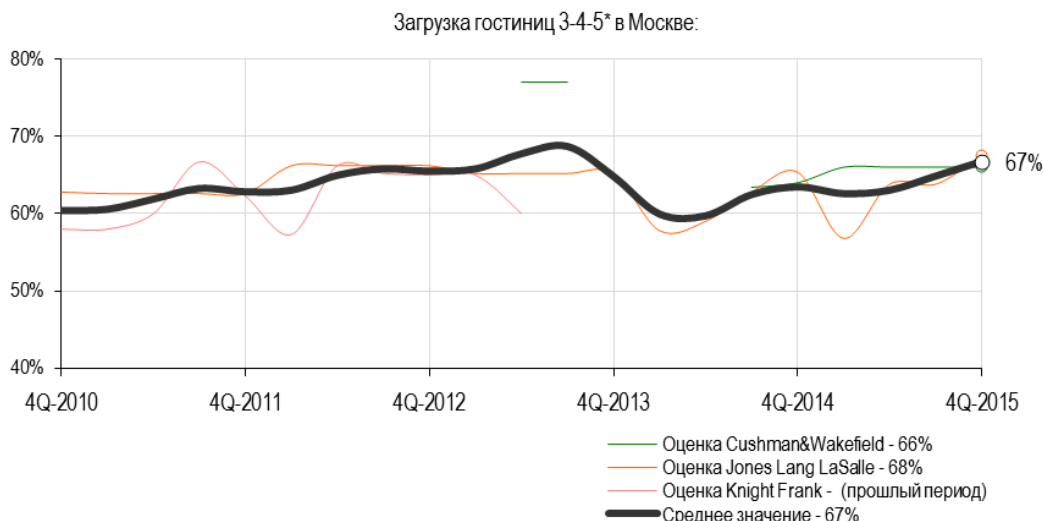


Спрос

«[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 52



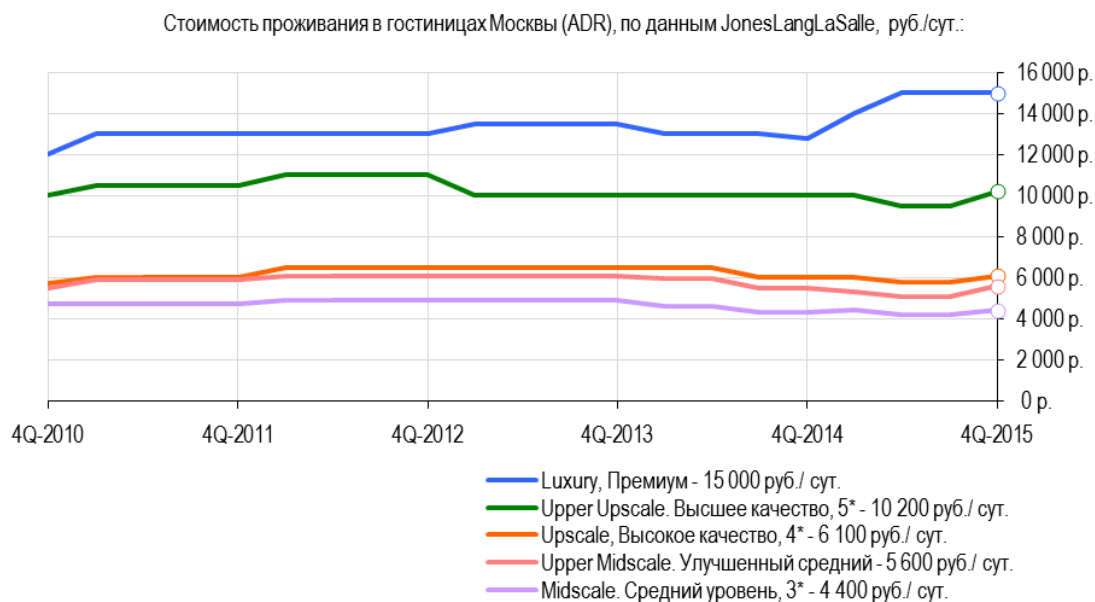
«Больше всего пострадали гостиницы верхнего ценового сегмента – такие объекты обладают обширным номерным фондом и более чувствительны к падению загрузки и уменьшению числа корпоративных мероприятий. В то же время в верхнем пределе верхнего ценового сегмента наблюдался небольшой рост, так для зарубежных 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 53



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.

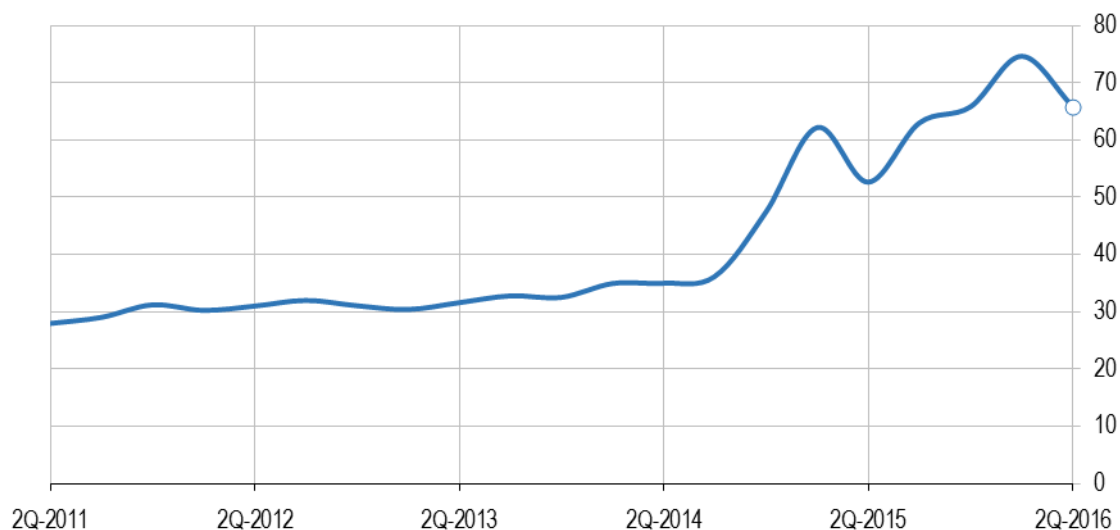
Стоимость проживания в столичных гостиницах, номинированная в рублях, по-прежнему остается относительно стабильной, однако долларové цены под влиянием колебаний курсов валют значительно снизились.

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 2Q-2016 (в среднем за квартал) составил – 65.9 руб./\$



Курс Евро по данным ЦБ РФ в 2Q-2016 (в среднем за квартал) составил – 74.4 руб./€

