



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 3 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	18
Тенденции и прогнозы	19
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
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	50
Курсы валют (для справки).....	51

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение:

Темпы строительства в Москве в 2016 снизились относительно прошлых лет практически во всех сегментах. За 9 месяцев 2016 г. введено 820 тыс.м² жилья. За год (с 3 кв.2015 г.) построено 474 тыс.м² офисов, 750 тыс.м² торговых центров, 1 млн.м² складов (включая Область). Уменьшился прирост гостиничного фонда. А уровень предложения на рынке апартаментов стабилизировался – первичные продажи идут в 92 комплексах.

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

Сегмент коммерческой недвижимости по-прежнему находится под серьезным давлением избыточности предложения из-за перепроизводства 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 объемы 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:

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

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

Спрос на **апартаменты** сегодня по-прежнему велик. Значительна доля инвестиционных сделок. Одновременно с этим выросла конкуренция со стороны смежного рынка – сегмента жилой недвижимости, где, как отмечалось выше, возрос объём недорогого предложения. Следует обратить внимание на важное событие – заключение АИЖК ряда крупных сделок по выкупу апартаментов в рамках государственной программы развития арендной недвижимости.

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

Рынок **торговых** центров достиг насыщения, из-за рекордных темпов ввода новых площадей прошлых лет. В 3 кв. 2016 г. был обновлён антирекорд по уровню вакантных (свободных) площадей – 8.8%. 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. Одновременно с этим возрос спрос на торговую недвижимость формата street-retail, на что повлияла программа сноса незаконных построек и окончание реконструкции ряда важнейших улиц Москвы.

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

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

Цены:

Цены на первичном рынке жилья колеблются около 194 т.р./м² (-7.6% за год) или 2990 \$/м² (-13% 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. Цены в разрезе классов: эконом – 131 т.р./м², комфорт – 173 т.р./м², бизнес – 273 т.р./м²

Средний уровень цен вторичного рынка жилья за год снизился, составив около 203 тыс.руб./м² (-4.8% за год) или 3140 \$ /м² (-11% за год).

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 – 142 т.р./м² (+3% за год), в бизнес-классе – 245 т.р./м² (+10% за год), в элит-классе – 644 т.р./м² (-5% 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 качественных офисов продолжили снижение: в классе «А» – 29.5 тыс.руб./м²/год (-10% за год) или 456 \$ /м²/год (-16% за год); в классе «В» – 14.7 тыс.руб./м²/год (-20% за год) или 228 \$ /м²/год (-25% за год).

В сегменте торговых центров ставки снизились на 20% в долларовом исчислении. Существенно расширился спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота). В сегменте street-retail рынок полностью перешел на рублевые договоры. При этом, в отличие от торговых центров, преобладающей формой арендных выплат всё ещё остаётся фиксированная ставка.

В сегменте складской недвижимости все новые помещения предлагаются в аренду по рублёвым ставкам: в классе А – 3700 руб./м²/год (-10% за год) или 58 \$ / м² /год (-16% за год), в классе В – 3200 руб./м²/год (-19% за год) или 43 \$ / м² /год (-24% за год).

Тенденции и прогнозы:

В отношении рынка **жилья** прогнозы специалистов умеренно позитивные. 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.

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

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

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

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

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

Методологическое пояснение

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

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

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



Индикаторы рынка недвижимости ИРИН – организация, оказывающая услуги в сфере информационно-аналитического сопровождения, продвижения, рекламы и PR на рынке недвижимости (в основном, в Москве). В состав ГК 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



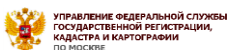
Метриум – профессиональный оператор на рынке недвижимости Московского региона. Оказывает консалтинговые и риэлтерские услуги, осуществляет комплексное управление проектами, www.metrium.ru



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



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



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

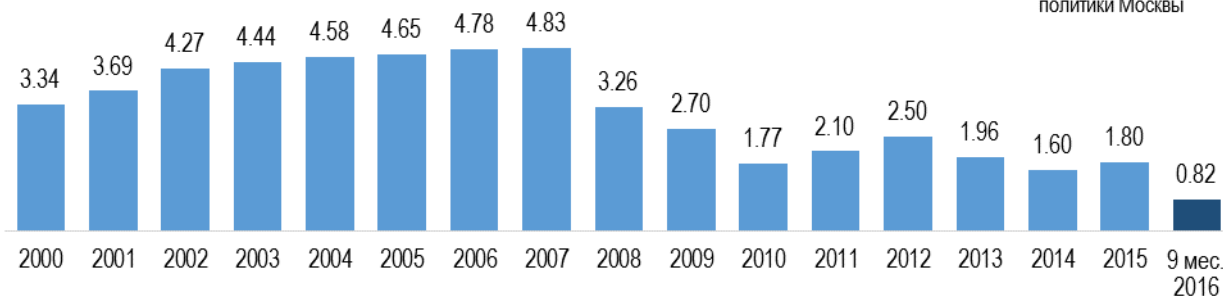
Новое строительство

В Москве (с учётом территорий Новой Москвы) за девять месяцев введено 1.76 млн. м² жилья, что на 27% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. На новую Москву пришлось 938 тыс. м², на Москву в старых границах – 820 тыс. м² (источник: ТАСС).

Рисунок 1

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

Источник: Департамент градостроительной политики Москвы



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

(Источник: Ведомости)

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

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

Предложение

Рисунок 2

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

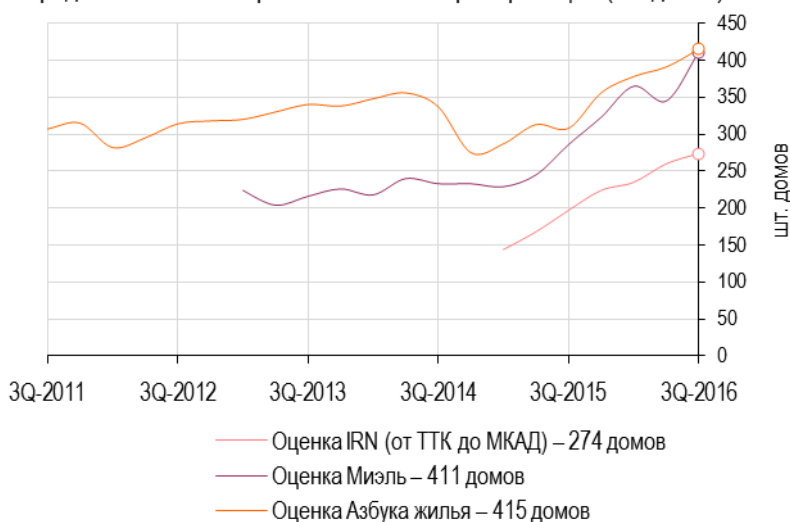


Рисунок 3



Спрос

«Вторая половина июля и август 2016 г. оказались очень удачными для первичного рынка Москвы. Спрос, который летом традиционно падает, на этот раз бил рекорды. На осень планы продаж застройщики выстроили, исходя из летнего уровня спроса, а зря: сентябрь был нетипичным месяцем, прежде всего, по сравнению с активными июлем и августом, отмечает генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина

По словам опрошенных IRN.RU риелторов, главной причиной сентябрьского спада стало необычайно активное лето...

Высокий летний спрос руководители агентств недвижимости объясняют несколькими факторами.

Во-первых, на первичном рынке появился дополнительный объем предложения по привлекательным ценам. По словам гендиректора агентства недвижимости «Бон Тон» Наталии Кузнецовой, в июле-августе девелоперы только в Москве вывели 22 новых корпуса, в основном в массовом сегменте. А также запустили разнообразные акции и скидки, что еще больше снизило уровень цен, добавляет генеральный директор компании «Азбука Жилья» Владимир Каширцев.

Во-вторых, покупателей подстегивали обещания девелоперов повысить стоимость жилья осенью и заявления чиновников о том, что программа льготной ипотеки не будет продлена на следующий год...

Именно поэтому мы видим существенное снижение спроса осенью – летом все больше покупателей оставались в Москве или на дачах и занимались покупкой недвижимости, а не заграничными поездками. Следовательно, типичный для других лет сезонный фактор не существовал... К тому же, по причине повышенной летней активности, к осени наиболее дешевые квартиры были раскуплены.

Фактически, речь идет о том, что покупатели, которые могли бы выйти на рынок в сентябре, под влиянием вышеописанных факторов купили квартиры раньше, в июле-августе. Что, в условиях глобального дефицита платежеспособного спроса, привело к сокращению продаж в сентябре.

Способствует росту продаж и уменьшение стоимости жилья...

(Источник: <http://www.irn.ru/articles/39541.html>)

Рисунок 4



Рисунок 5

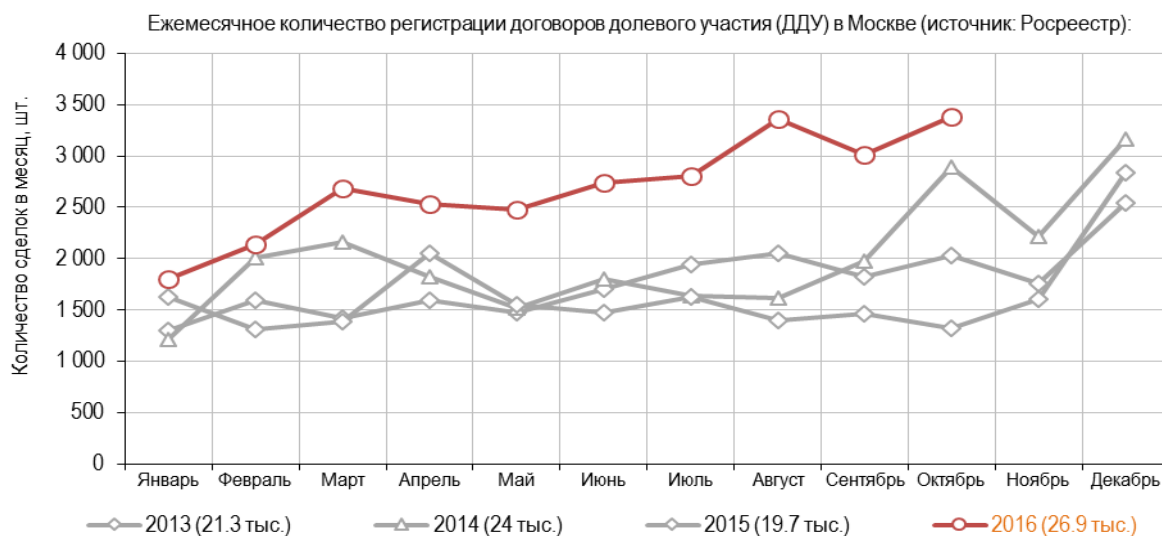
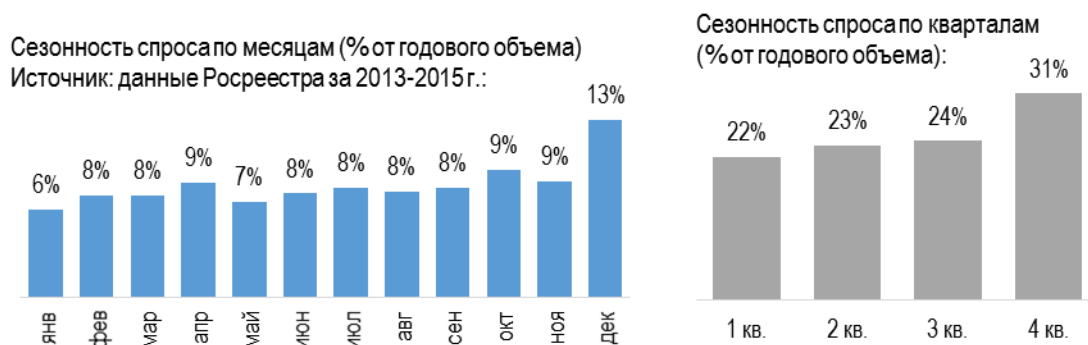


Рисунок 6



Цены

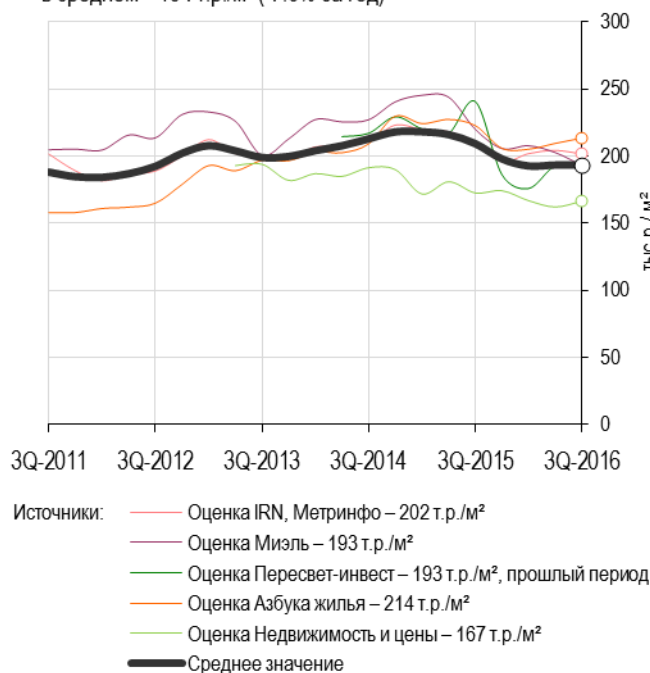
«На фоне снижения цен на квартиры и уровня доходов населения сокращаются и бюджеты сделок во всех сегментах рынка... В целом застройщики не торопятся повышать цены на квартиры с началом делового сезона, коррекция стоимости незначительна, - подчеркивает Владимир Каширцев

От скидок девелоперы тоже не отказываются. «Средний уровень скидок на рынке недвижимости в сентябре остался прежним (относительно августа) и составил 7-8%. При этом были завершены типично «летние» акции – отпуск в подарок и пр. Зато были запущены новые, «семейные» – скидка семьям с детьми-школьниками и пр.», - рассказывает Мария Литинецкая... По словам Наталии Кузнецовой, в октябре девелоперы стали чаще прибегать к доп. скидкам при условии срочного заключения ДДУ, чтобы побудить покупателя быстро купить квартиру».

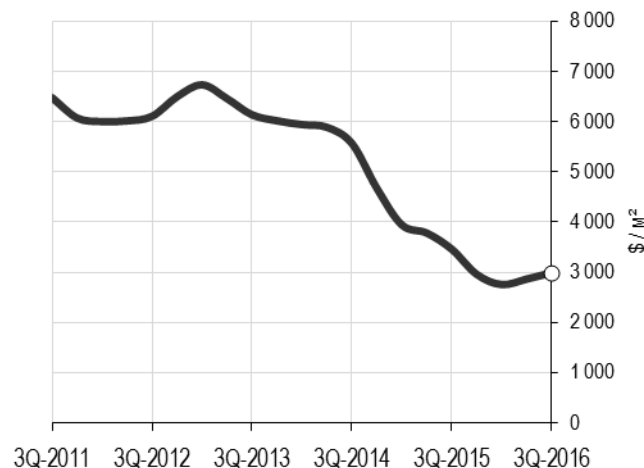
(Источник: <http://www.irm.ru/articles/39541.html>)

Рисунок 7

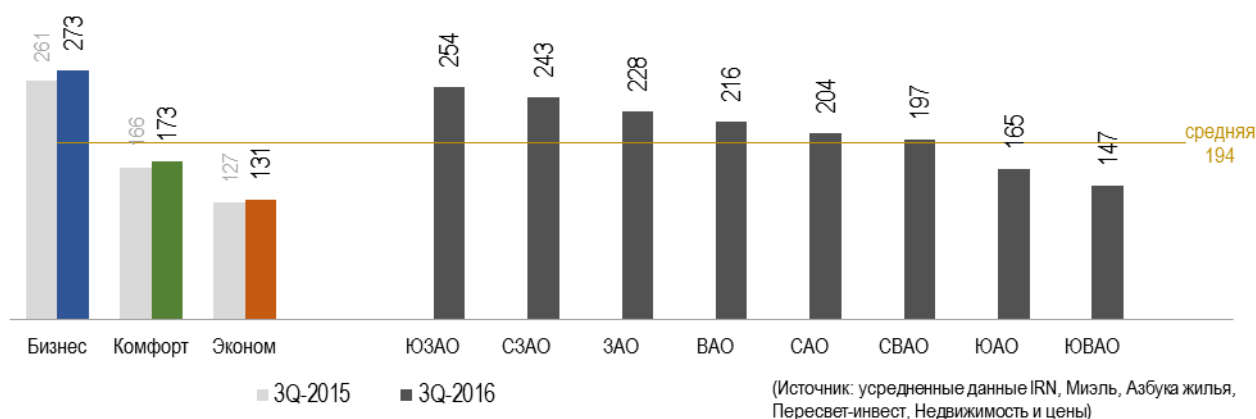
Рублёвые цены квартир в новостройках Москвы составляют по разным оценкам 167-214 т.р./м², в среднем – 194 т.р./м² (-7.6% за год)



Долларовые цены квартир в новостройках Москвы составляют в среднем – 2990 \$/м² (-13% за год)



Цены квартир в новостройках, в зависимости от класса и района (т.р./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://stoi.mos.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 в 2016 году (820 тыс.м²) снизились относительно достаточно стабильных значений последних лет (2013 – 2 млн.м², 2014 – 1.6 млн.м², 2015 – 1.8 млн.м²). При этом, данные значения существенно ниже значений 2000 годов, когда ввод составлял до 4.8 млн.м². Такая разница обусловлена, в первую очередь, дефицитом свободных площадок и политикой властей относительно точечной застройки. Одновременно с этим, в качестве перспективного направления развития рынка рассматриваются проекты реконструкции обширных промышленных зон столицы и прибрежных территорий акватории Москвы-реки.

К текущему моменту влияние последствий кризиса 2014-2015 годов уменьшилось. Показатели спроса растут. Снижение покупательской способности населения по-прежнему довлеет на спрос. Однако застройщики адаптируются к ситуации, и предложение первичного рынка пополнилось большим количеством новых объектов, преимущественно, в комфорт- и эконом-классах. Помимо этого, с 2015 года правительству удалось оказать значительную поддержку строительному сектору с помощью программы субсидирования ипотеки.

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.

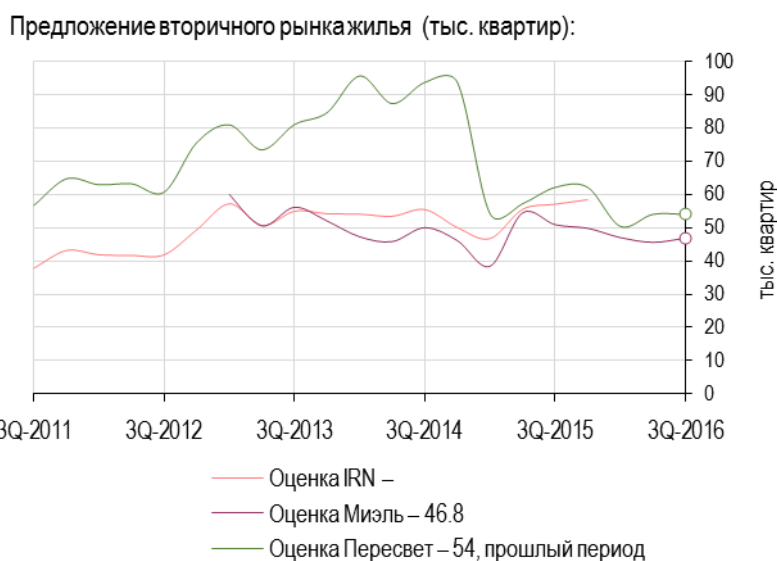
Средняя цена 1 м² на первичном рынке жилья в 3 кв. 2016 г. составила около 194 т.р./м² (-7.6% за год) или 2990 \$/м² (-13% за год). Снижение рублёвых цен отражает, в первую очередь, структурное изменение предложения – увеличение доли наиболее доступного жилья. А падение долларовых цен обусловлено, прежде всего, динамикой курсов валют. В разрезе классов цены следующие: эконом – 131 т.р./м², комфорт – 173 т.р./м², бизнес – 273 т.р./м².

Прогнозы специалистов на последующие годы – умеренно позитивные. 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

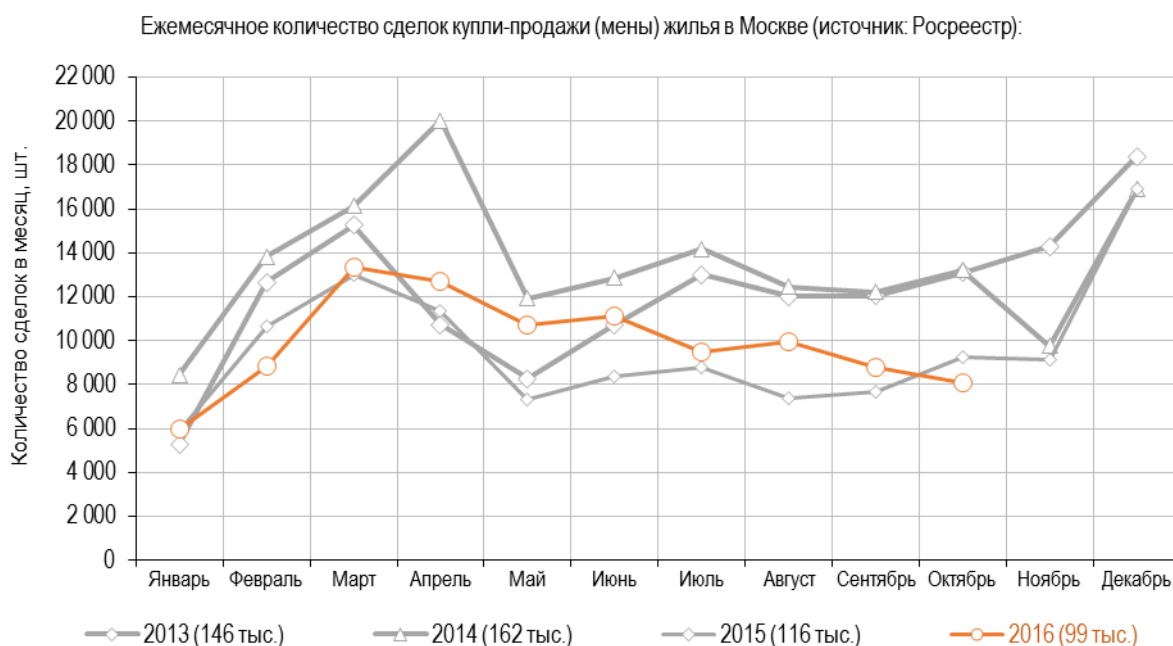
Предложение

Рисунок 8



Спрос

Рисунок 9



«Первое полугодие 2016 года принесло московскому рынку недвижимости активизацию спроса, не отягощенную ростом цен» (Источник: IRN, <http://www.irm.ru/news/108724.html>)

«...активность на рынке в течение всего летнего сезона оставалась повышенной и, разумеется, от прихода осени ждали еще большего. Немало застройщиков анонсировали повышение стоимости своих объектов с сентября и, конечно же, продавцы на вторичном рынке постарались не отставать» (Источник: <http://www.irm.ru/news/110676.html>)

Цены

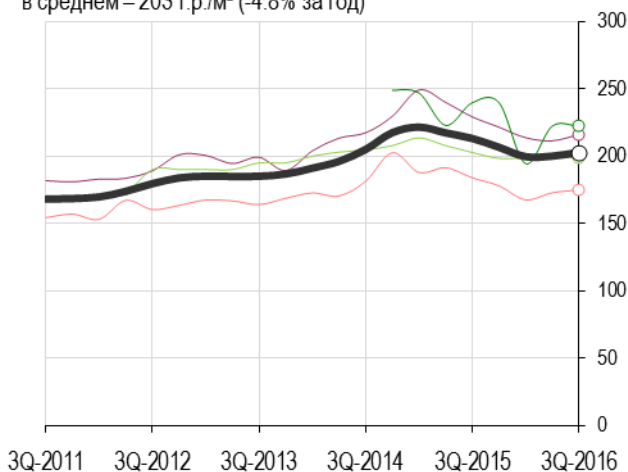
«...если раньше жилье в новых проектах раскупали на начальных стадиях строительства и квартиры в сданных домах можно было купить только на «вторичке», то сейчас к моменту ввода ЖК в эксплуатацию нераспроданными могут оставаться 20-40% квартир. Таким образом, покупка квартиры в новом доме больше не означает, что переезда придется ждать год или два, ключи можно получить сразу после оплаты сделки. Тем самым вторичное жилье лишается своего последнего преимущества – возможности быстро справиться с новосельем. Тем более что на рынке увеличивается не только число готовых новостроек, но и проектов с отделкой от застройщика».

«В такой ситуации вторичное жилье может конкурировать с новостройками только ценой. То есть «вторичка» должна быть существенно дешевле сравнимых по качеству новостроек. По крайней мере, процентов на 20-30 по цене метра, учитывая, 10-процентная скидка на первичном рынке – обычное дело. Таким образом, если ценовое дно на первичном рынке уже не за горами, то «вторичке» еще падать и падать», - резюмировал эксперт

(Источник: <http://www.irn.ru/news/110493.html>)

Рисунок 10

Рублёвые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют по разным оценкам 175-216 т.р./м², в среднем – 203 т.р./м² (-4.8% за год)



Источники:

- Оценка IRN, Метрифо – 175 т.р./м²
- Оценка Мизель – 216 т.р./м²
- Оценка Пересвет – 222 т.р./м², прошлый период
- Оценка Недвижимость и цены – 198 т.р./м²
- Среднее значение

Долларовые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют в среднем – 3140 \$/м² (-11% за год)

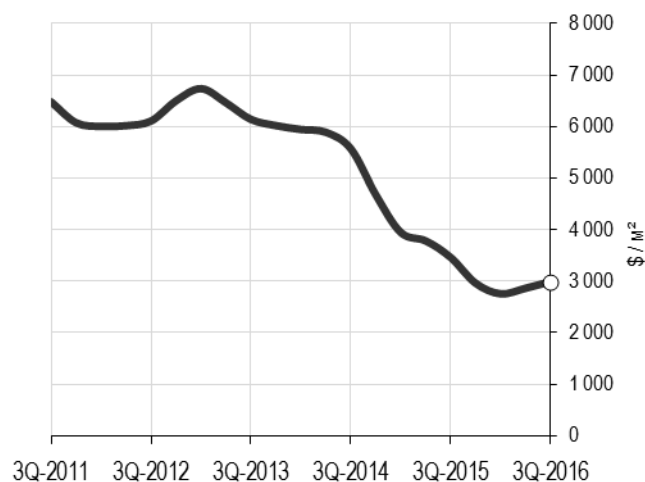


Рисунок 11

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

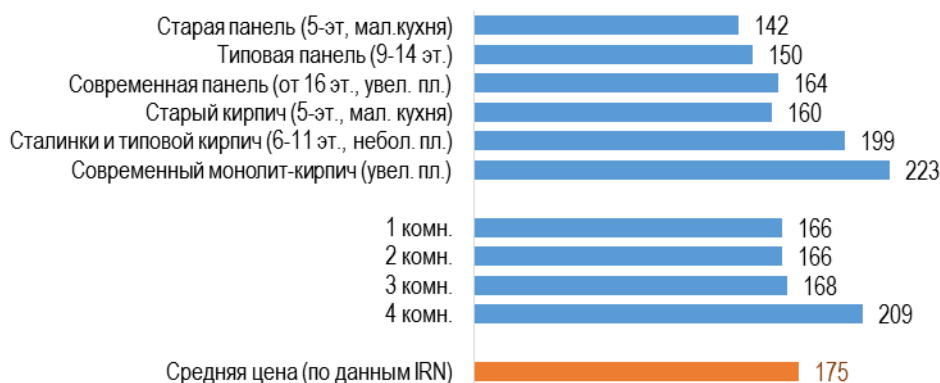
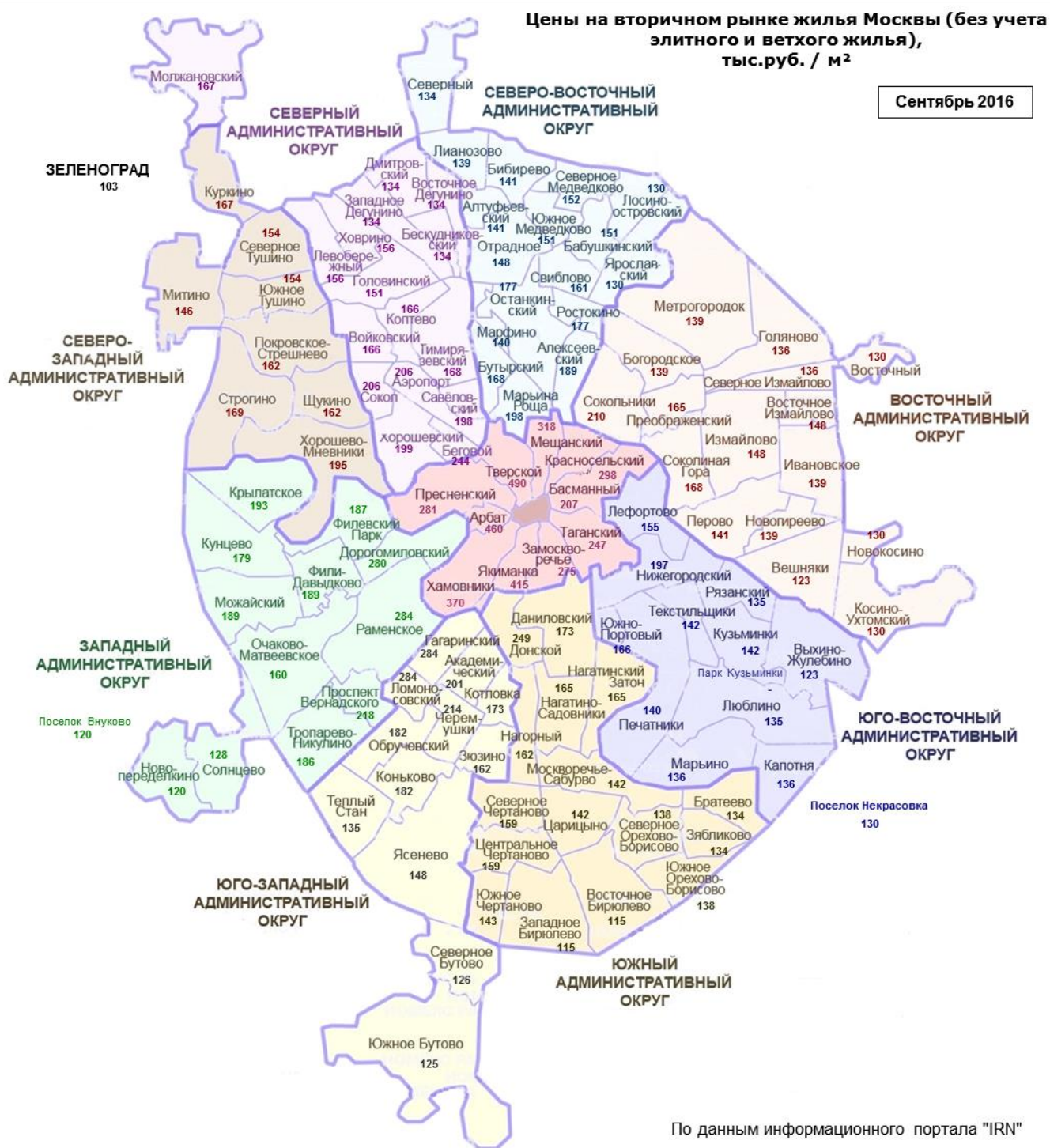
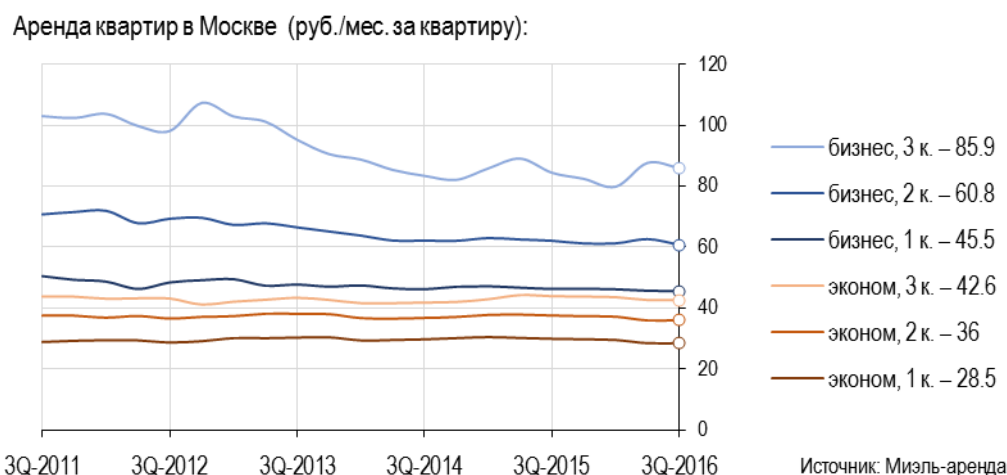


Рисунок 12



Аренда

Рисунок 13



Прогнозы

«По мнению специалистов аналитического центра IRN.RU, определяющей является макроэкономическая картина. А она пока не внушает особого оптимизма.

Цены на нефть так и не смогли пока уверенно преодолеть рубеж в 50\$ за баррель. В такой ситуации бюджет страны на следующий год получается убыточным, резервы тают. Вовсю обсуждаются меры по повышению налогов и заморозке индексации зарплат даже в бюджетной сфере. Доходы населения падают, докризисные накопления также не бесконечны. В подобных условиях отсутствуют предпосылки, благодаря которым жилье могло бы стоить дороже.

Единственным позитивным моментом остается пока постепенное снижение ключевой ставки ЦБ, что делает обычную ипотеку более доступной, способной вскоре заменить льготную ипотеку. Падают и ставки по депозитам, снижая привлекательность накоплений, что больше стимулирует к покупкам. Однако основным бенефициаром этих процессов окажутся, скорее всего, новостройки, а не квартиры вторичного рынка, причем в большей степени новостройки Москвы.

Чем более выгодные предложения от застройщиков появляются в пределах МКАД, тем сложнее конкурировать с ними новостройкам за МКАД и вторичному жилью. Более того, растет доля готового жилья в московских новостройках, а также доля новостроек с ремонтом, что нивелирует последние преимущества вторички – возможность вселиться сразу и не нести рисков недостроя. А значит, чем больше на рынке будет представлено таких предложений, тем ниже придется падать в цене вторичному жилью».

(Источник: <http://www.irn.ru/news/110676.html>).

Выводы по вторичному рынку жилья

За год объем предложения вторичного рынка жилья снизился на 15%, что обусловлено высоким уровнем спроса, пик которого пришёлся на первую половину и лето 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 203 тыс.руб./м² (-4.8% за год) или 3140 \$ /м² (-11% за год).

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

В прогнозах аналитики сходятся во мнении, что спрос на доступное жилье стабилизируется, ввиду существующего дефицита нового предложения при одновременном процессе обветшания и вывода старого фонда. Однако, роста цен не ожидается до момента более существенного улучшения макроэкономической ситуации.

3. Апартаменты

Специфика апартаментов:

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

Предложение

За 3 кв. 2016 г. на рынок апартаментов Москвы вышли в продажу 3 объекта:

✓ «Резиденция Тверская»	Kovaks	ЦАО	элит
✓ «ONLY»	Central Properties	ЗАО	бизнес
✓ «Смольная, 44»	Инвестиционные Перспективы	САО	комфорт

(Источник: БЭСТ-Новострой)

Таким образом, апартаменты сегодня предлагаются в 92 комплексах. Общий объем предложения по состоянию на конец 2015 года составил 9.7 тыс. лотов, прибавив за год порядка 10%. Общая площадь апартаментов Москвы – около 594 тыс.м².

(Источник: Метриум, БЕСТ-Новострой)

Рисунок 14

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



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

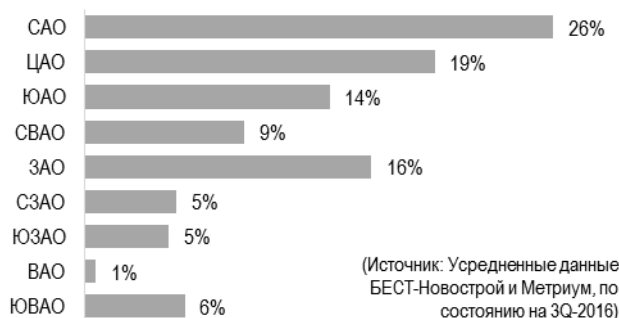
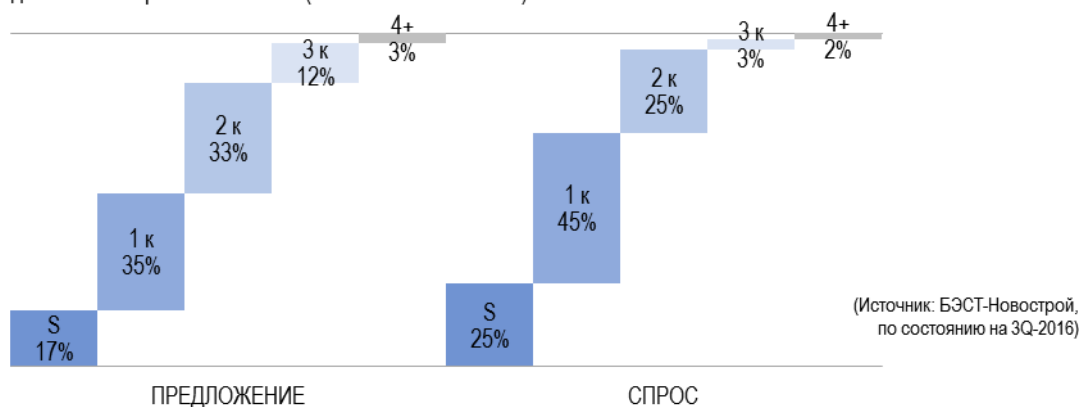


Рисунок 15

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



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

(Источник: БЕСТ-Новострой)

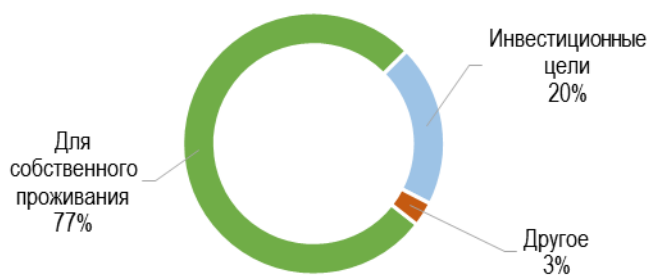
Спрос

«...рынок демонстрирует устойчивое развитие, чему во многом способствовали позитивные изменения в сфере законодательства, которые повлияют на увеличение спроса на апартаменты. В сентябре Мосгордума приняла законопроект о снижении налоговой ставки на апартаменты с 2% до 0,5% для физических лиц, что существенно снизит затраты на их содержание. Структура АИЖК, выкупившая крупный пул апартаментов, в настоящее время формирует предложение по работе с доходным жильем, в том числе с возможностью привлечения средств физических лиц через закрытые фонды, с гарантированной доходностью от сдачи в аренду, что также будет способствовать росту популярности формата».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 16

Цели приобретения апартаментов:



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

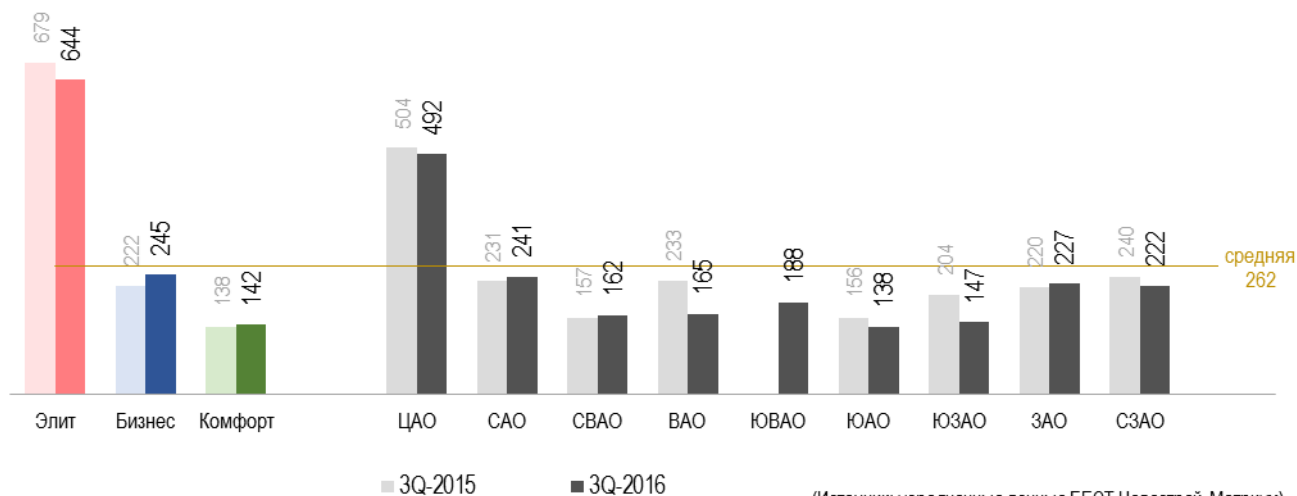
«... благодаря законодательным новациям и активности девелоперов по адаптации продукта под спрос, апартаменты все больше сближаются с рынком традиционного жилья, что позволяет прогнозировать дальнейшее активное развитие данного сегмента».

Цены

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

Рисунок 17

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



(Источник: усредненные данные БЕСТ-Новострой, Метриум)

Наиболее доступные и наиболее дорогие предложения:

Доступные:

- ✓ студия площадью 16,42 кв. м и стоимостью 2,28 млн руб. в гостинице «Восток»;
- ✓ студия площадью 16,03 кв. м и стоимостью 2,3 млн руб. в апарт-комплексе CleverLand;
- ✓ студия площадью 24,50 кв. м и стоимостью 2,4 млн руб. в студио-квартиле «Царицыно»

Дорогие:

- ✓ пентхаус площадью 896 кв. м и стоимостью \$34,9 млрд в Golden Mile private residence;
- ✓ пентхаус площадью 415,80 кв. м и стоимостью 914,8 млн руб. в МФК «Новый Арбат, 32»;
- ✓ пентхаус площадью 465 кв. м и стоимостью \$12,1 млн в МФК «Город Столиц».

(Источник: Метриум Групп)

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Новый Арбат 32»	Элитный	до 2 200 000	до 914 760 000
«Резиденция Знаменка»	Элитный	до 1 218 162	до 655 214 000
Turandot Residences	Элитный	до 1 568 886	до 430 314 052
Mon Cher	Элитный	до 1 125 000	до 418 500 000

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Восток»	Комфорт	от 132 648	от 2 280 000
«Царицыно-2»	Комфорт	от 96 300	от 2 331 290
Cleverland	Комфорт	от 121 800	от 2 460 864
«Янтарь-Apartments»	Комфорт	от 116 000	от 3 027 960

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Тенденции и прогнозы

«На рынке апартаментов по-прежнему отмечается высокая девелоперская активность... Тем не менее, по итогам квартала объем предложения остался на уровне конца предыдущего периода (+0,4%), что обусловлено значительным снижением количества экспонируемых лотов в нескольких комплексах (в т.ч. в объектах, где АИЖК произвело выкуп пула апартаментов под базу для создания арендного рынка жилья). Несмотря на высокую динамику выхода новых проектов, их доля на рынке жилья снижается.

Сегодня апарт-апартаменты занимают около четверти от общего объема предложения. Для сравнения, в 4 кв. 2015 года доля формата составляла 27%, а еще годом ранее – 35%. Причина заключается во взрывном росте объема предложения квартир, наблюдаемом с конца 2014 года. Тем не менее, сегодня рынок апартаментов остается популярным и для девелоперов, и для покупателей. Как и для первичного рынка квартир, третий квартал для апартаментов оказался успешным с точки зрения продаж. В 4 квартале также следует ожидать высокого интереса покупателей к этому формату недвижимости, что будет обусловлено как традиционным желанием завершить сделки до конца года, так и принятием в конце сентября закона о снижении налога на апарт-апартаменты. Теперь ставка налогообложения для этого вида недвижимости составляет 0,5% вместо 2% (ранее ставкой 0,5% облагались только помещения в составе гостиниц (апарт-отелей). Правда, для применения сниженной ставки апарт-апартамент должен удовлетворять ряду условий:

- стоить ниже 300 млн руб.;
- иметь площадь менее 300 кв. м (при этом льготная ставка применяется только для 150 кв. м, на остальной метраж действуют прежние 2%);
- не иметь зарегистрированных юридических лиц;
- не находиться в аренде;
- не использоваться для предпринимательской деятельности;
- иметь кадастровую стоимость не менее 100 тыс. руб. за кв. м;
- находиться в здании, включенном в реестр апартаментов (должен быть утвержден в октябре).

Список требований велик, однако первые пять – легко выполнимые. Трудности могут возникнуть с последними двумя условиями. Кадастровая стоимость не всегда соответствует рыночной, а реестр апартментов пока еще не определен, и критерии включения в него зданий не ясны. Тем не менее, принятие закона является первым серьезным шагом навстречу собственникам апартментов, что позволит легализовать формат и отразится на дальнейшем развитии сегмента.».

(Источник: Метриум)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает устойчиво развиваться. За квартал вышло 3 новых проекта. Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 92 комплексах, общий объем предложения составил 9.7 тыс. лотов (около 590 тыс.м²).

Больше 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 – 58%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 32% и 10% соответственно.

Спрос на апартamentы стабильно высок, даже, несмотря на последствия кризиса прошлых лет и общее снижение платежеспособности населения. 20% 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 – 142 т.р./м² (+3% за год),
- в бизнес-классе – 245 т.р./м² (+10% за год),
- в элит-классе – 644 т.р./м² (-5% за год).

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

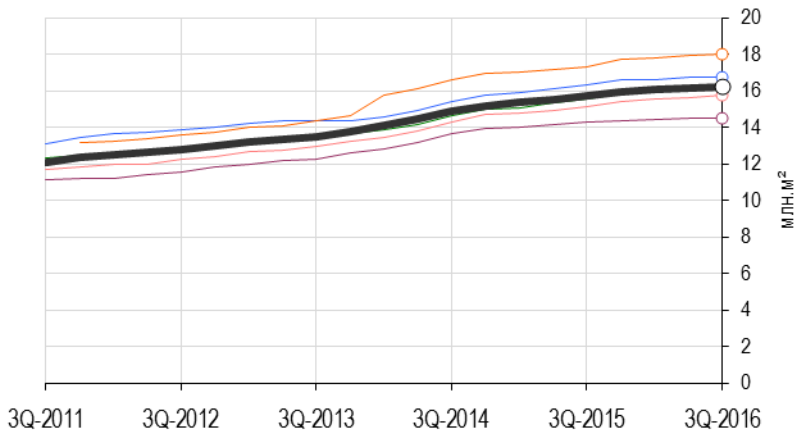
На текущий момент эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития рынка апартamentов. С одной стороны, на рынок все еще довлеют последствия кризиса, и усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, есть позитивные прогнозы, которые связаны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

4. Офисы

Предложение

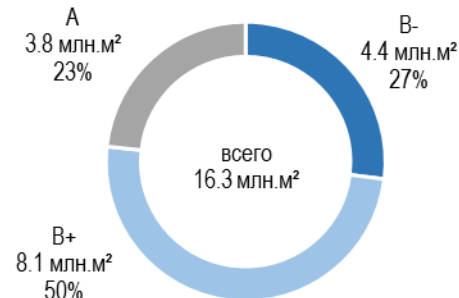
Рисунок 18

Площадь качественных офисов за год увеличилась на 3% и составляет по разным оценкам 14.6-18.1 млн.м², в среднем – 16.3 млн.м²



Источники:

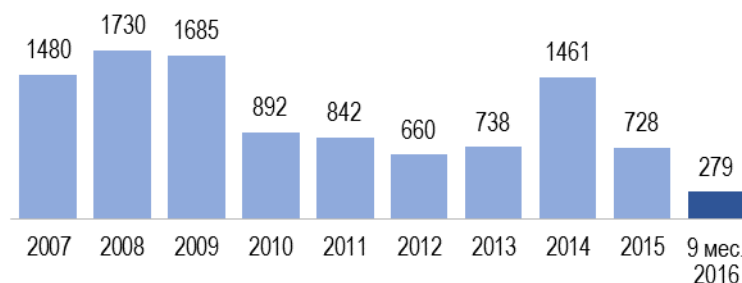
Оценка Blackwood - 14.6 млн.м² (прошлый период)
 Оценка Colliers - 16.8 млн.м²
 Оценка Cushman&Wakefield - 16.2 млн.м²
 Оценка Jones Lang LaSalle - 18.1 млн.м²
 Оценка Knight Frank - 15.8 млн.м²
 Среднее значение - 16.3 млн.м²



Источники:

Оценка Colliers - 23 / 77 (23 / 48 / 29)
 Оценка Cushman&Wakefield - 24 / 76
 Оценка Jones Lang LaSalle - 22 / 79 (22 / 51 / 27)

Рисунок 19

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

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

«Как и ожидалось, в начале 2016 года сроки реализации большинства строящихся объектов были перенесены. По многим проектам срок сдвинулся на 2017 г. Некоторые проекты из офисных были перепрофилированы в жилые. По-прежнему достаточно большой объем (около миллиона кв.м) офисных помещений находится в стадии строительства. Однако активность на этих стройках настолько низкая, что ввод в эксплуатацию этих объектов растянется на ближайшие года три, как минимум».

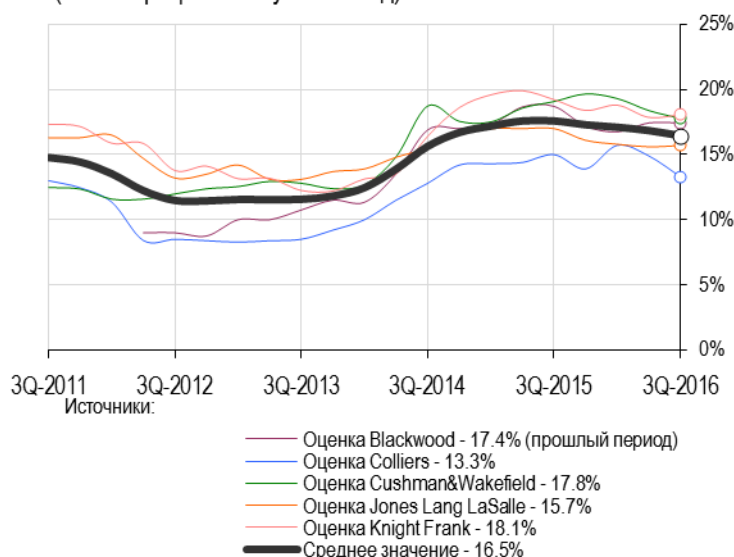
(Источник: Cushman & Wakefield)

По итогам 2016 года объем ввода ожидается наименьшим за 10 лет.

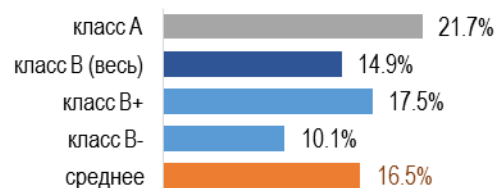
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 20

Доля вакантных (свободных) офисных площадей составляет по разным оценкам 13.3-18.1%, в среднем – 16.5% (-1.1% процентных пункта за год)



Распределение долей вакантных площадей по классам:



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

Спрос

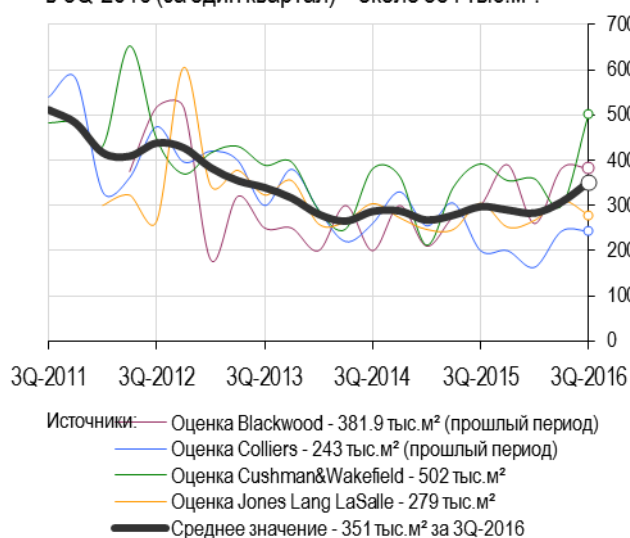
«Пересмотры коммерческих условий в сегменте аренды продолжились в III квартале 2016 г. При этом, мы видим активность крупных компаний, которые переезжают в новые офисы на более выгодных условиях (в том числе и с расширением занимаемых площадей). Вместе с тем с начала года сильными драйверами спроса остаются государственные структуры и финансовые организации.

Текущая структура спроса по типу сделок демонстрирует увеличение активности по приобретению офисов в собственность относительно прошлого года. Регулярность и объемы сделок снизились по сравнению с докризисными периодами, но с начала 2016 г. 20% сделок пришлось на сегмент «продажи», тогда как в аналогичный период 2015 г. доля не превышала 6%».

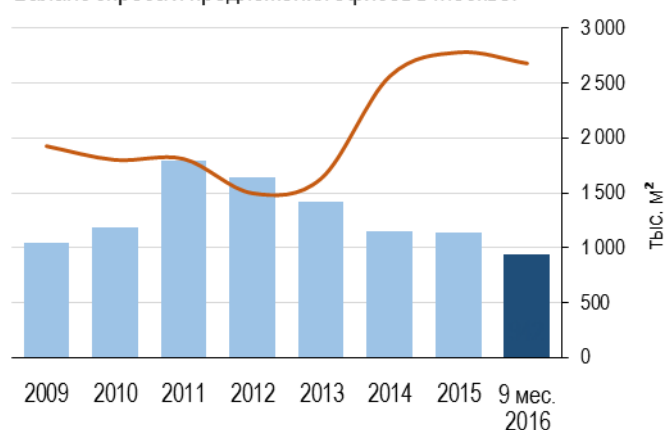
(Источник: Colliers)

Рисунок 21

Объем сделок по качественным офисам в Москве в 3Q-2016 (за один квартал) – около 351 тыс.м²:



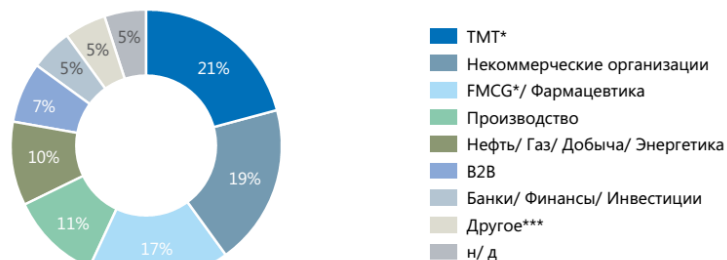
Баланс спроса и предложения офисов в Москве:



Ежегодный объем сделок
Вакантные (свободные) площади

Рисунок 22

Распределение арендованных офисных площадей в зависимости от профиля компании



* Технологии/ Медиа/ Телекоммуникации

** Товары повседневного спроса

*** Недвижимость/ Транспорт и Логистика

Источник: Knight Frank Research, 2016

Распределение спроса по секторам экономики в III квартале 2016



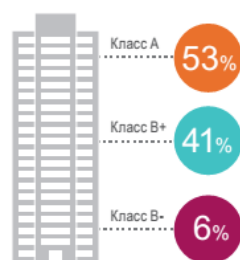
*Другие секторы включают в себя ИП, медиа и другие компании.

Источник: Colliers International

Рисунок 23

КУПЛЕННЫЕ И АРЕНДОВАННЫЕ ПЛОЩАДИ, 1-3 КВ. 2016

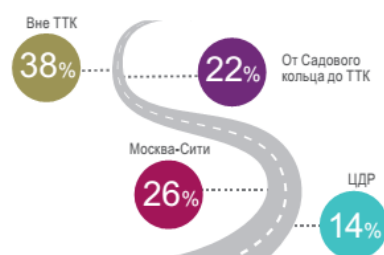
ПО КЛАССУ



ПО ОТРАСЛЯМ



ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ

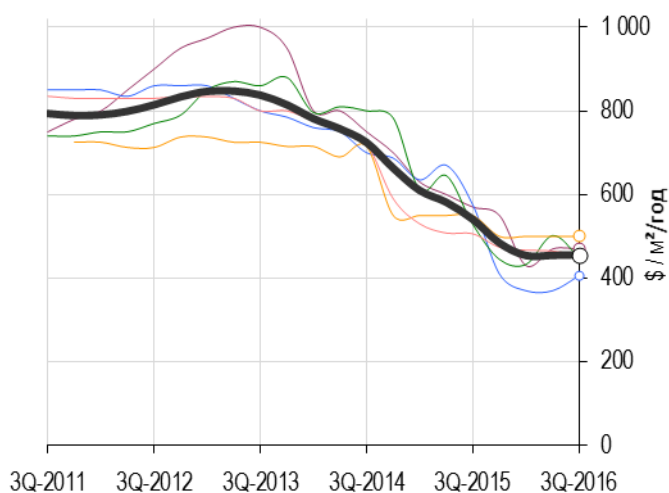


(Источник: Jones Lang LaSalle)

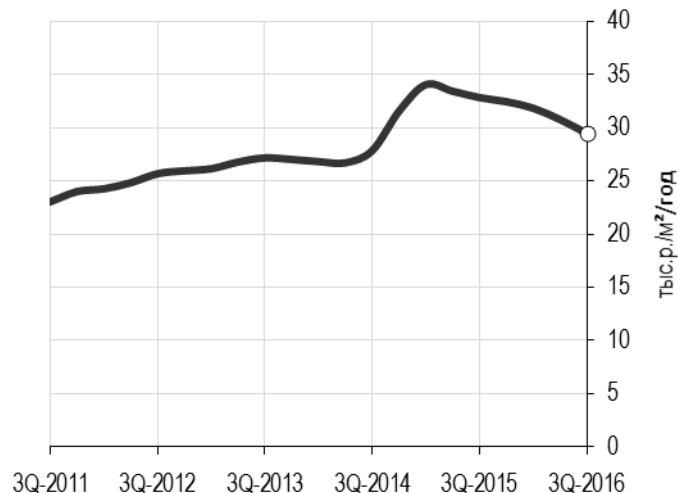
Арендные ставки

Рисунок 24

Долларовая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 456 \$ /м²/год (-16% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 29.5 т.р./м²/год (-10% за год)

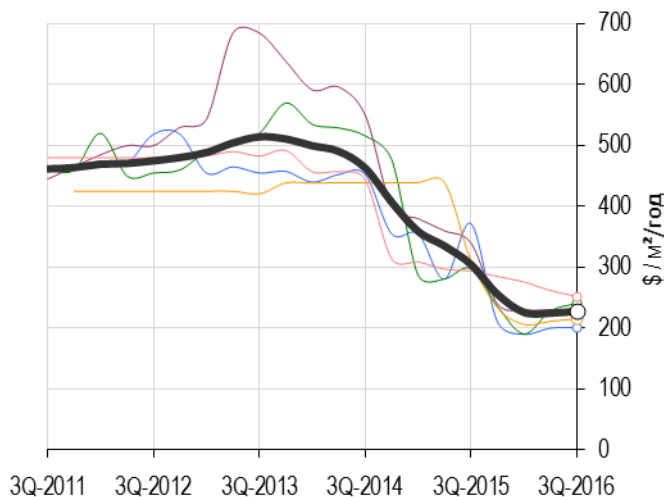


Источники:

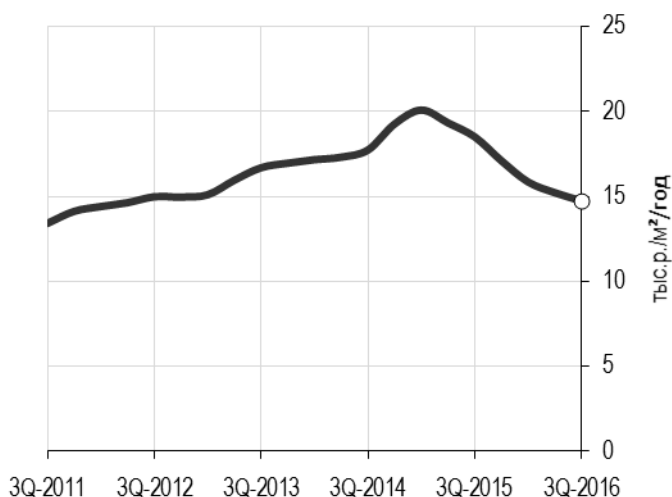
- Оценка Blackwood - 470 \$ /м²/год (180 - 1 270), прошлый период
- Оценка Colliers - 406 \$ /м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 450 \$ /м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 500 \$ /м²/год (400 - 600)
- Оценка Knight Frank - 455 \$ /м²/год (280 - 850)
- Среднее значение

Рисунок 25

Долларовая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 228 \$ /м²/год (-25% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 14.7 т.р./м²/год (-20% за год)

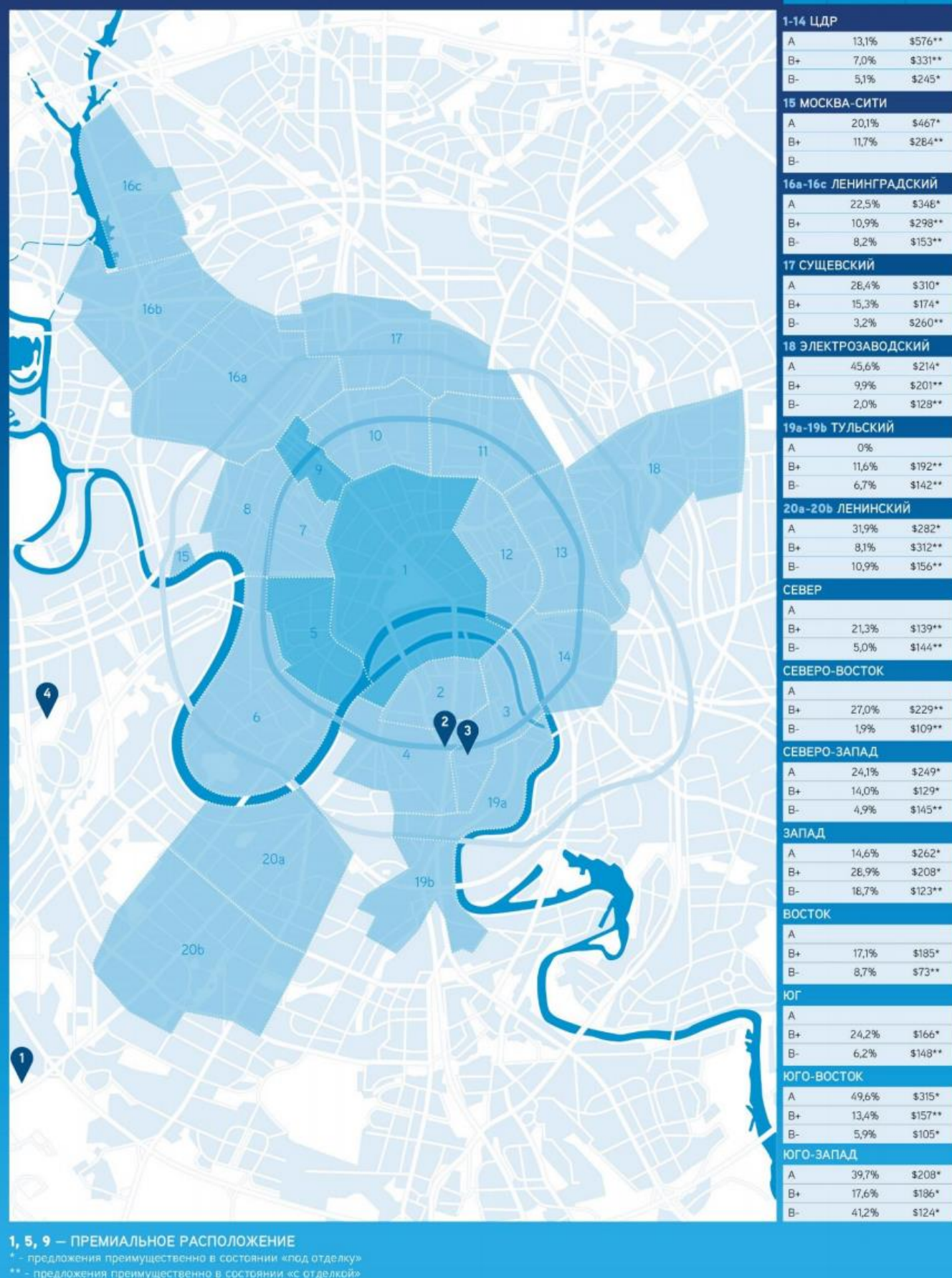


Источники:

- Оценка Blackwood - 230 \$ /м²/год (70 - 570), прошлый период
- Оценка Colliers - 201 \$ /м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 241 \$ /м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 216 \$ /м²/год
- Оценка Knight Frank - 252 \$ /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

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	858	46 348	18,0		452	23 961	9,2	
Садовое кольцо	СК Юг	918	481	25 863	19,9		561	29 756	18,3	
	СК Запад	286	–	34 934	19,4		–	22 162	14,2	
	СК Север	660	–	24 578	18,7		462	24 465	7,9	
	СК Восток	401	–	24 482	22,5		322	17 142	13,4	
Третье транспортное кольцо	Хамовники	260	708	37 519	15,5		–	26 650	5,8	
	Ленинский	278	–	–	–		–	14 346	18,3	
	Тульский	985	–	–	–		–	12 049	12,9	
	Киевский	424	–	25 544	14,4		–	13 263	54,0	
	Пресненский	357	–	24 958	4,8		–	17 551	14,9	
	Проспект Мира	162	–	–	–		–	19 114	53,0	
	Тверской–Новослободский	752	573	32 107	29,4		340	18 032	11,5	
	Басманный	532	–	–	–		–	14 632	14,1	
	Таганский	234	–	–	–		293	15 551	9,4	
	Волгоградский	434	–	–	–		–	14 445	15,7	
	ММДЦ «Москва-Сити»	913	542	28 717	20,9		–	–	–	
ТТК–МКАД	ТТК–МКАД Север	627	–	25 000	11,6		–	12 042	16,6	
	ТТК–МКАД Северо–Запад	692	446	23 646	12,3		–	14 058	15,1	
	ТТК–МКАД ЮГ	1 152	–	–	–		–	10 834	19,4	
	ТТК–МКАД Запад	550	–	–	–		313	16 602	23,5	
	ТТК–МКАД Юго–Запад	626	–	17 828	40,4		246	13 023	16,7	
	ТТК–МКАД Восток	658	–	11 591	57,0		168	8 900	10,1	
МКАД	МКАД Север	362	–	–	–		–	7 225	7,0	
	МКАД Северо–Запад	308	–	10 874	45,2		–	11 641	25,2	
	МКАД Юг	260	–	–	–		–	9 395	45,7	
	МКАД Запад	1 789	323	17 119	24,7		–	9 523	25,5	
	МКАД Юго–Запад	215	–	13 407	42,8		–	7 089	15,7	
	МКАД Восток	248	–	–	–		–	3 794	3,7	
Итого		15 795	455	24 434	22,9		252	13 384	16,5	

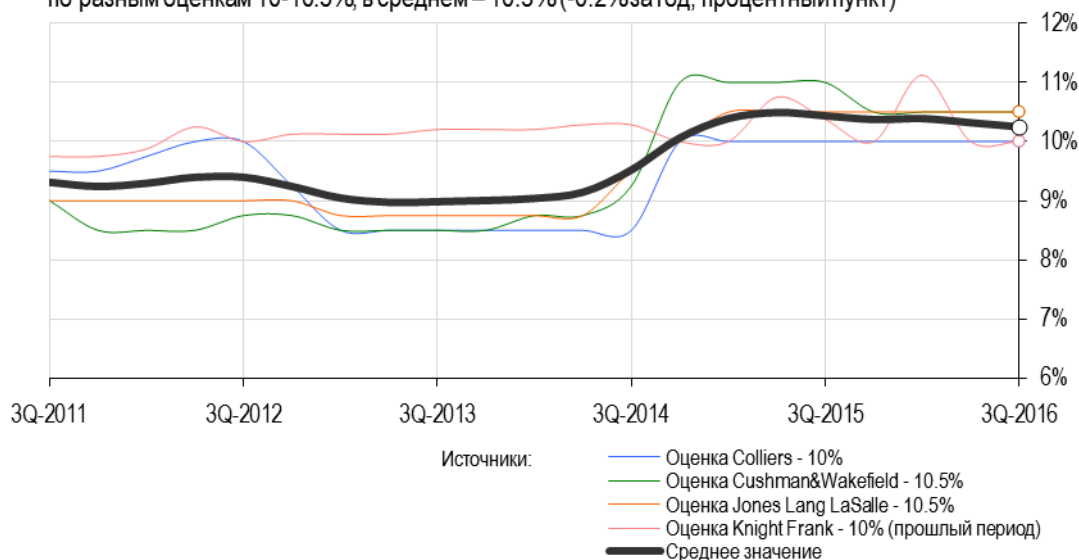
Источник: Knight Frank Research, 2016

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков.

Рисунок 28

Ставка капитализации для офисной недвижимости Москвы:
по разным оценкам 10-10.5%, в среднем – 10.3% (-0.2% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«Основная активность до конца года будет сосредоточена в децентрализованных субрынках...

Что касается сегмента продаж то роста цен на офисы мы не ожидаем по крайней мере до середины 2017 г., однако рынок будет становиться более сбалансированным с точки зрения спроса и предложения, количество сделок на рынке продаж и приобретений офисной недвижимости будет умеренным».

(Источник: Colliers)

«Рост поглощения качественных офисных площадей на фоне ожидаемого снижения объема ввода в эксплуатацию приведет к дальнейшему снижению уровня вакантных площадей в офисах Москвы.

По мере восстановления рынка увеличение запрашиваемых ставок аренды в Москве будет происходить неравномерно. В первую очередь рост ожидается в деловых районах, которые сегодня наиболее востребованы на фоне снизившихся ставок аренды, – между Садовым кольцом и третьим транспортным кольцом. Собственники офисных зданий в районе МКАД на фоне высокой конкуренции как с децентрализованными, так и менее удаленными объектами начнут увеличивать ставки аренды в последнюю очередь. Рост арендных ставок может произойти не раньше второго полугодия 2017 г.»

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за год (с 3 кв. 2015) составил около 474 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 перепроизводства строительства в предшествующие годы, вызвавшее 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.

Средние значения арендных ставок продолжили снижение:

- в классе «А» – 29.5 тыс.руб./м²/год (-10% за год) или 456 \$ /м²/год (-16% за год);
- в классе «В» – 14.7 тыс.руб./м²/год (-20% за год) или 228 \$ /м²/год (-25% за год).

Незначительное снижение 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 (перепроизводство и снижение строительной активности), с другой – стабилизацию и потенциал для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Окончательный срок выхода из кризиса рынка офисной недвижимости специалисты связывают с общим улучшением состояния экономики, прогнозирующийся со второй половины 2017 года.

5. Торговые центры

Предложение

Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 10.6 млн.м², годовой прирост составил 750 тыс.м² (+7.6%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 5.3 млн.м², годовой прирост составил 412 тыс.м² (+8.5%).
Отношение GLA / GBA = 50%.

Рисунок 29

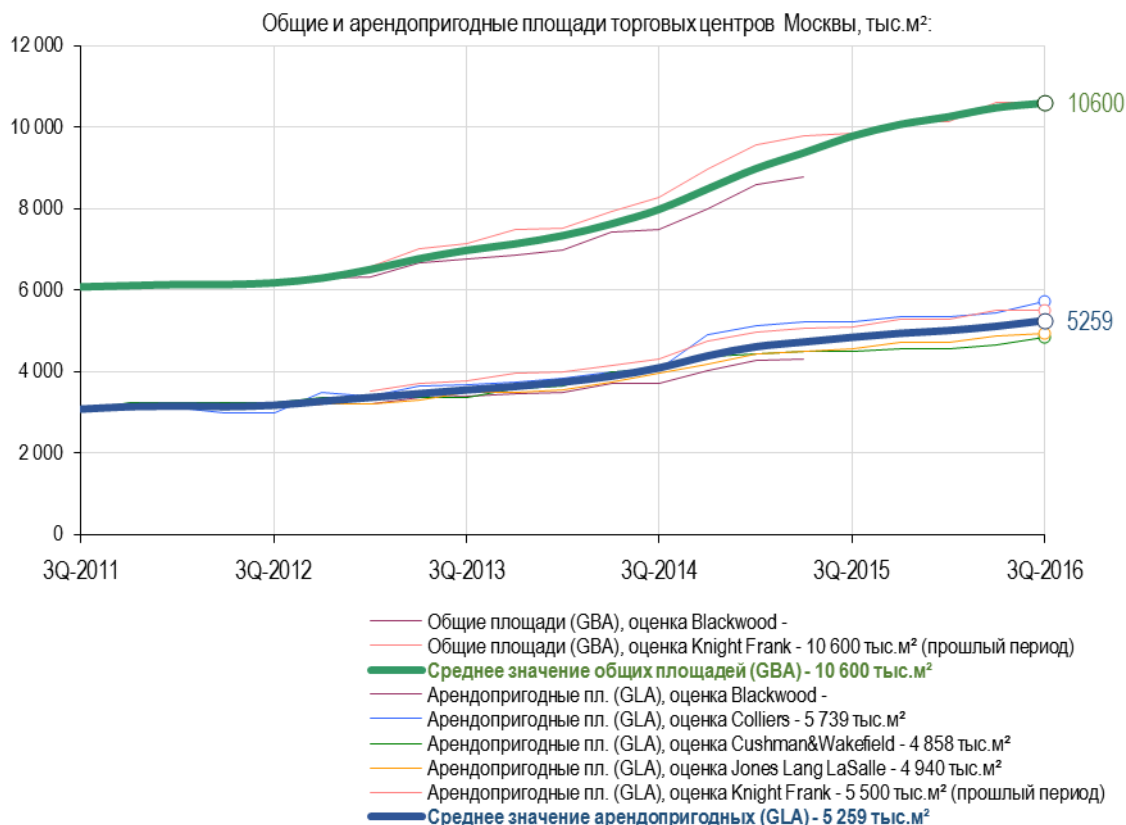
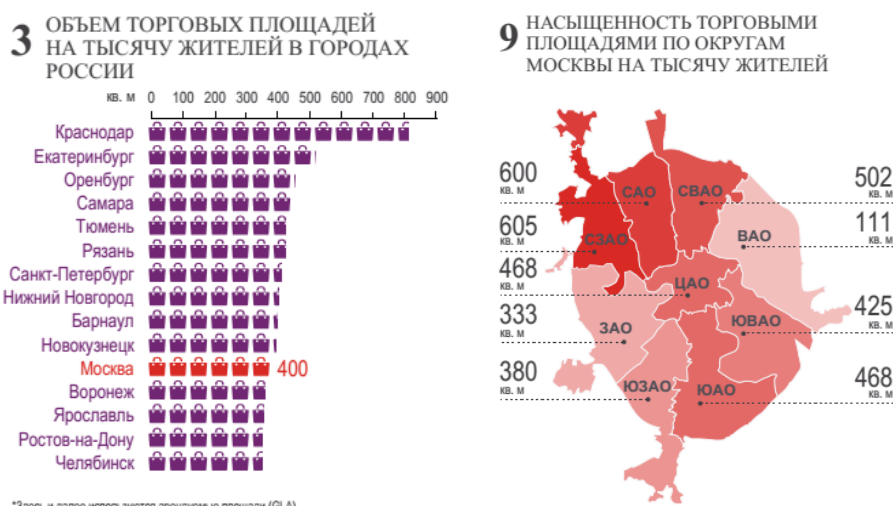


Рисунок 30



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«Относительная стабилизация на рынке, наблюдаемая в 2016 году, позволяет крупным сетевым брендам вернуться к планам экспансии. Сразу несколько операторов заявили о значительном расширении сети в среднесрочной перспективе – Selgros, Media Markt, «Эльдорадо», «Подружка», «Вестер», Sela, Accessorize/Monsoon, «Виктория». Повышение операционной эффективности сетей результируется в оптимизации количества магазинов (напр., «Седьмой континент», «Связной»), новых форматах (напр., «М.видео» запускает новый формат «магазин в магазине» M.mobile для продажи смартфонов).

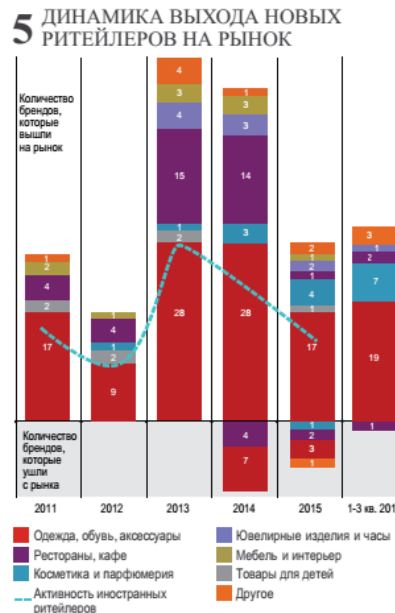
Среди брендов, которые выходят/планируют выход на российский рынок преобладают операторы кафе и ресторанов (Julius Meinl, Surf'n'Fries, Tucano Coffee, ресторанная группа Landry's), а также сети по продаже одежды (Hunkemöller, Billabong, Mauboussin, Aiim, Tresophie).

Заметную активность проявляют интернет-магазины, комбинируя работу в разных форматах. КириVIP продолжает открывать оффлайн магазины (до конца года к двум существующим должны добавиться еще два). AliExpress открывает шоу-рум на Ленинградском вокзале, по результатам работы которого компания будет принимать решение о дальнейшем развитии этого формата. Начал свою работу первый в России онлайн-агрегатор Clouty – на портале собраны ведущие интернет-магазины мира. Российский аналог портала Alibaba.com планируют запустить в 2017 году.

Сопутствующие операторы также развиваются и обеспечивают необходимую инфраструктуру для онлайн торговли. Сеть пунктов выдачи Voxberry выросла более, чем вдвое с конца 2015 года. До конца 2016 года сеть планирует открыть по одному пункту выдачи у каждой станции метро в Москве».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 31



(JLL)

Доля вакантных (свободных) арендопригодных площадей в торговых центрах Москвы составляет 8.8%. Изменение за год: рост на +2% (процентных пункта):

Рисунок 32

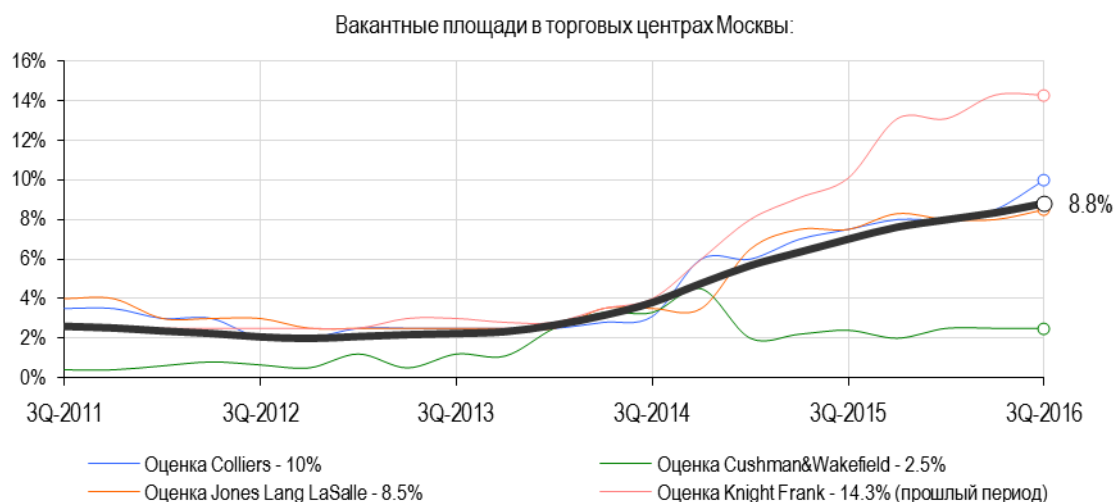
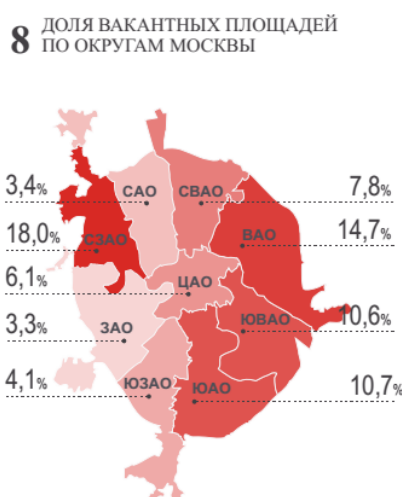


Рисунок 33



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

«Стабилизация, отмеченная в 2016 году, остаётся основной характеристикой рынка. Ключевые индикаторы рынка неизменны в течение этого года, такой же ситуации мы ожидаем и в следующем. Условия аренды, как правило, тем или иным способом привязаны к потенциальному обороту оператора, поэтому нет факторов предполагающих пересмотр ставок аренды. Прайм объекты сохраняют высокую заполняемость и востребованность среди торговых операторов. Прайм индикатор аренды сохраняет свой уровень ниже из фиксированной ставки и платы в форме процента от товарооборота».

(Источник: Cushman & Wakefield)

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

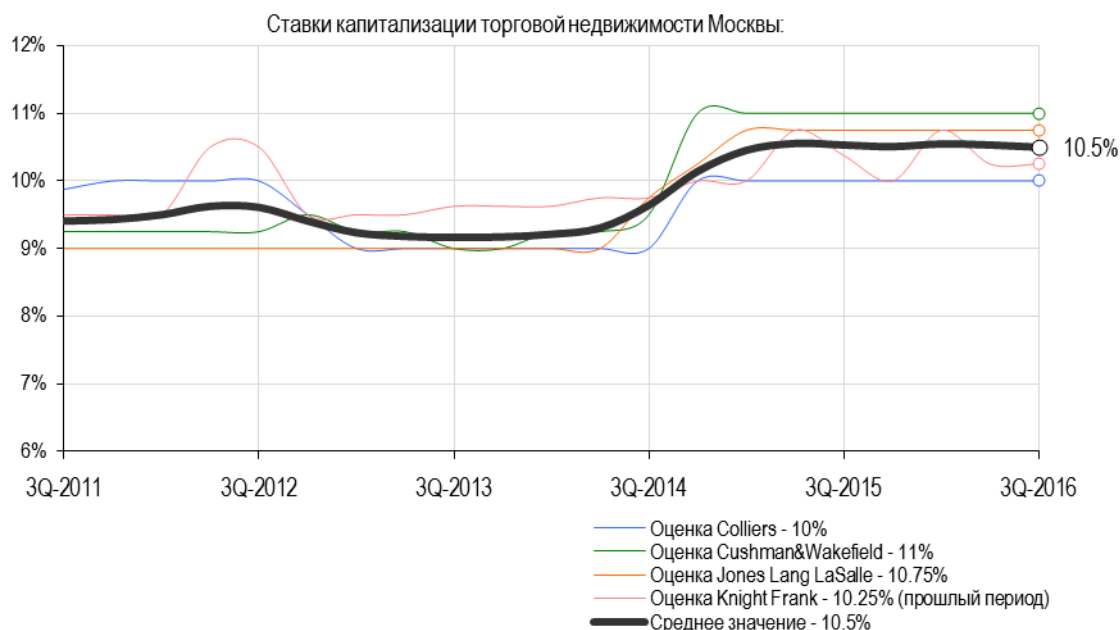
* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров

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 10.5%, без изменений за год.

Рисунок 35



Тенденции и прогнозы

«Формирование коммерческих условий аренды в действующих и новых московских торговых центрах сохраняет индивидуальный подход. Коммерческие условия остаются уникальными для каждого арендатора и зависят от целого комплекса факторов: локации торгового центра, готовности арендатора зайти в объект (будет ли данный магазин носить для ритейлера «имиджевый характер» или рассматривается исключительно его коммерческая эффективность), финансовых требований банков-кредиторов к арендодателю и прочих.

Новые торговые центры все больше уходят от концепции «классических моллов» со стандартным пулом арендаторов в сторону lifestyle-центров, увеличивая в своих проектах долю креативных и социальных пространств. Примерами может служить открытие театральной студии «Гоголь-центр» в ТРЦ «Мозаика», мобильного филиала Библиотеки имени Некрасова в ТРЦ «Океания», мультимедийной выставки Artplay Media и кулинарной студии Юлии Высоцкой в ТРЦ «Авиапарк», выставочного пространства Art Коробка в ТРЦ «Ривьера» и других. Массовое открытие таких пространств в составе торговых центров мы наблюдаем относительно недавно, поэтому о реальной эффективности данных концепций и их востребованности у посетителей можно будет судить в среднесрочной перспективе.

На первый план в удержании аудитории проектов выходит маркетинговая стратегия торгового центра и профессиональное управление объектом. Несмотря на кризис, многие собственники торговых центров привлекают профессиональные управляющие компании и тщательно выбирают инструменты маркетингового продвижения. Активно развиваются сегменты event-мероприятий, как, например, мастер-классы, fashion-показы, тематические акции, концерты, розыгрыши призов и прочее.

Такие event-мероприятия на территории моллов направлены на достижение различных целей – формирование определенного имиджа торгового центра, привлечение новой аудитории или ее удержание, повышение конвертации посетителей в покупателей, рост среднего чека и т.д. Кроме того, достаточно активно и успешно ведется работа по продвижению торговых центров в социальных сетях и интернете. Безусловно, что те торговые центры, которые ведут активную работу со своими потребителями, в условиях кризиса окажутся в более выигрышном положении в сравнении с конкурентами».

(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 (с 3 кв. 2015) введено 750 тыс.м². 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.

В 3 кв. 2016 г. впервые с начала кризиса стала наблюдаться тенденция к восстановлению спроса. Однако в данный период снова был обновлён антирекорд по уровню вакантных (свободных) площадей – 8.8%.

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

Указанные факторы привели к снижению 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).

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

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

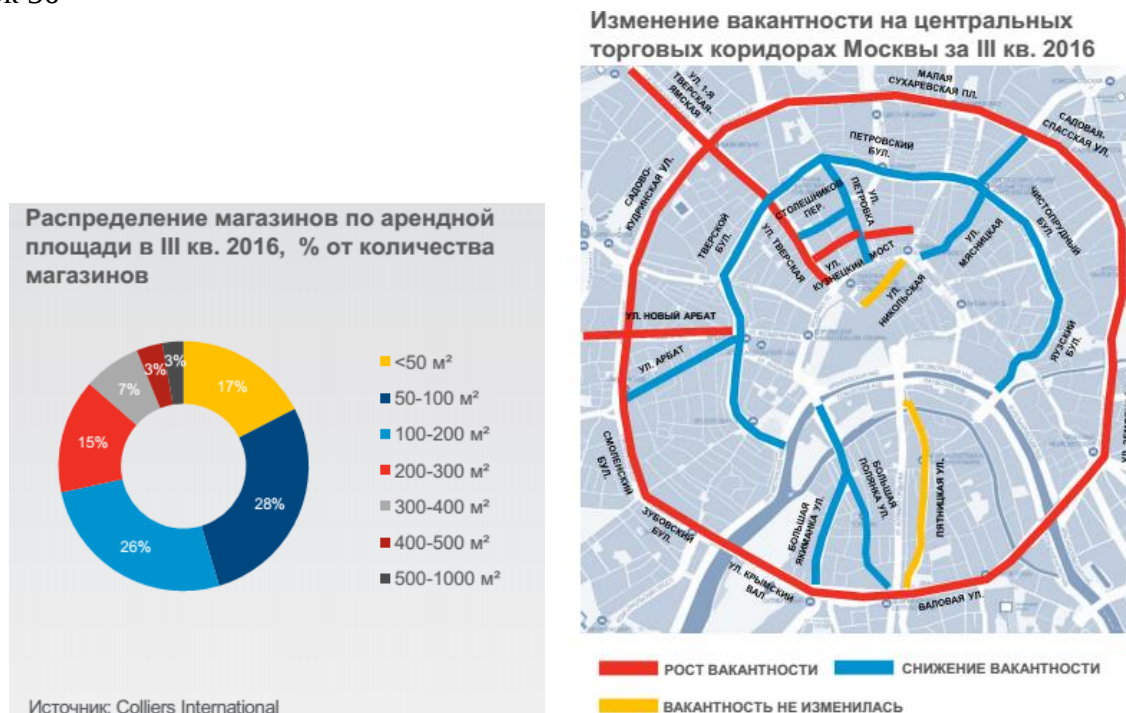
6. Торговая недвижимость формата street retail

Предложение и спрос

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

(Источник: Colliers)

Рисунок 36



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

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

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

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

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

(Источник: Colliers)

«Наиболее активный спрос на помещения стрит-ритейла продолжают проявлять представители сегмента «рестораны и кафе» (44% от общего количества запросов). Продуктовые магазины сформировали 13% общего заявленного спроса, а представители сегмента «красота и здоровье» - 11%. Был отмечен рост спроса на помещения площадью от 100 до 300 кв. м (44% от общего объема запросов)».

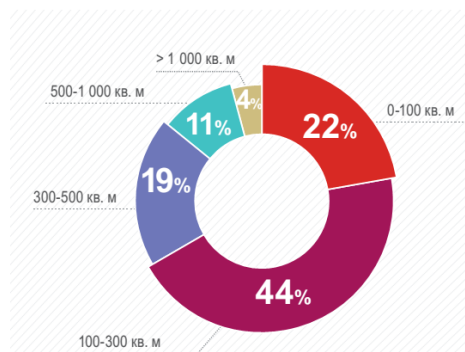
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 37

3 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО ПРОФИЛЮ АРЕНДАТОРА



4 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО РАЗМЕРУ ПОМЕЩЕНИЙ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

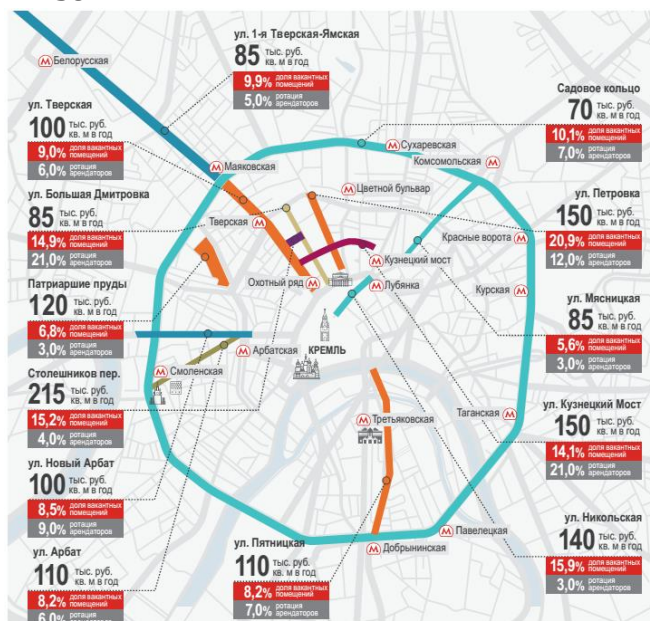
«В целом арендные ставки рынка стрит-ритейла в III квартале 2016 г. на большинстве торговых улиц незначительно повысились. В основном изменения арендных ставок обусловлены изменениями экспозиции.»

(Источник: Colliers)

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

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 38

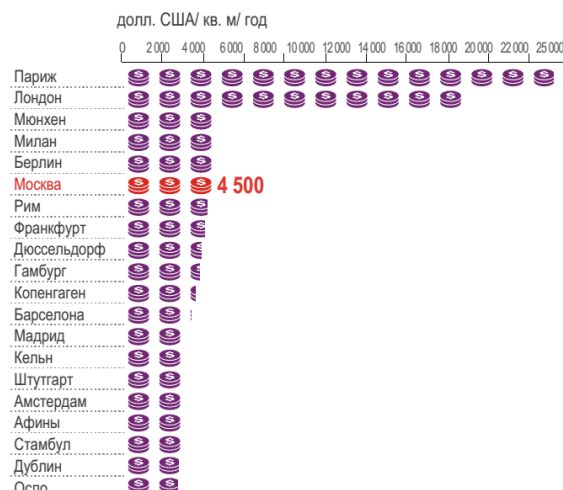


Ставки аренды на основных торговых коридорах Москвы, руб./м²/год		
УЛИЦА	СТАВКА MIN	СТАВКА MAX
Столешников пер.	100 000	280 000
Тверская ул.	57 300	135 000
Кузнецкий Мост ул.	60 000	177 000
Петровка ул.	60 000	150 000
Мясницкая ул.	51 000	100 000
Арбат ул.	66 000	144 000
Новый Арбат ул.	51 000	137 000

Источник: Colliers International

Рисунок 39

2 АРЕНДНЫЕ СТАВКИ В ГОРОДАХ ЕВРОПЫ



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Тенденции и прогнозы

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

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

Также в преддверии новогодних праздников арендные ставки на помещения могут возрасти, а пустующие помещения, возможно, будут заполняться магазинами новогодних товаров».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail

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

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

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

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 10.6% и составляет по разным оценкам 12-12.6 млн.м², в среднем – 12.4 млн.м²

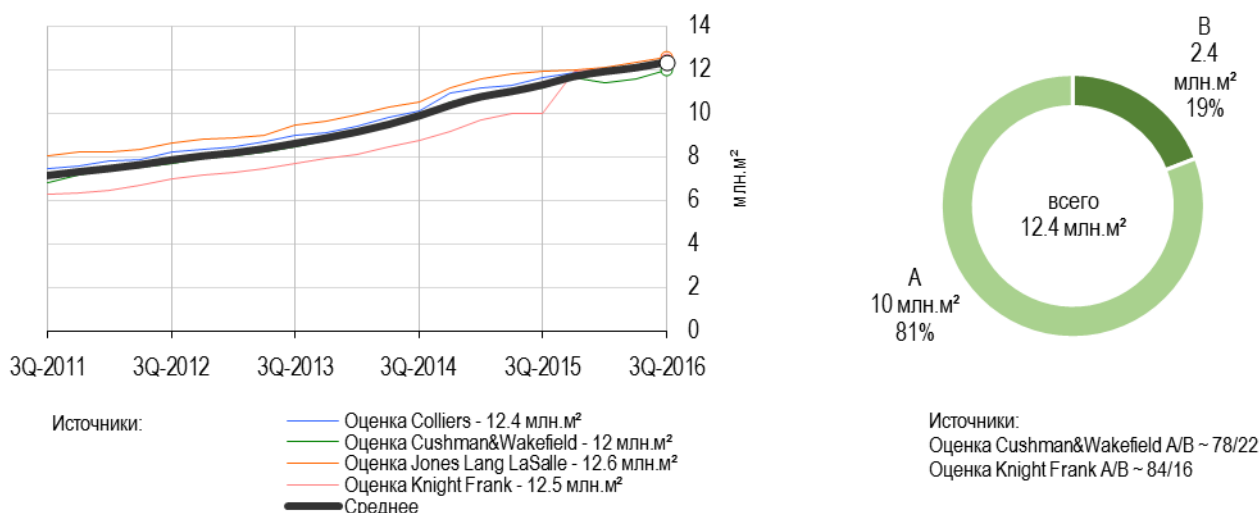
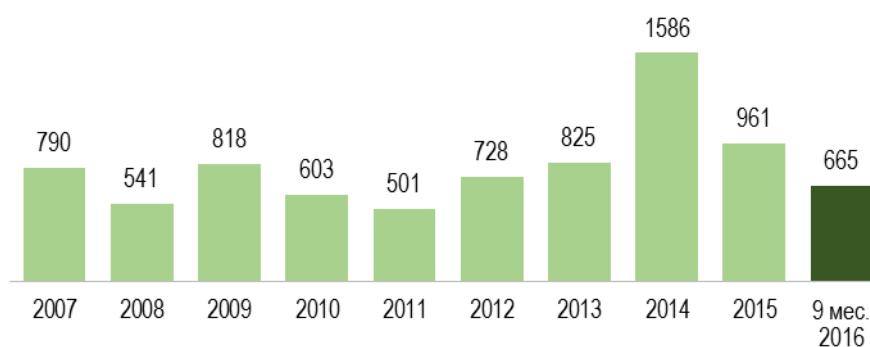


Рисунок 41

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



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

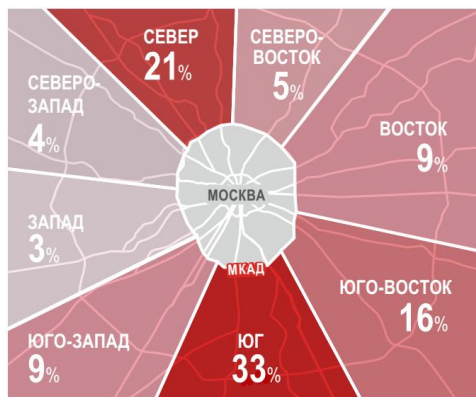
«наибольшая доля в объеме введенных в эксплуатацию в 2016 г. площадей пришлась на объекты, которые были построены по схеме built-to-suit (75%). В таком формате были реализованы преимущественно крупные (общей площадью более 30 тыс. м²) складские комплексы для компаний, оперирующих в сфере розничной торговли. В текущей ситуации игроки именно этого сегмента рынка являются основными потребителями складских комплексов, в большинстве случаев предпочитая аренде готового склада строительство нового комплекса с необходимыми им параметрами. Объем спекулятивно построенных складских комплексов находится на низком уровне. Основной причиной этому является риск незаполняемости объекта ввиду большого объема доступного для аренды готового предложения. По предварительным данным объем спекулятивно построенных складских площадей по итогам года не превысит 200 м², что станет самым низким показателем начиная с 2012 г. несмотря на снижение прироста спекулятивных складских площадей и сохраняющийся на высоком уровне объем сделок, значимого изменения уровня вакантных площадей не происходит. данный факт обусловлен тем, что часть сделок совершается компаниями в целях оптимизации занимаемых площадей,

как правило, осуществляемой путем переезда в другие комплексы, а также за счет строительства новых складов под собственные нужды.».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 42

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 3 КВ. 2016 ГОДА.



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«В III квартале 2016 г. наибольший спрос был сформирован сегментом ритейла и дистрибьюторов...»

Появляются запросы от производственных компаний на аренду или покупку небольших зданий...

Также продолжается процесс оптимизации затрат на логистику за счет переезда из одного объекта в другой либо расширения в рамках текущего объекта на выгодных коммерческих условиях».

(Источник: Colliers)

«Средний размер сделки за 9 месяцев 2016 года составил 8,5 тыс. кв. м, что ниже аналогичного показателя 2015 года на 40%».

(Источник: Cushman & Wakefield)

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

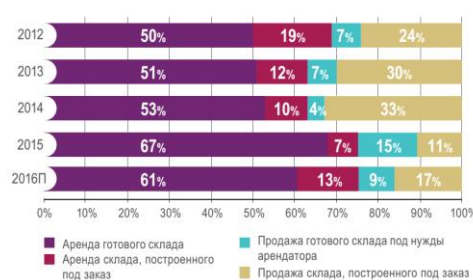
(Источник: Knight Frank)

Рисунок 43

6 СПРОС ПО РАСПОЛОЖЕНИЮ И ОТРАСЛЯМ ЗА 9М 2016 ГОДА.

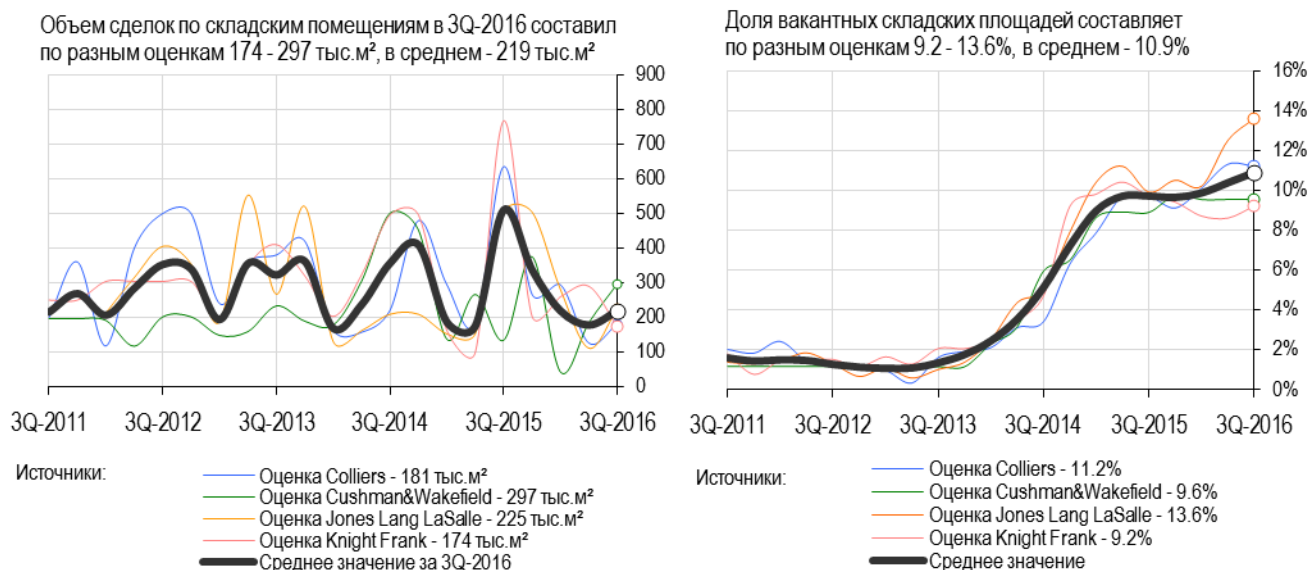


7 СТРУКТУРА СПРОСА ПО ТИПУ СДЕЛОК



(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. в целях сохранения имеющихся арендаторов, а также привлечения новых девелоперы демонстрируют гибкость в отношении коммерческих условий: при-меняются, например, увеличение арендных каникул или рассрочка платежей по договору».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 46

Долларовая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 58 \$/м²/год (-16% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 3700 руб./м²/год (-10% за год)

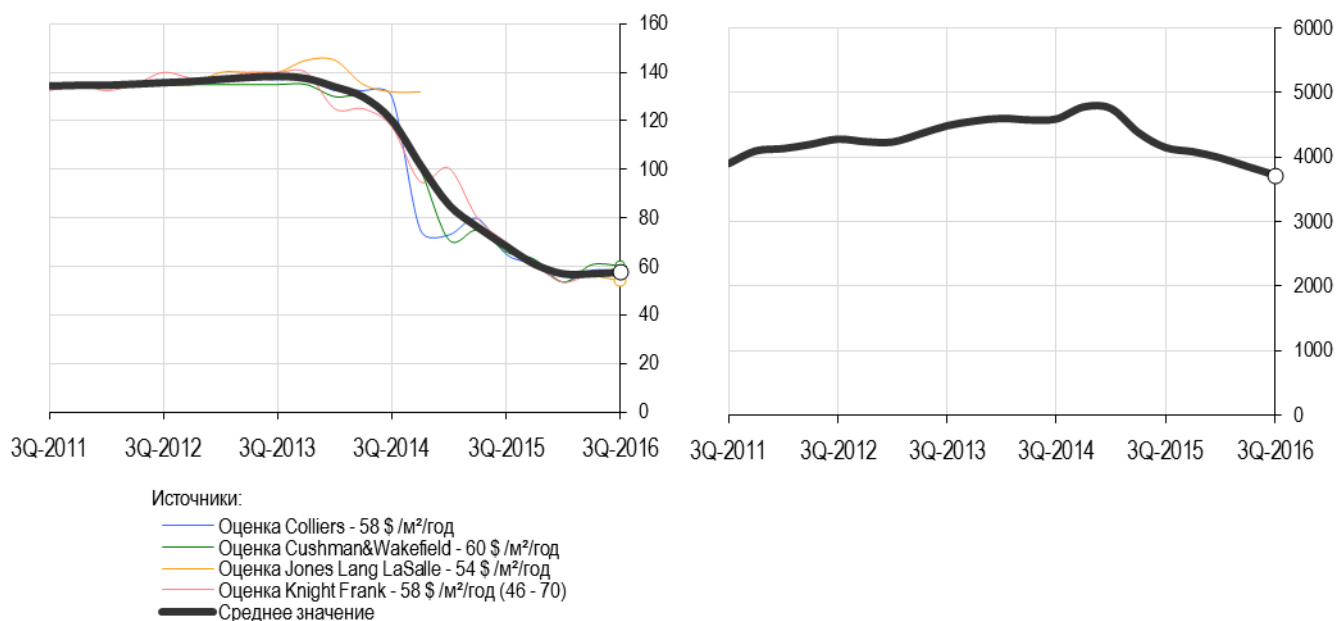


Рисунок 47

Долларовая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 43 \$/м²/год (-24% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 3200 руб./м²/год (-19% за год)

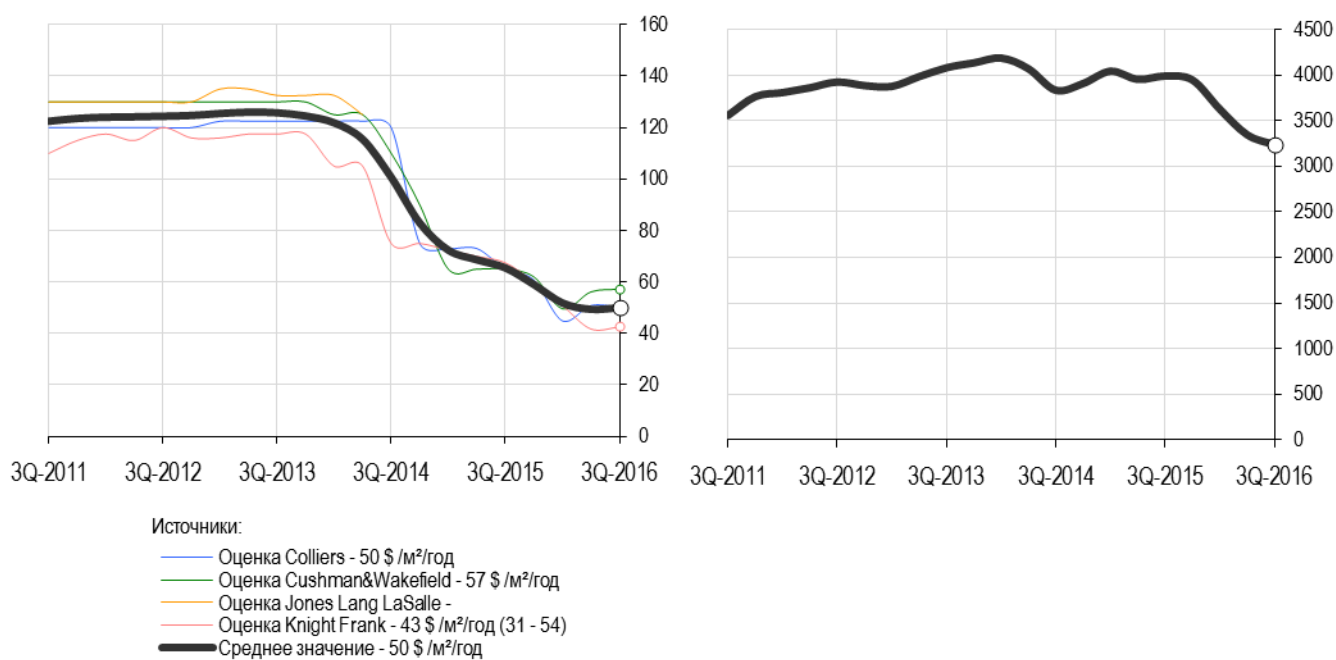
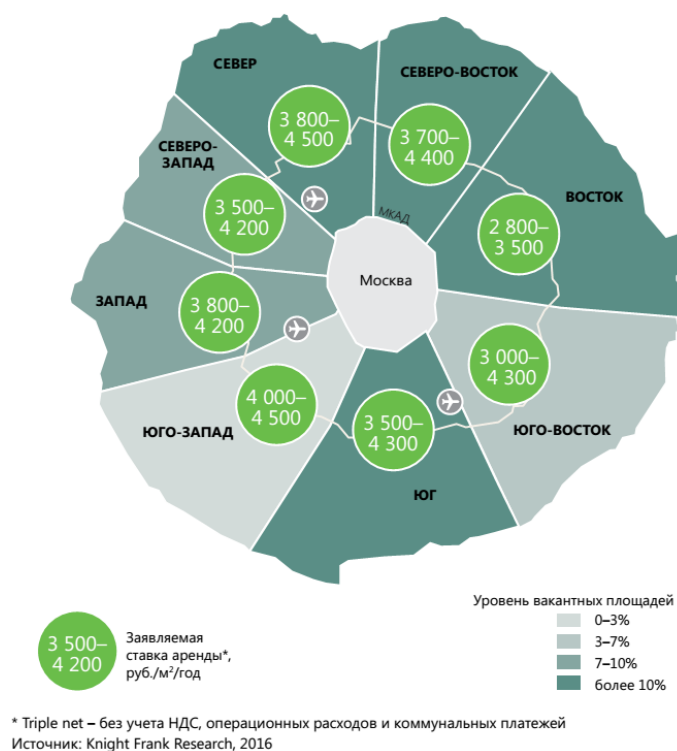


Рисунок 48

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

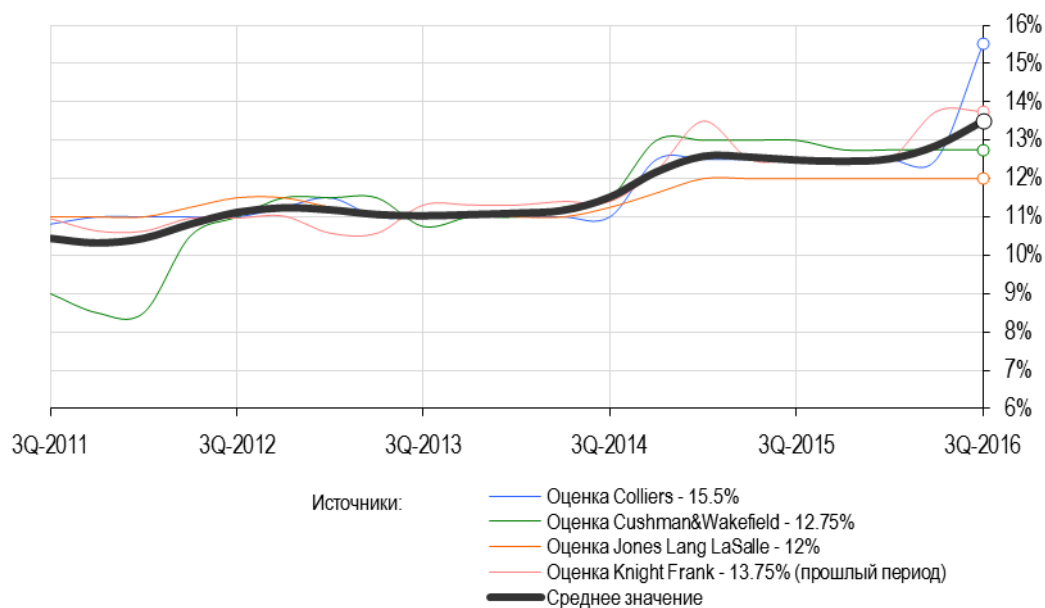


Ставки капитализации

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 12-15.5%, в среднем – 13.5% (+1% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«На фоне наличия высокого объема предложения потенциальные арендаторы и покупатели получили возможность выбирать наиболее подходящие для выстраивания логистики объекты (или земельные участки для строительства объектов) на выгодных коммерческих условиях.

Девелоперы в условиях высококонкурентного рынка начали предлагать не только крупные блоки от 5 000 до 10 000 м², но и блоки 2 000-2 500 м², так как многие потенциальные клиенты оптимизировали свою деятельность на складе и не нуждаются в крупных площадях».

(Источник: Colliers)

«Объем сделок по аренде и покупке складских площадей, наиболее вероятно, составит около 1 млн м², что на 20% ниже аналогичного показателя прошлого года. Основной объем сделок по итогам года придется на операторов розничной торговли. Однако стоит отметить, что ввиду большого объема арендованных и купленных ими складских площадей наиболее вероятно, что в ближайшие один-два года рынку московского региона придется адаптироваться к снижению спроса со стороны крупнейших розничных компаний в связи с полностью сформированным ими логистическим блоком в данном регионе. в связи с уменьшением прироста спекулятивного предложения мы можем ожидать незначительного уменьшения уровня вакантных площадей, однако абсолютное значение показателя будет оставаться высоким».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. За год (с 3 кв. 2015 г.) было введено около 1 млн. м², что ниже в 1.5 раза чем годом ранее. 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 5 раз, достигнув 11%. На рынке складов заметно усиление конкуренции. Тем не менее, рынок еще не достиг насыщения и баланс спроса и предложения не нарушен.

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

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

- в классе А – 3700 руб./м²/год (-10% за год) или 58 \$/ м² /год (-16% за год),
- в классе В – 3200 руб./м²/год (-19% за год) или 43 \$/ м² /год (-24% 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

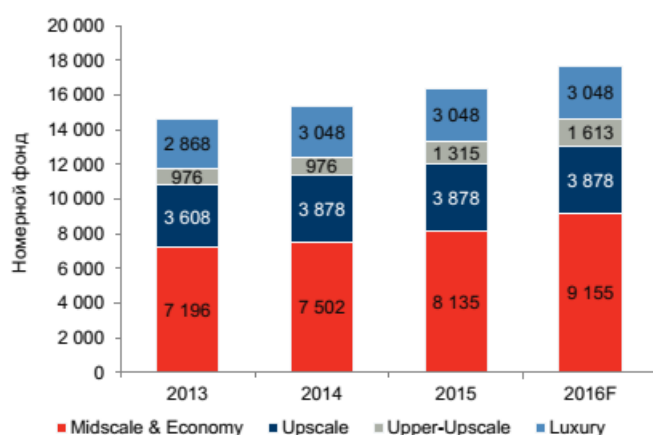
Предложение

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

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 50



Источник: Исследование Cushman & Wakefield

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2016 Г.

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

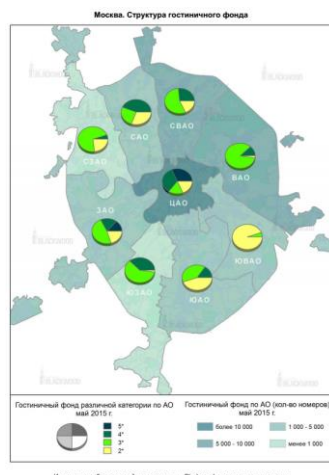
Источник: Cushman & Wakefield

«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



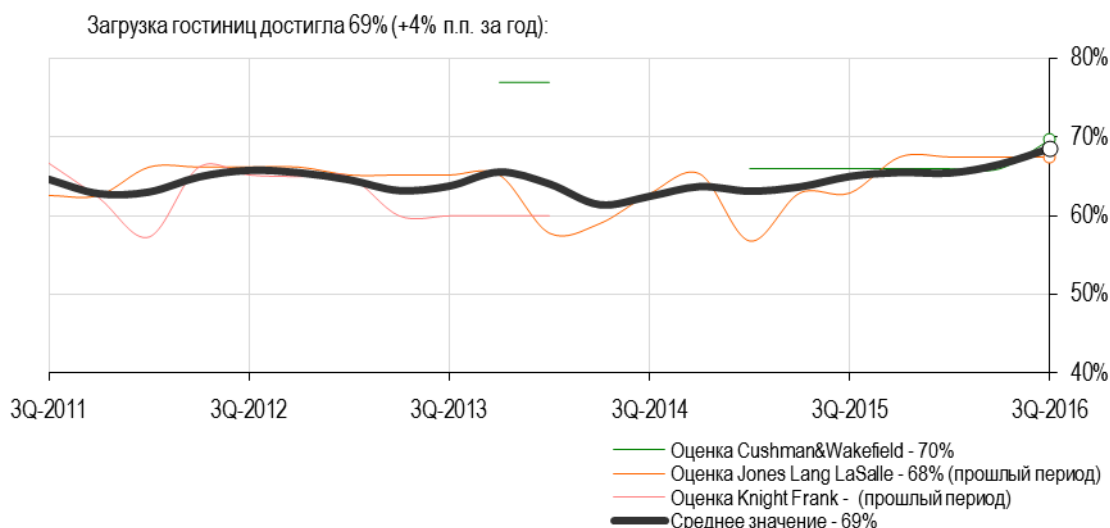
Спрос

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

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

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 52



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

(Источник: Cushman & Wakefield)

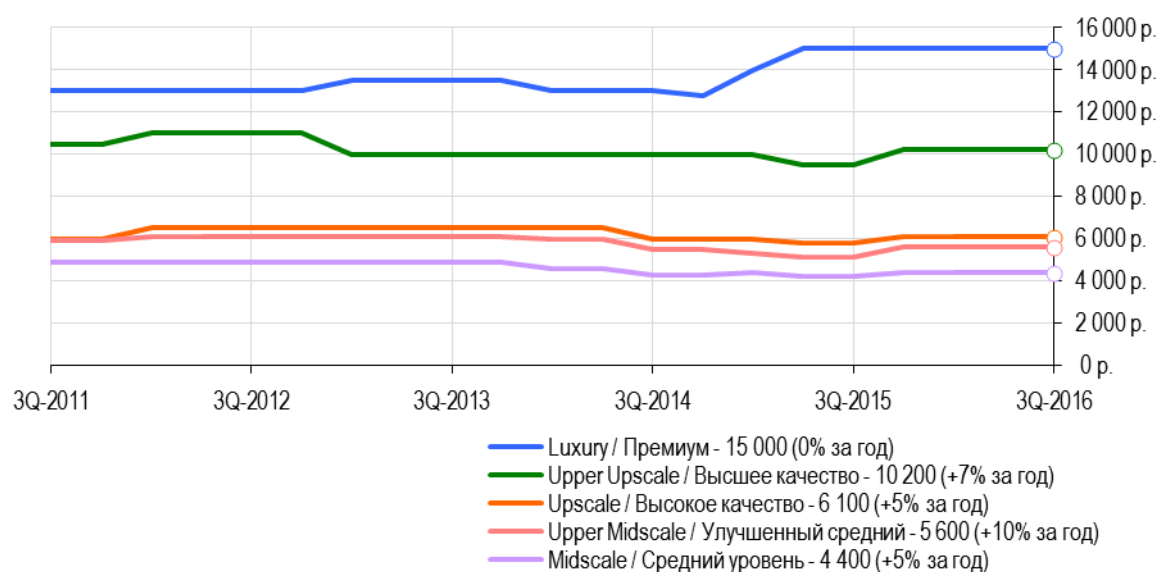
Цены

«Рост цен на гостиничные номера, отмеченный в начале года в люксовом ценовом сегменте и распространившийся к середине года и на более демократичные гостиницы, не сбавляет темп, что отлично продемонстрировали результаты сентября, позволившие рынку увеличить цены по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. на 7,3%. По состоянию на конец III кв. года средний по рынку рост показателя ADR (по сравнению с аналогичным периодом 2015 года) составил 8,2% и достиг до 6.355 руб./номер. При этом основными драйверами роста остаются гостиницы «люксового» сегмента (Luxury), где цены выросли в среднем на 14,5%, до 13.589 руб./номер. В сегментах Выше среднего (Upscale) и Высокий (UpperUpscale) рост ADR оказался более скромным – на 5,2% (5.616 руб.) и 4,8% (8,051 руб.), соответственно. В Среднеценовой категории (Midscale) рост составил 2,3% (4.597 руб.), а в гостиницах Экономичного формата (Economy) отмечено дальнейшее снижение цен – в среднем, на 5,4% (3.073 руб.)»

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 53

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



Выводы по рынку гостиничной недвижимости

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

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

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

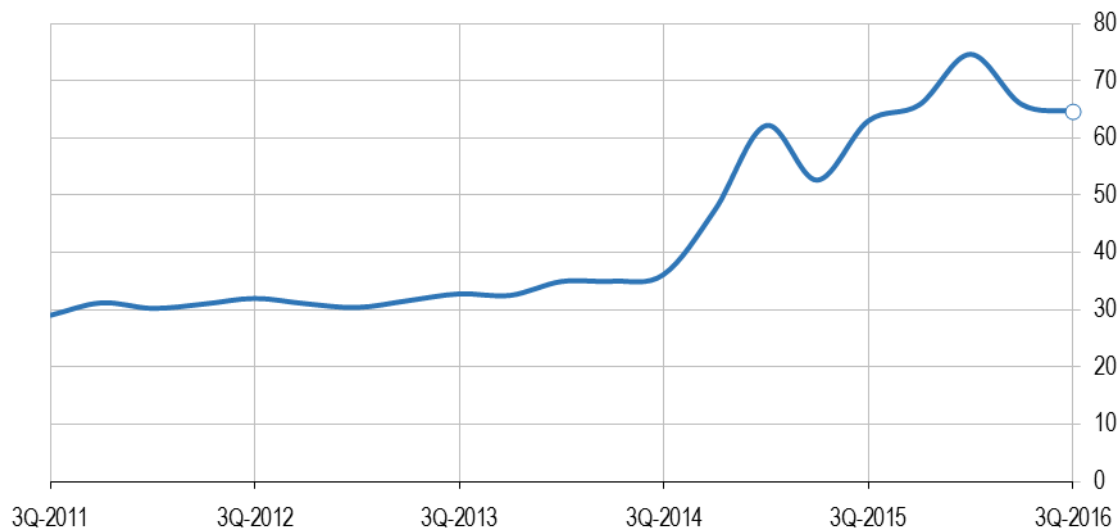
Стоимость проживания в столичных гостиницах, номинированная в рублях, возросла практически во всех сегментах (на 5-15% за год).

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

Курсы валют (для справки)

Для справки, по данным Центрального банка РФ:

Курс доллара США по данным ЦБ РФ в 3Q-2016 (в среднем за квартал) составил – 64.6 руб./\$



Курс Евро по данным ЦБ РФ в 3Q-2016 (в среднем за квартал) составил – 72.2 руб./€

