



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 1 квартал 2017



Содержание

Резюме по рынку недвижимости Москвы	3
1. Первичный рынок жилья	8
Новое строительство	8
Предложение.....	8
Спрос	9
Цены	10
Тенденции и прогнозы	11
Выводы по первичному рынку жилья.....	12
2. Вторичный рынок жилья.....	13
Предложение.....	13
Спрос	13
Цены	14
Аренда	16
Тенденции и прогнозы	16
Выводы по вторичному рынку жилья.....	17
3. Апартаменты	18
Предложение.....	18
Спрос	19
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	36
Тенденции и прогнозы	37
Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail.....	38
7. Склады	39
Предложение.....	39
Спрос	40
Арендные ставки	42
Ставки капитализации.....	43
Тенденции и прогнозы	44
Выводы по рынку складской недвижимости	45
8. Гостиницы.....	46
Предложение.....	46
Спрос	47
Цены	47
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	49
Курсы валют (для справки).....	50

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение:

Темпы строительства в Москве снизились относительно прошлых лет практически во всех сегментах. За 2016 г. и 1 кв. 2017 г. введено 1.64 и 0.32 млн.м² жилья, соответственно; 470 и 26 тыс.м² офисов, 392 и 62 тыс.м² торговых центров, 851 и 108 тыс.м² складов (включая Область). Уменьшился прирост гостиничного фонда. При этом продолжает устойчивое развитие рынок апартментов, где в начале 2017 года стабилизировался уровень предложения – первичные продажи идут в 98 комплексах.

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

Сегмент коммерческой недвижимости по-прежнему находится под серьёзным давлением избыточности предложения из-за перепроизводства строительства в предшествующие годы. Это относится, в первую очередь, к рынкам офисов и торговых центров. При этом в строительной активности последних лет прослеживалась тенденция децентрализации. В результате на текущий момент в центральных районах наблюдается дефицит коммерческих объектов, а в периферийных районах – напротив, видна избыточность предложения.

Лучше себя чувствует сегмент производственно-складской недвижимости, где, несмотря на большие объёмы ввода, баланс спроса и предложения пока сохраняется.

Одним из перспективных направлений развития строительного рынка Москвы стали программы реорганизации обширных промышленных зон, освоения прибрежных территорий акватории Москвы-реки. Помимо этого, поддержку рынку может оказать программа сноса пятиэтажек.

Также важнейшим фактором, влияющим на строительный рынок Москвы, является интенсивное развитие транспортной инфраструктуры города.

Спрос:

К началу 2017 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 2015-16 г. и начале 2017 г., помогло сохранить высокие показатели спроса. Следует также отметить усиление конкуренции между первичным и вторичным рынками за счёт увеличения в предложении доли готовых новостроек.

Спрос на **апартаменты** стабильно высок, даже, несмотря на последствия кризиса прошлых лет и общее снижение платежеспособности населения. 18% сделок совершается в инвестиционных целях, и данный сегмент растёт. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объём относительно недорогого предложения. Следует обратить внимание на важное событие – заключение АИЖК ряда крупных сделок по выкупу апартментов в рамках государственной программы развития арендной

недвижимости. В 2016 году увеличилось количество проектов, в которых апартаменты были юридически переведены в квартиры. Однако массового характера данная практика пока не получила (5 проектов)

В динамике спроса на **офисы** произошел разворот, после падения последних двух лет. Количество сделок возросло относительно прошлого года, крупные кампании наращивают ликвидные инвестиционные активы. Также росту спроса способствуют достаточно гибкие коммерческие условия и дополнительные опции, предлагаемые собственниками недвижимости, желающими удержать арендаторов. В результате за истекший год баланс спроса и предложения стабилизировался, предопределив тенденцию роста.

Рынок **торговых** центров достиг насыщения, из-за рекордных темпов ввода новых площадей прошлых лет. Со второй половины 2016 г. впервые с начала кризиса стала наблюдаться тенденция к восстановлению спроса. Однако уровень вакантных (свободных) площадей по-прежнему достаточно высок – 8.8%. 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 (до 70%) 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 195 т.р./м² (+1.4% за год) или 3320 \$/м² (+21% за год). Цены в разрезе классов следующие: эконом – 135 т.р./м², комфорт – 180 т.р./м², бизнес – 257 т.р./м².

Средний уровень рублёвых цен вторичного рынка был стабилен, составив около 200 тыс.руб./м² (+0.1% за год) или 3390 \$ /м² (+19% за год за счёт динамики курса валют).

Значения рублевых цен столичного жилья, превосходящие в разы показатели других регионов, обусловлены дефицитностью предложения и давлением высокой себестоимости строительства в Москве. 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 – 147 т.р./м² (+6.5% за год), в бизнес-классе – 249 т.р./м² (+9.6% за год), в элит-классе – 743 т.р./м² (+1.7% за год). При этом распространены достаточно гибкие условия сделок и значительные скидки – в среднем до 5-7%. Необходимо также отметить, что разница цен цены апартаментов и квартир постепенно сокращается, достигнув примерно 15%.

Средние значения арендных ставок для офисов стабилизировались в долларах (после падения прошлых лет) и снизились в рублях (но в меньшей степени, чем годом ранее), отражая динамику курсов валют. Текущие средние ставки следующие: в классе «А» – 26.7 тыс.руб./м²/год (-16% за год) или 454 \$ /м²/год (-0.1% за год); в классе «В» – 14.0 тыс.руб./м²/год (-12% за год) или 238 \$ /м²/год (+5.4% за год).

В сегменте торговых центров невысокие темпы ввода новых площадей и тенденция к снижению вакантности стимулируют рост арендных ставок в рублевом исчислении. Продолжает расширяться спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота). Одновременно с этим к концу 2016 года был отмечен рост арендных ставок в торговых центрах, имеющих хорошее расположение, а также в тех объектах, собственники которых провели модернизацию. При этом, в формате street-retail, в отличие от торговых центров, преобладающей формой арендных выплат всё ещё остаётся фиксированная ставка.

В сегменте производственно-складской недвижимости все новые помещения предлагаются в аренду по рублёвым ставкам: в классе А – 3700 руб./м²/год (-7.6% за год) или 64 \$ / м² /год (+10% за год), в классе В – 3100 руб./м²/год (-16% за год) или 47 \$ / м² /год (+0.2% за год).

Тенденции и прогнозы:

В отношении рынка **жилья** прогнозы специалистов умеренно позитивные. Объемы нового строительства будут стабильны, помимо этого ожидается появление на рынке большого количества новых проектов в массовых сегментах. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой. Также важнейшим драйвером развития рынка будет активное развитие транспортной инфраструктуры города.

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).

На фоне восстановления спроса **гостиничных** услуг прогнозы экспертов по данному сегменту сменились с пессимистичных на ожидания устойчивого роста. 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 «Контин», так и внешних источников:



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

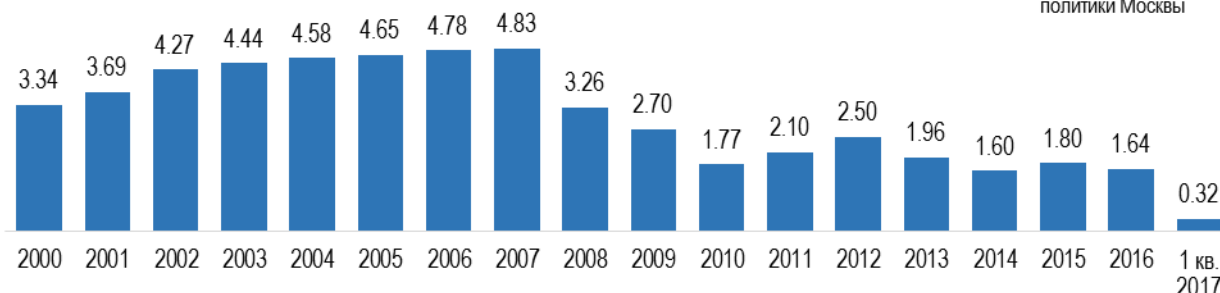
1. Первичный рынок жилья

Новое строительство

Рисунок 1

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

Источник: Департамент градостроительной политики Москвы



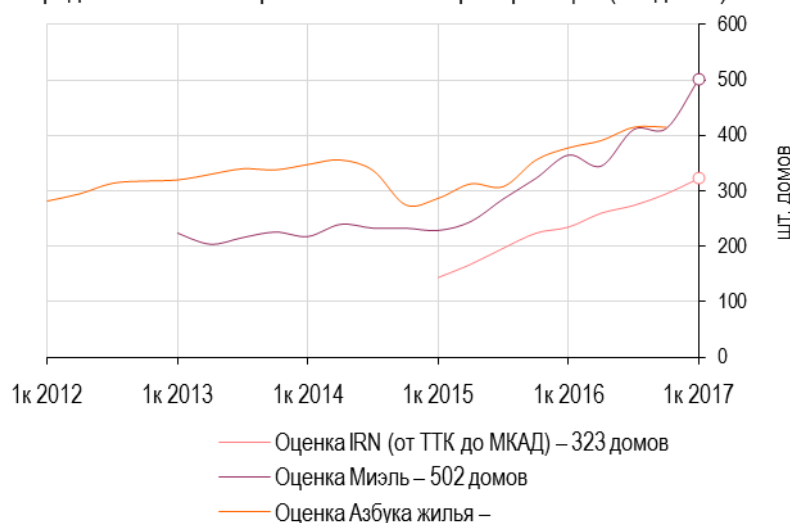
Предложение

«В I квартале 2017 г. на рынок новостроек Москвы между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД вышло 15 корпусов в 13 новых проектах и 15 домов в 12 жилых комплексах, продажи в которых стартовали в прошлые годы, с общей площадью квартир 574 800 кв. м. Это в 1,5 раза больше, чем в I квартале 2016 г., и в два раза больше, чем за аналогичный период 2015 г.

(Источник: <http://www.irn.ru/articles/39743.html>)

Рисунок 2

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



«Затоваривание рынка»

Так как жилья в Москве строится больше, чем люди в состоянии купить, девелоперы не успевают продать все квартиры на стадии строительства, до ввода дома в эксплуатацию. В результате все более распространенным становится такое редкое до недавних пор явление, как квартира в готовой новостройке. Собственно, это и есть главный симптом затоваривания рынка.

До 2014 - 2015 гг. квартиру в готовой новостройке можно было купить только у частных инвесторов, входивших в проект на нуле и перепродававших жилье после сдачи дома с хорошей прибылью. А квартир от застройщика в введенных в эксплуатацию корпусах практически не было. Однако после 2014 г. доля готовых новостроек на московском рынке начала быстро расти и к началу 2017 г. достигла 25%.

(Читать полностью: <https://www.irn.ru/articles/39723.html>)

Рисунок 3

Средние площади квартир в новостройках Москвы (м²):

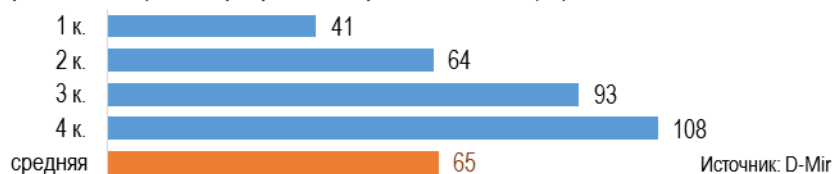
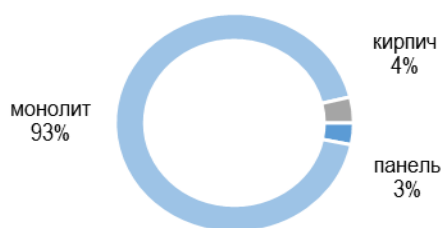
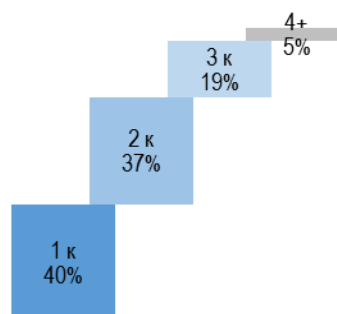


Рисунок 4

Предложение квартир по типам домов:

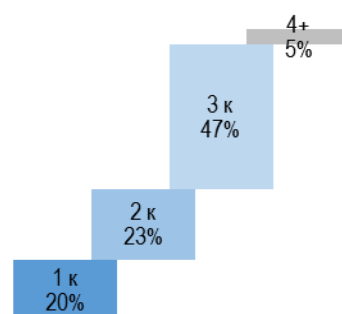


Предложение по комнатности:



предложение

Спрос по комнатности:



спрос

Спрос

Рисунок 5

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

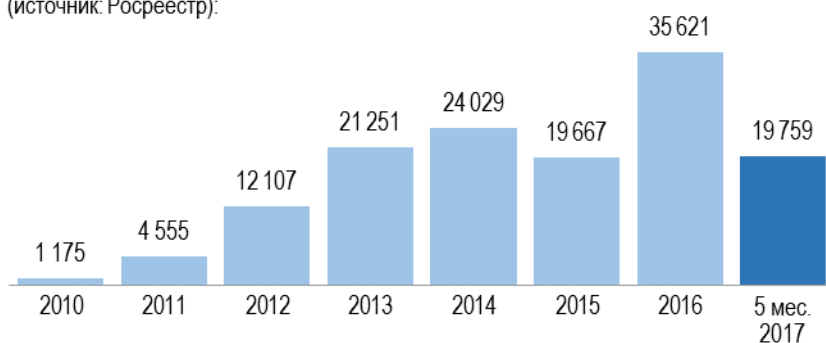
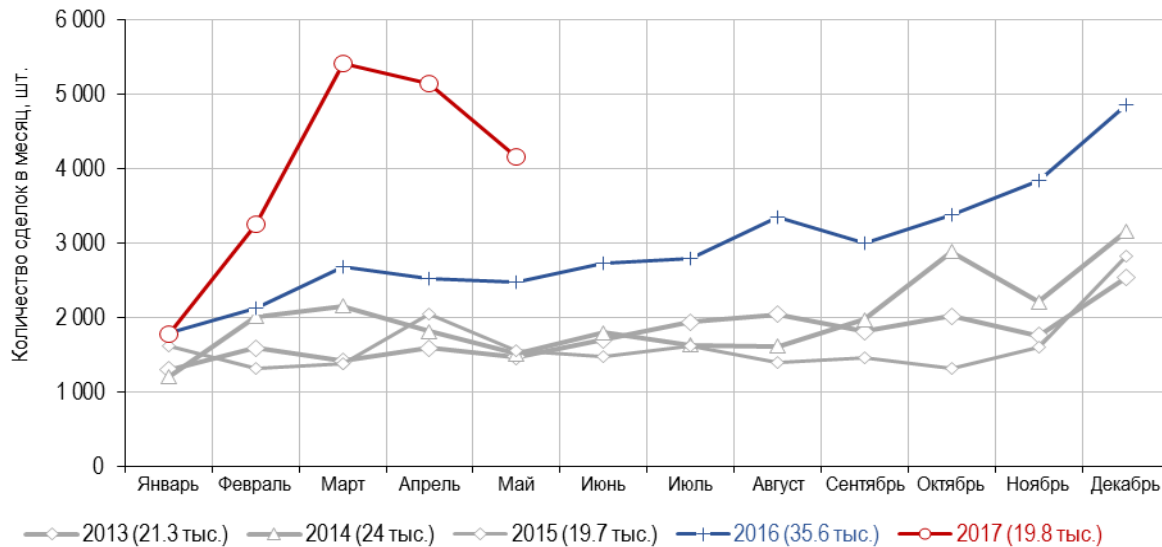


Рисунок 6

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



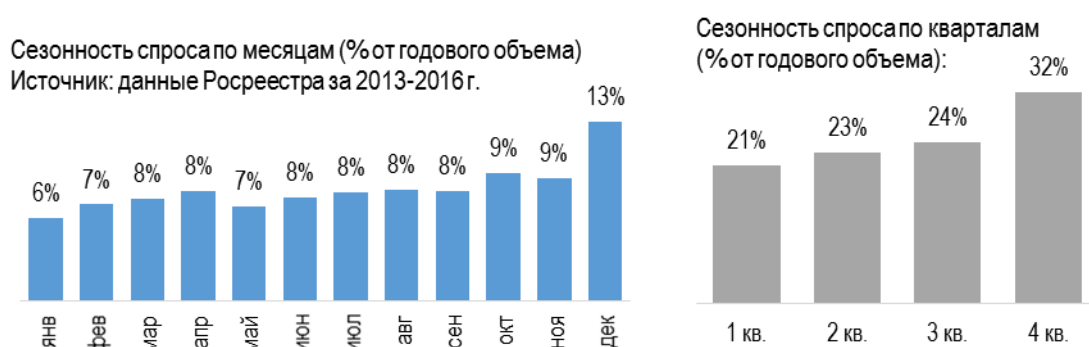
«Мартовская статистика может отчасти объясняться техническими проблемами при регистрации сделок в конце прошлого – начале этого года, связанными со слиянием двух баз данных – Государственного кадастра недвижимости и Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) – в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН). По словам председателя совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирины Доброхотовой, до февраля сервис работал нестабильно, из-за чего часть декабрьских и январских сделок по факту были зарегистрированы в феврале и марте».

(Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39760.html>)

«По словам Марии Литинецкой, покупательскую активность стимулировала не только доступная ипотека, но и повышение цен (в среднем на 2-4%) в четверти проектов массового сегмента Москвы. «Положительная ценовая динамика подогрела интерес к рынку недвижимости

(Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39808.html>)

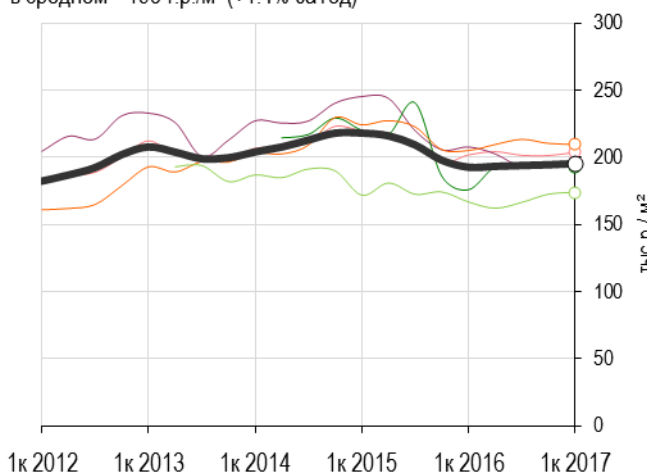
Рисунок 7



Цены

Рисунок 8

Рублёвые цены квартир в новостройках Москвы составляют по разным оценкам 174-210 т.р./м², в среднем – 195 т.р./м² (+1.4% за год)



Источники:

- Оценка IRN, Метринфо – 204 т.р./м²
- Оценка Миэль – 197 т.р./м²
- Оценка Пересвет-инвест – 193 т.р./м², прошлый период
- Оценка Азбука жилья – 210 т.р./м²
- Оценка Недвижимость и цены – 174 т.р./м²
- Среднее значение

Долларовые цены квартир в новостройках Москвы составляют в среднем – 3320 \$/м² (+21% за год)

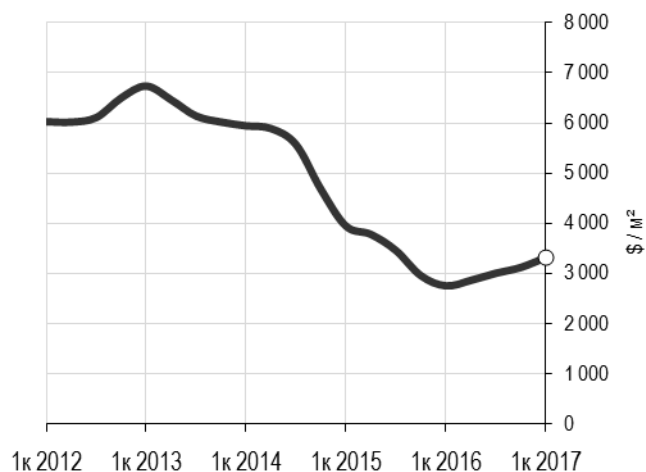
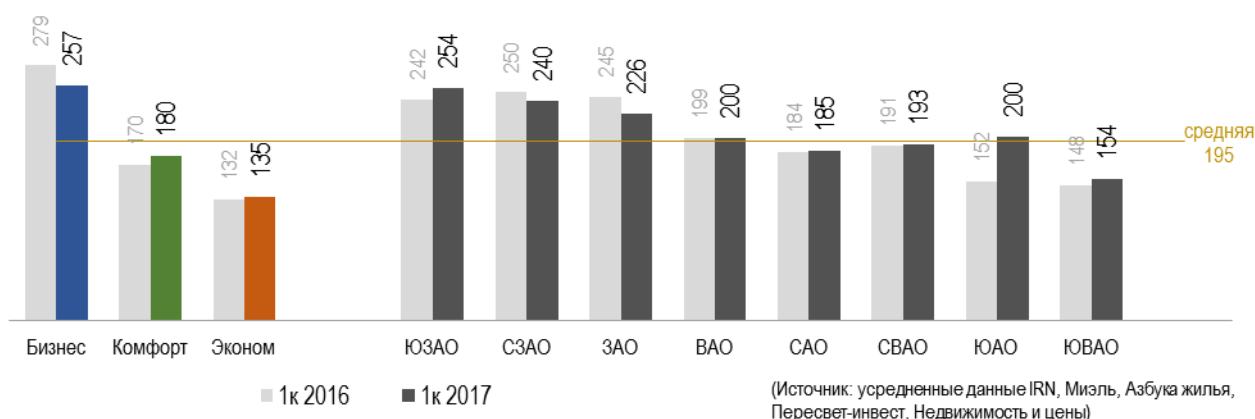


Рисунок 9

Цены квартир в новостройках, в зависимости от класса и района (т.р./м²):

Скидки:

«2016 г. стал годом «перманентных скидок и акций», говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, скидки на определенные объемы квартир предлагались постоянно, а к праздникам разрабатывались особо выгодные для покупателей спецпредложения.

С дисконтом сейчас продаются практически все новостройки: по данным «Метриум Групп», в конце 2016 – начале 2017 г. на первичном рынке массового сегмента Москвы скидки были представлены в 49 из 48 проектов. Для сравнения: в конце 2015 г. скидки предоставлялись в 89% новостроек массового сегмента Москвы, а в 2014 г. – в 57%.

Помимо «открытых» бонусных акций многие застройщики в 2016 г. предлагали индивидуальные скидки при посещении объекта, чтобы подтолкнуть потребителя к сделке, отмечает Наталия Кузнецова. Для ускорения принятия решения о покупке в некоторых проектах также действовали программы регрессионной скидки.

В целом, по данным «Бон Тон», уровень скидок в 2016 г. колебался от базовых 2-3% до 25% в ряде проектов. Максимальная скидка достигала 30%, добавляет Юлия Сапор.

Средний размер дисконтов на рынке новостроек московского региона риелторы оценивают по-разному: от 3-5% (Est-a-Tet и «Бон Тон») до 12-15% («Инком»). По сравнению с 2015 г. этот показатель почти не изменился или даже немного снизился. «Новые проекты в 2015-2016 г. выходили с минимальными ценами и, как следствие, с небольшими скидками по сравнению с готовыми или более отстроенными проектами, где цены уже успели вырасти по мере повышения строительной готовности», - поясняет Сапор.

При этом, по информации «Миэль», относительно 2013-2014 гг. размер скидок увеличился примерно в полтора-два раза»

(Источник: IRN, <http://www.irn.ru/articles/39662.html>)

Тенденции и прогнозы

«Хотя картина сделок за рассматриваемый отрезок времени выглядит хорошо, индексы потенциального спроса демонстрируют «неустойчивость» рынка и не сулят радужных перспектив к середине и концу 2017 г. Поскольку существует определенная зависимость количества сделок от числа звонков, текущим летом нас ждет затишье покупательской активности», - считает Дмитрий Таганов.

(Читать полностью: <http://www.irn.ru/articles/39808.html>)

Выводы по первичному рынку жилья

Объемы ввода нового жилья в старых границах Москвы в 2016 г. составил 1.64 млн.м² и в 1 кв. 2017 г. – 320 тыс. м², что в среднем соответствует показателям последних лет (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, перспективным направлением развития рынка стали проекты реорганизации промышленных зон столицы и прибрежных территорий акватории Москвы-реки. Также в перспективе поддержку рынку может оказать городская программа сноса пятиэтажек.

К текущему моменту влияние последствий кризиса 2014-2015 годов уменьшилось. Показатели спроса в 2016 году выросли, а в 1 кв. 2017 г. – достигли рекордных значений. Но снижение покупательской способности населения привело к значительным изменениям структуры спроса: наиболее привлекательными стали квартиры небольших площадей в эконом- и комфорт- классах и, как следствие, имеющих минимальный чек сделки. Застройщики адаптируются к данной ситуации, и предложение первичного рынка пополнилось большим количеством новых объектов, удовлетворяющих изменившийся спрос

Помимо прочего, с 2015 года правительству удалось оказать значительную поддержку строительному сектору с помощью программы субсидирования ипотеки.

Тем не менее, к началу 2017 года специалисты рынка констатируют симптомы затоваривания рынка, когда застройщики не успевают реализовать квартиры на этапе строительства, и значительную долю предложения составляют готовые новостройки.

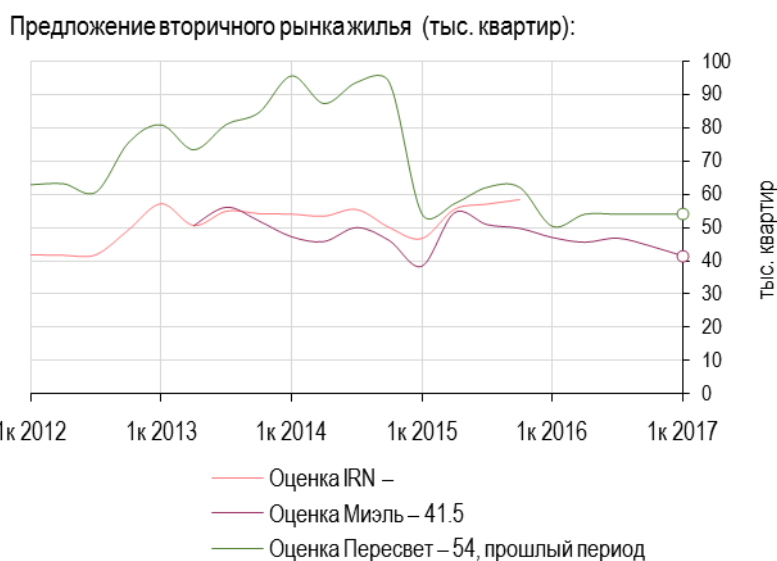
Средняя цена на первичном рынке жилья к 1 кв. 2017 г. составила около 195 т.р./м² (+1.4% за год) или 3320 \$/м² (+21% за год). Цены в разрезе классов следующие: эконом – 135 т.р./м², комфорт – 180 т.р./м², бизнес – 257 т.р./м².

Прогнозы специалистов на последующие годы – умеренно позитивные. Объемы нового строительства будут стабильны, помимо этого ожидается появление на рынке большого количества новых проектов в массовых сегментах. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее ликвидное и доступное жилье по минимальным ценам. А на фоне темпов обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается весьма высокой. Также важнейшим драйвером развития рынка будет активное развитие транспортной инфраструктуры города.

2. Вторичный рынок жилья

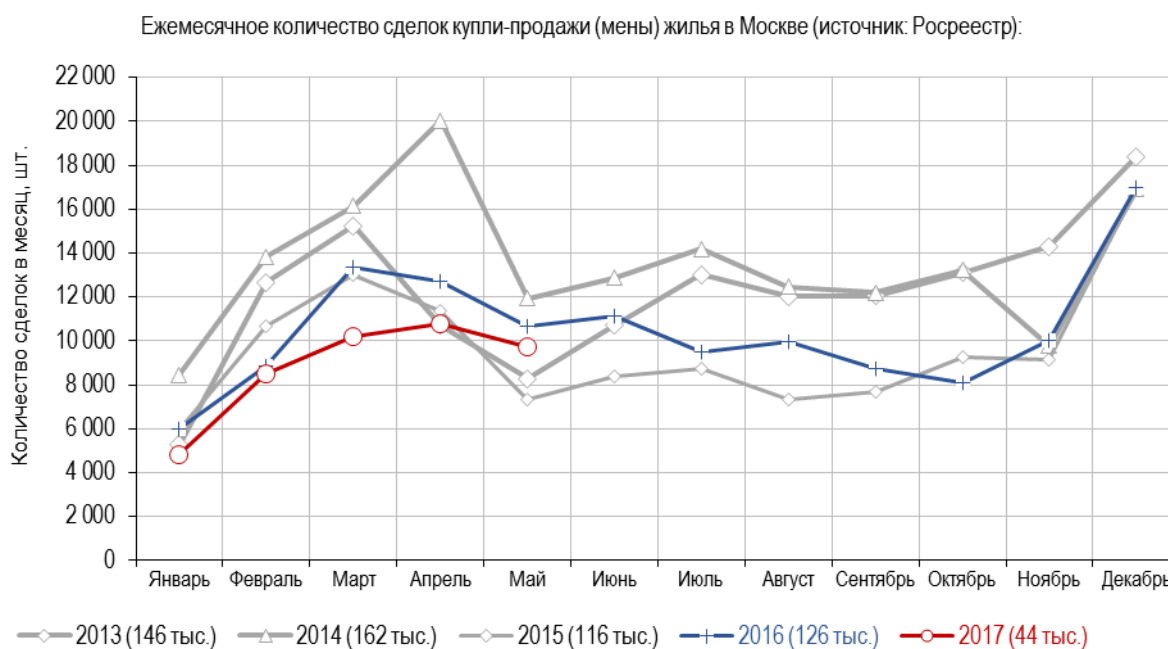
Предложение

Рисунок 10



Спрос

Рисунок 11



«В конце февраля мэр Москвы Сергей Собянин объявил о начале разработки новой программы сноса пятиэтажного фонда, в рамках которой жильцам таких домов власти обещают предоставить новые, более просторные квартиры. Однако, судя по ценовым результатам марта, словесные интервенции чиновников не смогли повысить популярность такого жилья среди покупателей. По-видимому, люди понимают, что сноса придется ждать долго и не хотят годами жить в разваливающимся домах. Фактически, спрос на квартиры в домах под снос ушел в сегмент кирпичных пятиэтажек – они куда более комфортные, чем панельные, к тому же многие из них расположены в хороших районах и рядом со станциями метро.

(Читать полностью: <http://www.irm.ru/news/114019.html>)

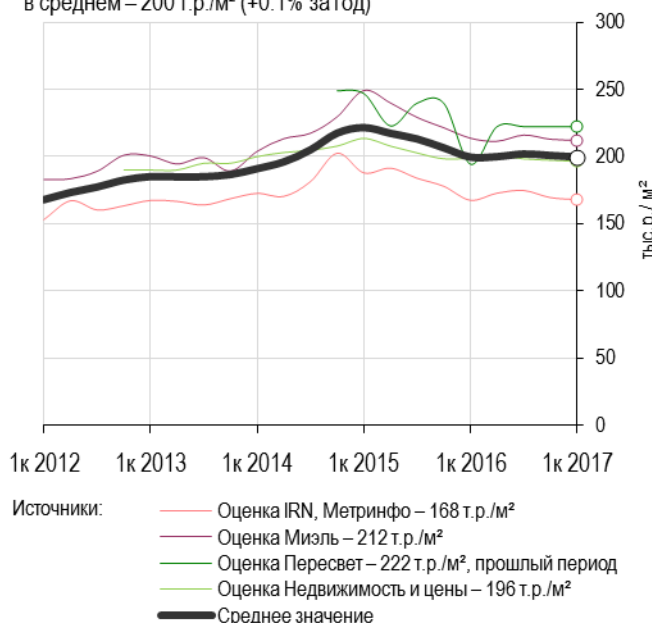
Цены

«С приходом весны собственники квартир постарались сыграть на повышение. Попытка не увенчалась успехом, но позволила удержать динамику рублевых цен на столичные квартиры в положительной зоне - впервые за несколько месяцев».

(Источник: <http://www.irn.ru/news/114019.html>)

Рисунок 12

Рублёвые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют по разным оценкам 168-212 т.р./м², в среднем – 200 т.р./м² (+0.1% за год)



Долларовые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют в среднем – 3390 \$/м² (+19% за год)

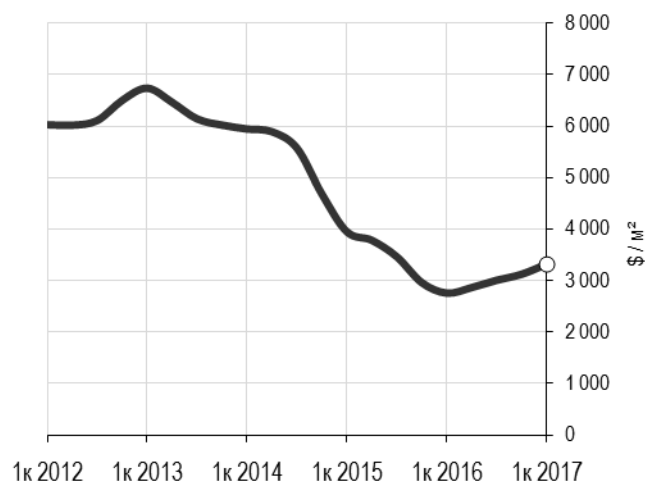


Рисунок 13

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

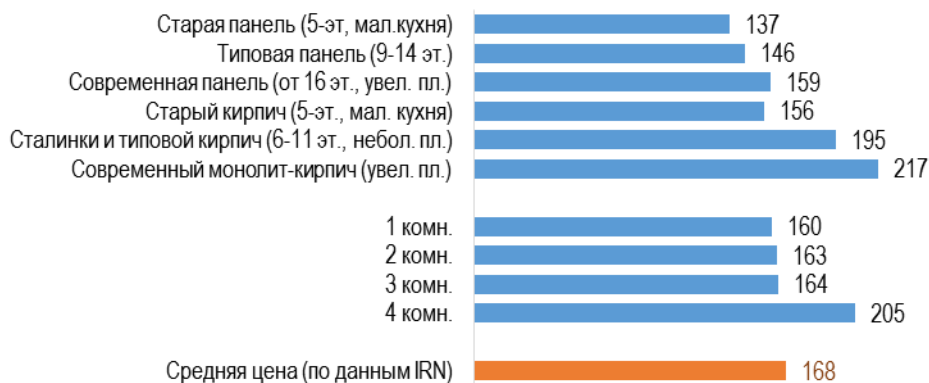
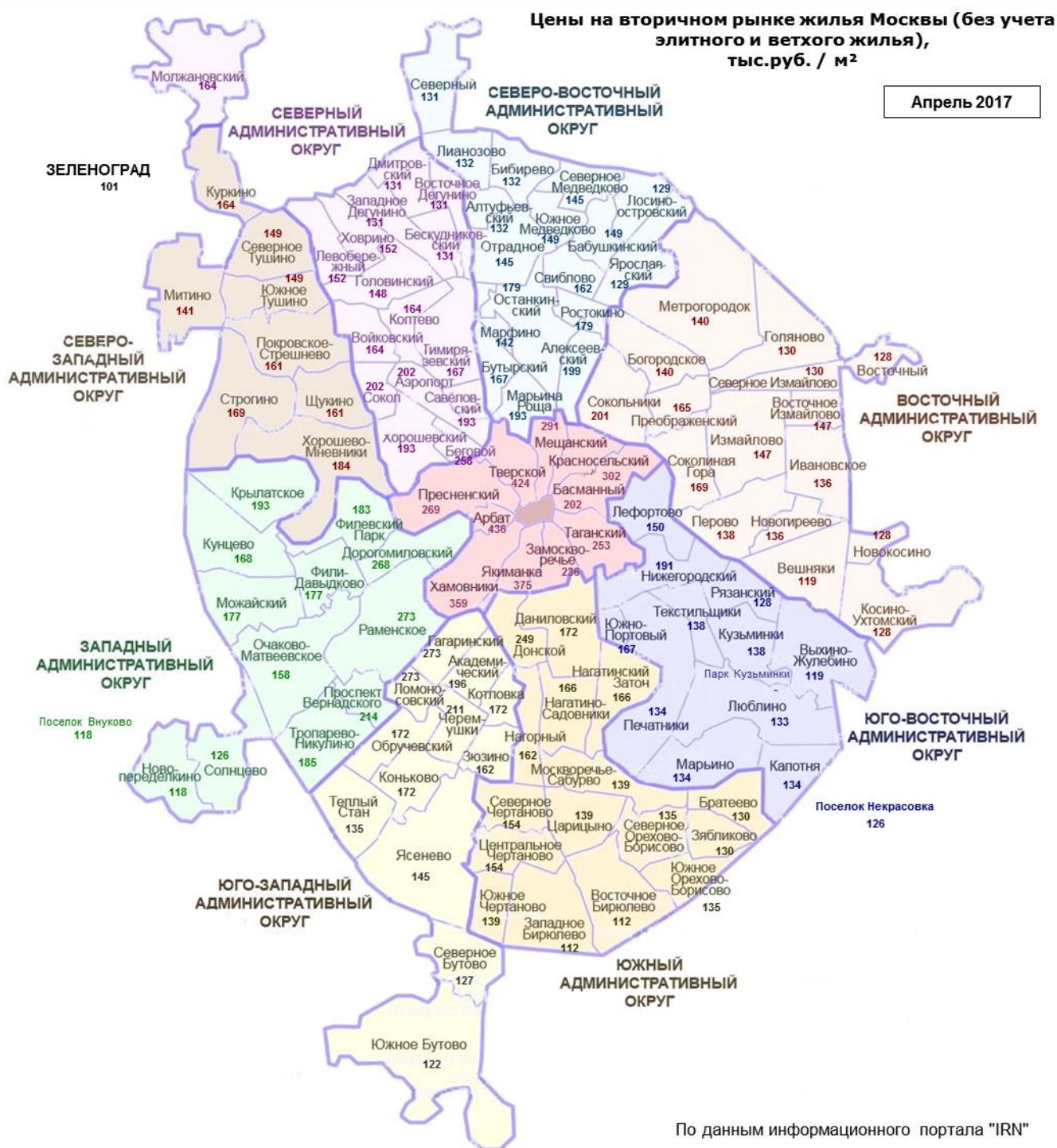
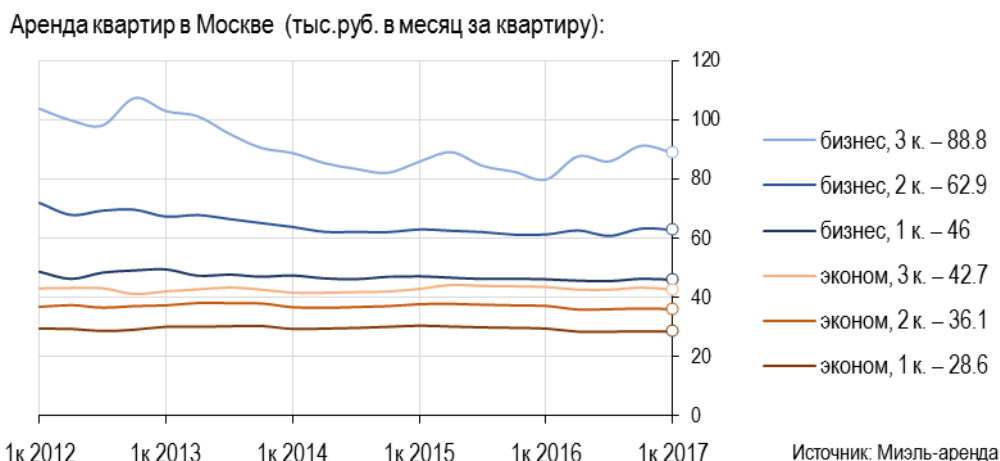


Рисунок 14



Аренда

Рисунок 15



Тенденции и прогнозы

«Борьба за покупателя между новостройками и «вторичкой» в 2017 г. продолжится, уверены риелторы. И здесь главным «оружием» вторичного рынка, не ограниченного порогом рентабельности, будет дальнейшее снижение цен на жилье, полагает Сергей Шлома.

По мнению специалистов аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», наибольшую угрозу вторичному рынку несет рост числа квартир в сданных новостройках, которые являются непосредственной и, как правило, более качественной альтернативой «вторичке». По данным «ИРН-Консалтинг», с конца 2014 г. количество готовых новостроек на рынке Москвы без учета ЦАО увеличилось с 73 до 117 корпусов, а число квартир в продаже в готовых новостройках - с 3 817 до 4 843 штук.

«За последние два года число квартир в готовых новостройках на рынке Москвы от ТТК до МКАД увеличилось примерно в 1,6 раза. В настоящее время на долю готового предложения приходится примерно четверть первичного рынка. Через два-три года при сохранении текущего уровня спроса эта доля может вырасти до 40-50%», – отмечает руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калюжнова.

(Источник: www.irn.ru/articles/39652.html)

«К настоящему времени геополитика и макроэкономика пришли к локальной точке равновесия, которая может просуществовать довольно долго. Значительное ухудшение или улучшение ситуации становится все менее вероятным. Все плохое, что могло случиться, уже случилось: конфликт на Украине, санкции, девальвация рубля. Поэтому сильно хуже, скорее всего, не будет, если дело не дойдет до полномасштабной войны, в чем никто не заинтересован. Однако и значительного улучшения ситуации ждать вряд ли стоит: надежды на отмену санкций, связанные с избранием Дональда Трампа президентом США, успели рассеяться, и всем стало ясно, что конфликт с Западом в таком «замороженном» состоянии может продолжаться еще много лет.

Рынок недвижимости адаптируется к этой новой реальности, связь между ним и макроэкономикой становится все более спорной и неоднозначной: в последние месяцы нефть отскочила выше \$50 за баррель, укрепился рубль, однако всплеска спроса на недвижимость не произошло, скорее наоборот – см. «Квартиры в Москве и Подмосковье: сильный рубль «съел» накопления потенциальных покупателей».

Первую скрипку среди факторов влияния на рынок недвижимости теперь играют объемы предложения и строительства, которые находятся на историческом максимуме. По данным компании «ИРН-Консалтинг», с 2014 г. общий объем предложения новостроек и апартаментов в Москве и Подмосковье увеличился примерно в полтора раза

(Читать полностью: <https://www.irn.ru/articles/39723.html>)

Выводы по вторичному рынку жилья

За год объем предложения вторичного рынка жилья снизился на 11%, что обусловлено высоким уровнем спроса в первой половине 2016 г. При этом ко второй половине года наиболее доступное предложение было вымыто с рынка, а нового предложения не поступало.

Поддержку спросу первой половины 2016 г. оказала стабилизация макроэкономической ситуации. Однако, с второй половины 2016 г. объем совершенных сделок на вторичном рынке был относительно невелик. Данная тенденция продолжилась и в 1 кв. 2017 г. Причиной этого стало ограниченность наиболее доступного и востребованного предложения, а также усиление конкуренции со стороны первичного рынка.

Средний уровень рублёвых цен вторичного рынка в течение года был достаточно стабилен – 200 тыс.руб./м² (+0.1% за год) или 3390 \$ /м² (+19% за год за счёт динамики курса валют).

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

В прогнозах аналитики сходятся во мнении, что спрос по-прежнему будет ориентирован на доступное жилье. При этом усилится конкуренция со стороны нового предложения. С другой стороны, на предложение влияет процесс обветшания и вывода старого фонда. В результате наблюдается баланс текущих цен. При этом 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.

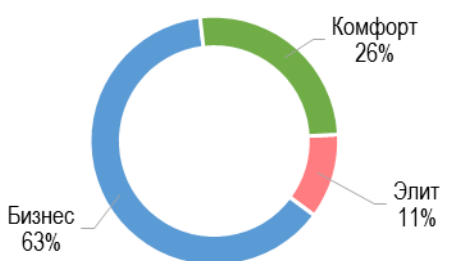
Предложение

Апартаменты сегодня предлагаются в 98 комплексах. Общий объем предложения составляет 8.7 тыс. лотов, снизившись за год на 15%. Общая площадь предлагаемых апартаментов – около 566 тыс.м².

(Источник: Метриум, БЕСТ-Новострой)

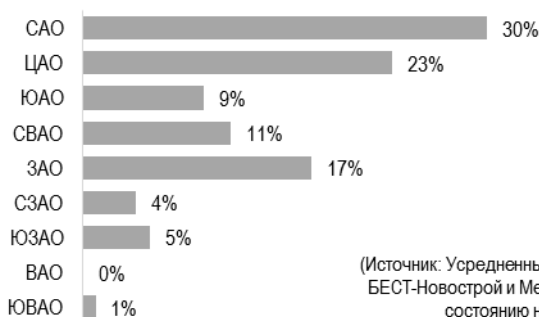
Рисунок 16

Предложение по классам (всего - 4.3 тыс. лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 1к 2017)

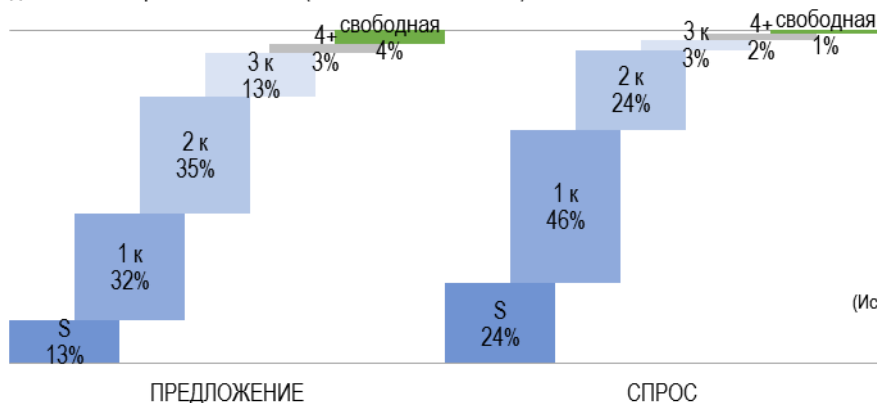
Предложение по округам (всего - 4.3 тыс. лотов):



(Источник: Усредненные данные БЕСТ-Новострой и Метриум, по состоянию на 1к 2017)

Рисунок 17

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



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 1к 2017)

«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».

«Также новой тенденцией первичного рынка апартаментов в 2016 г. стало увеличение предложения проектов с отделкой от застройщика в высокобюджетных проектах элитного и бизнес-класса. Ранее из-за высокой себестоимости и рисков, связанных с завышенными требованиями покупателей, только немногие застройщики предлагали полную отделку апартаментов в своих проектах».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

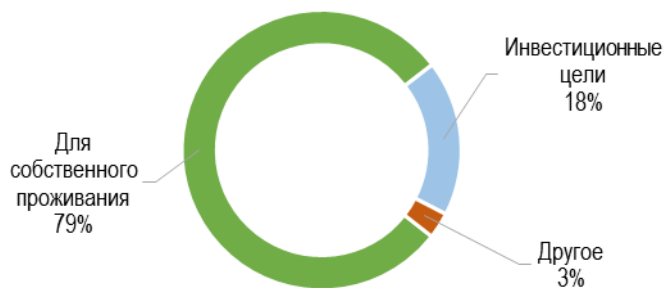
Спрос

«Рынок демонстрирует устойчивое развитие, чему во многом способствовали позитивные изменения в сфере законодательства, которые, безусловно, окажут влияние на увеличение спроса на апартаменты. В сентябре 2016 г. Мосгордума приняла законопроект о снижении установленной налоговой ставки на имущество для физических лиц, владеющих апартаментами, с 2% до 0,5%».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 18

Цели приобретения апартаментов:



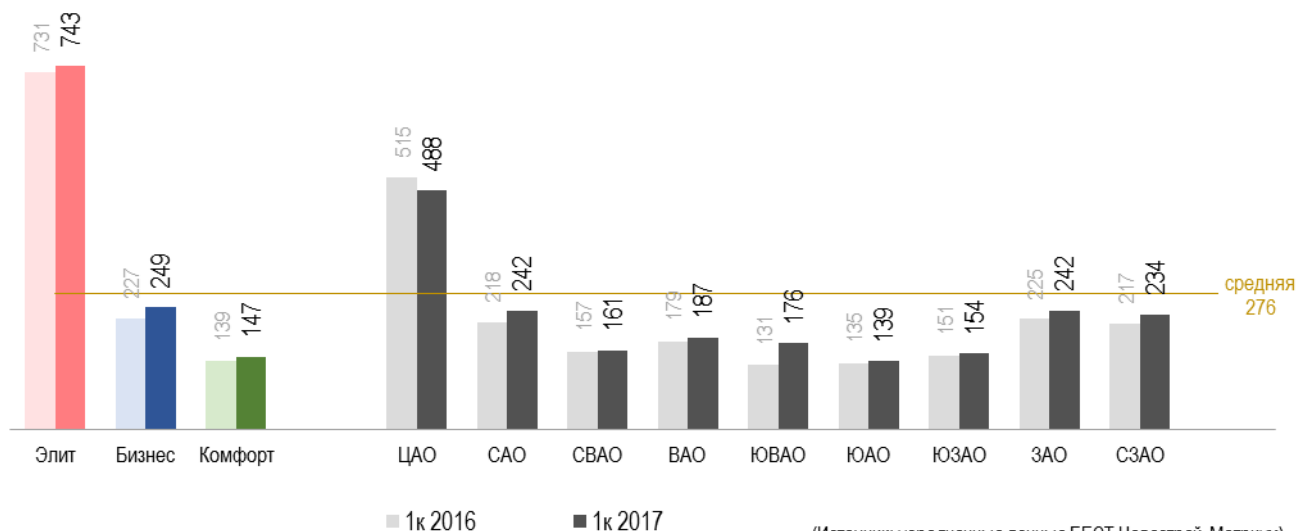
(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 1к 2017)

«... 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

Рисунок 19

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



(Источник: усредненные данные БЕСТ-Новострой, Метриум)

Наиболее доступные и наиболее дорогие предложения:

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Nabokov	Элитный	до 2 542 373	до 1 500 000 000
«Новый Арбат 32»	Элитный	до 2 200 000	до 914 760 000
«Кленовый дом»	Элитный	до 1 623 367	до 740 255 490
«Резиденция Тверская»	Элитный	до 1 600 000	до 440 000 000
НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Cleveland	Комфорт	от 129 010	от 2 298 156
«Царицыно-2»	Комфорт	от 98 500	от 2 421 090
«Восток»	Комфорт	от 136 340	от 2 600 000
«Золоторожский»	Комфорт	от 152 500	от 3 165 900

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Тенденции и прогнозы

«Снижение доли апартamentов. Несмотря на стабильно высокую динамику выхода новых проектов, объем предложения в сегменте сократился за год на 12%. На фоне продолжающегося увеличения количества экспонируемых квартир это привело к снижению доли апартamentов до 22%, что является самым низким показателем за последние четыре года.

Преобладание высокобюджетного сегмента. Рынок апартamentов по-прежнему остается высокобюджетным. Лоты бизнес- и элитного классов составляют преобладающую долю предложения – 78% (прирост за год – 3 п.п.). Причем, в условиях снижения реальных доходов населения, на рынке квартир отмечается обратная тенденция – увеличение доли массового сегмента (с 51% до 57%).

Рост цен. Средняя цена кв. м апартamentов продемонстрировала в 2016 году рост на уровне 9,2%. Нельзя игнорировать влияния существенных структурных изменений на положительную динамику общего показателя. Однако следует отметить, что и девелоперы активно повышали цены в своих проектах в течение всего года. Рост цен стал возможен благодаря высокой покупательской активности, несмотря на такие сдерживающие факторы, как отсутствие господдержки на рынке апартamentов и снижение бюджетов покупки квартир.

Прогноз на 2017 год:

В начале 2017 года вопрос со статусом апартamentов все еще остается открытым. Положительное решение по возможности регистрации в случае его принятия будет способствовать повышению ликвидности на рынке, в т.ч. увеличению интереса к проектам массового сегмента. Тем не менее, существенного изменения структуры предложения в условиях высокой конкуренции со стороны квартир комфорт-класса не произойдет. В большей степени апартamentы будут ориентированы на состоятельных покупателей. С целью выделить свой продукт среди конкурентов в проектах будут развиваться дополнительные опции, такие как отделка от застройщика и гостиничный сервис, представленный сегодня в единичных проектах».

(Источник: Метриум)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает устойчиво развиваться. За 2016 год вышло 26 новых проектов и за 1 кв. 2017 – 3 проекта. Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 98 комплексах, общий объем предложения составил 8.7 тыс. лотов (около 566 тыс.м²).

Наибольшее количество предлагаемых апартamentов в САО (30%), ЦАО (23%) и ЗАО (17%). В целом по Москве наиболее массовым является сегмент бизнес-класса – 63%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 26% и 11% соответственно.

За год увеличилось количество проектов, в которых апартamentы были юридически переведены в квартиры. Однако массового характера данная практика пока не получила (5 проектов).

Спрос на апартamentы стабильно высок, даже, несмотря на последствия кризиса прошлых лет и общее снижение платежеспособности населения. 18% сделок совершается в инвестиционных целях, и данный сегмент растёт. 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 – 147 т.р./м² (+6.5% за год),
- в бизнес-классе – 249 т.р./м² (+9.6% за год),
- в элит-классе – 743 т.р./м² (+1.7% за год).

Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.3-2.6 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 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 сентябре 2016 года закона о снижении налога на апартamentы с 2% до 0.5%.

4. Офисы

Предложение

Рисунок 20

Площадь качественных офисов за год увеличилась на 2.3% и составляет по разным оценкам 15.1-18.2 млн.м², в среднем – 16.5 млн.м²

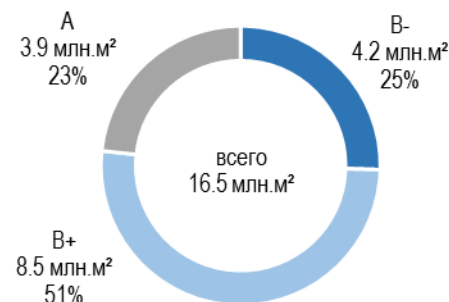
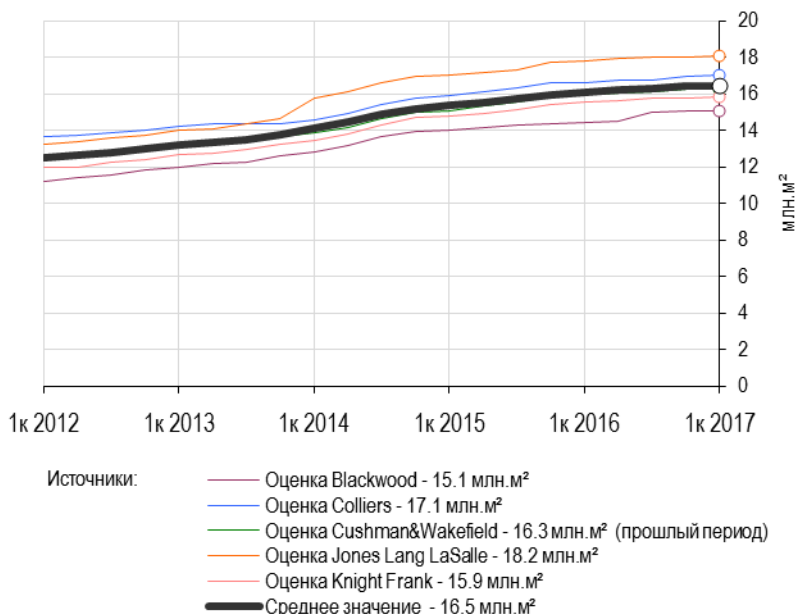
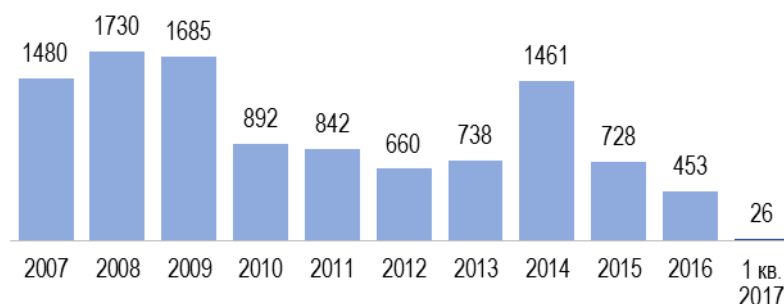


Рисунок 21

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



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

«Ввод офисов в 1-м квартале 2017 г. снизился до рекордно низкого квартального значения...

Были перенесены сроки ввода в эксплуатацию практически всех объектов, ранее запланированных к вводу на 1-й квартал. Даты ввода большинства объектов перенесены на вторую половину 2017 г.

Сохраняется ситуация низкого объема анонсированных офисных площадей в новых проектах. По-прежнему девелоперы анонсируют в основном строительство МФК, а также ТПУ с малыми долями офисной недвижимости.»

(Источник: Blackwood)

«Территориальная структура предложения и распределение офисных площадей по классам не изменились. Ввод новых объектов по-прежнему имеет децентрализованный характер, а общий объем существующего предложения сохраняет сегментацию 2015 г»

(Источник: Colliers)

«В силу сложной ситуации с реализацией офисных проектов некоторые из них были перепрофилированы в жилые.

По-прежнему достаточно большой объем (около миллиона кв. м) офисных помещений находится в стадии строительства. Однако активность на этих стройках низкая».

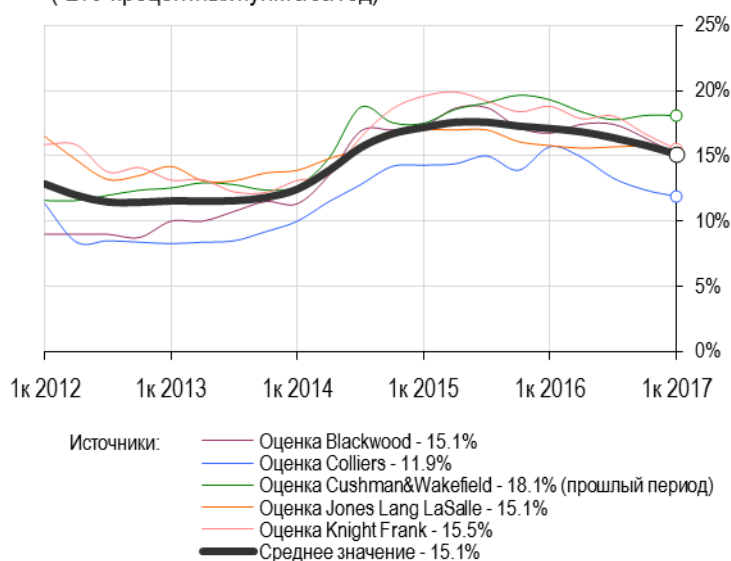
(Источник: Cushman & Wakefield)

«в 2017 г. прогнозируется дальнейшее снижение уровня вакантных площадей как в офисах класса А, так и в офисах класса В. При этом данный объем имеет неравномерное распределение: для центральных деловых районов характерен дефицит предложения, в то время как офисы, расположенные в удаленных деловых локациях, остаются незаполненными».

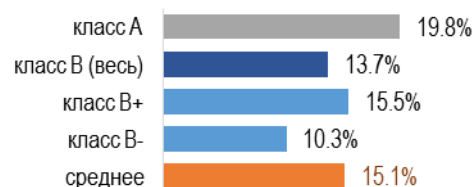
(Источник: Knight Frank)

Рисунок 22

Доля вакантных (свободных) офисных площадей составляет по разным оценкам 11.9-18.1%, в среднем – 15.1% (-2% процентных пункта за год)



Распределение долей вакантных площадей по классам:



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

Спрос

«Низкий объем ввода новых площадей и стабильный спрос на качественные офисы влияют на стабилизацию ситуации на рынке и восстановление баланса».

(Источник: Blackwood)

«В 2016 г. активность арендаторов офисных помещений определялась стремлением оптимизировать затраты на аренду. Результатом снижения арендных ставок в бизнес-центрах столицы стало увеличение спроса на офисные помещения, имеющие центральное расположение».

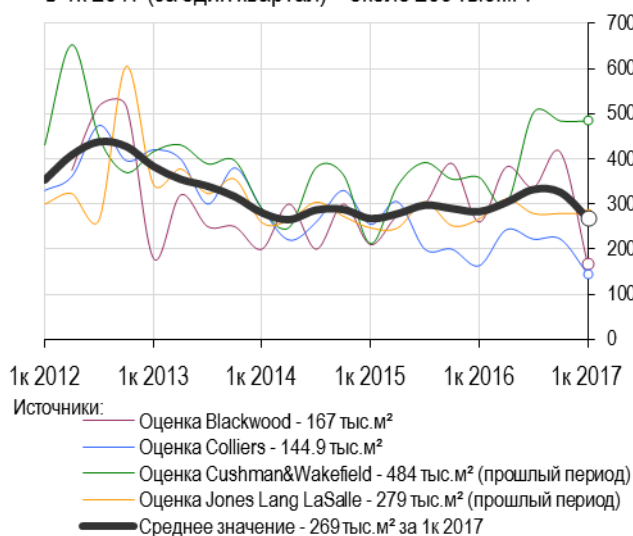
Тенденция увеличения спроса на небольшие офисные блоки подтверждается и средним размером сделки, который в I квартале 2017 г. составил 1 180 м².

Сделки по продлению текущих договоров аренды по-прежнему преобладают в общем объеме. их доля по итогам первых трех месяцев составляет почти 60%. При этом соотношение количества сделок по новой аренде и сделок по продлению договоров аренды составляет 80/20. Это значит, что крупные арендаторы предпочитают договариваться с собственниками о продлении, а спрос на новые офисные площади создают компании, которым нужны небольшие офисные блоки».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 23

Объем сделок по качественным офисам в Москве в 1к 2017 (за один квартал) – около 269 тыс.м²:

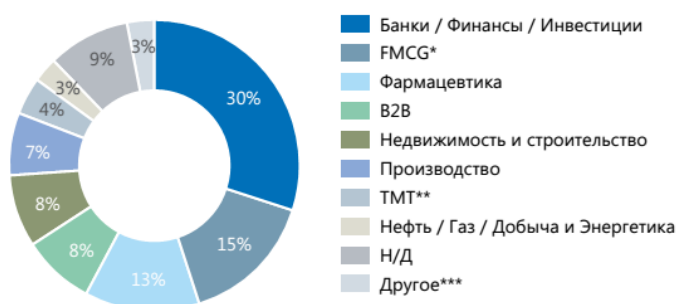


Баланс спроса и предложения офисов в Москве:



Рисунок 24

Распределение арендованных офисных площадей в зависимости от профиля компании и местоположения офисного здания



* Товары повседневного спроса

** Технологии/ Медиа/ Телекоммуникации

*** Транспорт и Логистика/ Некоммерческие организации

Источник: Knight Frank Research, 2017

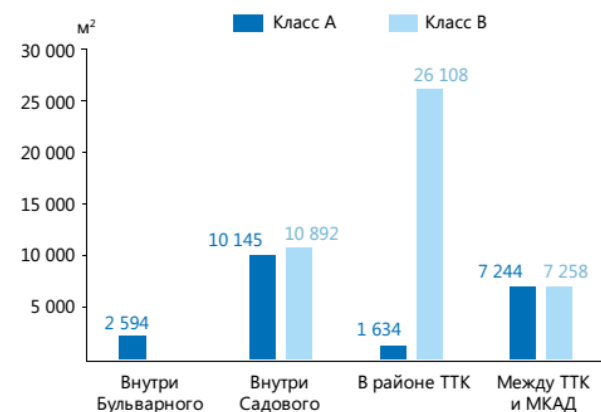
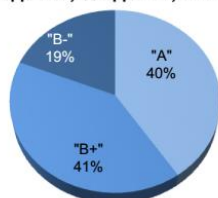


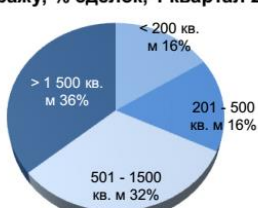
Рисунок 25

Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий, % сделок, 1 квартал 2017



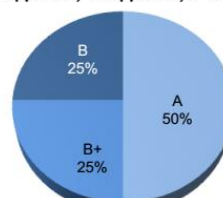
Источник: Blackwood

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу, % сделок, 1 квартал 2017



Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий, % сделок, 1 квартал 2017



Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу, % сделок, 1 квартал 2017

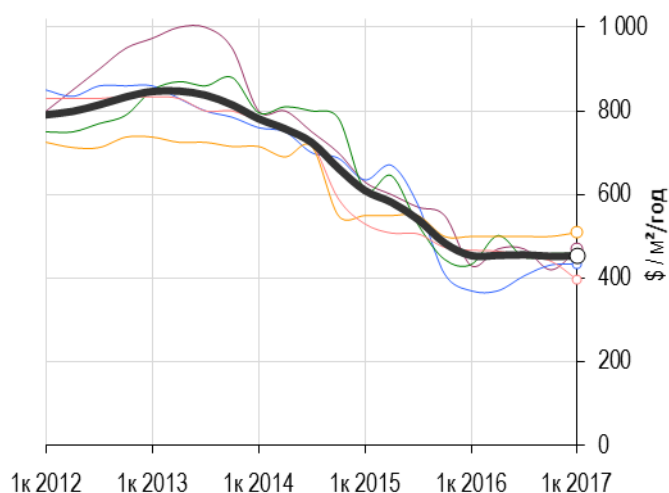


Источник: Blackwood

Арендные ставки

Рисунок 26

Долларовая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 454 \$ /м²/год (-0.1% за год)



Источники:

- Оценка Blackwood - 470 \$ /м²/год (180 - 1 270)
- Оценка Colliers - 434 \$ /м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 459 \$ /м²/год, прошлый период
- Оценка Jones Lang LaSalle - 510 \$ /м²/год (374 - 646)
- Оценка Knight Frank - 396 \$ /м²/год (170 - 765)
- Среднее значение

Рублёвая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 26.7 т.р./м²/год (-16% за год)

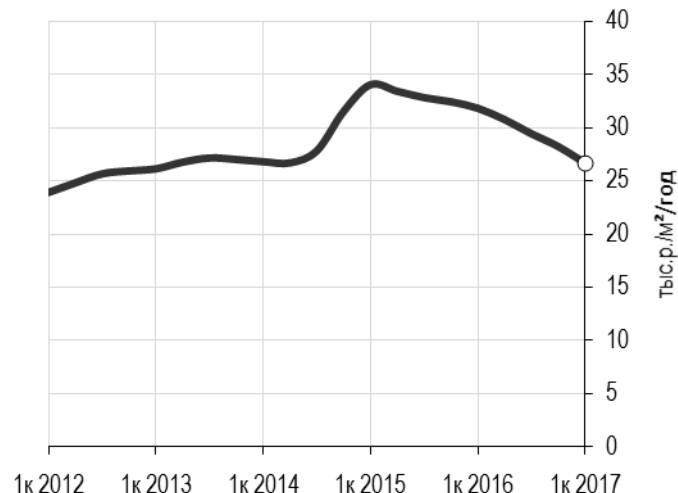
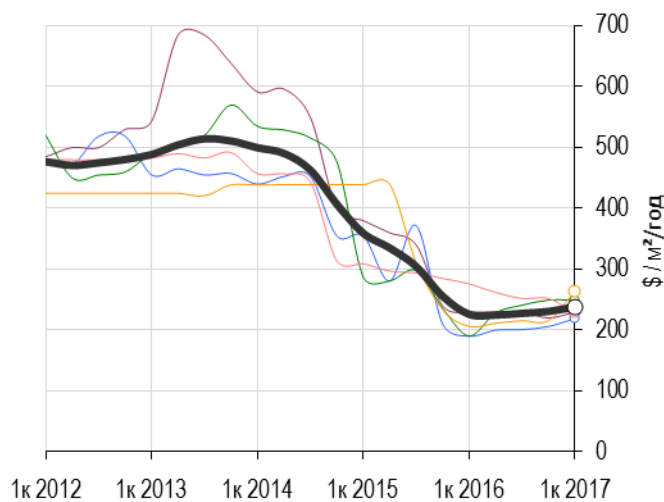


Рисунок 27

Долларовая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 238 \$ /м²/год (5.4% за год)



Источники:

- Оценка Blackwood - 230 \$ /м²/год (70 - 570)
- Оценка Colliers - 219 \$ /м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 249 \$ /м²/год, прошлый период
- Оценка Jones Lang LaSalle - 265 \$ /м²/год
- Оценка Knight Frank - 228 \$ /м²/год (119 - 595)
- Среднее значение

Рублёвая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 14 т.р./м²/год (-12% за год)

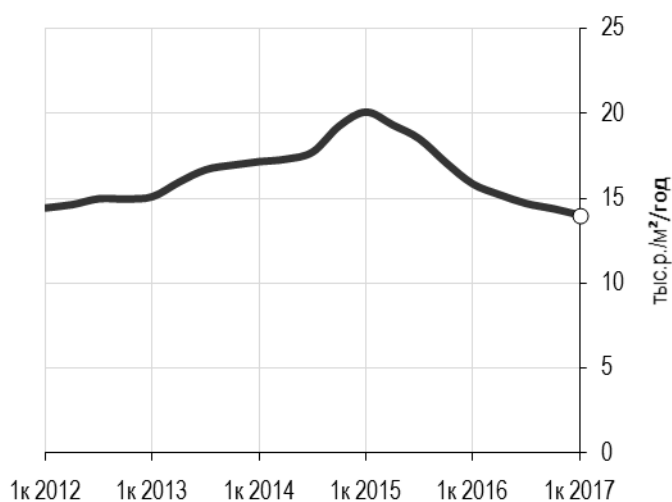
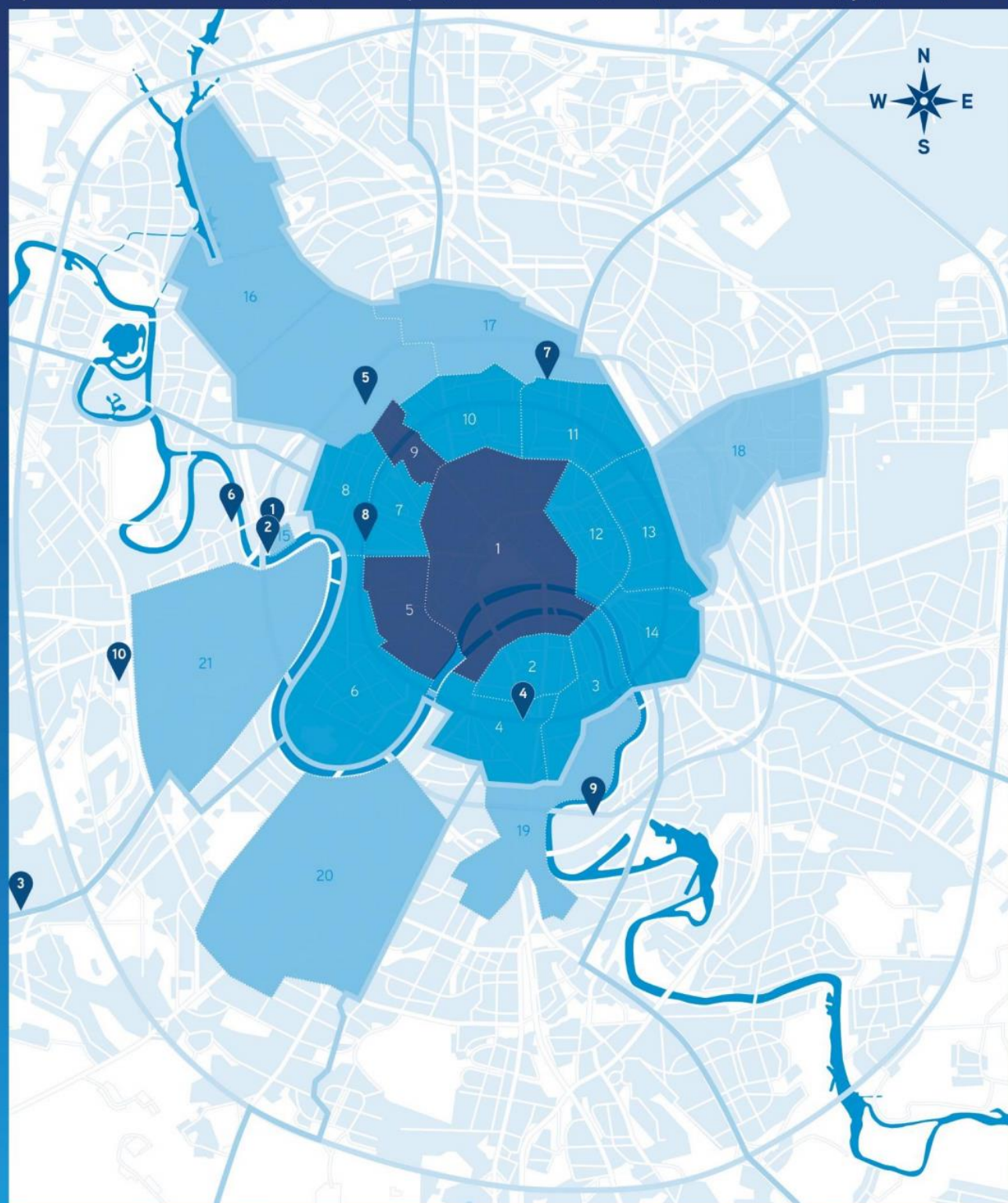


Рисунок 28

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидаемые к вводу до конца 2017



СУБРЫНОК	ВАКАНТНОСТЬ			СТАВКА, \$/м²/год			СУБРЫНОК	ВАКАНТНОСТЬ			СТАВКА, \$/м²/год		
	A	B+	B-	A	B+	B-		A	B+	B-	A	B+	B-
1, 5, 9 Премиум	15%	4%	3%	752*	457**	287**	Север	-	22%	5%	-	160**	141**
1-14 (кроме Премиум) ЦДР	14%	5%	6%	454**	385**	266**	Северо-восток	-	25%	2%	-	258**	100**
15 Москва-Сити	17%	7%	-	512*	435**	-	Северо-запад	15%	15%	5%	213*	132*	156**
16 Ленинградский	13%	13%	8%	415*	320*	140**	Запад	19%	6%	15%	250*	157**	133**
17 Суворовский	27%	14%	2%	338*	210*	245**	Восток	-	12%	6%	-	187**	130**
18 Электрозаводский	37%	11%	2%	240*	218**	164**	Юг	-	23%	7%	-	200*	151**
19 Тульский	0%	12%	10%	-	223*	169**	Юго-восток	50%	13%	7%	351*	153**	133**
20 Ленинский	34%	5%	8%	320*	326**	170**	Юго-запад	32%	22%	26%	242*	254*	101*
21 Кутузовский	2%	42%	1%	-	231*	194**	* предложения преимущественно в состоянии «под отделку» ** предложения преимущественно в состоянии «с отделкой»						

Источник: Colliers

Рисунок 29

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Объем предложения, тыс. м ²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %		Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %	
			\$/м ² /год	руб./м ² /год			\$/м ² /год	руб./м ² /год		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	712	39 186	21,3		459	24 309	9,3	
Садовое кольцо	СК Юг	950	431	23 715	16,4		525	27 814	10,4	
	СК Запад	286	–	34 125	16,5		–	24 322	14,7	
	СК Север	660	–	24 042	17,3		394	20 877	6,3	
	СК Восток	401	–	23 246	11,1		293	15 546	15,7	
	Хамовники	260	690	37 969	13,7		–	24 385	15,7	
	Ленинский	278	–	–	–		–	15 637	15,5	
	Тульский	985	–	–	–		–	13 468	9,7	
	Киевский	424	–	23 451	15,4		–	13 620	27,8	
	Пресненский	357	–	24 661	5,7		–	15 494	10,2	
	Проспект Мира	162	–	–	–		–	19 038	54,4	
	Тверской-Новослободский	752	578	31 765	19,5		387	20 493	10,1	
	Басманный	326	–	–	–		–	14 179	5,6	
	Таганский	175	–	–	–		362	19 185	10,2	
	Волгоградский	418	–	–	–		–	14 184	19,1	
	Лефортово	195	–	–	–		–	12 927	9,6	
ММДЦ «Москва-Сити»		913	524	28 794	20,3		–	–	–	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	627	–	25 000	16,3		–	12 035	15,4	
	ТТК-МКАД Северо-Запад	692	460	25 290	11,3		–	15 047	20,9	
	ТТК-МКАД Юг	1 152	–	–	–		–	10 465	13,6	
	ТТК-МКАД Запад	565	–	–	–		296	15 664	13,4	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	626	–	11 643	32,8		–	14 016	16,1	
	ТТК-МКАД Восток	453	–	–	–		–	9 000	7,6	
	ТТК-МКАД Преображенский	291	–	13 286	60,8		–	14 831	22,2	
МКАД	МКАД Север	376	–	–	–		–	6 990	17,3	
	МКАД Северо-Запад	308	–	10 808	44,6		–	6 724	26,1	
	МКАД Юг	260	–	–	–		–	9 789	37,9	
	МКАД Запад	1 789	307	16 871	16,5		–	10 402	18,0	
	МКАД Юго-Запад	215	–	11 643	37,9		–	8 003	12,6	
	МКАД Восток	248	–	–	–		–	3 237	0,8	
Итого		15 856	424	23 302	20,1		253	13 430	14,0	

* Без учета операционных расходов и НДС (18%)

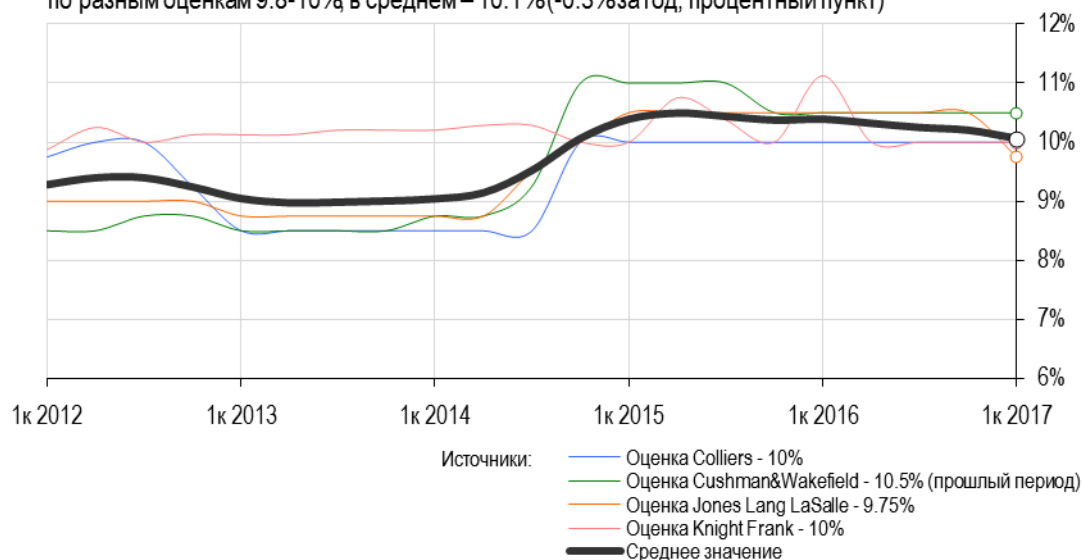
Источник: Knight Frank Research, 2017

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков.

Рисунок 30

Ставка капитализации для офисной недвижимости Москвы:
по разным оценкам 9.8-10% в среднем – 10.1%(-0.3%за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«В основном девелоперы анонсировали строительство МФК с малыми долями офисной недвижимости. В результате ожидается рекордное снижение объема ввода офисов в 2018-2019 гг.

...При условии стабилизации рынка, восстановление темпов строительства и рост количества анонсируемых объектов начнется не ранее 2018 г.»

(Источник: Blackwood)

«В динамике спроса будет наблюдаться умеренный рост в пределах 10%».

(Источник: Colliers)

«По-прежнему сохраняется высокая вероятность переноса сроков вывода на рынок новых бизнес-центров, заявленных на текущий год, на более позднее время. При этом отдельные девелоперы, проекты которых располагаются в высоколиквидных локациях, заявляют о возобновлении строительства «замороженных» ранее проектов. тем не менее говорить о том, что это станет новым трендом в 2017 г., пока рано, так как доля вакантных площадей еще слишком высока...

В 2017 г. мы ожидаем стабилизации ставок в офисных центрах класса а. несмотря на наблюдаемую по итогам I квартала 2017 г. положительную коррекцию запрашиваемых ставок аренды на офисы класса в, мы не ожидаем их существенного роста в 2017 г. в целом по рынку. При этом в отдельных деловых районах, пользующихся наибольшим спросом, возможен рост ставок аренды, а собственники менее востребованных бизнес-центров будут вынуждены и дальше снижать ставки и быть более гибкими в переговорах с потенциальными арендаторами.

В целом, при условии сохранения стабильности со стороны внешних экономических и политических факторов мы не ожидаем каких-либо существенных изменений на офисном рынке в 2017 г. его участники продолжают занимать выжидательные позиции и будут с осторожностью наблюдать за сигналами, которые им посылает рынок. какие-либо изменения на рынке возможны в конце года, а также в 2018 г., что может быть связано в том числе и с приближающимся в 2018 г. очередным выборным циклом в стране.»

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за 2016 г. составил около 470 тыс.м² и за 1 кв. 2017 – 26 тыс.м², что является рекордно низким показателем за последнее десятилетие. 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.

При этом в строительной активности последних лет прослеживалась тенденция децентрализации. В результате на текущий момент в центральных районах наблюдается дефицит качественных новых офисов, а в периферийных районах – напротив, видна избыточность предложения.

В динамике спроса произошел разворот, после падения последних двух лет. Количество сделок возросло относительно прошлого года, крупные компании наращивают ликвидные инвестиционные активы. Также росту спроса способствуют достаточно гибкие коммерческие условия и дополнительные опции, предлагаемые собственниками недвижимости, желающими удержать арендаторов. В результате за истекший год баланс спроса и предложения стабилизировался, предопределив тенденцию роста.

Средние значения арендных ставок стабилизировались в долларах (после падения прошлых лет) и снизились в рублях (но в меньшей степени, чем годом ранее), отражая динамику курсов валют. Текущие средние ставки следующие:

- в классе «А» – 26.7 тыс.руб./м²/год (-16% за год) или 454 \$ /м²/год (-0.1% за год);
- в классе «В» – 14.0 тыс.руб./м²/год (-12% за год) или 238 \$ /м²/год (+5.4% за год).

Незначительное снижение ставок капитализации (до текущего значения – 10.1%) свидетельствует о постепенном снижении 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 11.6 млн.м², годовой прирост составил 1338 тыс.м² (+14.3%). Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 5.4 млн.м², годовой прирост составил 451 тыс.м² (+9.1%).
Отношение GLA / GBA = 47%.

Рисунок 31

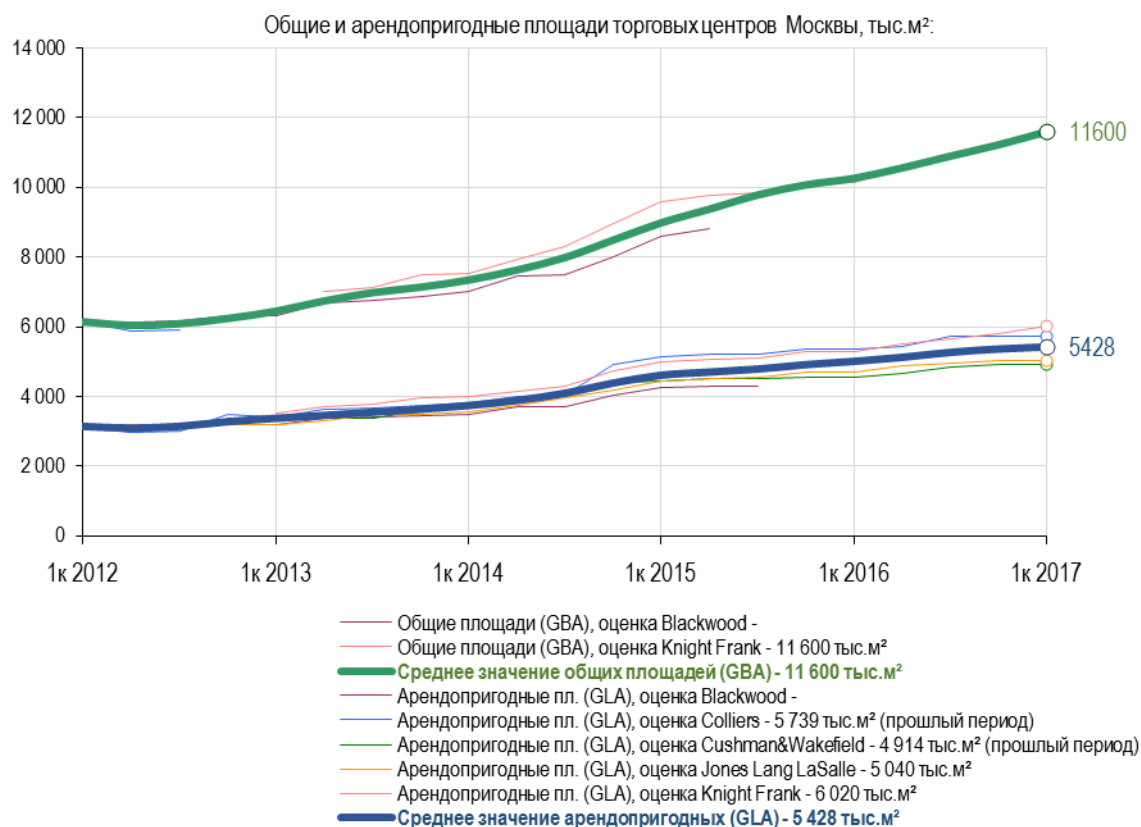
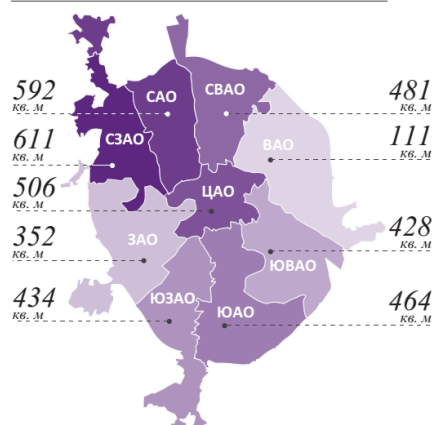


Рисунок 32

Объем торговых площадей на тысячу жителей в городах России



Насыщенность торговыми площадями по округам Москвы на тысячу жителей



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«Восходящий рыночный тренд, наметившийся еще в начале 2016 г., продолжает сохраняться: темпы поглощения новых площадей остаются высокими. Как правило, в новых качественных торговых объектах показатель доли вакантных площадей за год эксплуатации снижается в десятки раз».

(Источник: Knight Frank)

«В 2016 г. на российский рынок вышли 33 международных бренда, 29 из которых открыли свои первые монобрендовые магазины в Москве.

В I квартале 2017 г. на рынок Москвы вышло 9 новых международных брендов, 8 из которых открыли свои первые магазины в торговых центрах...

Москва остается приоритетным рынком для выхода в Россию международных брендов, как наиболее развитый, относительно стабильный и платежеспособный рынок страны.

Еще минимум 10 международных ритейлеров в 2016 г. заявляли о своих планах по выходу на российский рынок, однако открытие их магазинов и предприятий общепита так и не состоялось.

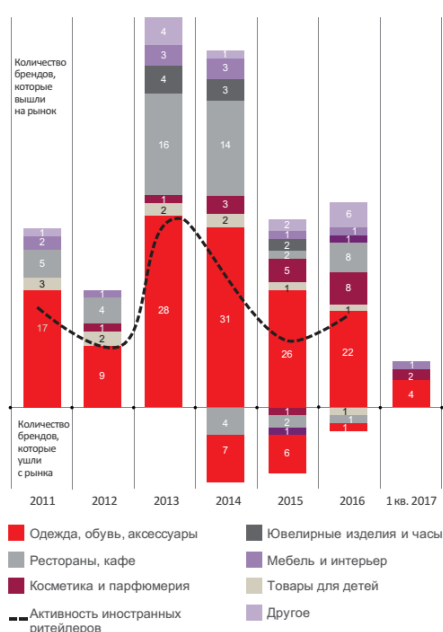
Сокращение числа выходов новых брендов свидетельствует о сохраняющихся сдержанных взглядах иностранного ритейла на российский рынок, сформировавшихся в результате изменившейся экономической ситуации, и, как следствие, значительно возросших рисков выхода на новый рынок (двукратное падение курса национальной валюты, стабильное снижение покупательной способности населения, изменение структуры расходов населения в пользу товаров первой необходимости и т.п.)

Позитивным трендом является то, что число брендов, покидающих российский рынок, сокращается».

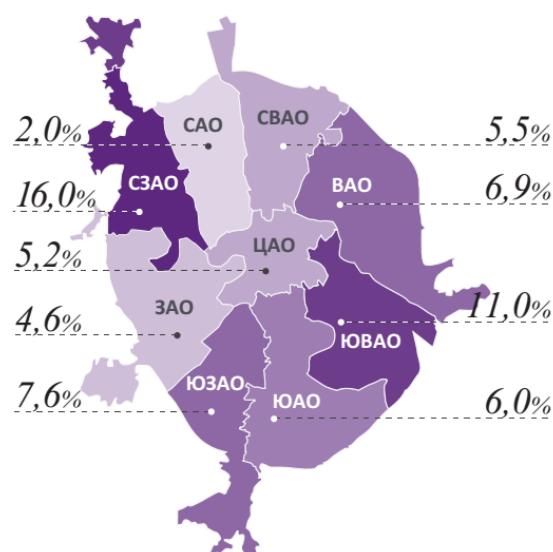
(Источник: Colliers)

Рисунок 33

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



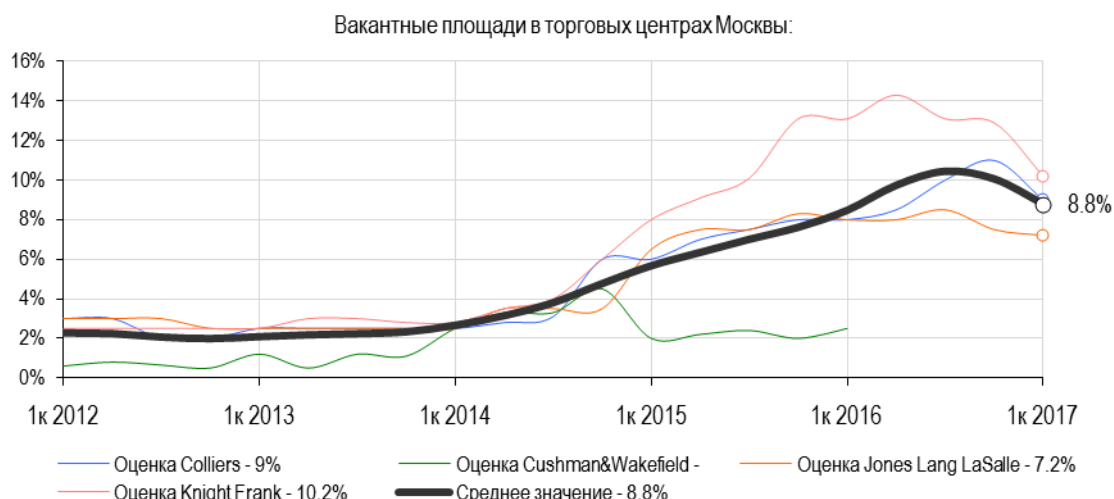
Доля вакантных площадей по округам Москвы



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Доля вакантных (свободных) арендопригодных площадей в торговых центрах Москвы составляет 8.8%. Изменение за год: рост на +0.9% (процентных пункта):

Рисунок 34



Арендные ставки

«В 2016 г. в новых торговых центрах впервые с 2013 г. зафиксирован рост рублевых ставок аренды как запрашиваемых собственниками, так и подтверждаемых арендаторами. обязательными условиями для инициирования данного процесса являются хорошая локация торгового объекта и качественный состав арендаторов.

Наблюдается значительное повышение уровня ставок аренды в торговых центрах, собственники которых приняли решение о модернизации объекта: как правило, в подобных центрах величина подтверждаемой арендаторами ставки значительно увеличивается не только относительно прежних коммерческих условий, но и в сравнении со среднерыночными показателями».

(Источник: Knight Frank)

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

Рисунок 35

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль арендатора	Диапазон базовых арендных ставок, руб./м²/год*	% от товаро-оборота
Гипермаркет (> 7 000 м²)	3 000–10 000	1,5–4
DIY (> 5 000 м²)	3 000–9 000	4–6
Бытовая техника (1 300–4 000 м²)	6 000–18 000	2,5–5
Спортивные товары (1 000–6 000 м²)	6 000–10 000	6–8
Детские товары (1 000–2 000 м²)	6 000–15 000	8–12
Операторы галереи профиля «одежда» (400–1 000 м²)	0–40 000	4–14
Операторы галереи профиля «обувь» (300–500 м²)	0–45 000	7–12
Досуговые концепции (1 000–4 000 м²)	0–8 000	9–12
Общественное питание (food-court)	45 000–150 000	12–15
Общественное питание (рестораны)	0–25 000	10–12

* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров
Источник: Knight Frank Research, 2017

Максимальные ставки аренды в городах Европы

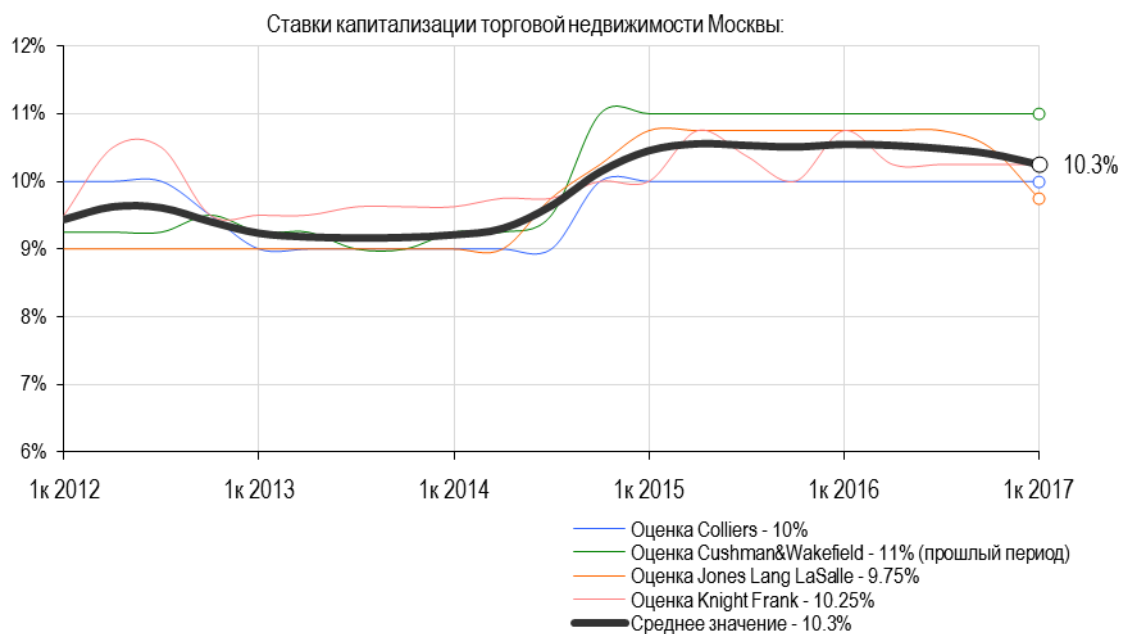
долл. США / кв. м / год

Москва	3 316
Лондон	3 254
Дубай	2 461
Париж	2 460
Мюнхен	1 796
Брюссель	1 711
Варшава	1 668
Дублин	1 611
Берлин	1 604
Лиссабон	1 540
Франкфурт	1 476
Прага	1 476
Глазго	1 464
Осло	1 455
Гамбург	1 411

Ставки капитализации

Средняя ставка капитализации для торговых центров Москвы составляет 10.3%, показывая за год снижение на -0.4% (процентных пункта).

Рисунок 36



Тенденции и прогнозы

«Прогноз по основным макроэкономическим показателям (оборот розничной торговли и общественного питания и доходы населения) остается консервативным, но уже ожидается выход в позитивную зону - как минимум сохранение уровня завершившегося года, возможно небольшой рост.

Если 2015 год прошёл под эгидой оптимизации операционной деятельности, сокращения количества магазинов и значительной, а часто и полной, заморозки планов развития, то 2016 год принёс торговым сетям сначала зыбкую устойчивость, а потом и сдержанный оптимизм. Мы ожидаем, что в следующем году активность операторов сохранится. Возможно к концу года наметится рост арендных ставок в прайм-торговых центрах на фоне улучшения общих настроений на рынке и восстанавливающийся потребительской активности.

В общем по рынку рост арендных платежей не будет значительно превышать размер индексации, зафиксированный в договорах аренды.

Несмотря на то, что к концу года уровень свободных площадей незначительно сократился, в 2017 году он скорее всего вернется к уровню первой половины 2016 года ввиду ввода в эксплуатацию новых торговых объектов. В то же время, недавно построенные объекты постепенно заполняют площади арендаторами, что позволяет сохранять равновесие.

В целом темпы ввода новых площадей сокращаются (в 2017-2018 гг. мы увидим продолжение этой тенденции), но все чаще анонсируются проекты с более отдаленными сроками реализации, среди них есть крупномасштабные, значительная их часть планируется к реализации в составе развития территорий ТПУ».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Ежегодное снижение объемов ввода торговых площадей в Московском регионе, наблюдаемое в последние несколько лет, может оказать на рынок недвижимости положительный эффект. Сокращение предложения новых площадей на фоне динамичного заполнения торговых центров, открывшихся в период 2014–2016 гг., а также постепенного восстановления спроса со стороны ритейлеров приведет к ощутимому снижению вакансии в краткосрочной перспективе».

(Источник: Colliers)

«Можно отметить несколько интересных фактов, которые характеризуют развитие рынка торговой недвижимости столицы. Так, около 30% от общего объема торговых площадей вышли на рынок в 2014–2016 гг. Кроме того, наблюдается естественное устаревание торговых объектов: по нашим оценкам, к 2020 г. более 40% площадей московского рынка будет нуждаться в обновлении или редевелопменте. Также в поведении столичного покупателя произошли перемены, повлекшие за собой изменения в концепции торговых объектов. Несмотря на достигнутую высокую концентрацию торговых площадей, — около 50% предложения столичного региона сформировано объектами с GLA более 40 тыс. кв.м — интерес к девелопменту крупных торговых центров сохраняется.

Кроме того, необходимо отметить несколько факторов, свидетельствующих о позитивных изменениях рыночной конъюнктуры для девелоперов: так, наблюдается сокращение доли вакантных площадей, рост интереса к столичным проектам со стороны международных операторов, а в наиболее востребованных торговых центрах создаются предпосылки для повышения рублевых ставок аренды».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку торговых центров

Объем ввода новых торговых центров в Москве за 2016 год составил 1125 тыс.м² (общестроительных) или 392 тыс. м² (арендопригодных), а в 1 кв. 2017 г. – 375 и 62 тыс.м², соответственно. Это значительно ниже чем объемы предшествующих нескольких лет, а также ниже изначально запланированных, что вызвано пересмотром девелоперами стратегий развития и переориентацией потенциальных арендаторов с открывающихся объектов на уже существующие.

Со второй половины 2016 г. впервые с начала кризиса стала наблюдаться тенденция к восстановлению спроса. Однако уровень вакантных (свободных) площадей по-прежнему достаточно высок – 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.

Одновременно с этим, невысокие темпы ввода новых площадей и тенденция к снижению вакантности стимулируют рост арендных ставок в рублевом исчислении. Продолжает расширяться спектр условий договоров аренды в пользу арендатора – льготные ставки, рублёвые расчёты, короткие сроки (от 3 месяцев), рост доли сар-ставок (процент от товарооборота). Одновременно с этим к концу 2016 года был отмечен рост арендных ставок в торговых центрах, имеющих хорошее расположение, а также в тех объектах, собственники которых провели модернизацию.

Снижение уровня ставок капитализации свидетельствует о стабилизации инвестиционных рисков для торговой недвижимости.

В перспективе 2-3 лет 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

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

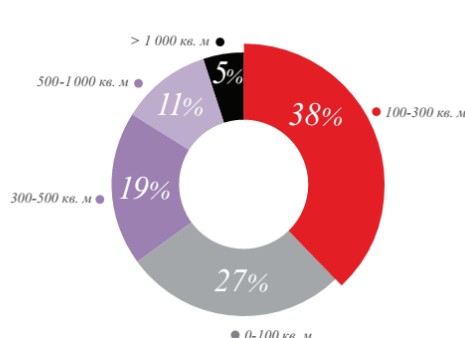
(Источник: Colliers)

Рисунок 37

Распределение спроса по профилю арендатора



Распределение спроса по размеру помещений (кв. м)



(Источник: Jones Lang LaSalle)

«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)

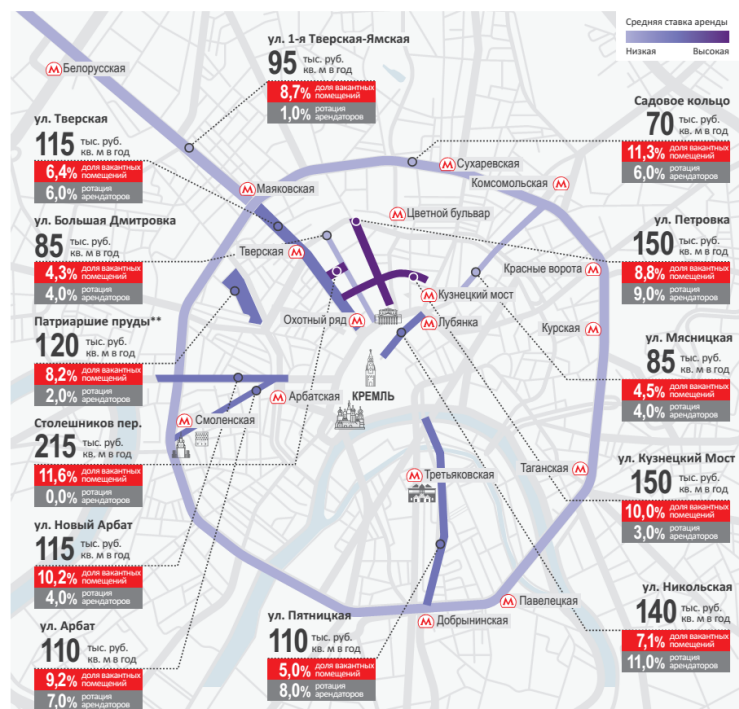
Арендные ставки

«В 4 кв. 2016 года максимальная ставка аренды на основных торговых улицах Москвы осталась неизменной, составив 250 тыс.руб./кв.м/год. Стоит отметить небольшой рост ставок на Новом Арбате и Тверской улицах, в том числе в результате проведенной летом 2016 года реконструкции».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 38

Средние ставки аренды* и доли вакантных помещений в основных торговых коридорах Москвы



*Рассматриваются ставки экспонирования помещений площадью 100-300 кв. м прямоугольной формы с отдельным входом и витриной, расположенные на первом этаже. В случае с неэкспонированными помещениями или помещениями большей площади ставка поделяет коридор.

**Центральная часть Патриарших прудов, ограниченная Ериковским, Малым Патриаршим и Спиридоньевским переулками, а также Малой Бронной до пересечения со Спиридоньевским.

Арендные ставки в городах Европы

долл. США / кв. м / год

Париж	23 531
Лондон	20 136
Милан	4 706
Мюнхен	4 621
Берлин	4 492
Рим	4 278
Москва	4 251
Франкфурт	3 979
Дюссельдорф	3 722
Гамбург	3 594
Копенгаген	3 452
Дублин	3 442
Барселона	3 414
Мадрид	3 363
Кельн	3 273
Штутгарт	3 209
Амстердам	3 155
Осло	2 736
Лион	2 674
Стокгольм	2 567

(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...

Стремительный темп жизни в большом городе стимулирует открывать новые форматы магазинов готовой продукции. Например, отметим появление новой сети магазинов-кулинарий «Все готово». В тоже время набирает популярность европейский формат продуктовых магазинов. Так, например, наблюдается экспансия магазинов Allfoods, воплотивших традиционные форматы европейской торговли и витрин.

Международные fashion-ритейлеры продолжают открывать свои флагманские магазины на центральных улицах столицы, обеспечивая тем самым эффективное позиционирование бренда».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail

В формате street retail в 2016 г. и 1 кв. 2017 г. 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.

С 2015 года 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 39

Площадь качественных складов Московского региона за год увеличилась на 6.5% и составляет по разным оценкам 12.2-12.9 млн.м², в среднем – 12.7 млн.м²

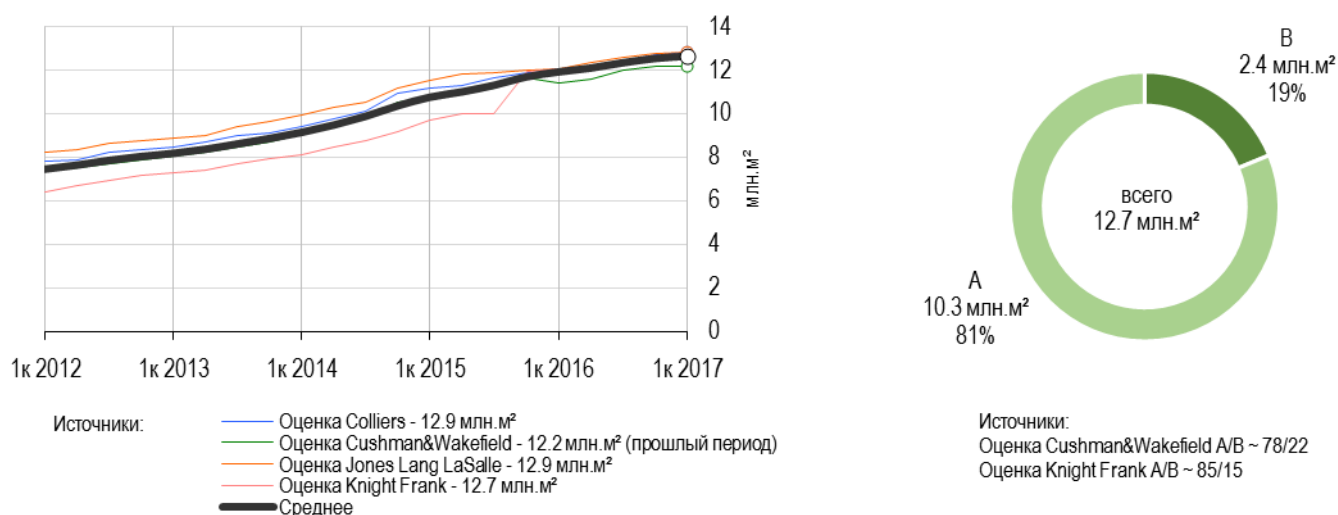
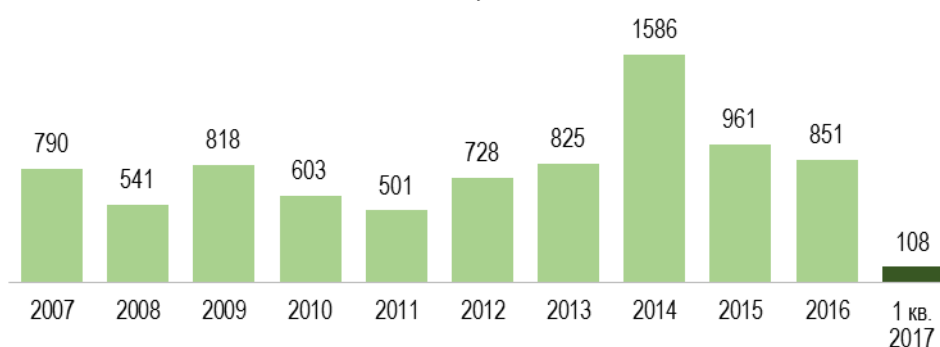


Рисунок 40

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



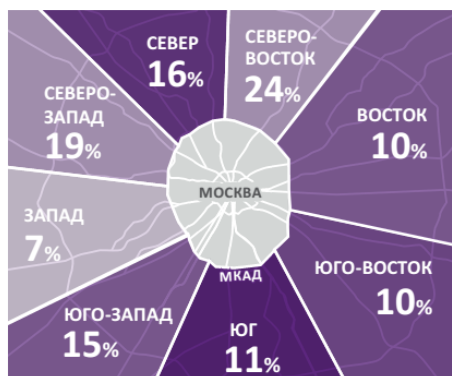
Источники: усредненная оценка данных Colliers, Cushman&Wakefield, Jones Lang LaSalle, Knight Frank

«Наибольшая доля в объеме введенных в эксплуатацию в 2016 г. и 1 кв. 2017 г. площадей пришлось 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».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 41

Распределение вакансий по направлениям, 1 кв. 2017 г.



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Крупнейшие объекты класса А, введенные в 1 кв. 2017 г.



Спрос

«В связи с тем, что московский рынок складской недвижимости на протяжении 2016 г. характеризовался высоким предложением готовых к въезду объектов, мы наблюдали преобладание сделок по аренде и покупке готовых объектов. При этом наибольшее количество сделок в 2016 г. (72% от общего количества) было заключено в южных направлениях Московского региона...

Количество сделок за первые три месяца 2017 г. сопоставимо с результатами I квартала прошлого года, что иллюстрирует серьезное уменьшение (на 41%) среднего размера заключавшихся в начале года сделок».

(Источник: Colliers)

«Снижение оборотов розничной торговли оказывает сильное влияние не только на рынок ритейла, но и на складской рынок. Реализовавшие в 2015 году свой отложенный спрос торговые операторы продолжили в 2016 году оптимизировать расходы. При этом спрос с их стороны сокращается. Развитие внутреннего производства и логистики слабо влияет на рынок -запросов много, но требуемые площади небольшие. Компенсировать сокращения спроса со стороны розничного сегмента они не могут.

Реагируя на изменение рынка, девелоперы сокращают темпы спекулятивного строительства, начинают строительство новых проектов после заключения предварительных договоров аренды или продажи».

(Источник: Cushman & Wakefield)

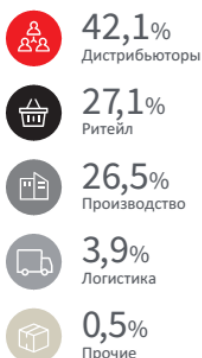
«Средний размер сделки по итогам I квартала 2017 г. составил 10,5 тыс. м², что в целом соответствует сложившейся практике, когда крупные сделки не происходят в начале года, а также тому факту, что крупные игроки уже воспользовались текущей ситуацией на рынке для аренды или покупки необходимых им площадей

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 42

Спрос по расположению и отраслям

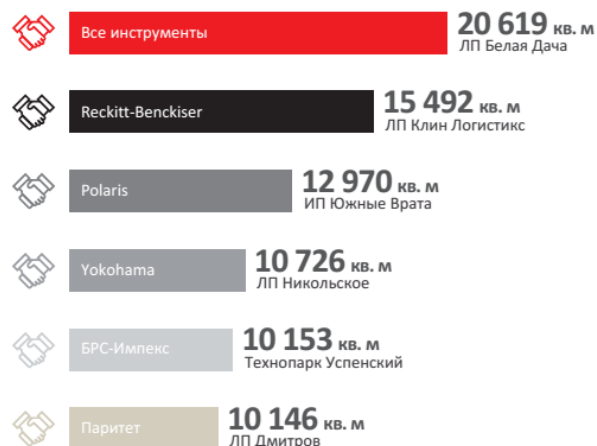
По отраслям



По расположению



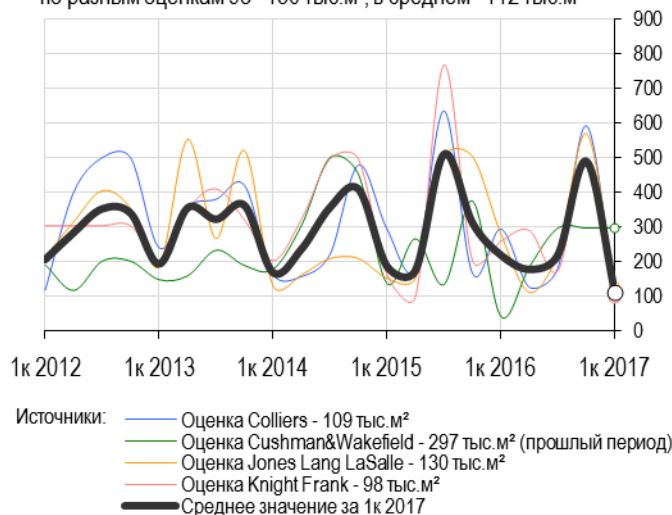
Крупнейшие сделки



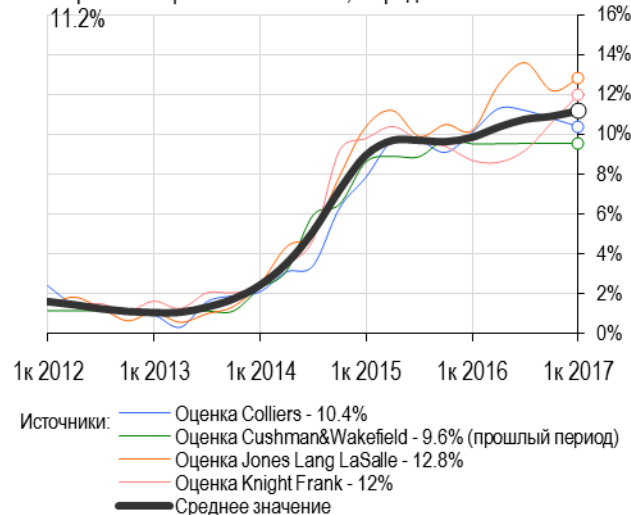
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 43

Объем сделок по складским помещениям в 1к 2017 составил по разным оценкам 98 - 130 тыс.м², в среднем - 112 тыс.м²



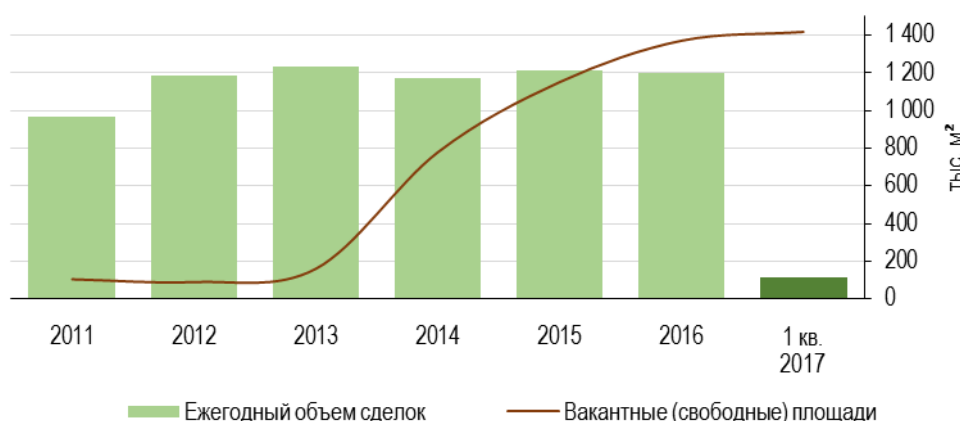
Доля вакантных складских площадей составляет по разным оценкам 10.4 - 12.8%, в среднем - 11.2%



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

Рисунок 44

Баланс спроса и предложения качественных складов Московского региона (тыс.м²):



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. Долгосрочные контракты на 5–7 лет заключаются с условием обязательного досрочного расторжения, на котором настаивают арендаторы. в целях сохранения имеющихся арендаторов, а также привлечения новых девелоперы демонстрируют гибкость в отношении коммерческих условий: применяются, например, увеличение арендных каникул или рассрочка платежей по договору».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 45

Долларовая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 64 \$ /м²/год (10% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 3700 руб./м²/год (-7.6% за год)

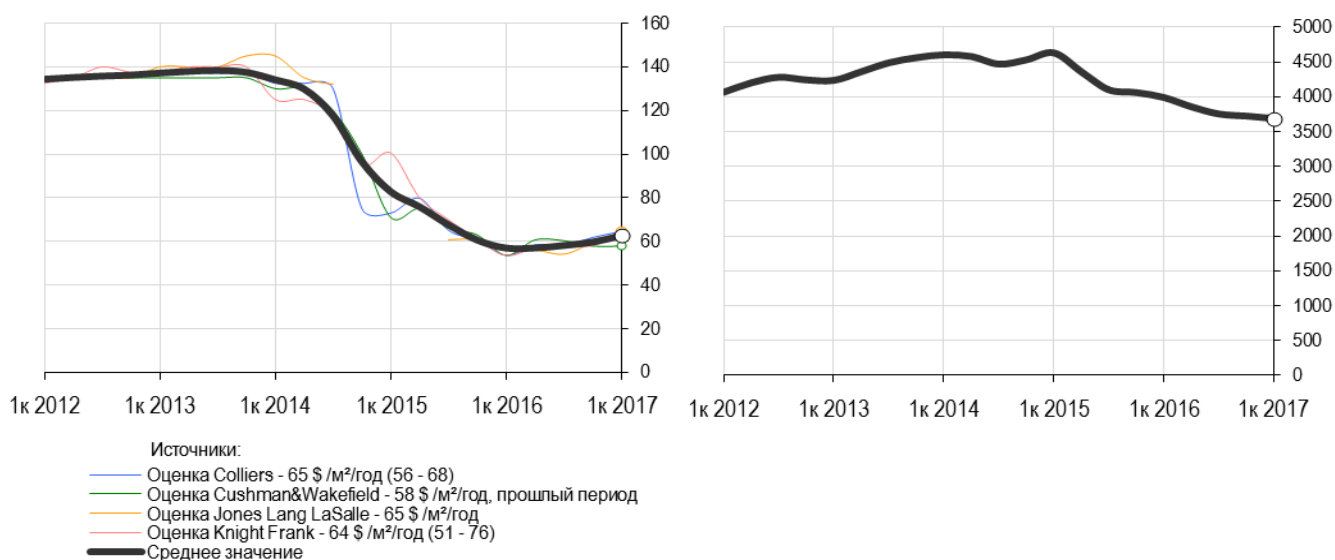


Рисунок 46

Долларовая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 47 \$ /м²/год (0.2% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 3100 руб./м²/год (-16% за год)

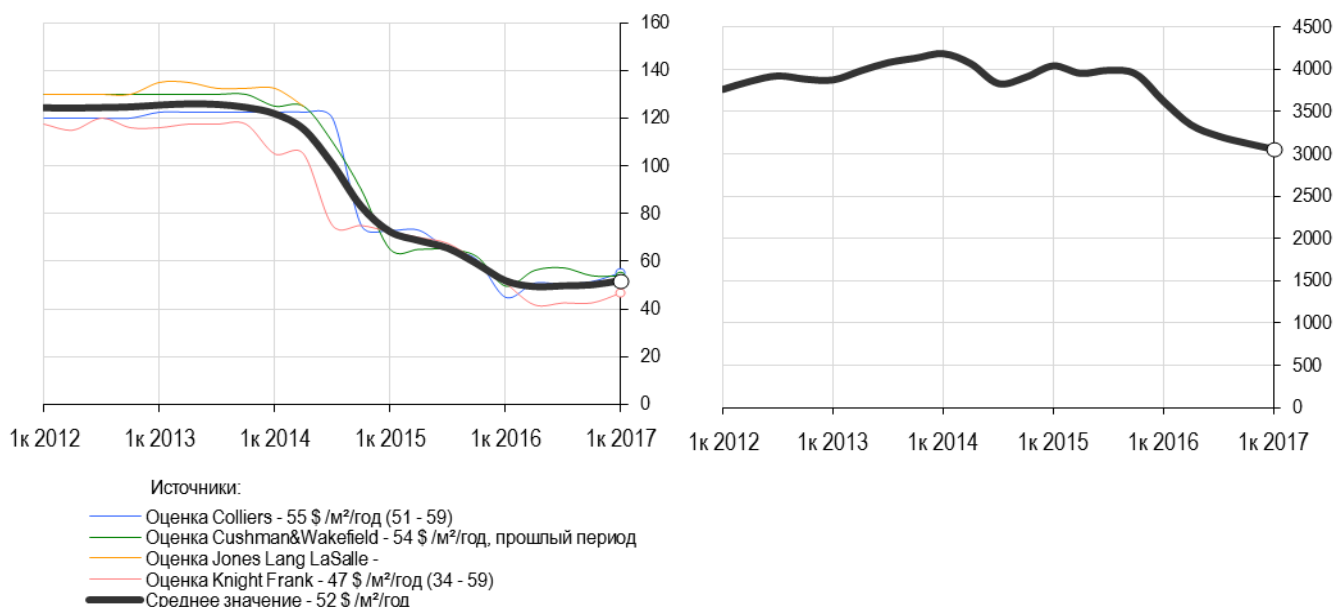
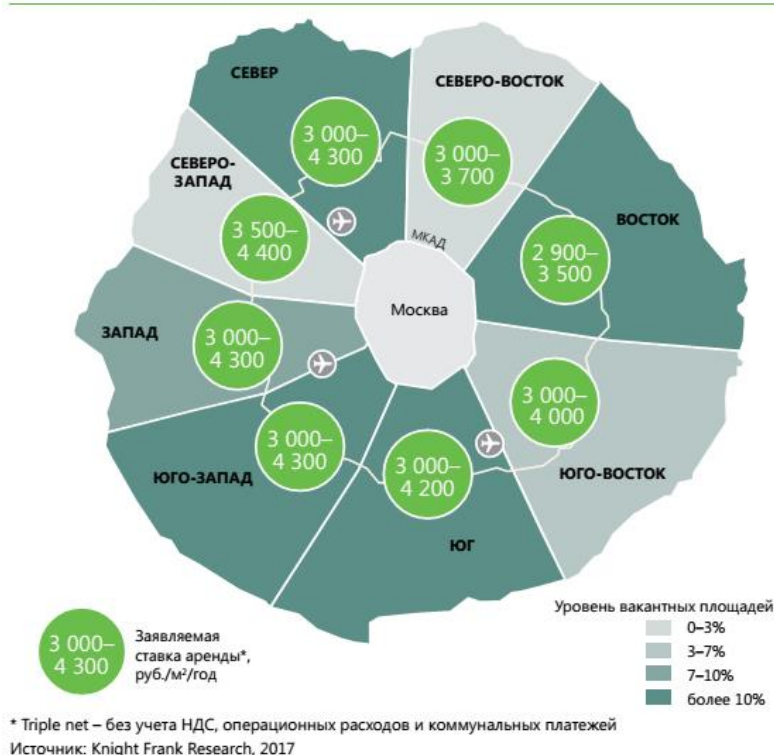


Рисунок 47

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

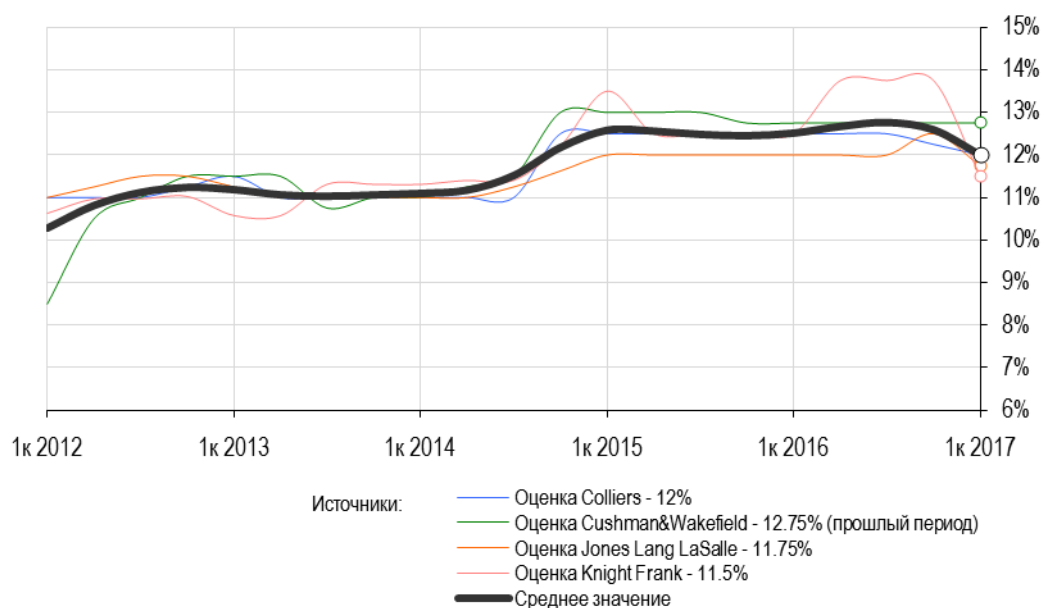


Ставки капитализации

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

Рисунок 48

Ставки капитализации для складской недвижимости Московского региона:
по разным оценкам 11.5-12%, в среднем – 12% (-0.5% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«По прогнозам Colliers International, существенных изменений в структуре спроса в 2017 г. не произойдет, сегмент ритейлеров и дистрибьюторов будет поглощать наибольший объем качественных складских объектов. На текущий момент мы наблюдаем интерес ряда ритейлеров к аренде блоков более 20 000 м², в связи с чем объем сделок к концу 2017 г. будет сопоставим с показателем 2016 г.

Как и в 2016 г. Московский регион предлагает большой объем качественных складских площадей в существующих проектах, поэтому мы ожидаем, что основной объем сделок в 2017 г. будет заключен именно в существующих складских комплексах. На фоне стабильного спроса и умеренного ввода качественных складских объектов в Московском регионе доля вакантных площадей продолжит свое снижение».

(Источник: Colliers)

«По итогам I квартала 2017 г. мы наблюдаем сдержанный оптимизм девелоперов и арендаторов, а также инвестиционных фондов. многие из них оптимизировали свои затраты, приспособились к внешним условиям и думают о дальнейшем развитии. в связи с этим до конца 2017 г. мы ожидаем сохранения текущего спроса в качественных складских комплексах. Со стороны девелоперов возможно объявление о старте новых проектов.

На рынке практически не осталось складских комплексов, собственники которых ранее целенаправленно применяли демпинговую политику в отношении ставок для привлечения арендаторов. Однако значительный объем вакантных площадей по-прежнему продолжает оказывать влияние на ставки. В течение 2017 г. мы ожидаем продолжение снижения ставок на 3-5%.

В 2017 г. профиль арендаторов продолжит меняться: компании из сектора розничной торговли, вероятнее всего, останутся в числе лидеров по объему арендуемых площадей, однако их доля в общем объеме сделок вряд ли превысит 30%. Активно будут развиваться производственные компании и дистрибьюторы, которые станут одними из самых активных арендаторов в 2017 г.

Небольшие объемы ожидаемого нового ввода и стабильный спрос окажут положительное влияние на объем вакантных площадей. мы ожидаем, что к концу 2017 г. показатель сократится до 10%».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. В 2016 году было введено около 851 тыс. м², что на 10% ниже, чем в 2015 г. и в два раза ниже рекордного показателя 2014 года. В 1 кв. 2017 г. введено 108 тыс. м², что также является относительно невысоким показателем. Основная часть нового строительства сконцентрировалась в северном и южном направлениях, в зоне 15-45 км от МКАД.

Из-за большого объема нового строительства последних пяти лет существенно снизился дефицит складских помещений. Это привело к росту доли вакантных (свободных) площадей, достигшей 11.2%.

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. 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 (-7.6% за год) или 64 \$/ м² /год (+10% за год),
- в классе В – 3100 руб./м²/год (-16% за год) или 47 \$/ м² /год (+0.2% за год).

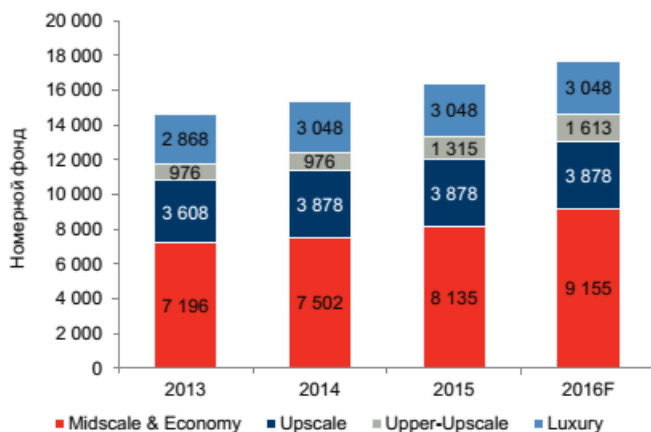
Начавшееся снижение ставок капитализации (12%, минус 0.5% процентных пункта за год) относительно прошлых лет свидетельствует о стабилизации инвестиционных рисков.

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

Рисунок 49



Источник: Исследование Cushman & Wakefield

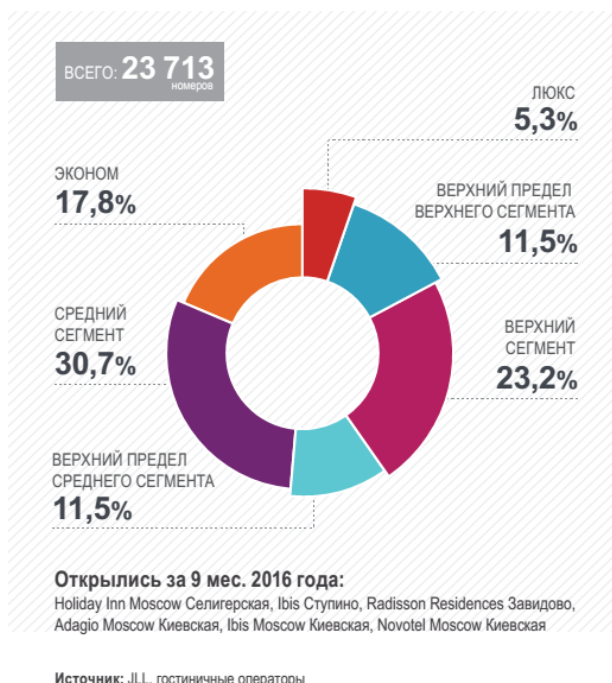
НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2016 Г.

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	

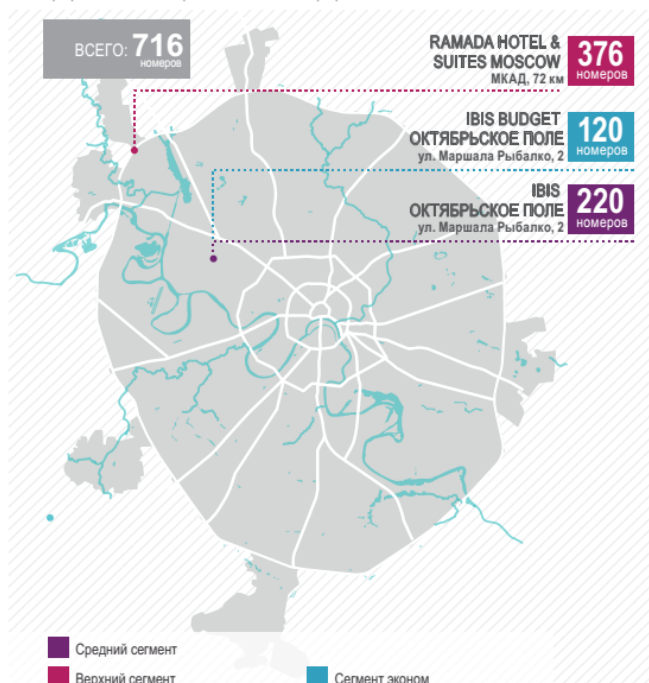
Источник: Cushman & Wakefield

Рисунок 50

2 КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



3 ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ОТКРЫТИЯ ДО КОНЦА 2016 ГОДА



«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)

Спрос

«На московском рынке сохраняется тенденция увеличения сегмента индивидуальных и рекреационных гостей, начавшиеся еще в 2016 году. Данная динамика связана с общим падением деловой активности на рынке, что приводит к сокращению числа командировок и деловых мероприятий. Ожидается, что во втором и третьем квартале возрастет число рекреационных туристов, а деловой сегмент при благоприятном стечении обстоятельств, активизируется к осени»

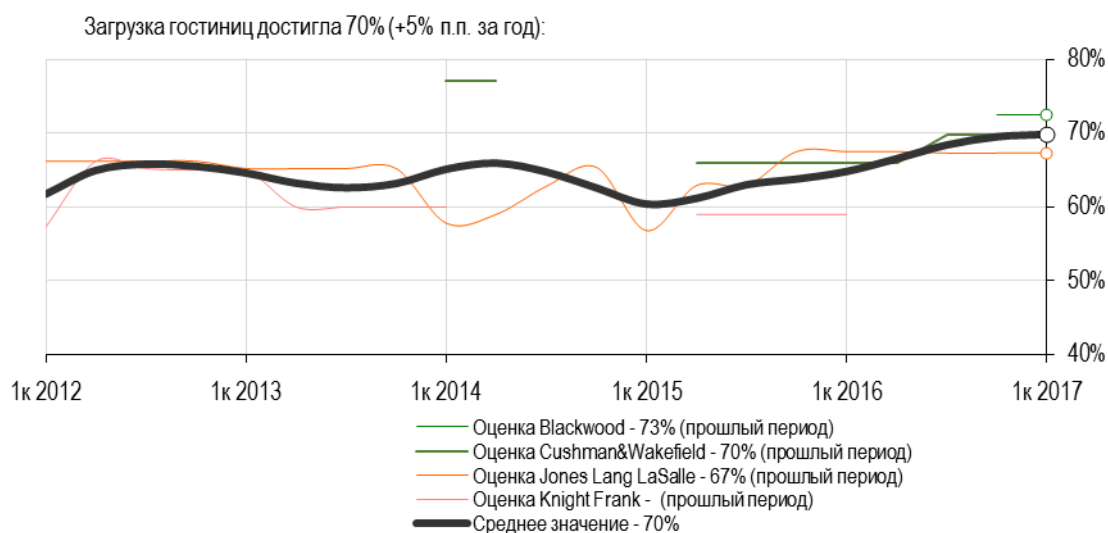
(Источник: Blackwood)

«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 51



Цены

«Рост цен на гостиничные номера, отмеченный в начале 2016 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%»

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 52

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

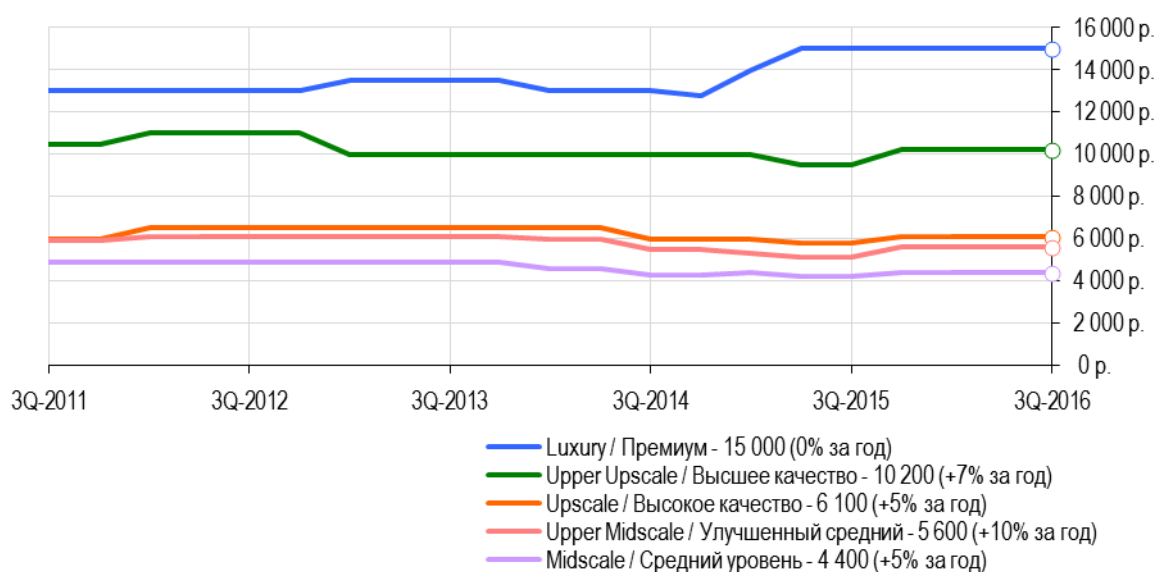


Рисунок 53

МОСКВА

Загрузка



ADR



RevPAR



Опубликованный тариф



Источник: STR Global, JLL

Загрузка



ADR



RevPAR



Источник: STR Global, JLL

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 3 года постепенно растёт – с 60% середины 2014 года до 70% в 1 кв. 2017 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:

Рисунок 54



Рисунок 55

